

MICROECONOMIE

1. Caracterizarea generală a economiei de piață

Sistemul economiei de piață reprezintă un sistem economic modern, contemporan, ale cărui începuturi au fost marcate de apariția orândurii capitaliste din Europa Occidentală (secolul al 18-lea).

Economia de piață este o formă modernă, superioară, de organizare și funcționare a economiei de schimb¹, în care întreprinzătorii își desfășoară activitatea economică în mod liber, autonom și rațional, corespunzător cerințelor pieței, în scopul satisfacerii unor nevoi existențiale tot mai sporite, cu resurse economice tot mai limitate.

Mecanismul pieței rămâne supremul "arbitru" al deciziilor economice, în accepțiunea clasică, acea "mână invizibilă" care reglementează viața economică, acea "forță impersonală" care acționează dincolo de capacitatea de intervenție a agenților economici și care face ca interesele acestora să se canalizeze spre interesul general al societății.

Prin concurență, prețuri, jocul cererii și al ofertei, *pieța se constituie într-un mecanism automat de reglare a economiei*, ce determină deciziile și comportamentul tuturor agenților economici, asigurând alocarea și utilizarea eficientă a resurselor, distribuirea veniturilor și echilibrul economic pe termen lung. Prin prisma acestui mecanism, *libera inițiativă a întreprinzătorului*, ca și *suveranitatea consumatorului* sunt socotite caracteristici fundamentale ale unei economii de piață funcționale.

În cadrul acestui sistem economic, *statul asigură cadrul juridic, legal, necesar desfășurării unei concurențe loiale între agenții economici independenți*. Intervenția sa în economie se face *în mod indirect*, prin politici macroeconomice, necesare pentru a corecta anumite dezechilibre (crize economice, inflație, șomaj) ce pot apărea pe fondul evoluției ciclice a economiei.

Economia de piață **se caracterizează**, așadar, prin următoarele elemente:

1. *este o economie multipolară*, pentru că reprezintă o multitudine de centre de activitate economică, respectiv de agenți economici și factori de producție, legați între ei prin numeroase rețele de schimb, fiecare dintre agenți având un comportament economic propriu;

¹ *Economia de schimb se definește ca fiind acea formă de organizare a activității economice în care agenții economici, specializați și autonomi, produc bunuri pentru satisfacerea nevoilor de consum ale altor oameni, bunuri care sunt destinate schimbului prin actul de vânzare-cumpărare realizat pe piață. Spre deosebire de aceasta, economia naturală reprezintă acea formă de organizare a activității economice, unde scopul producției îl constituie autoconsumul, consumarea produselor obținute de producătorii înșiși, fără a fi nevoie de relații de schimb.*

2. este o economie subordonată prioritar consumatorului, producătorul (oferantul) dimensionându-și activitatea ca nivel, structură și calitate potrivit cerințelor consumatorului;

3. este o economie descentralizată, întrucât deciziile agenților economici sunt luate independent, acțiunile acestora fiind coordonate spontan și automat prin intermediul pieței, fiecare agent având autonomie de inițiativă, de opțiune și de decizie în domeniul său;

4. este o economie de întreprindere (firmă), deoarece întreprinderea este unitatea economică de bază care asigură legătura dintre diferitele categorii de piețe, între cererea și oferta finală, de aici rezultând și rolul central al întreprinzătorului în mecanismul economic de piață;

5. este o economie în care profitul este mobilul (scopul) fundamental al agenților economici și motivația întregii activități la nivel microeconomic;

6. în cadrul acestei economii, rolul statului se manifestă indirect și global, întrucât acesta respectă libertatea de decizie a agenților economici și cea de formare a prețurilor, dar influențează economia printr-un complex de politici fiscal-bugetare, monetare sau sociale.

Se poate spune, așadar, că pentru funcționarea economiei de piață, se impune existența cumulativă a următoarelor **condiții**: libertatea economică; proprietatea și pluralismul formelor de proprietate a agenților economici; concurența; profitul, ca mobil al agenților economici; formarea în mod liber a prețurilor pe baza mecanismelor pieței; statul democrat care veghează la respectarea regulilor pieței.

2. Tipuri principale de organizare a afacerilor

În condițiile economiei de piață, formele de manifestare a pluralismului economic se manifestă și în multitudinea de forme de întreprinderi, pe baza unor criterii economice și juridice diferite. Drept urmare, întreprinderile corespunzătoare sistemelor economice de piață existente, specifice fiecărei țări, cunosc mai multe **tipuri**, grupate după două criterii mai importante.

⇒ **Din punct de vedere al dimensiunii**² (volumul factorilor de producție utilizați și mărimea rezultatelor economico-financiare), întreprinderile pot fi: *mici*, *mijlocii* și *mari*, fiecare dintre ele dispunând de avantaje, dar și de limite sau dezavantaje inerente.

◆ Astfel, dintre **avantajele întreprinderilor mici și mijlocii** se pot enumera: a) sunt mai adaptabile la nevoile schimbătoare ale pieței, mai ales în domeniul unor servicii (proiectare, reparații, vopsitorii, turism, comerț cu amănuntul etc.) și al unor produse din ramurile prelucrătoare; b) anumite condiții naturale și chiar

² Conform Articolului 2 al Anexei din Recomandarea 361/2003/CE, categoria întreprinderilor micro, mici și mijlocii (IMM) este formată din întreprinderi în care sunt angajați mai puțin de 250 de persoane și care au o cifră de afaceri anuală netă de până la 50 de milioane de euro și/ sau dețin active totale în valoare de maxim 43 de milioane de euro.

economice pot fi valorificate superior în aceste întreprinderi; c) determină un grad mai mare de interes, inițiativă și inovare atât la producător, cât și la comerciant; d) pot asigura un grad sporit de ocupare a forței de muncă locale, cu implicații pozitive, economice și sociale, pentru comunitatea respectivă; e) ajută la păstrarea unor tradiții în anumite meserii, dezvoltând profesionalismul lucrătorilor și calitatea produselor (serviciilor) create etc. Printre *limitele* acestor întreprinderi se pot reține: a) posibilități mai mici de asistență tehnică și tehnologică, din cauza potențialului lor economic mai redus; b) acces mai restrictiv la creditele bancare de valori mari; c) un risc crescut în lupta de concurență cu companiile mari, care se extinde asupra întregului patrimoniu etc.

◆ **Întreprinderile mari** cunosc și ele anumite *avantaje*, cum ar fi: a) permit o adâncă specializare și cooperare mai amplă în producție, cu rezultate notabile în planul eficienței; b) beneficiază de tehnici și tehnologii moderne, de roadele cercetării științifice, de studii de marketing pentru sondarea cerințelor schimbătoare ale pieței; c) organizează cercetări științifice proprii și pot valorifica patente și licențe; d) acces mai facil la creditele bancare, datorită patrimoniului sporit; e) posibilitatea participării pe piața de capital, în vederea procurării surselor de finanțare; f) poziții mai puternice în lupta de concurență etc. *Dezavantajele* mai importante ale întreprinderilor mari sunt: a) mobilitate mai redusă la nevoile dinamice ale pieței, crescând astfel riscul economic al afacerii; b) conducere mai rigidă și mai costisitoare; c) implicații ecologice negative, în anumite condiții, determinând cheltuieli mari pentru prevenirea și înlăturarea lor etc.

⇒ **După forma de proprietate**, întâlnim următoarele tipuri: *întreprinderea individuală (personală)*, *societatea comercială*, *întreprinderea publică* și *întreprinderea mixtă*.

◆ **Întreprinderea individuală (personală)** se caracterizează prin faptul că proprietarul (care îndeplinește și rolul de întreprinzător) își asumă integral responsabilitatea managementului activității, asumându-și riscul deciziilor, în cazul unui faliment putând pierde total sau parțial averea de care dispune, deoarece răspunderea este nelimitată (proprietarul întreprinzător răspunde cu întreaga sa proprietate, nu numai cu capitalul investit). Această formă de organizare a afacerilor este cea mai răspândită, ca număr de firme, în majoritatea țărilor lumii (circa 70% din total), însă are o putere economică mai redusă.

◆ **Societatea comercială** este o întreprindere formată din cel puțin doi asociați, persoane fizice sau juridice (afară de cazul când legea prevede altfel), având cel puțin o trăsătură comună, exprimată printr-un interes comun și care participă la formarea patrimoniului și capitalului social, în scopul desfășurării unei anumite activități economice. În țările cu economie de piață, societatea comercială este principala formă de întreprindere (din punct de vedere al volumului capitalului social) numită și *întreprindere societară*. Societățile comerciale pot fi de două tipuri: *societăți de persoane* (care reprezintă forme simple de asociere, în care răspunderea este nelimitată și solidară) și *societăți de capitaluri* (forme superioare de asociere, atunci când volumul activităților propuse a se organiza este mare și foarte mare, fapt ce necesită un volum sporit de capital și în cadrul cărora întâlnim

atât răspunderea nelimitată și solidară, cât și răspunderea limitată la aportul social subscris).

Societățile pe acțiuni (corporațiile) constituie, de fapt, forme superioare de asociere a capitalurilor. Cotele de participare ale asociaților sunt reprezentate prin titluri numite acțiuni. *Acțiunea* este documentul care conferă dreptul de proprietate a acționarilor asupra unei părți din capitalul corporației. Aceasta este o hârtie de valoare (titlu financiar) emisă de corporație, corespunzător capitalului real existent. Fiecare acțiune are o anumită *valoarea nominală*, dată de raportul dintre capitalul social al firmei și numărul de acțiuni emise, astfel că valoarea nominală a tuturor acțiunilor emise trebuie să corespundă cu mărimea capitalului corporației. Alături de valoarea nominală, acțiunea are și o *valoare reală*, de piață, care reprezintă prețul la care ea se poate vinde și cumpăra pe piață, la un moment dat, în funcție de cererea și oferta pentru astfel de titluri (cursul bursier).

Ca forme de asociere a întreprinderilor (societăților), în viața economică internă și internațională se întâlnesc: *cartelul*, *holdingul*, *concernul* și *trustul*.

Cartelul este o formă de înțelegere (integrare pe orizontală) între mai multe întreprinderi independente, care activează în același domeniu de activitate și deci produc aceeași gamă de mărfuri și care este stabilită în legătură cu următoarele aspecte: nivelul producției; nivelul prețului de desfacere al produselor; zona geografică de aprovizionare și desfacere etc., toate acestea în scopul limitării concurenței și creșterii eficienței economice.

Holdingul reprezintă o companie care deține cea mai mare parte sau totalitatea acțiunilor a două sau mai multe companii subsidiare (filiale), ceea ce îi conferă posibilitatea de a controla activitatea acestora. Fiecare filială își păstrează identitatea și forma de organizare, precum și punctele de aprovizionare și desfacere, legăturile dintre companiile - filiale și compania principală derulându-se numai în domeniul financiar și investițional.

Concernul constă în reunirea unei serii de societăți din diferite ramuri economice, pe baza intereselor economice comune și a dependenței financiare față de un grup, care controlează întreprinderile ce fac parte din concern. Această dependență se creează prin deținerea pachetelor de control de acțiuni, prin finanțarea pe termen lung, prin participarea la consiliile de administrație etc.

Trustul este o altă formă de integrare a firmelor și concentrare a capitalurilor, care apare prin fuziunea unor întreprinderi, ce își pierd astfel independența de producție și desfacere, iar proprietarii acestora devin coacționari ai noii structuri formate.

◆ **Întreprinderea publică** (regia autonomă) este o formă de întreprindere, persoană juridică, care are ca obiect exploatarea și valorificarea, în scop de profit, a unor bunuri aflate în proprietatea publică (de stat). Regia autonomă are personalitate juridică proprie, iar gestiunea sa este separată de bugetul statului.

◆ **Întreprinderea mixtă** constituie o formă modernă de conlucrare între capitalul de stat și cel privat. Este o societate pe acțiuni la al cărei capital social participă statul sau colectivitățile publice, alături de întreprinderi cu capital privat.

În practica economico-juridică din **România**³, întâlnim următoarele tipuri de întreprinderi: *întreprinderi personale, societăți comerciale și regii autonome*.

a. Întreprinderile personale (întreprinderi individuale, familiale) sunt întreprinderi particulare organizate de cei care dispun de capital în diverse domenii ale economiei (industrie, comerț, servicii etc.). Întreprinderea individuală susține o activitate economică desfășurată de către o persoană fizică (singură sau împreună cu familia sa), în condițiile prevăzute de lege, cu scopul obținerii de profit, pe risc propriu, cu răspunderea nelimitată pentru obligațiile firmei, respectiv întreg patrimoniu personal. Întreprinderea personală este una dintre cele mai accesibile forme organizatorico-juridice de desfășurare a activității de antreprenoriat. Poate fi întemeiată de o singură persoană și se va supune regulilor de drept privat sau poate fi întemeiată de membrii unei familii și, în cazul respectiv, va aparține acestora cu drept de proprietate comună.

b. Societățile comerciale au personalitate juridică și se împart în următoarele trei categorii: *societăți de persoane; societăți de capitaluri; societăți cu răspundere limitată*.

- În cazul **societăților comerciale de persoane**, capitalul este format din părți sociale, care reprezintă aportul, în formă bănească sau naturală la constituirea patrimoniului. Partea socială este atestată prin emiterea de către administratorii societății a unor certificate speciale, iar posesorii părților sociale au dreptul la încasarea unei părți din profitul unității respective. Partea socială nu este negociabilă și ea poate fi transmisă în condițiile în care asociații sunt de acord sau în caz de succesiune. Societățile comerciale de persoane cunosc două tipuri: societăți în *nume colectiv* și societăți în *comandită simplă*. Departajarea are la bază criteriul responsabilității asociaților (subiecți de proprietate) față de obligațiile sociale.

Societatea în nume colectiv este constituită dintr-un singur fel de asociați, aportul lor sub formă de părți sociale fiind netransmisibil. Toți asociații răspund solidar și nelimitat, cu toată averea lor prezentă și viitoare, pentru obligațiile societății. Ea se constituie prin contract între persoane care se cunosc, dată fiind răspunderea mare pe care o au toți asociații. Așadar, obligațiile sunt garantate cu patrimoniul social și cu răspunderea nelimitată și solidară a tuturor asociaților.

Societatea în comandită simplă este formată în temeiul unui contract din două categorii de membri: comanditații, care răspund solidar și nelimitat pentru obligațiile asumate de societate și comanditarii, care au o răspundere limitată față de datoriile societății, până la cuantumul părților sociale subscrise de ei la capital. Aportul asociaților nu este cesionabil și negociabil, adică nu poate fi transmis altor persoane și deci nu poate constitui obiectul unor tranzacții oneroase.

- În cazul **societăților comerciale de capitaluri**, capitalul social este format din vârsămintele acționarilor, care posedă un anumit număr de acțiuni,

³ Pentru edificare, a se consulta: *Legea nr.15/1990*, privind reorganizarea unităților economice de stat ca regii autonome și societăți comerciale; *Legea nr.31/1990*, actualizată, privind societățile comerciale.

corespunzător sumei investite de fiecare. Și societățile comerciale de capitaluri cunosc două tipuri: societăți în *comandită pe acțiuni* și *societăți pe acțiuni*.

