

TEMATICĂ ECONOMIE

ADMITERE MASTER - 2019

1. CAPITALUL - FACTOR DERIVAT DE PRODUCȚIE

- 1.1. Structura capitalului - factor de producție
- 1.2. Formarea și deprecierea capitalului fix
- 1.3. Circuitul și rotația capitalului circulant

2. UTILIZAREA ȘI CONSUMUL FACTORILOR DE PRODUCȚIE

- 2.1. Productivitatea și formele ei
- 2.2. Conceptul și tipologia costurilor de producție

3. CEREREA ȘI OFERTA

- 3.1. Elasticitatea cererii și condițiile acesteia
- 3.2. Elasticitatea ofertei și condițiile acesteia

4. CONCURENȚA ȘI PREȚUL

- 4.1. Rolul concurenței și funcțiile prețului
- 4.2. Factorii de influență și clasificarea prețurilor

5. VENITURI FUNDAMENTALE

- 5.1. Salariul
- 5.2. Profitul

6. REZULTATELE MACROECONOMICE

- 6.1. Indicatorii macroeconomici de rezultate
- 6.2. Cererea și oferta agregate

7. PIAȚA MONETARĂ

- 7.1. Conceptul și structura pieței monetare
- 7.2. Cererea și oferta de monedă

8. PIAȚA CAPITALULUI

- 8.1. Valorile mobiliare - produse ale pieței de capital
- 8.2. Conceptul și structura pieței de capital

9. INFLAȚIA ȘI ȘOMAJUL

- 9.1. Inflația
- 9.2. Șomajul

MICROECONOMIE

1. CAPITALUL - FACTOR DERIVAT DE PRODUCȚIE

1.1. Structura capitalului - factor de producție

Capitalul - factor de producție este definit ca fiind totalitatea bunurilor economice acumulate, eterogene și reproductibile, utilizate în producția, distribuția și comercializarea de noi bunuri și servicii.

În cadrul său se includ următoarele *mijloace de producție*: clădiri destinate activităților economice, mașini, utilaje, agregate, instalații, materii prime și materiale, combustibili, semifabricate etc., care, în combinație cu ceilalți factori de producție, conduc la realizarea bunurilor finale.

Capitalul - factor de producție este cunoscut și sub denumirea de *capital real (tehnic, productiv)*, care, în raport cu factorii primari de producție (munca și natura) reprezintă un **factor derivat**, deoarece este un rezultat al proceselor economice anterioare; el se constituie din acele bunuri produse prin muncă, acumulate și atrase într-o activitate economică ulterioară. Elementele care formează capitalul real (productiv) mai sunt denumite: bunuri-capital, bunuri intermediare, bunuri de producție, active fizice sau bunuri investiționale.

Având în vedere că procurarea elementelor de capital necesită bani (resurse financiare), putem considera acest factor al producției ca fiind muncă economisită și investită. De asemenea, putem considera firesc, ca banii să fie asimilați capitalului, atâta timp cât aceștia sunt destinați investirii în bunuri de producție. În acest caz, resursele bănești nu reprezintă altceva decât forma inițială de existență a capitalului real.

În condițiile tehnico-științifice actuale, bunurile-capital au o structură tehnică și materială eterogenă. În acest context, un interes deosebit îl prezintă *modul în care diferitele componente ale capitalului real participă la producție, cum se consumă și cum se înlocuiesc*. Potrivit acestui criteriu, capitalul real se divide în *capital fix și capital circulant*.

➤ **Capitalul fix** reprezintă *acea parte a capitalului real, care participă la mai multe cicluri de producție, păstrându-și forma materială inițială, se depreciază (consumă) treptat și se înlocuiește după mai mulți ani de întrebuințare.*

Din punct de vedere material (corporal), în structura sa se includ următoarele *mijloace fixe*: mașini-unelte, instalații tehnice, utilaje industriale, agregate, linii tehnologice, mecanisme și dispozitive de măsură și reglare, mijloace de transport, diferite construcții, clădiri speciale ș.a. Din punct de vedere financiar-contabil, în componența capitalului fix se află și terenurile, care însă, prin prisma

domeniului de studiu al economiei politice (și anume factorii de producție), fac parte din categoria factorului natural al producției.

Trăsătura definitorie a capitalului fix este aceea că el se supune procesului de *amortizare*, datorită deprecierii sale în timp și necesității asigurării de fonduri destinate înlocuirii activelor fixe uzate.

➤ *Capitalul circulant reprezintă acea parte a capitalului real, care se transformă și se consumă în întregime într-un singur ciclu de producție și care trebuie înlocuit la fiecare nou ciclu.*

El este constituit din următoarele elemente sau *mijloace circulante*: stocuri de materii prime și materiale, combustibili, energie, apă industrială, semifabricate, producție neterminată ș.a. Toate aceste elemente sunt susceptibile de mai multe utilizări alternative, cu atât mai multe cu cât ele se află mai aproape de stadiul materiei brute naturale.

Capitalul circulant este supus unui proces continuu de *rotație*, de transformare permanentă din forma - bani în forma - bunuri de producție, iar din aceasta, în forma bunuri-marfă destinate vânzării. Resursele bănești rezultate în urma vânzării sunt realocate (parțial) pentru procurarea de noi mijloace circulante și circuitul capitalului se reia într-un mod similar.

Capitalul real are un rol esențial în orice activitate economică, constituind baza dezvoltării tuturor ramurilor economice, o componentă esențială a avuției oricărui agent economic și a avuției naționale în ansamblul ei. Prin utilizare, în combinație cu ceilalți factori de producție, capitalul¹ își aduce aportul la sporirea și diversificarea producției, la îmbunătățirea calității produselor și la optimizarea folosirii forței de muncă. Volumul, structura și calitatea capitalului real determină gradul de dezvoltare economică a întreprinderii, a ramurii economice din care face parte și în final a economiei naționale.

1.2. Formarea, deprecierea și amortizarea capitalului fix

Introducerea rapidă și continuă a progresului tehnic și tehnologic în producția de bunuri și servicii produce modificări importante, cantitative și structurale asupra capitalului productiv, efectele acestora putând fi analizate pe baza următoarelor procese: formarea brută a capitalului (investiția brută); deprecierea (uzura) capitalului fix; gradul de înnoire a capitalului fix etc.

Formarea capitalului real (productiv) are loc prin *investiții de capital*, adică cheltuieli bănești efectuate atât pentru crearea de noi capitaluri fixe, înnoirea

¹ Din punct de vedere al analizei financiar-contabile a activului bilanțier al unei întreprinderi, cele două componente majore ale capitalului real (fix și circulant) includ în structura lor și alte elemente, necorporale (titluri de participare, titluri de credit, brevete, licențe, disponibilități bănești etc.). Având în vedere însă *conceptul de capital - factor de producție*, care este specific domeniului de studiu al economiei politice, ca știință economică fundamentală, ne rezumăm la cele expuse anterior, o abordare mai specializată a subiectului în cauză urmând a se face în cadrul altor științe economice teoretico-aplicative.

și modernizarea celor existente, cât și pentru sporirea stocurilor materiale de producție. Investițiile de capital iau forma investițiilor brute și investițiilor nete de capital. **Investițiile brute** reprezintă formarea brută a capitalului și se constituie din investițiile nete la care se adaugă amortizarea, ca expresie a consumului de capital fix. **Investițiile nete** reprezintă formarea netă a capitalului și se concretizează în resursele bănești alocate pentru a spori volumul de capital fix și stocuri materiale.

Sursele investițiilor de capital sunt: *fondul de amortizare; sume repartizate din profitul net; valoarea reziduală a mijloacelor fixe; surse externe (creșterea capitalului social, creditul obligatar, creditul bancar, alocații bugetare).*

De precizat că și mijloacele fixe (asemeni celor circulante) sunt supuse unui proces de rotație, dar particularitatea acestui proces constă în aceea că mijloacele fixe participă la mai multe cicluri de producție, pe perioada mai multor ani, timp în care își transferă în mod treptat o parte din valoarea lor, noilor bunuri create și se uzează corespunzător. La sfârșitul perioadei de amortizare se poate spune că s-a încheiat un circuit al capitalului și se reia un altul, generând astfel o rotație specifică.

Uzura capitalului fix este un proces firesc și inevitabil, care constă în deprecierea caracteristicilor tehnice, economice și funcționale ale elementelor de capital, sub acțiunea anumitor factori. În corelație cu acțiunea acestor factori, uzura capitalului fix este de două feluri: uzură fizică și uzură morală.

Uzura fizică a capitalului fix constă în deteriorarea elementelor tehnico-funcționale ale acestuia și scăderea treptată a capacității sale de funcționare, datorită folosirii (solicitării) în procesul de producție sau datorită acțiunii distructive a agenților (factorilor) naturali.

Uzura morală a capitalului fix reprezintă procesul de depreciere a caracteristicilor funcționale și economice ale acestuia, datorită progresului științifico-tehnic și tehnologic. Uzura morală poate îmbrăca două forme: uzura morală de *tipul I* (atunci când apar noi bunuri de capital fix, cu același randament, dar la un preț mai mic datorat creșterii productivității muncii în ramurile producătoare); uzura morală de *tipul II* (datorată apariției de noi bunuri-capital la prețuri similare dar cu randamente superioare).

În condițiile contemporane ale progresului tehnologic, uzura morală are loc în același timp cu uzura fizică și poate determina scoaterea bunului-capital din folosință înainte de sfârșitul duratei de funcționare normale a acestuia (înainte de uzura fizică completă). Partea neamortizată a acestor elemente de capital fix care se înlocuiesc prematur (din punct de vedere fizic) reprezintă pierderi pentru agenții economici. Evitarea acestor pierderi, determinate de dinamica superioară a uzurii morale față de uzura fizică, se face prin utilizarea intensivă a capitalului fix și prin amortizarea accelerată a acestuia.

Deși fenomen obiectiv, uzura (atât fizică, cât și morală) poate fi prevenită sau combătută (cel puțin temporar) printr-o serie de *modalități*: utilizarea rațională și eficientă a capitalului fix; întrețineri și revizii periodice; reparații curente și capitale; operații de modernizare etc.

Necesitatea recuperării valorii capitalului fix, transmisă în mod treptat, prin procesul uzurii, noilor bunuri create, reprezintă temeiul economic al amortizării. Astfel, în perioada de funcționare, în mai multe cicluri de producție, prețul de achiziționare sau expresia bănească a valorii capitalului fix se transferă treptat (în raport cu uzura) asupra noilor produse, incluzându-se în costul producției și fiind recuperat prin prețul de vânzare. Se constituie astfel, resursele bănești necesare în primul rând înlocuirii capitalului fix scos din funcțiune.

Așadar, *expresia bănească a acelei părți din capitalul fix, corespunzătoare uzurii sale (fizice și morale), care se transmite asupra noilor produse și se recuperează prin prețul de vânzare, se numește **amortizare**.* Sumele recuperate prin amortizare (adică amortismentele) se constituie în *fondul de amortizare*, destinat înlocuirii mijloacelor fixe uzate complet, dar și procurării de noi mijloace fixe pe perioada celor existente (investițiile nete).

