

TEMATICĂ

MICROECONOMIE

1. ȘTIINȚA ECONOMICĂ, ȘTIINȚĂ TEORETICĂ FUNDAMENTALĂ

- 1.1 Obiectul de studiu al științei economice
- 1.2 Metode, tehnici și instrumente de analiză economică

2. ȘTIINȚA ȘI ACTIVITATEA ECONOMICĂ

- 2.1 Economia - formă esențială a acțiunii umane
- 2.2 Risc și incertitudine în economia modernă
- 2.3 Raportul general nevoi – resurse. Raritatea și alegerea
- 2.4 Statica și dinamica economică

3. TRĂSĂTURILE GENERALE ALE ECONOMIEI DE SCHIMB

- 3.1 Geneza economiei de schimb
- 3.2 Piața - element central, realitate complexă și dinamică a economiei de schimb
- 3.3 Economia de schimb - economie monetară. Banii
- 3.4 Specializarea producătorilor – caracteristică generală a economiei de schimb
- 3.5 Proprietatea privată - trăsătură fundamentală a economiei de schimb

4. UTILITATEA ECONOMICĂ

- 4.1 Bunurile economice
- 4.2 Formele utilității economice
- 4.3 Legea utilității marginale descrescânde

5. FACTORII DE PRODUCȚIE. COMBINAREA ȘI UTILIZAREA LOR

- 5.1 Caracterizarea generală a factorilor de producție; sistemul contemporan al acestora
 - 5.1.1 Conceptul de factori de producție
 - 5.1.2 Munca - factor determinant în producție
 - 5.1.3 Natura - factor originar de producție
 - 5.1.4 Capitalul - factor derivat de producție
- 5.2 Combinarea și substituirea factorilor de producție

6. COSTURILE DE PRODUCȚIE

- 6.1 Costul: definire, rol, funcții, tipologie
- 6.2 Mărimea, structura și dinamica costului
- 6.3 Timpul economic al costului

7. CEREREA ȘI VENITURILE FIRMEI. OFERTA DE MĂRFURI

- 7.1 Cererea; legea cererii
- 7.2 Elasticitatea cererii
- 7.3 Oferta; legea ofertei
- 7.4 Elasticitatea ofertei

8. CONCURENȚA ȘI PREȚUL. MECANISME DE FORMARE A PREȚULUI

- 8.1 Concurența
- 8.2 Prețul. Concept, funcții, tipuri, mecanisme de formare
- 8.3 Statul și prețurile. Politici de prețuri

9. SALARIUL – VENIT FUNDAMENTAL

9.1 Geneza salariului

9.2 Mărimea și dinamica salariului

9.3 Formele de salarizare

10. DOBÂNDA

10.1 Creditul: concept, funcții, tipuri

10.2 Dobânda și rata dobânzii

11. PROFITUL

11.1 Substanța profitului

11.2 Profitul economic și sursele lui

1. ȘTIINȚA ECONOMICĂ, ȘTIINȚĂ TEORETICĂ FUNDAMENTALĂ

1.1 Obiectul de studiu al științei economice

Asupra obiectului de studiu al economiei au fost discuții ample în diferite etape istorice.

Inițial, economia era considerată știința despre faptele și comportamentele economice prin care oamenii tindeau să-și satisfacă nevoile cu ajutorul resurselor rare.

Se consideră azi că, eliberată de aspectele ideologice, economia se constituie, lent, dar sigur și ferm într-o tehnică socială. Aceasta poate să fie noua paradigmă, acel ansamblu de idei și principii pe baza cărora se poate aștepta o nouă stare a economiei politice început de nou mileniu.

Caracteristicile definitorii ale economiei sunt considerate a fi următoarele:

- Se poate reține în primul rând că în condițiile în care au apărut și există o multitudine de științe economice autonome, domeniul economiei politice nu mai este delimitat prin secționări orizontale sau verticale ale acțiunii social-economice. Ea este *știința care se autonomizează mai ales prin modul de abordare a activităților economice, prin premisele adoptate și concluziile pe care le formulează*;
- *Economia politică constituie un ansamblu coerent de cunoștințe (noțiuni, concepte) despre realitatea economică, o reflectare universalizată și generalizată a acestei realități.* Ea nu se confundă nici cu istoria economică, nici cu politica economică, nici cu istoria gândirii economice;
- *Știința economică studiază economia în complexitatea și interdependențele ei dinamice, extinzând criteriul raționalității și eficienței economice asupra socialului în totalitatea sa.* De aici rezultă legăturile sale cu celelalte științe social-umaniste (istoria, sociologia, antropologia etc.);
- În calitatea sa de știință teoretică fundamentală *economia politică caută să suprime opoziția dintre teorie și doctrină, dintre abordarea pozitivă și cea normativă a economiei.*

Tradițional, *știința economică pozitivă* se pronunță asupra a ceea ce este ansamblul de tehnici și instrumente prin care faptele și comportamentele sunt cercetate, apreciate și ordonate pentru a se găsi regularitățile desfășurării lor în timp și spațiu.

Știința economică normativă arată cum trebuie să fie economia, în ce sens ar fi necesar să evolueze aceasta.

Știința economică le are în vedere pe amândouă;

- *Știința economică (economics-ul) abordează economia ca pe un tot unitar.* Unele probleme sunt abordate din punctul de vedere microeconomic, altele din cel macroeconomic. Ea este deci știința economică de ansamblu, formând ceea ce unii specialiști numesc trunchiul de bază al întregii științe economice.

Microeconomia este acea ramură a științei economice care studiază unitățile economice individuale, structurile și comportamentele lor (gospodăriile familiale, întreprinderi, bănci, administrații) precum și interrelațiile dintre aceste unități elementare.

Macroeconomia este acea ramură a științei economice care studiază mărimile globale dintr-o economie, numite agregate, interdependențele dintre diferitele variabile globale ale economiei și sistemul economic în totalitatea sa;

În fine, *economia cercetează unitatea economică, în ansamblul ei, ca unitate întreagă, izolată de lumea de afară.* Această unitate poate să fie mică, poate să fie mare, esențialul este să fie privită ca un întreg, ca un tot, într-o viziune sistemică.

1.2 Metode, tehnici și instrumente de analiză economică

La fel ca toate științele, economia dispune, respectiv beneficiază, de o *metodă proprie de cercetare*. În general, metoda de cercetare în economie se caracterizează în prezent prin inexistența unei stări conflictuale între diferitele maniere de tratare (anterioare și prezente).

O primă cale, aproape unanim acceptată, de analiză în economie este considerată a fi unitatea dintre inducție și deducție

Inducția este modul de a raționa trecând de la particular la general, de la fapte concrete la generalizări teoretice. Este operațiunea intelectuală de cunoaștere a esenței sau a principiilor pornind de la observarea atentă a fenomenelor, a faptelor și actelor economice.

Deducția - realizează operațiunea intelectuală de înțelegere a unor manifestări sau fenomene plecând de la principiul (legea) sau esența acestora. Este modul de a corecta economia, trecând de la general la particular, de la generalizarea teoretică la faptele cunoscute din economie.

Precizăm că nu este vorba de două metode ci de o unitate între două elemente de cercetare.

- *Abstracția științifică* este o altă componentă a metodologiei științei economice. Aici analistul își concentrează atenția asupra unui aspect spre a-l analiza, făcând abstracție de celelalte aspecte.
- Un larg câmp de aplicare în studiul economiei își găsește unitatea dintre analiză și sinteză, de asemenea o metodă de cercetare în economie.

Analiza înseamnă descompunerea, dezmembrarea fenomenului, procesului de cercetat în elementele sale componente și cercetarea fiecăreia dintre acestea, ca părți necesare ale întregului.

Sinteza presupune reunirea, reasamblarea elementelor analizate separat, în cadrul întregului unitar, legat prin necesare resorturi interne (cauzale sau funcționale).

- Unitatea dintre metoda istorică și cea logică de analiză economică.
 - *Metoda istorică* - este reflectarea, descrierea și fixarea faptelor și evenimentelor, așa cum s-au petrecut ele în timp.
 - *Cercetarea logică*-presupune trecerea de la abstract la concret, preluând de la procesul istoric real numai ceea ce este esențial, repetabil și apare ca verigă esențială în evoluția faptelor și evenimentelor economice.
- *Unitatea analizei cantitative și calitative*; cercetarea, în mod obligatoriu, trebuie să țină seama atât de conexiunile dintre actele și faptele economice, de aspectul calitativ al lor, dar și de măsura, mărimea, intensitatea și frecvența acestora, deci de aspectele cantitative.
- În fine, *modelarea matematică*, este o treaptă importantă în trecerea de la abstract la concret în realizarea efectivă a unității analizei calitative și cantitative. Aici putem reține că teoria economică a lansat și dezvoltat construirea și testarea de modele.

2. ȘTIINȚA ȘI ACTIVITATEA ECONOMICĂ

2.1 Economia - formă esențială a acțiunii umane

Istoriceste, treptat, în prezența unor resurse relativ rare, oamenii au început să producă, să desfășoare acțiuni și activități economice.

Activitatea economică se definește prin lupta împotriva rarității, ca proces complex ce reflectă faptele, actele, comportamentele și deciziile oamenilor privitoare la atragerea și utilizarea resurselor economice în vederea producerii, circulației, repartiției (distribuției) și consumului de bunuri, în funcție de nevoile și interesele economice.

Caracteristici de activitate economică au și alte acțiuni umane specifice cum ar fi: cercetarea științifică, protecția și ameliorarea mediului ș.a.

Criteriul delimitativ al activității economice în acțiunea socială constă, prin urmare, în lupta oamenilor pentru satisfacerea trebuințelor lor nelimitate, prin folosirea rațională și eficientă a resurselor și bunurilor relativ rare.

Alte păreri susțin că economia reprezintă întregul sistem de activități la care participă și în care se înscriu, prin funcțiile lor, toate unitățile economice de producție, de consum, de intermediere bancară etc. Aceasta deoarece economia nu există și nu funcționează limpede și pur; ea se interferează cu toate celelalte genuri de activități și acțiuni politice, sociale, tehnice, ecologice, social culturale etc. În societatea modernă nu există procese exclusiv economice și de aceea conceptul de economie este în esență o abstracție științifică, un model teoretic de analiză.

Activitățile economice, istoricește, au parcurs un proces continuu de diversificare, specializare și integrare. Acesta a condus la apariția conceptului de diviziune socială a muncii, concept ce desemnează procesul obiectiv de desprindere, diferențiere, separare - autonomizare și combinare a diferitelor genuri de activități și de fixare a acestora, prin funcțiile îndeplinite, ca părți inseparabile ale acțiunii sociale.

Astfel au apărut și s-au autonomizat *activități specifice* precum: producția, circulația, repartiția, consumul, cercetarea, protecția mediului etc.

Producția constă în transformarea intrărilor, a resurselor, a factorilor de producție în ieșiri, în bunuri economice, în rezultate, de către unități specializate, în scopul satisfacerii în mod direct sau indirect a nevoilor.

Schimbul (circulația) este acea componentă a activității economice care subsumează activitățile de deplasare în spațiu a bunurilor materiale, trecerea lor de la o persoană la alta prin vânzare - cumpărare sau pe alte căi, păstrarea și depozitarea acestora, ca și schimbul de servicii între participanții la viața economică.

Repartiția cuprinde acele activități economice prin care bunurile materiale și serviciile sunt orientate spre destinațiile lor, prin care venitul se distribuie și se redistribuie participanților la viața economică și între membri societății.

Ultimul segment al activității economice, *consumul* este scopul final al oricărei activități, respectiv actul prin care are loc folosirea efectivă a bunurilor, act care verifică utilitatea acestora și concordanța lor cu nevoile, cu dorințele și interesele oamenilor.

Raritatea resurselor face ca orice alegere a unui agent economic să însemne, în același timp, sacrificarea unor șanse potențiale. Acest fenomen a condus la ceea ce numim cost de oportunitate (al alegerii) care desemnează valoarea bunurilor alternative sacrificate pentru a alege un anumit bun spre a fi produs sau consumat. Costul alegerii unei activități este măsurat în termenii celei mai bune alternative sacrificate.

2.2 Risc și incertitudine în economia modernă

Orice activitate economică implică, presupune *riscul ce poate fi definit, ca un eveniment nesigur și probabil care poate cauza o pagubă, o pierdere etc.*

Analiza riscului presupune folosirea termenilor de incertitudine și de nesiguranță. *Incertitudinea economică* are ca sursă, fie caracterul obiectiv impredictibil al unui proces economic, fie caracterul incomplet al cunoștințelor despre acest proces. O acțiune economică este considerată nesigură atunci când este posibilă obținerea mai multor rezultate de pe urma ei, fără a se cunoaște posibilitatea apariției unuia sau altuia dintre acestea.

Riscul se caracterizează prin imposibilitatea descrierii unei legi de către unitățile economice, sau de către cei interesați.

În realitatea economică, cele două noțiuni, riscul și incertitudinea se întâlnesc combinate în diverse proporții, într-o multitudine de ipostaze.

Agenții economici sunt interesați îndeosebi nu de potențialitatea riscului ci mai ales de mărimea acestuia. Această mărime se măsoară cu ajutorul probabilităților. Probabilitatea și riscul în economie sunt însă concepte diferite.

Probabilitatea arată în ce măsură este posibilă producerea unui anumit eveniment în condiții bine determinate, pentru fiecare eveniment existând o probabilitate de apariție.

Riscul este o caracteristică specifică întregii distribuții de probabilități.

Atât probabilitatea cât și riscul pot fi interpretate atât obiectiv, cât și subiectiv.

Probabilitatea subiectivă și aprecierea subiectivă a riscului poartă amprenta personalității fiecărui individ participant la economie. Ea reflectă mentalitățile, obiceiurile și măsura în care acestea se fundamentează pe intuiție, sau, dimpotrivă, pe observații minuțioase.

Riscul obiectiv este inerent oricărei acțiuni caracterizată prin variația rezultatelor probabile și reprezintă o variabilă independentă de individ.

Riscul subiectiv constituie o estimare a riscului obiectiv și depinde de individ, de informația sa, de temperamentul său.

Alături de aceste clasificări mai sunt posibile și altele:

- *La nivel microeconomic* riscul se clasifică în :
 - Risc pur, accidental, neintenționat, asigurabil, împotriva căruia agenții economici se pot asigura, el fiind susceptibil de a aduce profit;
 - Risc speculativ, în care subiecții economici au atât posibilitatea de a pierde, cât și pe aceea de a câștiga; acesta se asigură cu mari dificultăți;
 - Risc de neplată, de insolvență a unei firme aflată pe pragul de a da faliment; profitul scontat în acest caz trebuie să fie suficient de mare pentru a acoperi riscul de faliment;
 - Risc de inovație care conduce la așa numitul profit inovațional, care răsplătește deci reușita inovațional;
- *La nivel macroeconomic* riscul poate fi :
 - Risc social provocat de evenimente sociale majore, cu un puternic potențial perturbator în viața oamenilor;
 - Risc politic determinat de elemente politice semnificative (războaie, revoluții etc.);
 - Riscul economic concretizat în dezechilibrele macroeconomice mai importante (inflație);
- *La nivel mondoeconomic* riscul se manifestă ca risc de țară.

2.3 Raportul general nevoi – resurse. Raritatea și alegerea

Ca produs al naturii și societății, precum și al propriei sale activități, omul se prezintă ca o ființă tridimensională, caracterizată prin: dimensiunea biologică; dimensiunea socială; dimensiunea rațională.

În toate aceste ipostaze, existența și dezvoltarea omului au presupus și presupun satisfacerea unor complexe și multiple nevoi (necesități). Acestea apar inițial sub forma dorințelor, așteptărilor, aspirațiilor sau năzuințelor oamenilor. Toate la un loc constituie latura subiectivă a nevoilor umane.

În momentul în care aceste manifestări subiective intră în conștiința oamenilor și în obiceiurile, în tradițiile lor, nevoile capătă un caracter obiectiv.