Societatea în comandită pe acțiuni are capitalul împărțit în acțiuni iar societarii (asociații) sunt de două categorii: comanditații, care răspund solidar și nelimitat pentru obligațiile societății și comanditarii, care răspund pentru obligațiile societății în limita acțiunilor subscribe și deținute.

Societatea pe acțiuni este cea mai reprezentativă formă de societate comercială. Capitalul este format prin contribuția acționarilor, care pot fi persoane fizice sau juridice, sub formă de acțiuni. Asociații sunt obligați numai la plata acțiunilor lor, iar obligațiile sociale ale societății sunt garantate cu patrimoniul social.

- ***Societatea cu răspundere limitată*** este o formă specifică de societate comercială care îmbină elemente ale societăților comerciale de persoane cu ale societăților comerciale de capitaluri. Capitalul social este divizat în părți sociale netransmisibile, iar numărul de asociați este limitat (ca în societatea comercială de persoane). Asociații răspund pentru pasivul social numai în limita aportului de capital (asemănări cu societatea comercială de capital), numai cu plata părților sociale.

c. Regiile autonome și/sau companiile naționale cuprind întreprinderile rămase în proprietatea statului, care funcționează în ramurile strategice ale economiei naționale cum ar fi: industria de armament, energetică, exploatarea minelor și gazelor naturale, poștă, transporturi feroviare etc. Regia autonomă este proprietara bunurilor din patrimoniul ei, funcționează pe baza gestiunii economice și are autonomie financiară. Regia autonomă este condusă de un Consiliu de Administrație, în frunte cu un director numit de ministerul de resort sau de către Consiliul local (județean sau municipal).

3. Factorii de producție

3.1. Caracterizarea generală a sistemului factorilor de producție

Finalitatea oricărei activități economice desfășurate o reprezintă obținerea unor bunuri materiale și/sau servicii necesare pentru satisfacerea trebuințelor umane. În acest context, pe lângă identificarea nevoii de consum și a modului în care pot fi obținute bunurile necesare satisfacerii acesteia, trebuie să identificăm și existența resurselor (materiale, umane, financiare etc.), respectiv a tuturor acelor elemente necesare desfășurării activității omului.

În momentul în care aceste resurse sunt identificate, atrase și utilizate în circuitul economic, ele devin factori de producție. Drept urmare, factorii de producție reprezintă „totalitatea resurselor care participă, într-un fel sau altul, la producerea de bunuri și servicii”.⁴ În acest context, factorii de producție pot fi

⁴ Gh. Crețoiu, V. Cornescu, I. Bucur, *Economie*, Editura C.H. Beck, București, 2008, pag. 36

identificați ca fiind un „flux de resurse atrase și utilizate pentru serviciile pe care le asigură activității economice”.⁵

În general, prin noțiunea de factor de producție se înțelege totalitatea elementelor de care are nevoie un proces de producție (input-uri) pentru a se putea desfășura în condiții normale, cu scopul obținerii diverselor bunuri materiale și/sau servicii cerute de piață. Se poate aprecia că orice sector de activitate pentru a produce are nevoie de factori de producție.

În concluzie, deși noțiunile de factori de producție și resurse sunt utilizate uneori ca fiind sinonime, totuși există o delimitare conceptuală, în sensul că resursele exprimă starea de disponibilitate (au caracterul unui potențial productiv), în timp ce factorii de producție exprimă o stare activă a resurselor determinată de către producător prin folosirea efectivă a acestora în procesul de producție. Transformarea resurselor în factori de producție depinde în mare măsură de diversitatea nevoilor, nivelul dezvoltării economice, potențialul tehnic și științific, nivelul educației și culturii etc.

În teoria economică, de-a lungul timpului, începând cu momentul apariției științei economice, au fost puse în evidență o serie de aspecte referitoare la faptul că obținerea bunurilor economice impune existența unor elemente indispensabile. O primă contribuție, în acest sens, îi aparține lui W. Petty care a identificat primele elemente necesare desfășurării procesului de producție (munca și natura), prin afirmația sa metaforică potrivit căreia „munca este tatăl și principiul activ al avuției, în timp ce pământul îi este mama”. Această teorie a fost dezvoltată ulterior de către A. Smith prin sublinierea rolului deosebit de important pe care îl are diviziunea muncii în sporirea îndemânării muncitorilor, alături de importanța raportului dintre muncitorii productivi și cei neproductivi.

Adevărata teorie a factorilor de producție a fost fundamentată, însă, de către J.B. Say, cel care a pus în evidență faptul că bunurile produse nu sunt rezultatul doar al muncii, ci și al altor elemente ce contribuie la obținerea lor. Astfel, acesta consideră că, pe lângă munca depusă, la procesul de producție mai participă și alte elemente: pământul (de unde extragem substanța pe care o prelucrăm în procesul productiv) și capitalul (cu ajutorul căruia prelucrăm substanța oferită de natură). J.B. Say este primul economist care a definit astfel acești factori, elaborând *teoria trinitară a factorilor de producție* prin care identifica *trei factori clasici* (tradiționali) de producție: *munca, pământul și capitalul*. Acesta a afirmat că în orice proces de producție participă în mărimi diferite munca, pământul și capitalul, și că fiecărui posesor al acestor factori i se cuvine dreptul însușirii unei părți din venitul creat pe măsura aportului adus la obținerea acestuia.

În categoria acestor factori clasici de producție, primii doi (munca și pământul) pot fi considerați factori primari, în timp ce capitalul este considerat a fi un factor derivat.

⁵ C. Popescu, I. Gavrilă, D. Ciucur, *Teorie economică generală, vol. I, Microeconomie*, Editura ASE, București, 2005, pag. 64

Ca urmare a evoluției vieții economice, a dezvoltării societății și creșterii complexității proceselor de producție, în teoria economică a fost fundamentată și o *teorie a neofactorilor de producție*, considerându-se că, în procesul productiv, pe lângă factorii clasici există și o serie de alți factori ce contribuie la desfășurarea sa, cum ar fi: *abilitatea întreprinzătorului, tehnologiile, informația, cunoașterea, managementul și marketingul etc.*

Fiecare dintre acești factori clasici de producție și neofactori au un mod specific de acțiune, determinat fie de natura formării și existenței sale, fie de domeniul de utilizare.

MUNCA

Munca este definită ca fiind aceea activitate conștientă, specific umană, fizică și/sau intelectuală prin care oamenii își folosesc aptitudinile, cunoștințele și experiența, utilizând în anumite combinații ceilalți factori de producție, în scopul obținerii de bunuri și/sau servicii necesare satisfacerii trebuințelor lor imediate și de perspectivă. Ca factor de producție, munca este reprezentată de totalitatea resurselor umane antrenate efectiv în activitățile economice.⁶

Prin faptul că munca este indisolubil legată de persoana celui/celei care o prestează, neputând fi creată sau reprodusă pe cale artificială, este apreciată ca fiind un factor de producție primar, originar.

De asemenea, munca are un rol activ și determinant în crearea bunurilor materiale și/sau serviciilor, precum și în utilizarea tuturor celorlalte elemente ce concură la obținerea lor. Rolul său activ și dinamizator este pus în evidență prin faptul că funcționarea oricărui sistem de producție este de neconceput fără prezența și intervenția omului, care deține în mod exclusiv capacitatea de a pune în funcțiune ceilalți factori de producție și de a determina transformarea lor în bunuri economice. Dacă munca nu ar acționa asupra lor, ceilalți factori de producție ar rămâne cu desăvârșire inerti.

Acest factor de producție poate fi analizat atât din punct de vedere cantitativ, cât și din punct de vedere calitativ:

- din punct de vedere cantitativ (dimensiunea cantitativă), factorul de producție muncă este exprimat prin volumul de muncă prestat, cuantificat, la rândul său, prin numărul de ore de muncă, locuri de muncă sau lucrători necesar pentru desfășurarea unei anumite activități;

- din punct de vedere calitativ (dimensiunea calitativă), importante sunt: nivelul de specializare profesională, gradul de calificare și de experiență în producție, nivelul de productivitate etc.

În ultima perioadă de timp, în utilizarea factorului de producție muncă a început să se pună din ce în ce mai mult accent pe dimensiunea calitativă a acestuia. Dacă în urmă cu câteva decenii, formarea profesională și specializarea, recalificarea etc. erau considerate o problemă de interes pur individual, astăzi sunt considerate a face parte din prioritățile conducerii strategice a firmelor, reprezentând o importantă sursă de competitivitate.

⁶ Gh. Crețoiu, V. Cornescu, I. Bucur, *Economie*, Editura C.H. Beck, București, 2008, pag. 37

NATURA

Alături de muncă, natura reprezintă al doilea factor primar, originar al producției, în sensul că aceasta oferă atât suportul existenței vieții pe pământ, cât și furnizarea resurselor naturale și energetice fără de care activitatea economică (și nu numai) nu ar putea avea loc.

Ca factor de producție, natura reprezintă un ansamblu de elemente la care oamenii fac apel pentru a produce și care sunt adaptate nevoilor umane prin muncă, cum ar fi: solul, aerul, apa, mineralele, fondul silvic etc. Prezența factorului natural este sesizabilă, cu prioritate, în activitățile aferente sectorului primar al economiei: agricultură, silvicultură, piscicultură, minerit.

La fel ca și munca, natura poate fi analizată:

- din punct de vedere cantitativ (volumul în care o resursă sau alta poate fi atrasă efectiv în circuitul economic). Măsurarea concretă a acestui volum depinde de natura resursei respective: pentru terenul agricol interesează suprafața cultivată, pentru fondul silvic - volumul masei lemnoase, pentru apă - debitul captat și volumul acumulărilor, pentru minerale - cantitatea de substanță utilă extrasă;

- din punct de vedere calitativ, prin randamentele utilizării în procesele productive: recolta la hectar, producția pe cap de animal, puterea calorică a unei tone de cărbune etc.

Cel mai important element al naturii îl reprezintă pământul care, din punct de vedere economic, include și resursele de apă. Toate activitățile umane sunt legate într-un fel sau altul, direct sau indirect, de pământ.

O altă componentă importantă a factorului natural de producție o constituie resursele minerale ce pot fi atrase și utilizate de către om. Dacă în urmă cu aproximativ jumătate de secol, exista opinia predominantă că resursele oferite de natură au un caracter nelimitat, astăzi se manifestă opinia potrivit căreia acestea au un caracter limitat, ceea ce a condus la o serie de modificări ale comportamentului oamenilor, trecându-se astfel de la o societate a risipei, la una nouă bazată pe conservare, economisire și cooperare între om și natură.

CAPITALUL

Cel de-al treilea factor de producție, capitalul, este un factor derivat, rezultat al muncii omului. De-a lungul timpului, acest termen a cunoscut diferite sensuri, cum ar fi:

- capital bănesc, înțelegând prin acesta acea sumă de bani necesară unei firme pentru achiziționarea elementelor de care are nevoie pentru desfășurarea activității sale;

- capital tehnic (lucrative, productiv), înțelegând prin acesta ansamblul bunurilor produse anterior și folosite la producerea altor bunuri economice destinate vânzării.

Transformarea capitalului bănesc în capital real are loc prin intermediul tranzacțiilor efectuate pe piețele specializate în vederea achiziționării diverselor bunuri de capital: construcții, materii prime, materiale, combustibili, semifabricate, toate acestea reprezentând capitalul productiv. Astfel, în procesul mișcării sale, capitalul participă la un circuit specific alcătuit din următoarele stadii:

1. stadiul întâi - reprezentat de procesul prin care capitalul lichid (bănesc) se transformă în capital real prin intermediul pieței;

2. stadiul al doilea - reprezentat de utilizarea productivă a capitalului real, în combinație cu ceilalți factori de producție, pentru obținerea de bunuri destinate vânzării pe piață.

3. stadiul al treilea - reprezentat de transformarea bunurilor din forma marfă în forma bănească, prin vânzarea lor pe piață. Forma bănească a capitalului la care se ajunge în acest stadiu trebuie să fie mai mare decât cea avansată în stadiul întâi, surplusul fiind reprezentat de valoarea adăugată în timpul acestui circuit.

Raportat la aceste trei stadii ale circuitului capitalului, trebuie menționat că, dintre cele trei forme (bani, bunuri capital și marfă), factorul de producție capital se identifică doar cu bunurile capital.

Aceste trei stadii ale mișcării capitalului sunt reluate în permanență formând așa-numita *rotație a capitalului*. Timpul necesar pentru desfășurarea unui circuit complet, în care capitalul lichid se întoarce la forma sa inițială plus valoarea adăugată, reprezintă durata de rotație a capitalului care, la rândul ei, determină viteza de rotație a acestuia. Astfel, cu cât durata de rotație este mai mică, cu atât viteza de rotație este mai mare și invers.

În structura sa, **capitalul productiv** cunoaște, în funcție de modul în care participă la procesul de producție, cum își transmite și recuperează valoarea și cum se înlocuiește în momentul în care este consumat sau uzat, următoarele forme:

- **capital fix**: acea parte a capitalului productiv (real) care participă la mai multe cicluri de producție, se depreciază și își transmite valoarea asupra noilor produse în mod treptat, înlocuindu-se după mai mulți ani de utilizare. Acesta este format din: construcții (clădiri, hale etc.), mașini, utilaje, instalații de lucru, mijloace de transport etc.;

- **capital circulant**: acea parte a capitalului productiv (real) care participă la un singur ciclu de producție, se consumă și își transmite valoarea în decursul acestui ciclu, el trebuind să fie înlocuit cu fiecare nou ciclu de producție (materii prime, materiale auxiliare, energie, combustibil etc.).

De asemenea, pe măsură ce este folosit în procesul de producție, capitalul fix este supus unui proces de depreciere, care va determina înlocuirea sa într-un anumit orizont de timp. Această depreciere a capitalului fix poate fi întâlnită atât sub forma unei uzuri fizice, cât și sub forma unei uzuri morale.

Uzura fizică a capitalului fix este determinată de pierderea treptată a caracteristicilor sale tehnice și funcționale, fie ca urmare a utilizării sale efective, fie datorită acțiunii factorilor naturali. Expresia bănească a acestui tip de uzură este determinată prin *amortizarea capitalului fix*. *Amortizarea reprezintă un proces de recuperare treptată a valorii capitalului fix, prin intermediul costului de producție, în vederea constituirii fondurilor de înlocuire a acestuia.*

Uzura morală a capitalului fix este determinată de apariția altor elemente de capital noi, mult mai eficiente, cu randamente superioare, ceea ce conduce la scăderea valorii actualelor elemente de capital fix. Principala cauză a acestui tip de

uzură este reprezentată de progresul tehnic însoțit de creșterea randamentului noilor echipamente de producție.

Pe lângă acești factori de producție clasici, prezentați anterior, în teoria și practica economică întâlnim și noțiunea de **neofactori de producție**. Printre aceștia cei mai importanți se referă la: abilitatea întreprinzătorului, tehnologii, informația, cunoașterea etc.

Abilitatea întreprinzătorului reprezintă un neofactor de producție ce face referire la calitățile manageriale ale unei persoane cu privire la inițierea și organizarea unei afaceri. Un întreprinzător trebuie să adopte o serie de decizii cu privire la combinarea și utilizarea unor factori de producție pentru a produce diverse bunuri economice. În acest sens, abilitatea unui întreprinzător constă în dibăcia, iscusința, priceperea și pregătirea cu care acesta reușește să combine în mod eficient factorii de producție de care dispune, să se adapteze rapid cerințelor pieței, să își asume riscuri cu privire la inițiativele manifestate, să găsească cele mai avantajoase piețe de aprovizionare și desfacere etc.