Trebuie precizat că amortismentele nu se acumulează în mod efectiv, pe toată durata de funcționare a mijlocului fix, ci se utilizează pe măsura obținerii lor (anual), pentru finanțarea investițiilor în curs de realizare sau pentru finanțarea activității curente de exploatare.

De asemenea, o particularitate a amortismentului este aceea că el are un **dublu caracter**, contradictoriu, deoarece este în același timp atât un element important al costurilor, cât și o resursă de finanțare a investițiilor, ipostaze care se contrazic în fiecare moment al vieții economice. Astfel, ca element al *costurilor*, interesele agentului economic reclamă reducerea amortismentului, iar când este analizat în ipostaza de *resursă* de finanțare, agentul economic este interesat în majorarea amortismentului. De aceste aspecte trebuie să se țină seama atunci când se elaborează și se aplică politicile de amortizare.

Amortizarea elementelor de capital fix (mijloacelor fixe) se poate realiza în **trei modalități** specifice, respectiv: *amortizare liniară, amortizare degresivă și amortizare accelerată*, fiecare dintre acestea aplicându-se în funcție de reglementările în vigoare, agenții economici având posibilitatea, în anumite situații, să opteze pentru unul sau altul dintre sistemele existente.

➤ **Sistemul liniar** de amortizare presupune stabilirea unor amortismente anuale egale, pe întreaga durată normală de serviciu a mijlocului fix, ca urmare a faptului că atât valoarea de amortizat, cât și norma de amortizare sunt constante. Elementele sistemului liniar (și regăsite sub aceeași denumire la toate regimurile de amortizare) sunt următoarele:

- *Duratele normale de serviciu* (D_n), care sunt exprimate în ani, sunt stabilite prin legislație, pentru fiecare categorie de mijloace fixe în parte și sunt obligatorii pentru toți agenții economici care utilizează același tip de mijloc fix.

- *Norma de amortizare* (N_a) poate fi definită ca fiind mărimea amortizării exprimate în procente față de valoarea de intrare a mijloacelor fixe utilizate.

- *Valoarea de amortizat*, în cazul sistemului liniar de amortizare, este valoarea de intrare a mijlocului fix (prețul de achiziție de la furnizor plus cheltuielile de transport, montaj și punere în funcțiune; costul de producție pentru mijloacele fixe produse sau construite în întreprindere).

Astfel, pe baza elementelor de mai sus, se pot determina următoarele relații:
 $A = \frac{Vi}{Dn}$ sau: $A = Vi \times Na$, deci: $Na = \frac{A}{Vi} \times 100$, de unde rezultă: $Na = \frac{1}{Dn} \times 100$,
 în care: Na - norma (cota) de amortizare; A - amortismentul anual; Vi - valoarea de intrare (valoarea amortizabilă); Dn - durata normală de funcționare.

Deci, pentru determinarea amortizării totale, se aplică anual norma de amortizare la valoarea de amortizat, respectiv valoarea de intrare, până când suma amortismentelor anuale devine egală cu valoarea de intrare sau până când valoarea contabilă netă atinge valoarea zero.

Sistemul liniar (proporțional) de amortizare prezintă unele avantaje, deoarece comportă un calcul relativ simplu al amortismentului și asigură o anumită constanță a costurilor de producție, datorită influenței anuale cu aceeași sumă. Sistemul are însă și dezavantajul înregistrării unor pierderi mari provocate de uzura morală, în cazul în care durata de funcționare a mijlocului fix nu este bine dimensionată.

➤ **Sistemul degresiv** de amortizare înseamnă stabilirea de amortismente descrescătoare pe durata de funcționare, iar aplicarea sa presupune parcurgerea următoarelor etape:

- se determină cota de amortizare degresivă (N_d), prin multiplicarea cotei liniare (N_a) cu un coeficientul prevăzut de lege (c), în funcție de tipul mijloacelor fixe (durata lor de utilizare):

$$Nd = Na \times c$$

În prezent, pentru multiplicare sunt prevăzuți următorii coeficienți:

- 1,5 pentru mijloacele fixe cu durata de utilizare 2-5 ani;
- 2,0 pentru mijloacele fixe cu durata de utilizare 5-10 ani;
- 2,5 pentru mijloacele fixe cu durata de utilizare >10 ani.

- se determina amortismentul anual (A_i) prin aplicarea normei de amortizare (N_d) la valoarea contabilă netă (valoarea rămasă neamortizată), până în anul de utilizare în care amortizarea anuală rezultată ajunge să fie mai mică sau egală cu amortizarea anuală, determinată prin raportul dintre valoarea rămasă de recuperat (V_r) și numărul de ani de utilizare rămași (N_r), astfel:

$$Ai \leq \frac{Vr}{Nr}$$

Din acel moment și până la expirarea duratei normale se folosește sistemul liniar de amortizare, prin raportarea valorii rămase de recuperat la numărul de ani de funcționare rămași.

➤ **Sistemul accelerat** de amortizare înseamnă recuperarea în primul an de funcționare a cel mult jumătate din valoarea de intrare a mijlocului fix. Regimul accelerat presupune parcurgerea următoarelor etape:

- pentru primul an de utilizare, se stabilește o normă de amortizare de maxim 50% din valoarea de intrare a mijlocului fix;

- pentru următorii ani, amortizarea se calculează prin raportarea valorii rămase de amortizat (V_r) la durata normală de utilizare rămasă (D_r), conform regimului liniar.

Sistemul accelerat prezintă avantajul că reduce riscul provocat de uzura morală, întrucât la apariția acesteia, mijlocul fix este amortizat în proporție ridicată. Are însă și neajunsul că în primul an de funcționare costurile de producție sunt mai ridicate și astfel profitul poate fi mai redus.

1.3. Circuitul și rotația capitalului circulant

Formarea, utilizarea, transformarea (consumarea) și reînnoirea capitalului circulant dau naștere unui flux continuu, realo-monetar, denumit circuitul și rotația capitalului.

Circuitul capitalului reprezintă trecerea singulară a acestuia prin *trei forme funcționale* (bănească, productivă, marfă) sau prin *trei stadii* (aprovizionare, producție, desfacere).

⇒ **Primul stadiu** al circuitului capitalului este *aprovizionarea*, care are drept scop transformarea capitalului bănesc (C_b) al firmei, în capital productiv (C_p), prin cumpărarea de bunuri-capital intermediare necesare producției. În paralel, firma se prezintă în calitate de cumpărător și pe piața muncii, atrăgându-și forța de muncă necesară desfășurării activității economice. Relația acestui stadiu este: $C_b \rightarrow C_p$.

⇒ **Al doilea stadiu** îl constituie *producția propriu-zisă*, în care are loc utilizarea și transformarea capitalului productiv (C_p), prin combinarea cu ceilalți factori de producție, în bunuri-marfă (M), în scopul de a fi vândute pe piață ($C_p \rightarrow M$).

⇒ **Al treilea stadiu** constă în *desfacerea* (vânzarea) mărfurilor, unde are loc transformarea capitalului-marfă în capital bănesc (C_b'), formă de la care s-a pornit inițial, dar amplificată ($M \rightarrow C_b'$), aceasta fiind condiția obiectivă a autovalorificării capitalului.

Surplusul cantitativ de bani ($b = C_b' - C_b$) nu este altceva decât **valoarea adăugată brută** a firmei, adică valoarea producției brute, din care, dacă se deduc cheltuielile cu forța de muncă (S), amortizarea (A) și impozitele indirecte, rezultă **profitul brut** (P_b) al întreprinzătorului. Acest lucru este reflectat și de relațiile:

$$C_b' > C_b ; C_b' = C_b + A + S + P_b$$

Cele trei stadii ale circuitului formează un tot unitar, se condiționează reciproc și determină durata unui circuit, care trebuie să fie cât mai scurtă. Unitatea și interdependența celor trei stadii ale circuitului capitalului sunt determinate de necesitatea recuperării costurilor de producție și obținerii de profit, premise economice care nu se pot realiza decât prin transformarea succesivă a capitalului bănesc în capital productiv, a acestuia în capital marfă și în final tot în capital bănesc, majorat față de cel inițial.

Rotația capitalului reprezintă circuitul capitalului privit nu ca un act izolat, singular, ci ca un proces care se repetă continuu. Caracterul continuu al consumului îl determină pe cel al producției. În acest context, mișcarea capitalului nu poate fi

analizată singular, doar ca o mișcare a sa printr-un singur circuit, ci în continuitatea sa, ca trecere permanentă și succesivă prin mai multe circuite (cicluri).

Sub aspectul rotației capitalului, eficiența folosirii sale este dependentă de accelerarea *vitezei de rotație*, adică creșterea numărului de circuite parcurse de capital într-o anumită perioadă de timp (trimestru sau an). Timpul (în zile) necesar pentru parcurgerea unui circuit complet reprezintă *durata de rotație* a capitalului, care trebuie să fie cât mai mică.

Cu cât mai accelerată este viteza de rotație, cu atât mai mult într-o perioadă dată se poate obține un volum sporit de activitate, adică cu aceeași sumă de mijloace circulante se pot desfășura mai multe procese economice (circuite) și se poate obține un volum sporit de producție.

Eficiența utilizării capitalului circulant se poate aprecia cu ajutorul a doi indicatori: *coeficientul vitezei de rotație (Kv)* și *durata de rotație în zile (Dz)*, unde:

$$Kv = \frac{Ca}{Cc}, \text{ iar } Dz = \frac{T}{Kv}, \text{ în care:}$$

Ca - cifra de afaceri (volumul vânzărilor), Cc - capitalul circulant folosit, T - numărul de zile al perioadei pentru care se efectuează calculul (trimestru sau an).

Coeficientul vitezei de rotație (Kv) exprimă câte circuite trebuie să efectueze sau a efectuat un volum dat de mijloace circulante, pentru a se obține un anumit volum de producție sau cifră de afaceri, într-o perioadă dată. Cu cât este mai mare numărul de circuite efectuat, cu atât este necesar un volum de mijloace circulante mai mic pentru realizarea volumului de producție sau cifrei de afaceri scontate, cu efecte benefice în sensul diminuării cheltuielilor de exploatare și ameliorării blocajelor financiare.

Printre *factorii* mai importanți, care pot influența viteza de rotație a capitalului circulant, enumerăm: nivelul tehnic al echipamentelor de producție; tehnologiile de fabricație; combinarea optimă a factorilor de producție; ritmicitatea aprovizionării; capacitatea și viteza mijloacelor de transport; concordanța dintre bunurile economice fabricate și trebuințele umane; calitatea și prețul de vânzare ale bunurilor produse ș.a.

2. UTILIZAREA ȘI CONSUMUL FACTORILOR DE PRODUCȚIE

2.1. Productivitatea și formele ei

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

prezintă sub următoarele forme clasice: *productivitatea muncii* ($W_L = Q/L$); *productivitatea pământului* ($W_P = Q/P$); *productivitatea capitalului* ($W_K = Q/K$).