Nevoile umane constau din doleanțele, resimțirile, așteptările oamenilor de a avea, de a ști, de a crede, respectiv de a-și însuși bunuri, toate acestea devenind nevoi efective în funcție de gradul dezvoltării economice la un anumit moment, precum și de nivelul de cultură și civilizație al popoarelor și indivizilor.

În dezvoltarea și diversificarea lor de-a lungul istoriei societății, a fost necesar ca nevoile să fie apreciate, ordonate, clasificate.

Raportate la cele trei dimensiuni ale ființei umane, enunțate mai sus, nevoile se grupează în:

- *nevoi fiziologice (somatice)* - au fost și sunt prioritar resimțite de către oameni, fiind inerente ființei biologice;
- *nevoi sociale (de grup)* - sunt resimțite de oameni ca membri ai diferitelor sociogrupuri și care se satisfac prin acțiunea comună a acestor grupuri;
- *nevoi raționale (spiritual-psihologice)* - rezultate din trăsăturile interioare ale oamenilor și care devin tot mai importante pe măsura dezvoltării culturii și civilizației umane.

Există desigur și alte clasificări ca de exemplu: simple - complexe, inferioare - superioare, imediate și de perspectivă etc.

Nevoile umane constituie motorul întregii activități economico-sociale. Ele se transformă în *mobile* ale activității umane, condiție în care devin *interese*.

Interesele economice reprezintă *acele nevoi umane înțelese (conștientizate) și devenite mobile - directe sau indirecte, imediate sau îndepărtate - ale luptei oamenilor pentru existență, ale confruntării și cooperării lor în vederea dobândirii bunurilor necesare satisfacerii nevoilor.*

După nivelul lor și după modul lor de exprimare interesele economice se grupează în: personale, de grup, generale.

Se mai pot clasifica și în: private - publice, curente - de perspectivă, permanente - accidentale etc.

Nevoile umane (și interesele) se caracterizează printr-o serie de *trăsături*, care, fiecare în parte reflectă un principiu economic esențial:

- nevoile sunt nelimitate ca număr și în permanentă dinamică, dar nevoile sunt limitate în capacitatea de satisfacere;
- nevoile sunt concurente (unele se extind în detrimentul altora);
- nevoile sunt complementare în sensul că evoluează în sensuri identice;
- orice nevoie se stinge momentan prin satisfacere dar renaște în timp cu periodicități și intensități diferite fixându-se în obiceiuri și tradiții de consum.

Pe de altă parte, orice activitate umană presupune existența unor premize, a unor resurse specifice în cantități determinate și de calitate adecvată.

Resursele economice constau în *totalitatea elementelor, premizelor - directe și indirecte - ale acțiunii sociale practice, care sunt utilizabile, pot fi atrase și sunt efectiv utilizate la producerea și obținerea de bunuri.*

Premiza primară este natura, cel dintâi izvor al resurselor economice și cadrul existenței oamenilor și al activității lor. Nevoile asigură direct sau indirect aproape toate cele necesare existenței omului și progresului societății.

Resursele naturale împreună cu cele demografice (umane) formează *resurse originare sau primare*.

Alături de resursele primare, o importanță deosebită capătă resursele economice derivate care potențează eficiența folosirii tuturor resurselor economice.

Cea mai generală clasificare a resurselor este aceea în:

- *resurse materiale* compuse din cele naturale primare cât și din cele derivate (echipamente, tehnologii, infrastructuri economice, stocuri de materii prime etc.);

- *resurse umane* compuse atât din cele primare de acest gen, cât și din cele derivate (stocul de învățământ, potențialul inovațional etc.). În ansamblul resurselor, în economia modernă, resursele informaționale umane ocupă un loc tot mai important.

Raritatea și alegerea

Privite în mod absolut, resursele au sporit în timp și s-au diversificat continuu. Raportat la creșterea și diversificarea nevoilor umane, resursele au fost întotdeauna și au rămas limitate.

Raritatea resurselor constituie o caracteristică generală a economiei. Pornind de la acest adevăr, teoria economică a fundamentat legea rarității.

Legea rarității constă în aceea că volumul, structurile și calitatea resurselor economice și bunurilor se modifică mai încet decât volumul, structurile și intensitatea nevoilor umane. Altfel spus, resursele și bunurile sunt relativ limitate în comparație cu nevoile.

De aici necesitatea utilizării și consumării raționale și eficiente a resurselor disponibile. Acesta reprezintă un alt principiu general al oricărei economii.

Creșterea și diversificarea nevoilor umane în condițiile rarității a determinat adaptarea oamenilor, în mod creator, la necesitatea folosirii resurselor. Apare aici problema *alegerii* variantei care permite obținerea de bunuri cât mai multe și de calitate corespunzătoare pentru satisfacerea nevoilor.

Preocuparea dintotdeauna a oamenilor de a alege resursele și de a ierarhiza folosirea lor pentru o cât mai bună satisfacere a nevoilor a fost numită *problema fundamentală (generală) a organizării oricărei economii*.

Problema fundamentală s-a conturat prin răspunsurile pe care oamenii le-au dat, conștient sau inconștient, întrebărilor vitale pentru societate:

- Ce și cât să se producă?
- Cum să se producă?
- Pentru cine să se producă?

În funcție de modul cum s-a răspuns la aceste întrebări, economiile s-au delimitat în diferite sisteme și forme concrete de existență.

2.4 Statica și dinamica economică

Activitatea economică se desfășoară în anumite condiții și pe baza unor multiple legături de intercondiționare. Ea se desfășoară într-o continuă modificare în timp. Multiplele legături de intercondiționare sunt de suprafață sau profunde, exterioare și vremelnice, de esență și constante. Toate aceste relații sunt reflectate în gândirea economică prin noțiunea de fenomen economic.

Fenomenul economic reprezintă forma exterioară a activității economice, acele aspecte și acte economice care apar și se manifestă la suprafața acestuia și pot fi cunoscute de oameni în mod direct.

Analizate în mișcarea lor, în dinamică, în timp, fenomenele devin procese economice.

Procesul economic exprimă transferurile în starea activității economice, acestea evidențiind desfășurarea vieții economice în timp.

Fenomenele economice se leagă între ele, iar procesele economice se desfășoară în timp atât pe baza unor relații de interdependență, proprii economiei, cât și pe baza celor care apar între economie și cele de altă natură. Dependențele reciproce dintre procese și fenomene ca și posibilitatea devenirii unora dintre ele din cauze în efecte și invers, au fost numite de specialiști: *stare de dependență mutuală* sau *legi economice*.

În concepția contemporană legile economice au caracter obiectiv, dar acțiunea lor diferă de cea a legilor naturii. Astfel:

- Legea economică, spre deosebire de cea naturală, sugerează doar ideea de relații constante între anumite fapte, acte și comportamente economice;
- Raporturile dintre respectivele fapte sunt necesare, numai dacă anumite condiții prealabile sunt îndeplinite;
- Legile economice acționează doar ca tendințe (acțiunea unei legi economice poate fi dejucată de o forță contrară);
- Legea economică comportă previziuni ca și legile lumii fizice;
- Formularea legilor și crearea de instituții corespunzătoare pornesc de la comportamentele oamenilor considerate în masă;
- Legile economice sunt compatibile cu inițiativa și activitatea individuală. Prin esența lor, legile economice nu limitează libertățile și inițiativa oamenilor. Prezența sau absența anumitor condiții face să acționeze o lege economică sau alta. Legea economică nu obligă pe nimeni, dar îi orientează pe toți.

3. TRĂSĂTURILE GENERALE ALE ECONOMIEI DE SCHIMB

3.1 Geneza economiei de schimb

În general, economia contemporană este o economie de schimb monetar, rezultat al unui amplu proces istoric de evoluție ale cărui începuturi le aflăm în preistoria umanității.

La începuturi, consumația și producția se efectuau concomitent în timp și spațiu (omul era culegător, vânător, pescar).

Etapă de evoluție de dinaintea schimbului a fost cunoscută sub denumirea de economie naturală, adică acea formă de economie în care produsele obținute sunt consumate de producătorii înșiși împreună cu familiile lor.

Treptat, oamenii își impun dreptul de proprietate particulară asupra bunurilor produse și agonisite.

Pe baza diviziunii sociale a muncii, a randamentelor sporite, a proprietății particulare apărute, apare și se dezvoltă schimbul regulat de produse.

În timp, între producție și consum ca forme (sfere) autonomizate deja, se interpune o sferă nouă și ea din ce în ce mai autonomă: circulația, schimbul sau piața.

În tendința ușurării schimbului apar banii mai ales sub forma de monedă.

Diversificarea și universalizarea monedei au contribuit masiv la evoluția economiei naturale spre economia de schimb monetar, fapt ce a dus la apariția producției pentru piață, respectiv producția de mărfuri.

***Producția de mărfuri** reprezintă acea formă de economie în care unitățile producătoare - specializate și autonome - produc pentru piață, pentru satisfacerea nevoile altor oameni decât cele ale producătorilor înșiși.*

Producătorii apelează la aceeași piață pentru a-și satisface nevoile de consum multiple. Astfel, piața se amplifică și se diversifică printr-o multitudine de acte de vânzare-cumpărare.

***Economia de schimb monetar** reprezintă așadar o formă modernă a vieții economice, în care oamenii își desfășoară activitatea în mod liber și autonom, în spiritul libertății, al democrației și al proprietății private, în concordanță cu favorabilitățile pieței și pe baza respectului legilor juridice adoptate democratic.*

În general, există două mari *modele teoretice de analiză* ale tipului economiei de schimb monetar și anume:

- *Primul model* prezintă trăsăturile tipului de economie de piață ca fiind următoarele: multipolară, descentralizată, economie de întreprindere, economie de calcul în expresie monetară, intervenție indirectă a statului în economie, profitul mobil central și direct al activității;

- *Al doilea model* surprinde trăsăturile generale ale economiei de piață și le grupează astfel:

- sub raport ideologic: economia de piață s-a caracterizat prin principiul individualismului și al liberalismului;

- sub raport formal-instituțional, al organizării sistemului, *acesta presupune*:

- instituții juridice specifice: dreptul proprietății individuale, private, ca drept sacru și inviolabil; egalitatea între indivizi, libertatea lor contractuală;

- instituții economice adecvate: piața - loc de întâlnire între cerere și ofertă și mecanismul piețelor libere; întreprinderea privată - celula de bază a economiei; statul democrat, garant al bunei funcționări a instituțiilor juridice și economice menționate;

- sub raport substanțial-tehnic: oferta depășește cererea pe baza folosirii tehnicii avansate, în pas cu revoluțiile industriale; banca și instituțiile financiare cu tehnicile lor reprezintă un factor autonom de bază.

În funcționarea economiei de piață apar și unele aspecte particulare, unele disfuncții precum: preocupați de reducerea costurilor unii producători reduc și salariile; unii producători sacrifică interesele consumatorilor, cu toate că economia de piață a fost proclamată ca economie a consumatorului; inflația, șomajul și recesiunile însoțesc creșterea economică în acest sistem; toate aceste dezechilibre afectează anumite categorii ale populației, ceea ce face necesară protecția socială.

Concluzia care se impune este aceea că economia de piață modernă nu este atotcuprinzătoare. Ea a avut și are un *caracter parțial*, care decurge:

- în primul rând din persistența economiei naturale și a celei de schimb;

- în al doilea rând, existența marilor corporații și firme multinaționale ca și imixtiunea autorităților publice în economie îi limitează sfera de manifestare absolută.

3.2. Piața - element central, realitate complexă și dinamică a economiei de schimb

Dintre elementele structurale ale economiei de schimb, piața are cea mai îndelungată istorie. A apărut cu multe secole în urmă ca punte de legătură între producătorii și consumatorii autonomizați.

Piața este locul de întâlnire, mai mult sau mai puțin abstract, între oferta vânzătorilor și cererea cumpărătorilor; prima fiind forma de manifestare a producției în condițiile economiei de schimb, a doua exprimând nevoile umane solvabile, însoțite deci de capacitatea oamenilor de a cumpăra mărfurile oferite și convenabile lor.

Piața însumează, integrează, agregă într-un tot actele de vânzare și cumpărare împreună cu fenomenele legate de manifestarea obiectului ofertei și cererii, toate acestea în conexiune cu spațiul și timpul unde și în care se desfășoară.

Funcțiile generale ale pieței sunt multiple, din care cele mai importante sunt:

- verifică, în ultimă instanță, concordanța sau neconcordanța dintre volumul, structura și calitatea bunurilor oferite (produse) cu masa, componentele și calitatea celor cerute, respectiv necesare;

- oferă informații, obiective ieftine și rapide tuturor agenților economici.

Piața s-a extins și s-a diversificat în concordanță directă cu dezvoltarea producției și cu creșterea randamentului acesteia, ca urmare ea fiind foarte complexă și eterogenă.

Piețele și formele de piață se clasifică pe o multitudine de criterii după cum urmează:

- După natura economică a bunurilor ce fac obiectul tranzacțiilor: piața satisfacerii (bunuri de folosință zilnică, îndelungată, servicii de consum personal etc.); piața

prodactorilor (piața muncii, piața resurselor naturale, piața pământului, capitalului, piața informației etc.);

- După forma obiectelor schimbate: omogene și eterogene; uniforme și diversificate;
- În funcție de existența sau inexistența obiectului în momentul tranzacției: piața reală, cererea și oferta de bunuri de consum și factori de producție; piața fictivă (bursa), cererea și oferta de titluri de proprietate etc;
- După locul desfășurării relațiilor de schimb: piețe locale, regionale, naționale, internaționale etc;
- După timpul în care se transferă obiectul tranzacționat către cumpărător: piața la vedere; piața disponibilă să livreze; piața la termen;
- În funcție de raportul dintre cererea și oferta unui bun: piața vânzătorului (absorbția); piața cumpărătorului (presiunea);
- După gradul de cunoaștere a mediului economic de către subiecții pieței: piața transparentă; piața opacă;
- După numărul, dimensiunea și puterea economică a participanților la schimb: piața cu atomicitate; piața cu molecularitate.

3.3 Economia de schimb - economie monetară. Banii

Apariția banilor s-a produs odată cu trecerea la schimburile dezvoltate și permanente de bunuri. Banii au apărut și s-au dezvoltat ca instrumente de facilitare a schimburilor, a desfășurării vieții economice. Banii au cunoscut o evoluție continuă, sensul general al acestei evoluții concretizându-se în:

- diversificarea instrumentelor bănești;
- tendința spre universalitate a acestora;
- ruperea treptată a acestora de conținutul lor material.

Se desprind *trei etape* distincte în devenirea și conținutul economic al banilor:

- etapa când moneda era fixată asupra unui bun economic având utilitate prin sine însăși;
- moneda simbol, reprezentant al unor mărfuri aflate în circulație;
- moneda convenție, ca activ recunoscut și acceptat să îndeplinească funcția de mijloc de schimb și de plată, să fie simbol de valoare în cadrul unei comunități.

În general, banii se definesc prin raportarea fie la mărfuri (banii - marfă specială), fie la instrumentele de schimb (banii instrument general acceptat), fie la semnele de valoare (banii - simbol).

Deci, *banii reprezintă un instrument social, general acceptat, de măsurare și comparare a schimburilor, de mijlocire directă și indirectă a acestora, de transferare a drepturilor de proprietate de la o persoană la alta.*

Trăsăturile caracteristice generale ale banilor sunt considerate a fi următoarele:

- banii sunt un dat social acceptat de generații;
- banii sunt dependenți de funcțiile sociale îndeplinite, funcții fără legătură cu corpul material al instrumentului;
- banii sunt un instrument de facilitare a schimburilor;
- banii reprezintă unitatea indestructibilă a funcției de măsurare a activităților și a celor de mijlocire a schimburilor.

Din aceste caracteristici generale se pot deduce *funcțiile* pe care ei le îndeplinesc:

- Banii (moneda) *măsoară activitățile economice*, cheltuielile și rezultatele trecute, prezente și viitoare. Acest lucru înseamnă că prin intermediul lor, bunurile economice, diverse din punct de vedere al naturii și al calității, drepturi și obligații, consumurile și factorii de producție, sunt comensurate, evaluate și comparate.