Tehnologia, privită ca neofactor de producție, se referă la ansamblul procedeelelor de combinare și transformare a factorilor de producție în bunuri economice, respectiv definirea naturii și succesiunii fazelor în care se urmărește transformarea elementelor de intrare ale procesului productiv în rezultate ale acestuia (bunuri materiale și/sau servicii).

Informația, ca neofactor de producție, face parte din categoria activelor intangibile ale firmelor, reprezentând o reflectare a realității prin cunoaștere, căreia atât emitentul, cât și destinatarul, îi asociază aceeași semnificație.

3.2. Combinarea și substituirea factorilor de producție

Combinarea factorilor de producție reprezintă procesul specific de unire a doi sau mai mulți factori de producție pentru a obține în condiții de eficiență economică și ecologică bunurile solicitate de piață.

Procesul de combinare a factorilor de producție este influențat de: natura activității desfășurate, cererea de bunuri și servicii din partea consumatorilor, condițiile tehnice și tehnologice, abilitatea întreprinzătorului, aplicarea principiilor managementului și marketingului etc.

Combinarea factorilor de producție poate fi analizată sub aspect tehnic și economic. Sub aspect tehnic, fiecare proces de producție este condiționat de folosirea împreună a unei anumite cantități de muncă cu anumite elemente de capital, într-o structură și o calitate impuse de specificul fiecărui bun economic urmărit a fi obținut. Sub aspect economic, decizia de combinare a factorilor de producție este condiționată de compararea permanentă a intrărilor și ieșirilor (a costurilor cu veniturile) pentru a găsi cea mai eficientă variantă de utilizare a acestora caracterizată prin minimizarea costurilor de producție și maximizarea profitului.

Pentru a fi posibilă combinarea factorilor de producție este necesar ca aceștia să fie caracterizați prin divizibilitate și adaptabilitate. *Divizibilitatea*

reprezintă acea proprietate a unui factor de producție de a fi fracționat, împărțit în unități sau doze mai mici și omogene fără a-i fi afectată calitatea. *Adaptabilitatea* reprezintă acea proprietate a unei unități dintr-un factor de producție a se asocia cu mai multe unități din alt factor de producție.

Existența acestor proprietăți ale factorilor de producție reprezintă, în același timp, o condiție esențială pentru a putea vorbi de realizarea proceselor de complementaritate și substituibilitate. În timp ce, complementaritatea se referă la faptul că, într-un anumit proces productiv, factorii de producție sunt utilizați în anumite raporturi cantitative, structurale și calitative, substituibilitatea se referă la posibilitatea de a înlocui o cantitate determinată dintr-un factor de producție cu o cantitate determinată dintr-un alt factor de producție, în condițiile obținerii aceleiași volum al producției.

Decizia de combinare și substituire a factorilor de producție presupune o serie de calcule de eficiență din partea producătorului, utilizând în acest scop următorii indicatori: productivitatea marginală a fiecărui factor de producție, rata marginală de substituție, coeficientul de elasticitate a producției în raport cu factorii.

4. Cererea și oferta

4.1. Cererea: concept, factori determinanți

Alocarea veniturilor bănești limitate pentru cumpărarea de bunuri economice, necesare satisfacerii trebuințelor umane, derivă din comportamentul individual al consumatorilor, iar structura cheltuielilor și a programelor de consum reflectă acest comportament. Preferințele personale ale consumatorilor se concretizează în *structura cererii* de bunuri și servicii. Putem spune astfel că teoria cererii stă la baza comportamentului de piață al consumatorilor.

Cererea reprezintă acea parte a trebuințelor care se satisfac prin intermediul schimbului, adică prin actul de vânzare-cumpărare. Ea se concretizează în *cantitatea de bunuri materiale și servicii pe care agenții economici - producători și consumatori - o solicită la un moment dat, ținând seama de prețurile de pe piață și alți factori economici și subiectivi existenți.*

Cererea se prezintă ca fiind rezultanta *voinței și capacității* cumpărătorului de a achiziționa un produs sau serviciu. Voința de cumpărare reprezintă *latura subiectivă* a deciziei de cheltuire a disponibilităților bănești pentru cumpărarea de bunuri și depinde de factori, precum: intensitatea și structura nevoilor, anticipări în evoluția veniturilor și prețurilor, psihologia și educația consumatorilor etc. Capacitatea de cumpărare reprezintă *latura obiectivă* a cererii și constă în resursele bănești disponibile ce vor fi alocate conform voinței consumatorului, generându-se astfel cererea solvabilă.

Cererea poate fi analizată, în principal, sub două aspecte: *cererea individuală și cererea pieței.*

▪ **Cererea individuală** reprezintă cantitatea de produse pe care un agent economic (individ, menaj, firmă etc.) este dispus să o achiziționeze într-o perioadă de timp, în anumite condiții economice și pe baza preferințelor sale subiective.

▪ **Cererea pieței** poate fi exprimată, la rândul ei, sub două forme: cererea pieței unui produs și cererea pieței globale. *Cererea pieței unui produs* exprimă cantitatea dintr-o anumită categorie de produse pe care toți agenții economici individuali sunt dispuși s-o achiziționeze într-o perioadă de timp, în anumite împrejurări economice și în baza preferințelor subiective ale acestora. Ea apare ca o agregare a cererilor individuale pentru o anumită categorie de bunuri. *Cererea pieței globale* reflectă însumarea tuturor categoriilor de produse cerute (solicitate) de totalitatea agenților economici individuali, sub influența anumitor factori subiectivi și economici.

Funcția cererii de piață descrie comportamentul tuturor consumatorilor în calitate lor de agenți economici solicitanți, precum și influențele pe care le au diferiți factori asupra cererii. Ea este reprezentată printr-o curbă a cererii totale pentru un bun dat și arată cantitatea cumpărată din acel bun (Q), în funcție de mai mulți factori cu ponderi și sensuri diferite, denumiți variabile, cum ar fi: prețul produsului (p), prețul produselor de substituție (ps), mărimea veniturilor disponibile (v), gusturile și numărul consumatorilor (gn), reclama (r) etc., astfel:

$$Q = f(p, ps, v, gn, r \dots).$$

Indiferent de aspectul analizat, cererea se prezintă în realitate ca având un *caracter dinamic*, nivelul și structura cerințelor de consum schimbându-se, de la o perioadă la alta, sub influența, în principal, a trei **factori determinanți**: *nevoile umane, veniturile disponibile și nivelul prețurilor*.

➤ *Nevoile umane* se schimbă în mod frecvent, prin apariția unor noi, prin restrângerea sau prin extinderea altora, sub influența progresului tehnico-științific, a dezvoltării producției și a societății în general, determinând schimbări corespunzătoare și în sistemul cererii.

➤ *Nivelul veniturilor disponibile* transformă nevoile potențiale de consum în nevoi reale, iar cererea potențială de bunuri în cerere reală (solubilă), adică aceea pentru care consumatorii au acoperire bănească.

➤ *Modificarea prețurilor (tarifelor)* unitar al produselor și serviciilor determină o relație inversă: creșterea prețurilor are ca efect contracția (micșorarea) cererii, iar scăderea prețurilor determină extinderea (sporirea) cererii.

Corelația dintre modificarea prețului unitar al unui bun și variația cantității cerute din bunul respectiv este fundamentală și are caracter de lege (legea generală a cererii).

Legea generală a cererii exprimă raporturile esențiale de determinare dintre modificarea prețului mărfii oferite pe o piață liberă și dinamica cererii pentru această marfă. În virtutea acestei legi economice obiective, atunci când prețul crește are loc o diminuare a cererii de bunuri, iar când prețul scade, atunci cererea de bunuri crește.

Cererea nu este o mărime fixă, ea este rezultatul relației dintre diferitele prețuri posibile ale unui produs și cantitățile din produsul respectiv ce vor fi cumpărate la fiecare din prețurile oferite. Ea se prezintă, astfel, ca o curbă care face legătura între cantitatea cumpărată de către consumatori și prețul practicat de către producători.

Variația cererii pe piață în raport de modificarea unuia dintre factori se exprimă prin elasticitatea acesteia. Aceasta arată măsura, gradul sau procentul modificării cererii, în funcție de evoluția unuia sau altuia dintre factori (elasticitate în funcție de preț, elasticitate în funcție de venit).

Elasticitatea în funcție de preț se calculează cu ajutorul unui coeficient de elasticitate (E_{cpx}), ca raport între modificarea relativă a cantității cerute pentru bunul X (variabilă dependentă) și modificarea relativă a prețului bunului respectiv (variabilă independentă), astfel:

$$E_{cpx} = - \frac{\Delta C / C_0}{\Delta P / P_0} \quad \text{sau} \quad E_{cpx} = - \frac{\% \Delta C}{\% \Delta P}$$

4.2. Oferta: concept, factori determinanți

Comportamentul de piață al agentului economic producător (întreprindere, firmă) este reflectat de mărimea, structura și dinamica ofertei de bunuri și servicii.

Oferta reprezintă cantitatea de bunuri și servicii pe care o firmă sau mai multe firme sunt dispuse să o producă și să o comercializeze, într-o perioadă de timp, în funcție de nivelul prețului mediu și de alți factori economici și extraeconomi. Așadar, oferta este echivalentă cu producția, considerată nu ca producție globală, ci ca producție destinată vânzării. Astfel, în funcție de nivelul cererii, cantitatea vândută poate fi diferită de cantitatea oferită, drept pentru care volumul ofertei nu este întotdeauna egal cu cantitățile vândute, care pot fi mai mari sau mai mici decât aceasta.

Asemănător cererii, oferta se manifestă atât ca *ofertă individuală*, cât și ca *ofertă de piață*.

Oferta individuală se referă la cantitatea de bunuri și servicii pusă la dispoziție de un agent economic, în funcție de nivelul mediu al prețurilor și de alți factori de influențare, într-o anumită perioadă de timp. În raport de nivelul de specializare al producătorului, se poate vorbi de *oferta individuală a unui produs* și *oferta individuală totală*.

Oferta de piață se manifestă ca ofertă de piață a unui produs și ca ofertă de piață globală. Dacă pe piața unui anumit bun economic, se însușează cantitățile totale, produse și oferite de către toți agenții economici specializați, rezultă *oferta de piață a unui produs*. Dacă se totalizează cantitățile de bunuri și servicii produse și comercializate de către toți agenții economici, din diferite ramuri, într-o anumită perioadă de timp, se obține *oferta de piață globală*.

Oferta (O) este o funcție dependentă de numeroși factori: prețul unitar al produsului (p); costurile de producție (c); economiile, respectiv dezechonomiile de scară (e); nivelul fiscalității (f); inflația (i) etc., astfel că funcția ofertei este:

$$Q = f(p, c, e, f, i, \dots).$$

Oferta se manifestă ca variabilă dependentă, iar fiecare dintre celelalte variabile, ca variabile independente. Ele au ponderi diferite în cadrul funcției ofertei, iar legăturile dintre ele sunt numeroase și greu de identificat și definit.

Indiferent de formele de manifestare ale ofertei (individuală sau de piață), nivelul și dinamica acesteia sunt influențate de doi **factori determinanți**, și anume: *costul de producție unitar și nivelul prețului*.

➤ *Variația costului mediu de producție* determină modificări în evoluția ofertei în sens invers, astfel că între nivelul costului și cantitatea oferită există o relație negativă. Dacă la același preț unitar, are loc o reducere a costului de producție, oferta dintr-un anumit bun va putea crește, iar dacă firma se confruntă cu o creștere a costului de producție, oferta bunului respectiv va scădea. Aceste evoluții se explică prin faptul că dacă, spre exemplu, costurile medii scad și în condițiile în care prețul pe piață rămâne neschimbat, profitul firmei producătoare va crește, sporind astfel capacitatea de autofinanțare a acesteia, respectiv posibilitatea de a aloca mai multe resurse pentru producție.

➤ *Modificarea prețului* unei categorii de bunuri influențează oferta în același sens, respectiv, între evoluția prețului și ofertă există o relație pozitivă. Ea este o funcție crescătoare față de preț, aflându-se în raport direct proporțional cu acesta, ceilalți factori rămânând constanți.

Raporturile de cauzalitate dintre schimbarea prețului unei categorii de bunuri și cantitatea oferită din acele bunuri constituie conținutul legii generale a ofertei, potrivit căreia, oferta se mărește atunci când prețul mărfii crește și se micșorează când prețul scade.

Astfel, spre exemplu, dacă prețul unui bun oarecare crește, și în condițiile în care toate costurile și prețurile celorlalte bunuri rămân constante, producerea acelui bun devine profitabilă, fiind de așteptat ca firmele deja existente să-și extindă producția, pentru ca în cele din urmă noi firme să fie atrase în ramura respectivă. Drept urmare, oferta de piață a produsului respectiv va crește o dată cu creșterea prețului. Dimpotrivă, dacă pe piața unui anumit produs se manifestă o scădere a prețului mediu (din diverse motive), reacția firească a producătorilor este de a reduce în mod treptat oferta, pe de o parte, din cauza profiturilor tot mai mici, iar pe de altă parte, dintr-o tendință naturală de a egaliza cererea existentă, într-o perioadă dată.

Desigur, în practică pot exista și anumite *excepții* de la această regularitate economică, cum ar fi spre exemplu comportamentul atipic al producătorilor agricoli mici și mijlocii, care își sporesc oferta sezonieră, indiferent de evoluția prețurilor produselor agricole.

Sensibilitatea sau variația ofertei unei mărfi, în raport de influența unuia dintre factorii determinanți, se exprimă prin elasticitatea ofertei, iar dimensiunea

acesteia arată gradul sau măsura procentuală în care oferta se modifică sub influența unui anumit factor (preț sau cost).

Elasticitatea în funcție de preț se calculează cu ajutorul unui coeficient de elasticitate (E_{opx}), ca raport între modificarea procentuală a cantității oferite pentru bunul X (variabilă dependentă) și modificarea procentuală a prețului bunului respectiv (variabilă independentă), astfel:

$$E_{opx} = \frac{\Delta O / O_0}{\Delta P / P_0} \quad \text{sau} \quad E_{opx} = \frac{\% \Delta O}{\% \Delta P}$$

5. Teoria producției

5.1. Productivitatea factorilor de producție

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. Conceptul de productivitate stabilește o legătură cantitativă între producția obținută într-o perioadă de timp și factorii de producție utilizați în aceeași perioadă. Nivelul productivității se determină pe fiecare întreprindere, pe ramură și pe ansamblul economiei naționale.

Productivitatea se determină raportând valoarea producției (Q) la indicatorii factorilor de producție (L - muncă, K - capital, P - pamânt), rezultând următorii *indicatori de productivitate*:

- ◆ *productivitatea muncii* - W_L
- ◆ *productivitatea capitalului* - W_K
- ◆ *productivitatea pământului* - W_P

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

◆ **Productivitatea muncii** (W_L) se referă la randamentul cu care este utilizat factorul uman la nivelul fiecărui agent economic, în funcție de condițiile specifice de înzestrare tehnică, organizare și calificare a muncii. Ea reflectă eficacitatea sau rodnicia cu care este cheltuită o anumită cantitate de muncă.