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

capitalului fix (acesta exprimat prin preț) se micșorează, ceea ce necesită o analiză suplimentară pentru luarea deciziei de substituie dintre factori.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3. Elasticitatea producției în raport cu factorii de influență (E_L , E_K):

$$E_L = \frac{\partial Q}{\partial L} : \frac{Q}{L} = \beta R_L : R_L = \beta$$

$$E_K = \frac{\partial Q}{\partial K} : \frac{Q}{K} = \alpha R_K : R_K = \alpha$$

2.2. Conceptul și tipologia costurilor de producție

Conform unei definiții² de largă circulație în literatura economică, **costul de producție** este expresia monetară (valorică) a consumului de factori de producție, pentru obținerea unui bun sau serviciu, sau, altfel spus, reprezintă totalitatea cheltuielilor legate de consumul de factori de producție, în vederea producerii și vânzării bunurilor economice.

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

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

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

Potrivit concepției **contabile**, costul total de producție este echivalent cu noțiunea de *cost contabil (cost explicit)*. Într-adevăr, atunci când se evaluează costul total de producție, se ia în considerare totalitatea cheltuielilor pe care întreprinzătorul (firma) le suportă cu achiziționarea factorilor necesari desfășurării activității, precum și a celor legate de obligațiile fiscale. Acestea alcătuiesc costul explicit pe o anumită perioadă și se evidențiază prin intermediul unor documente specifice, standardizate (facturi, bonuri de casa). Concret, în acest tip de cost se cuprind următoarele *categorii de cheltuieli*: cheltuieli cu plata salariilor și a altor drepturi de personal; cheltuieli cu plata materiilor prime, materialelor, energiei; cheltuieli cu amortismentele; cheltuieli cu plata serviciilor telefonice, a chiriei; cheltuieli cu încălzirea; cheltuieli cu dobânzile; cheltuieli cu plata impozitelor, taxelor și a altor contribuții etc.

Diferența dintre venitul total încasat (cifra de afaceri) și costul explicit (contabil) total înregistrat constituie *profitul brut contabil (Pc)* al firmei.

$$Pc = VT - CT = VT - Cexpl$$

² Niță Dobrotă, *Economie politică*, Editura Economică, București, 1997.

Din acesta, dacă se scade impozitul pe profit, calculat conform procedurilor fiscale reglementate, rezultă *profitul net contabil*, cel care rămâne la dispoziția firmei.

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

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

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

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

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

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

$$P_e = VT - CT = VT - (C_{expl} + C_{impl})$$
$$P_c = P_n + P_e$$

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

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

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

a) categoria **costuri fixe** (CF), în care se includ acele cheltuieli de producție care, pe termen scurt, nu depind de volumul producției, rămânând relativ constante, independent de modificarea producției, precum: amortizarea

capitalului fix, cheltuielile cu chiria, iluminatul general și încălzirea unităților, dobânzile, salariile personalului administrativ etc.

Dacă $Q = 0$, $CF > 0$.

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

Dacă $Q = 0$, $CV = 0$.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Determinarea costului marginal are un rol hotărâtor în stabilirea variantelor optime ale producției viitoare, în așa fel încât sporul producției să se obțină cu un efort cât mai redus. În acest sens, mărimea costului marginal poate fi mai mare, egală sau mai mică decât a costului mediu (unitar). Costul marginal are o

importanță deosebită în luarea deciziilor privind sporirea producției de bunuri. Urmărind creșterea profiturilor, agenții economici vor fi stimulați în realizarea de producții suplimentare, doar în situația în care costul marginal va fi mai mic decât costul mediu (unitar), astfel: $C_{mg} < CM$.

3. CEREREA ȘI OFERTA

3.1. Elasticitatea cererii și condițiile acesteia

Variația cererii pe piață în raport de modificarea unuia dintre factori (preț, venit) se exprimă prin **elasticitatea** acesteia. Aceasta arată gradul, fracțiunea sau procentul modificării cererii, în funcție de evoluția unuia sau altuia dintre factorii menționați. Cel mai important factor de influențare a cererii este prețul.

Elasticitatea cererii în raport cu prețul exprimă modificarea cererii unui produs în funcție de modificarea prețului acestuia, în condițiile în care ceilalți factori de influență rămân constanți. Se calculează cu ajutorul **coeficientului de elasticitate în funcție de preț** (E_{cpx}), ca raport între modificarea relativă a cantității cerute (variabilă dependentă) și modificarea relativă a prețului acestui produs (variabilă independentă), astfel:

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

unde: E_{cpx} - coeficientul de elasticitate a cererii în funcție de preț pentru produsul "x"; C_0 - cererea totală inițială pentru produsul respectiv; ΔC - modificarea cererii totale pentru acel produs, sub influența prețului ($C_1 - C_0$); P_0 - prețul inițial al produsului; ΔP - modificarea prețului acelui produs ($P_1 - P_0$); $\% \Delta C$ - modificarea procentuală a cererii totale; $\% \Delta P$ - modificarea procentuală a prețului unitar al produsului respectiv.

Altfel spus, coeficientul elasticității cererii în funcție de preț se mai poate defini ca fiind raportul dintre variația procentuală a cantității cerute și variația procentuală a prețului.

Elasticitatea sau sensibilitatea cererii produselor la variația prețurilor este foarte diferită. Când coeficientul de elasticitate al unui bun este ridicat, înseamnă că bunul respectiv are o cerere "elastică", adică volumul cererii este foarte sensibil la modificarea prețului. Când coeficientul de elasticitate este scăzut, spunem că cererea este "inelastică", iar cantitatea cerută este foarte puțin sensibilă la variația prețului.

Ecuția cererii este dată de relația: $C = a - p \times X$, unde "a" reprezintă variabila independentă, "p" prețul bunurilor și serviciilor și "X" cantitatea cerută în funcție de preț.

În funcție de mărimea coeficientului de elasticitate cerere-preț, cererea pentru diferite bunuri poate înregistra următoarele **forme**:

1) **cerere elastică**, atunci când $E_{CPX} > 1$, adică cererea se modifică în sens contrar prețului, dar mai intens, într-o proporție mai mare. Altfel spus, la o modificare a prețului cu un anumit procent, cererea se modifică și ea, dar cu un procent mai mare.

2) **cerere inelastică**, atunci când $E_{CPX} < 1$, adică cererea reacționează la modificarea prețului, dar într-o proporție mai mică, respectiv la o modificare cu un anumit procent a prețului, cererea se modifică în sens contrar cu un procent mai mic.

3) **cerere cu elasticitate unitară**, când $E_{CPX} = 1$, care înseamnă că variația procentuală a cantității cerute este egală cu variația procentuală a prețului, respectiv o creștere (scădere) a prețului unui produs este însoțită de o scădere (creștere) a cererii pentru acel produs în aceeași proporție.

4) **cerere perfect elastică**, când $|E_{CPX}| \rightarrow \infty$, care presupune că variația slabă a prețului unui produs (prețul rămâne relativ constant) se combină cu o creștere continuă a cererii la acel produs, tinzând astfel către infinit (cerere infinit elastică).

5) **cerere perfect inelastică**, atunci când $|E_{CPX}| \rightarrow 0$, respectiv când cantitatea cerută dintr-un produs sau serviciu este relativ constantă (variația cererii este aproape nulă), iar modificarea prețului, în orice sens, nu are nici o influență determinantă asupra cererii pentru acel produs (cerere rigidă).

Ultimele două forme de elasticitate au mai mult o valoare teoretică, decât practică.

Având în vedere că factorul - preț este cel mai important element de determinare a cererii, este interesant de cunoscut care sunt **împrejurările (condițiile)** care pot influența elasticitatea acestora în funcție de preț. Dintre cele mai importante, menționăm:

a. gradul de substituibilitate a bunurilor; cu cât un bun are o gamă mai variată de înlocuitori, deci este mai substituibil, cu atât el are o cerere mai elastică la preț și invers, bunurile nesubstituibile sau greu substituibile au o cerere inelastică; deci, coeficientul de elasticitate a cererii este într-o relație pozitivă cu cât gradul de substituibilitate a bunurilor.

b. gradul necesității de consum; de regulă, bunurile de lux sau cele care se consumă periodic (sporturile de iarnă, excursiile etc.) au o cerere elastică în raport cu prețul, iar bunurile de bază, vitale, de strictă necesitate (hrana, combustibilul, îmbrăcămintea, medicamentele) și care se consumă în mod curent au în general o cerere inelastică;

c. ponderea venitului cheltuit pentru un anumit bun în bugetul total al cumpărătorului; ca regulă, bunurile cu o pondere importantă în bugetul familiei (de ex. automobilul, mobila) au o cerere elastică, iar cele care dețin o pondere redusă în totalul cheltuielilor efectuate de către menaje au o cerere inelastică (de ex. timbrele, telegramele, ziarele etc.);

d. perioada de timp scursă de la modificarea prețului; în general, cu cât este mai mare perioada de timp, cu atât este mai elastică cererea pentru bunurile ale căror prețuri au suferit modificări, întrucât cumpărătorii au răgazul de a se adapta schimbărilor de preț, iar pe piață pot apărea și alte bunuri înlocuitoare; dimpotrivă, pe o perioadă scurtă de timp, cererea este inelastică, deoarece consumatorii nu se decid, încă, asupra modificării programului de consum. De pildă, dacă prețul unui bun se dublează, cererea pentru bunul respectiv, pe termen scurt, se va reduce, să zicem, cu 80%, adică $E_{CP} = 0,8$ (cerere inelastică), iar pe termen lung, se va reduce cu un procent mult mai mare, de exemplu, cu 120%, adică $E_{CP} = 1,2$ (cerere elastică).

Cunoașterea condițiilor (împrejurărilor) care determină elasticitatea cererii este foarte importantă pentru estimarea venitului total încasat de producător sau vânzător ($Vt = \text{Preț} \times \text{Cantitate}$). Mai mult, estimarea coeficientului de elasticitate ne ajută să știm dacă o creștere a prețurilor determină scăderea sau creșterea veniturilor. O asemenea problemă este esențială pentru multe domenii de activitate, iar firmele din aceste domenii trebuie să știe a decide în ce măsură este oportun să majoreze prețurile, dacă este nevoie de o reducere a prețurilor și în ce fel vor afecta aceste acțiuni cererea unui anumit produs.

Astfel, în funcție de nivelul coeficientului de elasticitate, se poate estima care va fi evoluția venitului total în cazul unei modificări a prețului, după cum urmează:

- dacă cererea este *elastică*, scăderea prețului va conduce la o creștere a venitului total, datorită sporirii într-o proporție mai mare a cantității cerute;
- dacă cererea este *inelastică*, scăderea prețului va determina o reducere a venitului total, datorită creșterii cererii într-un procent mai mic decât scăderea prețului;
- dacă cererea are *elasticitate unitară*, scăderea prețului nu va influența mărimea venitului total, întrucât creșterea cererii va fi proporțională cu scăderea prețului.

