



Academia de Studii Economice a Moldovei
Colegiul Național de Comerț al ASEM
Moldova, 2005, Chișinău, str. Petru Rareș 18 tel.:(37322) 40-27-19 tel./fax: 40-27-91
URL: www.cnc.ase.md e-mail:cnc.uf.ase@gmail.com

SUPORT DE CURS

Teorie economică I (Microeconomie) Teorie economică II (Macroeconomie)

Specialitatea: 4110 Contabilitate
Specialitatea: 41410 Marketing



A elaborat suportul de curs :

Enachi Olga, profesoară de discipline economice, grad didactic doi, CNC al ASEM

Cuprins

Unitatea de învățare 1. Obiectul de studiu și metodologia teoriei economice	
1.1. Teoria economică și obiectul ei de studiu. Nevoile, bunurile și resursele economice.....	p.5
1.2. Obiectul și subiecții analizei microeconomice.....	p.7
1.3. Costul alternativ și modelul posibilităților de producție.....	p.7
Unitatea de învățare 2. Structura pieței și esența proprietății	
2.1. Piața – necesitatea și condițiile apariției pieței.....	p.8
2.2. Funcțiile pieței și clasificarea pieței.....	p.9
2.3. Proprietatea – subiectul, obiectul, principalele forme.....	p.10
Unitatea de învățare 3. Mecanismul de funcționare a pieței bunurilor de consum	
3.1. Cererea: factorii determinanți. Legea cererii. Excepții de la legea cererii. Curba cererii.....	p. 12
3.2. Oferta: factorii ofertei. Legea ofertei. Curba ofertei. Tipologia ofertei.....	p.14
3.3. Echilibrul și dezechilibrul pieței. Modificarea echilibrului pieței în cazul modificării cererii și/sau a ofertei.....	p.15
Unitatea de învățare 4. Elasticitatea cererii și ofertei	
4.1. Elasticitatea: concept, noțiune, aplicație.....	p.17
4.2. Elasticitatea cererii, tipuri de elasticitate, factorii elasticității.....	p.18
4.3. Elasticitatea ofertei în raport cu diferiți parametri.....	p.20
Unitatea de învățare 5. Teoria comportamentului consumatorului	
5.1. Comportamentul consumatorului: ipoteze și factorii determinanți.....	p.23
5.2. Abordarea ordinală și cardinală a utilității. Utilitatea totală și marginală.....	p.24
5.3. Curbele de indiferență. Harta curbelor de indiferență. Rata marginală de substituție a bunurilor.....	p.25
5.4. Constrângerea bugetară a consumatorului.....	p.26
5.5. Echilibrul consumatorului.....	p.28
Unitatea de învățare 6. Teoria comportamentului producătorului	
6.1. Producția și factorii de producție.....	p.29
6.2. Combinarea factorilor de producție. Produsul total, mediu și marginal al factorilor de producție.....	p.31
6.3. Izocuante. Harta izocuantelor.....	p.32
6.4. Substituibilitatea factorilor de producție. Rata marginală de substituție tehnologică a factorilor de producție.....	p.33
Unitatea de învățare 7. Teoria costurilor de producție	
7.1. Conceptul și clasificarea costurilor de producție.....	p.34
7.2. Costuri de producție pe termen scurt: Costuri totale, medii și marginale.....	p.35
7.3. Costuri de producție pe termen lung: Economii și dezechilibrurile de scară.....	p.36
Unitatea de învățare 8. Profitul și pragul de rentabilitate al întreprinderii	
8.1. Esența și tipologia profitului.....	p.37
8.2. Veniturile ca factor determinant al profitului. Tipologia veniturilor.....	p.38
8.3. Maximizarea profitului și pragul de rentabilitate al firmei.....	p.38
Unitatea de învățare 9. Comportamentul firmelor pe piața cu concurență perfectă și concurență imperfectă	
9.1. Concurența: esență, funcții, criterii.....	p.39
9.2. Comportamentul firmei pe piața cu concurență perfectă.....	p.40
9.3. Caracteristica generală și tipologia monopolului.....	p.42
9.4. Concurența monopolistică.....	p.42
9.5. Oligopolul: caracteristica pieței oligopoliste.....	p.43
Unitatea de învățare 10. Macroeconomia și principalii indicatori macroeconomici	
10.1. Macroeconomia ca domeniu al științei economice. Scopurile și obiectul de studiu.....	p.45
10.2. Agenții macroeconomici: funcții și scopuri.....	p.46
10.3. Indicatorii macroeconomici de rezultate: PIB, PIN, VNB, VNN, VN, VP, VPD.....	p.47
10.4. Metodele de evaluare a PIB-ului: PIB nominal și PIB real. Deflatorul PIB.....	p.49
Unitatea de învățare 11. Instabilitatea macroeconomică și fluctuațiile ciclice	
11.1. Caracterul ciclic al economiei și caracteristicile fluctuațiilor ciclice.....	p.50
11.2. Tipurile și particularitățile ciclurilor economice (Kitchin, Juglar, Kondratiev).....	p.51
11.3. Criza economică.....	p.54
Unitatea de învățare 12. Piața muncii și componentele ei	
12.1. Piața muncii și componentele ei.....	p.55
12.2. Cererea și oferta forței de muncă, factori de influență.....	p.56
12.3. Șomajul: forme, cauze și indicatori.....	p.57
12.4. Costurile șomajului și politici antișomaj.....	p.59

Unitatea de învățare 13. Stabilitatea prețurilor și procese inflaționiste

13.1.Cauzele și formele inflației: inflație prin cerere, inflație prin ofertă.....	p.60
13.2. Indicatorii inflației: Indicii Laspeyres (IPC), Paasche (IP), Fisher (IPP).....	p.62
13.3.Costurile și politicile antiinflaționiste.....	p.62

Unitatea de învățare 14. Echilibru macroeconomic general: Modelul AD-AS

14.1.Cererea agregată și factori determinanți.....	p.64
14.2.Consumul, component central al cererii agregate.....	p.65
14.3.Economiile și rolul lor în economia închisă.....	p.66
14.4.Investițiile: esență, clasificare și indicatori.....	p.67
14.5.Oferta agregată și modelele ofertei agregate.....	p.68
14.6.Echilibru macroeconomic AD-AS.....	p.68

Unitatea de învățare 15. Piața monetară

15.1.Moneda și rolul ei în economie.....	p.70
15.2.Cererea și oferta de monedă. Echilibrul pieței monetare.....	p.70
15.3.Politica monetar-creditară.....	p.73

Unitatea de învățare 16. Bugetul de stat

16.1.Structura bugetului de stat: veniturile și cheltuielile publice.....	p.75
16.2.Politica bugetar-fiscală și datoria publică.....	p.78

Unitatea de învățare 1. Obiectul de studiu și metodologia teoriei economice

- 1.1. Teoria economică și obiectul ei de studiu. Nevoile, bunurile și resursele economice.
- 1.2. Obiectul și subiecții analizei microeconomice.
- 1.3. Costul alternativ și modelul posibilităților de producție.

1.1. Teoria economică și obiectul ei de studiu. Nevoile, bunurile și resursele economice.

! Teoria economică - *disciplină economică fundamentală, care studiază și explică esența fenomenelor și proceselor economice, formează fundamentul teoretico-metodologic pentru întregul sistem de științe economice și contribuie la formarea mentalității economice a oamenilor.*

Teoria Economică are drept scop formarea în societate a gândirii economice contemporane și contribuie la elaborarea programelor economice de dezvoltare eficientă, îndreptate spre realizarea cu succes a problemelor economice și creșterea bunăstării populației.

Teoria economică constituie baza teoretică și metodologică pentru alte științe economice, ce preiau noțiunile economice de bază cu care ele operează – cererea (D), oferta (S), preț (P), piață, întreprindere, cost de producție (TC), profit (π), investițiile (I), balanță de plăți.

Teoria Economică Contemporană studiază comportamentul oamenilor ca agenți economici la toate nivelurile sistemului economic, în procesele de producție, distribuție, schimb și consum de bunuri materiale și servicii în scopul satisfacerii necesităților umane, resursele familiale, firmei și ale societății în ansamblu fiind limitate.

Structura teoriei economice

Teoria economică contemporană, ca entitate complexă cu diferite niveluri de organizare a activității economice este abordată și cercetată sub diferite unghiuri de vedere. Aceasta este structurată în:

1. **Microeconomia** – studiază procese, fapte, acte și comportamente ale participanților individuali la activitatea economică (firme, gospodării familiale, administrații, bănci, etc.).
2. **Mezoeconomie** – studiază procese, fapte, acte și comportamente care se referă la sectoarele de activitate economică (primar, secundar, terțiar, cuaternar), la ramurile activității economice (agricultură, transport, educație, sănătate, etc.), la regiunile teritorial-administrative.
3. **Macroeconomie** – studiază procese, fapte, acte și comportamente economice referitoare la grupuri de subiecți economici reușiți în categorii omogene, degajate de comportamentele lor individuale, precum și la întreaga economie privită ca agregat.
4. **Mondoeconomie** – studiază procese, fapte, acte și comportamente ale subiecților economici și ale comunităților internaționale privite atât prin prisma legăturilor economice dintre economiile naționale, cât și ca întreg considerat la scară planetară sau zonal-internațională.

Nevoile Umane - exigențe umane, individuale sau colective, care trebuie satisfăcute în timp și spațiu, cu bunuri, p/u a asigura desfășurarea normală a vieții și activității oamenilor.

Teoria ierarhiei nevoilor sau piramida nevoilor este una din cele mai cunoscute teorii elaborate de celebrul psiholog american Abraham Maslow. Piramida Nevoilor se constituie din:

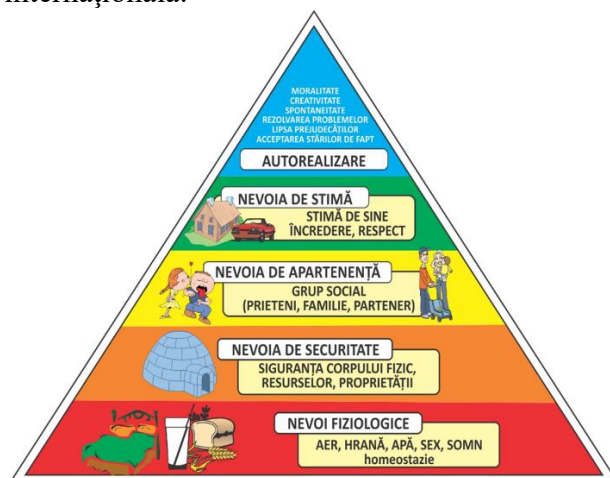
I Nevoi PRIMARE: fiziologice (hrană, adăpost, somn, apă, îmbrăcăminte;)

II Nevoi SECUNDARE: Nevoi de autorealizare, Nevoi de apartenență, Nevoi de stimă, Nevoi de securitate.

Piramida Nevoilor a lui Abraham Maslow

Nevoile umane, odată înțelese de oameni, devin mobilul demarării unor acțiuni, adică ele se transformă în interese economice.

! Interesele Economice reprezintă manifestări conștientizate ale nevoilor umane care determină anumite comportamente în vederea realizării performanțelor economice necesare dobândirii bunurilor capabile să satisfacă nevoi.

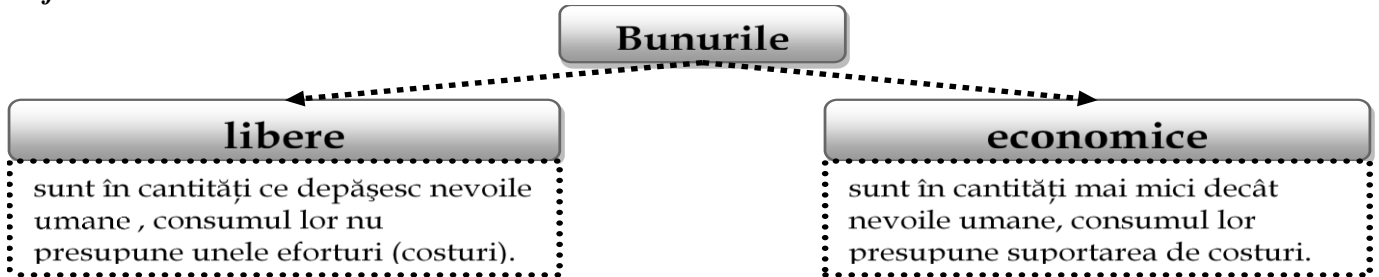


Tipologia Interesele Economice:

- Interese personale (ale individului);
- Interese naționale
- Interese colective (ale grupului);
- Interese generale (ale societății);
- Interesele private și publice;
- Interese curente și de perspectivă;
- Interese periodice (cu frecvență diferite);
- Interese accidentale;
- Interese pasive (fără a fi însoțite de acțiune);
- Interese active (dublate de acțiune);
- Interese regionale;
- Interese naționale.

Nevoile umane, sunt satisfăcute prin intermediul *bunurilor economice*.

 **Bunurile** – sunt lucrurile pe care purtătorii nevoilor le consider corespunzătoare pentru satisfacerea nevoilor lor.



Clasificarea bunurilor:

Criterii de clasificare	Tipurile de bunuri
După destinație	Bunuri de consum, Bunuri de producție (prodfactori)
După forma de existență	Bunuri materiale Bunuri nemateriale (cu prioritate serviciile)
După gradul de prelucrare	Bunuri primare Bunuri intermediare Bunuri finale
După gradul de interdependență	Bunuri autonome Bunuri substituibile Bunuri complementare
După gradul de exclusivitate și rivalitate	Bunuri private Bunuri publice

Resursele economice reprezintă totalitatea elementelor și posibilităților utilizate ca premise la producerea și obținerea de bunuri economice.

Criterii de clasificare	Tipurile de resurse
După sursa de proveniență	primare, sau originare derivate
După gradul recuperării resurselor naturale	regenerabile neregenerabile
După natura lor	umane naturale investiționale informaționale

Problema generală a economiei constă în insuficiența resurselor în raport cu nevoile, ceea ce determină caracterul limitat al resurselor.

def. **Legea Rarității Resurselor** – volumul, structura și calitatea resurselor evoluează mai încet decât volumul, structura și intensitatea nevoilor umane. Astfel, există o tensiune între nevoile nelimitate resimțite de către oameni și resurse, care rămân limitate, insuficiente.

1.2. Obiectul și subiecții analizei microeconomice.

Microeconomia (de la grecescul *mikros* – mic și *oikonomike* – arta de a gospodări) studiază legitățile comportamentului individual al agenților economici, bazat pe alegerea optimală dintr-o multitudine de variante de utilizare a resurselor și bunurilor economice relativ rare.

Teoria economică contemporană este o știință comportamentală, al cărei obiect de studiu este alegerea deciziilor optimale cu privire la utilizarea resurselor economice relativ rare.

Obiectul de studiu studiază legitățile comportamentului individual al agenților economici, bazat pe alegerea optimală dintr-o multitudine de variante de utilizare a resurselor și bunurilor economice relativ rare.

Subiecții studiului microeconomic

Menajele:	Firmele:
1.Sunt principali consumatori debunuri finale 2.Iau decizia cu privire la “ce cât să procure?” 3.Determină preferințele, veniturile și prețurile.	1.Sunt principalii producători de bunuri și servicii, 2.Iau decizia „ce, cum și pentru cine să producă?” 3.Determină resursele economice și tehnologiile disponibile, costurile, cererea și posibilitățile de câștig.

Întrebările fundamentale ale economiei

Ce - Ce bunuri și servicii trebuie să fie produse și în ce cantități? Oamenii aleg felurile și cantitățile de bunuri și servicii pe care trebuie să le producă. Producerea în cantitate mai mare a unui bun lasă mai puține resurse pentru producerea altor bunuri; oricum, deciziile au la bază costuri de oportunitate.

Cum - Cum vor fi produse aceste bunuri și servicii? Există mai multe modalități de a construi o școală sau o locuință, de a fabrica un automobil sau de a prelucra pământul. Va fi școala sau locuința construită din lemn sau cărămidă? Va folosi uzina de automobile echipe mobile de lucru sau o linie de asamblare? Vor folosi fermierii cel mai modern utilaj sau vor folosi un utilaj mai vechi și mai mulți muncitori?

Cine - Cine va beneficia de aceste bunuri și servicii? Întrucât nu poți satisface dorințele tuturor, bunurile și serviciile produse trebuie împărțite între oameni care doresc mai mult decât pot avea în realitate.

1.3. Costul alternativ și modelul posibilităților de producție.

COST:

- cheltuială în bani, ce trebuie suportată pentru a putea beneficia de un bun sau serviciu ;
- prețul ce trebuie plătit pentru cumpărarea unei mărfi;

COSTURILE DE OPORTUNITATE (costul alternativ):

1. se exprimă prin cea mai bună alternativă la care renunțați făcând o alegere;
2. exprimă valoarea șanselor sacrificate ca urmare a deciziei de a folosi resursele disponibile într-un mod și nu în altul. El măsoară „câștigul obținut” prin „pierderea” celei mai bune dintre variantele sacrificate.

Din perspectiva costului de oportunitate, îți mai poți răspunde la următoarele întrebări:

- Ce pierd dacă aleg asta? (care este costul de oportunitate al alegerii?)
- Ce pierd dacă NU aleg asta?

4. Formula de calcul: $Co = - \frac{\Delta X}{\Delta Y} = - \frac{Y_1 - Y_0}{X_1 - X_0}$, unde:

- $\Delta Y = Y_1 - Y_0$ reprezintă efectul pierdut, sau cantitatea din bunul la care se renunță;
- + $\Delta X = X_1 - X_0$ reprezintă cantitatea de bunuri la care se dorește.

Alegerea rațională presupune principiu de renunțate la ceva pentru a obține mai mult din altceva.

Reprezentarea grafică a costului de oportunitate se realizează prin așa numita *curbă sau frontieră a posibilităților de producție*.

Frontiera posibilităților de producție (FPP) reprezintă toate posibilitățile alternative de producere (consum) a două bunuri atunci când resursele existente sunt utilizate integral și cu eficiență maximă.

STUDIUL DE CAZ:

Analizați informațiile din tabel cu referință la bunurile care pot fi produse într-o gospodărie țărăneasă:

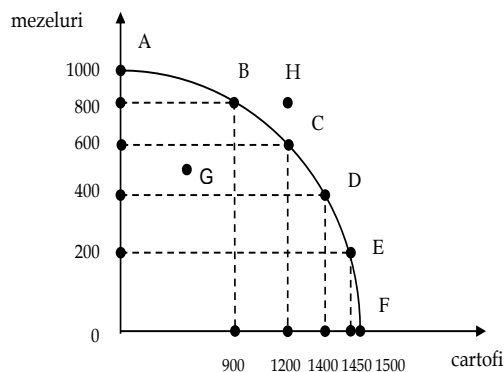
Mezeluri (kg, anual)	Cartofi (kg, anual)
1000	0
800	900
600	1200
400	1400
200	1450
0	1500

Executați următoarele sarcini:

1. Trasați curba posibilităților de producție a gospodăriei țărănești.

2. Pot fi produse în cadrul acestei gospodării: a) 500 kg mezeluri și 500 kg cartofi? b) 800 kg mezeluri și 1200 kg cartofi? Explicați.
3. Dacă stăpânul gospodăriei țărănești decide să mărească producerea de cartofi de la 900 la 1200 kg anual, care va fi costul alternativ al acestei realocări a resurselor?
4. Dacă stăpânul gospodăriei țărănești decide să mărească producerea de mezeluri de la 400 kg la 600 kg anual, care va fi costul alternativ al acestei realocări a resurselor?
5. Dacă anual în cadrul gospodăriei se produc 400 kg mezeluri și 1300 kg cartofi, resursele economice sunt utilizate pe deplin?

Rezolvare:



2. În cadrul acestei gospodării pot fi produse 500 kg mezeluri și 500 kg cartofi, însă în acest caz nu vor fi utilizate pe deplin resursele economice disponibile (punctul G). Producerea a 800 kg mezeluri și 1200 kg cartofi este imposibilă deoarece resursele economice de care dispune gospodăria țărănească nu sunt suficiente (punctul H).

3. Costul alternativ al realocării resurselor poate fi calculat utilizând formula:

$$C_o = -\frac{\Delta Y}{\Delta X} = -\frac{600 - 800}{1200 - 900} = -\frac{-200}{300} = \frac{2}{3}$$

Costul alternativ al realocării resurselor poate fi interpretat astfel: stăpânul gospodăriei țărănești pentru a majora cu 3 kg producerea de cartofi va refuza producerea a 2 kg de mezeluri.

4. Dacă stăpânul gospodăriei țărănești decide să mărească producerea de mezeluri de la 400 kg la 600 kg anual, costul alternativ al acestei realocări a resurselor este:

$$C_o = -\frac{\Delta Y}{\Delta X} = -\frac{1200 - 1400}{600 - 400} = -\frac{-200}{200} = \frac{2}{2} = 1$$

Deci, costul alternativ al realocării resurselor poate fi interpretat astfel: stăpânul gospodăriei țărănești pentru a majora cu 1 kg producerea de mezeluri va refuza producerea a 1 kg de cartofi.

5. Dacă anual în cadrul gospodăriei se produc 400 kg mezeluri și 1300 kg cartofi, resursele economice nu sunt utilizate pe deplin, ceea ce reduce din eficiența potențială a producției.

PROBLEME PROPUSE SPRE REZOLVARE

1. Alocând resursele sale limitate, o brutărie poate produce 2 sortimente de pâine în următoarele variante:

Variante	1	2	3	4	5	6
Sortiment A	0	5	10	15	25	30
Sortiment B	30	28	24	18	10	0

Determinați: 1. Costurile de oportunitate; 2. Trasați curba posibilităților de producție.

2. În cazul unor cantități constante ale resurselor economice un atelier de tâmplărie produce canapele și noptiere. Variantele alternative de utilizare a resurselor disponibile sunt prezentate în tabel:

Varianta	1	2	3	4	5
canapele	0	5	10	15	20
noptiere	100	90	70	40	0

Determinați: 1. Costul de oportunitate pentru o canapea, dacă producătorul ar extinde producția de la varianta 1 la 2, de la 2 la 3, de la 3 la 4, de la 4 la 5. 2. Trasați curba posibilităților de producție.

Surse bibliografice:

- Bucos T., Barbăneagră O., Teorie economică (Microeconomic), ASEM, Chișinău, 2013, p.6-13.
- Teorie economică. Vol.1 „Microeconomic”, coord. Tomșa A.; autori: Feuraș E., Cara E., Coban M., Barbăneagră O., Stratan S., Sorocean O., Filip N., Coșev N., Balan A., Bejan Gh., Bucos T., ASEM, Chișinău, 2016, p.7-25
- Filip N., Sorocean O., Teorie economică (Microeconomic), ASEM, Chișinău, 2009, p.11-31.
- Toader Gh., Teorie economică (Vol.1 „Microeconomic”), Editura Economica, 1993, p.13-14, 22-34
- Bejan G., Teorie economică (Microeconomic și Macroeconomic), ASEM, Chișinău, 2018, p.7-15.
- Moldovanu D., Teorie economică (Microeconomic și Macroeconomic), ARC, Chișinău, 2007, p.11-37

Unitatea de învățare 2. Structura pieței și esența proprietății

2.1. Piața – necesitatea și condițiile apariției pieței.

2.2. Funcțiile pieței și clasificarea pieței.

2.3. Proprietatea – subiectul, obiectul, principalele forme.

2.1. Piața – necesitatea și condițiile apariției pieței.



1. **Piața** reprezintă un spațiu unde au loc schimburile în baza unor tranzacții benevole.

2. **Piața** constituie un mecanism de interlegătură între vânzători și cumpărători care determină formarea prețurilor.

3. **Piața** constituie totalitatea relațiilor de vânzare-cumpărare dintr-un anumit spațiu geografic.

4. **Piața** constituie o modalitate de colectare și difuzare a informațiilor privind nevoie și resursele dispersate între agenții autonomi, care se bazează pe anumite reguli restrictive și norme de comportament.

Piața a apărut odată cu dezvoltarea schimbului de mărfuri, cu multe secole în urmă, ca „punte de legătură între producătorii și consumatorii autonomizați”



PIAȚA apare oricînd și oriunde (locuri special amenajate, magazine, sau la telefon) între persoane (oameni persoane fizice, persoane juridice, agenți economici), prin diverse modalități (cataloge, comandă prin poștă, telefon, Internet) ce fac schimburi libere între ei.

Pe piață interacționează subiecți, denumiți agenți economici.



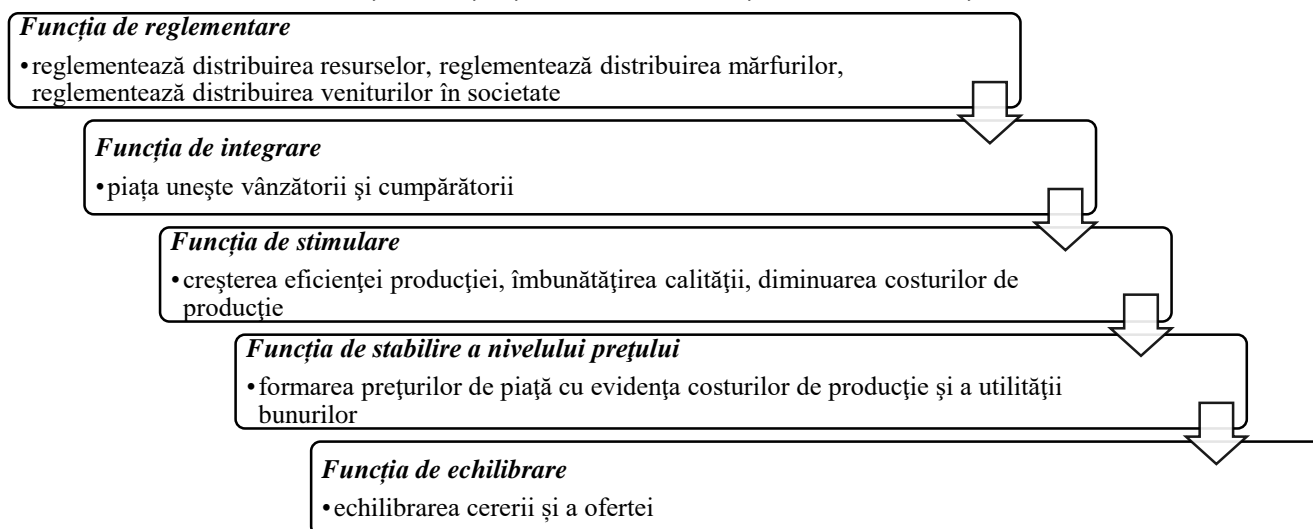
Agenții economici sunt subiecți ai relațiilor economice care, prin îndeplinirea unor funcții specifice, își ating anumite scopuri. Totalitatea lor se divide în câteva categorii: menaje, firme, administrațiile publice, instituțiile financiare, agenții străini.

Grupul de agenți	Funcția specifică îndeplinită	Scopul urmărit
Menaje	Vinderea resurselor economice și pe veniturile obținute, cumpărarea bunurilor economice	Maximizarea satisfacerii nevoilor individuale
Firmele	Cumpărarea resurselor economice, combinarea lor, producerea și vinderea bunurilor	Maximizarea profiturilor obținute
Administrațiile publice	Producerea și prestarea bunurilor publice	Maximizarea satisfacerii nevoilor colective
Agenții financiari	Colectarea mijloacelor bănești temporar libere și acordarea lor cu împrumut	Maximizarea câștigurilor de la operațiunile financiare
Agenții străini	Stabilirea și extinderea tranzacțiilor economice	Maximizarea piețelor deținute și a influenței exercitate

Piața, după rolul ei în dezvoltarea economiei, este recunoscută ca una din cele mai semnificative invenții ale omenirii (alături de invenția prafului de pușcă și a roții).

„Misiunea” pieței se reflectă prin multiplele funcții pe care le îndeplinește.

2.2. Funcțiile pieței și clasificarea pieței. Funcțiile pieței



M. Didier susține că „piața apare ca un ansamblu de mijloace de comunicații, prin care vânzătorii și cumpărătorii se informează reciproc despre ceea ce ei au, despre ceea ce aceștia au nevoie, despre prețurile pe care le cer și pe care le propun pentru ca tranzacțiile dintre ei să se încheie”.

În urma extinderii și diversificării producției, piața contemporană este eterogenă și complexă. Ea apare ca un sistem ce include diferite piețe.

Clasificarea piețelor poate fi efectuată în baza diferitelor criterii

Criteriu de clasificare	Tipologia
1) în funcție de destinația economică:	- piața bunurilor și serviciilor de consum; - piața factorilor de producție (a muncii, capitalului, a resurselor naturale); - piața activelor financiare;
2) în funcție de poziția geografică (criteriul teritorial):	- piața locală, - piața națională, - piața regională, - piața mondială;

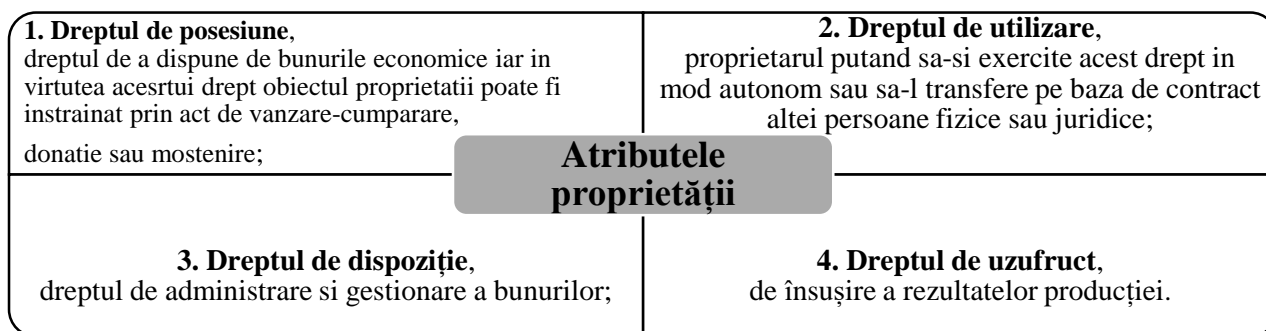
3) în funcție de grupa marfară (criteriul ramural):	- piața de automobile, - piața grâului, - piața țigărilor;
4) în funcție de gradul de limitare a concurenței:	- piață cu concurență perfectă; - piață cu concurență monopolistică, - piață cu concurență oligopolistică, - piața monopolului absolut;
5) în funcție de participare la tranzacție:	- piața cu amănuntul (participanți firmele și consumatorii); - piața en gross (participanți firmele); - piața achizițiilor publice (participanți firmele și statul);
6) în funcție de gradul de legalitate:	- piață oficială (legală) - piață tenebră - piață neagră.