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

$$W_L = \frac{\Sigma Q}{\Sigma L}, \quad \text{în care:}$$

W_L - 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 capitalului** (W_K) pune în evidență legătura dintre capital și rezultatele producției și reflectă randamentul cu care este utilizat capitalul tehnic productiv. Se calculează ca raport între rezultatele de producție obținute într-o perioadă de timp (ΣQ) și capitalul tehnic utilizat (ΣK), respectiv capitalul fix și circulant:

$$W_K = \frac{\Sigma Q}{\Sigma K} ;$$

◆ **Productivitate pământului (naturii)** (W_p) exprimă eficiența factorului de producție natural utilizat în activitatea economică (terenuri arabile, forestiere, pășuni, livezi etc.). Se calculează ca raport între producția obținută (ΣQ) și suprafața de teren utilizată (ΣP), pentru obținerea efectului util, după relația:

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

5.2. Costul de producție

Costul de producție reprezintă 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. Acesta reprezintă, de fapt, "efortul" valoric pe care îl face firma pentru a produce și a aduce pe piață un anumit bun sau serviciu.

Concret, în costul de producție, la nivelul unui agent economic, 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 amortizarea capitalului fix; cheltuieli de regie (servicii telefonice, chirie, iluminat, încălzire etc.); cheltuieli cu plata impozitelor și taxelor ș.a.

Diferența dintre venitul total încasat (cifra de afaceri) și costul total de producție (contabil) 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.

Tipologia generală a costurilor exprimă clasificarea acestora după două criterii mai importante:

I. După relația dintre evoluția diferitelor cheltuieli și modificarea producției, costul de producție poate avea următoarele determinări:

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 volumul producției este egal cu zero, costurile fixe totale pot avea o valoare pozitivă;

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 volumul producției este egal cu zero, atunci și costurile variabile sunt nule.

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:

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

Mărimea și dinamica costului sunt influențate de o multitudine de **factori**, grupați pe categorii, astfel:

1) **factori generali**, precum: condițiile naturale, localizarea firmei, natura producției;

2) **factori tehnico - organizatorici**, cum ar fi: mărimea firmei, dotarea tehnică, tipul de organizare a producției;

3) **factori conjuncturali**, precum: ciclul economic, politica economico-socială a statului, fenomene naturale neprevăzute, fenomene social-politice perturbatoare.

6. Prețul - concept, tipuri, factori de influență

Sintetizând din multitudinea concepțiilor privind **prețul**, putem spune că acesta *exprimă cantitatea de bani pe care cumpărătorul o plătește în schimbul unui bun economic, el fiind expresia bănească a valorii de schimb pe care o încasează vânzătorul, pentru o unitate din bunul tranzacționat. Deci, el reprezintă măsurarea unui bun material sau serviciu în expresie monetară.*

De asemenea, în mecanismul economic de piață, considerăm că prețul de vânzare al fiecărui bun sau serviciu rezultă dintr-un *compromis între două riscuri contradictorii*: pe de o parte, riscul ca producătorul (vânzătorul) să-și piardă clientela, dacă prețul crește prea mult, iar pe de altă parte, riscul de a-și compromite profitul, dacă prețul scade sub anumite limite.

În ultimă instanță, prețul este determinat atât de *consumul de factori de producție*, cât și de *utilitatea marginală și raritatea bunului*. Privit prin prisma consumului de factori, prețul exprimă interesele producătorului, iar prin prisma utilității și rarității, el exprimă interesele și obiectivele cumpărătorului. Raportul dintre cele două categorii de interese determină pe piață raportul dintre cerere și ofertă, care, la rândul lui, generează nivelul și evoluția prețului.

Prețul are **funcții economice** importante, care scot în evidență faptul că el se constituie și într-o pârghie economică de mare însemnătate pentru reglarea economiei, ceea ce evidențiază rolul lui în funcționarea mecanismului complex și dinamic al pieței.

1) *Funcția de informare asupra pieței* constă în faptul că prețurile transmit agenților economici informații privind mutațiile care intervin atât în condițiile de producție, cât și în comportamentul consumatorilor. Oglindind situația complexă a pieței, prețul servește la orientarea deciziilor producătorilor și cumpărătorilor, în vederea alegerii acelor opțiuni care sunt cele mai avantajoase din punct de vedere economic.

2) *Funcția de recompensare a factorilor de producție* utilizați evidențiază faptul că, prin intermediul prețului, se recuperează toate cheltuielile efectuate cu producerea bunurilor economice (cheltuieli materiale, amortismente, cheltuieli cu forța de muncă, rente acordate) și, în plus, se obține profitul, atât de necesar continuării și dezvoltării activității, dacă prețul încasat este mai mare decât costul antrenat de consumul de factori. De asemenea, măsurarea cheltuielilor și a rezultatelor obținute, în expresie bănească, face ca prețul să devină un important instrument de analiză și fundamentare a deciziilor agenților economici.

3) *Funcția de redistribuire a veniturilor* se manifestă atunci când, prin modificările prețurilor, uneori administrate, veniturile sunt redistribuite între agenții economici sau între diferite categorii ale populației. Astfel, o scădere relativă a prețurilor produselor unor anumiți agenți economici, dintr-o anumită ramură sau sector, determină scăderea veniturilor acestora, fapt ce echivalează, însă, cu o creștere a veniturilor reale ale altor agenți (firme sau indivizi), aflați în postura de

cumpărători (consumatori) ai respectivelor bunuri (servicii). Fenomenul poartă denumirea de „foarfecele prețurilor”.

4) *Funcția de evaluare a puterii de cumpărare a monedei* constă în faptul că, dacă prețurile cresc, iar veniturile nominale sunt constante, atunci puterea de cumpărare a monedei scade (înseamnă că veniturile reale au scăzut), iar dacă prețurile sunt relativ constante și veniturile nominale cresc, puterea de cumpărare a monedei crește corespunzător (veniturile reale au crescut).

În teoria economică, prețurile sunt supuse unei *clasificări criteriale*, care se prezintă în modul următor:

- *după obiect*, prețurile se împart în trei categorii principale, astfel: a) *prețuri ale bunurilor materiale* (prețurile mărfurilor); b) *prețuri ale bunurilor nemateriale, adică ale serviciilor*, numite și tarife; c) *prețuri ale factorilor de producție*, care sunt, după cum urmează: prețul forței de muncă - *salariul*; prețul folosirii pământului - *renta*; prețul folosirii capitalului - *dobânda*; al activității întreprinzătorului - *profitul*);

- *după sfera de acțiune*, există: a) *prețuri interne*, practicate pe piața internă, cu impact asupra afacerilor interne și care sunt exprimate în moneda națională; b) *prețuri externe*, utilizate în afacerile cu caracter internațional (exporturi, importuri etc.), cu impact pe piața mondială și care se exprimă în monede străine liber-convertibile și de largă circulație internațională (valute).

- *după modul de formare*, întâlnim: a) *prețuri libere*, formate pe piață prin jocul liber al cererii și ofertei, asemenea prețuri având însă o existență mai mult teoretică, fiind specifice pieței cu concurență perfectă; în economia reală, spre asemenea prețuri se tinde pe piețele bursiere (de mărfuri, de valori și de valute); b) *prețuri administrate*, fixate de stat din rațiuni extraeconomice (protecție socială, protecția mediului înconjurător, protecția consumului anumitor resurse etc.) sau de către marile firme monopoliste sau oligopoliste; c) *prețuri mixte*, adică acele prețuri care se întâlnesc efectiv în economiile reale și care rezultă din intersectarea forțelor pieței (având elemente ale "mâinii invizibile") cu mecanisme intervenționiste sau dirijiste izvorâte din reglementări legislative și cu deciziile monopoliste sau monopsonice ale diferiților agenți economici.

Funcțiile și tipologia prețurilor, reflectând rolul deosebit al acestora în mecanismul economiei de piață, trebuie privite în interacțiunea lor și în strânsă corelare cu cererea, oferta și concurența, împreună cu care acționează în direcția reglării producției și a schimbului.

Nivelul și dinamica prețurilor sunt influențate, în general, de următorii *factori*, cu acțiune directă sau indirectă asupra acestora:

a) *costul de producție*, care reprezintă componenta cea mai importantă a structurii prețului, astfel că nivelul acestuia trebuie să fie cel puțin egal cu nivelul costului de producție, inclusiv profitul normal;

b) *profitul economic*, care poate varia de la zero, în cazul concurenței perfecte, până la nivelul maxim dat de situația de monopol sau monopson;

c) *raportul dintre cerere și ofertă* pentru bunul sau serviciul respectiv, care, în condițiile oricărei forme de concurență, este un factor cu acțiune

puternică asupra prețurilor, ce sunt rezultatul confruntărilor de interese economice ale purtătorilor cererii și ofertei;

d) dinamica valorii economice a mărfurilor și a valorii banilor (puterea de cumpărare a acestora). Valoarea banilor se află în raport invers proporțional față de prețuri, cu aceeași sumă de bani obținându-se o cantitate mai mică de bunuri, în cazul creșterii prețurilor (scăderea valorii banilor) și invers, în cazul scăderii prețurilor. În condițiile actuale inflația, exercitându-și influența asupra puterii de cumpărare a banilor, imprimă prețurilor o tendință de creștere;

e) intervenția statului în economie, care poate conduce la fixarea unui anumit nivel (maximal) obligatoriu al prețurilor pentru diferite bunuri și servicii, în scopuri sociale;

f) evoluția prețurilor mondiale își pune amprenta asupra evoluției prețurilor interne, în special datorită activităților de export-import pe care le efectuează agenții economici naționali.

7. Veniturile fundamentale în societate

7.1. Salariul

Noțiunea de *salariu* este o categorie specifică economiei de piață, fiind considerată ca un *venit ce revine factorului muncă*, datorită participării nemijlocite, alături de factorul de producție - capital, în activitatea economică.

Salariul nu exprimă venitul întregii munci - factor de producție, ci numai a *muncii salariate*, deci a unei munci speciale care o delimitează de munca totală - factor de producție. Privit din perspectivă macroeconomică, salariul este venitul lucrătorului salariat, ca recompensă pentru aportul la crearea venitului național, ca urmare a închirierii și folosirii forței de muncă de către cei ce dispun de ceilalți factori de producție, clasici și neoclasici (capital, pământ, abilități antreprenoriale).

În condițiile contemporane, salariul reprezintă cea mai frecventă formă de venit, nivelul lui condiționând situația economică a unui număr însemnat de persoane. El reprezintă circa 80% din venitul național al țărilor dezvoltate. Salariul apare nu pur și simplu ca preț al muncii, ci ca *preț al închirierii forței de muncă* a unor oameni liberi juridic și economic, respectiv ca preț al serviciilor aduse prin munca depusă de către aceștia.

De asemenea, salariul nu se identifică nici cu venitul din muncă și nici cu venitul personal.

Veniturile din muncă reprezintă o categorie mai cuprinzătoare, deoarece cuprind pe lângă salariu și alte venituri specifice, cum ar fi: câștigurile bănești și în natură ale fermierilor, ale întreprinzătorilor individuali, societăților în nume colectiv, liber-profesioniștilor etc.

Venitul personal, la nivel național, cuprinde venitul curent care revine tuturor persoanelor din toate sursele, adică: salariile; alte venituri din muncă;

veniturile proprietarilor provenite din activitățile curente; veniturile provenite din chirii și arenze ale persoanelor; dividendele încasate; dobânzile primite; venituri bugetare (pensii, ajutoare de șomaj, burse etc.). Dacă din venitul personal se scad plățile fiscale și nefiscale (impozite, taxe etc.) personale, se obține *venitul personal disponibil*, utilizat pentru consum și economii (investiții).

În teoria și practica economică se folosesc următoarele **două tipuri principale** ale conceptului de salariu: *salariul nominal* și *salariul real*.

1. Salariul nominal (S_n) este constituit din suma efectivă de bani care i se cuvine salariatului pentru munca prestată. Salariul nominal este cel negociat, luându-se în calcul evoluția prețurilor și tarifelor. Acest salariu poate fi reprezentat fie sub forma salariului nominal *brut*, fie sub forma salariului nominal *net*.

Salariul nominal brut se reflectă în suma de bani pe care ar trebui să o primească lucrătorul salariat, dacă nu se iau în calcul obligațiile legale de plată ale acestuia către autoritatea publică.

Salariul nominal net reprezintă suma de bani efectiv încasată de lucrător, după ce din salariul brut se scad obligațiile de plată legale (contribuții asigurări sociale, impozite ș.a.).

2. Salariul real (S_r) este definit prin cantitatea de bunuri și servicii pe care un salariat o poate procura în schimbul salariului nominal, într-o anumită perioadă, la un nivel dat al prețurilor. Acesta exprimă *puterea efectivă de cumpărare a salariaților*, fiind direct proporțional cu mărimea salariului nominal și invers proporțional cu dinamica prețurilor (fenomenul inflaționist).

El este determinat de raportul dintre nivelul salariului nominal (S_n) și nivelul prețurilor de consum exprimat ca indice de preț (I_p):

$$S_r = \frac{S_n}{I_p}$$

În mod obiectiv, stabilirea salariului se realizează între *două limite*:

1) *limita minimă*, care în optica celui care se angajează trebuie să fie cel puțin la nivelul costului forței de muncă (costul de trai decent); ea este impusă de legiuitor prin acordarea salariului minim pe economie;

2) *limita maximă*, care din punctul de vedere al angajatorului, trebuie să fie stabilită în funcție de evoluția productivității medii a muncii, pe ansamblul firmei, sau, după caz, de nivelul productivității marginale a muncii (ceea ce se produce suplimentar prin angajarea unui lucrător în plus).

7.2. Profitul

Ca formă de venit, **profitul** reprezintă *suma de bani în expresie absolută, reprezentând un excedent peste cheltuielile efectuate de un agent economic, într-o anumită perioadă de timp*.

Sub aspect economic, raționalitatea economico-socială este determinată de mărimea și dinamica profitului, maximizarea acestuia fiind criteriul de performanță al eficienței și rentabilității unui agent economic.

În literatura de specialitate, categoria economică de **profit** este prezentată ca fiind „*câștigul, avantajul realizat sub formă bănească dintr-o acțiune, operație sau exercitarea unei activități și se determină ca diferență între ceea ce se încasează și ceea ce se plătește în activitatea economică, sau ca diferență între prețul de vânzare și costul produsului, serviciului, provenit din activitatea respectivă*”⁷.

Profitul este o mărime variabilă în timp și spațiu, iar mărimea și dinamica acestuia pot fi analizate în mod *absolut* (ca masă, volum) și *relativ* (ca rată).