Unitatea generală din fiecare țară reprezintă etalonul general (imaginar, ideal) de măsură și exprimare a cheltuielilor și rezultatelor, a drepturilor și obligațiilor fiecărui agent economic ca și a banilor înșiși.

- Banii îndeplinesc funcția de *mijlocitor al schimbului*, sunt ”lubrifianțul” acestuia, ei intermediază orice act de vânzare-cumpărare. Banii scindează procesul de schimb în două tranzacții (acte) complementare: vânzarea respectiv cumpărarea, scindare care dă posibilitatea ca ele să se efectueze succesiv, alternativ în timp și spațiu;

- Banii sunt *mijloc de plată* ceea ce înseamnă că drepturile și obligațiile economice sunt evaluate în bani și se sting prin cedarea (primirea) muncii corespunzătoare. Obligațiile fiscale, veniturile posesorilor factorilor de producție (salarii, profituri, rentă, dobândă etc.), chiriile la împrumuturi și o gamă largă de alte drepturi și obligații de bază sunt evaluate și achitate prin intermediul monedei;

- Banii sunt *forma universală sub care se constituie rezervele agenților economici*. În această funcție, banii semnifică averea. Banii sunt activul cel mai lichid din economie, care se transformă oricând în orice alt bun economic, imediat și fără nici un cost suplimentar.

Pentru îndeplinirea acestor funcții, moneda trebuie să existe în societate, să fie creată și pusă în circulație într-o anumită cantitate.

Cantitatea de monedă aflată în circulație la un moment dat într-o economie și aparținând diferiților agenți economici reprezintă *masa monetară stoc*.

Masa monetară poate însă să fie definită și ca flux. Ansamblul mijloacelor de plată acceptate și recunoscute, aflate la dispoziția unităților economice și care mijlocesc tranzacțiile într-un anumit orizont de timp reprezintă *masa monetară flux*.

Mărimea masei monetare este condiționată de numeroase împrejurări economice și social-politice.

Cantitatea de bunuri economice care se poate cumpăra cu un semn monetar la un moment dat se numește *puterea de cumpărare a monedei*. Aceasta este stabilă și ridicată numai în condițiile unei țări cu o economie puternică, modernă și eficientă.

3.4 Specializarea producătorilor – caracteristică generală a economiei de schimb

În timp, pe baza progresului factorilor de producție, s-a desfășurat un amplu proces de diversificare, specializare și integrare a activităților economice.

Ca latură inseparabilă a diviziunii sociale a muncii, specializarea producătorilor înseamnă fixarea unor genuri de activități producătoare asupra unor subiecți economici; funcțiile producției se repartizează pe unități, pe categorii de producători.

Spre deosebire de producătorul “universal”, din economia naturală *producătorul specializat* se definește prin aceea că:

- utilizează factori de producție speciali (unelte specializate, persoane, forță de muncă cu calificări diferite etc.);
- acționează în domenii distincte de producție, în ramuri și subramuri autonomizate;
- produce o gamă limitată de bunuri, uneori chiar un singur produs final;
- aduce la piață cantități mari din bunurile în producerea cărora s-a profilat;
- costurile unitare ale produselor sale sunt relativ mici etc.

Originea diviziunii muncii și specializării, ca și cauzele generale ale adâncirii diviziunii și sporirii gradului de specializare constau în legea rarității, în lupta permanentă a oamenilor de a-și satisface cât mai bine nevoile cu resursele existente, relativ limitate.

Deciziile producătorilor individuali de a se specializa se întemeiază, conștient sau inconștient, pe avantajul comparativ.

Avantajul comparativ constă în surplusul utilităților pe care un agent economic îl așteaptă, îl obține de la producerea unui bun, având la aceasta un cost de oportunitate mai mic decât concurența sa.

Acest avantaj poate fi absolut și relativ.

Avantajul absolut este de partea producătorului care produce cea mai mare cantitate de bunuri cu aceleași resurse, respectiv cel care poate produce o masă dată de bunuri cu resurse mai puține, comparativ cu ceilalți producători.

Avantajul absolut se evidențiază prin raportarea producțiilor la costul oportunității.

3.5. Proprietatea privată - trăsătură fundamentală a economiei de schimb

Conținutul proprietății

În esență *proprietatea* exprimă unitatea dintre obiect și subiect.

Obiectul proprietății îl formează bunurile, acestea prezentându-se sub forma unor entități identificabile și măsurabile economic.

Subiecții proprietății sunt fie persoane fizice (indivizi, familii) fie persoane juridice (sociogrupuri, organizații) care dețin anumite bunuri în proprietatea lor exclusivă și care își exercită direct și nemijlocit drepturile asupra acestora.

Între subiecții de proprietate aflăm și statul, care prin intermediul administrațiilor publice, deține, utilizează și gestionează o anumită parte a obiectului proprietății.

Atributele raportului economic de proprietate

Acestea s-au cristalizat în timp. Încă din dreptul roman erau reglementate riguros: dispoziția, utilizarea și uzufructul. Treptat, ele sau diversificat.

În prezent pot fi reținute următoarele atribute ale acestui raport:

- *aproprierea*, ca drept de dispoziție al proprietarului asupra bunului aflat în proprietatea sa, puterea lui deplină de a dispune de el. Cu timpul, acest atribut și-a îmbogățit conținutul, devenind, odată cu revoluția managerială dreptul de gospodărire și gestionare a obiectului proprietății;
- însușirea de către o persoană a unui bun, *dreptul ei de posesiune*, ca dominație directă asupra obiectului;
- *utilizarea obiectului proprietății* pe care îl are în posesiune, unirea factorilor de producție materială cu cei umani;
- *însușirea roadelor (uzufructul)* date de bunurile aflate în proprietate, extinderea raportului de proprietate și asupra rezultatelor economice;

Exercitarea acestor atribute este un monopol al proprietarului, *înstrăinarea lor fiind o funcție exclusivă a acestuia*.

Înstrăinarea privește unul, mai multe sau toate atributele proprietății, de exemplu: înstrăinarea totalității atributelor proprietății pe bază de contra-echivalență constituie conținutul actului de vânzare-cumpărare a bunului; dacă înstrăinarea tuturor atributelor proprietății se face fără contra-echivalent, atunci este vorba fie de donație, fie de moștenire.

Transferarea separată a anumitor atribute ale proprietății generează relații specifice între oameni, cum ar fi: transmiterea atributelor de posesiune și de utilizare pe durate diferite, generează relații de încheiere, locație de gestiune, concesiune, arendare, de credit, etc.; cedarea temporară a atributului de administrare, conduce la raporturi manageriale; transmiterea atributului de culegere a roadelor unui bun generează raporturi de uzufruct.

Pluralismul formelor de proprietate

Istoria economică confirmă existența în timp, concomitent a mai multor forme de proprietate în toate țările.

În economia modernă, în prezent coexistă următoarele *forme de proprietate*:

- *Proprietatea privată*, particulară - ocupă locul central în sistemul proprietății din țările cu economie de piață. În cadrul proprietății particulare se pot distinge mai multe forme de însușire, posesiune și folosire a bunurilor. Indiferent de denumire (particulară, individuală sau privată) ceea ce definește proprietatea privată într-o economie de piață nu este prezența proprietății individuale, ci dominația a trei *principii juridice esențiale*: orice drept de proprietate nu poate fi decât un atribut al persoanelor, definit prin drepturi individuale și personale; orice drept privind posesiunea, utilizarea sau transferul unei resurse nu poate face obiectul mai multor proprietăți simultane și concurente; în fine, orice drept legal recunoscut unui individ constituie un "bun privat" care poate fi liber cedat sau transferat în profitul altor persoane. Forma principală actuală de proprietate particulară este cea privat-asociativă organizată sub forma unor societăți de capitaluri, în care proprietarii fie că utilizează salariați nonproprietari, fie că ei înșiși sunt participanți la procesul de producție;
- *Proprietatea publică (de stat)* este prezentă în proporții diferite, în toate economiile lumii. Se caracterizează prin aceea că bunurile, îndeosebi cele investiționale, se află în proprietatea organizațiilor statale privite ca subiect de proprietate. Folosirea și gestionarea obiectului acestei proprietăți revine diferitelor administrații publice, centrale sau locale;
- *Proprietatea mixtă* - combinarea în forme și proporții diferite a celor două forme de dinainte (privată și publică). Între aceste forme, în condițiile economiei de piață, există o permanentă compatibilitate în sensul că ele sunt subordonate, în egală măsură, principiului economic universal al eficienței și raționalității.

4. UTILITATEA ECONOMICĂ

4.1 Bunurile economice

Termenul de *bun* semnifică orice element al realității care este apt să satisfacă o nevoie umană de consum personal sau de consum productiv. În realitate nu toți satisfactorii și prodfactorii sunt bunuri. Capătă calitatea de bunuri acei satisfactori și acei prodfactori care se disting printr-o dublă determinare: una existențială (fizică) și alta economică.

Determinarea existențială constă în aceea că elementele respective se pretează la măsurări fizice prin care se evaluează proprietățile statice și dinamice ale bunurilor.

Determinarea economică a bunurilor se regăsește ca factor al măsurării, în aprecierea conformanței acestora cu nevoile umane. Ea o implică, organic, pe cea fizică.

Deci ***bunurile economice constau din acele elemente rare din natură sau create de om - identificabile și măsurabile -, bunuri care intră într-o relație determinată cu nevoile umane.***

În structura acestor bunuri, un loc aparte îl dețin bunurile create - produsele. Între bunurile economice create de oameni și nevoile umane există multiple *raporturi*:

- lupta oamenilor pentru obținerea și producerea bunurilor reprezintă mijlocul pentru atingerea scopului acțiunii sociale;
- consumarea bunurilor, prin care se sting unele nevoi și apar altele noi, este modul concret și direct de satisfacere a nevoilor, scop final al oricărei acțiuni economice.

După modul în care se realizează raportul între nevoile umane (funcțiile consumatorului) și bunurile sau serviciile prestate (funcțiile producătorilor), bunurile economice se împart în: marfare și nonmarfare.

Marfa este acel bun economic exprimat în formă bănească, destinat satisfacerii nevoilor altor persoane decât producătorii ei, trecerea acestuia de la producător la consumator făcându-se prin actul de vânzare-cumpărare.

Piața, schimbul, este elementul care dă bunului caracterul de marfă. Fără actul de vânzare-cumpărare, bunul economic rămâne doar potențial o marfă.

În economia modernă, mărfurile se prezintă într-o mare diversitate structurală, urmare a diversificării nevoilor umane și a ameliorării permanente a condițiilor tehnice, economice și sociale de satisfacere.

Există deci nevoia unei clasificări și grupări a bunurilor economice. Aceasta se poate face după mai multe criterii:

- după forma de manifestare: obiecte, servicii, informații disponibile;
- după proveniența lor: naturale (regenerabile și neregenerabile), produse;
- după posibilitățile de multiplicare: reproductibile și nereproductibile;
- după gradul de prelucrare: primare, intermediare, finale;
- după destinația lor finală, după natura lor economică: satisfactori și prodfactori;
- după durata folosirii bunurilor de consum: de folosință curentă și de folosință îndelungată;
- după modul de fixare în spațiu: mobiliare și imobiliare.

De foarte multe ori principalele grupe de mărfuri se delimitează în funcție de piețele fictive pe care se schimbă. Exemplu: piața grâului, orezului, a acțiunilor, etc.

Ca obiect al proprietății, mărfurile fac posibilă manifestarea autonomă a drepturilor de proprietate. Din acest punct de vedere există marfă integrală, dacă se transformă contra echivalent toate atributele dreptului de proprietate și marfă parțială, dacă se cedează doar unele dintre aceste atribute.

Bunurilor economice, mai ales celor marfare, li se conferă utilitate, care poate fi privită fie dinspre bunuri, fie dinspre nevoile umane.

Orice marfă le presupune pe amândouă.

4.2 Formele utilității economice

În limbajul curent, cotidian, a fi util înseamnă a nu fi vătămător, respectiv a fi de folos, a satisface o nevoie.

Sensul general al utilității constă în proprietatea anumitor obiecte și a unor acte umane de a îndeplini una sau alta dintre nevoile umane, de a servi la întreținerea vieții sau la sporirea bunăstării.

Privită dinspre bun, utilitatea apare ca tehnică și merceologică, aceasta constând din ansamblul proprietăților, caracteristicilor și însușirilor reale sau presupuse ale bunurilor, pe baza folosirii cărora se asigură satisfacerea unei anumite trebuințe umane, mai mult sau mai puțin intense.

Utilitate nu au numai bunurile, lucrurile, ci și actele umane.

Utilitatea economică exprimă gradul, măsura în care consumarea unei cantități de bunuri satisface una sau alta dintre nevoile umane.

Pentru ca unui bun să i se atribuie utilitate, trebuie ca el să îndeplinească concomitent anumite condiții:

- Să existe o relație dinainte stabilită și identificabilă între proprietățile bunului și una din nevoile umane, relație în care omul are un rol hotărâtor și de aceea utilitatea este, în principal, subiectivă (prin modă, obiceiuri etc.);
- Relațiile necesare dintre bunuri și nevoi trebuie să fie cunoscute și înțelese de către oameni. Numai cu această condiție utilitatea dobândește sens economic;

- Capacitatea oamenilor de a folosi efectiv diferite bunuri este altă condiție a utilității, care depinde în mare măsură de știința și puterea economică de a folosi bunurile existente și de a le găsi noi utilități.

Unii economiști susțin ideea conform căreia consumatorul este capabil să măsoare utilitatea fiecărui bun, exprimând-o într-un număr de unități abstracte.

De aici și denumirea de *cardinală* dată acestei concepții.

În această concepție, funcția de utilitate a unui bun $[U(x)]$ arată dependența dintre cantitatea consumată din bunul respectiv (x) și utilitatea resimțită de consumator (U) adică:

$$U = U(x) \quad (4.1)$$

De aici, utilitatea economică totală a cantităților consumate reprezintă un produs între utilitățile individuale și consumurile individuale.

Au apărut însă numeroase semne de întrebare și dificultăți în aplicarea măsurării cardinale a utilității, în promovarea concepției clasice asupra acesteia:

- nu s-a găsit o unitate acceptabilă de măsurare a utilității în concepție cardinală;
- au apărut confuzii în legătură cu agregarea utilităților parțiale asociate fiecărui bun.

Ca urmare a apărut și s-a impus concepția neoclasică asupra utilității, care a lansat *metoda măsurării ordinale* a acesteia. Cei care au fundamentat această concepție au fost: Vilfredo Pareto, J. R. Hicks, R. Allen. Ipoteza de bază a concepției ordinale asupra utilității susține că nu este necesară măsurarea utilității fiecărui bun consumat, ci este suficient să se facă doar ordonări, ierarhizări ale preferințelor consumatorului. Asta înseamnă că consumatorul este capabil să compare două combinații (coșuri) de bunuri și să le ordoneze după preferințele sale individuale și după posibilitățile pe care le are (venit, buget). În acest caz este predominantă măsurarea ordinală.

Astăzi, optica predominantă este cea dinspre consumator.

Utilitatea economică exprimă intensitatea dorinței, a nevoii pe care o are, la un moment dat, o resimte un individ de a dobândi bunul respectiv în condițiile existente și de a-l consuma. Ea atestă importanța pe care o persoană o acordă unui bun, așteptând obținerea unei anumite satisfacții prin consumarea lui.

Utilitatea unitară (individuală) este satisfacția pe care o aduce o porțiune (doză) dintr-un bun consumat de către individ, acel segment al unei anumite nevoi umane care poate fi acoperit și satisfăcut (stins) prin consumarea unei cantități date dintr-un bun.

Utilitatea totală reprezintă satisfacția resimțită în urma consumului unor cantități succesive dintr-un bun într-o perioadă dată de timp.

Utilitatea marginală reprezintă satisfacția adițională resimțită de individ pe baza consumării unei unități suplimentare dintr-un bun oarecare:

$$U_{m/x} = U(x) - U(x-i) \quad (4.2)$$

Dependența utilității totale și a celei marginale de cantitățile consumate dintr-un bun de către un individ se poate analiza cu ajutorul unor exemple ipotetice, folosindu-se unități imaginare de măsură.