2.3. Proprietatea – subiectul, obiectul, principalele forme.



Proprietatea se definește ca fiind o relație între oameni, un contract social cu privire la bunurile materiale, spirituale și de altă natură existente în societate sau obținute din activitatea economică.

Proprietatea este un fenomen social, specific pentru fiecare societate ce sistematizează (ordonează) relațiile dintre oameni în domeniul însușirii – înstrăinării bunurilor, serviciilor, veniturilor.



În sens economic, proprietatea exprimă relațiile obiective dintre indivizi în legătură cu înstrăinarea-însușirea bunurilor economice și a veniturilor.

Atributele proprietății pot fi înstrăinate:

a) *în totalitate:*

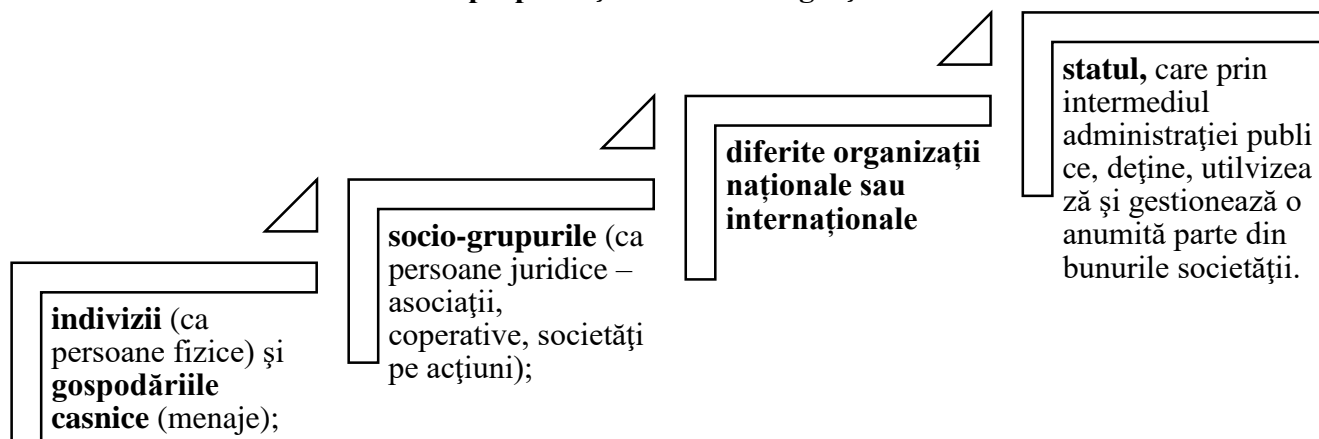
-pe baza de contraechivalent (de exemplu: actul de vânzare-cumpărare);

-fără echivalent (de exemplu: donație și moștenire);

b) *parțial:*

- înstrăinarea uneia sau mai multora din cele patru atribute (de exemplu: înstrăinarea atributelor de posesiune și utilizare, pe diferite durate, generează relații de închiriere, arendare).

Subiectul proprietății îl formează agenții economici:



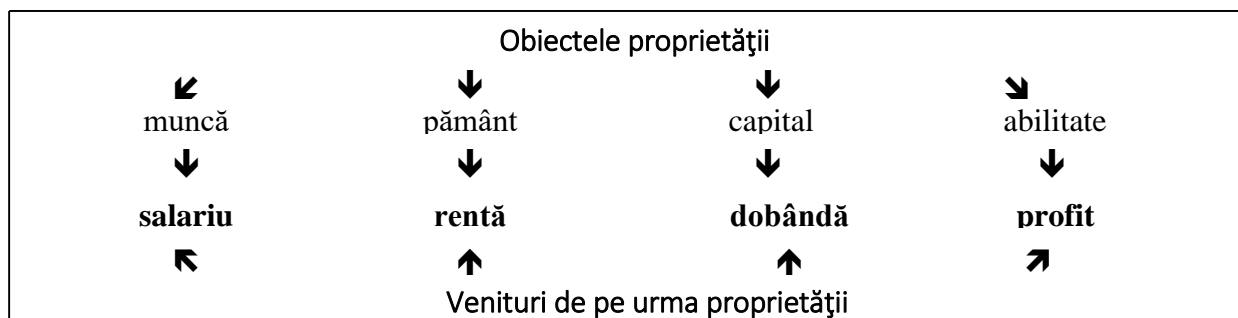
Obiectul proprietății , este un bun în jurul căruia se constituie relații de proprietate:				
imobilul (pământul, clădirile, instalațiile, rețelele de transport);	bunurile materiale (utilajul, mijloacele de transport, materia primă și materialele, obiectele de consum);	active financiare (hârțiile de valoare, banii);	forța de muncă, talentul;	rezultatele activității intelectuale, valorile nemateriale (operele de artă, invenții manuscrisele, scenariile, resursele informaționale).

Indiferent de varietatea obiectelor de proprietate, ele pot fi structurate în două grupuri: diverse *resurse*, necesare pentru activitatea de producție; *bunuri de consum*, utilizate pentru consum personal de către populație.

Veniturile din proprietate

Proprietatea are tangențe și cu rezultatele economice. Proprietarul obiectului (averii mobile sau imobile, a intelectului, a talentului) are posibilitatea de a primi venit.

Proprietatea asupra **forței de muncă** se remunerează prin **salariu**, iar **proprietatea intelectuală** – prin **onorarii și premii**. Proprietarul **capitalului împrumutat** are posibilitatea de a primi **dobândă**, posesorul **abilităților antreprenoriale** – **profit**, **stăpânul imobilului** (pământului, construcției) – **rentă**.



Principalele forme de proprietate existente in cadrul economiilor moderne in raport de titularul subiectului proprietatii, se disting:

1. proprietatea privată care poate fi:

- **proprietatea privată individuală** se manifesta atunci cand proprietarii nu sunt producatori, dar angajeaza producatori directi in calitate de salariati;

- **proprietatea privată asociativă** se caracterizeaza prin faptul ca factorii de productie utilizati intr-o unitate de productie, apartin mai multor proprietari individuali, care pot fi salariati in acea unitate;

2. proprietatea publică aparținând statului, este prezenta in sectoarele cu riscuri mai mari pentru intreprinzatori, pe care proprietarii particulari le suporta mai greu (cercetari nucleare si spatiale, exploatare miniere, constructii de cai ferate, drumuri, poduri, metrou etc.). Ea exista in toate tarile lumii, in diferite grade de dezvoltare. Sub aspect economico-social acest tip de proprietate are o serie de **limite concretizate în:**

- poate frâna concurența prin utilizarea unor prețuri de monopol de stat, afectând nevoile consumatorilor;
- poate menține unități economice cu un grad redus de rentabilitate care beneficiază de subvenții bugetare de la stat;

3. proprietatea mixtă aparținând atat proprietarilor privati individuali sau in asociatie, cat si statului (administratiei publice), ia nastere prin asocierea proprietatii private si publice, in diferite variante:

- în cadru național, între agenții economici naționali;
- în cadru internațional, între agenții economici din state diferite.

Surse bibliografice:

1. Filip N., Sorocean O., Teorie economică (Microeconomie), ASEM, Chișinău, 2009, p.120-140.
2. Moldovanu D., Teorie economică (Microeconomie și Macroeconomie), ARC, Chișinău, 2007, p.115-121.

Unitatea de învățare 3. Mecanismul de funcționare a pieței bunurilor de consum

3.1. Cererea: factorii determinanți. Legea cererii. Excepții de la legea cererii. Curba cererii.

3.2. Oferta: factorii ofertei. Legea ofertei. Curba ofertei. Tipologia ofertei.

3.3. Echilibrul și dezechilibrul pieței. Modificarea echilibrului pieței în cazul modificării cererii și/sau a ofertei.

3.1. Cererea: factorii determinanți. Legea cererii. Excepții de la legea cererii. Curba cererii.

Mecanismul de funcționare și nivelul de dezvoltare a economiei de piață pot fi descrise cu ajutorul noțiunilor de: consumator și producător, cerere și ofertă, prețuri și concurență.

! Cererea - dorința și posibilitatea cumpărătorilor de a procura bunuri existente pe piață la un moment dat, în funcție de nivelul prețului.

Cererea pentru un bun reprezintă toate cantitățile dorite din acel bun, care pot fi cumpărate, în anumite condiții de timp și spațiu, la diferite niveluri ale prețurilor acelui bun.

Cererea individual (d) - cantitatea dintr-un bun pe care un consumator este decis să o cumpere, dispunând și de mijloacele bănești corespunzătoare.

$$\text{Formula de calcul: } Q_d = a - b * P$$

Cererea totală (cererea pieții) (D) - constituie suma cererii tuturor cumpărătorilor de pe piața bunului respectiv.

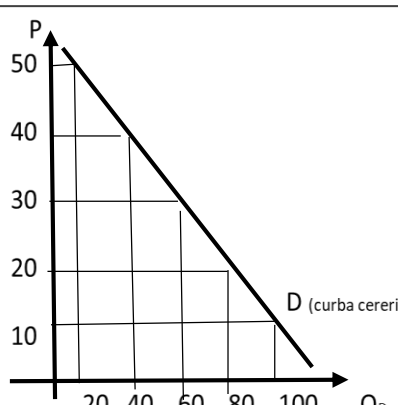
$$\text{Formula de calcul: } D = d_1 + d_2 + d_3 + \dots + d_n$$

Volumul cererii (Q_d) - cantitatea de bun pe care cumpărătorii doresc și pot să-l procure la un anumit nivel al prețului pe parcursul unei perioade de timp.

Curba cererii :

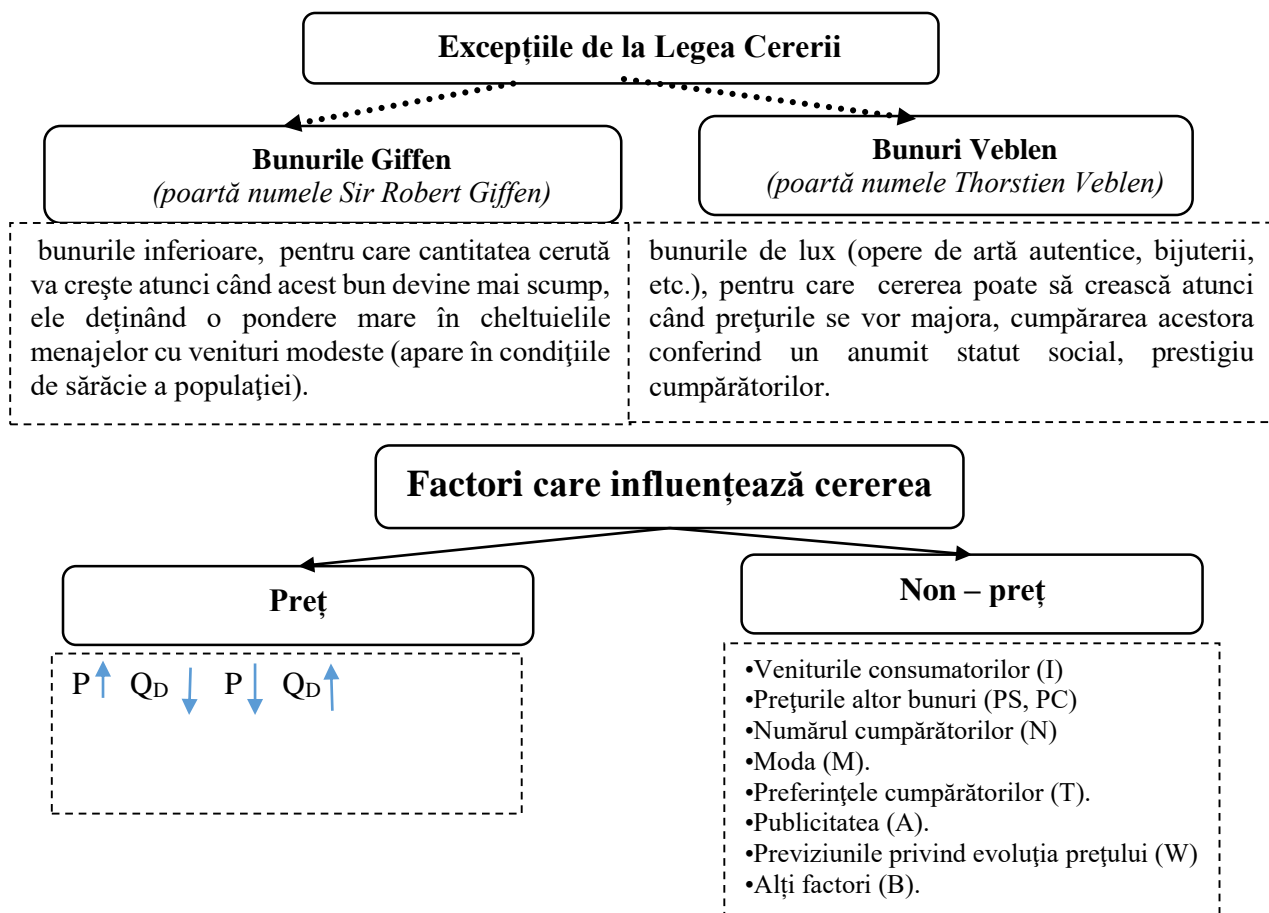
1. indică cantitățile maximale de bun pe care cumpărătorii sunt dispuși să le achiziționeze, în perioada dată, la diferite nivele de preț.
2. are pantă descrescătoare.
3. deplasarea de lungul curbei cererii reflectă modificarea cantității cerute (Q_D) de bun ca răspuns la modificarea prețului bunului.

Metodele de cercetare a dependenței dintre preț și cererea

1. Metoda tabelară						2. Metoda grafică	3. Metoda analitică (algebrică)
Metoda tabelară reprezintă un șir de valori ale prețului bunului și cantitățile de bun pentru care este cerere la nivelul respectiv al prețului.						Metoda grafică se realizează folosind datele din tabel și ne indică dependența dintre preț (P) și cantitatea cerută (Q_D).	Metoda analitică presupune prezentarea dependenței dintre prețul bunului și cantitatea cerută în expresie matematică.
P	50	40	30	20	10		$Q_D = a - b \times P,$ <p>Q_D –cantitatea cerută de bunul (variabila dependentă); P - prețul bunului X (variabila independentă); a - volumul consumului pentru prețul 0 (constantă); b - panta curbei cererii, indică gradul de sensibilitate a cererii la modificarea prețului (constantă).</p>
Q_D	20	40	60	80	100		

Legea cererii este una din legile fundamentale ale economiei !

Dependența dintre preț și volumul cererii este redată prin legea cererii, formulată prima dată de A. Cournot, sec. XIX. Cantitatea cerută dintr-un anumit bun se află în relație indirectă cu prețul bunului respectiv. Odată cu creșterea prețului la un bun, cantitatea cerută de consumator tinde să scadă, și invers, o scădere a prețului generează tendința de sporire a cantității cerute.



Venitul consumatorului: în general, atunci când veniturile lor cresc, consumatorii cumpără mai mult, iar când veniturile scad, cumpără mai puțin. Astfel, dacă venitul crește, cererea crește; o scădere a venitului poate diminua cererea. Dar nu în toate cazurile o creștere de venit generează o creștere a cererii. În funcție de reacția cererii la modificarea venitului, economiștii împart bunurile în bunuri normale și bunuri inferioare.

Venitul consumatorului: în general, atunci când veniturile lor cresc, consumatorii cumpără mai mult, iar când veniturile scad, cumpără mai puțin. Astfel, dacă venitul crește, cererea crește; o scădere a venitului poate diminua cererea.

Dar nu în toate cazurile o creștere de venit generează o creștere a cererii. În funcție de reacția cererii la modificarea venitului, economiștii împart *bunurile*:

- *bunuri de lux (Bunurie Veblen)*
- *bunuri normale*
- *bunuri inferioare (Bunurile Giffen)* sau se mai numesc bunurile de primă necesitate.
Dacă la creșterea venitului, crește cererea pentru un bun, acel bun este un *bun normal*.
Dacă creșterea venitului conduce la scăderea cererii pentru un bun, *bunul este inferior*.

Prețul altor bunuri: Există două categorii de bunuri:

- *Bunurile substituibile* – care pot fi folosite alternativ pentru satisfacerea aceeași nevoie, de exemplu mierea de albină și zahărul, autoturismul personal și mijloacele de transport în comun.
- *Bunurile complementare* – sunt utilizate împreună pentru a satisface o nevoie, de exemplu șireturile și adidașii, pixul și cerneala, automobilul și combustibilul.

Sezonul și mediul: Cererea pentru benzină poate crește în unele perioade ale anului. În timpul verii, când oamenii pleacă în concedii cu mașini și rulote, de regulă, au nevoie de mai multă benzină, indiferent de preț.

Tradițiile, obiceiurile: Evident, moda se schimbă. Este posibil ca ghetetele de baschet cu partea de sus înaltă și hainele largi să dispară pe un timp, pentru a reveni în actualitate mai târziu. La fel și mărcile de mașini, stilul de viață, locul de trai și serviciul pot influența cererea pentru benzină.

Preferințele consumatorilor: O modificare a gusturilor consumatorilor în favoarea unui produs va determina o creștere a cererii pentru produsul respectiv și invers. Firmele investesc sume mari de bani în publicitate tocmai pentru a orienta preferințele consumatorilor în favoarea a ceea ce produc.

Așteptările cumpărătorilor: Dacă oamenii anticipează un deficit de computere sau o creștere a prețurilor la ele în viitorul apropiat, se vor grăbi să le cumpere imediat, măbind cererea la moment pentru bunurile date.

Numărul cumpărătorilor: Cererea pentru un produs este influențată de numărul consumatorilor din piață. Dacă populația comunității este în creștere, cererea pentru benzină ar putea să crească. Alt exemplu, reducerea natalității în Republica Moldova determină o reducere a cererii de îmbrăcăminte pentru copii.

3.2.Oferta: factorii ofertei. Legea ofertei. Curba ofertei. Tipologia ofertei.

Formarea ofertei este rezultatul activității producătorului, dar și al intermediarilor.

Producătorul asigură realizarea procesului de producție a bunurilor economice: achiziționarea factorilor de producție necesari, organizarea activității de obținere a bunurilor și al serviciilor, studiul cererii pe piață cu scopul de a veni în întâmpinarea nevoilor de consum, diversificarea produselor, etc.

Intermediarii sunt agenții economici care mijlocesc relațiile economice între producător și furnizori, finanțatori, comercianți, clienți consumatori.

! **Oferta reprezintă cantitatea de produse pe care producătorii, vânzătorii sunt dispuși să o vândă, într-o perioadă de timp, la un anumit nivel al prețului.**

Spre deosebire de cerere, dependența ofertei de preț este directă, adică, cu cât prețul este mai ridicat, cu atât este mai mare și cantitatea de bunuri oferite.

Interdependența între schimbarea prețului și modificarea cantității de bunuri oferite constituie conținutul legii ofertei. Creșterea prețului condiționează creșterea cantității oferite, și invers.

Tipologia ofertei	
<p>1.Oferta individuală (s) - reprezintă cantitatea de bunuri pe care un producător este predispus să o vândă la un preț anumit într-o anumită perioadă de timp.</p> <p>Formula de calcul: $Q_s = a + b * P$</p>	<p>2.Oferta totală, sau oferta pieții (S) - reprezintă totalitatea ofertelor individuale și include bunurile: produse în țară; importate și stocate.</p> <p>Formula de calcul: $S = s_1 + s_2 + s_3 + \dots s_n$</p>

Volumul ofertei (Q_s)- cantitatea de bunuri pe care vânzătorii sunt gata să o producă și să o vândă la un anumit nivel al prețului, pe parcursul unei perioade de timp.

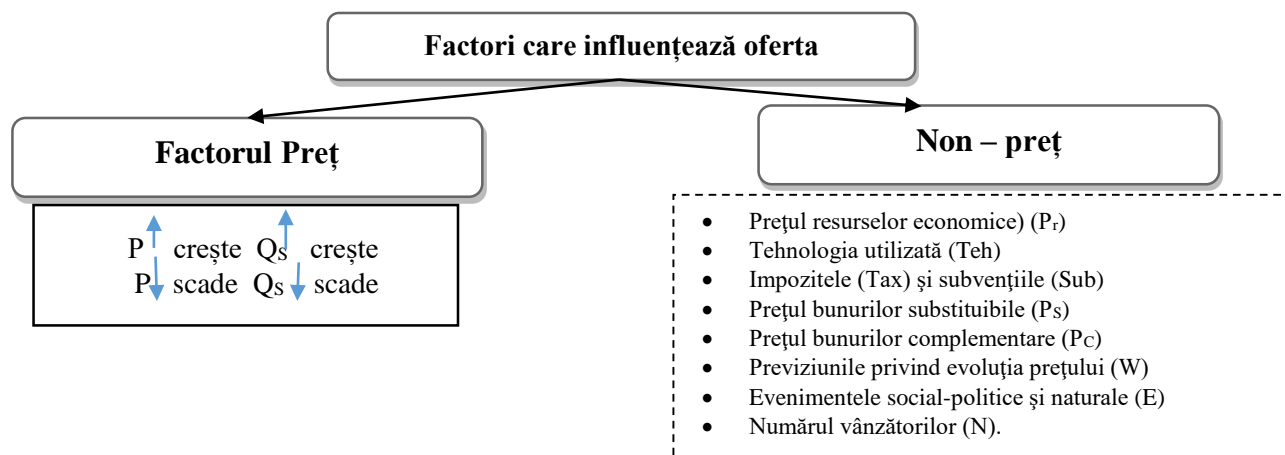
Metodele de cercetare a dependenței dintre preț și ofertă

1.Metoda tabelară	2.Metoda grafică	3.Metoda analitică (algebrică)												
<p>Metoda tabelară reprezintă un șir de valori ale prețului bunului și cantitățile de bun pentru care este oferită la nivelul respectiv al prețului.</p> <table border="1"> <tr> <td>P</td> <td>10</td> <td>20</td> <td>30</td> <td>40</td> <td>50</td> </tr> <tr> <td>Q_s</td> <td>20</td> <td>30</td> <td>50</td> <td>70</td> <td>100</td> </tr> </table>	P	10	20	30	40	50	Q _s	20	30	50	70	100	<p>Metoda grafică se realizează folosind datele din tabel și ne indică dependența dintre preț (P) și cantitatea oferită (Q_s).</p>	<p>Metoda analitică presupune prezentarea dependenței dintre prețul bunului și cantitatea oferită în expresie matematică.</p> <p>$Q_s = a + b \times P,$</p> <p>Q_s - cantitatea oferită de bunul X (variabilă dependentă); P - prețul bunului respectiv (variabilă independentă); a - oferta autonomă, indică volumul ofertei pentru prețul zero (constantă); b - panta curbei ofertei, indică gradul de sensibilitate a ofertei la modificarea prețului (constantă).</p>
P	10	20	30	40	50									
Q _s	20	30	50	70	100									

Factorii no-preț a ofertei. Prețul resurselor economice și tehnologiile utilizate, care, de exemplu, poate fi redus în rezultatul utilizării unor noi tehnologii. El poate și să crească din cauza sporirii prețului la resursele limitate. Dacă costul de producție se va reduce, atunci oferta pentru bunurile respective se va mări. Și invers, când costul de producție va crește, oferta se va reduce.

Numărul de vânzători, adică numărul firmelor care produc același bun. Ieșirea pe piață a noilor firme va contribui la creșterea ofertei, indiferent de preț.

Schimbarea prețului la alte bunuri, fapt care va condiționa trecerea resurselor la alte domenii de activitate prin plecarea unor firme din ramura dată, ceea ce va contribui la reducerea ofertei.



Politica fiscală și subsidiile. Majorarea impozitului pe profit și a altor taxe provoacă o reducere a ofertei, și invers, micșorarea lor contribuie la sporirea ofertei. În cazul când statul acordă unor firme și industriei anumite subsidii, acestea încurajează creșterea ofertei.

Evenimentele social-politice și naturale. Calamitățile naturale, cum ar fi inundațiile, seceta, cutremurele de pământ, înghețurile, etc., condiționează de obicei reducerea ofertei. Condițiile social-politice pot fi favorabile creșterii ofertei (stabilitatea politică, de exemplu) sau defavorabile (schimbarea frecventă a guvernelor și a regulilor de joc, etc.).

3.3. Echilibrul și dezechilibrul pieței. Modificarea echilibrului pieței în cazul modificării cererii și/sau a ofertei.

Echilibrul pieței reprezintă acea stare a pieței când cererea și oferta coincid, care reflectă echilibrul intereselor consumatorilor și producătorilor.

Prețul de echilibru se stabilește atunci când, la un preț dat, cantitatea cerută dintr-un bun este egală cu cantitatea oferită. Prețul corespunzător punctului de echilibru se numește preț de echilibru (P_e)



Cantitatea vândută și cumpărată la prețul de echilibru se numește cantitatea de echilibru (Q_e)

Prețul de echilibru și cantitatea de echilibru se numesc parametri de echilibru al pieței.

Condiția de echilibru a pieței – cantitatea cerută (Q_D) este egală cu cantitatea oferită (Q_S) și această cantitate reprezintă cantitatea de echilibru (Q_e) sau $Q_D = Q_S = Q_e$

Metoda tabelară

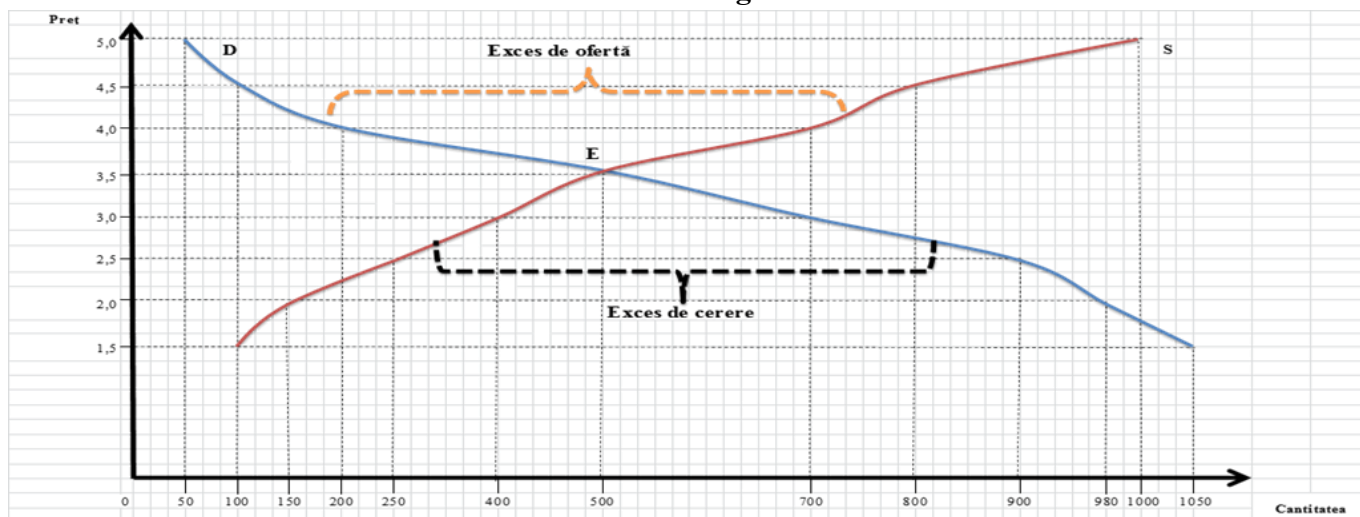
Prețul unui kg de mere	Cantitatea cerută	Cantitatea oferită	Cerere-ofertă satisfăcute	Excesul de cerere sau de ofertă	Tendențele privind prețul unui kg de mere
1,5	1050	100	100	Exces de cerere	Creșterea prețului
2,0	980	150	150	Exces de cerere	Creșterea prețului
2,5	900	250	250	Exces de cerere	Creșterea prețului
3,0	700	400	400	Exces de cerere	Creșterea prețului
3,5	500	500	500	0	Echilibrul pieței
4,0	200	700	200	Exces de ofertă	Scăderea prețului
4,5	100	800	100	Exces de ofertă	Scăderea prețului
5,0	50	1000	50	Exces de ofertă	Scăderea prețului

Puteți observa în tabel că, conform legii cererii, consumatorii vor cumpăra mai puține mere dacă prețul acestuia crește. Conform legii ofertei, producătorii de mere sunt dispuși să vândă mai multe mere dacă prețul acestora crește. Prețul influențează în mod diferit cantitatea de cerere și ofertă. În timp ce un preț mai înalt stimulează vânzătorii să vândă o cantitate mai mare de mere, pe cumpărătorii îi face să cumpere mai puțin.

S-ar părea că vânzătorii și cumpărătorii nu se pot înțelege asupra cantităților de mere pe care vor să le cumpere și să le vândă. În realitate, însă, există un preț la care vânzătorii sunt dispuși să vândă cantitatea pe care cumpărătorii sunt dispuși să o cumpere.

Acesta este prețul la care cantitatea cererii este egală cu cantitatea ofertei, punctul de intersecție al curbilor cererii și ofertei. Așadar, la **prețul de 3,5 lei/kg firmele sunt dispuse să vândă, iar consumatorii sunt dispuși să cumpere 500 kg de mere.** Economiștii numesc acest punct prețul de echilibru, prețul care echilibrează sau „reglează” piața.

Metoda grafică



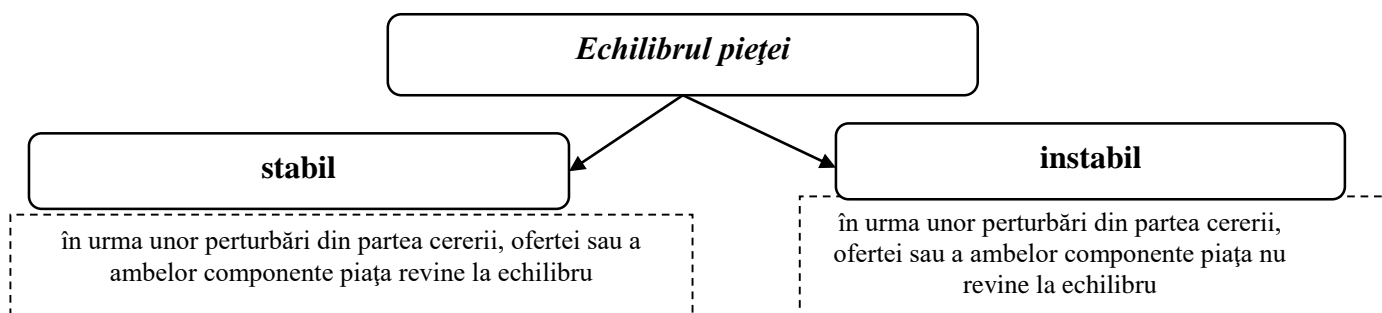
Deficitul presupune că cantitatea de marfă cerută este mai mare în raport cu cantitatea oferită la un anumit preț. **Surplusul** definește situația când la un anumit nivel de preț cantitatea de marfă oferită este mai mare decât cantitatea de marfă cerută.