Masa profitului (P) reprezintă expresia bănească a diferenței pozitive dintre venitul total (VT) obținut din întreaga activitate economică a firmei și costul total (CT) aferent acestei activități:

$$P = VT - CT$$

Rata profitului (p') exprimă gradul de rentabilitate a unei firme (agent economic), adică potențialul acesteia de a crea profit, modul cum s-au valorificat factorii de producție într-o perioadă de timp, pentru un produs, grupe de produse, întreprindere sau ramură economică. Rata profitului (brut sau net) se poate calcula, în funcție de interesele analizei, raportând masa profitului (brut sau net) fie la veniturile încasate (cifra de afaceri - CA), fie la capitalul utilizat (K), fie la costul total de producție (Cp). Relațiile de calcul sunt următoarele:

$$p' = \frac{P}{CA} \times 100; \quad p' = \frac{P}{K} \times 100; \quad p' = \frac{P}{Cp} \times 100$$

Rata profitului depinde în mod hotărâtor de acțiunea convergentă a **trei grupe de factori**⁸, precum:

a) Factori care țin îndeosebi de producție, precum: cantitatea și calitatea bunurilor și serviciilor create; structura producției pe sortimente; nivelul productivității muncii; gradul de tehnologizare; sistemul managerial etc.

b) Factori care țin de nivelul prețului și costului: un preț de vânzare mare poate conduce, în anumite condiții de elasticitate a cererii, la creșterea masei profitului; o reducere a costului mediu poate conduce de asemenea la creșterea absolută a profitului, în condițiile menținerii aceluiași preț de vânzare;

c) Factori care țin de viteza de rotație a capitalului, astfel că timpul necesar parcurgerii unei mișcări complete a capitalului (circulant) trebuie să fie cât mai scurt. Cu cât acest timp, destinat aprovizionării, producției, depozitării și desfacerii este mai mic, cu atât capitalul realizează un număr de rotații mai mare în decursul unui an, ceea ce înseamnă că la un capital egal avansat, firmele care în decursul unei perioade, realizează o viteză de rotație mai mare, obțin un profit mai mare.

Indiferent de forma pe care o îmbracă, profitul îndeplinește **funcții** importante pentru agenții economici, populație și societate în general, după cum urmează:

⁷ *Dicționarul complet al economiei de piață*, Editura Informația Business Books, București, 1994, pg. 273.

⁸ D. Ciucur, I. Gavrilă, C. Popescu, *Economie - manual universitar*, Editura Economică, București, 1999, pg. 315.

- a. funcția de motivare a firmelor;* profitul stimulează inițiativa economică a acestora, determinând acceptarea riscurilor de către întreprinderi, contribuind la stimularea producției de bunuri;
- b. funcția de dezvoltare;* aceasta relevă faptul că profitul stă la baza creșterii producției, a dezvoltării firmelor, a apariției de noi întreprinderi etc.; el reprezintă sursa principală a acumulărilor pe baza cărora se constituie investițiile, sursa de bază a creșterii economice;
- c. funcția de control* asupra activității firmelor; nivelul și dinamica profitului constituie un adevărat barometru al calității activității agenților economici; cu cât profitul este mai mare și cu cât perioada în care se obține este mai îndelungată, cu atât mai mult se verifică în practică, calitățile și abilitatea agentului economic - întreprinzător - în rândul oamenilor de afaceri;
- d. funcția socială* a profitului este una foarte importantă, deoarece pe baza acestuia se constituie resursele publice necesare pentru finanțarea acțiunilor social-culturale cu caracter general.

MACROECONOMIE

1. Sectoarele instituționale din economie. Indicatorii macroeconomici de rezultate

Economia unei țări rezultă din activitatea unui mare număr de unități instituționale economice, care efectuează o gamă variată de operațiuni în domeniul producției, finanțelor, asigurărilor și consumului.

Unitatea instituțională se caracterizează prin unicitate în comportament, având autonomie de decizie în exercitarea funcției principale și dispunând, în majoritatea cazurilor, de contabilitate proprie și completă.

O unitate instituțională *are autonomie de decizie* dacă poate lua decizii în exercitarea activității economice pentru care este direct răspunzătoare, dacă are drept de decizie asupra bunurilor și activelor sale, putând să schimbe proprietatea acestora în relațiile cu alte unități și dacă are capacitatea juridică de a subscrie angajamente și de a încheia contracte în nume propriu. De asemenea, unitatea instituțională dispune de o contabilitate completă dacă realizează bilanț al activelor și pasivelor la începutul și sfârșitul unei perioade de referință și prezintă totodată documente contabile care evidențiază fluxurile intervenite în timpul acestei perioade.

Sunt considerate ca **unități instituționale**, care dispun de contabilitate completă și se bucură de autonomie de decizie, următoarele entități: *societățile cu capital public sau privat, societățile cooperatiste și asociațiile cu personalitate juridică, producătorii publici și instituțiile fără scop lucrativ cu personalitate juridică și organismele administrațiilor publice*. Dintre cele care nu dispun de contabilitate completă, dar care se bucură, prin convenție, de autonomie de decizie, se remarcă *gospodăriile populației*.

Toate unitățile instituționale care au comportamente economice asemănătoare, cu privire la funcția principală și la natura activităților desfășurate, se regroupează în ansambluri denumite **sectoare instituționale**.

Gruparea unităților în sectoare instituționale presupune cunoașterea funcției principale pe care unitatea o exercită în economie, a naturii resurselor de care aceasta dispune și a statutului juridic al unității instituționale în cauză.

Așadar, principalele **sectoare instituționale**, așa cum sunt ele prevăzute și în Sistemul Conturilor Naționale, sunt:

➔ **sectorul societăților nefinanciare**, care au ca resurse principale veniturile din vânzarea producției. În această categorie intră producătorii de piață, care au ca activități și funcții principale *producția de bunuri și servicii nefinanciare*, publice sau private. Formele juridice în care se regăsesc unitățile instituționale componente sunt: regiile autonome, societățile comerciale pe acțiuni, societățile cu răspundere limitată și societățile în comandită;

➔ **sectorul instituțiilor financiare**, care cuprinde unitățile instituționale ce au ca funcție principală *finanțarea*, respectiv *intermedierile financiare*. Acestea colectează resursele financiare disponibile în societate și le redistribuie altor unități instituționale sub forma creditelor. Resursele principale ale acestui sector constau în dobânzile și comisioanele primite pentru serviciile efectuate. În cadrul acestui sector sunt cuprinse: Banca Centrală, Casa de Economii și Consemnațiuni, băncile comerciale și alte instituții de credit. Totodată, în sectorul instituțiilor financiare se includ și *societățile de asigurare*, care au ca funcție principală rolul de a transforma riscurile individuale în riscuri colective și de a garanta acordarea unei indemnizații în caz de realizare a riscului. Resursele principale ale acestora se constituie pe seama primelor contractuale sau a cotizațiilor sociale voluntare.

➔ **sectorul administrației publice**, care cuprinde toate unitățile ce au ca funcție principală *realizarea de servicii necomerciale*, destinate celorlalte sectoare instituționale, în procesul redistribuirii veniturilor în economie. Resursele principale ale acestui sector sunt impozitele și taxele prelevate de la celelalte sectoare instituționale. Acest sector cuprinde: administrația publică centrală, administrațiile publice locale și administrația asigurărilor sociale.

➔ **sectorul administrației private** se referă la organismele private fără scop lucrativ, ce desfășoară *servicii necomerciale*, destinate în special sectorului „gospodăriile populației”. Se cuprind aici următoarele entități: asociațiile, partidele politice, fundațiile. Acestea au personalitate juridică și își organizează contabilitatea după un plan de conturi propriu, întocmind situații financiare. Resursele administrației private provin din: contribuții voluntare ale sectorului „gospodării”, venituri din proprietate, sponsorizări etc.

➔ **sectorul gospodăriilor populației** cuprinde unitățile instituționale a căror funcție principală este *consumul* (indivizii, asociațiile familiale, întreprinzătorii individuali), iar resursele principale provin din: salarii pentru munca prestată, veniturile din proprietate (rente), transferuri de alte sectoare (pensii, burse, alocații etc.). Întreprinzătorii individuali și asociațiile familiale au ca resurse și veniturile obținute din vânzarea bunurilor și serviciilor prestate.

➔ **sectorul restul lumii** grupează unitățile nerezidente, în măsura în care ele efectuează operații de import-export cu unitățile instituționale rezidente; este un sector care nu este caracterizat printr-o funcție și nici prin anumite resurse principale. Conturile specifice acestui sector furnizează o vedere de ansamblu asupra relațiilor economice dintre o țară și restul lumii.

Sistemul de Conturi Naționale (SCN-95) propune o clasificare a activităților în concordanță cu „Clasificarea internațională standard a activităților” (International Standard Industrial Classification - ISIC), clasificare realizată de Biroul de Statistică a ONU, a treia versiune, din anul 1990. Aceasta stă la baza clasificărilor utilizate în fiecare țară, asigurându-se astfel o comparabilitate internațională.

Rezultatele activității economice pe ansamblul unei economii naționale, într-o perioadă determinată, de regulă un an, se reflectă valoric prin **indicatori sintetici de rezultate (macroeconomici)**.

În funcție de scopul urmărit, ei pot fi evaluați la *prețurile pieței* (prețurile cumpărătorilor) sau la *prețurile factorilor de producție* (prețurile producătorilor). De obicei, indicatorii sintetici de rezultate macroeconomice se determină la prețurile pieței⁹.

Pentru calculele macroeconomice și determinarea indicatorilor de rezultate în Sistemul Conturilor Naționale, delimitările între conceptele de *consum final* și *consum intermediar* sunt esențiale.

▶ **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*.

- *Consumul privat* cuprinde, conform practicii statistice internaționale, toate bunurile materiale și serviciile cumpărate de populație (gospodăriile private), inclusiv cele provenite din producția autohtonă, în scopul satisfacerii trebuințelor.

- *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.

▶ **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 bunuri și servicii finale. Acest consum cuprinde cheltuieli cu materii prime, materiale componente, subansamble, combustibili, semifabricate etc.

Indicatorii rezultatelor macroeconomice calculați în Sistemul Conturilor Naționale sunt următorii:

1. produsul global brut (PGB);
2. produsul intern brut (PIB.);
3. produsul intern net (PIN);
4. produsul național brut (PNB);
5. produsul național net (PNN);

⁹ *Prețurile factorilor de producție*, comparativ cu *prețurile pieței*, nu includ impozitele indirecte nete (impozitele indirecte - subvențiile de exploatare).

⇒ **Produsul global brut (PGB)** reflectă valoarea totală a bunurilor materiale și a serviciilor, cu caracter marfar și nemarfar, obținute într-o perioadă de timp, de regulă un an, în cadrul subsistemelor economiei naționale. Acest indicator include înregistrări repetate, fapt pentru care are o utilizare redusă. Cu toate acestea, PGB răspunde unor cerințe reale de cunoaștere macroeconomică privind corelațiile care se formează între diferite ramuri, subramuri și activități. PGB se calculează ca sumă a producției brute (PB) de bunuri materiale și servicii din toate sectoarele, adică prin însumarea consumului final și a celui intermediar:

$$PGB = \sum PBi = Cf + Ci$$

⇒ **Produsul intern brut (PIB)** reflectă, valoric, producția de bunuri și servicii obținute de către toți agenții economici (autohtoni și străini), care își desfășoară activitatea în interiorul țării, destinate consumului final. Acest indicator exprimă mărimea *valorii adăugate brute*¹⁰ a bunurilor materiale și serviciilor produse în interiorul țării și ajunse în stadiul final al circuitului economic. PIB se determină fie prin însumarea valorilor adăugate brute ale tuturor bunurilor create de agenții economici din interiorul țării (agregate la nivel de sector), într-o perioadă determinată (un an), fie prin scăderea din produsul global brut a consumului intermediar, astfel:

$$PIB = \sum VABi ; PIB = PGB - Ci ,$$

unde "i" reprezintă sectoarele economiei, iar Ci - consumul intermediar.

⇒ **Produsul intern net (PIN)** sintetizează suma valorilor adăugate nete ale bunurilor materiale și serviciilor finale produse de către toți agenții economici (autohtoni și străini) care acționează în interiorul țării, într-o perioadă de timp (de regulă un an). De asemenea, se mai calculează scăzând din produsul intern brut consumul de capital fix, respectiv amortizarea (A):

$$PIN = \sum VANi ; PIN = PIB - A$$

⇒ **Produsul național brut (PNB)** reprezintă valoarea adăugată brută a tuturor bunurilor materiale și serviciilor finale provenite din activitățile agenților economici naționali, obținute atât în țară cât și în afara acesteia, în decursul unei perioade de timp (un an). PNB se determină prin scăderea din PIB a valorii adăugate brute realizate pe teritoriul național de către agenții economici străini (VAB_S), la care se adună valoarea adăugată brută realizată de agenții economici naționali pe teritoriul altor state (VAB_{NS}), astfel:

¹⁰ În circuitul capitalului, *valoarea adăugată brută* se compune din: salarii, profit, impozite, taxe, amortismente.

$$PNB = PIB - VAB_S + VAB_{NS} \text{ sau}$$

$$PNB = PIB + S_{VAB}$$

Acest indicator poate fi, așadar, mai mare sau mai mic decât PIB, în funcție de soldul, pozitiv sau negativ, al valorii adăugate brute (S_{VAB}):

$$S_{VAB} = VAB_{NS} - VAB_S$$

⇒ **Produsul național net (PNN)** reprezintă expresia bănească a valorii adăugate nete obținute de agenții economici naționali, atât pe teritoriul țării, cât și în afara acesteia și se determină prin scăderea din PNB a amortizării capitalului fix (A), astfel:

$$PNN = PNB - A$$

Produsul național net (PNN) se mai poate calcula adăugând la PIN soldul, pozitiv sau negativ (S_{VAN}), dintre VAN obținută de agenții economici naționali în străinătate și VAN obținută de agenții economici străini pe teritoriul unei țări ($PNN = PIN + S_{VAN}$). Dacă PNN este evaluat la prețurile factorilor, atunci el reflectă *venitul național*.

2. Piața monetară

2.1. Piața monetară: conținut, trăsături

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

Piața monetară este alcătuită din totalitatea relațiilor, instituțiilor și pârgھیilor cu ajutorul cărora sunt transferate disponibilitățile bănești în domeniile deficitare de asemenea resurse. Ea reprezintă piața capitalurilor pe termen scurt, unde se întâlnește cererea de împrumuturi, din partea agenților economici și a statului, cu oferta de resurse financiare, reprezentată de persoanele individuale, întreprinderi și instituții financiare.

Formarea și funcționarea pieței monetare este strâns legată de modul de organizare și funcționare a sistemului bancar, de relațiile și operațiunile bănești care se derulează între componentele acestuia.

Băncile comerciale și instituțiile de credit specializate își deschid reciproc conturi curente și efectuează operațiuni bancare, una în numele celeilalte. Totodată, băncile comerciale și instituțiile de credit specializate își deschid conturi curente la banca națională, în care se evidențiază disponibilitățile fiecărei bănci păstrate la banca națională, încasările și plățile făcute de unele bănci în favoarea altora, creditele acordate acestora și rambursarea lor.

Ca urmare, între componentele sistemului bancar se derulează relații bănești complexe și diversificate care se pot grupa astfel:

- **relații intrabancare**, sau pe verticală între filialele, sucursalele și centrala fiecărei bănci comerciale, precum și cele dintre componentele sistemului Băncii Naționale, relații care se concretizează în *operațiuni intrabancare*;

- **relații interbancare**, sau pe orizontală între unități aparținând unor societăți bancare diferite, care au personalitate juridică și funcționează pe principiul gesitunii financiare, relații care se concretizează în *operațiuni interbancare*.