4.3 Legea utilității marginale descrescânde

Conceptele de utilitate marginală și de lege a utilității marginale descrescânde au fost introduse în limbajul economic, au fost fundamentate și explicate de curentul neoclasic din gândirea economică. De aici a derivat și denumirea de marginaliști, utilitariști și consumatoriști dată reprezentanților acestui curent de gândire economică.

Logica marginaliștilor poate fi socotită următoarea: în analiza economică accentul trebuie pus pe modificările proceselor și indicatorilor de măsurare a acestora (pe creșterea sau pe scăderea utilității) și nu atât pe reproducerea stărilor și nivelurilor anterioare.

Utilitatea marginală reprezintă variația utilității totale (ΔU_T) care rezultă prin creșterea cu o unitate a cantității totale dintr-un bun (Δx), în condițiile în care cantitățile din celelalte bunuri sunt date și rămân neschimbate.

$$U_m = \Delta U_T / \Delta x; \quad (4.3)$$

dacă $\Delta x = 1$, atunci rezultă că:

$$U_m = \Delta U_T \quad (4.4)$$

Pentru a fi exprimată în termeni matematici, utilitatea marginală a unui bun este derivata parțială în raport cu x_i , adică:

$$U_m = U(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n) / x \quad (4.5)$$

când limita lui x_i tinde la zero.

Aceasta este o caracterizare simplificată a utilității marginale care implică un înalt grad de abstractizare.

Utilitatea totală și utilitatea marginală se află într-o dependență specifică de volumul consumului individual dintr-un bun omogen.

Relațiile multiple de mărime între utilitatea totală și cea marginală au fost generalizate sub forma legii utilității marginale descrescânde, care a fost formulată de H. H. Gossen încă din 1854.

Legea utilității marginale descrescânde poate fi caracterizată sintetic astfel: *când cantitatea consumată dintr-un bun sporește, utilitatea marginală, adică utilitatea suplimentară adăugată de ultima unitate consumată, tinde să se diminueze până la zero, corespunzător punctului de sațietate, la care utilitatea marginală este nulă.*

Pornind de la aceasta, economistul american Paul A. Samuelson a formulat legea utilității marginale pe unitatea monetară (dolar) potrivit căreia, fiecare bun este cerut până la punctul în care utilitatea marginală a unității monetare cheltuite pentru acesta este aceeași ca și utilitatea marginală a unității monetare cheltuite pentru oricare alt bun. Acest punct (consum) este numit nivelul comun de utilitate marginală, respectiv principiul echivalenței utilității marginale.

5. FACTORII DE PRODUCȚIE. COMBINAREA ȘI UTILIZAREA LOR

5.1 Caracterizarea generală a factorilor de producție; sistemul contemporan al acestora

5.1.1 Conceptul de factori de producție

Punctul de plecare în analiza factorilor de producție îl constituie *resursele economice (productive)*. Acestea *constau din ansamblul mijloacelor disponibile și susceptibile de a fi valorificate în producerea de bunuri materiale și în prestarea de servicii.*

Resursele pot fi analizate atât ca stocuri, cât și ca fluxuri. Privite în cadrul unei țări, *resursele stoc se prezintă ca avuție națională, aceasta fiind totalitatea resurselor de care dispune un popor (stat, națiune) la un moment dat.* Ea caracterizează starea economică a unei țări, puterea ei economică și în ultimă instanță, gradul bunăstării poporului acesteia. Noțiunea este un indicator sintetic de apreciere a stării tehnico-economice și structurale a unei țări. Ea este o realitate vie (prin componenta sa umană, dar și prin permanentele ei modificări care se află sub incidența acțiunii umane).

Potențialul economic al unei țări constă din ansamblul elementelor avuției naționale intrate sau care pot fi atrase în circuitul economic.

În raport de posibilitățile de punere efectivă în valoare a diferitelor sale componente, potențialul economic se prezintă în trei ipostaze:

- *maxim* - toate elementele avuției naționale susceptibile de a fi utilizate, indiferent de faptul că există sau nu tehnologii și soluții adecvate și dacă pragul de eficiență atinge un nivel acceptabil;
- *valorificabil* - acele resurse pentru care există necesitatea și posibilitatea punerii în valoare la un moment dat;
- *atras* - resursele a căror atragere nu mai întâmpină restricții tehnice, economice, sociale.

Factorii de producție constau din potențialul de resurse economice atrase în circuitul economic.

Deci, resursele economice disponibile și valorificabile, în măsura în care sunt atrase și utilizate în activitatea economică, apar ca fluxuri sub formă de servicii ale factorilor de producție.

În economia de piață modernă, factorii de producție se află în proprietatea unor agenți economici, publici sau privați, care, în mod liber, își asumă responsabilitatea utilizării lor în activități ale căror rezultate sunt cerute de piață, cu respectarea normelor în vigoare.

Inițial, au fost doi factori denumiți factori primari (originari): munca și natura. Apoi a apărut factorul derivat tradițional - capitalul.

Cu timpul, s-a petrecut multiplicarea și diversificarea factorilor de producție.

5.1.2. Munca - factor determinant în producție

Munca este factor primar, originar de producție.

Munca este o activitate specific umană, fizică și/sau intelectuală prin care oamenii își folosesc aptitudinile, cunoștințele și experiența, ajutându-se, în acest scop, de instrumente corespunzătoare, mobilul ei fiind asigurarea bunurilor necesare satisfacerii trebuințelor lor imediate și de perspectivă.

Munca a fost și a rămas factorul de producție activ și determinant; ea este aceea care antrenează ceilalți factori, îi combină și îi utilizează eficient.

Premiza generală a muncii este *populația*. Ea este totodată o condiție indispensabilă a existenței societății însăși și al cărei rol economic se concretizează în aceea că este suport al factorului primordial de producție. În fine, populația reprezintă destinatarul și consumatorul virtual al rezultatelor oricărei activități economice.

Dimensiunile, structurile și dinamica populației unei țări depind de: procesele demografice esențiale, generale (natalitate, mortalitate); de soldul migrației internaționale (rezultat al raportului dintre emigrări și imigrări).

Mărimea absolută a populației adulte (16-60 ani bărbați; 16-55 ani femei) precum și ponderea ei în totalul populației depind de factori demografici, sociali, educaționali, politici precum: evoluția demografică anterioară, respectiv structurile pe sexe și vârste existente); durata oficială a școlarizării obligatorii și gradul de cuprindere a tinerilor în școli și facultăți; reglementările privind vârsta de pensionare; speranța medie de viață etc.

Dimensiunea populației active este și ea influențată de o serie de factori educaționali, social - economici, de sănătate etc.

Dacă din această categorie de populație, se scad persoanele care, pe baza unor decizii de familie, au hotărât să rămână casnice, precum și elevii și studenții și militarii în termen se obține *populația activă disponibilă* sau cum i se mai spune *potențialul de muncă al unei țări*.

Tendința generală de evoluție a factorului muncă este aceea de reducere considerabilă a timpului de muncă al individului și sporirea timpului liber.

Principalele cauze ale acestei reduceri pot fi considerate a fi următoarele: prelungirea timpului de școlarizare și reducerea vârstei de pensionare; prelungirea concediilor plătite și sporirea numărului de zile nelucrătoare din an (sărbători legale); reducerea săptămânii de

lucru și extinderea timpului redus de muncă (săptămâni incomplete de lucru). Dacă reducerea duratei muncii se corelează și cu sporirea consumului, se poate formula concluzia că a sporit notabil rodnicia muncii.

În plan structural, al economiei se observă următoarele *tendențe*:

- deplasarea masivă a populației ocupate din sectorul primar către sectorul secundar al economiei cu precizarea că scăderile populației ocupate în agricultură sunt atât absolute cât și relative;
- stabilizarea mărimii absolute a celor ocupați în sectorul primar, însoțite de reducerea relativă a populației ocupate în sectorul secundar, de sporirea absolută și relativă a populației ocupate în sectorul prestator de servicii;
- reducerea absolută a sectorului secundar și creșterea în continuare a populației ocupate în sectorul terțiar.

5.1.3 Natura - factor originar de producție

Ca factor de producție, *natura reprezintă un ansamblu de elemente la care omenii fac apel pentru a produce, elemente ce sunt adaptate nevoilor umane prin muncă.*

În acest sens, natura asigură substanțele, condițiile materiale, cadrul desfășurării vieții însăși, ca și majoritatea energiei primare necesare oricărei activități social-economice.

Cel mai important element al naturii pe care oamenii l-au folosit și îl folosesc este **pământul**, care din punct de vedere economic include și apa.

El prezintă, unele *trăsături specifice* care îl fac factor de producție:

- Pământul este un dat *predestinat și preexistent omului*, adică un element neprodus de om; este locul de amplasament al societății umane însăși; este suportul material al oricărei activități; este furnizor (rezervor) de materii prime date o dată pentru totdeauna (neregenerabile) sau reproductiv anual (recoltele), un fel de magazie "originară" de resurse naturale; un "arsenal primitiv" al tuturor uneltelor;
- Pământul este un *element durabil și teoretic indestructibil*. Ca factor de producție originar el nu trebuie confundat cu terenul agricol (capital imobiliar) și nici cu amenajări sau încorporări diverse în sol (capital acumulat);
- Pământul este *limitat ca întindere*; suprafața lui totală este constantă și de aceea el este un factor virtual rar.

Deci, resursele naturale sunt în același timp neproductibile și neproduse, limitate și nereînnoibile.

Dacă-l analizăm ca *fond funciar* (ca sol), putem reține **funcțiile lui specifice**:

- suport și mediu de viață pentru flora terestră;
- sursă principală de elemente nutritive și rezervorul principal de energie pentru faună (inclusiv pentru om);
- receptor și regulator al umidității în sistemul sol - apă - plantă.

Însemnătatea fondului funciar decurge din următoarele:

- funcțiile specifice ale solului nu pot fi înlocuite cu nimic și de nimeni; lumea va depinde la infinit de energia și substanța solului;
- solul este un corp material viu, o resursă cu un potențial de producție regenerabil (utilizare rațională, ameliorări, amendamente etc.);
- singura resursă naturală de producere a alimentelor și a unor materii prime agro-silvice de mare importanță;
- caracterul limitat și diferențiat calitativ pe zone și țări.

5.1.4 Capitalul - factor derivat de producție

Capitalul este un factor de producție care constă din ansamblul bunurilor produse și folosite pentru obținerea altor bunuri materiale și servicii, destinate vânzării cu avantaj economic, cu profit.

El se delimitează de factorii primari de producție prin următoarele *caracteristici*:

- este un rezultat al proceselor economice anterioare;
- constă din bunurile intermediare, din bunuri mijloace de producție;
- în sfera sa se includ doar banii activi.

Mai trebuie precizat că, în prezent, capitalul - factor de producție are mai degrabă sensul de capital lucrativ, decât de capital productiv.

În economiile actuale capitalul are o structură tehnică și materială foarte eterogenă. Interes deosebit prezintă structura capital fix - capital circulant pe criteriile următoare: modul specific de participare a diferitelor elemente de capital la producerea de bunuri; felul în care diferitele elemente se consumă în activitățile economice; modalitățile de înlocuire a acestora în momentul consumării și uzării.

Capitalul fix este cea parte a capitalului tehnic care participă la mai multe procese economice se consumă treptat, parte cu parte, și se înlocuiește periodic atunci când este consumat integral sau când este uzat moral.

Capitalul fix se distinge prin caracterul limitat al destinațiilor sale alternative de utilizare. Acest fenomen este denumit rigiditatea capitalului fix și aceasta este cu atât mai mare cu cât elementele sale concrete sunt mai specializate.

Capitalul circulant reprezintă cea parte a capitalului tehnic care se consumă în fiecare ciclu de producție, participă cu întreaga lui expresie bănească la formarea costurilor și se înlocuiește după fiecare consumare, odată cu reluarea unui nou ciclu.

Elementele lui (materii prime, combustibil, energie, apă etc.) sunt susceptibile de mai multe utilizări alternative, cu atât mai multe cu cât ele se află mai aproape de stadiul materiei brute naturale.

Existența și funcționarea capitalului fix presupune dialectica a două fenomene economice: formarea capitalului fix; deteriorarea capitalului fix.

Formarea de noi capitaluri fixe este rezultatul procesului de investiții; noile capitaluri fixe sunt formate din totalitatea cheltuielilor făcute de întreprinderi pentru dezvoltarea capacităților de producție (intrări de capital fix). Astfel de investiții au drept sursă o parte a beneficiului (profitului) obținut de producători și fondul de amortizare constituit.

Asemenea investiții realizează și administrațiile publice (investiții colective) precum și menajele (gospodăriile familiale) pentru construcții (mai ales pentru locuințe).

În timpul utilizării sale, capitalul fix se depreciază, depreciere care este datorată uzurii fizice și celei morale.

Uzura fizică înseamnă pierderea treptată a proprietății tehnice de exploatare a capitalului fix, ca urmare a folosirii lui și a acțiunii factorilor naturali.

Uzura morală constă în pierderea unei părți a prețului de achiziție al utilajului, a valorii lui, ca urmare a scoaterii din funcțiune înainte de termenul prevăzut în proiectul de fabricație, respectiv înainte de a fi amortizat complet. Cauza ei este progresul tehnic. Aceasta mai este denumită și uzură involuntară, întrucât apare din motive care scapă întreprinzătorului.

Procesul de recuperare a costului capitalului fix se face prin amortizare. Unele cote de amortizare surprind și elemente de uzură morală.

5.2 Combinarea și substituirea factorilor de producție

Utilizarea (consumarea) factorilor de producție presupune combinarea lor.

Combinarea factorilor de producție reprezintă un mod specific de unire a acestora; criteriul de apreciere a raționalității și eficienței combinării este natura însăși a activității economice.

Combinarea presupune existența mai multor posibilități de a ajunge la aceleași rezultate economice. Se adoptă de regulă acea combinație care asigură eficiența maximă posibilă; în condițiile date întreprinzătorul va combina factorii în așa fel încât să se poată adapta la exigențele pieței și să obțină un profit maxim.

Combinarea factorilor de producție este posibilă ca urmare a divizibilității și adaptabilității.

Divizibilitatea unui factor de producție înseamnă posibilitatea de a se împărți în unități simple, în subunități omogene fără a fi afectată calitatea factorului respectiv.

Adaptabilitatea reprezintă capacitatea de asociere a unei unități dintr-un factor de producție cu mai multe unități din alt factor de producție.

Când factorii de producție se caracterizează în același timp prin aceste două caracteristici (divizibil și adaptabil) au loc două procese concomitente, organic legate între ele, caracteristice combinării factorilor, și anume: complementaritatea și substituibilitatea.

Complementaritatea reprezintă procesul prin care se stabilesc raporturile cantitative, structurale și calitative ale factorilor de producție care participă la producerea unui anumit bun economic.

Procesul de complementaritate se află sub influența permanentă a progresului științific și tehnic care determină modificarea în raportul cantitativ dintre factorii de producție asociați, precum și în structura și calitatea lor, cu consecințe asupra costului de producție și a profitului.

Substituibilitatea este definită ca fiind posibilitatea de a înlocui o cantitate dată dintr-un factor de producție printr-o cantitate dată dintr-un alt factor de producție în condițiile menținerii aceluiași nivel cantitativ și calitativ al producției.

Substituirea este fenomenul propriu de înlocuire între factori, elemente de factori etc. În procesul de substituire al factorilor se poate spune în general că producția este funcție de muncă și de capital:

$$Q = f(L, K) \quad (5.1)$$

adică, pentru realizarea unui anumit nivel de producție (Q) este necesară combinarea unei cantități de muncă (L) cu o cantitate determinată de capital (K).