Concurența împinge prețul spre nivelul de echilibru al pieței. Din figura de mai sus reiese că la prețul de 1,5 lei cumpărătorii sunt dispuși să cumpere 1050 kg de mere, producătorii, însă, sunt dispuși să vândă doar 100 kg de mere. La acest preț pe piață apare un deficit de 950 kg de mere. Pe orice piață, deficitul de marfă forțează cumpărătorii să concureze mai intens pentru cantitatea existentă. Deoarece ei nu pot cumpăra cantitatea necesară mere la prețul 1,5 lei, mulți cumpărători vor fi dispuși să plătească un preț mai mare.

Dar la creșterea prețului se produc următoarele două fenomene. Pe de o parte, cumpărătorii își reduc cantitatea de mere pe care vor să o cumpere. Deja la prețul de 4,0 lei pentru un kilogram de mere, de exemplu, ei vor dori să cumpere numai 200 kg, și 1050 kg. Pe de altă parte, producătorii își sporesc cantitatea de mere pe care sunt dispuși să o vândă. La prețul de 3,0 lei pentru un kilogram de mere ei vor oferi pentru vânzare 400 kg față de 100 kg la prețul de 1,5 lei pentru un kilogram de mere.

Atât timp cât prețul este sub nivelul de echilibru, cumpărătorii concurează mai intens și involuntar contribuie la creșterea prețului. Pe măsură ce prețul crește, cantitatea cerută se micșorează, iar cantitatea oferită se mărește. Figura ilustrează aceste schimbări. Când prețul ajunge la nivelul de echilibru, cantitățile cerute și cele oferite se egalează.

Deficitul dispăre, iar cumpărătorii nu mai licitează la prețuri înalte. Dacă prețul este sub nivelul prețului de echilibru, consumatorii sunt dispuși să cumpere mai mult decât cantitatea pe care companiile sunt dispuse s-o producă. Drept urmare apare deficitul. Atunci cumpărătorii licitează la prețuri mai înalte în concurența lor pentru obținerea unui kilogram de mere.



Studiu de caz: Cererea dintr-un bun este descrisă prin funcția $Q_d = 60 - 2P$, iar oferta funcția $Q_s = -30 + 4P$.

Determinați: 1. Prețul și cantitatea de echilibru pe piața respectivă; 2. Parametrii cantitativi ai situației de pe piață, dacă „plafonul” prețului va fi stabilit la nivelul 10 u.m.; 3. reprezentați grafic soluția problemei.

Rezolvare: Folosim condiția de echilibru: $E Q_d = Q_s$.

Egalăm ecuațiile cererii și a ofertei: $60 - 2P = -30 + 4P \rightarrow 6P = 90 \rightarrow P_E = 15$.

Pentru a determina volumul de echilibru, înlocuim prețul de echilibru în ecuația cererii sau a ofertei:

$Q_E = 60 - 2 \times P_E = 60 - 2 \times 15 = 30 \rightarrow Q_E = 30$.

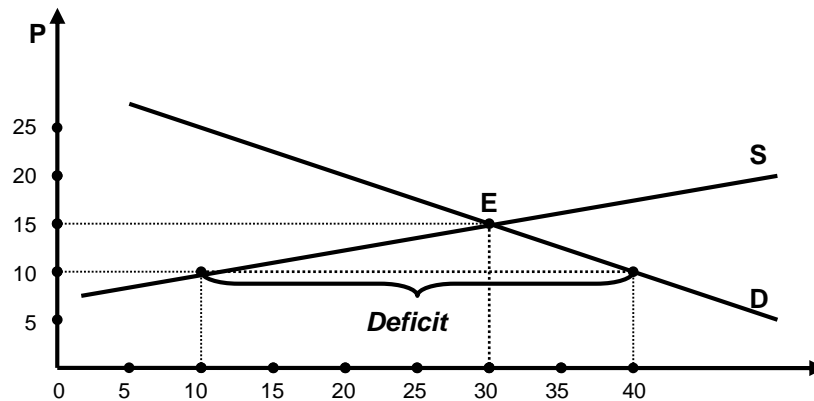
Determinăm volumul cererii și a ofertei pentru plafonul de preț fixat de către stat:

$Q_d = 60 - 2P = 60 - 2 \times 10 = 40$ un.

$Q_s = -30 + 4P = -30 + 4 \times 10 = 10$ un.

Observăm că în condițiile date $Q_d > Q_s$, respectiv pe piață vom avea deficit de produse.

Reprezentăm parametrii obținuți în sistemul de coordonate:



PROBLEME PROPUSE SPRE REZOLVARE:

Problema 1. Mărimea cererii și ofertei de piață se caracterizează prin următoarele date din tabel. Determinați prețul și cantitatea de echilibru completând spațiile libere; dați reprezentarea grafică a soluției problemei.

Cererea (mii t)	Prețul (1t)	Oferta (mii t)	Surplus /deficit
85	3,4	72	
80	3,7	73	
75	4,0	75	
70	4,3	77	
65	4,6	79	
60	4,9	81	

Problema 2. Cererea dintr-un bun este descrisă prin funcția : $Q_D = 180 - 2P$, iar oferta acestuia – prin funcția $Q_S = -20 + 3P$. *Determinați:* prețul și volumul de echilibru; trasați curbele cererii și a ofertei.

Problema 3. Cererea dintr-un bun este descrisă prin funcția $Q_D = 350 - 2P$, iar oferta acestuia – prin funcția, $Q_S = -50 + 2P$. *Determinați:* prețul și volumul de echilibru; trasați curbele cererii și a ofertei.

Problema 4. Pe piața benzinei, cererea și oferta sunt $Q_D = 100 - 10P$, $Q_S = -10 + 5P$, unde P este prețul. *Determinați:* prețul și volumul de echilibru; ce se întâmplă pe piața benzinei dacă statul impune un preț de 4 u.m.? dați reprezentarea grafică a soluției problemei.

Problema 5. Cererea pentru un bun este dată de relația $Q_D = 100 - 2P$. Oferta bunului respectiv este $Q_S = -60 + 2P$, unde P este prețul. *Determinați:* prețul și volumul de echilibru; ce se întâmplă pe piața bunului dat dacă statul impune un preț de 50 u.m.? dați reprezentarea grafică a soluției problemei.

Problema 6. Cererea dintr-un bun este descrisă prin funcția: $Q_D = 200 - 2P$, iar oferta acestuia – prin funcția $Q_S = 3P - 50$. Producătorii bunului beneficiază de o subvenție în mărime de 5 u.m. pentru fiecare unitate vândută. *Determinați:* 1.Prețul și cantitatea de echilibru până la acordarea subvenției. 2.Prețul și cantitatea de echilibru după acordarea subvenției. 3.Prețul și cantitatea de echilibru dacă subvenția va fi acordată consumatorului. 4.Ce sumă de bani trebuie să fie alocată din buget pentru acordarea subvenției? 5. Dați reprezentarea grafică a soluției problemei.

Problema 7. Cererea pentru produsul A pe o piață este descrisă prin ecuația: $Q_D = 500 - P$, oferta pe această piață este descrisă prin ecuația: $Q_S = -100 + 2P$. Guvernul a impus o taxă, plătită de către producător, în mărime de 15 u.m., pentru fiecare unitate de produs vândută.

Determinați: 1.Prețul și volumul de echilibru până la introducerea taxei; 2.Prețul și volumul de echilibru după introducerea taxei; 3.Încasările bugetare în urma taxei impuse; 4.Povara fiscală suportată de către vânzător; 5.Povara fiscală suportată de către consumator; 6.Dați reprezentarea grafică a soluției problemei.

Surse bibliografice:

- Feuraș E., Cara E., Coban M., Barbăneagră O., Stratan S., Sorocean O., Filip N., Coșelev N., Balan A., Bejan Gh., Bucos T., Gutium T., Teorie economică (Vol.1 „Microeconomie”, ASEM, Chișinău, 2016, p.30-49.
- Bucos T., Barbăneagră O., Teorie economică (Microeconomie), ASEM, Chișinău, 2013, p.25-35.
- Filip N., Sorocean O., Teorie economică (Microeconomie), ASEM, Chișinău, 2009, p.143-164.
- Toader Gherasim, Teorie economică (Vol.1 „Microeconomie”), Ed. Economica, Copyright, 1993, p.145-160.
- Bejan G., Teorie economică (Microeconomie și Macroeconomie), ASEM, Chișinău, 2018, p.16-21.
- Moldovanu D., Teorie economică (Microeconomie și Macroeconomie), ARC, Chișinău, 2007, p.121-132.

Unitatea de învățare 4.Elasticitatea cererii și ofertei

- 4.1.Elasticitatea: concept, noțiune, aplicație.
- 4.2.Elasticitatea cererii, tipuri de elasticitate, factorii elasticității.
- 4.3.Elasticitatea ofertei în raport cu diferiți parametri.

4.1.Elasticitatea: concept, noțiune, aplicație.

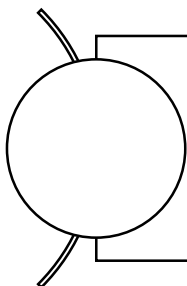
Analiza principalelor elemente ale mecanismului pieței se bazează pe cercetarea interacțiunii dintre cerere și ofertă. Modificările înregistrate în cerere și ofertă sub influența factorilor preț și non-preț influențează echilibrul pieței. Interes prezintă nu doar direcția modificărilor, dar și mărimea sensibilității, intensității reacției consumatorului și producătorului la aceste modificări.

Conceptul de elasticitate poate fi definit ca o relație cauză-efect presupusă între două variabile.

! Elasticitatea este o măsură în care o variabilă oarecare „răspunde” la modificarea unei alte variabile. Elasticitatea în gândirea statistică, născută din noțiunile de proporționalitate și neproporționalitate devine concept operațional în formulările neo-clasice, fiind intuită de *Antoine-Augustin Cournot* încă din 1838 și autentificată instrumental de *Alfred Marshall* în 1885, prin intermediul *coeficientului de elasticitate*.

Coeficientul elasticității arată, cu câte puncte procentuale s-a modificat variabila dependentă în rezultatul modificării altei variabile independente.

Tipurile de elasticitate



I. Elasticitatea cererii (E_D)

- Elasticitatea cererii în funcție de preț ($E_{D/P}$)
- Elasticitatea cererii în funcție de venit ($E_{D/I}$)
- Elasticitatea încrucișată a cererii (E_{DXY})
- II. Elasticitatea ofertei (E_S)

4.2. Elasticitatea cererii, tipuri de elasticitate, factorii elasticității.

! Reacția cererii la modificarea factorilor de influență a primit denumirea de elasticitate a cererii.

Coeficientul de elasticitate a cererii arată cu câte puncte procentuale se va modifica cantitatea cerută de bun ca rezultat al modificării cu un procent a factorului de influență. Această reacție poate fi calculată cu ajutorul coeficientului de elasticitate a cererii prin următoarea formulă generală:

$$E_D = \frac{\Delta\% Q_D}{\Delta\% F}$$

în care:

E_D – coeficientul de elasticitate a cererii ;

$\Delta\% Q_D$ - modificarea procentuală a cantității cerute;

$\Delta\% F$ – modificarea procentuală a factorului de influență.

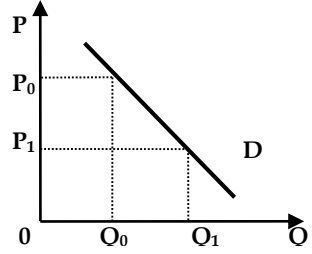
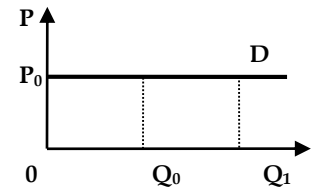
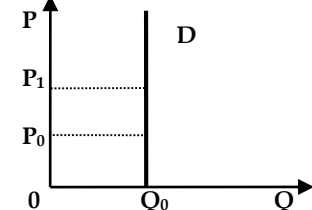
Elasticitatea cererii în funcție de preț reflectă gradul de sensibilitate a mărimii cantității cerute față de un anumit bun economic, determinată de modificarea prețului, cu condiția respectării principiului "caeteris paribus".

Coeficientul elasticității cererii în funcție de preț ($E_{D/P}$) arată cu câte procente se va majora sau diminua cantitatea consumată de bun ($\Delta Q_D\%$) în rezultatul modificării cu un procent a prețului bunului dat ($\Delta P\%$):
Formula de calcul:

$$E_D^P = - \frac{\Delta\% Q_D}{\Delta\% P} = - \frac{\Delta Q_D}{\Delta P} * \frac{P_0}{Q_{D0}} = - \frac{Q_{D1} - Q_{D0}}{P_1 - P_0} * \frac{P_0}{Q_{D0}}$$

Tipuri ale cererii în funcție de gradul de elasticitate după preț:

Tipul cererii	Definire	Coeficientul de elasticitate	Reprezentare grafică	Corelația variație preț - variație cantitate cerută
Cerere elastică	Cererea se consideră <i>elastică</i> dacă o modificare procentuală a prețului duce la o modificare procentuală mai mare în cantitatea cerută.	$1 < E_D^P < \infty$		$\Delta\% P < \Delta\% Q$
Cerere inelastică	Cererea se consideră <i>inelastică</i> dacă o modificare procentuală a prețului determină o modificare într-o măsură mai mică a cantității cerute din partea consumatorului.	$0 < E_D^P < 1$		$\Delta\% P > \Delta\% Q$

Cerere cu elasticitate unitară	<i>Cererea</i> poate fi considerată cu elasticitate unitară când, modificarea procentuală a prețului determină o modificare în aceeași măsură în cantitatea cerută.	$ E_D^P = 1$		$\Delta\% P = \Delta\% Q$
Cerere perfect elastică	Dacă o variație nesemnificativă a prețului contribuie la o modificare destul de semnificativă în mărimea cantității cerute, <i>cererea</i> acestui bun este considerată perfect elastică .	$ E_D^P = \infty$		$\Delta\% P = 0$
Cerere perfect inelastică	<i>Cererea</i> este considerată perfect sau absolut inelastică în funcție de preț dacă, mărimea cererii nu reacționează la modificările în factorul preț.	$ E_D^P = 0$		$\Delta\% Q = 0$

Elasticitatea cererii este influențată de următorii factori:

1. Existența bunurilor substituibile – cererea pentru unele bunuri care au unul sau mai mulți substituenți (de exemplu: automobilul, telefonul mobil, detergenții, lâna ș.a.), se caracterizează printr-o elasticitate mai înaltă. Aceasta deoarece, în cazul creșterii prețului bunului dat, consumatorii se vor orienta la substituenții acestora, a căror prețuri au rămas intacte. Pe de altă parte, cu cât este mai redusă alegerea pentru consumatori în substituenți (sarea, grâul, energia electrică, petrolul, gaze naturale ș.a.), cu atât cererea devine mai inelastică.

2. Perioada de timp – în perioadă scurtă de timp cererea este mai puțin elastică decât într-o perioadă lungă de timp, deoarece modificarea gusturilor, preferințelor, adaptarea la noile prețuri, obținerea informațiilor despre substituenți necesită timp. În afară de aceasta, producătorii, de asemenea vor avea nevoie de un timp mai îndelungat pentru a produce un sortiment mai variat pentru bunurile-substituibile.

3. Ponderea cheltuielilor efectuate pentru procurarea unui bun din bugetul personal – de regulă, cererea pentru imobil, automobile, tehnică de calcul, mobilă ș.a. este elastică, deoarece aceste bunuri posedă o pondere destul de mare în bugetul consumatorului. Orice modificare în prețul acestora va determina o influență semnificativă în cheltuielile personale. Cheltuielile pentru cumpărarea chibriturilor, creioanelor, clamelor, șireturilor dețin o pondere neînsemnată în bugetul unui individ și majorarea în preț nu va influența puternic veniturile personale. Deoarece consumatorii nu vor căuta substituenți și nu-și vor schimba obiceiurile - cererea pentru aceste bunuri va fi inelastică în funcție de preț.

4. Gradul de importanță a bunului în consum. Cu cât bunurile sunt mai necesare în consum (produsele alimentare de bază, sarea, pâinea, articole de igienă, chibrituri ș.a.) cu atât cererea pentru aceste bunuri va fi mai inelastică, de aceea indiferent de creșterea prețurilor, consumatorii vor continua să le procure. La creșterea prețurilor pentru bunurile de lux (anticariat, articole de giuvaieră, automobile de colecție, articole de vestimentație a renumiților designeri, ș.a.), consumatorii se vor orienta spre substituenții acestora, mult mai iefteni. În acest caz cererea pentru aceste bunuri va fi mai elastică față de preț.

5. Gradul de informare a consumatorului despre prezența substituenților – la deținerea unei informații mai ample despre prețurile și substituenții bunurilor, cererea consumatorilor va fi mai elastică în funcție de preț.

6. Valoarea unică a bunurilor. La unice se referă acele bunuri, care datorită însușirilor sale excepționale nu pot fi asemănaute cu nimic, cum ar fi: drepturi de autor, patente, brevete de invenție, bunurile de profil îngust ș.a. Cu cât bunul este mai rar și mai exclusiv, cu atât reacția consumatorului la modificarea prețului este mai redusă, respectiv și cererea are o elasticitate mai mică.



Elasticitatea cererii în funcție de venit permite a determina sensibilitatea consumatorilor la modificarea venitului, în condițiile "caeteris paribus".

Coefficientul de elasticitate a cererii în funcție de venit ($E_{D/I}$) arată modificarea procentuală a cererii la modificarea procentuală a venitului consumatorului.

$$E_{D/I} = \frac{\Delta\%Q_D}{\Delta\%I} = \frac{\Delta Q_D}{\Delta I} * \frac{I_0}{Q_{D0}} = - \frac{Q_{D1} - Q_{D0}}{I_1 - I_0} * \frac{I_0}{Q_{D0}}$$

în care:

$E_{D/I}$ - coeficientul de elasticitate a cererii în funcție de venit;

$\Delta\%Q_D = Q_{D1} - Q_{D0}$ - modificarea procentuală a cererii bunului;

$\Delta\%I = I_1 - I_0$ - modificarea procentuală a venitului consumatorului;

D_0, I_0 - valorile inițiale ale cererii și venitului;

D_1, I_1 - valorile finale ale cererii și venitului.

Elasticitatea cererii în funcție de venit ia valori pozitive în cazul bunurilor normale și valori negative în cazul bunurilor inferioare.



Elasticitatea încrucișată a cererii - gradul de sensibilitate a mărimii cantității cerute față de un anumit bun economic, determinată de modificarea prețului unui alt bun, cu condiția respectării principiului "caeteris paribus".

$$E_{D_x}^{P_y} = \frac{\Delta\%Q_{D_x}}{\Delta\%P_y} = \frac{\Delta Q_{D_x}}{\Delta P_y} * \frac{P_{y0}}{Q_{D_x0}} = \frac{Q_{D_x1} - Q_{D_x0}}{P_{y1} - P_{y0}}$$

$\Delta\%D_x$ - modificarea procentuală a cererii bunului X;

$\Delta\%P_y$ - modificarea procentuală a prețului bunului Y.

$E_{D_x}^{P_y}$ - coeficientul de elasticitate a cererii încrucișate;

4.3. Elasticitatea ofertei în raport cu diferiți parametri.

La fel ca și consumatorii, producătorii reacționează la modificările ce survin în prețurile bunurilor pe piață. De aceea, teoria elasticității se aplică și în cazul ofertei bunurilor și serviciilor.



Elasticitatea ofertei - măsura în care cantitatea oferită se modifică în funcție de modificarea unuia dintre factorii de influență.

Elasticitatea ofertei în funcție de preț - gradul de sensibilitate a mărimii ofertei unui bun economic, determinată de modificarea prețului, cu condiția respectării principiului "caeteris paribus".

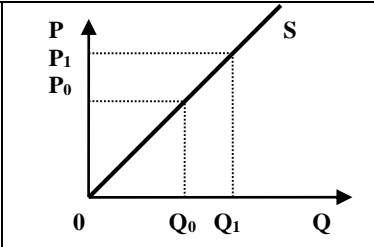
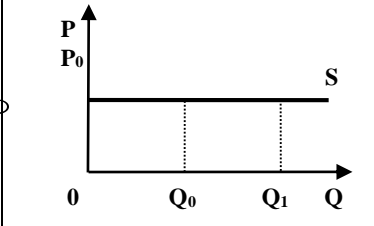
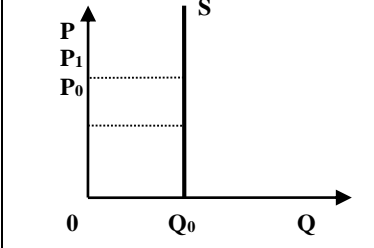
Coeficientul elasticității ofertei în funcție de preț (E_S^P) arată cu câte procente se va majora sau diminua cantitatea oferită dintr-un bun ($\Delta Q_S\%$) în rezultatul modificării cu un procent a prețului bunului dat ($\Delta P\%$).

Coeficientul elasticității ofertei în funcție de preț (E_S^P)

$$E_S^P = \frac{\Delta Q_S\%}{\Delta P\%} = \frac{\Delta Q_S}{\Delta P} * \frac{P_0}{Q_{S0}} = \frac{Q_{S1} - Q_{S0}}{P_1 - P_0} * \frac{P_0}{Q_{S0}}$$

Tipuri de elasticitate a ofertei în funcție de preț

Tipul de ofertă	Definiție	Coeficientul de elasticitate	Reprezentare grafică	Corelația variație preț - variație cantitate oferită
Ofertă elastică	La majorarea (diminuarea) prețului cu 1%, cantitatea oferită crește (scade) într-o măsură mai mare decât se modifică prețul	$1 < E_S^P < \infty$		$\Delta\%P < \Delta\%Q$
Ofertă inelastică	La majorarea (diminuarea) prețului cu 1%, cantitatea oferită crește (scade) într-o măsură mai mică decât se modifică prețul	$0 < E_S^P < 1$		$\Delta\%P > \Delta\%Q$

Ofertă cu elasticitate unitară	La majorarea (diminuarea) prețului cu 1%, cantitatea oferită crește (scade) în aceeași măsură	$E_S^P = 1$		$\Delta\%P = \Delta\%Q$
Ofertă perfect elastică	La o majorare (diminuare) nesemnificativă a prețului cantitatea oferită crește (scade) înfinit de mult	$E_S^P = \infty$		$\Delta\%P = 0$
Ofertă perfect inelastică	Cantitatea oferită nu se modifică la modificarea prețului	$E_S^P = 0$		$\Delta\%Q = 0$

Factorii de influență a elasticității ofertei în funcție de preț

Caracterul elasticității ofertei depinde de următorii factori:

1. **Timpul** - perioada de timp este considerat cel mai important factor de influență a elasticității ofertei. Deoarece e nevoie de timp pentru ca firmele să-și adopte cantitățile produse, oferta unui bun va fi cu atât mai elastică cu cât perioada de timp avută în vedere este mai mare. Se disting trei intervale de timp:

- **Perioadă imediată** – oferta se limitează la cantitățile deja disponibile de pe piață și nu poate fi extinsă chiar dacă survine o creștere substanțială în preț. De aceea oferta este perfect inelastică în funcție de preț.
- **Perioadă scurtă** – creșterea ofertei se poate obține folosind mai mulți factori de producție variabili ori utilizarea intensivă a acestora. De exemplu, se poate produce mai mulți cozonaci, în urma creșterii prețului, motivând muncitorii să lucreze peste programul de muncă sau angajând noi muncitori. În acest caz, oferta devine inelastică, existând o limită până unde oferta poate crește.
- **Perioadă lungă** – cantitățile tuturor factorilor de producție pot crește. Firmele existente se pot extinde, iar altele noi pot intra pe piață. Continuând exemplul de mai sus, oferta brutărilor se poate extinde achiziționând noi tehnologii, cât și numărul acestora poate crește. În acest fel, oferta pe termen lung va deveni elastică.

2. **Excesul de capacitate și stocurile nevândute.** Pe termen scurt este posibil ca ofertele să crească substanțial dacă există un segment de forță de muncă neutilizată sau un utilaj nefolosit (factori cunoscuți drept exces de capacitate). În mod similar, dacă industria a acumulat un stoc mare de bunuri nevândute, ofertele pot imediat să crească. Ca urmare, oferta va fi cu atât mai elastică cu cât excesul de capacitate și nivelul stocurilor nevândute sunt mai mari.

3. **Gradul de mobilitate a resurselor economice.** Orice creștere a ofertei înseamnă un transfer de factori de producție de la un tip de utilizare spre altul. Există, totuși, diferite probleme care pot limita mobilitatea factorilor. Forța de muncă poate să respingă ideea de a-și părăsi familia ori poate avea nevoie de recalificare înainte de a fi aptă pentru o nouă ocupație. De asemenea echipamentul folosit în anumite scopuri se poate dovedi total nepotrivit pentru altele. Tocmai această eterogenitate a muncii și capitalului limitează mobilitatea resurselor. În unele industrii aceasta nu constituie o problemă serioasă și, dacă este timp suficient, oferta poate fi elastică. În multe alte industrii, totuși, munca ar putea necesita o recalificare complexă, iar echipamentul ar putea necesita o înlocuire completă. În asemenea cazuri, oferta va fi inelastică, deși nu pentru o perioadă foarte lungă de timp.

STUDIU DE CAZ:

Completați tabelul de mai jos dacă cererea pentru un bun X este reprezentată prin funcția $Q_D = 320 - 4P$.

P (prețul)	50	45	40	35	30	25	20
Q_D (cantitatea cerută)							
$E_{D/P}$ în punct							
$E_{D/P}$ în arc							
Veniturile din vânzări (TR)							

Rezolvare: Determinăm

Q_D pentru fiecare nivel al prețului, înlocuind prețul în ecuația cererii $Q_D = 320 - 4P$.

Pentru P=50; Q_D=320-4×50=120

P=45; Q_D=320-4×45=140

P=35; Q_D=320-4×35=180

Coefficientul de elasticitate în punct, este calculat prin formula:

$$E_{D/P} = -\frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \times \frac{P_1}{Q_1}$$

Aplicând formula, calculăm coeficientul de elasticitate a cererii:

$$E_{D/P} = -\frac{140 - 120}{45 - 50} \times \frac{50}{120} = 1,6;$$

$$E_{D/P} = -\frac{160 - 140}{40 - 45} \times \frac{45}{140} = 1,28;$$

$$E_{D/P} = -\frac{180 - 160}{35 - 40} \times \frac{40}{160} = 1;$$

$$E_{D/P} = -\frac{200 - 180}{30 - 35} \times \frac{35}{180} = 0,77;$$

$$E_{D/P} = -\frac{220 - 200}{25 - 30} \times \frac{30}{200} = 0,6;$$

$$E_{D/P} = -\frac{240 - 220}{20 - 25} \times \frac{25}{220} = 0,45.$$

Coefficientul de elasticitate în arc, este calculat prin formula:

$$E_{D/P} = -\frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \times \frac{(P_1 + P_2)/2}{(Q_1 + Q_2)/2}$$

P=30; Q_D=320-4×30=200

P=25; Q_D=320-4×25=220

P=20; Q_D=320-4×20=240

Aplicând formula, calculăm coeficientul de elasticitate a cererii:

$$E_{D/P} = -\frac{140 - 120}{45 - 50} \times \frac{(50 + 45)/2}{(140 + 120)/2} = 1,45;$$

$$E_{D/P} = -\frac{160 - 140}{40 - 45} \times \frac{(40 + 45)/2}{(140 + 160)/2} = 1,13;$$

$$E_{D/P} = -\frac{180 - 160}{35 - 40} \times \frac{(40 + 35)/2}{(180 + 160)/2} = 0,88;$$

$$E_{D/P} = -\frac{200 - 180}{30 - 35} \times \frac{(30 + 35)/2}{(180 + 200)/2} = 0,72;$$

$$E_{D/P} = -\frac{220 - 200}{25 - 30} \times \frac{(30 + 25)/2}{(220 + 200)/2} = 0,52;$$

$$E_{D/P} = -\frac{240 - 220}{20 - 25} \times \frac{(20 + 25)/2}{(220 + 240)/2} = 0,39.$$

Veniturile din vânzări se calculează conform formulei:

$$TR = Q \times P$$

Aplicând formula, calculăm venitul obținut din vânzări:

$$TR = 120 \times 50 = 6000$$

$$TR = 140 \times 45 = 6300$$

$$TR = 160 \times 40 = 6400$$

$$TR = 180 \times 35 = 6300$$

$$TR = 200 \times 30 = 6000$$

$$TR = 220 \times 25 = 5500$$

$$TR = 240 \times 20 = 4800$$

PROBLEME PROPUSE SPRE REZOLVARE

Problema 1. Completați tabelul pentru cererea reprezentată prin funcția Q_d=500 - 10P.

P	30	28	26	24	22	20	18
Q _D							
E _{D/P} în punct							
E _{D/P} în arc							
Veniturile din vânzări							

Problema 2. Completați tabelul pentru cererea reprezentată prin funcția Q_d = 120 - P.