Atât în cadrul operațiunilor intrabancare cât și a celor interbancare se realizează zilnic **decontarea plăților** prin operațiunile de debitare și creditare, cu sau fără intervenția (intermedierea) Băncii Naționale. Aceste decontări pot avea caracter bilateral sau multilateral, situația în care intervine o terță organizație, **Casa de compensații interbancare**, organizată la nivel național, în cadrul Băncii Naționale, sau la nivelul fiecărui județ, în cadrul sucursalelor BNR).

În urma operațiunilor zilnice, de încasări și plăți fiecare bancă își determină pozițiile în raport cu celelalte bănci, rezultând un sold debitor sau creditor, în funcție de care se derulează operațiunile intra și interbancare. Prin operațiunile intrabancare se sting obligațiile de plată între unitățile aparținând aceleiași societăți bancare. Operațiunile de decontări interbancare (care implică prezența caselor de compensații interbancare) completează operațiunile intrabancare. Fiecare bancă comercială sau instituție de credit își evidențiază operațiunile interbancare în contul curent deschis la Banca Națională și, desigur, soldul zilnic, debitor sau creditor. Băncile cu sold creditor se manifestă pe piață ca ofertanți de monedă, pe când băncile cu sold debitor apar ca solicitante de monedă.

În situația în care o bancă comercială sau o instituție de credit apare cu sold debitor, are posibilitatea să-și acopere nevoile de monedă din următoarele surse:

- primirea sumei necesare de la centrala unității bancare debitoare;
- obținerea de credite pe termen scurt de la o altă societate bancară sau instituție specializată de credit;
- obținerea unui împrumut de la Banca Națională pe termen foarte scurt și cu o dobândă mai mare decât cea a pieței.

Piețele monetare sunt specializate în efectuarea de tranzacții cu active monetare cu scadențe relativ scurte (până la un an), incluzând depozitele bancare la vedere și la termen, cambii, bilete la ordin, cecuri, certificate de depozit și alte titluri mobiliare pe termen scurt. Activele mobilizate prin intermediul piețelor monetare sunt destinate distribuirii de credite pentru producția de bunuri și servicii și pentru unele nevoi temporare ale băncilor.

Operațiunile care au loc pe piața monetară după **scopul** derulării lor sunt de două feluri: **de finanțare**, care constau în acordarea de disponibilități bănești solicitate de bănci sau de agenții economici și de **refinanțare**, care apar atunci când chiar băncile se adresează Băncii Centrale (Banca Națională) pentru a obține un credit. Operațiunea de finanțare reprezintă scontarea, iar cea de refinanțare, rescontarea.

Conținutul și specificitatea pieței monetare pot fi reliefate prin analiza trăsăturilor acesteia:

- *participanții la această piață* sunt băncile; unitățile monetare bancare debitoare apar în calitate de solicitanți de monedă (scripturală), pe când băncile creditoare, inclusiv Banca Națională, în calitate de ofertanți de monedă.
- *obiectul tranzacțiilor* negociate în cadrul acestor piețe sunt disponibilitățile monetare ale băncilor, exprimate în monedă națională;
- de regulă, *operațiunile de negociere se desfășoară zilnic*, rareori la interval de câteva zile;
- *termenele de acordare a creditelor* sunt scurte și foarte scurte;
- creditele utilizate sunt *credite personale*, bazate pe încrederea reciprocă între bănci, dar și pe solidaritatea dintre acestea;
- *dobânda practică se stabilește zilnic* pe baza raportului dintre cererea și oferta agregată de monedă;

2.2. Structura masei monetare. Cererea și oferta de monedă

Pentru ca moneda să-și poată îndeplini *rolul și funcțiile* sale este necesar ca aceasta să fie pusă în circulație într-un anumit volum și într-o **structură** anume. Cantitatea de monedă existentă în circulație într-o economie națională, într-un interval de timp dat, constituie masa monetară.

Altfel spus, pornind de la funcțiile monedei, **masa monetară reprezintă ansamblul mijloacelor de plată și de circulație, respectiv de lichiditate, existente la un moment dat în cadrul unei economii.**

Într-o altă accepțiune, **masa monetară** se prezintă ca o *mărime eterogenă constând din totalitatea activelor care pot fi utilizate pentru procurarea bunurilor și serviciilor și pentru plata datoriilor*.

Numeroasele dezbateri privind definirea monedei s-au concentrat îndeosebi asupra formelor sale de existență și care trebuie incluse în structura masei monetare. Generalizând diferitele sensuri și interpretări date masei monetare, sferei sale de cuprindere, se poate aprecia că în *structura* acesteia pot fi incluse următoarele **active**, în funcție de gradul de lichiditate: 1) *moneda efectivă sau numerarul (biletele de bancă)*; 2) *moneda de cont (scripturală)*; 3) *alte active, cu grad mai mare sau mai mic de lichiditate.*

1) **Moneda efectivă sau numerarul** reprezintă activul cel mai lichid, putând fi transformat imediat în bunuri și servicii de către deținătorii săi. Moneda efectivă este una din componentele importante ale masei monetare; este moneda care circulă din mână în mână (moneda manuală) și constă în biletele de bancă și, eventual, moneda divizionară.

2) **Moneda de cont (moneda scripturală)** cuprinde două categorii de active, după gradul de lichiditate, respectiv: *disponibilitățile în conturi curente sau la vedere și depozitele la termen în vederea economisirii.*

Depunerile în conturi curente probează același grad de lichiditate ca și moneda efectivă. O sumă depusă într-un cont la bancă poate fi considerată monedă întrucât titularul depozitului respectiv poate să-și achite datoriile sau să-și procure bunuri și servicii cu cecuri trase asupra sa. Aceste disponibilități în conturi (curente sau la vedere) au aceleași calități precum moneda efectivă, putând fi transformate, fără restricții, în aceasta din urmă sau invers. În practica țărilor dezvoltate, majoritatea tranzacțiilor (peste 90%) se realizează prin intermediul monedei de cont, cu ajutorul cecurilor (plăților prin virament). Cele două componente ale masei monetare au, așadar, același rol, se pot suplini și transforma una în cealaltă; între ele există doar deosebiri de stare, ca formă de existență. În timp ce numerarul are o existență fizică materială, moneda de cont este un simbol, se prezintă ca un număr înscris în contul bancar al unui agent economic și se multiplică prin credit.

Depozitele la termen sunt constituite la bănci și case de economii, în scopul fructificării fondurilor pe termen mediu sau lung. Asupra acestora nu pot fi trase cecuri și efectua plăți imediate, dar pot fi retrase după o anumită perioadă. Includerea lor în structura masei monetare este justificată de faptul că din punct de vedere al influenței pe care o exercită aceste tipuri de plasamente asupra cheltuielilor titularilor și, deci, asupra cererii solvabile, practic nu există nici o deosebire față de depunerile la vedere (depuștile la termen constituie sursa principală a creditelor acordate în economie de către băncile comerciale). De aceea, se apreciază că aceste active, deși au un grad mai scăzut de lichiditate, ele au trăsături și funcționalități asemănătoare cu cele ale monedei (în sens restrâns) și, deci, pot fi incluse în structura masei monetare.

3) *Alte active* cu grad mai mare sau mai mic de lichiditate sunt *activele transformate (plasate) în diferite titluri*, emise și puse în circulație pe piața financiar-monetară; unele dintre ele (îndeosebi cele pe termen scurt) cum sunt cambiile sau biletele la ordin au un grad mai mare de lichiditate decât cele pe termen mediu sau lung, precum acțiunile sau obligațiunile.

Ceea ce îl atrage pe cel care realizează economii monetare în a le plasa în aceste titluri este tocmai caracterul lor negociabil, posibilitatea de a le vinde înainte de scadență oricând are nevoie de bani (lichidități). Bineînțeles că nu toate aceste titluri sunt la fel de des folosite pentru plăți curente și imediate, motiv pentru care modificarea masei monetare este în funcție de gradul lor de lichiditate.

Masa monetară poate fi caracterizată și sub forma *agregatelor monetare*. Cele patru agregate monetare principale, notate M_1 , M_2 , M_3 , M_4 , sunt:

- $M_1 = \text{Moneda divizionară} + \text{Biletele de bancă (bancnotele)} + \text{Depozitele la vedere}$
- $M_2 = M_1 + \text{Depozitele la termen}$
- $M_3 = M_2 + \text{Alte active cu grade diferite de lichiditate}$
- $M_4 = M_3 + \text{Titluri de valoare emise de agenți economici}$

Formarea și mișcarea masei monetare sunt în strânsă legătură cu *cererea și oferta* de monedă, ca elemente componente ale *conținutului* pieței monetare.

➤ **Cererea de monedă** reprezintă acea cantitate de monedă pe care toate categoriile de persoane fizice și juridice o solicită într-o anumită perioadă de timp, având ca motivație utilitățile acesteia, date de funcțiile pe care le îndeplinește într-o economie.

Având în vedere că structura masei monetare este reprezentată de mai multe categorii de active monetare, grupate în funcție de gradul lor de lichiditate, putem considera că cererea de monedă este sinonimă cu "preferința pentru lichiditate".

Cererea de monedă depinde *în primul rând* de volumul operațiunilor de achiziționare a bunurilor și plată a serviciilor, precum și de viteza de rotație a monedei. Această cerere se află în raport direct proporțional cu volumul schimburilor (exprimate în prețuri) și în raport invers proporțional cu viteza de rotație a monedei, conform relației:

$$M = \frac{P \times T}{V},$$

unde: M - cantitatea de monedă cerută, necesară tranzacțiilor; T - volumul fizic al tranzacțiilor; P - prețul mediu al unei tranzacții; V - viteza de rotație a monedei (numărul mediu de operațiuni de vânzare-cumpărare și de plăți mijlocite de o unitate monetară, într-o anumită perioadă).

Din această relație se constată că într-o economie, cantitatea de monedă cerută de piață este în funcție de variația prețurilor, a volumului tranzacțiilor și de viteza de circulație a monedei. Astfel:

- cererea de monedă crește sau se reduce proporțional cu volumul tranzacțiilor, când nivelul prețurilor și viteza de circulație rămân constante;
- cererea de monedă crește, crescând implicit masa monetară, când viteza de circulație scade și se reduce când viteza de circulație crește;
- masa monetară se află în raport direct proporțional cu nivelul general al prețurilor, ceilalți factori rămânând constanți.

În al doilea rând, cererea de monedă este influențată de comportamentul agenților economici (atât persoane fizice cât și juridice) față de monedă, manifestat prin *intensitatea înclinației spre lichiditate*. Înclinația spre lichiditate are mai multe *motivații*, precum: motivul tranzacțiilor curente; motivul precauției (cererea de bani pentru nevoi neprevăzute); motivul speculației (cererea speculativă de bani).

Cererea de monedă se află, de asemenea, și sub influența *ratei dobânzii*, care reprezintă prețul renunțării la suma lichidă. Dacă rata dobânzii scada sub o anumită limită (considerată minimă), crește cererea pentru bani lichizi care devin mai siguri dacă sunt transformați în componente nemonetare ale averii. Creșterea ratei dobânzii peste un anumit nivel reduce preferința pentru lichiditate, banii putând fi utilizați pentru crearea de depozite bancare sau cumpărarea de active financiare.

➤ **Oferta de monedă** reprezintă cantitatea de monedă existentă într-o economie, la dispoziția utilizatorilor (populație și agenți economici), sub formă de numerar și monedă scripturală.

Oferta monetară poate fi evidențiată ca *flux* și ca *stoc*. Ca flux, pe o anumită perioadă de timp, ea este egală cu produsul dintre masa monetară (M) și viteza de circulație a banilor (V). Având în vedere ecuația cantitativă a banilor ($M \times V = T \times P$), rezultă că fluxul monetar este egal cu fluxul real (T×P), respectiv cu produsul dintre cantitatea de bunuri obținute și comercializate (T), într-o anumită perioadă și prețul mediu al acestor bunuri (P).

Privită ca stoc, oferta monetară reprezintă în fapt masa monetară, adică ansamblul acivelor monetare sau instrumentelor bănești existente într-o economie la un moment dat, destinate achiziționării de bunuri și servicii, achitării datoriilor, constituirii economiilor în vederea investițiilor și a altor plasamente.

Componentele majore ale ofertei monetare (numerarul și moneda scripturală) sunt puse în circulație prin mecanisme diferite.

Numerarul, constituit din bancnote și monede metalice este emis de către o singură bancă, care reprezintă autoritatea monetară a națiunii, adică *banca centrală (de emisiune)*. Aceasta creează monedă sub formă de numerar prin următorul gen de operațiuni:

- cumpărarea devalurilor străine obținute de agenții economici în urma exporturilor de mărfuri și servicii; în schimbul devalurilor achiziționate, banca centrală emite monedă pe care o pune în circulație; cantitatea de monedă din economie se poate diminua atunci când banca centrală vinde devaluri străine agenților economici care efectuează operațiuni de import;
- credite de refinanțare acordate băncilor comerciale care au nevoie de sume suplimentare pentru a face față retragerilor mai mari decât depunerile realizate în aceeași perioadă de timp;
- achiziția de efecte publice (titluri de stat) precum bonuri de tezaur sau obligațiuni, emise de stat pentru acoperirea parțială a deficitului bugetar.

Creația *monedei scripturale (de cont)* este realizată de către *băncile comerciale și instituțiile de credit*, care, prin intermediul creditelor pe care le acordă agenților economici nebankari, susțin oferta de monedă într-o economie, prin mecanismul *multiplatorului creditului* (creditele acordate se transformă în noi depozite bancare, care constituie la rândul lor sursă pentru acordarea de noi credite ș.a.m.d.).

Așadar, oferta de monedă constă în punerea în circulație a instrumentelor monetare. Oferta de monedă scripturală este de regulă legată de operațiunea de creditare, astfel că rambursarea unei datorii în favoarea unei bănci echivalează cu o reducere a masei monetare, deci o scădere a ofertei.

3. Piața capitalului

3.1. Acțiunile și obligațiunile - produse ale pieței de capital

În anumite cazuri, capitalul unei societăți comerciale poate deveni insuficient pentru a face față unor nevoi neprevăzute sau pentru dezvoltarea societății. Având nevoie de capital suplimentar, societatea comercială are la dispoziție mai multe căi pentru a-l obține:

- a) majorarea capitalului social printr-o emisiune de **acțiuni**;
- b) contractarea unui împrumut printr-o emisiune de **obligațiuni**;
- c) contractarea unui **credit** acordat de o bancă.

În situația în care fac apel public de obținere a banilor prin emisiunea de acțiuni sau obligațiuni, societățile emitente intră în sfera pieței de capital, iar produsele oferite investitorilor (acțiunile, obligațiunile) se numesc valori mobiliare.

Valorile mobiliare sunt instrumente negociabile emise în formă materializată sau evidențiate prin înscrierile în cont, care conferă deținătorilor lor drepturi patrimoniale asupra emitentului. Trei coordonate majore conturează noțiunea de valoare mobilă: 1) valorile mobiliare sunt instrumente (titluri de valoare) negociabile; 2) valorile mobiliare pot fi emise în formă materială sau evidențiate prin înscrierile în cont; 3) valorile mobiliare conferă deținătorilor lor drepturi patrimoniale și nepatrimoniale asupra emitentului, conform legii și în condițiile specifice de emisiune a acestora.