Funcția de producție în cadrul general, descrie relația dintre producția unui bun și cantitățile din diferiți factori de producție necesare pentru producerea acestuia, respectiv relația dintre intrările și ieșirile de factori de producție. Cu ajutorul ei se poate aprecia eficiența relativă a factorilor de producție, contribuția la creșterea producției, precum și posibilitățile substituiri lor, urmărindu-se minimizarea costurilor de producție și maximizarea profiturilor.

Teoria microeconomică calculează, prin instrumente matematice extrem de complicate, determinațiile optime ale combinării, variante de maximizare etc.

Alegerea variantei optime de combinare a factorilor de producție va avea, în vedere – minimizarea costului fiecărui factor de producție.

Teoria economică vorbește de *legea randamentelor neproportionale* ale factorilor de producție, ca fiind relația ce există între volumul producției obținute și schimbările factorilor de producție, între producția adițională și factorii de producție utilizați. Este vorba de o funcție de producție care leagă factorii de producție și volumul de produse (Q).

Determinarea acestei legi este legată strâns de randamentele factorilor care pot fi: randamente constante; randamente de scară crescătoare; randamente de scară descrescătoare.

6. COSTURILE DE PRODUCȚIE

6.1 Costul: definire, rol, funcții, tipologie

Toți marii economiști au acordat de-a lungul timpului o atenție deosebită costului, preocupați fiind cu precădere de elucidarea conținutului economic al acestuia.

Astăzi, există, circulă și se înfruntă aproape toate punctele de vedere formulate în diferite perioade istorice. De o largă audiență este următoarea definiție:

Costul de producție constă din totalitatea cheltuielilor efectuate și/sau care urmează să fie făcute, toate în exprimare bănească, de către o întreprindere pentru producerea și desfacerea de bunuri corporale și incorporale.

Este vorba de evaluarea tuturor eforturilor implicate în procesul economic determinat.

Din această definiție se desprind următoarele aspecte:

- costul reflectă unitatea dintre conținutul consumului de factori și expresia sa bănească, unitate fără de care nu poate fi vorba de cost;
- costul este indicatorul care aduce la același numitor toate consumurile de factori, prin el toate eforturile materiale și umane ale firmei devin măsurabile și comparabile;
- costul include toate cheltuielile făcute de întreprindere pentru susținerea ofertei (pe cele de producție, de fabricație, pe cele de desfacere);
- costul se regăsește în prețul de vânzare al bunului, el este o componentă a acestuia și anume acea parte care exprimă atât recompensele factorilor consumați, cât și șansele sacrificate de ofertant.

În analizele microeconomice se utilizează concepte precum: costul explicit, costul implicit, costul producției și costul contabil.

Costul explicit constă în acele cheltuieli necesare făcute cu procurarea factorilor de producție din afara întreprinderii și pe care aceasta le efectuează pentru fiecare ciclu de producție.

Costul implicit reprezintă acele cheltuieli inerente producției care nu presupun plăți către terți, ele făcându-se pe seama resurselor proprii ale unității în cauză (amortizările, munca proprietarului și întreprinzătorului, dobânda la capitalul propriu etc.).

Costul producției, ca evaluare, însumează atât costul explicit, cât și pe cel implicit.

Costul contabil cuprinde costul explicit și amortizarea (care face parte din costul implicit).

În fundamentarea ofertei trebuie ținut seama de **funcțiile costului**:

- **funcția de măsurare a cheltuielilor** necesare obținerii producției și a corelațiilor ce apar între eforturi - costuri și efecte - bunuri produse;
- **funcția de cercetare - dezvoltare**, noile tehnologii și noile produse apar ca efect al cheltuielilor de cercetare;
- **funcția de producție** joacă un rol important în realizarea concepției constructive și tehnologice pe baza inovărilor și investițiilor;
- **funcția de personal** presupune compararea costurilor cu pregătirea, perfecționarea și motivația în muncă, cu sporirea productivității muncii și ridicarea calității producției;

- *funcția comercială* evidențiază efectul benefic al cheltuielilor făcute cu livrarea producției pe piață și asigurarea piețelor de desfacere;
- *funcția financiar-contabilă* indică costurile necesare asigurării fondurilor bănești;
- *funcția de optimizare* care presupune asigurarea și determinarea costului cel mai mic ce revine unui nivel maxim de producție;
- *funcția de control și reglare*, care evidențiază modul de fundamentare a deciziilor de politică economică prin care se dirijează consumul de resurse.

Evidențierea costurilor nu se face în general și global ci prin abordări specifice, pe categorii de costuri. Această modalitate de evidențiere dă naștere unei anumite *tipologii a costurilor*:

- *în funcție de procesul tehnologic* elementele de cost se grupează în: costuri de bază sau tehnologice (materii prime, salarii, amortizare, combustibil, energie etc.); costuri de regie, de organizare și conducere (salariile personalului productiv, energia, apa tehnologică, etc.);
- *după gradul de omogenitate*, de complexitate a diferitelor componente: costuri simple (monoelementare) ce se urmăresc pe elemente primare; costuri complexe (polielementare) care grupează mai multe costuri simple;
- *în funcție de purtătorul de cost*: costuri directe (identificabile și măsurate în momentul efectuării lor pe fiecare produs); costuri indirecte ocazionate de fabricarea întregii producții și repartizate cu ajutorul unor chei asupra produsului la sfârșitul perioadei de gestiune;
- *în funcție de momentul consumului* factorilor și de cel al efectuării cheltuielilor: costuri curente, aferente perioadei în care are loc producerea și desfacerea bunului; costuri preliminate (antecalulate) și care se preliminară asupra producției prezente, dar se efectuează în viitor; costuri anticipate, care nu aparțin perioadei în care se fac cheltuielile (exemplu: abonamentele pentru anul 2002 se fac în anul 2001);
- *după natura activității economice* desfășurată: costuri productive, necesare, ocazionate de procesele raționale de producție; costuri neproductive, cheltuielile rezultate din neajunsurile în gestionarea factorilor de producție;
- *în funcție de volumul fizic al producției* (cu valabilitate numai pe termen scurt): costuri variabile; costuri fixe.

6.2 Mărimea, structura și dinamica costului

Mărimea costului de producție reprezintă totalitatea cheltuielilor (plăți și evaluări) exprimate în unități monetare, efectuate de un producător - întreprinzător pentru producerea bunurilor care fac obiectul activității sale.

Mărimea costului poate fi calculată astfel: pe unitate de produs (unitar, mediu); pe o masă de producție omogenă (cost al producției); pe o masă de producție eterogenă.

Oricare ar fi raportarea lui, nivelul costului diferă: de la un produs la altul; de la un producător la altul; de la o perioadă de timp la alta, în cazul aceluiași produs sau producător.

Gruparea costurilor care prezintă un interes deosebit pentru întreprinzător, pentru fundamentarea ofertei pe termen scurt este aceea care împarte costurile în: cost global, cost mediu și cost marginal.

Costul global al producției desemnează toate cheltuielile ocazionate de fabricarea unui volum dat al producției și de desfacere a acesteia. El este: fix, variabil, total.

Costul global fix este acea parte a costului care este independentă de volumul producției: elementele lui sunt suportate de întreprinderi indiferent de nivelul producției.

Costul global variabil constă în acele cheltuieli care variază odată cu volumul fizic al producției.

Costul global total constă în însumarea costurilor fixe și a celor variabile.

Rezultă că pe termen scurt, modificarea costurilor globale totale rezultă aproape exclusiv din schimbările survenite în costurile variabile.

Costul global total cuprinde atât costurile de fabricație (P), cât și pe cele de distribuție (D). Deci,

$$\mathbf{CGT = CGF(CFP + CFD) + CGV(CVP + CVD)} \quad (6.1)$$

Costul mediu (unitar) rezultă din împărțirea costului global la producția omogenă obținută. Sunt costuri pe unitatea de produs sau de serviciu. Costul mediu este și el fix, variabil și total.

Costul mediu fix se calculează prin raportarea costului global fix la producția obținută. El este variabil în raport cu cantitatea produsă.

Costul mediu variabil se calculează ca raport între costul variabil și producția fizică obținută. Deci, el exprimă costul variabil pe bun (produs sau serviciu).

Costul mediu total reprezintă suma costurilor medii fixe și a celor medii variabile, respectiv raportul dintre costul global total și producția obținută în expresie naturală.

Costul marginal reprezintă sporul de cheltuieli totale antrenat de obținerea unei unități suplimentare de produs și/sau de serviciu.

Întrucât creșterea costului depinde de creșterea producției, interesant este raportul:

$$\mathbf{C_{mg} = \Delta CT / \Delta Q} \quad (6.2)$$

în care, pentru $\Delta Q = 1$, se obține $C_{mg} = \Delta CT$

Se poate observa în plus și faptul că, întrucât costul global fix rămâne neschimbat costul marginal depinde doar de costul variabil, el fiind doar unitar (mediu) și variabil.

6.3 Timpul economic al costului

Modificarea cantităților produselor generează efecte funcționale asupra costului unitar și asupra costurilor globale. Aceste efecte sunt cunoscute sub denumirea de funcție-cost, care este o formă specifică a funcției de producție, respectiv inversul ei.

Dacă funcția de producție se poate formula:

$$\mathbf{Q = f(x)}, \quad (6.3)$$

atunci funcția de cost apare ca:

$$\mathbf{x = f(q)}, \quad (6.4)$$

în care: q = cantitatea producției; x = unitățile de cost variabil.

Generic, funcția cost se exprimă astfel:

$$\mathbf{C = f(q)}. \quad (6.5)$$

Dependența funcțională a costurilor față de producție se exprimă specific în două orizonturi de timp: timp scurt; timp lung.

Din punct de vedere al costului, *timp scurt* înseamnă intervalul în care un producător poate spori producția numai în limitele capacităților de producție existente.

În această perioadă întreprinderea nu poate să schimbe proporția dintre factorii de producție sau tipul de tehnologie. Volumul de producție poate fi ajustat doar prin modificarea cantității de muncă și/sau de materii prime.

Timp-lung din punct de vedere al costului înseamnă timpul (orizontul) în care sunt posibile modificări în scara producției fie pe baza unui "mod tehnologic de capital intensiv" (multe mașini și puțini muncitori) fie pe baza unui "mod tehnologic de muncă intensiv" (mulți muncitori și puține mașini) fie și dintr-un tip și din altul.

În costurile medii ale producției se produc modificări inegale și sensuri diferite de evoluție. Toate acestea sunt determinate de dinamica specifică a costului marginal.

Din această cauză, întreprinzătorul urmărește cu atenție comportamentul costului marginal în raport cu modificarea volumului de producție.

Sporirea producției este eficientă (din punctul de vedere al costurilor) până în momentul în care curbele costului mediu total și costului marginal se întâlnesc. Acesta este numit **timpul economic al costului** , adică *secvența de timp a costului în care se realizează producția optimă (costuri medii totale minime)*.

Încadrarea în timpul economic al costului reprezintă obiectivul esențial al producătorului.

Evoluția generală a costului mediu total se încadrează în trei zone foarte importante pentru comportamentul producătorului, pentru fundamentarea ofertei și anume:

- *Zona depresivă* (descrescătoare) a costurilor unitare, în care costul total unitar este în scădere, aceasta fiind operată și susținută de scăderea puternică a costului marginal; în aceste condiții și la acest nivel de producție, costul marginal "trage" în jos costul mediu total;
- *Zona optimă*, întreprinderea lucrează cu cele mai mici costuri unitare, acestea rămânând sub cel marginal. Prețurile de vânzare fiind date, asemenea costuri asigură profituri maxime;
- *În zona progresivă*, în paralel cu creșterea volumului producției, se realizează creșteri puternice ale costului marginal, creșteri mult mai mari decât ale costului mediu total; la acest nivel al producției costul marginal "trage" în sus costurile medii variabile și totale.

Întreprinzătorul trebuie să știe în permanență ce cantități trebuie să producă pentru a fi vândute pe piață.

Într-o economie de piață, maximizarea rentabilității este criteriul fundamental al deciziilor firmelor de angajare a cheltuielilor, de organizare a producției, de dimensionare a ei. Într-o economie concurențială, însă, producătorul (singur) nu poate fixa nici prețurile de achiziție și nici pe cele de desfacere ale produselor sale.

Dacă se ia în considerare și faptul că există o combinație optimă a factorilor de producție (sub raport tehnic), atunci singura variabilă asupra căreia poate acționa întreprinzătorul este volumul producției, respectiv găsirea acelei cantități de produse care maximizează încasările totale, concomitent cu minimizarea costurilor totale.

Din analizele pe care le fac economiștii a rezultat faptul că producția maximizatoare a profitului este acel nivel al producției care asigură egalitatea venitului marginal cu costul marginal.

7. CEREREA ȘI VENITURILE FIRMEI. OFERTA DE MĂRFURI

7.1 Cererea; legea cererii

În continuarea problemelor referitoare la nevoile umane și la interesele economice este necesară analiza cererii. Pentru caracterizarea cererii este necesară clarificarea a două noțiuni:

- *Capacitatea de cumpărare* a consumatorului de satisfactori, ca și de prodfactori, constă, în primul rând, în resursele bănești disponibile întrucât numai acestea generează cererea solvabilă.
- *Voința de cumpărare* reprezintă latura subiectivă a deciziei de repartizare efectivă a unor disponibilități bănești pentru cumpărarea de bunuri. Ea depinde de: structura și intensitatea nevoilor; de anticipările privitoare la evoluția veniturilor și a prețurilor etc.

Cererea exprimă relația între cantitatea dintr-o marfă, calitatea omogenă dorită de cumpărător (consumator), pe care acesta este dispus să o achiziționeze într-un interval de timp și la prețul existent.

Cererea poate fi individuală, de piață și totală.

Cererea individuală rezultă din opțiunea consumatorului - cumpărător și din reacțiile lui față de variațiile venitului pe care-l poate alocă pentru achiziționarea unui bun, ca și față de modificările prețului acelui bun.

Cererea de piață este suma cantităților solicitate dintr-un anumit bun, la fiecare nivel de preț, cu condiția ca cei ce solicită bunul să ia deciziile lor independent unii de alții.

Mărimea cererii depinde de nivelul prețului propus la bunul cerut și de cuantumul venitului cumpărătorului, respectiv al părții de venit ce poate fi alocată pentru achiziționarea bunului respectiv.

Dinamica generală a cererii, atât a celei individuale cât și a celei de piață este descrescătoare și se înscrie pe o pantă de la stânga la dreapta, semnificând faptul că, la o scădere a prețului, cererea sporește în cantitate. Acest efect al scăderii prețului asupra dinamicii cererii se explică prin legea utilității marginale descrescânde, consumatorul căutând maximum de satisfacție din sporirea cantităților consumate.

Legea generală a cererii exprimă raporturile esențiale ce apar pe o piață liberă între modificarea prețului bunului oferit și schimbarea mărimii cantității cerute din acel bun.

În afară de preț, asupra dinamicii cererii acționează și alți *factori*:

- *Modificarea veniturilor bănești ale consumatorilor.* Între evoluția veniturilor consumatorilor și cerere este o relație directă și pozitivă (la bunurile normale). În cazul bunurilor inferioare, între dinamica veniturilor și cerere există o relație negativă (cresc veniturile, scade cererea);
- *Modificarea prețului altor bunuri;* În cazul bunurilor complementare, relația între creșterea prețului unui bun și cantitatea cerută din celălalt este negativă (de exemplu: crește prețul autoturismelor, scade cererea pentru benzină);
- *Numărul de cumpărători.* Între numărul de cumpărători solicitanți și cantitatea totală cerută pentru un anumit bun există o relație pozitivă și directă;
- *Preferințele cumpărătorilor.* Intensificarea preferințelor pentru un bun face ca cererea de piață să crească și invers;
- *Anticipările privind evoluția prețului bunurilor și a veniturilor consumatorilor.* Dacă se preconizează creșterea prețului unui bun, atunci cererea prezentă pentru acel bun crește vertiginos (se fac stocuri). Invers, când se preconizează o scădere a prețului unui bun, cererea prezentă se reduce brusc. Dacă se prevede o sporire a venitului într-un viitor apropiat, cererea prezentă pentru bunurile normale va scădea și invers.