Preț	Cantitatea cerută	Elasticitatea cererii într-un punct	Elasticitatea cererii arc	Încasările din vânzări
10				
30				
50				
70				
90				
110				

Surse bibliografice:

1. Feuraș E., Cara E., Coban M., Barbăneagră O., Stratan S., Sorocean O., Filip N., Coșelev N., Balan A., Bejan Gh., Bucos T., Gutium T., Teorie economică (Vol.1 „Microeconomie”, ASEM, Chișinău, 2016, p.60-75.
2. Bucos T., Barbăneagră O., Teorie economică (Microeconomie), ASEM, Chișinău, 2013, p.51-58.
3. Filip N., Sorocean O., Teorie economică (Microeconomie), ASEM, Chișinău, 2009, p.176-194.
4. Toader Gherasim, Teorie economică (Vol.1 „Microeconomie”), Editura Economica, Copyright, 1993, p.72-81, 84-89, 150
5. Bejan G., Teorie economică (Microeconomie și Macroeconomie), ASEM, Chișinău, 2018, p.28-34.
6. Moldovanu D., Teorie economică (Microeconomie și Macroeconomie), ARC, Chișinău, 2007, p.126

- 5.1.Comportamentul consumatorului: ipoteze și factorii determinanți.
- 5.2.Abordarea ordinală și cardinală a utilității. Utilitatea totală și marginală.
- 5.3.Curbele de indiferență. Harta curbelor de indiferență. Rata marginală de substituție a bunurilor.
- 5.4.Constrângerea bugetară a consumatorului.
- 5.5.Echilibrul consumatorului.

5.1.Comportamentul consumatorului: ipoteze și factorii determinanți.

Analiza comportamentului consumatorului este una din problemele-cheie ale teoriei economice,ce permite înțelegerea modului în care variația veniturilor și prețurilor influențează modificarea deciziilor indivizilor.

Cunoștințele respective vor permite conștientizarea procesului de formare a cererii de consum, a nivelului elasticității ei, a evidenței factorilor de influență asupra dinamicii cererii individuale, precum și demonstrarea suveranității consumatorului,sau a influenței alegerii lui asupra comportamentului producătorului.

! 1. Teoria comportamentului consumatorului (TCC) *studiază procesul de alegere și de decizie prin care consumatorul, pornind de la preferințele proprii, resursele de care dispune (adică bugetul disponibil pentru achiziții) și de la condițiile pieței (adică prețurile bunurilor, oferta, concurența) urmărește să-și maximizeze satisfacția sub constrângere.*

Teoria care studiază comportamentul consumatorului pleacă de la ipotezele:

Nevoile consumatorului sunt multiple, satisfacerea lor presupune achiziția diferitor bunuri;

Bunurile au prețuri în funcție de raportul dintre cererea și oferta de piață;

Resursele consumatorului sunt limitate;

Consumatorul este capabil de alegere pe bază de calcul economic;

Consumatorul utilizează rațional a resurselor;

Obiectiv a oricărui individ rațional este satisfacerea maximă posibilă a nevoilor prin minimizarea eforturilor

! 2.Comportamentul Consumatorului (CC) - *reprezintă un proces de formare a cererii consumatorului pentru diferite bunuri,ce depinde de venitul și preferințele lui individuale,de nivelul prețurilor.*



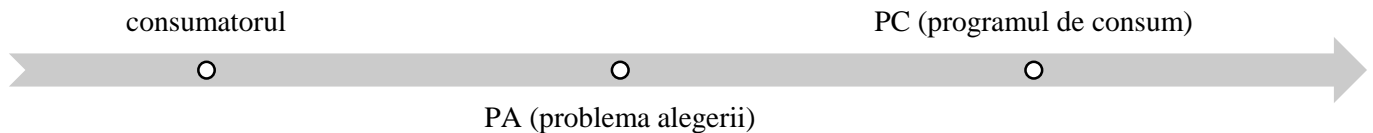
! 3.Consumatorul (C) – *e un agent economic al cărui obiectiv este maximizarea satisfacerii nevoilor prin consumul bunurilor achiziționate cu un anumit venit.*

Astfel, consumatorii trebuie să aleagă dintr-o diversitate de bunuri existente pe piață în conformitate cu limita veniturii disponibil, prețurile existente pe piață și a programului de consum.

În cadrul teoriei alegerii consumatorului sunt analizate motivele și determinantele comportamentului de consum, principiile și mecanismul adoptării deciziilor de către consumatorul rațional.

Problema alegerii - proces de formare în limita venitului disponibil și a prețurilor extinse pe piață și a programului de consum.

Program de consum (coș de consum) - specificarea unor cantități de diferite bunuri care îi asigură consumatorului o anumită satisfacție.



Factorii determinanți care influențează Comportamentul Consumatorului

<i>Factori social-demografici</i>	<i>Factori social-economici</i>	<i>Factori psihologici</i>	<i>Factorii instituționali</i>
Factorii ce influențează direct sau indirect alegerea consumatorului sunt: vârsta, sexul starea socială, nivelul de instruire, mediul de trai, ocupația, componența familiei.	Factorii ce influențează multilateral comportamentul consumatorului, includ : nevoile materiale, veniturile populației, prețurile, impozitele, nivelul inflației, nivelul bunăstării populației.	Factorii ce denotă comportamentul consumatorului din punctul de vedere al preferințelor, motivației, percepției, anticipărilor, individualității.	Factorii includ: obiceiuri și tradiții naționale, norme și standarde ce reglementează sfera consumului.

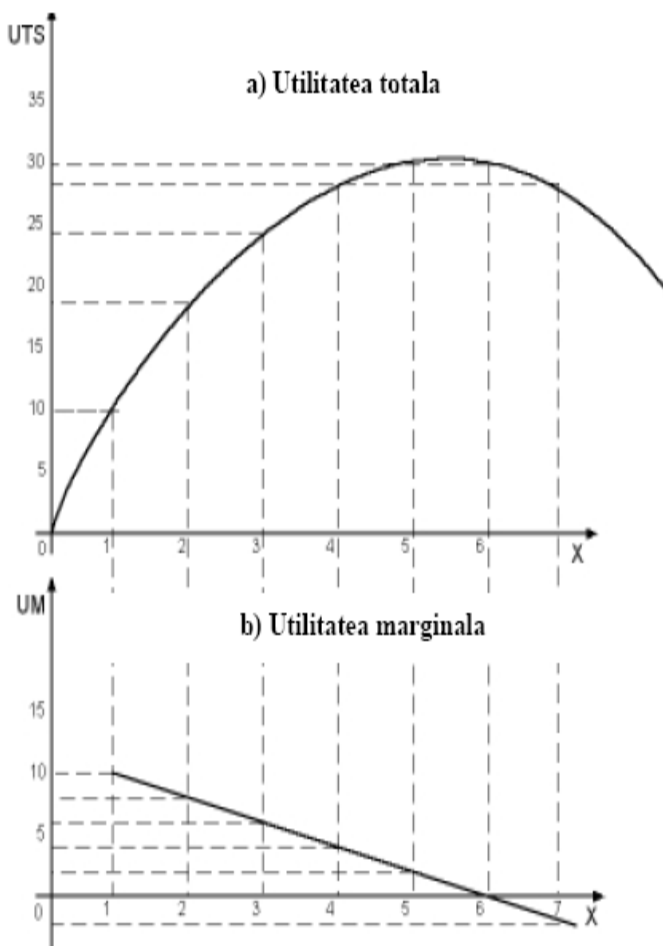
5.2. Abordarea ordinală și cardinală a utilității. Utilitatea totală și marginală.

Abordările comportamentului consumătorului	
<i>Abordarea cardinală a comportamentului consumătorului</i>	<i>Comportamentul consumatorului în abordarea ordinalistă</i>
<p>A apărut în sec. XIX-lea Reprezenți: S. Jevons, K. Menger, L. Walros Fiecarei unități consumate dintr-un bun i se poate atribui un număr cardinal, ca măsură a utilității (utili) Viziunea: 1. Evaluare subiectivă, individuală a utilității 2. Măsurarea cantitativă a utilității cu ajutorul utililor-exprimați în numere cardinale 3. Descreșterea utilității marginale pe măsura creșterii cantității consumate de bun 4. Maximizarea utilității consumatorului la nivelul dat al venitului</p>	<p>A apărut la sfârșit sec. XIX-prima jumătate a sec. XX Reprezenți: V. Pareto, F. Edgeworth, E. Slutsky Utilitatea nu poate fi măsurată cu exactitate, dar indivizii ierarhizează bunurile în raport cu nivelul satisfacției scontate a se obține, reieșind din preferințe. Viziunea: 1. Ierarhizarea programelor de consum în baza preferințelor consumatorilor. 2. Compararea programelor de consum și respectiv, ordonarea după preferințe și posibilități financiare 3. Aplicarea unor instrumente de cercetare specifice (U, MRS, Linia bugetului) 4. Maximizarea utilității obținute de consumator prin alegerea celui mai preferabil set de bunuri.</p>

Utilitatea (U) - satisfacția pe care o obține consumatorul prin utilizarea unei cantități dintr-un bun economic.

Tipologia	Definire	Abreviere	Formula de calcul	Exemplu
Utilitate totală	arată care este satisfacția totală sau plăcerea pe care o persoană anticipează să o obțină prin consumul unei anumite cantități (doze) dintr-un bun	TU (Total utility)	$TU_x = f(Q_x)$ sau $TU_x = \sum MU$	$TU = 100Q_x - 3Q_x^2$ Pentru $Q_x = 2$; $TU = 100 \cdot 2 - 3 \cdot 2^2 = 200 - 12 = 188$ utili; Pentru $Q_x = 5$; $TU = 100 \cdot 5 - 3 \cdot 5^2 = 500 - 75 = 425$ utili
Utilitate marginală (Suplimentar)	reprezintă satisfacția suplimentară pe care speră să o poată obține un consumator prin consumul unei unități (doze) suplimentare dintr-un bun, ceilalți factori fiind presupuși constanți.	MU (Marginal utility)	$MU_x = \frac{\Delta TU_x}{\Delta Q_x}$ $= \frac{TU_1 - TU_0}{Q_1 - Q_0}$ sau, dacă TU este descris printr-o funcție de Q_x $MU_x = TU'_x$	Pentru funcția utilității totale $TU = 100Q - 3Q^2$, utilitatea marginală va fi redată de relația $MU = TU' = (100Q - 3Q^2)' = 100 \cdot 1 - 3 \cdot 2 \cdot Q = 100 - 6Q$ Pentru $Q = 2$; $MU = 100 - 6Q = 100 - 6 \cdot 2 = 100 - 12 = 88$ utili; p/u $Q = 5$; $MU = 100 - 6Q = 100 - 6 \cdot 5 = 100 - 30 = 70$ utili

Reprezentarea grafică a evoluției utilității totale și a celei marginale la modificarea volumului de consum:



- pe măsură ce individul va consuma din ce în ce mai multă pâine, utilitatea totală va crește, dar cu o rată din ce în ce mai mică. Utilitatea totală scontată a se obține atinge un punct de maxim (de 30 de utili).
- TU este maxima pentru MU = 0
- utilitatea marginală scade pe măsură ce crește cantitatea consumată. Ea devine zero atunci când utilitatea totală este maximă și este negativă (-2) atunci când utilitatea totală scade (de la 30 la 28).

Legea utilității marginale descrescânde (prima lege a lui Gossen), formulată pentru prima dată de către H. H. Gossen în 1854, postulează că, atunci „când cantitatea consumată dintr-un bun economic crește, utilitatea marginală (adică utilitatea adițională adăugată de ultima doză) tinde să se diminueze”.

Legea II a lui Gossen (a doua lege a lui Gossen) - consumatorul rațional va atinge starea de echilibru (va obține utilitate totală maximă din consumul diverselor bunuri) dacă utilitatea marginală ponderată la preț pentru diverse bunuri consumate va fi egală:

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y} = \dots = \frac{MU_n}{P_n}$$

În baza figurei pot fi facute următoarele constatări:

5.3. Curbele de indiferență. Harta curbelor de indiferență.

Metoda tabelară			Metoda grafică	
Pachete de consum				
	Bunul Y	Bunul X		
A	20	5		
B	15	10		
C	10	20		

Rata marginală de substituire a bunurilor.

! **Curba de indiferență** (numită și *curba de isoutilitate*) reflectă ansamblul combinațiilor de bunuri și servicii de la care consumatorul speră să obțină același nivel de satisfacție (utilitatea totală scontată a se obține este constantă). Mulțimea combinațiilor a două bunuri, X și Y, care asigură consumatorului un nivel de utilitate identic se numește curbă de indiferență.

Proprietățile curbelor de indiferență:

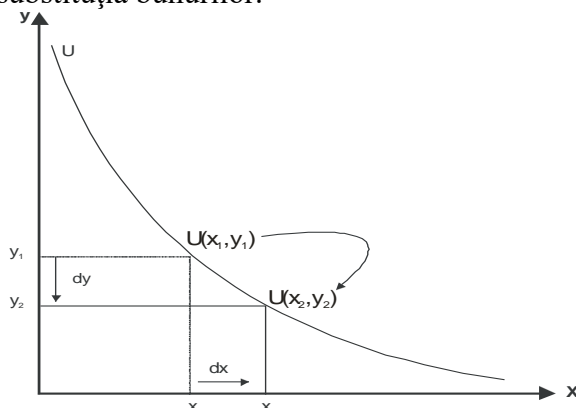
1. Curba de indiferență constă dintr-o multitudine de pachete de consum (constituite din diferite proporții ale bunurilor X și Y) care îi aduc consumatorului același grad de utilitate.

2. Combinația A, situată pe curba de indiferență U1 se află într-o relație de indiferență cu orice altă combinație situată pe aceeași curbă de indiferență U1.
3. Curbele de indiferență sunt descrescătoare, reliefând faptul că dacă consumatorul diminuează consumul din bunul Y, pentru ași menține nivelul de utilitate trebuie să majoreze consumul din bunul X.

Harta curbelor de indiferență reunește totalitatea curbelor de indiferență ce descriu preferințele unui consumator pentru anumite bunuri.

! **Rata marginală de substituție (MRS)** indică cantitatea dintr-un bun, la care consumatorul este dispus să renunțe în schimbul unei cantități suplimentare din alt bun, asigurându-și același nivel de utilitate totală.

Panta curbei de indiferență se numește *rata marginală de substituție a bunurilor*. Din punct de vedere economic semnificația noțiunii de rată marginală de substituție este de prag până la care se justifică să se facă substituția bunurilor.



Rata marginală de substituție este raportul invers al utilităților marginale ale celor două bunuri, conform relației:

$$MRS = - \frac{\Delta Y}{\Delta X} = \frac{Y_1 - Y_0}{X_1 - X_0}$$

sau

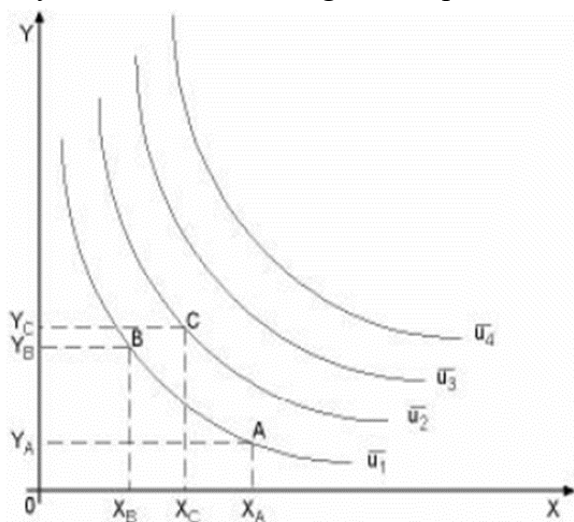
$$MRS = \frac{MU_y}{MU_x}$$

sau

$$MRS = \frac{P_y}{P_x}$$

Rata marginală de substituție (R.M.S.) între două bunuri, Y și X, măsoară variația cantității necesare a fi consumate din bunul Y, de-a lungul unei curbe de indiferență, pentru a compensa o variație infinit de mică a cantității consumate din bunul X, astfel încât nivelul utilității totale să rămână neschimbat.

! **Harta curbelor de indiferență** reunește totalitatea curbelor de indiferență care descriu preferințele unui consumator pentru anumite bunuri. Dacă un individ este interesat atât de dobândirea bunului X, cât și de cea a bunului Y, atunci aceste preferințe se ilustrează grafic apelând la un set de curbe de indiferență convexe la origine de tipul celui descris în figura de mai jos.

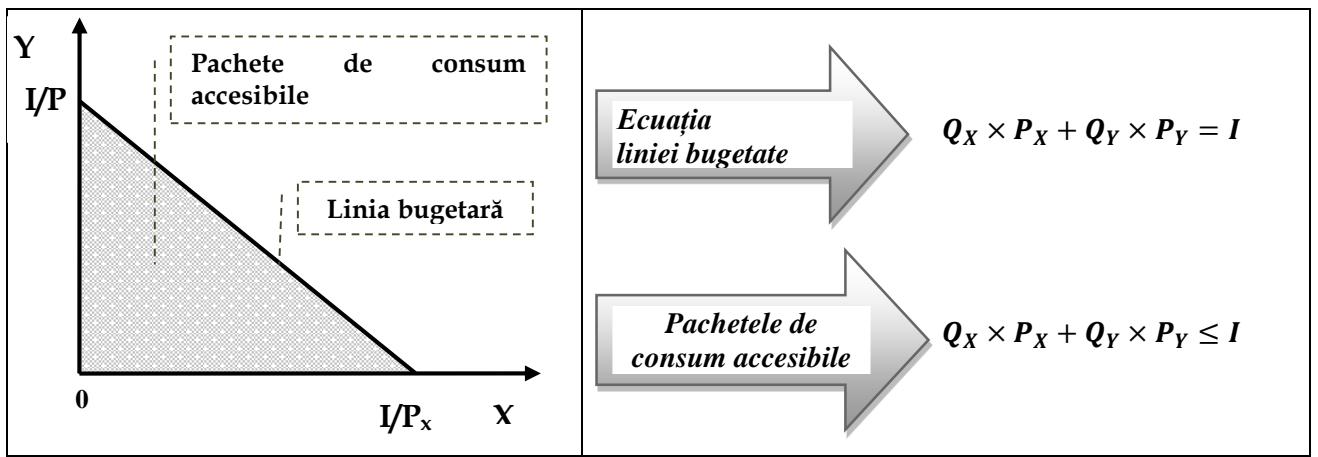


Particularitățile hărții curbelor de indiferență

- Există o infinitate de curbe de indiferență, între care se poate stabili o anumită ierarhie în funcție de nivelul utilității totale.
- Pe măsura îndepărtării de la originea sistemului de coordonate crește gradul de utilitate reprezentat de către fiecare curbă de indiferență.
- Pachetul de consum C situat pe curbă de indiferență U2 cu un nivel de utilitate totală superior ($U_2 > U_1$), este strict preferat pachetului A situat pe curbă de indiferență U1.
- Curbele de indiferență nu se pot intersecta niciodată.

5.4. Constrângerea bugetară a consumatorului.

! **Constrângerea bugetară** relevă ansamblul combinațiilor de bunuri pe care consumatorul le poate achiziționa, în limita venitului disponibil (I) și în raport cu prețurile (P_X și P_Y) existente pe piață.



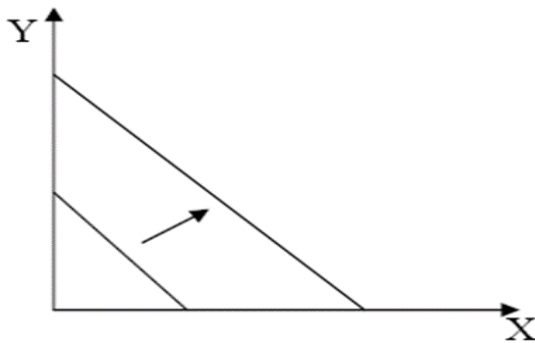
Linia bugetului reprezintă dreapta ce unește totalitatea combinațiilor din bunurile X și Y ce pot fi cumpărate de către consumator prin utilizarea **integrală** a bugetului disponibil.

Panta liniei bugetare este dată de raportul prețurilor celor două bunuri: $-\frac{P_X}{P_Y}$

Alegerile consumatorilor se află sub influența schimbărilor determinate, în principal, de modificarea elementelor care influențează constrângerea bugetară. În analiza dinamică a constrângerilor bugetare vom distinge următoarele două cazuri:

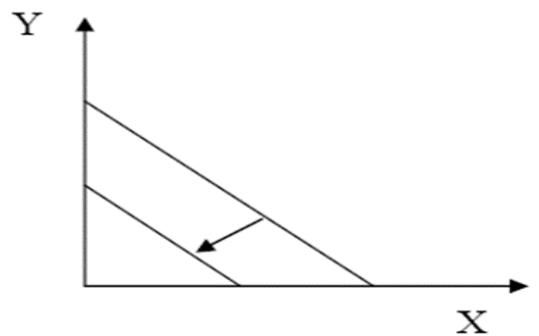
CAZUL 1. Modificarea venitului disponibil al consumatorului.

În condițiile creșterii venitului disponibil, noua linie a bugetului se va deplasa spre dreapta paralel cu prima (cazul 1)



Cazul 1

În condițiile scăderii venitului, noua linie a bugetului se va deplasa spre stânga perfect paralel cu prima (cazul 2)

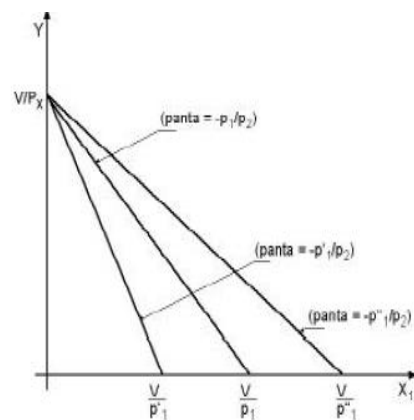


Cazul 2

CAZUL 2. Modificarea prețului unuia dintre cele două bunuri.

2.1. Creșterea prețului bunului X . Panta liniei bugetului se va modifica în acest caz, astfel încât panta noii linii a bugetului va fi mai mare decât cea a liniei inițiale a bugetului. Ca atare vom asista la o deplasare a liniei bugetului la stânga, ca în figura din dreapta.

2.2. Scăderea prețului bunului X . Panta liniei bugetului se va modifica în acest caz, astfel încât panta noii linii a bugetului va fi mai mică decât cea a liniei inițiale a bugetului.



5.5.Echilibrul consumatorului.

Echilibrul

reprezintă varianta de repartizare a venitului ce asigură nivelul maxim de satisfacție comparativ cu alte alternative

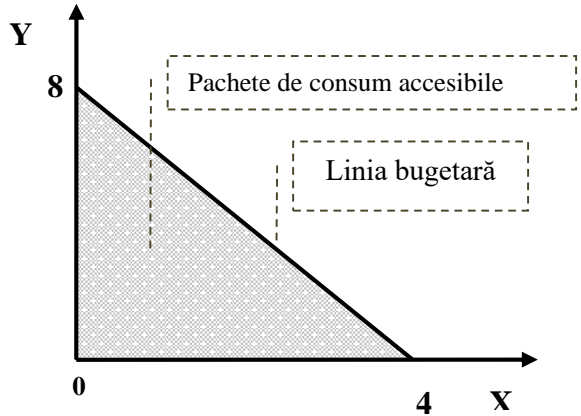
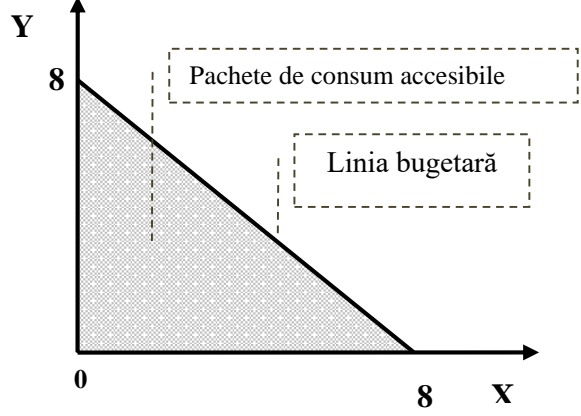
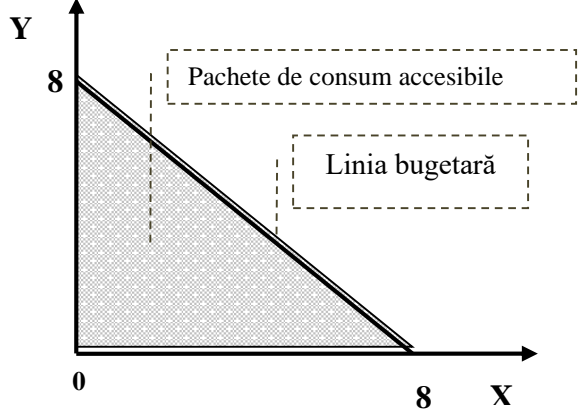
corespunde punctului de tangență a dreptei bugetului la una dintre curbele de indiferență

STUDIU DE CAZ:

Un consumator dispune de un venit de 40 u.m., pe care îl cheltuiește pe două categorii de bunuri X și Y. Se cunosc prețurile celor două bunuri: $P_X = 10$ u.m. și $P_Y = 5$ u.m.

Determinați: 1.Ecuția liniei bugetare. 2.Cantitățile maxime ce pot fi consumate din fiecare bun în parte în condițiile cheltuirii integrale a venitului. 3.Să se reprezinte grafic linia bugetară și pachetele accesibile în consum. 4.Dacă prețul bunului X scade la 5 u.m., rescrieți ecuația bugetară și determinați noua linie a bugetului și pachetele accesibile în consum. 5.Dacă venitul consumatorului scade la 30 u.m., iar prețurile celor două bunuri se mențin la nivelul de 5 u.m., rescrieți ecuația bugetară, determinați noua dreaptă a liniei bugetare și pachetele de consum.

Rezolvare:

<p>1.Ecuția liniei bugetare este descrisă prin expresia: $P_X = 10$ u.m.; $P_Y = 5$ u.m.; $I = 40$ $40 = 10X + 5Y$ 2.Pentru $Y=0$; respectiv vom avea combinația: $(X = 4; Y = 0)$; Pentru $X=0$; , respectiv vom avea combinația: $(X = 0; Y = 8)$.</p>	
<p>4.$P_X = 5$ u.m.; $P_Y = 5$ u.m.; $I = 40$ $40 = 5X + 5Y$ Pentru $Y=0$; respectiv vom avea combinația: $(X = 8; Y = 0)$; Pentru $X=0$; respectiv vom avea combinația: $(X = 0; Y = 8)$.</p>	
<p>5.$P_X = 5$ u.m.; $P_Y = 5$ u.m.; $I = 30$ $30 = 5X + 5Y$ Pentru $Y=0$; respectiv vom avea combinația: $(X = 6; Y = 0)$; Pentru $X=0$; respectiv vom avea combinația: $(X = 0; Y = 6)$.</p>	

PROBLEME PROPUSE SPRE REZOLVARE

Problema 1. În tabelul de mai jos sunt prezentate patru situații cu care se poate confrunta un consumator:

a)	Venitul = 400 u.m.	$P_x = 50$ u.m.	$P_y = 50$ u.m.
b)	Venitul = 400 u.m.	$P_x = 50$ u.m.	$P_y = 100$ u.m.
c)	Venitul = 400 u.m.	$P_x = 100$ u.m.	$P_y = 50$ u.m.
d)	Venitul = 300 u.m.	$P_x = 50$ u.m.	$P_y = 50$ u.m.

Scrieți ecuația liniei bugetare pentru fiecare situație.

Dați reprezentarea grafică a constrângerilor bugetare cu care se confruntă consumatorul în fiecare situație.

Problema 2. Un consumator rațional are un venit de 150 u.m. pe săptămână, pe care îl cheltuiește exclusiv pe cafea și cornuri. Prețul cafelei constituie 5 u.m., iar prețul unui corn - 25 u.m. Utilitatea totală resimțită de consumator se prezintă astfel:

Cafea		Cornuri	
Unități consumate	Utilitatea totală	Unități consumate	Utilitatea totală
1	60	1	400
2	115	2	750
3	165	3	1050
4	210	4	1300
5	250	5	1500
6	285	6	1650

Determinați: cantitatea consumată din cele două bunuri în condiția de echilibru.

Surse bibliografice:

1. Feuraș E., Cara E., Coban M., Barbăneagră O., Stratan S., Sorocean O., Filip N., Coșev N., Balan A., Bejan Gh., Bucos T., Gutium T., Teorie economică, Vol.1 Microeconomie, ASEM, Chișinău, 2016, p.83-111.
2. Bucos T., Barbăneagră O., Teorie economică (Microeconomie), ASEM, Chișinău, 2013, p.77-84.
3. Filip N., Sorocean O., Teorie economică (Microeconomie), ASEM, Chișinău, 2009, p.199-228.
4. Bejan G., Teorie economică (Microeconomie și Macroeconomie), ASEM, Chișinău, 2018, p.41-49.
5. Moldovanu D., Teorie economică (Microeconomie și Macroeconomie), Chișinău, 2007, p.55-67.

Unitatea de învățare 6. Teoria comportamentului producătorului

6.1. Producția și factorii de producție.

6.2. Combinarea factorilor de producție. Produsul total, mediu și marginal al factorilor de producție.

6.3. Izocuante. Harta izocuantelor.

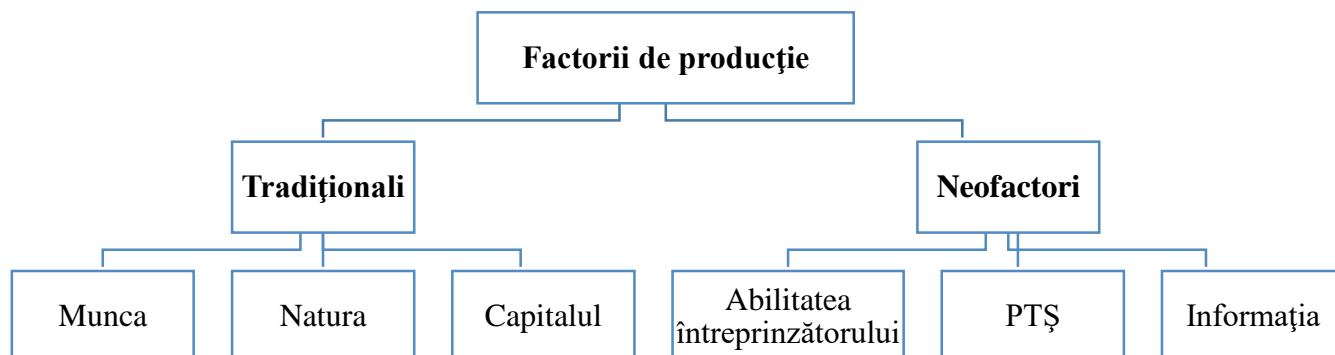
6.4. Substituibilitatea factorilor de producție. Rata marginală de substituție tehnologică a factorilor de producție.

6.1. Producția și factorii de producție

⚠️ Producția considerată ca proces reprezintă ansamblul de operații sau activități de utilizare și transformare a factorilor de producție în bunuri materiale și servicii.