◆ **Acțiunile** sunt titluri financiare, negociabile, emise de o companie sau o societate comercială pentru constituirea, mărirea sau restructurarea capitalului social.

Valoarea înscrisă pe acțiune, valoarea nominală este parte a capitalului social. Potrivit legii nr.31/1990, în România, acțiunile reprezintă fracțiuni ale capitalului social și desemnează raportul juridic dintre acționar (persoana care deține acțiuni) și societatea comercială.

Principalele **caracteristici ale acțiunilor sunt**: reprezintă fracțiuni ale capitalului social care au o anumită valoare nominală; acțiunile sunt fracțiuni egale ale capitalului social; acțiunile sunt indivizibile, evitându-se astfel divizarea excesivă a capitalului social; acțiunile sunt instrumente negociabile ele putând fi transmise altor persoane în virtutea legii cererii și a ofertei.

După **modul de identificare a proprietarului** acțiunile pot fi: **nominative** - deoarece au numele proprietarului înscris pe certificat și la **purtător** - caz în care, acțiunea aparține celui care o deține efectiv.

După forma **materială de prezentare** acțiunile pot fi: **acțiuni materializate** - acțiuni nominative sau la purtător emise în formă materială, pe suport de hârtie sau în formă dematerializată, prin înscriere în cont. Acțiunile dematerializate pot fi numai acțiunile nominative.

După mărimea și **modul de stabilire a dividendului** acțiunile pot fi: **ordinare** dividendul fiind dependent de dimensiunile profitului societății și **privilegiate** - cărora li se atribuie un dividend fix.

Deținerea acțiunii, este sursa următoarelor **drepturi**: dreptul de vot, dreptul de decizie; dreptul de informare; dreptul la dividende (în funcție de rezultatele financiare ale societății).

Venitul acționarului se numește *dividend* și reprezintă o parte din profitul distribuit al societății comerciale. Dacă acțiunea este privilegiată, atunci acționarul are dreptul la un dividend fix, indiferent de mărimea profitului realizat de societate în anul respectiv. Dacă acțiunea este ordinară atunci acționarul primește un dividend variabil, în funcție de profitul realizat.

♦ **Obligațiunile sunt titluri financiare de credit, care atestă existența unei creanțe a deținătorului lor (persoană fizică / juridică) asupra emitentului (persoană juridică de drept public / privat), pe o anumită perioadă de timp.**

Ele dau dreptul deținătorului la încasarea unei *dobânzi* și creează obligația pentru emitent de a le răscumpăra la scadență, investitorul recuperându-și astfel capitalul avansat în schimbul acestor titluri. Altfel spus, ele atestă calitatea de debitor a emitentului și pe cea de creditor a deținătorului.

Deținătorii de obligațiuni (obligatarii) creditează (împrumută) persoana juridică emitentă pe o perioadă de timp determinată, motiv pentru care au dreptul de a încasa dobânda aferentă și restituirea sumei împrumutate. Întrucât dobânda la care sunt emise se cunoaște de la început, obligațiunile mai sunt denumite și titluri *cu venit fix*.

Cererea de capital este reprezentată de cei care au nevoie de aceste capitaluri cum sunt: societățile comerciale; guvernele; instituțiile publice; instituțiile bancare și de asigurări.

Oferta de capital este determinată în principal de: capitalurile disponibile temporar ale societăților comerciale; resursele de finanțare disponibile la nivelul instituțiilor bancare; disponibilitățile bănești ale populației.

Deosebiri principale dintre acțiuni și obligațiuni pot fi sintetizate în modul următor:

- a) Rolul deținătorului în gestiunea activității emitentului, în cazul acțiunilor, este acela de drept de vot în adunarea generală, iar în cazul obligațiunilor este inexistent;
- b) Veniturile pentru titularul titlului, în cazul acțiunilor sunt dividendele (legate de rezultatele firmei), iar în cazul obligațiunilor, dobânzile a căror sumă este în mod obligatoriu vărsată de emitent;
- c) Riscurile asumate de proprietarul titlului, în cazul acțiunilor sunt mai mari: risc de evoluție nefavorabilă a afacerilor firmei, riscul de a pierde fondurile investite, în cazul lichidării firmei. În cazul obligațiunilor riscurile sunt mai mici: riscul de nerambursare (dispare în cazul unei garanții de stat), iar situația lichidării firmei, creditorii au prioritate în fața acționarilor;

d) Durata de viață a acțiunilor este practic nelimitată (sau până în momentul în care firma emitentă este lichidată), iar cea a obligațiunilor este limitată (până la data scadență).

3.2. Instituțiile pieței capitalului. Bursa de valori

Piața de capital (piața valorilor mobiliare) reprezintă, în esență, ansamblul relațiilor și mecanismelor prin care se realizează transferul produselor de la cei care au surplus de capital - investitorii - către cei care au nevoie de capital (emitenții), cu ajutorul unor instrumente specifice (valori mobiliare, titluri de valoare) și prin intermediul unor operatori specifici (societățile de valori mobiliare).

Atât în teorie cât și în practica internațională nu se face o delimitare netă între aria de cuprindere a pieței de capital și cea a pieței financiare, cele două noțiuni confundându-se, incluzându-se uneori sau completându-se altele, în funcție de specificul și caracteristicile fiecărei țări.

În contextul sistemelor de piață existente în diferite țări și având la bază reglementările în domeniul financiar precum și operatorii existenți în România, structura pieței românești poate fi abordată astfel:

Piața financiară, definită ca fiind ansamblul relațiilor și mecanismelor de alocare eficientă a resurselor bănești din economie, cuprinde piața monetară și piața de capital (piața valorilor mobiliare).

Piața monetară este specializată în plasarea și atragerea de fonduri pe termen scurt, inclusiv acordarea - luarea de credite.

Piața de capital (piața valorilor mobiliare) reprezintă ansamblul relațiilor și mecanismelor prin care se realizează transferul capitalului de la cei care au surplus (investitori) către cei care au nevoie (emitenți), cu ajutorul unor instrumente specifice (valori mobiliare) și prin intermediul societăților de valori mobiliare.

Piața românească de capital este guvernată de legea nr.52/1994 privind valorile mobiliare și bursele de valori, lege care va cunoaște importante modificări de necesitatea alinierii la standardele U.E., și la realitățile economiei românești, alele decât cele de acum. În cadrul pieței capitalului se disting: **pieța financiară primară** - formată din piața noilor emisiuni de valori mobiliare și **pieța secundară** - pe care sunt tranzacționate valorile mobiliare oferite deja în circulație.

Piața financiară primară este aceea în care se vând și se cumpără hârtiile de valoare pe termen lung nou emise (acțiuni și obligațiuni).

Pe piața financiară primară prețul de vânzare al titlurilor, numit *curs*, îl constituie *valoarea nominală*, suma înscrisă pe titlu, și este *un preț ferm*. Pentru anumite împrumuturi, prețul pentru plasarea obligațiunilor este sub valoarea nominală, suma înscrisă pe titlu, recuperarea urmând să aibă loc la alocarea nominală. Aceasta este o operațiune de tehnică financiară ce vizează mobilizarea rapidă a unor sume subscrise în favoarea unui împrumut.

Operațiunile pe piața financiară primară se efectuează, în principal, prin intermediul băncilor, care în schimbul unui comision plasează aceste titluri contra capitalului bănesc mobilizat în favoarea emitentului de titluri.

Ceea ce caracterizează piața financiară primară este faptul că există un singur vânzător, respectiv, emitentul valorilor mobiliare, sau un acționar majoritar și, de regulă, un preț unic de vânzare a valorilor mobiliare.

Piața financiară secundară (bursa de valori) este piața publică organizată și specializată, unde se efectuează tranzacții cu titluri anterior emise, la prețuri determinate de situația de moment a raportului dintre cerere și ofertă.

Părțile contractante - vânzătorii și cumpărătorii de titluri - se întâlnesc pe piața bursieră prin mijlocirea unor persoane autorizate (jobberi, brokeri sau curtieri) care execută ordinele clienților lor prin respectarea unor reglementări și uzanțe clare, bine cunoscute și ferme. Asemenea reguli privesc: condițiile de înființare și organismele de conducere ale bursei; exigențele ce trebuie îndeplinite de un titlu pentru a fi cotate și tranzacționate prin intermediul bursei; agenții care au acces la tranzacții; modul de formare a prețului (cursului) titlului etc.

Problema fundamentală a activității pe piața financiară secundară este *formarea prețului (cursului) titlurilor*, substanțial diferit de valoarea nominală. Nivelul și evoluția cursului depind de numeroși factori, a căror cuantificare este dificilă. Ei țin de situația economico-financiară și perspectivele economice ale emitentului de titluri de valoare, de starea generală a conjuncturii economice interne și internaționale, de optimismul (pesimismul) și alte atitudini comportamentale ale agenților economici, decisivi fiind în ultimă instanță *raportul dintre cererea și oferta de titluri, mărimea anterioară a dividendului, dinamica prețurilor și rata dobânzii*. Spre exemplu, un proces inflaționist intens determină o tendință de creștere a cursului titlurilor. De aceea în unele țări, veniturile pentru obligațiuni sunt indexate cu rata inflației sau a indicelui de creștere a prețurilor bunurilor materiale și serviciilor. În ceea ce privește rata dobânzii, creșterea acesteia determină reducerea cererii de titluri și poate conduce la micșorarea cursului acestora pe piața bursieră și invers.

Bursa de valori este o componentă organică a economiei de piață, care exercită o influență majoră asupra stării și funcționării celorlalte piețe:

a) Bursa de valori asigură transformarea operativă, într-un termen scurt a capitalului real în capital bănesc (și invers), mobilizarea rapidă a unor importante resurse pentru activitatea de investiții.

b) Bursa este o instituție indispensabilă economiei de piață, deoarece ușurează procesul de transferare a unor capitaluri individuale, de la un posesor la altul, dintr-o întreprindere în alta sau dintr-o țară în alta, asigurându-se una din cerințele pieței cu concordanță perfectă; libera intrare pe piață și rapida mobilitate a capitalului.

c) Bursa de valori favorizează procesul de concentrare a puterii economice, de preluare a controlului asupra unor societăți pe acțiuni prin deținerea pachetului acțiunilor de control.

d) Bursa de valori este un barometru extrem de sensibil al stării economice, volumul tranzacțiilor și evoluția cursurilor anticipând modificări ulterioare ale conjuncturii economice.

e) Bursa constituie locul unde se concentrează principalele informații cu caracter economic și contribuie la încheierea rapidă a tranzacțiilor, creșterea operativității în afacerile comerciale.

4. Piața forței de muncă

Desfășurarea activităților din economie implică în mod obiectiv factorul muncă, al cărui rol constă în valorizarea celorlalți factori de producție. Ca și ceilalți factori de producție, factorul muncă se obține prin intermediul pieței, însă pe o piață cu conținut și trăsături specifice - piața muncii.

4.1. Conținutul și trăsăturile pieței forței de muncă

Piața forței de muncă, sau piața muncii, poate fi definită ca spațiul economic în care se întâlnesc, se confruntă și se negociază în mod liber cererea de forță de muncă (deținătorii de capital în calitate de cumpărători) și oferta, reprezentată prin posesorii de forță de muncă.

Piața muncii desemnează totalitatea relațiilor dintre cererea și oferta de resurse de muncă, în corelație cu factorii care le determină, cu nivelul și oscilațiile salariilor, pe baza cărora are loc procesul de ocupare a populației active, în mărirea, structura și calitatea cerute de exigențele dezvoltării economico-sociale.

Sfera de cuprindere a pieței muncii este mai restrânsă decât procesul de ocupare a resurselor de muncă. Piața muncii se referă la interacțiunea dintre cererea și oferta de forță de muncă, sub forma actelor de vânzare-cumpărare a acesteia.

Prin urmare, piața reală a muncii cuprinde numai acele resurse de muncă ce îmbracă forma de marfă specifică, destinată tranzacțiilor de piață.

Caracterizată printr-un conținut extrem de dinamic și complex, piața muncii poate fi pusă în evidență, în mod distinct, atât prin componentele și titlurile sale, cât și prin factorii de influență și segmentele din care se constituie.

Componentele pieței muncii se referă la: a) ofertanții sau vânzătorii, adică cei care oferă marfa specială - forța de muncă, respectiv competența profesională, contra unui preț; b) cumpărătorii, adică întreprinderile și unitățile social-culturale și administrative, care au nevoie de competența profesională a ofertanților și sunt dispuse să plătească pentru aceasta un preț (salariu); c) intermediarii, persoane fizice și/sau juridice care s-au specializat în servicii de intermediere între ofertanții și cumpărătorii de competențe profesionale, pentru care servicii solicită un preț (de regulă, funcționează sub forma birourilor sau oficiilor de stat și particulare pentru plasarea forței de muncă).

Referitor la tipurile pieței muncii, acesta pornesc de la statuarea unei accepțiuni mai largi și mai cuprinzătoare a acestei piețe. Prin urmare, piața muncii nu se rezumă numai la cererea și oferta reală de forță de muncă, ci înglobează și o

serie de elemente de ordin subiectiv, cum ar fi: oferta pasivă de forță de muncă (oferta care există dar nu se manifestă pe piața muncii) și oferta ideală sau teoretică, care ar cuprinde toate resursele disponibile de forță de muncă.

După **gradul de cuprindere a proceselor specifice**, se disting următoarele tipuri de piață a muncii: **piața reală** (efectivă), **piața potențială și piața ideală (teoretică)**.

În funcție de **locul unde se desfășoară relațiile de vânzare-cumpărare a forței de muncă**, se pot deosebi două tipuri de piață a muncii: **piața internă** (națională) și **piața externă** (internațională).

Factorii care-și pun amprenta asupra evoluției și dezvoltării pieței muncii rezultă din procesul de ansamblu al creșterii economice, realizat atât pe baza resurselor interne, cât și a condițiilor create prin extinderea sau restrângerea relațiilor economice. Astfel, **piața internă a muncii este condiționată, în principal, de următorii factori**: a) creșterea produsului intern brut, respectiv a producției industriale, agricole și a serviciilor; b) amplificarea tranzacțiilor comerciale, a circulației monetare și a creditului; c) restructurarea fiecărei ramuri și a economiei naționale în ansamblu, apariția unor noi domenii de activitate sub impulsul progresului științifico-tehnic; d) creșterea productivității muncii ș.a.

În același timp, **piața internațională a forței de muncă, evoluează, în principal, sub incidența anumitor factori**: a) gradul de dezvoltare economică a statelor, b) condițiile de salarizare și de trai diferite, c) amploarea investițiilor din fiecare țară, d) migrația internațională a capitalului, e) politica economică adoptată în diferitele țări primitive de forță de muncă superior calificată ("exodul de creiere") etc.

O modalitate modernă de abordare și analiză a structurii pieței forței de muncă o constituie **segmentarea**¹¹ acesteia, care se întemeiază pe adâncirea diviziunii muncii sociale, pe variațiile cererii și ofertei economice, nivelul de organizare sindicală a lucrărilor ș.a. În acest sens, teoria segmentării susține că economiile dezvoltate se caracterizează prin prezența a două (sau mai multe) segmente ale pieței muncii.