3.2. Elasticitatea ofertei și condițiile acesteia

Sensibilitatea sau variația ofertei unei mărfi, sub influența unuia dintre factorii determinanți, se exprimă prin elasticitatea ofertei, iar dimensiunea acesteia este dată de mărimea coeficientului de elasticitate, care arată gradul sau măsura procentuală în care oferta se modifică sub influența unui anumit factor (preț, cost). Ca și în cazul cererii, factorul cel mai important de influență este prețul.

◆ **Elasticitatea ofertei în funcție de preț se dimensionează cu ajutorul coeficientului de elasticitate ofertă-preț, care se calculează ca raport între**

modificarea relativă a cantităților oferite și modificarea relativă a prețului de vânzare, după cum urmează:

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

unde: E_{opx} - coeficientul de elasticitate al ofertei în raport cu prețul, pentru marfa "x"; O_0 - volumul inițial al ofertei; P_0 - prețul unitar inițial al mărfii "x"; $\% \Delta P$ - modificarea procentuală a prețului; $\% \Delta O$ - modificarea procentuală a ofertei.

Ecuția ofertei este dată de relația: $O = a + p \times X$, unde "a" reprezintă variabila independentă, "p" prețul bunurilor și serviciilor și "X" cantitatea cerută în funcție de preț.

Ca și în cazul cererii, în funcție de nivelul coeficientului de elasticitate, oferta pentru o anumită marfă poate avea următoarele *forme*:

1) **ofertă elastică**, când $E_{opx} > 1$, adică unui anumit procent de modificare a prețului unitar îi corespunde o modificare procentuală mai mare a ofertei, sau când ritmul creșterii ofertei devansează ritmul de creștere al prețului, ambele însă fiind creșteri moderate.

2) **ofertă inelastică**, când $E_{opx} < 1$, adică procentul modificării ofertei este mai mic decât procentul modificării prețului, sau, dacă prețul crește într-o proporție dată, oferta crește, dar în ritmuri inferioare față de nivelul prețului.

3) **ofertă cu elasticitate unitară**, când $E_{opx} = 1$, respectiv când cantitatea oferită variază direct proporțional cu evoluția prețului, adică o modificare procentuală a prețului determină aproximativ aceeași modificare procentuală a ofertei, în același sens.

4) **ofertă perfect elastică**, când $|E_{opx}| \rightarrow \infty$, reprezintă un caz extrem, un concept teoretic care nu există în realitate și care presupune ca la un preț dat sau o modificare foarte mică a prețului, oferta să crească la infinit.

5) **ofertă perfect inelastică**, când $|E_{opx}| \rightarrow 0$, este un alt caz extrem, conform căruia la orice modificare a prețului, în orice sens și cu orice procent, oferta nu se modifică, rămânând constantă.

Capacitatea ofertei de a varia sub influența prețului depinde de mai multe împrejurări, care țin de condițiile specifice ale fiecărui întreprinzător, de strategia de piață promovată de către firme, de tehnicile de marketing folosite, de domeniul de activitate și conjunctura generală a economiei. Dincolo de asemenea situații, specifice fiecărei ramuri și etape de evoluție a economiei, există și unele **împrejurări (condiții) comune** care influențează elasticitatea ofertei în raport de preț, precum:

a. posibilitățile de stocare a bunurilor; dacă un anumit bun poate fi depozitat și păstrat o anumită perioadă de timp, elasticitatea ofertei în funcție de prețul acestui bun crește și invers, când posibilitățile de stocare sunt reduse, elasticitatea ofertei scade; între posibilitățile de stocare a bunurilor și elasticitatea ofertei la preț există o relație pozitivă;

b. perioada care trece de la modificarea prețului; dacă perioada este foarte scurtă, oferta este de regulă inelastică; dacă perioada este scurtă, elasticitatea ofertei în raport de preț poate fi unitară, iar pe termen lung devine elastică. O asemenea situație se explică prin sursele de constituire și evoluție a ofertei. Astfel, pe termen foarte scurt, oferta se modifică doar pe seama posibilităților de stocare, depozitare, iar acestea sunt în mod inevitabil foarte limitate. În schimb, pe termen mai lung, oferta este elastică în funcție de preț, pentru că programele de producție și de investiții ale întreprinzătorilor au fost adaptate la modificarea prețurilor (se extind când prețurile cresc sau se restrâng când prețurile scad). Pe termen lung are loc și pătrunderea în ramură a noi întreprinzători (când prețul crește) și reprofilarea altora (când prețul scade), precum și modificarea proceselor de fabricație cu ciclu lung, mai ales în unele ramuri ale industriei, construcțiilor și agriculturii.

4. CONCURENȚA ȘI PREȚUL

4.1. Rolul concurenței și funcțiile prețului

Concurența este un proces de competiție, de confruntare deschisă a agenților economici ofertanți, în cadrul căreia fiecare urmărește să-și atragă clientela consumatoare, să-și stimuleze vânzările, menținerea pe piață a produselor, prin prețuri mai convenabile, prin calitatea mai bună a mărfurilor, prin reclamă, publicitate etc.

Concurența determină comportamentul economic de ansamblu al întreprinzătorilor (firmelor), politica financiară, politica de investiții, politica de personal a acestora. În procesul concurenței apare rivalitatea, opoziția, raportul de forțe dintre agenții economici, pe piața bunurilor de consum și a serviciilor, precum și pe piața factorilor de producție. În acest cadru, cei competitivi sunt avantajați și câștigă, iar cei ineficienți înregistrează pierderi, ajungând, în cazurile extreme, la stări de insolvență sau faliment.

Rolul concurenței este unul *fundamental* pentru mecanismul economic de piață și, în general, pentru dezvoltarea economico-socială a unei țări: Acesta este pus în evidență de următoarele aspecte:

1. *încurajează și stimulează creativitatea, inovația, determinând introducerea progresului tehnic și tehnologic în procesele de producție, precum și îmbunătățirea metodelor și tehnicilor de management și marketing - cerințe esențiale ale succesului în afaceri;*
2. *contribuie la o mai bună satisfacere a intereselor membrilor unei comunități, deoarece oferă cumpărătorilor posibilitatea de a alege bunurile, în maximizarea nevoilor lor, spre deosebire, de exemplu, de situația de monopol, în care consumatorii se află la dispoziția unui singur producător;*

3. constituie un important factor de reducere a tendințelor inflaționiste, deoarece sub presiunea competiției, întreprinzătorii sunt nevoiți să micșoreze costurile, promovând progresul tehnic și tehnologic, fapt ce le permite menținerea sau chiar reducerea prețurilor pentru a câștiga noi segmente de piață de desfacere;

4. orientează activitatea economică, prin repartizarea resurselor economice în direcția producerii a ceea ce este necesar și cu eficiență maximă; acest proces se realizează sub acțiunea legii generale a cererii și ofertei, prin mecanismul prețurilor, concurența evidențiindu-se ca un important regulator al pieței.

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. El reprezintă așadar măsura valorii unui bun marfar.*

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 consumatoare, 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 cumpărătorului*. Raportul dintre cele două categorii de interese determină pe piață, în final, *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 într-un barometru economic de mare însemnătate pentru înțelegerea stărilor de fapt din economie la un moment dat. Acest lucru evidențiază rolul lui fundamental 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, necesar continuării și dezvoltării activității. Totodată, 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 sociale. 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).

4.2. Factorii de influență și clasificarea prețurilor

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.

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

- **după obiect**, prețurile se împart în trei categorii principale: a) *prețuri ale bunurilor materiale* (prețurile mărfurilor); b) *prețuri ale bunurilor nemateriale (serviciilor)* denumite tarife; c) *prețuri ale factorilor de producție*, precum: 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 influență asupra afacerilor interne și care sunt exprimate în moneda națională; b) *prețuri externe*, utilizate în afacerile cu caracter internațional (exporturi, importuri), cu impact pe piața mondială și care se exprimă în monede străine liber-convertibile și de largă circulație internațională (dolar, euro etc.).

- **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 (generate de reglementări legislative), dar și cu decizii monopoliste, oligopoliste sau monopsonice în diferite sectoare ale economiei.

5. VENITURI FUNDAMENTALE

5.1. 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).

Salariul, alături de profit, reprezintă cea mai cunoscută formă de venit fundamental, nivelul lui condiționând nivelul de trai al unei societăți. El reprezintă

în medie aproape 50% din PIB al țărilor U.E. Salariul apare ca un *preț al închirierii forței de muncă*, din partea unor oameni liberi juridic și economic, respectiv ca preț al serviciilor aduse prin munca depusă de către aceștia.

De asemenea, salariul nu trebuie identificat cu venitul din muncă și nici cu venitul personal.

- *Veniturile din muncă* reprezintă o categorie mai cuprinzătoare, deoarece includ, pe lângă salariu, și alte venituri specifice, cum ar fi: veniturile fermierilor, ale întreprinzătorilor individuali, veniturile liber-profesioniștilor etc.

- *Venitul personal*, la nivel național, cuprinde venitul curent care revine tuturor persoanelor din toate sursele, respectiv: salarii primite de la angajator; alte venituri din muncă; veniturile provenite din chirii și arenze; venituri din dividende; venituri din dobânzi; venituri bugetare (pensii, ajutoare de șomaj, burse, alocații).

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 și înscris în documentele (contractele de muncă), încheiate între angajator și angajat.. Salariu nominal 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 (rețineri sociale, impozite).

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 de cumpărare a salariaților, fiind direct proporțional cu mărimea salariului nominal și invers proporțional cu dinamica prețurilor.

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).

Analizat ca *venit*, salariul va reflecta tendința de *creștere* continuă, odată cu trebuințele tot mai complexe ale oamenilor salariați, susținută de regulă și de organizațiile sindicale. Privit sub aspectul *costului*, tendința este de limitare a acestuia, întrucât angajatorul, sub presiunea concurenței și a dorinței de a obține un profit cât mai mare, este interesat de înregistrarea unor cheltuieli cât mai reduse cu producția, care să se reflecte apoi în prețuri de vânzare competitive.

5.2. 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”³.

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 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**, 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.

³ Dicționarul complet al economiei de piață, Editura Informația Business Books, București, 1994, pg. 273.

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:

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

6. REZULTATELE MACROECONOMICE

6.1. Indicatorii macroeconomici de rezultate

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 pieței⁴.

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 cheltuielile cu toate bunurile materiale și serviciile cumpărate de către populație (menaje), inclusiv cele provenite din producția autohtonă, în scopul satisfacerii trebuințelor individuale (bunuri de consum curent, bunuri durabile, bunuri agro-alimentare, diverse servicii).
- *Consumul public* exprimă cheltuielile instituțiilor administrației de stat (centrale și locale), ocazionate de cumpărarea de bunuri economice, pentru prestarea serviciilor publice. În consumul public (de stat) se includ acele cheltuieli efectuate de instituțiile publice, pentru achiziția de bunuri în domeniile: social-cultural, administrativ, economic, ordine publică, apărare națională etc.