Dacă generalizăm putem spune că mărimea cererii pentru un bun variază în raport invers cu nivelul și modificarea prețului.

7.2 Elasticitatea cererii

Mărimea variației, elasticității unui proces depinde de modificarea cantităților cerute sau a celor oferite și se exprimă prin formula:

$$e = (\Delta y / y) / (\Delta x / x), \quad (7.1)$$

în care:

y - variabila dependentă (modificarea procentuală a cantității cerute sau a celei oferite);

x - factorul de influență, variabilă independentă (modificarea procentuală a factorului determinant).

Elasticitatea cererii reprezintă gradul de sensibilitate a acesteia la schimbarea factorilor care o influențează.

Elasticitatea se măsoară cu ajutorul *coeficientului de elasticitate* într-un punct (E_c).

Acest coeficient se calculează prin raportarea variației relative a cantității cerute dintr-o anumită marfă (x) la variația relativă a prețului aceleiași mărfi, după formula :

$$E_c / P_x = (\Delta C / C) / (\Delta P / P). \quad (7.2)$$

Relația $\Delta C / C$ este inversa pantei sau tangentei la curba cererii în punctul respectiv.

Elasticitatea măsurată între două puncte de pe curba cererii (elasticitate în arc) se calculează ca raport între:

$$E_c / P_x = \frac{\Delta C / C}{\Delta P / P}. \quad (7.3)$$

Tipurile normale de manifestare a elasticității cantității cerute sunt următoarele:

- *elasticitate unitară*, când modificările celor două variabile dependente au loc în aceeași proporție, respectiv când coeficientul este egal cu 1 (curba elasticității are o înclinație de 90°);
- *elasticitate rigidă (inelastică)*, când coeficientul este mai mic decât 1, respectiv când, la o scădere a prețului cu o unitate, cantitatea cerută din bunul în cauză va spori cu mai puțin de o unitate, curba ei având în acest caz o înclinație mai mică de 90° ;
- *cerere elastică (net elastică)* - supraunitară când coeficientul este mai mare ca 1, respectiv când cantitatea cerută dintr-un bun sporește în măsură mai mare decât scade prețul; înclinația curbei fiind mai mare de 90° ;
- *elasticitate nulă (perfect inelastică)* când coeficientul este zero, respectiv, când, cu toate că prețul scade, cantitatea cerută rămâne neschimbată iar curba este o dreaptă paralelă cu axa prețului;
- *cerere perfect elastică*, atunci când coeficientul tinde spre infinit, dacă în condițiile menținerii nivelului prețului, cantitatea cerută din bunul respectiv înregistrează sporuri masive iar în grafic curba este o dreaptă paralelă la axa cantităților.

Asupra elasticității cererii acționează o serie de factori cu intensități diferite și cu ponderi de asemenea diferite.

Între acești *factori*, cei mai importanți sunt aceia care determină elasticitatea cererii în funcție de preț, între care reținem:

- *Ponderea venitului cheltuit pentru un anumit bun din bugetul total al unei familii.* Anume, cu cât ponderea cheltuielilor pentru cumpărarea unui bun este mai ridicată cu atât coeficientul elasticității cererii la preț este mai mare și invers, celelalte condiții rămânând constante;
- *Gradul de elasticitate a bunurilor.* Între gradul de substituție și elasticitatea cererii la preț este o relație pozitivă. Coeficientul elasticității este cu atât mai mare cu cât gradul de substituție este mai mare și invers;
- *Gradul necesității de consum.* Dacă considerăm că din punct de vedere al naturii trebuințelor satisfăcute bunurile se grupează în bunuri necesare (vitale) și bunuri de lux atunci nivelul coeficientului de elasticitate a cererii la bunuri de lux, în funcție de prețul acestora, este mai mare decât al celui pentru bunurile necesare;

Durata perioadei de timp de la modificarea prețului. Între această durată și mărimea coeficientului elasticității cererii la preț există o relație directă, pozitivă.

7.3 Oferta; legea ofertei

Oferta constă în cantitatea dintr-un bun sau dintr-un serviciu pe care diferiți agenți economici ai pieței (producători, distribuitori, importatori), în calitate de vânzători, sunt dispuși să o furnizeze la un anumit preț și la un moment dat.

Oferta reprezintă o relație între cantitatea dintr-un bun material sau dintr-un serviciu, dintr-o grupă de bunuri sau de servicii pe care un vânzător este dispus să o cedeze, să o ofere, contra plată, într-o perioadă determinată de timp, la nivelul prețului existent. Realizarea ofertei se face prin confruntarea cu cererea în procesul tranzacțiilor comerciale.

Oferta apare sub diferite *forme* stabilite pe diferite criterii, cum spre exemplu sunt oferte de: mărfuri corporale și servicii; oferta fermă sau facultativă; oferta angajament sau cu termen

fix; oferta cu grad mediu de complexitate sau cu grad superior; oferta internă sau externă etc. În funcție de conținutul bunurilor, oferta poate fi: de bunuri independente (confecții); de bunuri complementare (miere și propolis); ofertă mixtă etc.

Oricare ar fi forma și tipul ei, oferta se află în relație directă cu nivelul și modificarea prețului.

Dacă prețul unei mărfi crește, celelalte condiții rămânând neschimbate, vânzătorul este dispus să cedeze cantități în plus pe piață. Invers, în situația în care prețul scade, vânzătorul tinde să reducă oferta. Creșterea ofertei pe măsura sporirii prețului are loc numai dacă vânzătorul dispune de stocuri în depozite (pe termen scurt) sau dacă el dispune de resurse cu care să suplimenteze loturile de mărfuri oferite (pe termen mediu). Pe de altă parte, oferta nu poate fi redusă fundamental atunci când prețurile scad notabil, mai ales dacă marfa este perisabilă sau nedepozitabilă.

Comportamentul producătorului în raport modificarea de prețului nu este legat doar de posibilitățile lui de a produce, ci și de costurile de producție pe care acesta le are sau le poate avea.

Legea generală a ofertei exprimă acea situație relațională în care, la un anumit nivel al prețului se oferă o anumită cantitate de bunuri.

În afară de preț care influențează cu totul și cu totul preponderent oferta, aceasta este influențată și de alți factori cum sunt: nivelul și dinamica costului de producție; modificările în mărirea prețului altor bunuri; numărul firmelor care aduc același bun pe piață și raporturile dintre ele; taxele și subvențiile; evenimentele social-politice etc.

Prin însumarea algebrică a influențelor individuale ale acestor factori va rezulta modificarea totală a ofertei unui anumit bun, la un nivel dat al prețului.

7.4 Elasticitatea ofertei

Elasticitatea ofertei înseamnă sensibilitatea acesteia la variațiile diferiților factori, îndeosebi la variația prețurilor.

Ea se măsoară prin *coeficientul ofertei* (E_0) care se calculează în două feluri:

- ca elasticitate punctuală:

$$E_0 / P = (\Delta Q_y / Q_y) : (\Delta P_y / P_y); \quad (7.5)$$

- ca elasticitate în arc:

$$E_0 / a = (\Delta Q_y / \square \square Q_y) : [\Delta P : (P / y)]. \quad (7.6)$$

Coeficientul elasticității ofertei are semnul pozitiv, cele două mărimi raportate modificându-se în același sens.

În funcție de mărirea modificării prețului și de cea a modificării ofertei, raportul de mărime dintre ele, elasticitatea ofertei este de mai multe tipuri:

Elasticitatea unitară a ofertei se definește prin aceea că oferta se modifică în aceeași măsură cu creșterea prețului: $E_0 = 1$;

Elasticitatea net fluidă (elastică) se manifestă atunci când sporirea ofertei o depășește pe cea a prețului: supraunitară sau $E_0 > 1$;

Elasticitatea rigidă (ofertă inelastică) atunci când oferta bunului crește într-o măsură mai mică decât sporirea prețului: subunitară sau $E_0 < 1$;

Elasticitatea nulă semnifică menținerea cantității oferite cu toate că prețul crește: $E_0 = 0$;

Elasticitatea perfectă, se manifestă atunci când volumul ofertei bunului sporește fără ca prețul să se modifice (să crească): $E_0 \rightarrow \infty$

Factorul timp joacă un rol foarte important în realizarea extinderii ofertei.

Perioada (timpul) pieței este caracterizată printr-o durată foarte scurtă de timp. În acest caz modificarea prețului are loc ca urmare a creșterii cererii.

Perioada scurtă de timp este caracterizată prin posibilitatea elasticității folosirii capitalului circulant; aceasta imprimă ofertei un caracter inelastic. În aceste condiții, prețul crește, ca urmare a sporirii cererii, sporirea ofertei fiind dependentă de resursele disponibile existente.

Pe *perioade lungi*, toți factorii devin variabili. În asemenea orizonturi de timp, întreprinderile, vânzătorii pot să-și ajusteze capacitățile de producție.

8. CONCURENȚA ȘI PREȚUL. MECANISME DE FORMARE A PREȚULUI

8.1 Concurența

Exprimând comportamentul specific al agenților economici în condițiile liberei inițiative, concurența atestă raportul dinamic de forțe dintre participanții la actele de vânzare-cumpărare.

Concurența reprezintă, deci, confruntarea, rivalitatea economică între industriași, bancheri, comercianți, prestatori de servicii, pentru a atrage de partea lor clientela consumatoare prin prețuri mai convenabile, prin calitatea mai bună a mărfurilor, în vederea obținerii unor profituri cât mai mari și cât mai sigure.

Baza concurenței este libertatea de a alege, de inițiativă și presupune existența unui număr mare de vânzători și cumpărători autonomi, fiecare acționând independent ca deținători de resurse.

Așadar, piața funcționează printr-un permanent mecanism concurențial care exprimă legăturile numeroase între acțiunile subiective ale agenților economici în cadrul obiectiv al desfășurării acestor acțiuni. În cadrul acestui mecanism actele subiective ale participanților la viața economico-socială sunt transformate în acțiuni necesare, obiective, conforme cu exigențele și raționalitatea economiei de piață.

Concurența și mecanismele ei diferă de la o etapă la alta (în timp) și de la o țară la alta (în spațiu) în funcție de *factori* concreți și de *condiții* concrete și variate, cum ar fi: numărul și talia vânzătorilor și cumpărătorilor în economia națională, în ramură, zonă și localitate; gradul de diferențiere a produsului; facilitățile sau limitările marilor producători de a intra într-una sau alta dintre ramuri; gradul de transparență a pieței; mobilitatea sau rigiditatea prețurilor; nivelul dezvoltării economice; conjunctura politică internă și internațională; cultura economică a populației etc.

În economia de piață centralizată, consolidată există mai multe *tipuri de piață concurențială*: piața cu concurență perfectă (pură); piața cu concurență monopolistică; piața cu concurență imperfectă; piața de monopol (monopson).

Concurența perfectă (curățată de orice intervenție de monopol) presupune asemenea raporturi de piață încât toți vânzătorii (producătorii) sunt capabili să-și vândă toată producția la prețul pieței fără a-l putea determina pe acesta, iar cumpărătorii (consumatorii) pot să cumpere tot ceea ce au nevoie și cât doresc la același preț al pieței, de asemenea ne influențat.

Unii specialiști consideră că o asemenea piață este aceea care asigură funcționarea și autoreglarea cea mai bună a economiei de piață ea fiind expresia suveranității consumatorului și a echilibrului total și ideal.

O asemenea piață, în realitate, nu există, ea reprezentând doar un model ideal, teoretic de analiză.

Piața de monopol - la polul opus celei pure, este caracterizată prin aceea că un singur consumator (cumpărător) și un singur producător (vânzător) impune condițiile sale în raport

cu partenerii (inclusiv prețul). Monopolul exprimă, deci, acea situație de piață când un singur producător ofertant își impune interesele pe o anumită piață.

Monopsonul (opus) caracterizează acea situație de piață, unde un singur consumator solicită un anumit bun determinând ca toți producătorii să accepte condițiile pe care le impune (inclusiv prețul). Ca exemplu poate fi prezentat monopsonul de stat, în care statul este singurul achizitor al unor produse strategice.

Monopolul bilateral este o formă specială de piață concurențială care exprimă situația în care un singur producător se întâlnește și negociază, se confruntă deci, cu un singur consumator. O asemenea situație se poate întâlni pe piață numai când un anumit sindicat sau federație sindicală negociază cu un singur patron, respectiv cu o uniune patronală.

Concurența monopolistică este o variantă a pieței concurențiale, formă ce păstrează toate caracteristicile pieței cu concurență perfectă cu excepția celei privitoare la omogenitatea produsului, care este înlocuită cu diferențierea produsului. Într-o atare situație consumatorii au posibilitatea să aleagă produsul pe care-l doresc, iar vânzătorii să-și impună prețul și chiar cantitatea prin politica noilor sortimente de produse.

Piața cu concurență imperfectă desemnează acea situație de piață când agenții economici, în calitatea lor de vânzători sau cumpărători pot să influențeze prin acțiuni unilaterale raportul între cerere și ofertă, precum și nivelurile și dinamica prețurilor. În cazul acestui tip de piață una sau mai multe din premisele, din condițiile pieței perfecte sunt încălcate fiind înlocuite cu alte relații și premise.

Unele din *condițiile concurenței imperfecte* sunt: există puțini vânzători (puternici) și mulți cumpărători mici și dispersați (oligopolul); puțini cumpărători și mulți vânzători (oligopsonul); produsele sunt diferențiate real sau imaginar sau chiar și prin falsificări; dificultăți în intrarea pe piață a noilor producători; rivalități vizibile în relația cu publicul în ce privește mai ales calitatea produselor ș.a.m.d. În fapt modalitățile de desfășurare a concurenței imperfecte se reduc la următoarele: politici specifice de vânzare, promovate de firme cu ajutorul statului; “provocarea” prin publicitate a diferențierii produselor și exacerbarea falselor diferențe; acordarea de prime vânzătorilor; folosirea unor “mărci” și slogane persuasive de vânzare.

Concurența efectivă rezultă, de fapt, din întrepătrunderea tuturor formelor de piețe concurențiale arătate mai înainte. Astfel, nu avem de a face nici cu concurența perfectă, nici cu monopolul, ci cu o combinație de concurență imperfectă și de monopol controlat.

8.2. Prețul. Concept, funcții, tipuri, mecanisme de formare

Problematika prețului ocupă un loc central în ansamblul teoriei și practicii economice. S-a considerat uneori că prețul ar constitui noțiunea fundamentală a științei economice. Termenului i s-au atribuit sensuri diferite și variate.

În condițiile economiei moderne, teoria economică consideră că prețul exprimă cantitatea de bani pe care cumpărătorul o plătește în schimbul unei unități de bun economic, respectiv el este expresia bănească a valorii de schimb pe care o încasează vânzătorul pentru o unitate din bunul tranzacționat.

Prețul este suma de bani încasată respectiv plătită pentru transferarea definitivă a atributelor dreptului de proprietate de la o persoană la alta.

În timp s-au conturat două teorii în problema valorii și anume: teoria valorii muncă (obiectivă); teoria valorii - utilitate (subiectivă). Aceste teorii sunt ireductibile, fiecare din ele, privită în sine, este mai mult sau mai puțin parțială.

Pe fundamentele teoretice ale acestor două concepții s-a conturat și problematica naturii și funcțiilor pe care le are prețul în economia modernă. În general se consideră că în economia de schimb monetar prețurile îndeplinesc **funcții** informaționale, stimulative și distributive.