Factorii de producție cuprind elementele de „intrare” în procesul de producție, numite și input-uri (materii prime, materiale, semifabricate, utilaje, echipamente, forță de muncă, progresul tehnic, resurse informaționale, management). Resursele economice atrase în circuitul economic, aflate în mișcare ca fluxuri, constituie factori de producție.

Clasificarea factorilor de producție



Munca (L). Munca reprezintă o acțiune conștientă, specific umană, îndreptată spre un anumit scop, în cadrul căreia sunt puse în mișcare aptitudinile, experiența și cunoștințele ce îl definesc pe om, consumul

de energie fizică și intelectuală. Munca antrenează ceilalți factori în vederea obținerii de bunuri materiale și servicii. Volumul și calitatea factorului munca este în funcție de numărul și structura populației.

Din punct de vedere economic este importantă analiza următoarelor categorii de populație :

Populația totală

- populația tânără (pînă la 15 ani) și populația în vîrstă (pensionarii)

= **Populația adultă (cu vîrstă legală de muncă)**

- adulții inapți (invalidii, cu dezabilități)

= **Populația activă**

- persoanele casnice, elevii și studenții de la cursurile de zi, avînd vîrsta legală de muncă

= **Populația activă disponibilă**

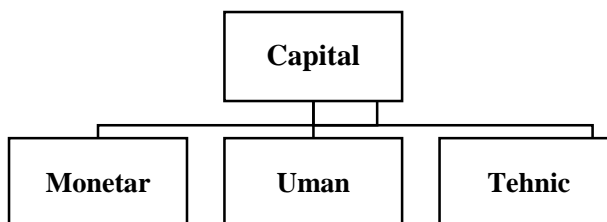
- șomerii

= **Populația ocupată (real muncesc)**

Structura populației

Factorul natural (N). Între factorii naturali un loc important revine **pămîntului**. El prezintă o însemnătate decisivă nu numai pentru agricultură și silvicultură, ci și pentru întreaga activitate umană căreia îi oferă suport de existență și loc de desfășurare. În sens restrîns, pămîntul se identifică cu **fondul funciar** (terenuri arabile, pășuni, fânețe, vii și livezi, terenuri forestiere, luciul apelor interioare, etc). Alături de pămînt, factorul natural cuprinde: **resursele de apă** (îndeplinesc o serie de funcții vitale pentru viața biologică, precum și pentru cea economică, socială) și **resursele minerale** (au rol în asigurarea bazei de materii prime și energie necesară desfășurării întregii activități economice).

Capitalul (K). Capitalul reprezintă ansamblul bunurilor rezultate ale unei activități anterioare, utilizate în producerea de bunuri materiale și servicii destinate realizării ca mărfuri pe piață în scopul obținerii unui profit.

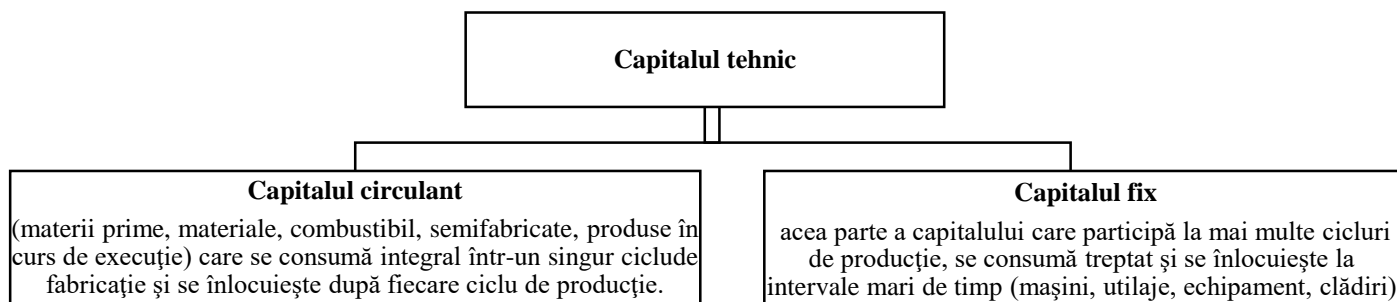


Structura capitalului

Capitalul monetar – banii activi, banii ce aduc venit (cu banii procurăm factorii de producție).

Capitalul uman - cunoștințele, abilitățile, talentul ce permit obținerea unui venit suplimentar.

Capitalul tehnic (factor de producție)– mijloacele de producție.



Structura capitalului tehnic (ca factor de producție)

Valoarea capitalului fix este recuperată pe parcursul câtorva cicluri de producție.

Pe parcursul utilizării capitalul fix este supus uzurii:

1. **Uzura fizică** – pierderea treptată a proprietăților tehnice de exploatare, ca urmare a folosirii productive și a acțiunii factorilor naturali.

2. **Uzura morală** – 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, adică înainte de a fi amortizat complet (ca rezultat a PTȘ).

Recuperarea valorii capitalului fix are loc prin intermediul procedurii de amortizare.

Amortizarea – expresia valorică a uzurii capitalului fix, inclusă în prețul bunului gata.

Venitul ce corespunde amortizării este scutit de impozite. Amortizarea se realizează în baza normativelor fixate de stat.

Neofactori: progresul tehnic, inovația, resursele informaționale. Nu pot fi separați de factorii “clasici” întrucât acționează prin intermediul și împreună cu aceștia potențându-i și îmbunătățindu-le substanțial performanțele. **Antreprenoriatul** constituie acțiunea de organizare a celorlalți factori de producție de către întreprinzător. Acesta decide ce bunuri să se producă și ce cantități de factori sunt necesari. Întreprinzătorul își asumă riscurile producției, aceasta necesitând costuri înainte de a obține venituri din vânzarea produselor obținute.

6.2. Combinarea factorilor de producție.

Produsul total, mediu și marginal al factorilor de producție.

Combinarea factorilor de producție reprezintă un mod specific de unire a factorilor de producție privit atât sub aspect cantitativ cât și din perspectiva structural-calitativă; atât din punct de vedere tehnic cât și economic. Procesul de producție presupune transformarea resurselor (capital, echipamente, muncă, pământ, informații) în produse sau servicii.

Funcția de producție reprezintă un tabel, o funcție sau un grafic, exprimând nivelul maxim de producție care poate fi obținut cu o anumită combinație de resurse, în condițiile unui anumit proces tehnologic.

Prin urmare: $Q = f(K, L)$, în care: K - consumul de capital; L - consumul de muncă.

În perioada scurtă analiza eficienței utilizării factorilor de producție se realizează următorilor indicatori microeconomici:

Indicator	Definiția	Abreviere	Formula de calcul
Produsul total	Volumul total de bunuri produse într-o perioadă determinată de timp, cu ajutorul factorului variabil (ex. factorul munca).	TP_L (Total Product of Labor)	$TP_L = f(L; \bar{K})$ $TP_L = Q = \sum MP$
Produsul mediu	Volumul de producție obținut pe o unitate de factor de producție variabil, într-un interval dat de timp (ex. factorul munca).	AP_L (Average Product of Labor)	$AP_L = \frac{TP_L}{L}$
Produsul marginal	Volumul de producție obținut prin utilizarea unei unități suplimentare de factor de producție variabil (ex. factorul munca).	MP_L (Marginal Product of Labor)	$MP_L = \frac{\Delta TP_L}{\Delta L} = \frac{TP_{L1} - TP_{L0}}{L1 - L0}$ $MP_L = (TP_L)'$

Să presupunem că în cazul unei anumite funcții de producție, se menține constant nivelul capitalului, iar numărul de muncitori variază între 0 și 10. În tabelul 1 sunt prezentate următoarele date: numărul de muncitori, produsul total, mediu și marginal al muncii aferente fiecărui muncitor.

În baza datelor din tabel pot fi facute următoarele concluzii: *atunci când produsul total crește cu o cotă din ce în ce mai mare, produsul marginal al factorului variabil se mărește, iar atunci când produsul total crește cu o cotă din ce în ce mai mică, produsul marginal descrește.*

Când produsul total scade, produsul marginal este negativ. Produsul mediu al factorului variabil urmează și el o tendință de creștere imprimată de cea a produsului marginal, iar de la un anumit punct începe să scadă.

Dinamica produsul total, marginal și mediu poate fi reprezentată grafic (fig.5.).

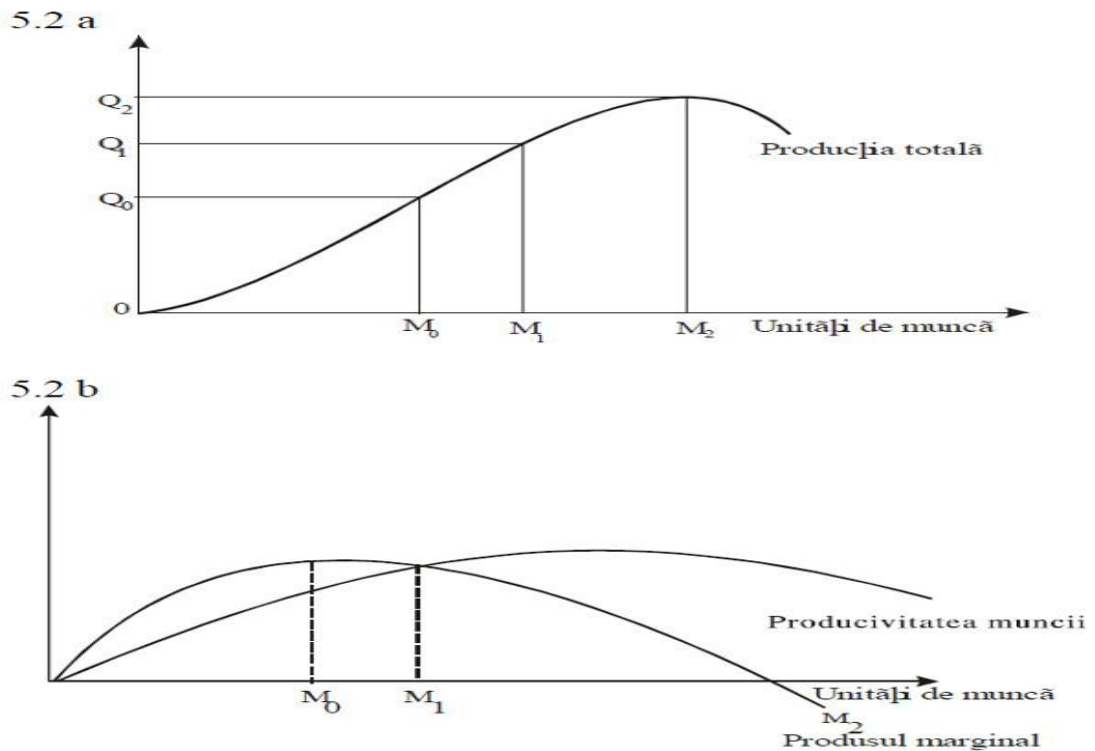
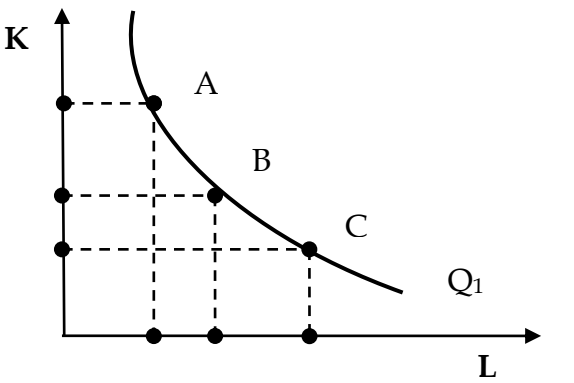


Figura 5. Curbele producției totale, productivității medii și marginale.

Legea randamentelor non-proporționale- dacă cantități crescânde din factorul de producție variabil se combină cu cantități fixe din ceilalți factori de producție, pe măsura extinderii volumului factorului variabil, productivitatea medie a factorului variabil crește, atinge un nivel maxim, după care descrește.

6.3. Izocuante.Harta izocuantelor.

Ansamblul combinațiilor de factori de producție pentru care firma obține aceeași producție se numește curba de izoproducție sau **izocuanta**.

Izocuanta	Proprietățile izocuantelor
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Combinațiile a celor doi factori de producție presupun utilizarea factorilor de producție în diferite proporții, volumul de producție fiind același (Q) pentru toate combinațiile. 2. Izocuantele sunt convexe față de originea sistemului de coordonate, (exprimă randamentul descrescător al factorului, volumul căruia crește). 3. Izocuanta are o pantă negativă, ceea ce semnifică posibilitatea menținerii aceluiași volum de producție la diminuarea consumului unuia dintre factori, doar cu condiția extinderii consumului din celălalt factor. 4. Panta izocuantei coincide cu rata marginală de substituție tehnologică.

Izocuanta pune în evidență procesul de substituție al factorilor de producție. Substituirea a doi factori de producție reprezintă procesul de înlocuire a unei unități dintr-un factor, cu o cantitate din celălalt, astfel încât volumul de producție să rămână neschimbat.

Conform tabelului, combinând factorii variabili în diferite combinații vom obține mai multe izocuante, fiecare unind diferite combinații a factorilor variabile ce permit obținerea aceluiași volum de producție. Totalitatea izocuantelor ce descriu posibilitățile producției aplicând aceeași funcție de producție formează harta izocuantelor:

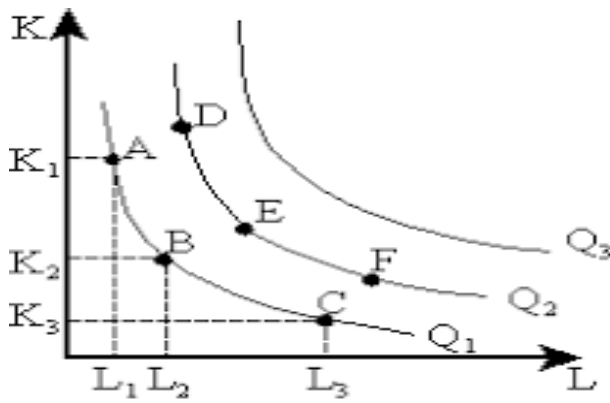


Fig. 4.4. Harta izocuantelor de producție

Harta izocuantelor reunește totalitatea izocuantelor care descriu nivele diferite ale producției, corespunzătoare utilizării unor cantități diferite ale factorilor de producție.

Proprietățile hărții izocuantelor:

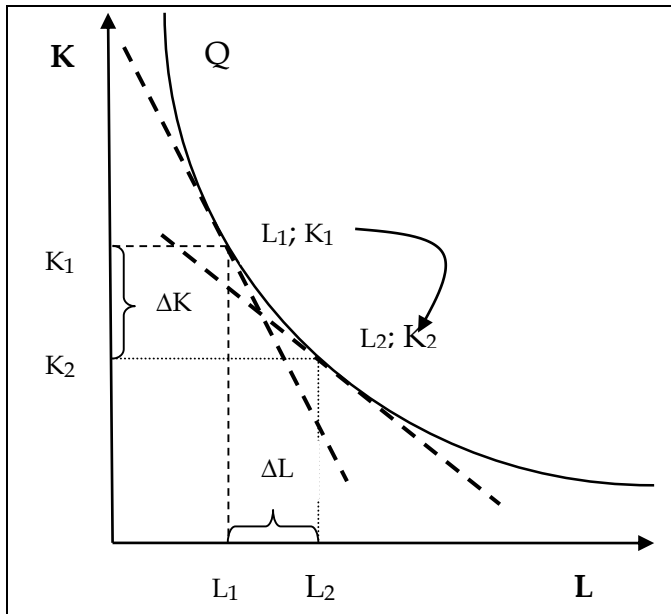
- Fiecărei izocuante îi corespunde un nivel dat al producției.
- Cu cât izocuanta este situată mai departe de originea sistemului de coordonate, cu atât ea reflectă un volum al producției mai mare.
- Izocuantele nu se pot intersecta, ceea ce semnifică că în condițiile aplicării unei tehnologii date de producție aceeași combinație de factori nu poate asigura producerea cantităților diferite de bunuri.

6.4. Substituibilitatea factorilor de producție.

Rata marginală de substituție tehnologică a factorilor de producție.

Substituibilitatea factorilor de producție- reprezintă procesul de înlocuire a unei cantități dintr-un factor de producție cu o cantitate din al factor de producție.

Rata marginală de substituție tehnologică (MRTS) a doi factori exprimă cantitatea dintr-un factor la care un producător trebuie să renunțe în favoarea unei unități din celălalt factor, astfel încât producția să rămână neschimbată.



MRTS_{LK} arată câte unități ale factorului muncă sunt înlocuite printr-o unitate suplimentară a factorului capital, fără a cauza modificarea volumului de producție.

$$MRTS_{LK} = -\frac{\Delta K}{\Delta L}$$

MRTS_{KL} arată câte unități ale factorului capital sunt înlocuite printr-o unitate suplimentară a factorului muncă, fără a cauza modificarea volumului de producție

$$MRTS_{KL} = -\frac{\Delta L}{\Delta K}$$

Deoarece de-a lungul izocuantei $\Delta Q=0$, rezultă că:

$$\frac{MP_K}{MP_L} = -\frac{\Delta K}{\Delta L} = MRTS_{LK}$$

STUDIUL DE CAZ:

Completați spațiile libere ale tabelului determinând valorile produselor: total, mediu și marginal.

Numărul lucrătorilor (L)	Produsul total (TP _L)	Produsul mediu (AP _L)	Produsul marginal (MP _L)
1		6	
2			12
3	33		
4			7
5		9	
6	48		
7		7	
8			-9

Rezolvare:

Deducem formula de calcul a **produsului total** din formula de calcul a produsului marginal: $MP_L = \frac{\Delta TP_L}{\Delta L} = \frac{TP_{L1} - TP_{L0}}{\Delta L}$, de unde $TP_{L1} = TP_{L0} + \Delta L \times MP_{L1}$

sau din formula produsului mediu $AP_{L1} = \frac{TP_{L1}}{L1}$, de unde $TP_{L1} = AP_{L1} \times L1$.

pentru $L=1$, $TP_L=AP_L=MP_L=6$;

pentru $L=2$, $TP_{L_2} = TP_{L_1} + (L_2 - L_1) \times MP_{L_2} = 6 + 1 \times 12 = 18$;
 pentru $L=4$, $TP_{L_4} = TP_{L_3} + (L_4 - L_3) \times MP_{L_4} = 33 + 1 \times 7 = 40$;
 pentru $L=5$, $TP_{L_5} = AP_{L_5} \times L_5 = 9 \times 5 = 45$, similar calculăm TP_L pentru toate pozițiile din tabel.
 Calculăm **produsele medii** conform formulei: $AP_{L_1} = \frac{TP_{L_1}}{L_1}$.

pentru $L=2$, $AP_{L_2} = \frac{TP_{L_2}}{L_2} = \frac{18}{2} = 9$;
 pentru $L=4$, $AP_{L_4} = \frac{TP_{L_4}}{L_4} = \frac{40}{4} = 10$, similar calculăm pentru toate pozițiile din tabel.

Calculăm **produsele marginale** conform formulei: $MP_L = \frac{\Delta TP_L}{\Delta L} = \frac{TP_{L_1} - TP_{L_0}}{\Delta L}$

pentru $L=3$, $MP_{L_3} = \frac{TP_{L_3} - TP_{L_2}}{L_3 - L_2} = \frac{33 - 18}{3 - 2} = 15$;
 pentru $L=5$, $MP_{L_5} = \frac{TP_{L_5} - TP_{L_4}}{L_5 - L_4} = \frac{45 - 40}{5 - 4} = 5$, similar calculăm pentru toate pozițiile din tabel.

PROBLEME PROPUSE SPRE REZOLVARE

Problema 1. Pentru o firmă factorul muncă este unicul factor variabil. Dependența cantității de producție de numărul persoanelor angajate se prezintă astfel:

Numărul lucrătorilor, persoane (L)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Volumul de producție, un. (Q)	10	30	60	80	95	108	112	112	108	100

Determinați:

1. Produsul mediu al muncii.
2. Produsul marginal al muncii.
3. Care este unica modalitate de a majora cantitatea de producție pe termen scurt? Câți muncitori se cer a fi angajați ca cantitatea de producție să devină maximală?
4. Câți muncitori trebuie angajați pentru ca produsul mediu al muncii să înregistreze valoare maximală?
5. Acțiunea cărei legități economice reflectă datele tabelului?
6. Reprezentați grafic curba produsului total, mediu și marginal al muncii.

Problema 2. Se cunosc următoarele date:

Factorii de producție		TP (produs total)	AP (produs mediu)	MP (produs marginal)
K	L			
5	1	200		
5	2	480		
5	3	780		
5	4	1040		
5	5	1260		
5	6	1480		

Determinați: 1. Produsul mediu al muncii. 2. Produsul marginal al muncii. 3. Prezentarea grafică 4. Care este producția optimală a combinării factorilor de producție.

Surse bibliografice:

1. Bucos T., Barbăneagră O., Teorie economică (Microeconomie), ASEM, Chișinău, 2013, p.99-105.
2. Filip N., Sorocean O., Teorie economică (Microeconomie), ASEM, Chișinău, 2009, p.234-255.
3. Moldovanu D., Teorie economică. Micro și Macroeconomie. ARC, Chișinău, 2007, p.67-100.

Unitatea de învățare 7. Teoria costurilor de producție

- 7.1. Conceptul și clasificarea costurilor de producție.
- 7.2. Costuri de producție pe termen scurt: Costuri totale, medii și marginale.
- 7.3. Costuri de producție pe termen lung: Economii și dezechonomii de scară.

7.1. Conceptul și clasificarea costurilor de producție.

Costul de producție reprezintă totalitatea cheltuielilor, în expresie monetară, pe care producătorul le efectuează pentru fabricarea și vânzarea bunurilor economice. Mărimea costului reprezintă expresia bănească a tuturor cheltuielilor, efectuate de întreprinzător pentru producerea și desfacerea bunurilor produse. Ea diferă de la un producător la altul, de la un produs la altul, precum și de la o perioadă de timp la alta. Mărimea costului reflectă condițiile de producție precum și poziția întreprinderii față de concurenți, ea determină, în mare măsură, însăși viitorul acesteia.

Tipologia costurilor de producție

Deoarece costurile au o componentă foarte eterogenă, clasificarea lor se face după mai multe criterii.

Din punct de vedere al modului de calcul, costurile se împart în contabile și economice, implicite și explicite.

1. **Costuri implicite** (cheltuielile factorilor proprii) includ cea mai bună alternativă de alocare a resurselor proprii sacrificată de întreprinzător în favoarea obținerii unei producții date.
2. **Costurile explicite** constă din cheltuielile pentru procurarea factorilor de producție din afara întreprinderii (cheltuielile efectuate de întreprinzător către posesorii resurselor economice). Costurile explicite se clasifică în:
 - a) *costuri directe* (cheltuielile pentru materie primă și materiale, semifabricate, resurse energetice, salariile lucrătorilor) și
 - b) *costuri indirecte* (plata de arendă, salariile personalului administrativ, rata dobânzii pentru creditele împrumutate).

În ansamblul lor, costurile explicite și implicite formează costul economic

3. **Costul contabil** reprezintă cheltuielile explicite adică plățile efectuate de întreprindere furnizorilor externi pentru factorii de producție cumpărați la prețul pieții.
4. **Costul economic** (care coincide în realitate cu costul de producție) cuprinde pe lângă costul explicit și costurile implicite, dar care nu sunt reflectate în evidența contabilă, cum ar fi: pământul și clădirile care aparțin întreprinderii date, consumul de muncă al proprietarului, dobânzile ce se cuvin pentru folosirea capitalului propriu.

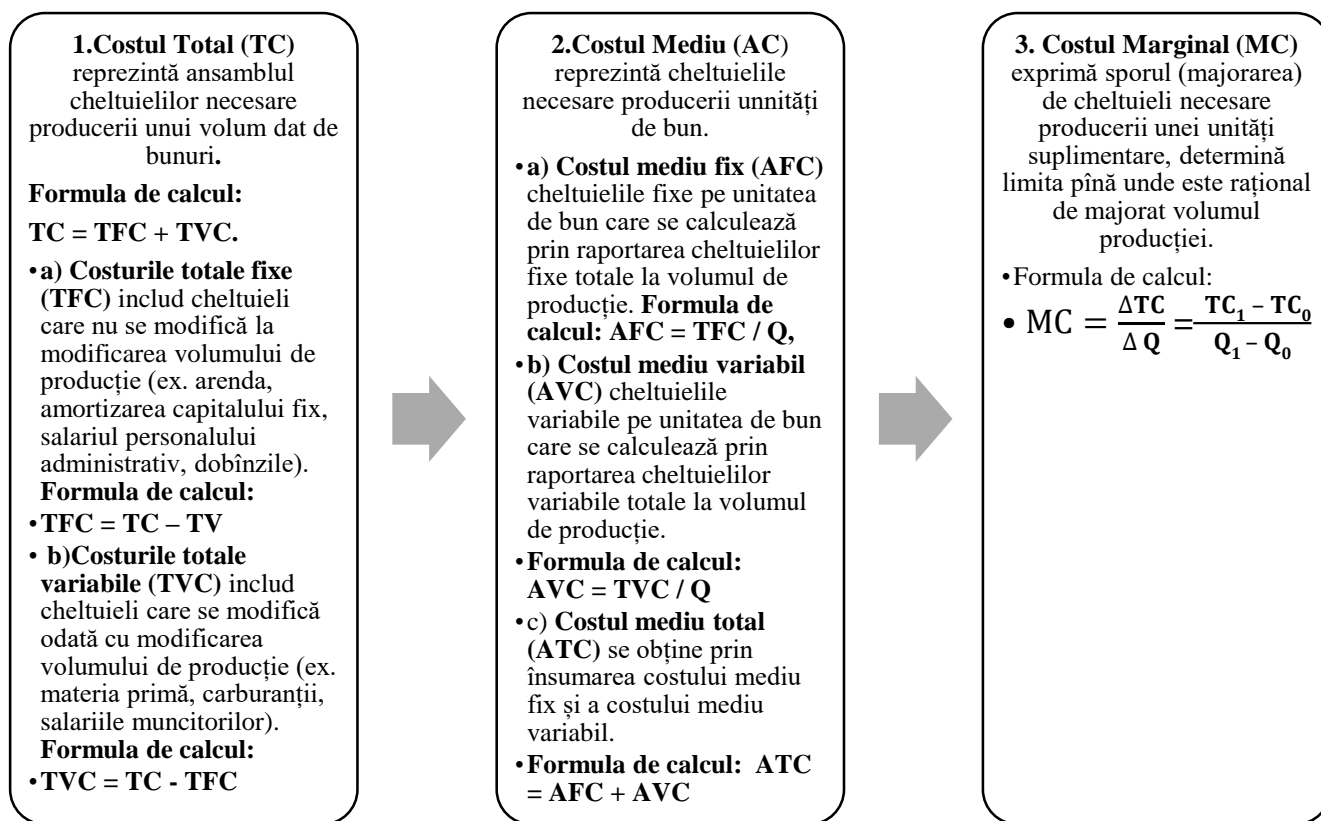
Economiștii fac distincție între perioada scurtă și perioada lungă.

• **Perioada scurtă de producție** este definită de economistul A. Marshall ca fiind intervalul de timp în care cel puțin un factor de producție nu se modifică, este constant.

• **Perioada lungă** este intervalul de timp în care toți factorii de producție sunt considerați variabili.

În perioada scurtă modificările cantității de produse pot fi obținute exclusiv prin schimbări în utilizarea resurselor variabile. Astfel, creșterea producției pe termen scurt se poate obține prin mărirea timpului de lucru, a cantității de materii prime, în condițiile în care se utilizează aceleași clădiri și echipamente.

7.2. Costuri de producție pe termen scurt

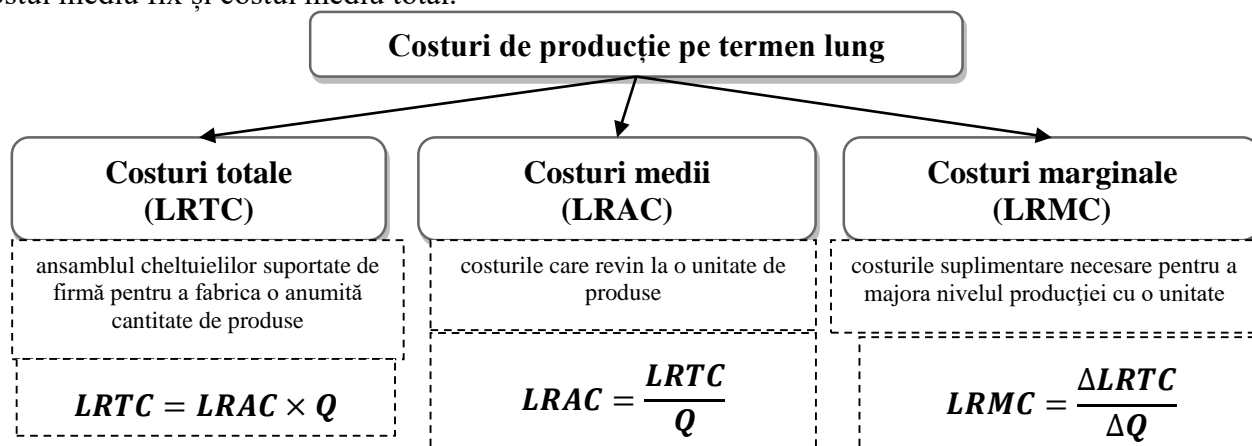


Mărimea costului mediu este importantă pentru a determina gradul de profitabilitate a procesului de producție. Producția este profitabilă dacă costurile medii sunt mai mici decât prețul de comercializare a bunului dat (produsele firmei sunt comercializate la prețuri ce se stabilesc pe piața de desfacere).

Producția este profitabilă dacă $AC < P$.

7.3. Costuri de producție pe termen lung. Economii și dezechimonii de scară.

Termenul lung se deosebește de *termenul scurt* prin faptul că toate costurile devin variabile, adică firma își poate modifica nu doar numărul lucrătorilor sau volumul materiilor prime, ci și capacitățile de producție care determină dimensiunile firmei. Ca urmare, nu mai trebuie să facem distincție între costul variabil, costul mediu fix și costul mediu total.