► ***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 cheltuielile cu bunuri intermediare precum: piese și materiale componente, subansamble, combustibili, semifabricate și bunuri complementare în general.

⁴ *Prețurile factorilor de producție*, comparativ cu *prețurile pieței*, nu includ impozitele indirecte nete (impozitele indirecte - subvențiile de exploatare).

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);

⇒ **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*⁵ 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):

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

⁵ În circuitul capitalului, *valoarea adăugată brută* se compune din: salarii, profit, impozite, taxe, amortizare.

⇒ **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:

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

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

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 (VN)*.

Indicatorii macroeconomici sunt utilizați, în general, pentru determinarea dinamicii economice. Creșterea economică este relevată de creșterea indicatorilor macroeconomici. Întrucât acești indicatori sunt exprimați monetar (valoric), iar creșterea lor se poate datora atât creșterii prețurilor de la o perioadă la alta (inflației), cât și creșterii volumului fizic al activității economice, indicatorii macroeconomici se exprimă în prețuri constante (sau comparabile), purtând denumirea de *indicatori reali* (PIB real, PNB real etc.). Dacă sunt exprimați în prețurile curente ale anului, ei se numesc *indicatori nominali* sau *monetari*.

Raportul dintre PIB nominal și PIB real se numește *deflatorul PIB (D)* și exprimă *indicele mediu al prețurilor* pe întreaga economie, în perioada analizată, astfel:

$$D = \frac{PIB_n}{PIB_r}, \text{ iar } PIB_r = \frac{PIB_n}{D}$$

După calcularea PIB real, se poate trece la stabilirea dinamicii (evoluției) indicatorului respectiv, prin calcularea *indicelui produsului intern brut* :

$$I_{PIB} = \frac{PIBr_1}{PIBr_0} \times 100$$

Produsul activității economice poate fi potențial sau actual. *Produsul potențial* se referă la mărimea maximă a acestuia care poate fi obținută într-o perioadă în condițiile ocupării depline a forței de muncă. *Produsul actual* poate fi mai mare sau mai mic decât produsul potențial, în raport de nivelul productivității muncii medii, de rata de activitate a populației, precum și de alte condiții conjuncturale. Diferența dintre PNB potențial și PNB actual se numește *ecartul PNB* și are o mare importanță în studiile de echilibru macroeconomic.

6.2. Cererea și oferta agregate

Macroeconomia se preocupă de factorii determinanți ai producției totale și ai ratei de creștere, de rata inflației și de cea a șomajului. Într-o economie de piață modernă, deschisă spre exterior, comportamentele agenților economici se concretizează, în ultimă instanță, sub forma cererii agregate (globale, totale) și ofertei agregate.

➤ **Cererea agregată (globală)** reprezintă ansamblul cerințelor solvabile de bunuri și servicii produse într-o economie, într-o perioadă de timp, la un anumit nivel al prețurilor.

Structura cererii agregate (CA) cuprinde următoarele elemente:

- a) cheltuieli pentru achiziționarea de bunuri și servicii, efectuate de către populație (menajele) - CM;
- b) achizițiile guvernamentale de bunuri/servicii de consum și bunuri investiționale, pe seama veniturilor bugetare - CG;
- c) venituri alocate și cheltuite de întreprinderi (firme) pentru investițiile brute (formarea brută de capital) - Ib;
- d) cheltuielile agenților economici străini (în valută), pentru a importa dintr-o anumită țară, respectiv pentru a plăti exporturile acelei țări - Exp net (exporturi-importuri);

$$CA = CM + CG + Ib + Exp\ net$$

Mărimea cererii agregate este influențată de **nivelul general al prețurilor**, care este o medie ponderată a prețurilor bunurilor materiale și serviciilor, produse într-o economie.

- Dacă nivelul general al prețurilor crește (considerând că ceilalți factori nu se modifică), puterea de cumpărare a banilor scade, astfel că se va putea cumpăra o cantitate mai mică de bunuri și servicii cu un venit nominal dat, adică va avea loc o reducere a cererii agregate.

- De asemenea, creșterea nivelului general al prețurilor dintr-o economie va conduce spre o scumpire a bunurilor și serviciilor produse pe plan intern, comparativ cu cele străine. Ca urmare, consumatorii interni vor avea tendința să cumpere mai puține bunuri economice autohtone, ele fiind relativ mai scumpe față de cele străine, cu efecte asupra creșterii importurilor și scăderii exporturilor de astfel de bunuri.
- Creșterea nivelului general al prețurilor afectează și volumul investițiilor, întrucât dacă presupunem că investițiile se fac din împrumuturi, creșterea acestui nivel va determina și mărirea ratei medii a dobânzii, scumpindu-se astfel creditul, cu efecte asupra descurajării investițiilor, adică a scăderii cererii pentru bunuri de capital.
- Totodată, sporirea nivelului general al prețurilor va avea ca rezultat și reducerea cheltuielilor guvernamentale pentru achiziționarea de bunuri de consum și bunuri investiționale.

În concluzie, o creștere generalizată a prețurilor în economie va avea ca rezultat *contractia* cererii agregate (globale) prin reducerea tuturor componentelor acesteia. Invers, *scăderea* nivelului general al prețurilor va genera o *extindere* a cererii agregate.

Considerând însă, că nivelul general al prețurilor rămâne relativ constant pe o anumită perioadă de timp, atunci cererea agregată variază în raport cu acțiunea unor factori care poartă denumirea de **condițiile** cererii agregate, precum:

- a) *anticipările consumatorilor și investitorilor* cu privire la evoluția stării economice în ansamblul ei. Anticipările *optimiste* vor determina populația să cumpere o cantitate mai mare de bunuri, în special de folosință îndelungată, iar întreprinzătorii să sporească investițiile, deoarece crește gradul de certitudine privind eficiența acestora, ceea ce va însemna creșterea cererii agregate. Anticipările *pesimiste* vor conduce la creșterea incertitudinilor consumatorilor finali, fapt ce se va reflecta în reducerea cererii agregate, adică a cheltuielilor pentru bunuri de consum și de capital.
- b) *natura politicilor guvernamentale* care, dacă privesc creșterea cheltuielilor pentru investiții, reducerea fiscalității sau sporirea masei monetare, au ca efect creșterea cererii agregate, iar dacă stimulează creșterea ratei dobânzii sau a fiscalității, au ca efect reducerea cererii agregate.
- c) *starea generală a economiei mondiale* care, dacă se află într-o perioadă de boom economic, va determina creșterea importurilor, adică mărirea exporturilor din economia națională, crescând cererea agregată, iar dacă se află într-o perioadă de criză, partenerii de afaceri străini vor importa mai puțin, adică exporturile din economia națională se vor reduce, scăzând astfel cererea agregată.

➤ **Oferta agregată (globală)** reprezintă valoarea bunurilor și serviciilor create într-o economie, într-o perioadă determinată, de către toți agenții economici,

autohtoni și străini. Oferta agregată reprezintă producția totală internă de bunuri economice, oferite pe piață la un anumit nivel al prețurilor.

Cel mai important factor de influențare a ofertei agregate este **nivelul prețurilor**, care, după cum știm, determină evoluția acesteia în același sens (când prețurile cresc oferta crește, iar când prețurile scad, oferta se reduce și ea). Acest lucru este valabil însă, dacă nivelul prețurilor se referă la bunurile marfare care constituie oferta agregată, fără a avea legătură cu costul acestora.

Modificarea nivelului general al prețurilor se reflectă însă în oferta agregată, și prin intermediul **costurilor cu factorii de producție** achiziționați. Astfel, o creștere a acestor costuri (spre exemplu, costul muncii) poate determina o reducere a ofertei, iar o scădere a lor, mărirea ofertei agregate.

Considerând nivelul general al prețurilor ca fiind relativ constant, oferta agregată poate fi influențată și de alți factori numiți **condiții** ale ofertei, precum:

a) **productivitatea factorilor de producție** care, dacă sporește, va antrena o reducere a costului mediu, creșterea volumului producției și deci, a ofertei agregate. O scădere a productivității va conduce la creșterea costului mediu și reducerea producției pe unitatea de factor consumat, adică o micșorare a ofertei agregate.

b) **volumul factorilor de producție** utilizați, care poate spori oferta agregată atunci când factorii de producție se multiplică și poate reduce oferta agregată, atunci când acest volum se diminuează.

7. PIAȚA MONETARĂ

7.1. Conceptul și structura pieței monetare

Piața monetară este definită ca o piață a capitalurilor pe termen scurt, mediu și lung, unde se întâlnește cererea și oferta de fonduri, din partea agenților economici (de drept public și privat) și instituțiilor financiar-bancare. Ea este o piață specifică, prin intermediul căreia se *compensează excedentul cu deficitul de monedă (lichidități)*, existent în întregul circuit economic și se *reglează cantitatea de monedă din economie, în condițiile unui preț specific, respectiv rata dobânzii*.

Piața monetară este alcătuită din totalitatea relațiilor, instituțiilor și instrumentelor, cu ajutorul cărora sunt transferate disponibilitățile bănești către domeniile care au nevoie de astfel de resurse. *Ea reprezintă piața capitalurilor pe diferite termene, unde se întâlnește cererea de împrumuturi cu oferta de fonduri financiare disponibile, subiecții principali fiind instituțiile bancare, care au rolul de intermediere financiară între ofertanții de fonduri și solicitanții acestora.*

Funcționarea pieței monetare depinde de modul de organizare și funcționare a **sistemului bancar** în ansamblul său, de relațiile și operațiunile bănești care se derulează între componentele acestuia, în care rolul fundamental îl deține Banca Centrală (Națională).

Pentru a înțelege conceptul de piață monetară, este necesar a se face o analiză succintă a **structurii** acesteia, din punct de vedere al relațiilor diverse care iau naștere în cadrul acestei piețe și al participanților pe această piață.

În majoritatea țărilor cu economie de piață dezvoltată, piața monetară este compusă din două segmente: *pieța titlurilor de credit și piața interbancară*. Fiecare dintre aceste segmente poate fi o ipostază a pieței monetare, care reprezintă de fapt o *pieță a creditului pe diferite termene*.

De precizat că, în sens larg, piața monetară cuprinde și *pieța creditului* (clasic), aceea care reflectă ansamblul relațiilor de împrumut, între instituțiile bancare comerciale și agenții economici (privati și/sau publici).

♦ **Piața titlurilor de credit** este segmentul pieței monetare în cadrul căruia sunt efectuate atât operațiuni cu *titluri de credit pe termen scurt* (cambii, bilete la ordin, certificate de depozit etc), cât și operațiuni cu *titluri de credit pe termen mediu sau lung* (titluri de stat, certificate de trezorerie, eurobonduri etc). Ultima categorie se încadrează în operațiuni de tip *open-market*, ca principal instrument de politică monetară al Băncii Centrale.