- *Funcția de transmitere a informației privind evoluția cererilor pieței.* Aceasta se referă la faptul că prin nivelul și dinamica lor, prețurile reprezintă principalul și cel mai solid mesaj prin care se semnalează producătorilor schimbările ce intervin în preferințele consumatorilor, iar acestora din urmă li se semnalează modificările în condițiile de producție;
- *Funcția de stimulare a intereselor agenților economici producători.* Interesele orientează, direcționează crearea bunurilor necesare (cantitativ și calitativ), orientează deci activitățile economice spre acele ramuri și sectoare în care, prin preț, se încasează profituri relativ mari, pe produs. Prețul apare deci ca fiind acel instrument neutru care îi ordonează și îi ierarhizează pe producători după costuri și rentabilitate;
- *Funcția de recuperare a costurilor și de recompensare a întreprinzătorilor,* de fapt funcția de distribuire a venitului în funcție de activități. Prin încasarea prețului se poate relua activitatea economică la aceeași scară (reproducția simplă) sau la scară mai mare (reproducția lărgită);
- *Funcția de măsurare a puterii de cumpărare a veniturilor nominale.* Asta înseamnă că masa bunurilor procurate de populație nu depinde doar de suma veniturilor nominale (salariu nominal) ci și de nivelul prețurilor bunurilor achiziționate.;
- *Funcția de redistribuire a veniturilor.* Dinamica multiplă a prețurilor, atât ca ritm cât și ca sens, conduce la redistribuirea veniturilor populației.

O problemă de mare interes teoretic și de politică economică este aceea a formării și determinării prețului. De multe ori **formarea prețului** a fost redusă doar la aspectele concrete, formal-juridice, neglijat fiind aspectul bazei și naturii lor economice.

În viziunea modernă, formarea prețului are un sens mult mai profund, fiind un proces multiplu și complicat. Procesul în cauză se referă la determinarea generală a prețului, la factorii sub a căror influență se află mărimea (nivelul) acestuia, precum și modificările lui.

Specialiștii, recunosc unanim că formarea prețului are loc sub influența unei multitudini de *factori* care, în general, se împart în două grupe: factori interni și factori externi.

Grupa factorilor interni se referă la acele procese care sunt specifice mecanismului pieței concurențiale. Unii factori acționează dinspre cererea consumatorilor precum: utilitatea atribuită bunului de către consumator; capacitatea de plată a populației consumatoare; nevoile consumatorilor și structurile cererii etc.

Alți factori vin dinspre ofertă precum: nivelul costurilor unitare; abilitatea întreprinzătorului; structurile ofertei; prețul bunurilor pe alte piețe etc. Există factori interni ai formării prețului care acționează pe ansamblul pieței: jocul liber, presiunea celor două forțe ale pieței - cererea și oferta; factori monetari - cererea și oferta de bani etc.

Factorii externi, exogeni pieței, dar subordonați acesteia se reduc la: intervenția indirectă guvernamentală atât la ofertă cât și la cerere în sensul atât al stimulării cât și al reducerii lor; măsurile specifice adoptate de stat pentru menținerea unor echilibre social-economice care se reflectă în nivelul și dinamica prețului; comportamentul unor mari organizații economice cu tentă monopolistă.

Din influențele multiple ale acestor factori s-au conturat mai multe **tipuri de prețuri**: prețuri libere; prețuri administrate; prețuri mixte.

Prețurile libere - sunt acelea care se formează în condițiile concurenței deschise, în care nici unul dintre agenții pieței nu poate influența sau decide în mod unilateral nivelul și dinamica prețului.

Prețurile administrate - sunt considerate acele prețuri (modele teoretice) care se formează și se modifică mai ales sub influența firmelor cu o poziție cheie și / sau a statului.

În realitatea economică, în piața reală, prețurile sunt *mixte*, ele fiind formate pe baza tuturor factorilor arătați (interni și externi).

8.3 Statul și prețurile. Politici de prețurile

În realitatea economică, mecanismul real al economiei de piață presupune implicarea statului cu sarcina de a armoniza interesele tuturor categoriilor de producători și de consumatori.

Prețul este una din pârghiile folosite de autoritatea publică pentru limitarea tendințelor monopoliste și oligopoliste, pentru asigurarea unor echilibre parțiale și temporare, pentru orientarea dezvoltării economico-sociale.

În țările cu o economie de piață și stat de drept, statul se implică cu scopul primordial de a proteja consumatorii și de a garanta veniturile unor categorii de producători.

Pornind de la ideea că procesul formării prețului este mixt, de întrepătrundere a factorilor endogeni pieței cu a celor exogeni acesteia, se poate admite că intervenția statului în acest mecanism este cel mai important factor exogen al formării prețurilor. Intervenția capătă caracter multiplu, permanent și complex.

Există mai multe *categorii de măsuri și acțiuni de implicare* și anume:

- Principalul set de măsuri promovate de puterea politică constă în acțiunile și procedurile de menținere, restaurare și consolidare a condițiilor de desfășurare normală a concurenței;
- Administrația publică se implică în formarea nivelului prețului și a modificării lui prin politica de protecție socială, de susținere a gospodăriilor și persoanelor cu venituri mici ;
- Puterea de stat se implică în formarea prețurilor prin susținerea cu subvenții a unor produse de interes național, strategie (cereale, energie), ca și prin garantarea veniturilor minime ale producătorilor agricoli.

În general statul (un bun exemplu este statul american) practică *politica prețurilor maxime*, respectiv *politica prețurilor minime*.

În general, prin fixarea prețurilor maxime se urmărește atât creșterea cererii și a consumului, cât și a ofertei. Pentru a obține efectul dorit este necesar ca prețul maxim să se situeze sub nivelul celui de echilibru ($P_M < P_E$). Linia prețului maxim intersectează cele două curbe (ale cererii - C și ofertei - O) în punctele M_O și M_C , ale căror coordonate pe abscisă sunt cantitatea cerută (Q_C) la prețul P_M , cu condiția ca cererea să fie mai mare ($Q_C > Q_O$).

Deci, la prețul maxim (mai mic decât cel de echilibru) cantitatea cerută este mai mare decât cea oferită.

Prețul maxim este introdus în sensul de a proteja consumatorii și el antrenează cu timpul un efect invers: penuria de produse și imposibilitatea consumatorilor de a-și procura bunurile în cauză.

Sunt și situații când guvernele folosesc prețul minim în politica lor de prețuri. Scopul urmărit de guverne este de a stimula dezvoltarea și de a menține echilibrul pieței unor bunuri.

Prin lege se interzice vânzarea bunurilor materiale și a serviciilor sub un anumit preț numit preț - prag sau preț minim.

Obiectivul este atins numai dacă nivelul acestui preț este mai mare decât prețul de echilibru.

Stabilirea prețului minim deasupra celui de echilibru ($P_M > P_E$) duce la modificări atât în cantitatea cerută față de cea de echilibru ($Q_C < Q_E$), cât și în cantitatea oferită față de cantitatea ce făcuse echilibrul cu cererea ($Q_O > Q_C$).

Modificările sunt reacții firești ale agenților pieței la urcarea prețurilor.

Se observă că prețul minim intersectează curba cererii în punctul a cărui coordonată pe abscisă este Q_C și curba ofertei în punctul corespunzător lui Q_O pe aceeași abscisă ($Q_C < Q_E < Q_O$). În acest caz apare un excedent de ofertă față de cerere, ceea ce înseamnă că măsura guvernului și-a atins ținta. Pe lângă acestea statul trebuie să caute și debușee pentru produsele având prețuri minime de vânzare. Aceasta se realizează fie prin achizițiile garantate de către administrații, fie de facilități fiscale și de credit acordate producătorilor și consumatorilor.

9. SALARIUL – VENIT FUNDAMENTAL

9.1 Geneza salariului

În ce privește explicarea naturii salariului, în economia modernă este predominantă optica neoclasică. Tratarea multiplă a problemelor salariului ține seama în mod obligatoriu de idei și teorii emise și de alte sisteme de gândire economică (keynesismul, instituționalismul, radicalismul etc.).

Unii economiști contemporani pun accent pe izvorul și natura salariului, alții pe problema funcțiilor acestuia, iar alții își concentrează atenția în direcția explicării raportului de mărime al salariului cu celelalte venituri.

Teoria dualistă a salariului și a mărimii sale reflectă situația reală, de necontestat a determinării salariului, concomitent, prin costul forței de muncă și prin productivitatea marginală a muncii.

Teoria capitalului uman (variantă modernă a capitalului cultural) se poate exprima în următorii termeni: “Capitalul uman este stocul de experiență și de informație acumulat de potențialul salariat. Acestea sunt investiții valoroase pentru venitul său potențial viitor.”

Pe baza acestor premize multiple atât teoretice cât și metodologice se poate încerca o caracterizare sintetică a salariului ca venit fundamental.

Salariul trebuie și poate să fie explicat atât pe baza condițiilor de formare a ofertei de muncă și de formare a cererii de muncă, cât și pe baza contextului social-economic în care funcționează piața muncii, inclusiv pe baza rolului instituțiilor și organizațiilor existente.

În acest cadru general, *salariul poate fi definit ca fiind venitul cu care se remunerează munca salariată în întreprinderi și în administrații. El nu este o remunerație oarecare a muncii, ci un mod foarte special de recompensare, anume prețul unei munci închiriate și întrebuințate de un întreprinzător, de un agent economic utilizator, pe bază de contract.*

Într-o largă combinație a opticilor salariului-venit cu cea a salariului-cost, pe fundalul salariului-preț, au fost introduși și se folosesc numeroși *termeni derivați* cum sunt: salariul direct, salariul indirect, salariul de bază, salariul brut, salariul net, salariul colectiv, salariul minim garantat etc.

Salariul direct - exprimă remunerația efectivă primită de salariat corespunzător cu cantitatea de muncă prestată și cu efectele ei; este format din salariul net și sumele ce se cuvin salariatului drept concediu legal.

Salariul indirect - reprezintă acea fracțiune a salariului - cost, care este plătită familiei salariatului în funcție de alte criterii decât consumul efectiv de muncă.

Salariul de bază - reprezintă acea formă a salariului - venit, care, teoretic, se determină în funcție de salariul minim real. Practic, el se calculează prin înmulțirea salariului (tarifului) orar negociat cu numărul de ore lucrate într-un segment de timp.

Salariul brut - constă în sumele ce exprimă salariul de bază și toate avansurile salariale (venituri brute din muncă).

Salariul net - rezultă din cel brut după ce se scad reținerile obligatorii conform legii.

Salariul colectiv - este o formă a salariului-cost, care se acordă tuturor salariaților unor întreprinderi, ca sume ce semnifică participarea lor la rezultatele financiare ale acesteia sau ca facilități făcute salariaților la unele servicii (creșe, cantine, tabere etc.).

Salariul minim (garantat) - este salariul fixat pe cale legală pentru a garanta salariaților din categoriile defavorizate un venit care să corespundă minimului de subzistență, minim determinat în raport cu mediul social dat.

9.2 Mărimea și dinamica salariului

Oricare dintre teoriile privitoare la salariu recunoaște și ia în considerare cele două **limite**, obiectiv existente, **ale mărimii salariului**: minimă și maximă.

Limita minimă a salariului ar trebui, de regulă, să se situeze la nivelul costurilor forței de muncă, nivel ce corespunde oriunde și oricând unei anumite dezvoltări economico-sociale a țării. Către o asemenea limită tinde oricare utilizator de forță de muncă.

Limita maximă ar putea fi considerată mărimea întregului venit net realizat din activitatea economică și socială, ceea ce ar însemna că întreaga valoare adăugată (nou creată) se transformă în salariu. O asemenea optică este apreciată de către salariați.

Pentru firmă, limita maximă este atunci când salariul plătit este egal cu productivitatea marginală a muncii.

În ceea ce privește comportamentul individului față de limitele, mișcarea și sensul salariului, teoria economică percepe alternanța a două **tendințe** contradictorii: efectul de substituire; efectul de venit.

Efectul de substituire exprimă înlocuirea unei părți mai mari sau mai mici din timpul liber al salariatului cu timpul de muncă suplimentară care are ca rezultat un venit mai mare, dar și creșterea dificultăților de refacere a forței de muncă. Are loc aici substituirea timpului liber cu muncă suplimentară în scopul creșterii venitului salariatului.

Efectul de venit constă în procesul invers, de înlocuire a timpului de lucru cu timpul liber, atunci când salariul atinge o mărime care permite posesorului forței de muncă să aibă condiții de viață apropiate de aspirațiile sale.

Mărimea salariului și dinamica lui, ca și ecartul dintre cele două extreme ale acestuia sunt influențate și de **procesele** interdependente de apropiere și diferențiere dintre salarii.

Diferențierea are la bază calități extrem de variate ale muncii, exprimă în fapt mărimile inegale de capital uman încorporat (existent) în forța de muncă potențială. În același timp, diferențierea reflectă șansele diferite de a valorifica acest potențial prin angajare la diferiți utilizatori de forță de muncă.

Apropierea (tendința de egalizare) a salariilor este generată de: ridicarea generală a calificării; egalizarea condițiilor de viață; lipsa unor situații de scădere a salariilor etc.

Factorii generali sub influența cărora se află mărimea salariului, mai ales în tendința lui de creștere, manifestată în ultimii ani în țările cu economie de piață, sunt următorii:

- creșterea cheltuielilor pentru formarea și reproducerea forței de muncă;
- creșterea productivității, respectiv creșterea mai accelerată a acesteia față de creșterea salariului mediu;
- raportul dintre cererea și oferta de muncă în sensul creșterii ofertei.

Sinteza acțiunii acestor factori a fost denumită de specialiști teoria salariului-eficiență, a americanului H. Leybenstein. Conform acestei teorii folosirea eficientă a muncii se determină prin ponderarea volumului muncii cu productivitatea acesteia, după formula:

$$E_m = Q_m \times W_m \quad (11.1)$$

9.3 Formele de salarizare

Forma de salarizare (sistemul de salarizare) constă în principiile (tehnicele) și metodele prin care se determină mărimea și dinamica salariului individual, toate făcând

legătura între mărimea rezultatelor unei unități economice, partea ce revine salariaților din aceste rezultate și munca prestată de salariat.

Formele de salarizare au fost peste tot și de multă vreme instituționalizate, în general sub forma contractelor de muncă încheiate între ofertanții de muncă și utilizatorii de muncă și care stipulează: numărul de ore ce urmează a fi lucrate, calitatea muncii, remunerația ce se plătește ș.a.m.d. În fiecare economie este instituit un standard săptămânal de muncă, un salariu orar tarifar de referință și alte elemente specifice sistemului național.

În practica economică sunt cunoscute și practicate trei *forme principale de salarizare*: în regie, în acord și mixtă, fiecare dintre ele practicându-se într-o mare varietate de mixturi și nuanțe.

Salarizarea în regie asigură remunerarea salariatului după timpul lucrat, fără a se preciza, în contractul de muncă, cantitatea de muncă pe care el trebuie să o efectueze în unitatea de timp (oră, săptămână, lună). În această formă, ceea ce se negociază este salariul orar (tariful orar). Se pune accentul pe ora de muncă întrucât aceasta are mare importanță pentru menținerea unei anumite intensități a muncii. Sistemul salarizării în regie se aplică în sectoarele economiei unde nu este posibilă o normare foarte riguroasă a fiecărui lucrător sau a fiecărei operațiuni executate.

Salarizarea în acord constă în stabilirea drepturilor în bani ale persoanei, pe operații, pe activități desfășurate, pe număr de repere realizate. Durata timpului de lucru cheltuit pe operații, faze, repere etc. nu este fixată în contract. Aceasta este însă dată de ritmul general al muncii în întreprindere, secție, atelier etc. și de nevoia de sincronizare a activităților. Acest sistem este preferat celui în regie, atât pentru utilizator cât și pentru angajați, numai că adoptarea lui presupune premise și măsuri tehnico-economice și organizatorice deosebite. Acordul poate fi individual și colectiv, iar tariful convenit și practicat poate fi simplu, progresiv sau mixt.

Salarizarea mixtă constă într-o remunerare stabilită pe unitatea de timp (o zi de muncă), sumă ce se acordă în funcție de îndeplinirea unor condiții tehnice, tehnologice, de organizare etc., fiecare condiție fiind cuantificată printr-un tarif. Formele de salarizare s-au perfecționat continuu și cu toate acestea ele au fost și sunt adesea, contestate de salariați.

În timp, în economia de piață modernă, s-au conturat câteva *direcții de îmbunătățire, de completare a formelor de salarizare* cum sunt: corectarea, participarea, socializarea.