Pe termen lung, evoluția costurilor este supusă:

1. Tendința de scădere pe termen lung a costurilor medii se numește „economii de scară”.

▲ **Economiile de scară** – reflectă o situație de scădere a costului mediu pe termen lung în rezultatul creșterii dimensiunilor întreprinderii și a volumului de producție. Economiile de scară (sau reducerea costului mediu pe termen lung) se obțin, astfel, în rezultatul producției la scară mare, condiționată de modificarea taliei întreprinderii și/sau de utilizarea unor noi utilaje și tehnologii de fabricație. Economiile de scară sunt posibile doar în cadrul unor întreprinderi ce dispun de capacități de producție mari și foarte mari. Economiile de scară sunt rezultatul șir întreg de factori, de natură atât tehnică, cât și financiară.

Oricum economiile de scară nu pot fi obținute printr-o sporire fără limită a producției. De la un moment dat, odată cu creșterea volumului producției, costurile încep a crește mai repede decât cantitățile produse, maifestându-se randamentul de scară descrescător.

2. Tendința de majorare pe termen lung a costurilor medii se numește „dezeconomii de scară”.

Dezeconomiile de scară exprimă o situație, în care costul mediu pe termen lung crește pe măsura creșterii producției, sunt și ele generate de mai mulți factori. Mai întâi de toate, atunci când dimensiunile întreprinderii depășesc anumite limite, apar dificultăți manageriale, întreprinderea fiind tot mai neeficient gestionată. Personalul administrativ numeros trebuie în permanență supus controalelor, fapt ce mărește cheltuielile cu muncă.

Căile de reducere a costului de producere

Minimizarea costurilor de producție este un proces obiectiv ce se manifestă prin reducerea cheltuielilor pe unitate de produs. Întrucât, însă, cea mai mare pondere în structura costurilor o au cheltuielile materiale, calea principală de reducere a costurilor este legată anume de utilizarea rațională a acestora, ceea ce presupune:

- Reducerea consumului de materie primă, combustibil și apă, pe unitate de produs, prin: a) perfecționarea tehnologiilor de fabricare; b) economisire; c) folosirea unor standarde științifice de consum a materiei prime, combustibilului, energiei, apei; d) reducerea și eliminarea rebutului.

- Utilizarea unor mașini și utilaje mai performante, care reduc substanțial pierderile în procesul de producere.

- Folosirea substituenților, în cazul materialelor scumpe și deficitare (cum ar fi lâna, metalele, îngrășămintele minerale).

- Folosirea cât mai completă a capacităților și a spațiilor de producție, fapt ce contribuie la micșorarea ponderii amortizării în costul total.

- Procurarea materiei prime și a resurselor energetice de pe piețele alternative și la prețurile cele mai avantajoase. Dependența de o singură piață de aprovizionare creează o situație de monopol ce contribuie la menținerea unor prețuri de achiziție mai înalte decât prețurile pe o piață concurențială.

- Eficiența utilizării forței de muncă - creșterea productivității muncii este una din căile cele mai răspândite de reducere a costurilor.

STUDIUL DE CAZ:

Firma "AXEDUM" a produs în anul 2018, 800 un. produs cu următoarele cheltuieli: Materii prime – 200000 lei; Materii auxiliare – 10000 lei; Carburanți – 30000 lei, Salarii – 50000 lei, din care 10% sunt incluse în CF; Amortizarea capitalului fix – 15000 lei; Cheltuieli de arendă – 20000 lei.

În anul 2019 firma a dublat volumul de producție, folosind aceiași factori constanți iar TVC modificându-se proporțional volumului de producție. Determinați: TC și AC pentru anul 2018? TC și AC pentru anul 2019;

Rezolvare:

$$TC_{2018} = TFC_{2018} + TVC_{2018} = 200000 + 10000 + 30000 + 50000 + 15000 + 20000 = 325000$$

$$AC_{2018} = TC_{2018} / Q_{2018} = 325000 / 800 = 406,25 \text{ u.m.}$$

$$TC_{2019} = TFC_{2018} + 2 \times TVC_{2018} = (50000 + 15000 + 20000) + 2 \times (200000 + 10000 + 30000 + 45000) = 40000 + 2 \times 285000 = 610000$$

$$AC_{2019} = TC_{2019} / Q_{2019} = 610000 / 1600 = 381,25 \text{ u.m.}$$

PROBLEME PROPUSE SPRE REZOLVARE

Problema 1. O firmă a înregistrat următoarele cheltuieli în anul 2017: Materie primă și materiale auxiliare – 150000 u.m.; Cheltuieli pentru iluminare – 10000 u.m.; Cheltuieli de transport – 20000 u.m.; Salarii personalului administrativ – 70000 u.m.; Salarii în acord plătite muncitorilor - 70000 u.m.; Cheltuieli de arendă – 10000 u.m.; Firma utilizează în producție capital fix în valoare de 3 000 000 u.m., rata amortizării anuale fiind de 10%. Firma a produs în anul 2007 2500 unități produs. În anul 2018 firma a diminuat volumul de producție cu 10%, iar costurile variabile s-au modificat proporțional volumului de producție.

Determinați: 1.TC și AC pentru anul 2017; 2.TC și AC pentru anul 2018;

Problema 2. În tabelul de mai jos sunt oferii unii indicatori a activității firmei X. *Completați* tabelul cu indicatorii ce lipsesc:

Q	TC	TFC	TVC	AFC	AVC	AC	MC
100		300				11	
200							7
300					6		

Surse bibliografice:

1. Feuraș E., Cara E., Coban M., Barbăneagră O., Stratan S., Sorocean O., Filip N., Coșelev N., Balan A., Bejan Gh., Bucos T., Gutium T., Teorie economică. Vol.1 „Microeconomie”, ASEM, Chișinău, 2016, p.117-135.
2. Bucos T., Barbăneagră O., Teorie economică (Microeconomie), ASEM, Chișinău, 2013, p.117-124.
3. Toader Gherasim, Teorie economică (Vol.1 „Microeconomie”), Ed. Economica,1993, p.157-159.
4. Bejan G., Teorie economică (Microeconomie și Macroeconomie), ASEM, Chișinău, 2018, p.77-87.

Unitatea de învățare 8. Profitul și pragul de rentabilitate al întreprinderii

8.1.Esența și tipologia profitului.

8.2.Veniturile ca factor determinant al profitului. Tipologia veniturilor.

8.3.Maximizarea profitului și pragul de rentabilitate al firmei.

8.1.Esența și tipologia profitului.



Termenul “**profit**” semnifică *cîștigul monetar obținut dintr-o tranzacție sau activitate.*

Profitul reprezintă un rezultat al activității economice care se formează din diferența între veniturile încasate și cheltuielile efectuate. Metodologia analizei activității economice a întreprinderilor, presupune delimitarea mai multor tipuri de profit, cele mai semnificative sunt profitul contabil și profitul economic.

Profitul economic este diferența dintre venitul total al întreprinderii și costurile oportunității tuturor factorilor de producție (intrărilor) utilizați de aceasta într-o anumită perioadă de timp.

Profitul contabil este diferența dintre prețul de vânzare și costul total de producție; în înțelesul lui economic, acest cost cuprinde costurile de fabricație și costurile de distribuție. Determinarea acestui profit se asigură în conformitate cu legislația specifică din fiecare țară, ținându-se seama de cerințele impunerii fiscale de tipuri de întreprinderi: private, publice, mixte, mari, mici etc. *Profitul contabil se poate calcula ca profit brut (incluzând impozitul) și profit net (deducându-se impozitul).*

Funcțiile profitului:

1. Constituie motorul activității economice;
2. Asigură dezvoltarea activității firmei;
3. Instrument de control al eficienței firmei ș.a.

În teoria economică scopul firmei este considerat maximizarea profitului.

Profitul întreprinderii e calculat prin formula: $T\Pi = TR - TC$

unde: TR – venitul firmei (încasări) sau cifra de afaceri (Ca);

TC – costul de producție.

De la vinderea bunurilor sale pe piață, firma obține **încasări**.

Venitul firmei reprezintă încasările din vânzări ale firmei, poate fi

calculat conform formulei: $TR = Q \times P$, unde: Q – volumul vânzărilor; P – prețul bunului.





⚠ Încasările pot fi divizate în trei categorii:

1. **Încasări totale (TR)** – veniturile obținute de la vinderea unui volum dat de bun. Acest venit este calculate ca produs între cantitatea de bun vândut și prețul acestuia: $TR = Q \times P$;
2. **Încasări medii (AR)** – venitul obținut din vinderea unei unități de bun. Se calculează ca raport între încasările totale și volum de producție: $AR = TR / Q$
3. **Încasări marginale (MR)** – venitul suplimentar obținut din vinderea unei unități suplimentare de bun. Se calculează: $MR = \Delta TR / \Delta Q = TR_1 - TR_0 / Q_1 - Q_0$

Dacă din încasările firmei se exclude costurile suportate de firmă se obține profitul firmei, care poate fi delimitat în trei categorii:

		Abreviere	Formula de calcul
Profitul Total	profitul obținut din comercializarea volumului (Q) de bun	$T\pi$ (Total Profit)	$T\pi = TR - TC$
Profitul Mediu	profitul obținut din comercializarea unei unități de bun	$A\pi$ (Average Profit)	$A\pi = \frac{T\pi}{Q}$ sau $A\pi = P - ATC$
Profitul Marginal	profitul obținut din comercializarea unei unități suplimentare de bun (exprimă măsura în care $T\pi$ se va modifica la modificarea lui Q cu o unitate).	$M\pi$ (Marginal Profit)	$M\pi = \frac{\Delta T\pi}{\Delta Q}$ dacă $T\pi$ este reprezentat printr-o funcție de Q $M\pi = T\pi'$
Pornind de la formula de calcul a profitului total ($T\pi=TR-TC$) profitul marginal poate fi calculat și în baza diferenței MR și MC $(M\pi = \frac{\Delta T\pi}{\Delta Q} = \frac{\Delta(TR-TC)}{\Delta Q} = \frac{\Delta TR}{\Delta Q} - \frac{\Delta TC}{\Delta Q} = MR - MC)$			$M\pi = MR - MC$
Orice firmă implicată în activitatea economică urmărește obiectivul de maximizare a profitului (de a obține o diferență maximă dintre TR și TC). Maximizarea profitului este posibilă prin majorarea TR în condițiile TC nemodificate sau prin diminuarea TC în condițiile TR nemodificate.			

8.2. Veniturile ca factor determinant al profitului. Tipologia veniturilor.

Veniturile din activitatea operațională rezultă din activitățile de bază ale entității și se divizează în venituri din vânzări și alte venituri din activitatea operațională.

Veniturile din vânzări cuprind încasările din comercializarea produselor și mărfurilor, prestarea serviciilor, executarea lucrărilor, din transmiterea bunurilor în leasing.

Veniturile din alte activități cuprind veniturile din operațiuni cu active imobilizate, veniturile financiare și excepționale.

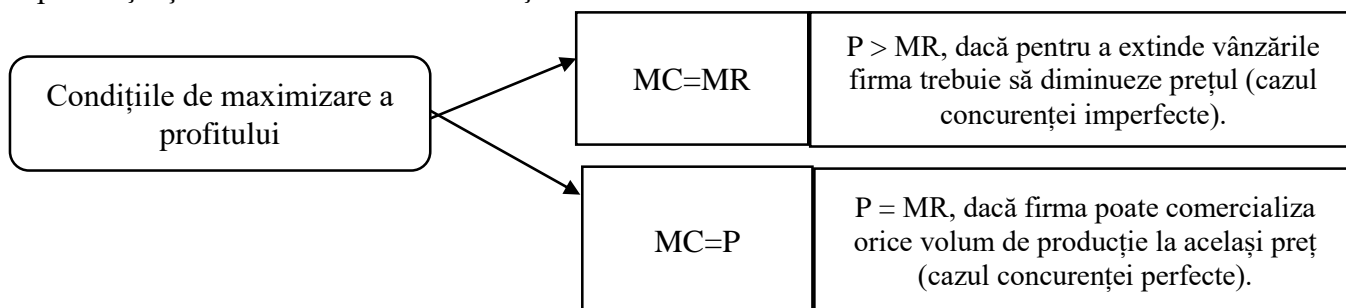
Veniturile din operațiuni cu active imobilizate se realizează în cazul ieșirii imobilizărilor necorporale și corporale, investițiilor financiare pe termen lung și investițiilor imobiliare, precum și a altor active imobilizate.

În categoria **veniturilor financiare** se includ veniturile din diferențe de curs valutar și de sumă, din redevențe, din active imobilizate și circulante intrate cu titlu gratuit, din dividende și participații în alte entități, din dobânzi aferente altor activități.

Veniturile excepționale cuprind veniturile primite de entitate de la organele de stat și companiile de asigurări drept compensare a pierderilor cauzate de calamitățile naturale și alte evenimente excepționale.

8.3. Maximizarea profitului și pragul de rentabilitate al firmei.

Maximizarea profitului poate fi realizată prin minimizarea costurilor de realizare a unui anumit nivel de producție și maximizarea veniturii obținut cu anumite costuri.





Pragul de rentabilitate corespunde volumului vânzărilor la care firma nu înregistrează nici profit nici pierderi ($TR=TC$).

Cazul veniturilor și a costurilor totale liniare	Există doar un prag de rentabilitate
	<p>Nivelul vânzărilor pentru care $TC > TR$ firma suportă pierderi.</p> <p>Nivelul vânzărilor pentru care $TC < TR$ firma obține profit.</p> <p>Nivelul vânzărilor pentru care $TC = TR$ poartă numele de prag de rentabilitate al firmei (este punctul critic în care se schimbă situația financiară a firmei).</p> <p>Q_c reprezintă volumul vânzărilor începând cu care activitatea firmei devine rentabilă.</p> <p>Profitul maxim corespunde volumului Q_{max} (volumul de producție ce corespunde utilizării integrale a resurselor firmei).</p>

STUDIU DE CAZ: În perioada de analiză firma A a produs 5000 un. bun, comercializând fiecare unitate la prețul de 350 u. m. Pentru a produce volumul dat de produs, firma a suportat următoarele cheltuieli: Materii prime – 580000 lei; Materii auxiliare – 90000 lei; Carburanți – 22000 lei; Salarii – 250000 lei; Amortizarea capitalului fix – 40000 lei; Cheltuieli de arendă – 55000 lei. Determinați: 1.Venitul total al firmei; 2.Costurile totale; 3.Costurile unitare; 4.Profitul total al firmei.

Rezolvare:

1. Venitul obținut din vânzări se calculează prin formula: $TR = P \times Q = 5000 \times 350 = 1750000 \text{ u. m.}$;

2. TC se calculează prin însumarea tuturor cheltuielilor înregistrate:

$TC = \sum TFC + TVC = 580000 + 90000 + 22000 + 250000 + 40000 + 55000 = 1037000 \text{ u. m.}$;

3. $TC = \frac{TC}{Q} = \frac{1037000}{5000} = 207,4 \text{ u. m.}$; 4. $T\pi = TR - TC = 1750000 - 1037000 = 713000 \text{ u. m.}$

PROBLEME PROPUSE SPRE REZOLVARE

În perioada scurtă de timp, managerii firmei X analizează 6 variante de producție. Firma activează în condițiile în care ar putea fixa prețurile la produsele oferite pe piață. În tabelul de mai jos sunt prezentate unele date referitoare la activitatea firmei :

Nr. variantei	P (u.m.)	Q (buc.)	TR	AFC	TFC	AVC	TVC	TC	AC	A π	T π
1	400	500							290		
2	320			75					260		
3	280					175			235		
4							150000		195		25000
5		1500		30		175				-5	
6	190						600000			-25	

Surse bibliografice:

- Feuraș E., Cara E., Coban M., Barbăneagră O., Stratan S., Sorocean O., Filip N., Coșeleu N., Balan A., Bejan Gh., Bucos T., Gutium T., Teorie economică (Vol.1 „Microeconomie”, ASEM, Chișinău, 2016, p.179-193.
- Bucos T., Barbăneagră O., Teorie economică (Microeconomie), ASEM, Chișinău, 2013,p.139-144.
- Bejan G., Teorie economică (Microeconomie și Macroeconomie), ASEM, Chișinău, 2018, p.96-103.

Unitatea de învățare 9. Comportamentul firmelor pe piața cu concurență perfectă și concurență imperfectă

- Concurența: esență, funcții, criterii.
- Comportamentul firmei pe piața cu concurență perfectă.
- Caracteristica generală și tipologia Monopolului.
- Concurența monopolistică.
- Oligopolul: caracteristica pieței oligopoliste.

9.1.Concurența: esență, funcții, criterii.

! **Concurența** reprezintă „locomotiva”, motorul progresului social-economic, limitează egoismul personal și puterea pieței, supune comportamentul agenților economici intereselor publice.

Concurența este astfel o rivalitate, o luptă, o confruntare permanentă dintre agenții economici pentru atragerea de partea lor a clienților și obținerea, pe această cale, a unui profit cât mai mare posibil.

Concurența de piață reprezintă lupta dintre diverși agenți economici cu scopul realizării intereselor proprii.

Clasificarea concurenței:

1. După subiecții participanți:	2. După mijloacele de luptă:	3. După metode:	4. După economiile descără:	5. După domeniul de activitate:
a) concurență dintre producători,	a) concurență prin preț și nonpreț (accentul pe calitate și sortimentul bunurilor și serviciilor;	a) concurență loială	a) concurență statală,	a) concurența interramurală;
b) concurență dintre consumatori,	b) concurență deservire, condițiile de aprovizionare și achitare, sistemul de reduceri);	b) concurență neloială (spionaj economic, falsificarea bunurilor, escrocherii).	b) concurență interstatală;	b) concurență intraramurală

Funcțiile concurenței:

1. de reglementare influența asupra ofertei de bunuri, corelarea cu cererea;
2. de alocare eficientă a factorilor de producție;
3. de adaptare la condițiile reale ale mediului intern și extern;
4. de inovare – stimulare a diferitelor forme de inovații, aplicarea în producție a realizărilor PTȘ;
5. de control – limitare a monopolizării economiei;
6. de repartitie – distribuire a produsului național, a veniturilor.

Rolul concurenței poate fi apreciat prin	
Efectele pozitive	Efectele negative
1. Favorizarea reducerii costului de producție și a prețurilor de vânzare	1. Concurența generează conflicte și ciocniri de interese, care adeseori se manifestă prin înlăturarea fizică a concurențelor, șantaj, omoruri
2. Creșterea volumului și îmbunătățirea calității bunurilor produse.	
3. Șanse egale în desfășurarea activității economice și obținerea celui mai mare profit posibil	2. Provoacă risipirea resurselor prin distrugerea bunurilor materiale ale concurenților. Adeseori firmele concurente sunt aruncate în aer, incendiate, distruse, discreditate, etc.
4. Introducere în procesul de producție a Invențiilor și Inovațiilor, PTȘ	
5. Stimulează inventarea noilor produse și ridicarea în permanență a calității acestora.	3. În unele cazuri reducerea costurilor se face prin folosirea unor produse dăunătoare sănătății, prin degradarea mediului ambiant, fapt ce-i defavorizează pe consumatori.
6. Creșterea eficienței producției, concurența asigură progresul individual și general.	

9.2. Comportamentul firmei pe piața cu concurență perfectă.

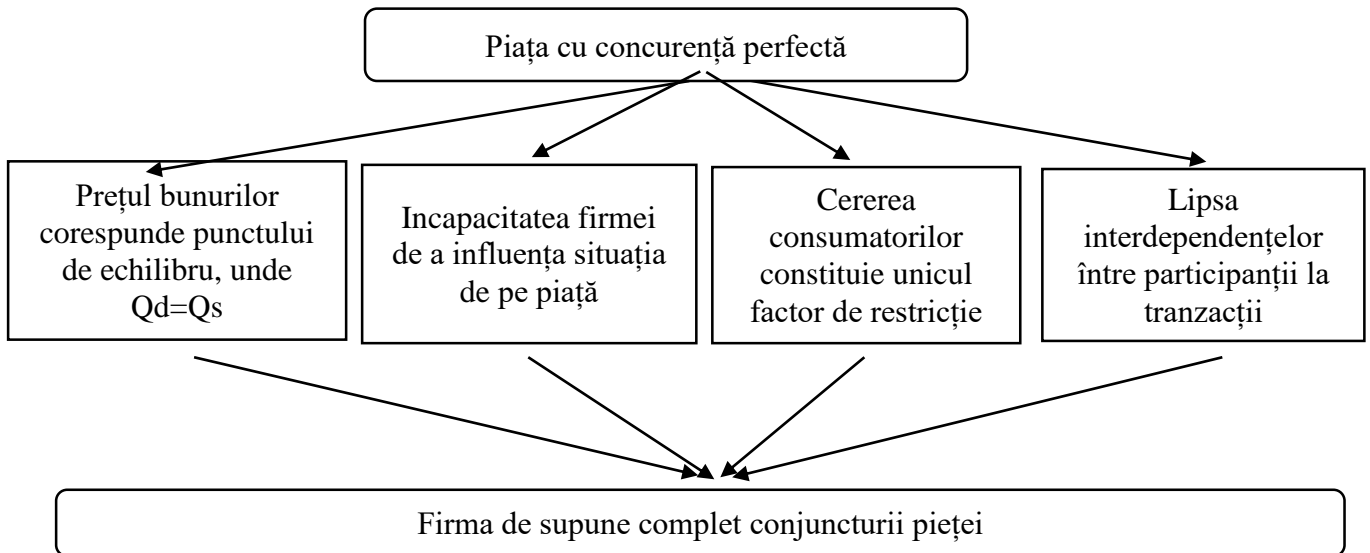
Concurența perfectă – formă ipotetică a pieței în care nici un producător sau consumator nu are puterea de a influența prețurile de pe piață.

Concurența perfectă, denumită și (liberă, absolută, netă) „pură”, există acolo, unde sunt reunite simultan următoarele cinci trăsături:

1. **Atomicitatea pieței**, se constituie prin existența unui număr mare de vânzători și cumpărători pe piață, astfel încât nici unul din ei, în mod individual, nu dispune de puterea de a influența prețul.



2. *Omogenitatea bunurilor.* Această condiție presupune că întreprinderile livrează produse pe care cumpărătorii le consideră relativ identice, standardizate și substituibile; cumpărătorul nu este motivat să prefere același produs de la un alt vânzător.
3. *Libera intrare pe piață, sau fluiditatea pieței* oricine poate să intre și să iasă de pe ea fără nici un fel de restricții;
4. *Mobilitatea factorilor de producție* deplasarea liberă și în orice moment de pe piața unui produs pe piață;
5. *Transparența piețelor* producătorii cât și consumatorii dispun de informația cu privire la cerere, ofertă și prețuri.



O firmă ce activează pe piața cu concurență perfectă:

- Nu poate influența prețul de comercializare a produsului.
- Este considerate primitoare de preț, prețul fiind o valoare data de către piață.
- Se confruntă cu o cerere absolut elastică (poate vinde orice volum de producție la prețul de echilibru al pieței).

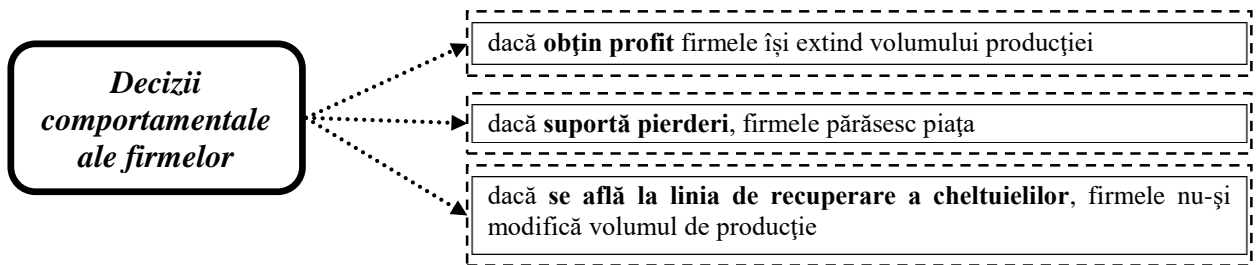
Veniturile firmei ce activează pe o piață cu concurență perfectă

Veniturile totale (TR)	Deoarece firmă este primitoare de preț
<p>The graph shows a coordinate system with a vertical axis labeled 'TR' and a horizontal axis labeled 'Q'. A straight line starts at the origin (0,0) and extends upwards and to the right. The line is labeled 'TR'.</p>	orice modificare ce intervine în TR rezultă, cu exclusivitate, din modificarea volumului vânzărilor; TR se modifică proporțional volumului vânzărilor.
Veniturile medii (AR) și Veniturile marginale (MR)	Deoarece prețul este constant:
<p>The graph shows a coordinate system with a vertical axis labeled 'P' and a horizontal axis labeled 'Q'. A horizontal line is drawn at a level labeled 'P*'. The line is labeled 'AR=MR=P'.</p>	fiecare unitate suplimentară de bun, comercializată, asigură creșterea TR cu o valoare egală cu prețul, respectiv $MR=AR=P^*$; curbele cererii, a veniturilor medii și a veniturilor marginale coincid.

O firmă își atinge echilibrul dacă ia decizii ce-i asigură maximizarea profitului (sau minimizarea pierderilor). **Comportamentul decizional al firmei pe piața cu concurență perfectă se axează pe ipotezele:**

1. obiectivul firmei este de a obține profit maxim;
2. prețul factorilor de producție și prețul bunurilor sunt determinate de piață;
3. firma poate achiziționa orice cantitate de factori și poate vinde orice cantitate de produse.

În perioada lungă sunt influențate dimensiunile pieței ca rezultat al modificării numărului și dimensiunilor firmelor ce-și desfășoară activitatea pe această piață.



9.3. Caracteristica generală și tipologia monopolului.

Monopol structură a pieței pe care există o singură firmă ce vinde un anumit produs și care este protejată de intrarea concurenților pe piață prin existența barierelor.

Condițiile monopolului pur (sau perfect):

- existența pe piață a unui singur ofertant;
- controlul absolut asupra accesului la resurse;
- protecția integrală a informațiilor;
- existența unor puternice bariere de intrare pe piață;
- produsul oferit nu are un substituent apropiat.

Forme de existență a monopolului:

1. *monopol administrativ sau instituțional* - apare prin reglementari legislative ce impun dreptul exclusiv al statului de a produce și/sau comercializa anumite produse;
2. *monopol tehnologic* – apare datorită drepturilor de proprietate intelectuală, ce conferă exclusivitate firmei inovatoare asupra producției unui nou bun;
3. *monopol natural* – monopol datorat existenței economiilor de scară sau a dimensiunilor restrânse cât și de izolarea anumitor piețe;
4. *monopol economic* - desemnează cazul oligopolurilor complet coordonate în baza unor acorduri referitoare la repartizarea resurselor, cotele de producție și nivelul prețurilor.

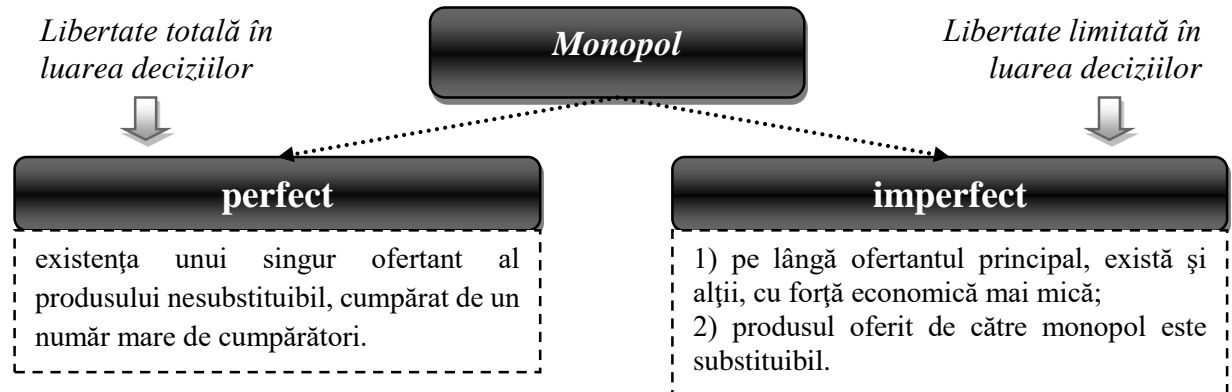
Monopolul obține un profit supranormal denumit

profit de monopol.

Puterea de monopol reprezintă posibilitatea organizației de a crește prețul, fără a-și pierde clienții în totalitate.

Puterea de monopol poate fi măsurată prin

$$\text{Indicatorul Lerner. } L = \frac{P - MC}{P}$$

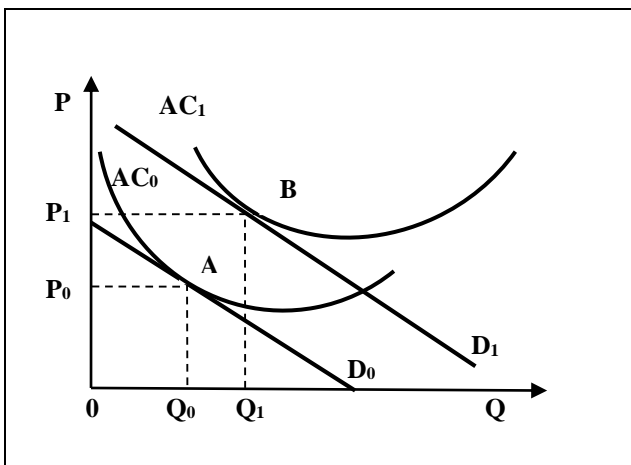


Discriminarea prin preț constă în aplicarea de către firma-monopol a prețurilor diferite în raport cu diferite categorii de consumatori.