Titlurile de credit sunt documente solemne având forme și conținut standardizate, care reprezintă o obligație a unei persoane fizice sau juridice (debitor), de a plăti la o scadență determinată o sumă de bani, împreună cu dobânda aferentă, unui beneficiar anume. Titlurile de credit sunt transmisibile pe piața monetară (și negociabile pe cea a capitalului), adică pot fi vândute/cumpărate înainte de scadență. Ele mai sunt cunoscute și sub denumirea de *active financiar-monetare*.

Vânzarea titlurilor la o instituție de credit (bancă comercială), înainte de termenul scadent și încasarea sumei înscrisă pe aceste titluri, diminuată cu dobânda (taxa de scont) ce revine băncii, reprezintă *operațiunea de scontare* a titlurilor. Astfel, se asigură fonduri lichide înainte de termen, necesare firmelor participante la tranzacțiile economice. La scadență banca primește suma înscrisă pe document de la debitor.

De asemenea, banca comercială poate la rândul ei să resconteze titlurile respective la banca centrală, înainte de scadență, operațiune denumită *rescontare*. Similar, banca centrală preia aceste titluri percepând o anumită dobândă, care în prezent este *dobânda de politică monetară* (denumită în trecut dobândă de referință, taxă de rescont sau taxă oficială a scontului) și care este mai mică decât taxa de scont (dobânda băncilor comerciale). Prin această operațiune are loc o refinanțare a băncilor comerciale.

Principalele **categoria de operațiuni** pe piața monetară (operațiuni open-market), aflate la dispoziția Băncii Centrale, sunt:

▪ *Operațiuni de tip „repo”* - tranzacții destinate injectării de lichiditate, în cadrul cărora banca centrală cumpără de la instituțiile bancare titluri de credit (active eligibile), cu angajamentul acestora de a răscumpăra activele respective la o dată ulterioară și la un preț stabilit la data tranzacției;

▪ *Operațiuni de tip „reverse repo”* - tranzacții destinate absorbției de lichiditate, în cadrul cărora banca centrală vinde instituțiilor bancare titluri de credit

(active eligibile), angajându-se să răscumpere activele respective la o dată ulterioară și la un preț stabilit la data tranzacției;

- *Atragere de depozite* - tranzacții cu scadență prestabilită, destinate absorbției de lichiditate, în cadrul cărora banca centrală atrage depozite de la instituțiile bancare;

- *Emitere de certificate de depozit* - tranzacții destinate absorbției de lichiditate, în cadrul cărora banca centrală vinde instituțiilor bancare certificate de depozit.

- ♦ *Piața interbancară* este un segment de piață specific, care reprezintă cadrul de desfășurare zilnică a raporturilor dintre bănci în legătură cu lichidarea soldurilor provenind din operațiuni bănești reciproce.

Băncile își acordă împrumuturi sau își rambursează creditele contractate anterior. Totodată, băncile efectuează plăți la ordinul clienților lor, titulari de depozite, către unele bănci și sunt beneficiare de încasări de la aceleași sau alte bănci. Astfel, din fiecare operațiune efectuată, o bancă devine creditoare sau debitoare față de altă bancă.

La sfârșitul unei zile de lucru, fiecare bancă, în parte, are în raport cu celelalte bănci o serie de poziții și sume debitoare și o serie de poziții și sume creditoare, fiind în consecință beneficiara unui sold creditor sau titulara unui sold debitor. Interconectarea operațiunilor dintre bănci face ca între acestea să apară obligații reciproce, o bancă devenind în raport cu celelalte bănci, fie debitoare, fie creditoare.

În decursul timpului, s-a statornicit practica stingerii zilnice a obligațiilor reciproce dintre bănci, într-un cadru organizat sub coordonarea băncii de emisiune.

Negocierea disponibilităților necesare pentru stingerea obligațiilor reciproce face obiectul tranzacțiilor pe piața monetară interbancară. Pe această piață apar zilnic două categorii de participanți, ofertanții de monedă și solicitanții de monedă, care fac operațiuni de decontări interbancare sau intrabancare, atunci când acestea intervin între unitățile aceleiași societăți bancare (sucursale, filiale, agenții).

- *Ofertanții* de monedă sunt băncile titulare ale conturilor de disponibilități la banca de emisiune, care au solduri creditoare. Întrucât depozitele de la banca de emisiune nu sunt purtătoare de dobândă, titularele acestora (băncile) sunt foarte interesate să valorifice aceste disponibilități prin acordarea negociată de credite pe piața interbancară.

- *Solicitanții* de monedă sunt acele bănci care, rămânând debitoare în raporturile cu alte bănci, caută resurse de acoperire contractând credite pe termene foarte scurte.

În derularea operațiunilor pe piața monetară, Banca Centrală are un rol de regulator. Ea intervine în mod regulat, prin operații de open-market, care ajută satisfacerea cererilor de lichidități, atunci când piața, considerată global, se manifestă ca solicitatoare de monedă centrală. De asemenea, Banca Centrală are și un rol creditor, constituindu-se ca ofertant de monedă pentru băncile cu poziții debitoare, prin facilități de creditare, operațiuni de rescontare și/sau lombardare.

Conținutul și specificitatea pieței monetare interbancare sunt puse în evidență de câteva *trăsături caracteristice*: • participanții pe această piață sunt numai instituțiile bancare; • obiectul tranzacțiilor îl reprezintă disponibilitățile monetare ale băncilor exprimate în moneda centrală; • operațiunile de negociere se desfășoară de regulă zilnic; • termenele de acordare a creditelor interbancare pot fi foarte scurte (câteva zile) și medii (câteva luni, până la un an); • creditele acordate sunt credite personale, de la bancă la bancă, bazate pe încredere reciprocă maximă și cu riscuri reduse; • dobânda practică se stabilește zilnic prin jocul curent al cererii și ofertei de monedă.

7.2. Cererea și oferta de monedă

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: 1) cererea de monedă crește sau se reduce proporțional cu volumul tranzacțiilor, când nivelul prețurilor și viteza de circulație rămân constante; 2) cererea de monedă crește, crescând implicit masa monetară, când viteza de circulație scade și se reduce când viteza de circulație crește; 3) masa monetară se află în raport direct proporțional cu nivelul general al prețurilor, ceilalți factori rămânând constanți.

De asemenea, 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 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 ($T \times P$), 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 devizelor străine (valutelor) obținute de agenții economici în urma exporturilor de bunuri; în schimbul devizelor achiziționate, banca centrală emite monedă pe care o pune în circulație; cantitatea de monedă din economie se poate diminua atunci când banca centrală vinde devize străine agenților economici care efectuează operațiuni de import;
- credite de refinanțare acordate băncilor comerciale, care au nevoie de sume suplimentare pentru a face față plăților mai mari decât depunerile, realizate în aceeași perioadă de timp;
- achiziția de titluri de stat (obligațiuni de stat, certificate de trezorerie), emise pentru acoperirea totală sau parțială a deficitului bugetar sau pentru echilibrarea execuției bugetare.

Crearea *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. Acest proces are la bază 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.), factorul de multiplicare fiind raportul $\frac{1}{r}$, unde „r” - rata rezervelor minime obligatorii. Depozitele noi constituite (D_{noi}) sunt egale cu produsul dintre depozitele inițiale (D_i) și factorul de multiplicare $\frac{1}{r}$.

Așadar, oferta de monedă constă în punerea în circulație a instrumentelor monetare. Oferta de monedă scripturală este 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.

8. PIAȚA CAPITALULUI

8.1. Valorile mobiliare - produse ale pieței de capital

Valorile mobiliare sunt titluri financiare (de valoare) exprimate prin anumite înscrisuri, cu caracter negociabil și care atestă existența unor relații contractuale între emitenții și deținătorii acestora. În baza acestor relații, ele conferă deținătorilor anumite drepturi patrimoniale și bănești, în raport cu emitenții acestora.

Prin emisiunea și negocierea acestor titluri (hârtii) de valoare are loc, pe de o parte, mobilizarea și atragerea disponibilităților bănești de la diverși agenți economici sau populație către activitatea economică a altor agenți economici (fie sub forma subscrierii la capitalul social, fie sub forma unor resurse de creditare), iar pe de altă parte, se realizează o circulație a acestor valori de la un titular la altul, în funcție de jocul liber al cererii și ofertei. Această circulație a titlurilor se realizează prin acte de vânzare-cumpărare pe piața de capital. Cumpărarea acestor titluri este echivalentă cu o investiție și, ca orice tip de investiție, este supusă unor riscuri economice și financiare.

Cele mai reprezentative tipuri de valori mobiliare care circulă pe piața capitalului sunt: *acțiunile și obligațiunile*. În funcție de aceste titluri primare există: *pieța acțiunilor și piața obligațiunilor*.

◆ *Acțiunile sunt titluri financiare (de valoare), negociabile, emise de un agent economic (societate comercială) pentru constituirea, mărirea sau restructurarea capitalului social.*

Acțiunile atestă deținerea unei părți din capitalul unei societăți, ceea ce îi conferă posesorului calitatea de *acționar*, cu următoarele *drepturi* aferente: dreptul de a participa cu vot deliberativ în adunarea generală a acționarilor; dreptul de a participa la împărțirea profitului net încasând dividende; dreptul de a primi o parte corespunzătoare din activul social, rămas după lichidarea societății. Pe lângă drepturile respective, acționarii au și *obligația* de a răspunde pentru achitarea obligațiilor sociale ale firmei, în limita aportului la capitalul social subscris.

Circulația acțiunilor este liberă, ele putând fi vândute, moștenite sau donate, după voința posesorului lor.

Orice acțiune are o **valoare nominală** (inițială, de origine), care se determină prin raportarea capitalului social la numărul de acțiuni emise de societate, astfel:

$$V_n = \frac{CS}{N},$$

unde: CS reprezintă capitalul social și N este numărul de acțiuni.

Așadar, acțiunile sunt fracțiuni egale și indivizibile ale capitalului social care au o anumită valoare nominală.

Atunci când se emit acțiuni pe piața primară de capital, acestea pot avea o valoare diferită de valoarea nominală, în funcție de interesele emitentului, numită **valoare de emisiune** (preț de emisiune). Aceasta se determină prin adăugarea la valoarea nominală a *primei de emisiune* (Pe), astfel: $Ve = VN + Pe$. Vânzarea acțiunilor la prețul de emisiune aduce emitentului un aport suplimentar la capital.

Introduse în bursă - piața lor secundară - aceste acțiuni vor fi cotate la o **valoare de piață** (cursul bursier), diferită de cea nominală și determinată zilnic de raportul dintre cererea și oferta care se manifestă pentru titlurile respective.

În mod corespunzător, valoarea bursieră (de piață) a unei societăți, sau capitalizarea sa bursieră, este dată de produsul dintre numărul de acțiuni și cursul bursier al acestora. Prin urmare această valoare de piață (capitalizare bursieră) nu corespunde valorii capitalului social și se modifică zilnic în raport cu cotația bursieră.