Punctul de pornire comun pentru toate teoriile despre segmentarea pieței muncii este constatarea că **această piață este profund divizată în două subansamble sau sectoare** - unul **primar** caracterizat prin salarii mari și siguranța locului de muncă, - iar celălalt - **secundar** afectat de salarii mici și risc de șomaj foarte mare. Ipoteza generală de funcționare a pieței muncii în teoria segmentării constă într-o manieră de adaptare la incertitudinea folosirii forței de muncă pe care o provoacă fluctuațiile cererii finale de bunuri economice, prin concentrarea efectelor acestei incertitudini asupra unei părți (sau unui segment) al ocupării forței de muncă. Pentru ca aceste efecte să nu se propage și la alte segmente se mai consideră că procesele de funcționare diferă pe fiecare segment, iar mobilitatea forței de muncă între sectoare este afectată de bariere foarte diferite.

¹¹ *Economia politică*, Editura Economică, București, 1995, p.213.

Piața muncii este mult mai organizată și reglementată în raport cu celelalte piețe: sfera acesteia depășește sensibil cadrul raportului cerere-ofertă de forță de muncă, iar tranzacțiile care au loc pe această piață nu sunt doar simple relații de vânzare cumpărare între agenții economici vânzători și cumpărători. Prin negocierile de pe piața muncii, posesorii de forță de muncă urmează să-și realizeze nu numai aspirațiile profesionale, ci și pe cele familiale și sociale. Intervenția statului pe această piață a fost continuă și crescândă, fiind mai puternică decât pe celelalte piețe. Aceasta imprimă pieței muncii un grad ridicat de imperfecțiune, în raport cu celelalte piețe. Pe lângă concurență, salariu, productivitate marginală, ca instrumente naturale ale pieței muncii există și reglementări economico-juridice, un cadru reglementat, instituționalizat, dinainte acceptat de către agenții economici (legi cu privire la angajarea și salarizarea lucrătorilor, legi cu privire la reglementarea conflictelor de muncă, legi despre protecția socială etc.). Intervenția statului pe piața muncii nu se reduce la rolul de legislator. Statul dispune de instituții proprii centrale și teritoriale (Ministerul Muncii și Protecției Sociale, direcții județene, oficii și birouri de forță de muncă și șomaj), inițiază dialogul tripartit guvern-patronat-sindicate, intervine în negocierile de pe piața muncii, în calitate de mediator și garant al interpretării și aplicării legislației muncii.

Funcțiile pieței muncii se conturează continuu și se îmbogățesc în conținut, dar se realizează diferențiat în raport cu cadrul în care se manifestă, cu modificările intervenite în timp în comportamentul și mentalitatea factorului uman al producției.

În ceea ce privește funcțiile pieței forței de muncă, cea mai importantă dintre acestea constă în faptul că piața muncii **asigură realizarea echilibrului dintre necesitățile de resurse de muncă ale economiei naționale și posibilitățile pentru acoperirea lor**. Această funcție operează deopotrivă la scară macro, mezo și micro și vizează echilibrul pe o durată mai mare de timp, dar nu poate fi exclusă posibilitatea apariției unor dezechilibre, temporare și parțiale, ca efect al asincronismului mișcării factorului uman în raport cu ceilalți factori de producție, ca și al unor funcționalități generale ale mecanismului, reproducției și componente sale specifice, reproducției forței de muncă.

Piața muncii îndeplinește și o altă funcție și anume aceea de a **determina orientarea utilizării resurselor de muncă** ale fiecărei țări cu eficiență crescândă atât pentru repartizarea lor pe profesii, ramuri și localități, cât și pentru folosirea acestora în cadrul fiecărei unități economice și social-culturale.

Altă funcție este cea care privește mijlocirea și condiționarea proceselor de **unire și combinare a factorului uman cu cei materiale** ai producției. Această funcție decurge, înainte de toate, din caracterul dublu tehnico-economic pe care îl are în mod necesar procesul combinării factorilor de producție și se regăsește prin modalitățile și instrumentele folosite în vederea asigurării, în condiții de eficiență sporită, a complementarității și substituibilității acestor factori.

O importantă și complexă funcție pe care piața muncii o realizează privește **influențarea considerabilă a procesului de formare și repartizare a veniturilor**. Ansamblul proceselor și fenomenelor caracteristice pieței muncii, simptomatice acestora, își vor pune amprenta într-o măsură mai mică sau mai mare, direct sau

indirect, mai devreme sau mai târziu pe întregul proces de formare și repartizare a veniturilor în economia națională și în toate etapele și segmentele acesteia. Piața muncii asigură adoptarea și aplicarea măsurilor de protecție socială a posesorilor acestei mărfi speciale.

De asemenea, piața muncii îndeplinește și o **funcție educativ-formativă**, pe fondul formării, perfecționării, reconversiei și recalificării forței de muncă.

4.2. Cererea și oferta de forță de muncă

Pe piața muncii - componentă a sistemului de piețe existente într-o economie de piață modernă - se confruntă cererea și oferta de forță de muncă.

Cererea de forță de muncă se exprimă prin cantitatea de forță de muncă, cu o anumită structură pe profesii și nivele de pregătire și calificare, care este necesară unei întreprinderi, subramuri, ramuri sau economii naționale în ansamblu, pentru a produce o cantitate determinată de bunuri materiale și de servicii cerute de piață, la un moment dat sau într-o perioadă determinată. Cererea de forță de muncă reflectă de fapt *volumul de forță de muncă solicitată*. În esență, acesta este determinat de *numărul de locuri de muncă existente*, de volumul investițiilor aflate în perioada de execuție și de gradul de ocupare a locurilor de muncă existente.

Cererea de forță de muncă se află **sub impactul a numeroși factori direcți**, dintre care enumerăm: a) evoluția producției la anumite bunuri de producție și de consum sau la toate bunurile economice; b) evoluția nivelului salariilor; c) nivelul și dinamica productivității muncii; d) evoluția interdependentă a cererii de bunuri și a productivității muncii; e) volumul și rata investițiilor (economiiilor).

Satisfacerea nevoii de forță de muncă se realizează pe seama disponibilităților de forță de muncă existente în societate.

Oferta de forță de muncă cuprinde acea parte a resurselor de muncă ce solicită un loc de muncă salarizat. În cadrul ofertei de forță de muncă, nu se includ femeile casnice, studenții, militarii în termen și alte persoane care nu depun activități salarizate. Ea se exprimă prin numărul celor apti de muncă sau populația aptă disponibilă, din care se scade numărul populației casnice, studenților, militarilor în termen și al celor ce nu doresc să se angajeze în nici o activitate salariată, întrucât au resurse pentru existență sau din alte considerate.

Oferta de forță de muncă se caracterizează printr-o serie de **particularități** constând din: a) are o mai limitată mobilitate spațială, în raport cu oferta mărfurilor obișnuite; b) depinde de vârstă, sex, nivel de pregătire profesională, specialitate, starea de sănătate, etc.; c) depinde de condițiile și mediul în care se va desfășura munca; d) posesorul de muncă nu poate aștepta condiții mai bune de vânzare a mărfii sale specifice; e) reproducerea ofertei forței de muncă este dependentă atât de legile economice ale pieței (cerere-ofertă), cât și de legile demografice, social-morale, psihologice, etc., îmbinând astfel procesele economice cu cele social-culturale, demografice, psihologice etc.

Oferta de forță de muncă se găsește și ea sub incidența unor **factori** cum ar fi: a) mărimea populației active disponibile și structura acesteia pe categorii de

vârștă; b) nivelul salariilor (până la un nivel al salariului care să asigure aspirațiile de nivel de trai, lucrătorul salariat extinde cantitatea de muncă oferită, iar peste acest prag el substituie timpul ocupat cu timpul liber reducând astfel cantitatea de muncă oferită); c) structura de proprietate și în raport cu ea, mărimea veniturilor pe care le aduce proprietarilor individuali; d) tradițiile, obiceiurile, etc., afectează hotărâtor modul de folosire a forței de muncă; e) factori psihologici vizând comportamentul ofertantului de forță de muncă.

5. Inflația

Sintetizând numeroasele opinii cu privire la inflația contemporană, se desprind unele *caracteristici esențiale* ale acesteia, precum:

- a. este un proces de depreciere a banilor atât pe plan național, cât și în raport cu alte monede;
- b. este un proces de creștere durabilă și generalizată a prețurilor și tarifelor;
- c. este expresia unui dezechilibru monetar și material, manifestat atât pe piața monetară cât și pe piața bunurilor economice;
- d. este influențată de numeroase aspecte psihologice (de exemplu, de teama instabilității economice și folosind mecanismul creditului, populația aduce în "prezent" o cerere viitoare de consum).

În strânsă legătură cu trăsăturile esențiale ale inflației, se poate afirma că *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 unei economii*. Dacă în economie se întâmplă o situație inversă, fenomenul poartă denumirea de *deflație*.

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

Știind că într-o economie de piață 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 **forme cauzale principale** ale inflației contemporane: *inflație prin cerere și inflație prin costuri*.

* 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*.

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 dezechomisire*.

➤ ***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 dezechilibru** 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*.

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.

În dinamica realității economice, inflația nu poate fi atribuită exclusiv cererii sau costurilor, ci ea constituie de fapt 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 ...

6. Șomajul

În general, ***fenomenul șomaj*** este definit în literatura economică, ca fiind o *stare negativă a economiei, concretizată într-un dezechilibru structural și funcțional al pieței muncii, prin care oferta de forță de muncă este mai mare decât cererea de forță de muncă din partea agenților economici*.

Cea mai cunoscută și larg utilizată definiție a șomajului este cea adoptată de Biroul Internațional al Muncii - organizație din sistemul Națiunilor Unite - care elaborează statistici și analize pe problemele muncii și, potrivit căreia, *este șomer oricine are mai mult de 15 ani și îndeplinește concomitent următoarele condiții*: • *este apt de muncă*; • *nu are loc de muncă*; • *este disponibil pentru o muncă salariată*; • *caută un loc de muncă*.

În rândul șomerilor se cuprind persoanele care și-au pierdut locul de muncă pe care l-au avut, precum și noii ofertanți de forță de muncă, care nu găsesc un loc de muncă adecvat propriilor cerințe.

În termenii pieței muncii, **șomajul** este un fenomen macroeconomic, opus ocupării, reprezentând un surplus de populație activă față de aceea care poate fi angajată în condiții de rentabilitate, impuse de piață.

Aceste definiții surprind starea de dezechilibru de pe piața muncii, respectiv excedentul de forță de muncă față de cererea de muncă. Deci, șomajul trebuie privit global, chiar dacă pe un anumit segment al pieței muncii se întâmplă, spre exemplu, să fie un deficit de forță de muncă.

Întrucât munca reprezintă principalul mijloc de satisfacere a necesităților și trebuințelor personale, starea de nemuncă (adică șomajul) nu poate fi decât o situație negativă, cu consecințe multiple în întreg organismul economic și social. Se poate spune că neutilizarea forței de muncă la nivel național înseamnă nu numai o risipă de resurse umane și cheltuieli intelectuale, dar și un atentat la pacea socială.

Constatat în practica economică și studiat în teorie, șomajul se **caracterizează** prin aspecte referitoare la: nivelul, intensitatea, durata și structura acestuia.

◆ **Nivelul șomajului** se determină atât în mărime absolută, prin *numărul celor neocupați (numărul șomerilor)*, cât și în mărime relativă, ca *rată a șomajului (Rs)*, calculată ca raport procentual între numărul total al șomerilor (Ns) și numărul total al populației active (Pa)¹², astfel:

$$Rs = (Ns / Pa) \times 100$$

Nivelul șomajului are amplitudini diferite pe zone geografice și perioade, iar limitele acestuia trebuie raportate la ceea ce înseamnă *starea de ocupare deplină*.

Ocuparea deplină reprezintă acel nivel al ocupării resurselor de muncă, care permite obținerea maximului de bunuri și servicii pentru acoperirea nevoilor oamenilor.

Ocuparea deplină nu înseamnă, însă, inexistența forței de muncă neocupate, ci ocuparea acesteia până la limita șomajului natural. Acest tip de șomaj este echivalent, de fapt, cu *șomajul voluntar*, care constă în numărul celor neocupați, ca urmare a propriilor decizii (sub diverse motivații) de a înceta să muncească. În general, se apreciază că rata șomajului natural, în țările cu economie de piață dezvoltată, se situează între 2% și 4%.

Drept urmare, *ocuparea deplină a forței de muncă este echivalentă cu un șomaj scăzut, reflectat printr-o rată naturală de câteva procente sau, altfel spus, înseamnă angajarea a circa 95%-97% din populația activă disponibilă, diferența până la 100%, fiind considerată a fi șomaj natural (normal).*

În funcție de nivelul șomajului natural (considerat ca normal) se consideră, de regulă, două situații: starea de subocupare și starea de supraocupare.

¹² *Populația activă* cuprinde, conform metodologiei de calcul a Institutului Național de Statistică, toate persoanele în vârstă de 15 ani și peste, care furnizează forța de muncă disponibilă pentru producția de bunuri și servicii, în timpul perioadei de referință, incluzând *populația ocupată* și *șomerii*.

Starea de *subocupare* a forței de muncă există atunci când rata efectivă a șomajului este mai mare decât cea naturală, adică suntem în prezența unui șomaj efectiv, anormal (de exemplu 8%, 10%, 12% etc.).

Supraocuparea forței de muncă se definește, de regulă, printr-o rată a șomajului de doar circa 1%-2%, deci mai mică decât rata considerată normală sau naturală (în realitatea economică, această situație este extrem de rară).

Consecințele economico-sociale ale celor două stări sunt diferite. În cazul subocupării, apar tensiuni sociale, cresc costurile sociale și se irosesc resursele de muncă la nivel național. În cel de-al doilea caz, al supraocupării, mâna de lucru devine rară și scumpă, existând riscul ca dinamica salariilor să devanseze pe cea a productivității muncii.

◆ **Intensitatea șomajului.** Aceasta este o altă caracteristică a acestui fenomen, în funcție de care se pot distinge următoarele tipuri de șomaj: *șomajul total*, care presupune pierderea locurilor de muncă și încetarea totală a activității; *șomajul parțial*, care constă în diminuarea activității depuse de o persoană, prin reducerea duratei de lucru sub cea legală și scăderea corespunzătoare a salariului; *șomajul deghizat*, specific îndeosebi țărilor slab dezvoltate, unde activitatea desfășurată de unele persoane este doar aparentă, cu o productivitate foarte redusă și o salarizare pe măsură. Intensitatea șomajului reflectă gradul de pierdere a posibilității de a muncii pentru posesorii forței de muncă.

◆ **Durata șomajului** reprezintă intervalul de timp cuprins între momentul pierderii locului de muncă sau al scăderii activității depuse și momentul reluării activității la parametrii anteriori. Durata șomajului diferă de la o persoană la alta, astfel că pentru a surprinde fenomenul la nivel național, se impune luarea în calcul a *duratei medii* a șomajului. Aceasta se poate stabili, deci, ca o medie pe economie sau ramură de activitate, într-o anumită perioadă, astfel: $Dz = \frac{Nz}{Ns}$, unde Dz - durata medie în zile; Nz - numărul de zile în șomaj; Ns - numărul șomerilor.

◆ **Structura șomajului** cuprinde categoriile sociale afectate de acest fenomen, diferențiate după indicatori precum: ramura de activitate, nivelul calificării, profesie, vârstă, sex, etnie ș.a.m.d.