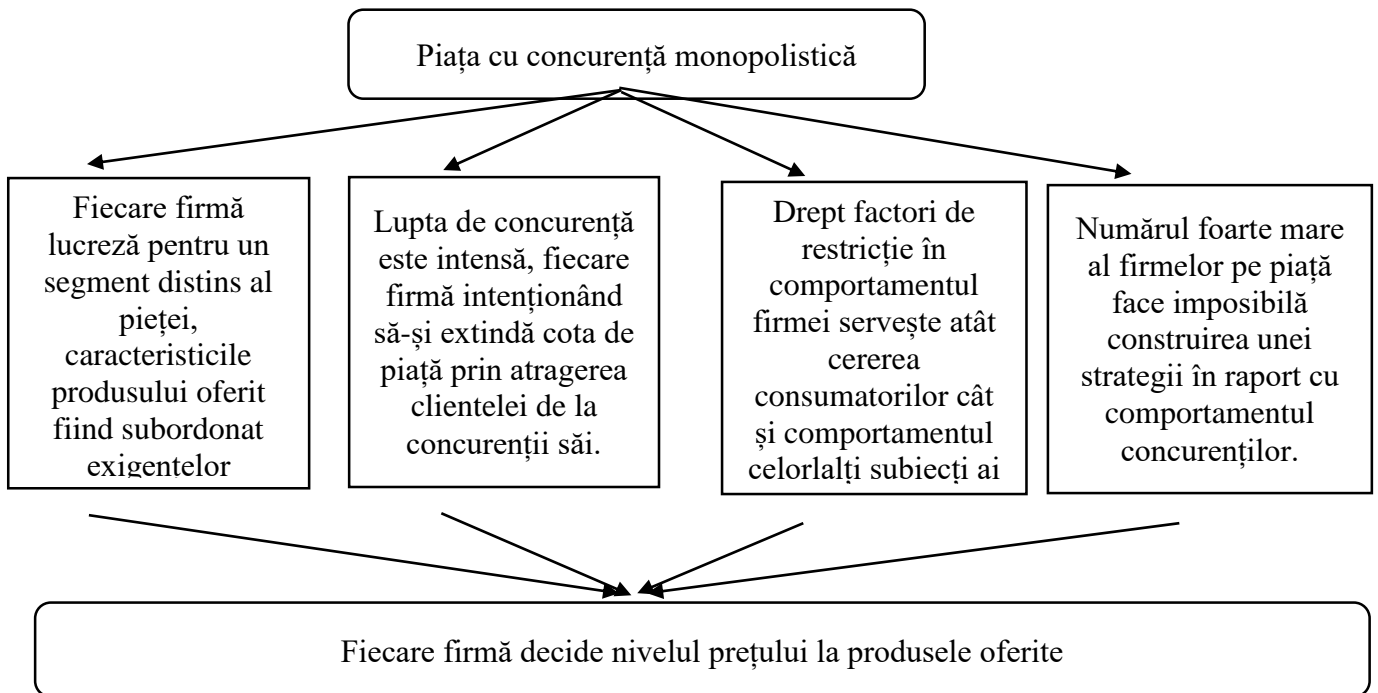
9.4. Concurența monopolistică.

Concurența monopolistică se caracterizează prin existența unui număr mare de firme care vând produse similare, dar diferențiate, barierele de intrare fiind nesemnificative. Datorită diferențierii produsului, fiecare firmă prezentă pe piața cu concurență monopolistică va dispune de o clientelă (un segment de piață), care ține cont de prețurile și caracteristicile produsului, manifestând o preferință pentru aceste produse.

Diferențierea produsului va determina segmentarea pieței, concurența monopolistică reprezentând confruntarea mărcilor comerciale. Pe piața cu concurență monopolistică un rol important în diferențierea produselor și respectiv majorarea veniturilor firmei revine **publicității**.



Cheltuielile publicitare fac posibilă majorarea cotei de piață a firmei (cererea crește de la D_0 la D_1).
 Campaniile publicitare determină majorarea cheltuielilor totale ale firmei (de la AC_0 la AC_1).
 Punctului de echilibru se deplasează din A în B, ca rezultat a crescut atât volumul vânzărilor firmei (de la Q_0 la Q_1), cât și prețul de comercializare a produselor (de la Q_0 la Q_1).



9.5. Oligopolul: caracteristica pieței oligopoliste.

Oligopolul - *acel tip de concurență caracterizat printr-un număr mic de ofertanți, care pot influența piața în scopul maximizării profitului.*

Premize ale pieței cu concurență oligopolistică:

- în ramură acționează câteva firme de dimensiuni mari
- produsul poate fi omogen sau diferențiat
- accesul la informație are acces asimetric
- intrarea și ieșirea din ramură este blocată prin bariere de diferit gen
- procesul decizional al firmei este influențat de presupuneri în raport cu comportamentul celorlalți subiecți ai ofertei.

Cauzele ce conduc la formarea oligopolurilor:

- existența economiilor de scară;
- economiile de scop - dezvoltarea și lansarea unui nou produs pe piață necesită costuri mari, care nu pot fi acoperite prin practicarea unor prețuri mari și prin vânzarea unei cantități mari de produse;
- controlul exclusiv asupra unor resurse naturale sau asupra unor inovații;
- fuzionarea treptată a firmelor în scopul creșterii puterii pe piață și a capacității de a achiziționa factorii de producție la costuri mai mici.

Tipuri de oligopol	
După obiectul de activitate, oligopolurile pot fi:	După gradul de coordonare la care convin oligopolurile:
cu produse omogene;	Oligopoluri cu coordonare parțială;
cu produse eterogene (diferențiate).	Oligopoluri fără coordonare (necooperante);
	Oligopoluri complet coordonate (cooperante) prin înțelegeri care iau forma unor carteluri și sindicate.

Oligopolul ca firmă dominantă. Din punct de vedere economic, o firmă poate deveni lider în cazul în care funcția costurilor ei este mai mică decât celelalte firme. Leadership-ul în acest caz va fi recunoscut de către concurenți, deoarece pentru ei nu este av

antajos să se lanseze într-un **război al prețurilor**. Cei care o vor face riscă să fie eliminați din cadrul pieței.

Oligopolul ca firmă barometru. Un asemenea model de comportament al firmei poate să apară în cadrul pieței oligopolistice dacă între producători există asimetrie informațională. Firma barometru este recunoscută de către concurenți ca firmă de referință datorită cunoștințelor sale în materie de condiții ale pieței, experienței în domeniul producției și al activităților practicate, dinamismului.

Cartelul – structură oligopolistică, constituită în baza acordului dintre producători, în raport cu nivelul prețului și volumului de producție, în care firmele își păstrează autonomia juridică, financiară și de producție.

Război al prețurilor – situație în care firmele urmărind obiectivul de a-și extinde cota de piață aplică prețuri inferioare celor ale concurenților, concurenții reacționând similar creează un cerc vicios al diminuării prețurilor, care poate duce la distrugerea firmelor.

STUDIU DE CAZ:

Pentru o firmă activează pe piața cu concurență monopolistică curba cererii este descrisă prin funcția $P=200-Q$, iar costul total de producție – prin funcția $TC=6Q^2+60Q$. *Determinați:* Prețul și cantitatea oferită de firmă pe piață în perioada scurtă; Profitul firmei în perioada scurtă.

Rezolvare: Vom reieși din condiția de echilibru pe termen scurt a firmei ce activează în condiții de concurență monopolistică: $MC=MR$, unde $MC = TC' = (6Q^2 + 60Q)' = 12Q + 60$

$$MR = TR' = [(200 - Q) \times Q]' = 200 - 2Q;$$

Aplicăm condiția de echilibru: $MC = MR \rightarrow 12Q + 60 = 200 - 2Q$, de unde $Q^* = 10$; $P^* = 200 - Q = 200 - 10 = 190$.

Profitul firmei se calculează după formula: $T\pi = TR - TC = P \times Q - (6Q^2 + 60Q) = 190 \times 10 - 6 \times 10^2 - 60 \times 10 = 700$

PROBLEME PROPUSE SPRE REZOLVARE

Problema 1. În tabel sunt reprezentate unele date despre activitatea unei firme monopol. *Determinați:* Costurile medii, marginale, venitul marginal; Prețul și volumul optim de producție; Prețul și volumul optim de producție, dacă firma ar activa pe o piață cu concurență perfectă.

Q	300	400	500	600	700	800	900
TR	54	68	80	90	98	104	108
TC	66	72	80	90	102	116	135
AC							
MR							
MC							

Problema 2. În baza datelor din tabel, *determinați* prețul și volumul de producție ce asigură maximizarea profitului firmei monopolist, profitul total și mediu pentru fiecare volum de producție.

Q _D	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
P	50	41	36	31	25	19	15	12	9	7
TC	57	74	90	105	122	142	165	192	225	265
TH										
AH										

Surse bibliografice:

1. Bucos T., Barbăneagră O., Teorie economică (Microeconomie), ASEM, Chișinău, 2013, p.157-223.
2. Feuraș E., Cara E., Coban M., Barbăneagră O., Stratan S., Sorocean O., Filip N., Coșelev N., Balan A., Bejan Gh., Bucos T., Gutium T., Teorie economică (Vol.1 „Microeconomie”, ASEM, Chișinău, 2016, p.198-271.
3. Filip N., Sorocean O., Teorie economică (Microeconomie), ASEM, Chișinău, 2009, p.286-325.
4. Bejan G., Teorie economică (Microeconomie și Macroeconomie), ASEM, Chișinău, 2018, p.107-145.
5. Moldovanu D., Teorie economică (Microeconomie și Macroeconomie), ARC, Chișinău, 2007, p.138-143.

Unitatea de învățare 10. Macroeconomia și principalii indicatori macroeconomici

10.1. Macroeconomia ca domeniu al științei economice. Scopurile și obiectul de studiu.

10.2. Agenții macroeconomici: funcții și scopuri.

10.3. Indicatorii macroeconomici de rezultate: PIB, PIN, VNB, VNN, VN, VP, VPD.

10.4. Metodele de evaluare a PIB-ului: PIB nominal și PIB real. Deflatorul PIB.

10.1. Macroeconomia ca domeniu al științei economice. Scopurile și obiectul de studiu.

Macroeconomia ca știință provine de la grecescul „macro”, care în traducere înseamnă „mare”, accentuând că se referă la probleme de dimensiuni mari.

Termenul de „*macroeconomie*” este introdus în circuitul științific abia în anul **1933** de către economistul englez **Ragner Frish**.

Părintele, sau fondatorul macroeconomiei, a fost englezul **John M. Keynes (1883-1946)** care în lucrarea sa capitală „Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, a dobânzii și a banilor” (1936) conturează aria și problemele de bază ale macroeconomiei.



Macroeconomia:

1. analizează modalitățile de funcționare a economiei naționale, privite ca un ansamblu, ca un tot întreg.
2. operează cu **mărimi globale, denumite agregate**, cum ar fi: *Produsul intern brut; masa monetară; cererea globală și oferta globală; nivelul general al prețurilor și inflația; ocuparea deplină a brațelor de muncă și șomajul; consumul total; investițiile totale; balanța de plăți.*;
3. reprezintă procesele, faptele, actele și comportamentele economice referitoare la întreaga economie privită ca agregat sau ca sistem;
4. este un domeniu al științelor economice ce lucrează cu mărimi agregate, cercetează comportamentul economiei în general, cum ar fi venitul total sau gradul de ocupare al forței de muncă, rata inflației sau oscilațiile conjuncturale.

Macroeconomia are ca **obiect de studiu** comportamentul tuturor consumatorilor și al producătorilor într-o economie națională, în ansamblu, precum și relațiile care se întrețin cu alte economii

Obiectivele macroeconomice:

1. Elaborarea mecanismelor și instrumentelor de stabilire a *echilibrului general*, adică a echilibrului între cererea globală și oferta globală. Descoperind cauzele dezechilibrelor, care afectează negativ dezvoltarea economică, macroeconomia oferă statului propuneri științifice argumentate de depășire a acestora.
2. Cel de-al doilea obiectiv major al demersului macroeconomic este asigurarea *ocupării depline* a brațelor de muncă și eliminarea situațiilor de șomaj.
3. Un alt obiectiv important este găsirea modalităților de menținere a stabilității prețurilor și a *preîntâmpinării inflației*. În acest scop, este determinată mărimea și structura *masei monetare*, care ar corespunde necesității reale ale economiei, care, stimulând creșterea economică, nu ar provoca și o ridicare importantă a nivelului prețurilor.
4. Unul din obiectivele macroeconomiei este și elaborarea unui model de *distribuire și de redistribuire a venitului național* prin multiple mecanisme bugetare, care ar permite stabilirea unui echilibru optimal între echitatea socială și creșterea economică.
5. Macroeconomia are în centrul preocupărilor sale și problema *alocării eficiente a resurselor materiale, umane și financiare* (totdeauna limitate) în condițiile caracterului ciclic al dezvoltării economice.
6. În fine, macroeconomia are misiunea de a găsi modalitățile de asigurare a *securității economice a țării* prin menținerea unei balanțe de plăți echilibrate.

Sistemul conturilor naționale (SCN) numit și **contabilitatea națională**. În statistica țărilor cu economie de piață dezvoltată, precum și în statistica organismelor ONU și a altor organizații internaționale, iar de la un timp și în țările în tranziție, inclusiv în Republica Moldova, este folosit

Principalele componente ale Sistemului Conturilor Naționale sunt:

- **Agenții economici**, grupați pe sectoare instituționale (întreprinderile; menajele (sau gospodăriile); instituțiile de credit și societățile de asigurări; administrațiile publice (statul); administrațiile private (sindicatul, fundațiile, partidele politice, asociațiile sportive și culturale, organizații de cult); străinătatea, numită și „restul lumii”.



- **Operațiunile:** a) operațiunile cu bunuri și servicii (producția, consumul, formarea brută a capitalului, exportul și importul); b) operațiunile de repartitie, ce vizează salariile, impozitele, veniturile provenite din proprietate și activitate economică; c) operațiunile financiare (creanțele, împrumuturile, economiile).
- **Conturile naționale**, care sunt: „Contul Producție”; „Contul Consum”; „Contul Acumulare”; Contul „Restul lumii”.

Modelul economic - descrierea formalizată a fenomenelor și proceselor economice în scopul determinării inderpendențelor funcționale între ele, a legităților realității.

Tipologia modelelor economice

1. după rolul de prezentare : logice, grafice, economic-matematic, de bilanț;
2. după durata procesului analizat: pe termen scurt și pe termen lung;
3. în funcție de numărul subiecților analizați: simple și complexe;
4. din punct de vedere a inderpendenței elementelor: liniare și neliniare;
5. după gradul de extindere: pentru economia închisă și economia deschisă;



Circuitul economic - constituie un tablou ordonat și integrator al activității complexe din cadrul economiei. **Scopul circuitului economic:**

1. evidențierea principalelor fluxuri economice;
2. evidențierea principalelor agregate macroeconomice;
3. determinarea locului sectoarelor instituționale în derularea tranzacțiilor în economie.

Tipologia circuitelor economice:


- **Modelul circuitului economic în economia simplă** - descriu tranzacțiile între doi agenți economici agragați: menaje și firmele;
- **Modelul circuitului economic în economia închisă** - descriu tranzacțiile între trei agenți economici agragați: menaje, firme și statul;
- **Modelul circuitului economic în economia deschisă** - descriu tranzacțiile în economia cu patru sectoare.

10.2. Agenții macroeconomici: funcții și scopuri

Denumire	Funcția economică	Resursele	Scop
Gospodării casnice (menaje)	Indivizi și grupuri de indivizi care consumă și, eventual, produc bunuri în calitate de antreprenori.	Salarii, venituri din proprietate (rente, dobânzi, dividende), transferuri publice și private, venituri din vânzarea de bunuri din activitatea antreprenorială.	Maximizarea satisfacerii nevoilor personale.
Firme (societăți nefinanciale)	Unități economice care produc bunuri și servicii non-financiare, destinate pieții.	Venituri din vânzarea bunurilor și serviciilor.	Maximizarea profiturilor.
Societăți financiare	Unități economice care colectează și distribuie disponibilitățile financiare către celelalte sectoare instituționale.	Venituri din serviciile financiare acordate.	Maximizarea veniturilor.
Administrații publice	Unități care prestează servicii non-piață pentru celelalte sectoare instituționale și redistribuie veniturile.	Impozite și taxe prelevate, venituri din proprietate.	Maximizarea satisfacerii nevoilor colective.
Administrații private	Unități care prestează servicii pentru gospodării (asociații, partide politice, sindicate)	Contribuții voluntare efectuate de gospodării și venituri din proprietate.	Maximizarea satisfacerii nevoilor de grup.
Străinătatea (restul lumii)	Unități nerezidente care stabilesc relații economice (comerciale, de deplasare a capitalului și forței de muncă, de producție) cu unitățile rezidente.	Funcția principală fiind stabilirea și extinderea tranzacțiilor economice, în scopul maximizării piețelor deținute și a influenței exercitate.	

10.3. Indicatorii macroeconomici de rezultate: PIB, PIN, VNB, VNN, VN, VP, VPD.

Conturile naționale se află la baza calculării indicatorilor macroeconomici sintetici. Cu ajutorul acestora se măsoară rezultatele activității unei economii naționale în ansamblul ei.

 **Indicatorul economic** constituie expresia numerică a laturii cantitative a fenomenelor și proceselor economice. El este un instrument de evaluare a rezultatelor unei activități economice, în ansamblul ei, sau doar a unor aspecte a acesteia. Indicatorii economici reflectă rezultatele unei activități oarecare, într-o anumită perioadă de timp, atât la nivel micro, cât și macroeconomic.

Indicatorii Macroeconomici	Se pot calcula la nivel:	1. Intern - atunci când se iau în calcul bunurile și serviciile realizate de agenții economici rezidenți (cei care își desfășoară activitatea în interiorul țării)
		2. Național - atunci când se iau în calcul bunurile și serviciile realizate de agenții economici naționali
	Se pot exprima în funcție de componentele ce intră în calculul lor în termeni	1. În formă „brută” - noțiunea de „brut” se folosește în cazul indicatorului ce include în calculul producției finale și consumul de capital fix (amortizarea);
		2. În formă „netă” - noțiunea, sau atributul de „net” se utilizează atunci când în calculul producției finale nu se include și consumul de capital fix, care nu este altceva decât amortizarea acestuia.
	Se calculează numai în expresie valorică și se evaluează în funcție de:	1. Prețurile pieței (prețurile pieței se diferențiază de prețurile factorilor de producție prin faptul că includ și impozitele directe și indirecte).
		2. Prețurile factorilor de producție

Principalii indicatorii macroeconomici de rezultate

1. Produsul intern brut (PIB)
2. Produsul național brut (PNB)
3. Venitul personal disponibil (VPD)
4. Produsul intern net (PIN)
5. Produsul național net (PNN)
6. Venitul național (VN)
7. Venitul personal (VP)
8. Bunăstarea economică netă (BEN)
9. Avuția națională.

Produsul intern brut (PIB) reflectă, valoric, producția finală de bunuri și servicii obținute de către toți agenții economici care își desfășoară activitatea în interiorul țării, destinate consumului final. Acest indicator exprimă mărimea valorii adăugate brute a bunurilor și serviciilor produse în interiorul țării și ajunse în stadiul final al circuitului economic. P.I.B. se determină fie prin însumarea valorilor adăugate brute ale tuturor bunurilor create de agenții economici din interiorul țării într-o perioadă determinată, fie prin scăderea din P.G.B. a consumului intermediar (Ci), astfel: $PIB = \sum VAB_i$ sau $PIB = PGB - C_i$, unde „i” reprezintă sectoarele economiei. Acest indicator este baza măsurării rezultatelor și se calculează, în practica, prin combinarea metodei valorii adăugate (metoda de producție) cu metoda repartitiei.

Indicatorii macroeconomici pot fi calculați prin următoarele trei metode

Metodele de calcul a Indicatorilor Macroeconomici		
1) Metoda producției	2) Metoda cheltuielilor	3) Metoda veniturilor
PIB = $\sum VAB$ PIB = PGB - CI	PIB = G + C + I_{brute} + N_x I_{brute} = A + I_{nete} ; N_x = E_x - I_m	PIB = S + R + D + P + A + Impind - Subvenții

VAB - valoarea adăugată la prețurile de bază.
PGB - produsul global brut.
CI - consumul intermediar.
Ibr - investiții brute,

CF - consumul final de bunuri și servicii.
FBCF - formarea brută a capitalului fix.
VS - valoarea stocurilor.
NX - exportul net.
A - amortizarea

Produsul național brut (PNB) reprezintă valoarea adăugată brută a tuturor bunurilor materiale și serviciilor finale provenite din activitățile agenților economici naționali, obținute atât în țară cât și în afara acesteia, în decursul unei perioade de timp .

PNB se determină prin scăderea din PIB a valorii adăugate brute realizate pe teritoriul național de către agenții economici străini (VABS), la care se adună valoarea adăugată brută realizată de agenți economici naționali care își desfășoară activitatea pe teritoriul altor state. Acest indicator poate fi mai mare sau mai mic decât PIB, în funcție de soldul pozitiv sau negativ dintre VABNS și VABS: $PNB = PIB \pm M$. Dacă acest indicator este evaluat pe baza prețurilor pieței, denumit și *PNB nominal*, el oglindește oferta națională, iar dacă se calculează pe baza fluxului de cheltuieli ale națiunii, apare ca indicator al cererii agregate

Formule de calcul PNB

$$PNB = PIB - VS + V_n;$$

$$PNB = PIB + SV_{FS};$$

$$PNB = PIB + (V_{FN} - V_{FS})$$

VS-veniturile obținute de agenții economici străini în țară.

V_n-veniturile obținute de agenții economici naționali înafara țării.

Produsul intern net (PIN) sintetizează suma valorilor adăugate nete ale bunurilor materiale și serviciilor finale produse de către toți agenții economici ce acționează în interiorul țării, într-o perioadă de timp (de regula un an).

Produsul intern net (PIN)		
1) După cheltuielilor	2) După venituri	PIN prețul pieții = PIB prețul pieții – A PIN prețul factorilor = PIN prețul pieței –
PIN=PIB-A	PIN=Ind.Nete +S+R+D+Pînt + Pîntrep	Impozite indirecte nete. PIN prețul factorilor = Venitul național

Produsul național net (PNN) reprezintă expresia bănească a valorii adăugate nete obținute de agenții economici naționali, atât pe teritoriul țării, cât și în afara acesteia și se determină prin scăderea din P.N.B. a amortizării capitalului fix (A), astfel: $PNN = PNB - A$. Produsul național net se mai poate calcula adăugând la PIN. soldul, pozitiv sau negativ, (+M sau –M) dintre VAN obținută de agenții străini pe teritoriul țării astfel: $PNN = PIN \pm M$. Dacă PNN este evaluat la prețurile factorilor, atunci el reflectă venitul național. $PNN = VN + Indnete$; $PNN \text{ la prețul factorilor} = VN$

Venitul național (VN) sintetizează veniturile obținute de către proprietarii factorilor de producție prin care se recompensează aportul acestora la producerea bunurilor materiale și serviciilor. VN poate fi considerat și ca indicator ce exprimă veniturile din muncă și din proprietate care decurg din producția bunurilor economice. De asemenea, el reflectă și utilizarea veniturilor pentru cumpărarea de produse și servicii de consum și pentru economisire. Ținând seama de cheltuielile agenților economici, determinarea venitului național pornește de la PNB evaluat la prețurile pieței (PNB_{pp}) din care se scad alocațiile pentru consumul de capital fix (amortizarea), precum și impozitele indirecte (Ii) și se adaugă subvențiile de exploatare (Sv) ($Ii - Sv = Impozite nete$). La același rezultat se ajunge și prin scăderea din PNB, exprimat în prețurile (costurile) factorilor (PNB_{cf}), a alocațiilor pentru consumul de capital fix (A).

Venitul național (VN)	
1)Metoda producției $VN = \sum VAN$ p.f.=PNN p.f.=PNB p.f.-Amortizarea $VN = PIN - Impozite indirecte nete$ sau $VN = PNN - Impozite indirecte nete$	2)Metoda repartiției $VN = Salariu + Renta + Dobânda + Profit$

Venitul Național Disponibil (VND)

$VND = VN + Transferuri nete din exterior - Transferurile efectuate către exterior$

$VND = Consum + Economii naționale$

Venitul personal (VP) este venitul curent primit de către sectorul personal din toate sursele. Cea mai mare parte este reprezentată de salarii și prime , dar totalul acoperă de asemenea rentele ,

dobânzile și dividendele și transferurile curente, cum sunt primele de asigurări sociale plătite persoanelor și donațiile firmelor în scopuri caritabile. **Formule de calcul VP:**

$$VP = VN - P_{np} - I_{praf} - CAS + TR$$

$$VP = VN - P_{intrep} + Div - CAS + TR$$

$$VP = S + R + D + P_{propriet} + Div - CAS + TR$$

Venitul personal disponibil (VPD) este venitul pe care menajele îl pot utiliza efectiv pentru consum și economii. Formula de calcul reprezintă venitul personal din care se elimină impozitele personale și alte plăți nefiscale: $VPD = VP - \text{Impozite personale} - \text{Plăți nefiscale}$

Principalele forme ale repartiției: cheltuielile de consum – C; Economii personale – S;

$$VPD = YD = C + S$$

Bunăstarea economică netă (BEN) este un indicator macroeconomic, ce caracterizează calitatea și nivelul de trai al populației în ansamblu. În practica mondială BEN se utilizează în calitate de indicator complementar al PIB/PNB. Metoda de calcul a BEN: La valoarea PIB se însumează valoarea bunurilor și serviciilor produse de economia tenebră, valoarea micii la domiciliu, efectuate de sinestătător prin majorarea timpului liber și totodată se exclud cheltuielile aferente înlăturării consecințelor impurificării mediului ambiant.

10.4. Metodele de evaluare a PIB-ului: PIB nominal și PIB real. Deflatorul PIB.

Formele principale:

1. **Produsul intern brut nominal (PIB_{nom}), reprezintă valoarea de piață a bunurilor și serviciilor produse în economie, evaluate în prețuri curente:**

$$PIB_{nom} = \sum Q_n * P_n$$

2. **Produsul intern brut real (PIB_{real}), reprezintă valoarea de piață a bunurilor și serviciilor produse în economie, evaluate în prețuri comparabile:**

$$PIB_{real} = \sum Q_n * P_0$$

Q_n -cantitatea produsă în anul curent; P_n -nivelul prețurilor în anul curent; P_0 -nivelul prețurilor în perioada de bază.

În economie deflatorul produsului intern brut (Def_{PIB}) este o măsură a schimbării prețurilor tuturor produselor noi, produse într-o anumită țară, produse finite și servicii și reprezintă raportul dintre produsul intern brut nominal și produsul intern brut real.

Formula de calcul: **Deflatorul PIB = PIB nominal / PIB real * 100%**

PROBLEME PROPUSE SPRE REZOLVARE

Problema nr. 1. Conținutul: În economia națională a fost creat un PIB în valoare de 3000 u.m., cheltuielile de consum au constituit 2000 u.m., cheltuielile guvernamentale 600 u.m., exportul net -30u.m., exportul 80 u.m., amortizarea 50 u.m.

Determinați: 1. PIN ? 2. Importul ? 3. Investițiile nete? 4. Investițiile brute?

Se dă:

$$PIB = 3000$$

$$C = 2000$$

$$G = 600$$

$$N_x = -30$$

$$E = 80$$

$$A = 50$$

Determinați: 1. PIN? 2. Im ? 3. Inete? 4. Ibrute?

Rezolvare:

$$1. PIN = PIB - A; PIN = 3000 - 50; PIN = 2950;$$

$$2. Im? N_x = E_x - Im; -30 = 80 - Im; Im = 80 - (-30); Im = 110;$$

$$3. Inete? Ibrute = Inete + A; 430 = Inete + 50; Inete = 430 - 50; Inete = 380;$$

$$4. Ibrute? PIB = C + G + Ibrute + N_x; 3000 = 2000 + 600 + (-30) + Ibrute; Ibrute = 3000 - 2000 - 600 + 30; Ibrute = 430;$$

Problema nr.2. Conținutul: În economia națională a fost creat un PIB în valoare de 6000 u.m. Cheltuielile de consum au constituit 2800 u.m. Cheltuielile guvernamentale 800 u.m. Exportul net -80 u.m. Exportul 260 u.m. Amortizarea 170 u.m.

Determinați: 1. Produsul Intern Net (PIN)? 2. Importul? 3. Investițiile nete? 4. Investițiile brute?

Problema 3. Conținutul: În economia națională a fost creat un PIB în valoare de 10460 u.m., Investiția brută 1200 u.m., Investiția netă 1100 u.m., Dobânzi 360 u.m., Renta 300 u.m., Salarii 8000 u.m., Dividende 1120 u.m., Cheltuieli publice 2400 u.m., Transferurile 240 u.m., Exportul net 200 u.m., Impozite indirecte 560 u.m., Impozite 900 u.m., Profitul de la proprietate 100u.m., Subvenții 80 u.m. Determinați: 1. PIB prin metoda veniturilor? 2. Produsul Intern Net PIN? 3. Venitul Național VN? 4. Cheltuielile de consum? 5. Venitul Personal VN? 6. Venitul Personal Disponibil VPD?

Problema 4. Conținutul: Economia țării include producerea a două bunuri: Bunuri de consum și bunuri de capital.

Anul	Bunuri de consum		Bunuri de capital	
	Q	P	Q	P
0	300	100	400	10
1	310	108	410	12
2	340	112	500	15

1. PIB nom pentru fiecare an?
2. PIBreal pentru fiecare?
3. Deflatorul PIB?
4. Rata de creștere a PIBnom?
5. Rata de creștere a PIBreal?