Pe lângă cele trei categorii de valori ale acțiunilor - valoare nominală, valoare de emisiune și cursul bursier - în practică se pune deseori problema *evaluării acțiunilor*, adică a estimării **valorii intrinseci** a acestora, ce reprezintă în fapt un curs teoretic, în raport cu care trebuie apreciat nivelul cursului curent, de piață, al titlurilor.

O modalitate de estimare a valorii intrinseci este prin determinarea *valorii contabile*, putându-se utiliza următoarea formulă:

$$V_c = \frac{A_n}{N},$$

unde: A_n este activul net al societății și N reprezintă numărul de acțiuni. Activul net este reprezentat de partea din activele firmei, neafectată de datoriile contractate de aceasta, astfel: $A_n = \text{Activul total} - \text{Datorii totale}$.

În acest caz, dacă $V_c < C$, unde C este cursul la bursă, se consideră că titlurile sunt *supraevaluate*, ceea ce poate constitui un semnal de vânzare (se poate produce o ajustare în jos a cursului).

Dimpotrivă, dacă $V_c > C$, aceasta se poate constitui într-un semnal de cumpărare, deoarece piața nu reflectă încă realitatea valorii acțiunilor și ea va trebui - sub imperiul legităților sale proprii - să revină la starea de echilibru, în care cursul reflectă valoarea intrinsecă; altfel spus, titlurile sunt *subevaluate* încă și pot fi cumpărate.

Dividendul reprezintă partea din profitul net al unei societăți pe acțiuni, care se repartizează anual acționarilor, în funcție de deciziile Adunării Generale a Acționarilor, care analizează mărimea profitului realizat.

Fiecare acționar va beneficia de dividende, într-o anumită sumă, în funcție de numărul de acțiuni deținute și de mărimea profitului înregistrat de societate, acesta din urmă, în mărime netă, reprezentând sursa de constituire a dividendelor.

Valoarea dividendului se determină în funcție de valoarea nominală a acțiunii și rata dividendului, aceasta din urmă stabilită în funcție de evoluția profitului (un profit mic va determina o scădere a ratei dividendului și invers):

$$D = V_n \times R_D ,$$

unde: V_n - valoarea nominală a acțiunii și R_D - rata dividendului.

O altă modalitate de determinare a valorii dividendului este prin raportarea profitului net obținut la numărul de acțiuni emise:

$$D = \frac{P_n}{N} ,$$

unde: P_n - profit net repartizat și N - numărul de acțiuni emise.

Din punctul de vedere al drepturilor pe care le conferă, acțiunile se împart în *acțiuni comune* și *acțiuni preferențiale*.

Acțiunile comune sunt cele mai cunoscute și ele dau deținătorului lor legal *dreptul la vot* în adunarea generală a acționarilor, ceea ce înseamnă participare la managementul societății emitente (principiul consacrat în acest caz este: o acțiune = un vot) și *dreptul la dividend*, adică la o parte din profiturile distribuite societății respective. Cum existența și mărimea profitului depind de rezultatele financiare ale firmei, acțiunile se mai numesc *titluri cu venit variabil*.

Pe lângă acțiunile comune, firmele pot emite și *acțiuni preferențiale*, care dau dreptul la un dividend fix, ce este plătit înaintea dividendului pentru acțiunile comune; în schimb ele nu dau dreptul la vot în adunarea generală.

◆ **Obligațiunile** sunt titluri financiare de credit, care atestă existența unei creanțe a deținătorului lor (persoană fizică sau juridică) asupra emitentului (persoană juridică de drept public sau 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. Ele mai sunt denumite și *titluri cu venit fix*. Altfel spus, ele atestă calitatea de debitor a emitentului și pe cea de creditor a deținătorului.

Pentru emitent, obligațiunile reprezintă un instrument de mobilizare a capitalului de împrumut.

Obligațiunile, ca titluri de credit, se caracterizează prin următoarele **elemente tehnice**, specifice acestora:

➔ **Valoarea nominală (V_n)**, care este determinată de raportul dintre suma totală împrumutată sau valoarea creditului (I) și numărul obligațiunilor emise (N), astfel:

$$V_n = \frac{I}{N}$$

➔ *Valoarea de emisiune (Ve)*, respectiv prețul la care titlul se oferă la emisiune. În acest sens, se poate practica o emisiune *ad pari* (la paritate sau 100%), când prețul de emisiune corespunde cu valoarea nominală ($Ve = V_n$), sau o emisiune *sub pari*, când, printr-un preț de subscripție inferior, se oferă un avantaj investitorilor ($Ve < V_n$). Acest avantaj, care reprezintă un cost pentru emitent, îmbracă forma *primei de emisiune (Pe)*, care reprezintă diferența pozitivă dintre valoarea nominală și valoarea de emisiune, adică:

$$Pe = V_n - Ve \text{ sau } Ve = V_n - Pe$$

➔ *Valoarea de rambursare (Vr)*, care este de regulă egală cu valoarea nominală, fiind vorba deci de o rambursare *ad pari* ($V_r = V_n$). Se poate aplica și o rambursare *supra pari*, superioară valorii nominale, constituindu-se astfel o *primă de rambursare (Pr)* în favoarea deținătorului ($V_r > V_n$), determinată astfel:

$$Pr = V_r - V_n \text{ sau } V_r = V_n + Pr$$

➔ *Rata dobânzii (Rd)*, calculată pe baza cuponului de dobândă, care reflectă fructificarea plasamentului în raport cu valoarea nominală a obligațiunii, și care se calculează ca raport procentual între masa dobânzii și valoarea împrumutului (valoarea nominală \times numărul obligațiunilor):

$$Rd = \frac{D}{I} \times 100 \text{ și } D = I \times Rd$$

➔ *Amortizarea (restituirea) împrumutului*, respectiv răscumpărarea de către emitent a obligațiunilor emise și rambursarea, în acest fel, a creditului. În principiu, rambursarea se poate face fie dintr-o dată la scadență, când întregul împrumut este rambursat în ultima zi a termenului, fie prin anuități constante, adică restituirea în fiecare an a unei sume constante ca parte a creditului.

Obligațiunile, ca și acțiunile, pot fi negociate și tranzacționate pe piața secundară de capital, având și ele o *valoare de piață*, care depinde de raportul cerere-ofertă pentru astfel de titluri. Dacă în cazul acțiunilor, acest raport este influențat în mare măsură de nivelul dividendelor obținute, în cazul obligațiunilor rolul decisiv îl au dobânzile oferite de emitent.

În concluzie, o emisiune de obligațiuni poate aduce societății comerciale emitente resurse suplimentare, fără a crește numărul de acționari și gradul de dispersie a acțiunilor. De asemenea, ea se împrumută direct de la publicul investitor (finanțare directă), creditul fiind mai eficient și uneori mai ieftin. Piața obligațiunilor constituie o alternativă eficientă de apelare la fonduri împrumutate și prin faptul că nu se impune o negociere a contractului de împrumut, ca în cazul creditelor bancare.

*Deosebiri*le 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 și drept de informare asupra situației economice a societății, iar în cazul obligațiunilor este inexistent;
- b) *Veniturile pentru posesorul titlului*; în cazul acțiunilor sunt dividendele (care sunt legate direct de rezultatele firmei), iar în cazul obligațiunilor, dobânzile (care sunt obligatoriu achitate de emitent);
- c) *Riscurile asumate de posesorul titlului*; în cazul acțiunilor sunt mai mari (risc de evoluție nefavorabilă a afacerilor firmei, riscul de a pierde fondurile investite, în starea de faliment), iar în cazul obligațiunilor ele sunt mai mici, reducându-se la riscul de nerambursare (care, spre exemplu, nu există la obligațiunile de stat, iar în situația lichidării firmei, creditorii au prioritate în raport cu acționarii);
- d) *Durata de viață*; aceasta este practic nelimitată în cazul acțiunilor (sau până în momentul în care firma emitentă este lichidată) și limitată în cazul obligațiunilor (până la data scadentă a împrumutului).

8.2. Conceptul și structura pieței de capital

Piața de capital reprezintă ansamblul relațiilor și mecanismelor prin intermediul cărora capitalurile disponibile și dispersate din economie sunt dirijate către agenții economici, solicitanți de fonduri. Ea funcționează ca un mecanism de legătură între cei la nivelul cărora se manifestă un surplus de capital (investitori) și cei care au nevoie de capital (emitenți).

Piața de capital (financiară) este o piață a fondurilor pe termen mediu și lung, pe care se emit și se tranzacționează valori mobiliare, ce servesc drept suport al schimbului de capitaluri. Pe această piață se manifestă o relație directă între deținătorii și utilizatorii de fonduri, adică o finanțare directă a acestora din urmă, care intră în posesia capitalurilor prin emisiunea de titluri financiare.

Piața titlurilor financiare, ca mecanism de legătură între deținătorii de fonduri excedentare (investitorii) și utilizatorii de fonduri (emitenții), este *structurată* pe două mari componente (segmente): *pieța primară* și *pieța secundară*.

◆ *Piața primară de capital* este acel segment al pieței de capital pe care se vând și se cumpără titluri financiare *nou-emise*, de către diferiți agenți economici, instituții financiar-bancare sau autorități publice. Ca prim segment al pieței capitalului, ea presupune *emiterea valorilor mobiliare și plasarea lor pentru prima dată pe piață*, fiind cadrul în care emitenții atrag resurse bănești pentru finanțarea unor activități economice sau acoperirea unor deficite bugetare.

Pe acest segment de piață sunt lansate *primele emisiuni de titluri financiare*, pentru atragerea capitalurilor disponibile pe termen mediu și lung, atât pe piața de capital națională, cât și internațională. Piața primară *asigură astfel întâlnirea dintre cererea și oferta de titluri*, permițând capitalizarea agenților economici participanți.

Ea este, deci, un mijloc de distribuire a titlurilor de către utilizatorii de fonduri (*emitenții*) și de plasament în aceste titluri, din partea deținătorilor de fonduri (*investitorii*).

Pe piața primară de capital, *prețul de vânzare* al titlurilor îl constituie *valoarea nominală* a acestora, respectiv suma înscrisă pe titlu, și este un *preț ferm*. Operațiunile pe această piață se efectuează, în principal, prin intermediul societăților bancare, care în schimbul unui comision, plasează titlurile pe piață.

Emitenții de valori mobiliare (solicitanții de fonduri) pot fi următoarele categorii de persoane juridice:

- societățile care se înființează prin subscripție publică, în scopul acumulării unui capital social inițial cât mai mare;
- societățile comerciale, private sau de stat, care doresc să-și majoreze capitalul social;
- societățile care au nevoie de împrumuturi pe termen mediu și lung, pentru finanțarea unor investiții;
- instituții financiar bancare și de asigurări;
- autoritățile guvernamentale, care au nevoie de fonduri bănești pentru finanțarea unor proiecte economice naționale;
- organele administrației publice, centrale sau locale, pentru acoperirea unor cheltuieli publice sau deficite bugetare.