Corectarea vizează creșterea siguranței posesorului resurselor de muncă în confruntarea sa cu utilizatorii și cu deținătorii de capital prin măsuri de: atenuare a disparităților prea mari dintre salarii; indexare la inflație; acordarea de sporuri etc.

Participarea constă în posibilitatea ca salariații să participe la împărțirea beneficiilor obținute de întreprindere.

Socializarea presupune un număr de criterii pentru determinarea unor surplusuri, peste drepturile bănești convenite pentru munca depusă.

10. DOBÂNDA

10.1 Creditul: concept, funcții, tipuri

Creditul presupune schimburi de bunuri actuale contra unor bunuri viitoare, cu scopul de a susține o afacere prezentă, de a asigura consumul actual. Spre deosebire de celelalte schimburi, în cadrul creditului, prestația și contraprestația sunt separate în timp și spațiu. Creditul implică două categorii de persoane: creditorii și debitorii.

Creditul constă în transmiterea de bunuri, pe un timp limitat, fixat dinainte, numit scadență, contra unei sume de bani numită dobândă. Acesta este un act de încredere a

creditorului în debitor și se referă la schimbarea unui bun în natură sau în bani contra unei promisiuni de rambursare a acestui bun, la un termen dinainte convenit, împreună cu dobânda.

Creditul este un mijloc de corelare a posibilităților de finanțare existente în societate cu nevoile producției și ale consumului.

Instituțiile de credit sunt intermediarii dintre creditorii și debitorii potențiali. Ele primesc plasamentele agenților economici și acordă credite altor agenți care au lipsă de resurse bănești.

Esența și natura creditului se concretizează în *funcțiile lui*, funcții social-economice pozitive și anume:

- *Înlesnește sporirea capitalului real* favorizând o mai bună utilizare a factorilor de producție existenți. Prin intermediul creditului, resursele naționale bănești existente pot fi valorificate mai ușor în sensul sporirii producției naționale, ele devenind din resurse pasive, resurse active;
- *Contribuie la concentrarea activităților economice și a capitalurilor* în unități mari. El facilitează distribuirea și redistribuirea resurselor bănești între diferite întreprinderi și ramuri economice, orientându-le spre unitățile mai bine situate pe piață sporindu-le forța concurențială, profitul încasat și patrimoniul;
- *Accelerează tranzacțiile comerciale*, ușurează schimbul, circulația bunurilor în economie, crește viteza de rotație a mijloacelor circulante ale agenților economici;
- *Spoarește viteza de rotație a monedei* și contribuie la dimensionarea ei pe piață;
- *Exercită influență puternică și benefică asupra consumului* prin procurarea pe credit și în rate a unor bunuri de folosință îndelungată.

În timp, creditul s-a amplificat și diversificat continuu, astfel că în prezent el se manifestă printr-o mare varietate de *forme*. El poate fi grupat după mai multe *criterii* precum: forma de proprietate a destinatarului; durata acordării creditului; modalitatea garantării; destinația creditului etc.

După *forma de proprietate* creditul poate fi: privat; public.

După *durată* poate fi: la vedere; la termen: scurt (până la 1 an), mediu (între 3-5 ani), lung peste 5 ani).

După *modalitatea de garantare*: personal (pe încredere personală); real (cu garanții).

După *scopul formării*: de consum; de producție; de investiții.

10.2 Dobânda și rata dobânzii

În economia modernă s-au conturat și se confruntă două *optici cu privire la dobândă*:

Dobânda în sens restrâns (sensul inițial) *constă din acel excedent ce revine proprietarului capitalului dat cu împrumut, din remunerația proprietarului capitalului împrumutat, ca răsplată pentru cedarea dreptului de folosință a sumei împrumutate, pe un timp determinat.*

Dobânda este un venit, anume cel adus celui care dă cu împrumut (creditorul), încasat de la cel ce ia un împrumut (debitorul) și plătit de acesta din urmă pentru achiziționarea utilității unei sume de bani, pe o perioadă determinată.

Dobânda în sens larg *este surplusul ce revine proprietarului oricărui capital utilizat în condiții reale.*

Cele două sensuri au doar semnificație istorică, ele exprimând doar aspecte specifice ale evoluției creditului și teoriei dobânzii. În perioada actuală doar conceptul de dobândă în sens larg este operațional. Aceasta deoarece agentul economic nu face distincție între capitalul

propriu și cel atras când se pune problema utilizării capitalului, apoi plata pentru fiecare unitate de capital este egală dacă aduce același serviciu.

Formele dobânzii în sens larg sunt considerate a fi următoarele:

- *Dobânda pe piața monetară* - se aplică împrumuturilor pe termen scurt, contractate între bănci, respectiv între băncile comerciale și banca de emisiune;
- *Dobânda bancară de bază* - se practică pentru remunerarea certificatelor de depozit sau pentru bunurile de trezorerie;
- *Dobânda aplicată întreprinderilor* - se aplică de către bănci și alte instituții financiare; ea constă din dobânda bancară de bază la care se adaugă un agio, plusul respectiv fiind stabilit în funcție de tipul de credit și de situația economică a debitorului;
- *Dobânda percepută la operațiunile de scontare a efectelor de comerț* - se mai numește și taxă de scont comercială sau taxă de scont oficială;
- *Dobânzi corelate ca mărime* - sunt folosite pentru “remunerarea” diferitelor forme de plasament pe termen scurt și mediu, dobânzi pentru depozitele la vedere și la termen constituite la bănci, C.E.C. etc.;
- *Dobânzi pe piața obligațiunilor* - sunt dobânzi tipice pentru plasamentele pe termen lung;
- *Dividendul sau alte forme de remunerare procentuală* - acestea sunt folosite pentru acțiunile deținute de societățile pe acțiuni.

Ratele dobânzii la aceste operațiuni diferă în funcție de numeroși factori generali și conjuncturali.

În toate cazurile, rata variază între două niveluri: maxim și minim.

Dobânda simplă - constă în suma încasată pentru închirierea serviciului adus de un capital în condițiile în care dobânda nu se capitalizează. Este foarte rar folosită.

$$D_s = C \times d' \times n \quad (10.1)$$

Dobânda compusă - suma respectivă presupune capitalizarea dobânzii, ceea ce înseamnă că se calculează dobânda la dobândă.

Dobânda este un venit contractual și forfetar, ea fiind considerată brută. Dacă din această mărime se scade o primă de risc de insolvabilitate a debitorului și cheltuielile de gestiune ale creditorului (băncii), ceea ce rămâne se numește dobânda pură sau netă.

Rata dobânzii sau mărimea relativă a dobânzii este raportul procentual între masa dobânzii (anuale) și capitalul utilizat în condiții normale. Ea poate fi considerată prețul plătit pentru folosirea sumei de 100 de unități monetare pe termen de un an.

Modelul de calculare a ratei dobânzii, deci și mărimea ei, se află în directă relație cu optica privitoare la dobândă.

Rata nominală a dobânzii reflectă raportul între cele două mărimi exprimate în prețuri de piață curente, adică în puterea de cumpărare nominală a banilor (d'_n). Dacă aceasta este corectată cu rata inflației (i') se obține *rata reală a dobânzii*:

$$d'_r = d'_n \times i' \quad (10.2)$$

Se mai calculează, de asemenea, rata brută și rata netă a dobânzii; cea din urmă decurge din prima, prin corectarea sa cu rata taxelor și a impozitelor.

Mărimea ratei dobânzii diferă în funcție de natura operațiilor de creditare, de durata operațiilor de creditare, de durata împrumutului, de aspectele cantitative și calitative ale creditului.

În raport cu cererea și oferta de credit, rata dobânzii se află atât în postura de variabilă independentă, cât și în rol de variabilă dependentă.

Oferta de credit (capital de împrumut) este o funcție crescătoare de rata dobânzii, aceasta din urmă fiind dată de acel nivel care reprezintă remunerația sacrificiului împrumutului care schimbă o satisfacție prezentă contra unei satisfacții viitoare.

Cererea de credit (de capital de împrumut) este o funcție descrescătoare de rata dobânzii, dat fiind că aceasta este un cost pentru solicitanți. În cazul creditului de producție, cererea se oprește la nivelul productivității marginale a capitalului care este și ea descrescătoare. De partea cererii, rata dobânzii este prețul sporirii producției.

Factorii de reducere a ratei dobânzii pe termen lung: creșterea generală a economiilor; scăderea relativă a productivității capitalului, inovațiile fiind mai mult sau mai puțin generalizate; măsurile antiinflaționiste adoptate și promovate de guverne; sporirea gradului de autofinanțare a întreprinderilor.

11. PROFITUL

11.1 Substanța profitului

În timp, pornind de la ideea generală că *profitul se identifică cu orice câștig, orice surplus, din orice activitate, acțiune, operațiune, afacere*, s-au conturat două sensuri de abordare, de analiză și de apreciere a profitului. Un punct de vedere cu sens prioritar este acela care consideră profitul ca pe un avantaj, ca pe un câștig însușit de o persoană fizică sau juridică, fără ca aceasta să aibă vreo contribuție la obținerea lui, și de aceea cel ce-și însușește această formă de venit este considerat profitor sau chiar parazit social.

Din dezbaterile acestei opinii a apărut și termenul de *profit nelegitim* (ilegal, necuvenit) care se obține prin încălcarea deliberată sau nu a legalității sau a altor norme sociale, prin măsuri ca:

- umflarea artificială a costurilor;
- atribuirea unor cote de profit peste cele admise de lege;
- sustragerea de la plata impozitelor și taxelor;
- economii la cheltuielile de protecție a mediului ș.a.m.d.

Tot nelegitime sunt considerate și veniturile obținute ca rezultat al:

- exploatării furnizorilor mici și mijlocii prin prețuri mari ale firmelor mari la achizițiile de factori;
- ofensivei asupra veniturilor cumpărătorilor;
- prețurilor de monopol;
- spolierii salariaților prin salarii sub nivelul normal ș.a.m.d.

Alt sens dat profitului este cel care decurge direct din etimologia cuvântului latin - *proficere* (a produce, a face ceva în avans față de ceilalți).

În această viziune *profitul presupune, prin definiție, creștere economică, progres social, ceea ce înseamnă că însușirea lui depinde de caracterul creator, rațional și eficient al activităților, acțiunilor și afacerilor*.

Acesta este sensul analizei profitului în economiile de piață moderne.

Se poate deci susține că *profitul este un venit net al întreprinderii, un excedent peste costurile făcute de firmă pentru a-și obține încasările ei totale*.

În această definiție, se poate aprecia că, profitul are o serie de *caracteristici* care îl diferențiază de celelalte venituri:

- *Profitul este un venit aleatoriu*, nu se poate ști în avans care va fi mărimea sa, nu se poate preciza dacă va fi profit sau nu;
- *Profitul este un venit autonom*; el nu poate fi confundat cu nici una dintre celelalte forme de venit (salariu, dobândă, rentă).

Conceput astfel profitul îndeplinește următoarele *funcții*:

- este un indicator al raționalității economice; este o motivație a dezvoltării și progresului economic;
- este un stimulent al acceptării riscului în afaceri;
- este un factor incitant pentru sporirea efortului agentului economic pentru eficiență și calitate sporită;
- este un mobil al cultivării spiritului de economie, de acumulare.

11.2 Profitul economic și sursele lui

În analiza categoriei economice-profit, se utilizează în teoria și practica economică unele *categorii derivate* precum: profit contabil; profit economic; profit normal; profit pur (supraprofit). Definirea și caracterizarea acestor forme de profit au drept parametru de referință: venitul total al firmei.

Profitul contabil reprezintă excedentul de venit net peste costul contabil. Determinarea acestuia este o problemă financiar-juridică a fiecărei țări.

În România, în sensul legislației, sunt încasatori (subiecți de profit) și, deci, plătesc impozit pe profit, următoarele persoane juridice: regiile autonome, indiferent de forma de subordonare; societățile comerciale, indiferent de forma juridică de organizare și de forma de proprietate, inclusiv cele cu participare de capital străin sau cu capital integral străin; societățile agricole; organizațiile cooperatiste; instituțiile financiare de credit și alte asemenea persoane juridice.

Profitul impozabil anual (profit contabil), se determină ca diferență între “activul” din bilanțul de la sfârșitul anului fiscal diminuat cu obligațiile) și activele de la începutul anului fiscal (diminuat cu obligațiile aferente). Din această diferență se scad aportul la capitalul social operat în cursul anului, precum și veniturile stabilite prin lege ca fiind neimpozabile și se adaugă cheltuielile nedeductibile prevăzute de lege și alte elemente prevăzute în bilanțul contabil, în funcție de specificul activității contribuabilului.

Deci, profitul astfel calculat este denumit și **profit legitim sau legal**, adică *acel venit net obținut în contextul respectării prevederilor legale de-a lungul întregii activități a întreprinderii, inclusiv a prevederilor referitoare la metodologia de calcul și de impozitare.*

Profitul contabil poate fi brut (înainte de plata impozitului pe profit) și net (după prelevarea impozitelor către municipalități și bugetul de stat).

Profitul economic reprezintă diferența dintre venitul total al firmei și costurile de oportunitate ale tuturor intrărilor (factorilor) utilizate de aceasta într-o perioadă de timp. În general, atunci când se face teoria generală a profitului se are în vedere acest tip de profit.

Atât profitul contabil, cât și cel economic pot fi analizate și apreciate ca profit normal și ca supraprofit.

Profiturile normale constau dintr-un minim de profit pe care o firmă trebuie să-l obțină, în scopul ca aceasta să rămână în funcțiune. În acest caz, venitul total încasat este egal cu costurile totale de oportunitate.

Supraprofiturile, în exces față de cele normale (profit pur), se definesc ca venituri nete ce depășesc costurile totale de oportunitate. Termenul este folosit pentru a caracteriza acele firme (întreprinderi) care au rate de profit ce depășesc minimul necesar pentru a rămâne în ramură. Indiferent de formă, contabil, economic, pur, profitul este măsurat absolut (ca masă, ca volum) și relativ (ca rată).

Rata profitului exprimă raportul procentual dintre masa profitului și un parametru corespunzător de referință. În teorie și practică se calculează următoarele genuri de rate de profit (pr'):

- *comercială*, prin raportarea profitului la venitul total, la încasările totale sau la cifra de afaceri(CA):

$$pr' = pr \times 100 / CA \quad (11.1)$$

- *economică*, se determină ca raport al profitului la activele totale ale întreprinderii (AT), atât cele proprii, cât și cele împrumutate:

$$pr' = pr \times 100 / AT \quad (11.2)$$

- *financiară*, prin raportarea profitului la activele proprii (AP):

$$pr' = pr \times 100 / AP \quad (11.3)$$

- *rata rentabilității*, care se determină ca raport al fiecărei forme de profit la forma corespunzătoare de cost (de pildă, prin raportarea profitului contabil la costurile contabile).

Profitul pur (*surplus peste venit, ca venit minim*) rezultă din una sau din mai multe surse, fiecare având contribuții variate de la un caz la altul.

Acestea sunt: productivitatea personală a întreprinzătorului; diversele rente de care el beneficiază, precum: renta de conjunctură sau de piață; renta de situații avantajoase; spolierea vânzătorilor de servicii; spolierea consumatorilor etc.

În condițiile economiei concurențiale dinamice, viitorul firmei este permanent nesigur, incert, cu multe riscuri imprevizibile și neasigurabile.

În acest context, profitul economic (pur) poate fi explicat fie prin: inovații și investiții; fie prin: risc și incertitudine.

În primul caz trebuie să existe o preocupare permanentă pentru atragerea de noi resurse în circuitul economic, pentru adoptarea de noi tehnologii. Aceste preocupări duc la inovație care stimulează investițiile, sporesc producția și ocuparea, mai buna organizare etc. De aici și o sursă de profit și de sporire a lui.

În al doilea caz, profitul economic poate fi considerat o remunerație a întreprinzătorului pentru preluarea asupra sa, a riscului și a incertitudinii.

Într-o asemenea situație riscul este de două feluri: previzibil și asigurabil; imprevizibil și neasigurabil.

O sursă certă de profit o reprezintă însă doar cel de-al doilea fel de risc.