Operațiunile specifice pieței primare de capital reprezintă, în fapt, mijloacele prin care o societate comercială poate obține fonduri pe termen mediu sau lung (*oferta publică de vânzare, plasamentul privat și emisiunea de obligațiuni*), precum și mijlocul prin care un investitor poate achiziționa un pachet de acțiuni la o anumită societate sau poate deveni creditor al acesteia (*oferta publică de cumpărare și subscripția de obligațiuni*).

◆ ***Piața secundară de capital*** este o piață a titlurilor *anterior emise*, adică a titlurilor emise și puse în circulație pe piața primară. Pe acest segment de piață, *titlurile sunt tranzacționate* de către cei care beneficiază de drepturile pe care le consacră acestea, adică de către investitorii. Această piață îndeplinește, ca și cea primară, un rol de concentrare a cererii și ofertei de titluri, dar a unei cereri și oferte derivate, care se manifestă după ce piața titlurilor s-a constituit.

Piața secundară (piața bursieră), *oferă posibilitatea valorificării titlurilor mobiliare (acțiuni și obligațiuni) înainte ca acestea să producă venituri (dividende sau dobânzi)*. Existența acestei piețe garantează deținătorilor de titluri posibilitatea negocierii acestora și transformarea lor în lichidități, în funcție de cerere și ofertă, certificând astfel că titlurile respective au o anumită valoare. În România, în prezent, piața bursieră este reprezentată de Bursa de Valori București (BVB).

Problema fundamentală a activității pe piața secundară de capital este, deci, *formarea prețului (cursului)* titlurilor, în urma operațiunilor de negociere, care poate fi substanțial diferit de valoarea nominală. Nivelul și evoluția cursului depind de numeroși *factori*, a căror cuantificare se reflectă în *raportul dintre cererea și oferta de titluri*. Printre cei mai importanți dintre aceștia, se pot enumera:

rezultatele economico-financiare ale emitentului; rata medie a dobânzii pe piața monetară; dinamica prețurilor (inflația); perspectivele economice ale emitentului; conjunctura economică internă și internațională; comportamentul psihologic al participanților etc.

Principalele *operațiuni (tranzacții)* care se efectuează pe piața secundară a capitalului (piața bursieră) au, în general, un caracter speculativ și se împart, în mod clasic, în două categorii: *operațiuni la vedere* și *operațiuni la termen*.

a. *Operațiunile la vedere*, cunoscute și sub denumirea de *tranzacții "cash"*, constau în schimbul titlurilor contra unor sume bănești în ziua tranzacției și la cursul existent și acceptat de către participanți în momentul respectiv. Aceste tranzacții se caracterizează prin aceea că persoana care adresează ordinul de vânzare sau cumpărare își asumă obligația ca imediat (sau în perioada de lichidare normală), să pună la dispoziția partenerului titlurile vândute sau suma de bani reprezentând prețul tranzacției. Contravaloarea titlurilor se încasează în contul deschis la societatea de brokeraj.

b. *Operațiunile la termen*, cunoscute și sub denumirea de *tranzacții "futures"*, constau în asumarea, prin contract, de către participanți, a obligației de a cumpăra sau vinde o anumită cantitate de titluri financiare, la o dată viitoare (T_1), prețul fiind însă stabilit în momentul încheierii tranzacției (T_0). Operațiunile la termen sunt în esență speculative, astfel că obiectivul principal al operatorilor nu este primirea sau livrarea efectivă a hârtiilor de valoare, ci obținerea unui câștig din eventualele diferențe favorabile de curs, între ziua încheierii contractului și scadența acestuia.

Astfel, *speculatorul "la scădere"* mizează pe o scădere a cursului titlurilor cu care lucrează și, ca atare, va da un *ordin de vânzare futures*. Dacă până la scadența contractului, previziunile sale se adeveresc, adică scade cursul, el va achiziționa titlurile printr-o operațiune la vedere, în ziua scadenței, și le va ceda cumpărătorului, câștigând diferența dintre cele două cursuri (a vândut mai scump și a cumpărat mai ieftin).

Invers, *speculatorul "la creștere"* anticipează o majorare a cursului și dă un *ordin de cumpărare futures*. Dacă până la scadență cursul crește, el va dobândi titlurile la cursul stabilit anterior și va face o vânzare la vedere, în ziua scadenței, câștigând din diferența de preț (a cumpărat mai ieftin și a vândut mai scump).

Cel care reușește să previzioneze evoluția reală a cursului titlurilor va câștiga, iar celălalt va pierde.

Tranzacțiile pe piața secundară de capital se efectuează prin intermediul *societăților de servicii și investiții financiare (SSIF)*, denumite în limbaj economic și *societăți de brokeraj*. Ele sunt autorizate în acest sens de către organul de reglementare a pieței capitalului (în prezent, denumit Autoritatea de Supraveghere Financiară - ASF) și sunt organizate ca societăți pe acțiuni, îndeplinind următoarele *funcțiuni*:

- intermedierea în comerțul cu titluri, respectiv vânzarea-cumpărarea acestora în numele și pe contul unor terți (acționând ca broker) și percepând un comision;

- efectuarea de comerț cu titluri, respectiv operațiuni de vânzare-cumpărare de valori mobiliare, în nume și pe cont propriu (acționând ca dealer) și câștigând din diferența de preț (dintre vânzare și cumpărare).

Pentru ca piața secundară să-și poată îndeplini *rolul* ce-i revine într-o economie modernă, ea trebuie să îndeplinească o serie de *cerințe*:

- *lichiditatea*, respectiv abundența de fonduri disponibile, pe de o parte, și de active financiare, pe de altă parte. O piață este lichidă atunci când există posibilitatea de a vinde și de a cumpăra, în mod operativ și fără întreruperi, active (titluri) financiare. Un activ care nu este lichid nu poate fi revândut, singura posibilitate de a recupera valoarea sa fiind pe seama veniturilor viitoare pe care le aduce. Prin aceasta se anulează una dintre principalele funcții economice ale activelor financiare, aceea de a mobiliza capitalurile investite și de a transforma investiția într-o valoare comercializabilă;
- *eficiența*, respectiv existența unor mecanisme de realizare operativă, la costuri cât mai reduse, a tranzacțiilor. Costul tranzacțiilor afectează gradul de valorificare a activelor; cu cât el este mai redus, cu atât atractivitatea este mai mare, adică deținătorii de fonduri sunt mai interesați în a face investiții în active financiare;
- *transparența*, respectiv accesul direct și rapid la informații relevante atât pentru deținătorul de titluri, cât și pentru deținătorul de fonduri. Transparența asigură libera concurență, contracararea tendințelor de monopol și, prin aceasta protecția investitorilor;
- *corectitudinea* (engl. fair market), adică o organizare foarte riguroasă a pieței prin reglementări specifice, care să conducă la crearea unui mecanism de vehiculare totală și corectă a informațiilor, contracarându-se tendințele de manipulare a pieței;
- *adaptabilitatea*, care implică răspunsul prompt al pieței la noile condiții economice și extraeconomice, la noile oportunități; o piață financiară este eficientă în măsura în care este inovativă, găsește noi modalități de a răspunde specificului cererii și ofertei, ca și normelor stabilite în ansamblul sistemului economic.

În concluzie, este de reținut că între cele două segmente ale pieței de capital există o *strânsă legătură*; ele se influențează reciproc și, mai mult, piața secundară nu poate exista fără piața primară. Explicația rezidă în faptul că piața primară oferă pieței secundare produsele ce urmează a fi tranzacționate, în timp ce piața secundară oferă pieței primare informații despre vandabilitatea (lichiditatea) produselor emise și prețul la care pot fi atrase noi fonduri bănești (prețul unei noi emisiuni).

9. INFLAȚIA ȘI ȘOMAJUL

9.1. 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 ...

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

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

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

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

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

În România, IPC se calculează pe baza unui nomenclator de produse, care cuprinde peste 1700 de sortimente (agregate pe grupe de mărfuri) considerate a fi reprezentative pentru ansamblul populației. Observarea și înregistrarea prețurilor are loc în 42 de localități ale țării, iar pentru fiecare grupă de mărfuri se calculează un *indice de preț specific (IP_i)*. Fiecarei grupe de produse i se atribuie o anumita

pondere, care rezultă din structura cheltuielilor bănești ale populației, conform unor anchete statistice complexe. Rezultatul este indicele prețurilor de consum pe ansamblul economiei:

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

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

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

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

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

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

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

9.2. 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.

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* (populația activă este compusă din populația ocupată și numărul de șomeri înregistrați):

$$Rs = \frac{Ns}{Pa} \times 100$$

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 dintr-o țară, care permite obținerea maximului de bunuri și servicii, pentru acoperirea nevoilor societății.

Ocuparea deplină nu înseamnă, însă, inexistența forței de muncă neocupate, ci ocuparea acesteia până la limita șomajului natural. Acest tip de șomaj este echivalent cu starea de *șomaj voluntar*, care are caracter de permanență și care nu poate fi resorbit (numărul celor neocupați, ca urmare a propriilor decizii, de a înceta să muncească). Șomajul natural mai este cunoscut și ca un *șomaj normal* (deoarece nu este determinat direct de factori economici și monetari) sau un *șomaj neinflaționist* (nivelul la care salariile și prețurile sunt relativ stabile). În general, se apreciază că rata șomajului natural poate varia 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 ocuparea a circa 96%-98% din populația activă disponibilă*.

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

- 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 (situație mai rar întâlnită în economia reală).

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 cazul 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;

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 sau domeniul de activitate, nivelul calificării, profesie, vârstă, sex, etnie etc.

BIBLIOGRAFIE

1. Băbeanu, M., *Microeconomie*, Editura Universitaria, Craiova, 2005.
2. Băbeanu M., *Macroeconomie*, Editura Universitaria, Craiova, 2004;
3. Cismaș L., *Elemente de micro și macroeconomie*, Editura Orizonturi Universitare, Timișoara, 2004;
4. Ciucur D., Gavrilă I., Popescu C., *Economie - manual universitar*, Editura Economică, București, 1999;
5. Crețoiu Gh., Cornescu V., Bucur I., *Economie, Ediția a II-a*, Editura C. H. Beck, București, 2008;
6. Dragomir L., *Microeconomie*, Editura Universitaria, Craiova, 2007;
7. Dragomir L., *Macroeconomie*, Editura Universitaria, Craiova, 2009;
8. Ignat I., Pohoată I., Clipa N., Luțac Gh., *Economie politică*, Editura Economică, București, 1998;
9. Pîrvu Gh., Gruescu R., *Microeconomie*, Editura SITECH, Craiova, 2007;
10. Pîrvu Gh., *Macroeconomie*, Editura SITECH, Craiova, 2007;
11. Tobă D., *Macroeconomie*, Editura Universitaria, Craiova, 2011;
12. Tobă D., *Microeconomie*, Editura Universitaria, Craiova, 2012;
13. Tobă D., *Economie*, Editura Universitaria, Craiova, 2016;