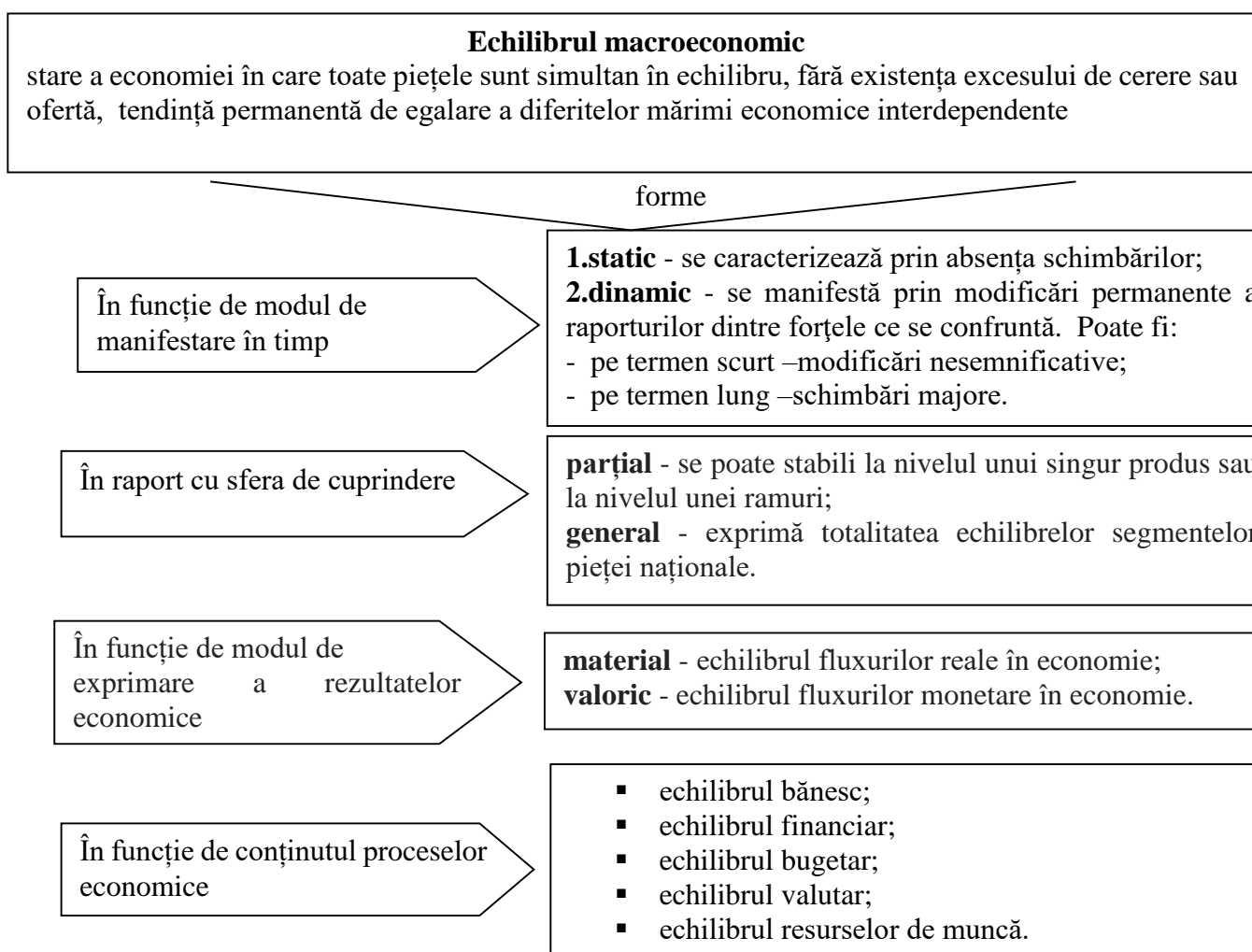
Surse bibliografice:

1. Bejan G., Teorie economică (Microeconomic și Macroeconomic), ASEM, Chișinău, 2018, p.149-168.
2. Filip N., Sorocean O., Teorie economică (Vol. II, Macroeconomic), ASEM, Chișinău, 2011, p.8-26.
3. Feuraș E., Tomșa A., Bucos T., Țăruș V., Balan A., Barbăneagră O., Gutium T., Teorie economică (Macroeconomic), ASEM, Chișinău, 2018, p.9-29.
4. Hămuraru M., Țăruș V., Valeriu C., Teorie economică (Macroeconomic) , USM, Chișinău, 2013, p.7-21
5. Moldovanu O., Teorie economică (Microeconomic și Macroeconomic), ARC, Chișinău, 2007,p.197-215.

Unitatea de învățare 11. Instabilitatea macroeconomică și fluctuațiile ciclice

- 11.1. Caracterul ciclic al economiei și caracteristicile fluctuațiilor ciclice.
- 11.2. Tipurile și particularitățile ciclurilor economice (Kitchin, Juglar, Kondratiev).
- 11.3. Criza economică.

11.1. Caracterul ciclic al economiei și caracteristicile fluctuațiilor ciclice.



Ciclitatea – trăsătură a evoluției activității economice. Diversitatea ciclurilor economice

Activitatea economică nu are o evoluție uniformă, liniară, ea este **fluctuantă** în timp.

Fluctuație economică – ansamblul mișcărilor de creștere și descreștere a activității economice, măsurate prin variația unor indicatori: preț, producție, grad de ocupare a forței de muncă, venit național.

Caracteristicile ciclice:

- fiecare economie națională are o evoluție fluctuantă în raport cu tendința generală de creștere economică (trend)
- existența diferitelor stări ale economiei naționale, numite faze ale ciclului economic:
- în cadrul fazelor, performanțele agregate ale economiei naționale au anumite caracteristici și fluctuații notabile
- stările sau fazele evoluției economice au fost combinate, fiecare fază pregătind condițiile pentru derularea următoarei faze;
- relațiile dintre faze devin cauzale și au ca efect schimbări de ordin cantitativ în viața economică a societății
- fazele sau stările evoluției macroeconomice se repetă după o anumită perioadă de timp
- repetabilitatea fazelor nu se manifestă în aceleași dimensiuni, ci în dimensiuni mai mari;
- cu fiecare ciclu nou există o creștere a indicatorilor fizici, valorici și calitativi
- fazele ciclului economic sunt condiționate reciproc în unitatea lor pregătesc premisele care asigură continuitatea activității economice, schimbările calitative și progresul

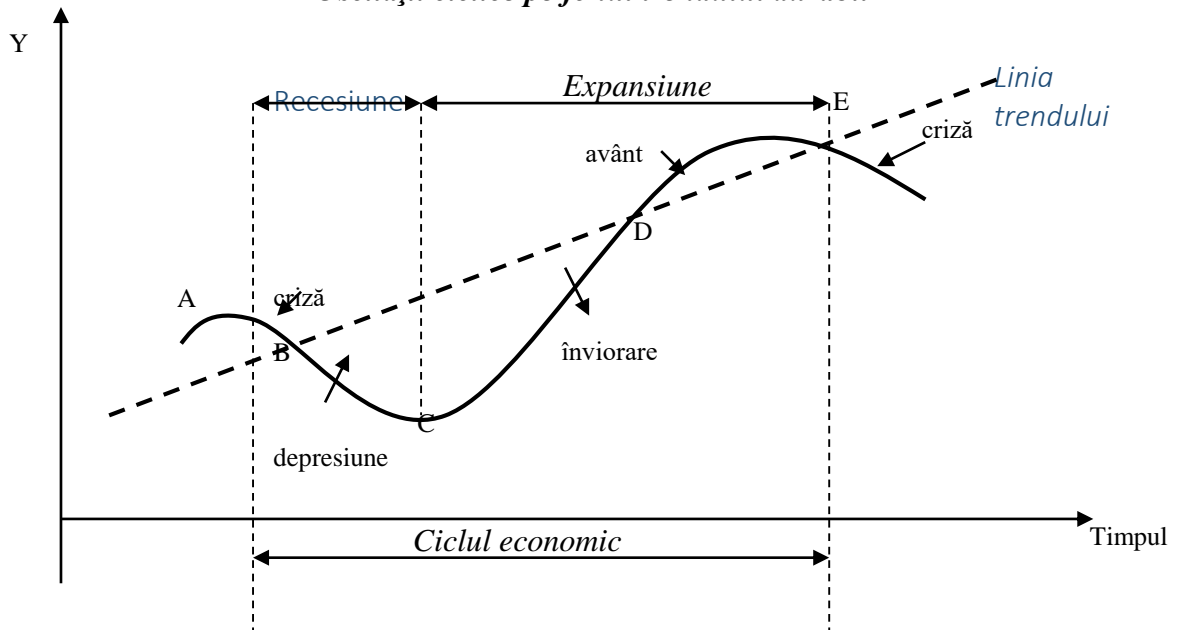
Există fluctuații: 1) sezoniere; 2) imprevizibile (accidentale); 3) ciclice.

1. ciclul economic **sezonier** se explică prin influența factorilor naturali, psihologici, preferințele consumatorilor.
2. fluctuațiile **accidentale** (întâmplătoare) sunt determinate de evenimente neașteptate: cataclisme naturale, evenimente social-politice excepționale etc.
3. fluctuații **ciclice** sunt determinate de factorii determinanți ai activității economice și interdependențele dintre ei. (Aceste modificări au formă *ondulatorie* și se petrec cu o anumită regularitate, ce presupune succesiunea perioadelor de creștere și descreștere.)

Ciclitatea reprezintă procesul periodic de alternanță a fazelor de creștere și contracție a proporțiilor activității economice. Ca expresie a fluctuațiilor ciclice, activitatea economică trece prin anumite **faze**.

Fazele mișcării ciclice se condiționează reciproc și pregătesc premisele care-i asigură activității economice continuitate, schimbări calitative și progres.

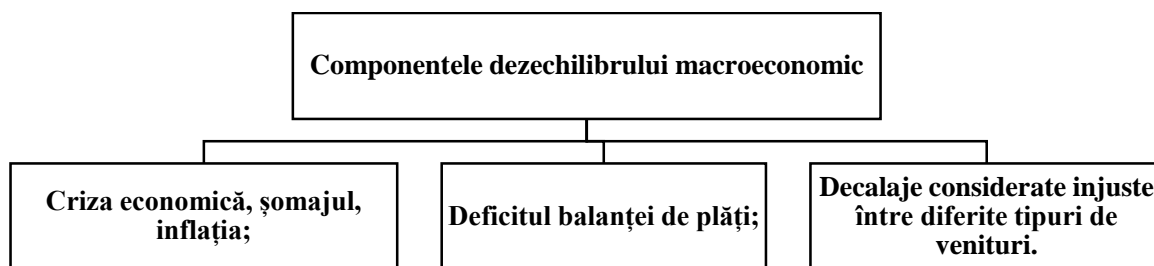
Oscilații ciclice pe fonul trendului durabil



Linia dreaptă în grafic reprezintă trendul PIB (PNB), curba pe care *trebuie* să evalueze PIB real dacă factorii de producție ar fi fost utilizați integral.

În perioada de expansiune trendul producției este crescător (factorii de producție cresc, investițiile cresc, veniturile cresc, ocuparea crește), în perioada de recesiune trendul producției este descrescător (factorii de producție scad, șomajul crește, veniturile scad) și apare fenomenul de *subproducție*, care este egal cu producția potențială ($PIB_{potențial}$) minus producția reală (actuală).

DEZECHILIBRUL ECONOMIC – stare a economiei, care este marcată prin dereglarea raportului dintre cererea agregată (AD) și oferta agregată (AS).



11.2. Tipurile și particularitățile ciclurilor economice (Kitchin, Juglar, Kondratiev).

Ciclu economic:

1. cuprinde succesiunea în timp și schimbarea periodică a condițiilor și rezultatelor reproducerii și creșterii economice;
2. durată de timp determinată, în cadrul căreia activitatea economică parcurge, în evoluția sa, anumite faze ce au caracter repetabil și într-o anumită succesiune;
3. perioada de timp care separă două crize economice.

Particularitățile ciclurilor economice

1. Ciclurile afacerilor nu se identifică unele cu altele, fazele se deosebesc între ele ca intensitate și durată.
2. În faza de expansiune nu sînt excluse fenomene de dezechilibru, scăderi parțiale ale producției.
3. În fazele de recesiune nu sunt excluse unele creșteri ale producției în anumite ramuri.
4. Fiecare fază, în desfășurarea sa, creează condițiile proprii depășirii și ale trecerii la etapa următoare.
5. Criza și recesiunea au rolul de a restabili corelațiile necesare de reluare a fluctuațiilor economice.

Caracteristicile ciclului economic :

1. *Perioada* – durata de la apariție până la dispariția modificării;
2. *Amplituda* – distanța dintre nivelul (min.-max.) ale indicatorilor ce sunt obiectul ciclului ;
3. *Frecvența* – numărul fluctuațiilor într-un interval de timp.

Amplitudinea ciclului economic - se referă la mărimea variabilelor specifice activității economice (ex. PIB) în punctul de relansare, comparativ cu punctul de contracție. Amplitudinea exprimă distanța pe care se deplasează mărimea PIB între cele două puncte ale ciclului economic.

$A_i = PIB_c - PIB_r$; unde: A_i - amplitudinea ciclului economic de tip i ; PIB_c - mărimea PIB în punctul de contracție; PIB_r - mărimea PIB în punctul de relansare.

Perioada ciclului economic - intervalul de timp pe care se întinde ciclul economic analizat. Se măsoară între două puncte de contracție sau e între două puncte de relansare.

Atunci când perioada ciclului economic se măsoară între două puncte de contracție → **perioada închisă a ciclului economic**;

Atunci când perioada ciclului economic se măsoară între două puncte de relansare → **perioada deschisă a ciclului economic**.

Indicatorii ciclului economic

→ **indicatorii prociclici** - sunt indicatorii care cresc în perioada de expansiune și se reduc în perioada de recesiune (venitul național, gradul de ocupare, PIB, investițiile, etc.);

→ **indicatorii contraciclici** - sunt indicatorii care cresc în perioada de recesiune și scad în perioada de expansiune (șomajul. Numărul falimentelor, etc.);

→ **indicatorii aciclici** - sunt indicatorii ce nu sunt influențați în mod direct de fluctuațiile ciclice (ex: migrația forței de muncă).

Tipologia ciclului economic

În funcție de domeniu în care se desfășoară ciclurile pot fi: industrial, agricol, investițional, monetar, construcțiilor, transportului;

În funcție de durata de timp:

- **cicluri lungi** (Kondratieff) numite **seculare**;

- **cicluri medii** (Juglar), numite și **decenale**;

- **cicluri scurte** (Kitchin), numite și **conjuncturale**.

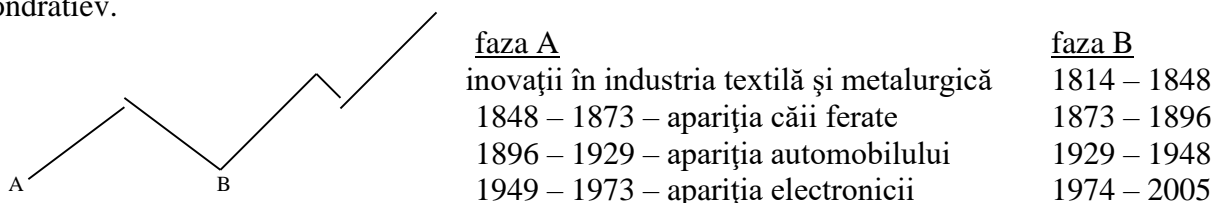
Pe baza datelor statistice pentru diferite economii, au fost identificate **tipurile** ciclurilor economice (care se suprapun și se întrepătrund).

I. Ciclul lung (secular) sau Kondratiev – se desfășoară sub forma unor unde lungi cu durata de 40-60 ani, este legate de **modul tehnic de producție** și include 2 faze :

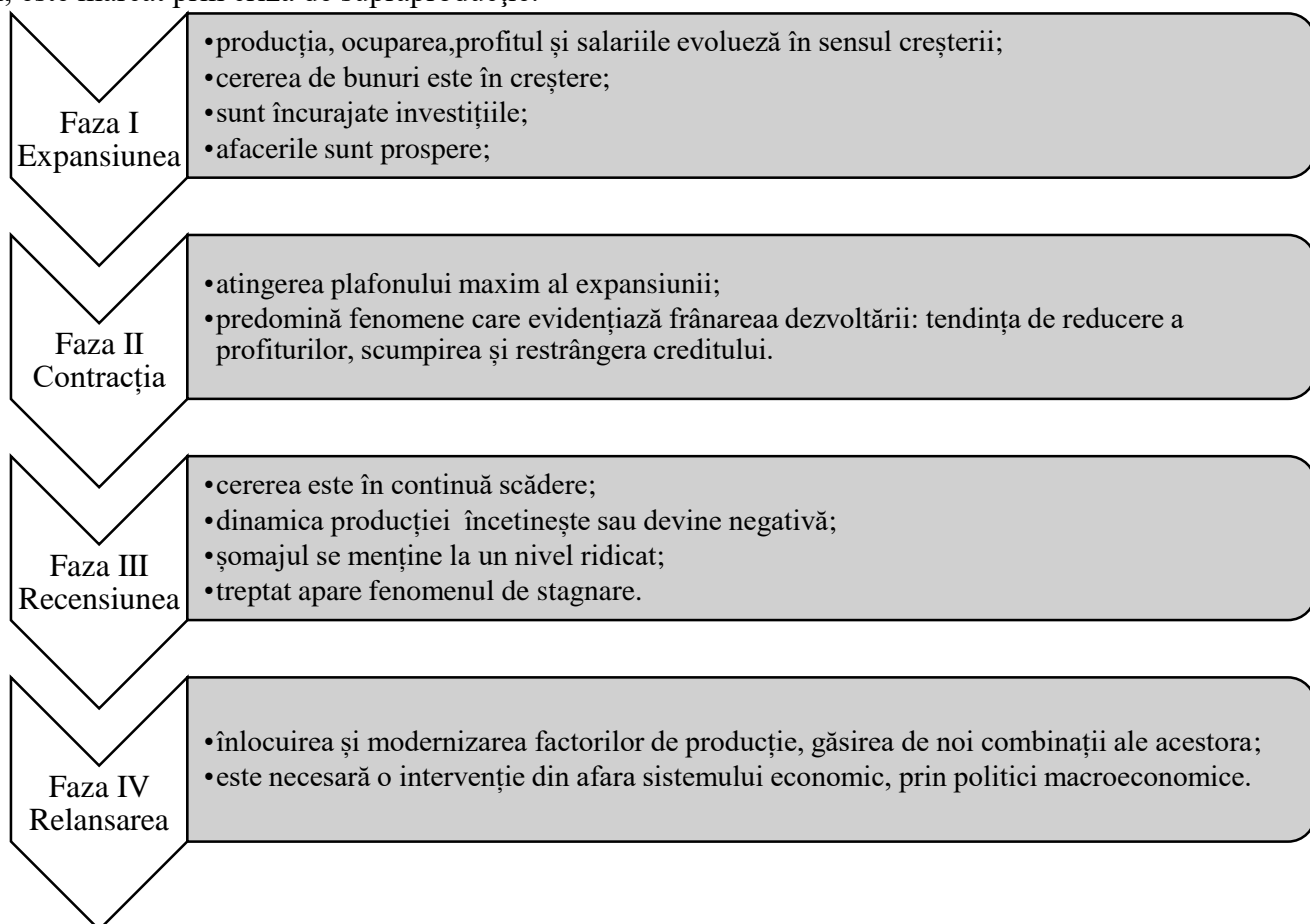
1) *ascendentă (A)* – 20-30 ani – se caracterizează prin prosperitate economică, ritm înalt de creștere a venitului național, investițiilor, producției, ridicarea nivelului de trai, ritmuri relativ înalte ale creșterii economice, creșterea continuă a VN, a producției și desfacerilor, a investițiilor și consumului, creșterea nivelului de trai al populației.;

2) *descendentă (D)* – 20-30 ani – are loc încetinirea ritmurilor de creștere a producției, investițiilor, veniturilor, persistă inflația, șomajul etc.

În evoluția economiei mondiale de-a lungul ultimilor două secole au fost puse în evidență 4 cicluri Kondratiev.



II. Ciclul decenal (Juglar) – de afaceri (se utilizează diferite denumiri ale fazelor) – legat de periodicitatea reînnoirii capitalului – reprezintă fluctuații ale activității economice cu regularitate 8-12 ani, este marcat prin criză de supraproducție.



III. Ciclul scurt (Kitchin) – conjunctural – mișcare ciclică pe parcursul a 40 luni, afectează ansamblul ramurilor unei economii. Ele au 2 faze: expansiunea și încetinirea creșterii economice. E condiționat de modificarea stocurilor de producție ca efect al diferenței între cererea așteptată și oferta producătorilor. Kitchin le leagă de schimbarea mondială a stocurilor de aur:

1. Reprzintă o mișcare ciclică pe parcursul a circa 40 de luni, care afectează ansamblul ramurilor unei economii;
2. Constă în fluctuații ale afacerilor pe termen scurt, determinate de diferiți factori, în funcție de specificul activității economice (construcției, agricultură, etc.);

3. Se încadrează în interiorul ciclului decenal, între două crize;
4. Contribuie la modificarea amplitudinii recesiunii și expansiunii caracteristice ciclului mediu;
5. Au două faze: expansiunea și încetinirea;
6. Este cauzat de anumite practici de gestionare a stocurilor;
7. Faza de expansiune este însoțită de creșterea stocurilor de mărfuri, faza de încetinire presupune reducerea stocurilor de mărfuri.

Activitatea economică a Republicii Moldova se caracterizează prin ciclicitate: volumul maxim de producție a fost realizat în 1989, după care începe *criza economică* bazată pe schimbarea sistemului economic, pe tehnologii vechi, ruperea relațiilor economice. Criza capătă caracter sistemic, sunt afectate toate structurile economice. PIB a scăzut până în a.1999 cu 60%. Înviorarea începe în a.2000 – PIB > 2,1% și apoi anual crește cu 6-7%. În a.2005 – 7%.

11.3. Criza economică

Criza economică este o perioadă de declin economic, ea poate avea mai multe cauze, astfel ea apare în perioada crizei lumii capitaliste datorate supraproducției, care între anii 1929-1933, caracterizată printr-o scădere dramatică a activității economice mondiale. Dar aceste crize au apărut și în țările socialiste, cauza principală este probabil polarizarea la un grup restrâns a celor care posedă bani, restul populației mai ales a celor din lumea treia fiind sărace, reducându-se astfel piața de desfacere a produselor. Fazele crizei economice se manifestă printr-o perioadă de stagnare, de *recesiune* însoțită de *inflație*, cauzate de o conjunctură complexă.

Termenul *criză economică* poate fi aplicat unei game largi de situații în care unele produse financiare își pierd brusc o parte semnificativă din valoarea nominală. În secolele XIX și XX, multe crize economice au fost asociate cu "fuga la bancă". De asemenea, multe perioade de recesiune au coincis cu aceste panici. Alte situații care sunt în mod normal numite crize economice includ prăbușiri la bursă și spargerea unor bule economice, crize în cadrul pieței de schimb valutar. Rezultatul crizelor economice este o pierdere de bani (bogăție pe hârtie), dar nu neapărat și în schimbări ale economiei reale.

În viziunea *Băncii Naționale a Republicii Moldova*, criza economică reprezintă punctul de cotitură dintre recesiune și expansiune economică în cadrul unui *ciclu economic* și care semnifică reluarea creșterii economice, de obicei ca urmare a politicilor de expansiune, adică de reducere a ratei dobânzii și de ridicare a restricțiilor din calea creditării, ceea ce favorizează procesul investițional și/sau ca urmare a îmbunătățirii climatului economic internațional.

Istoria crizelor în secolele XX și XXI

În ultima sută de ani, *principalele crize* menționate în literatura de specialitate sunt următoarele:

1907 – „The 1907 Bankers’ Panic” - Criza de pe piața bursieră și dinsistemul bancar face ca Trezoreria americană să irosească miliarde de dolari dindorința de a salva situația. Salvatorul națiunii avea să fie miliardarul J. Pierpont Morgan. În momentul în care panica a lovit, acesta se afla la o conferință în statul Virginia; se întoarce rapid la New York, convocând o reuniune a bancherilor chiar la el acasă, unde se decide crearea unui fond federal de rezervă, care să poată fi folosit de către băncile care se confruntau cu retrageri masive de numerar. După cedeponenții au înțeles că își vor primi banii oricând doresc, panica a încetat. În 1913, Congresul SUA a decis transformarea acestui fond de rezervă în Rezerva (Banca) Federală a SUA (Dobrescu, 2010).

1914 – Criza financiară internațională provocată de Primul Război Mondial s-a declanșat în momentul în care guvernele SUA, Marii Britanii, Franței și Germaniei au decis vânzarea titlurilor emitenților străini pentru a putea cumpăra echipamente militare. 1929-1933 – Marea Depresiune interbelică - 24.10.1929 sau "joia neagră" a fost momentul în care începe criza, prin scăderea considerabilă a acțiunilor bursei din New York. Doar în perioada 29.10.1929 – 13.11.1929 au dispărut de pe bursă 30 de milioane de dolari. Până în 1932, consumul și investițiile s-au prăbușit, iar acțiunile listate la bursa din New York au scăzut cu mai mult de 80% din valoarea maximă înregistrată înainte de criză. Redresarea s-a produs abia în 1933. Consecințele: producția industrială s-a redus în SUA, pe perioada crizei, cu 46%, în Marea Britanie cu 24%, în Germania cu 41% și în Franța cu 32%. Potrivit datelor oficiale, în 1933, în 32 de state dezvoltate numărul șomerilor a atins 30 de milioane de persoane, din care 14 milioane numai în SUA (Dobrescu, 2010).

1973 – Criza petrolului - A început la data de 15 octombrie 1973 când țările OAPEC (Organization of Arab Petroleum Exporting Countries) au decis să stopeze livrările de petrol către SUA și alte țări dezvoltate care au acordat sprijin Israelului în războiul de Yom Kippur. A fost pentru prima dată când o resursă naturală a fost folosită pe post de armă, iar ca urmare a embargoului prețul petrolului a urcat extrem de repede de la 3 dolari la 12 dolari pe baril (deci o creștere de 300%) (Velcea, 2010).

1982 – Criza bursei Souk Al-Manakh din Kuwait (Aceste date și următoarele sunt prelucrate după Dumitru Otovescu, 2010). Această bursă funcționa în paralel cu cea oficială și a cunoscut o creștere accentuată a indicilor bursieri, după explozia prețului petrolului din 1973. În anul 1977, bursa oficială din Kuwait a clacat, obligând Guvernul să adopte reguli de tranzacționare destul de rigide. Această situație i-a împins pe jucători

spre bursa neoficială Souk Al-Manakh, care se situa pe locul 3 în lume în privința capitalizării. Crahul acesteburse a avut ca efect, cu excepția unei singure bănci comerciale, falimentul saunaționalizarea tuturor celorlalte bănci din Kuwait.

1987 - Lunea neagră - 19 octombrie 1987 - Această dată a rămas în istoriedrept ziua cu cele mai mari scăderi bursiere din istorie. În 1986, economia SUA a început să dea rateuri, însă cu toate acestea, The Dow Jones Industrial Average(DJIA) și-a atins maximul în august 1987 ajungând la un nivel de 2722 de puncte, cu 44% mai mult decât a avut la sfârșitul lui 1986. În data de 19 octombrie, bursele-au prăbușit, iar DJIA a scăzut cu 22,6% într-o singură zi, companiile pierzând\$500 de miliarde din capitalizare.

1994 - Criza din Mexic - În anii dinaintea acestei crize, economiamexicană a crescut foarte mult, iar în condițiile în care cursul valutar era ținut strictsub control, dezechilibrele economice creșteau foarte repede. Cu ceva timp înaintede alegeri, Administrația condusă de președintele Carlos Salinas de Gortari a decisă injecteze foarte mulți bani în economie, în creșterea salariilor și pensiilor mărindastfel deficitul bugetar până la un nivel nesustenabil. Gortari a pierdut alegerile, iarnoul președinte Ernesto Zedillo a decis că un control strict al cursului valutar este o greșeală și, prin urmare, a lăsat moneda națională să fluctueze liber. Datorită tensiunilor anterioare acumulate în economie, peso s-a devalorizat cu 80% față dedolar în doar o săptămână (de la 4 la 7,2 peso pe \$). SUA a intervenit rapid prin cumpărarea de peso direct din piață și prin garantarea unui împrumut de \$50miliarde, situația revenind la normal peste trei săptămâni când moneda s-astabilizat la un nivel de 6 peso/dolar.

1997 – Criza asiatică - investitorii străini s-au retras din statele Asiei. Motivul a fost devalorizarea principalelor valute regionale. Bath-ul, s-a devalorizatmasiv în momentul în care Guvernul a hotărât să lase cursul liber. Având și odatorie externă uriașă, Thailanda aproape că a intrat în faliment iar această criză s-arăspândit rapid în zonă, cuprinzând toată Asia de Sud-Est, inclusiv Japonia. Celemai afectate țări au fost Coreea de Sud, Indonezia și Thailanda, țări care au fostajutate de către FMI prin intermediul unui împrumut în valoare de \$40 miliarde.

1998 – Criza financiară rusă – Criza financiară din Rusia a fost declanșatăinițial de criza asiatică ce a generat scăderea prețurilor materiilor prime (petrol,gaz, metale), de al căror export Rusia era dependentă în proporție de 80%. Pefondul scăderii veniturilor, această țară s-a văzut în situația de a nu își mai onoratoriile externe, intrând în încetare de plăți. Înainte de 1998, Guvernul a emis bonduri pentru a-și acoperi deficitele, iar în momentul în care aceste bonduriajungeau la maturitate, acestea se plăteau prin emiterea unor noi bonduri, datoriafiind astfel “rostogolită”. Dobânda plătită de Guvern pentru aceste bonduriajunsese la un moment dat la 150% pe an. Toată această schemă piramidală a căzutîn 13 august 1998 când bursa și cursul valutar s-au prăbușit. Economia a început recuperarea în 1999-2000.

1999-2002 - Criza economică din Argentina - În anul 1999 populația a început să își retragă masiv banii din bănci, să îi transforme în dolari și să îi transfere peste graniță, iar în momentul în care Guvernul a înghețat depozitelepentru un an, situația a degenerat în sensul că au avut loc revolte populare extreme violente, oamenii îndreptându-și furia spre bănci și spre companiile americane și europene care activau în Argentina. Dacă înainte de 1999 cursul valutar era fix (1peso = 1 dolar), în momentul în care a fost liberalizat, moneda națională s-adevalorizat de la 1/1 la 4/1. Situația s-a normalizat începând cu 2002/2003.

2008 – Actuala criză financiară, monetară și bancară a început în SUA întrimestrul al II-lea 2008, a ajuns în trimestrul al III-lea în Europa de Vest, iar întrimestrul al IV-lea ajungând în Europa Centrală și Europa de Est și în final înAsia. Moduri de manifestare: lipsa lichidităților de pe piața financiară și bancară, scăderea semnificativă a valorilor acțiunilor pe piața bursieră, câteva falimente importante n SUA, urmate de câteva în Europa. Oricât de lungă și grea a fost oricare din crizele prin care a trecut economia mondială, s-a reușit să se treacă peste ea și să se înceapă o altă etapă economicăpentru țara, regiunea respectivă sau chiar pentru lumea întreagă. Se speră aceleași perspective și pentru criza actuală.

Surse bibliografice:

1. Tomșa A., Bucos T., Țăruș V., Barbăneagră O., Teorie economică (Macroeconomie), ASEM, Ch., 2018, p.64-98.
2. Hămuraru M., Țăruș V., Valeriu C., Teorie economică (Macroeconomie) , USM, Chișinău, 2013, p.51-65.
3. Moldovanu O., Teorie economică (Microeconomie și Microeconomie), ARC, Chișinău, 2007, p.319-327.
4. Filip N., Sorocean O., Teorie economică (Vol. II, Macroeconomie), ASEM, Chișinău, 2011, p.78-94.

Unitatea de învățare 12. Piața muncii și componentele ei

12.1. Piața muncii și componentele ei

12.2.Cererea și oferta forței de muncă, factori de influență.

12.3.Șomajul: forme, cauze și indicatori.

12.4.Costurile șomajului și politici antișomaj.

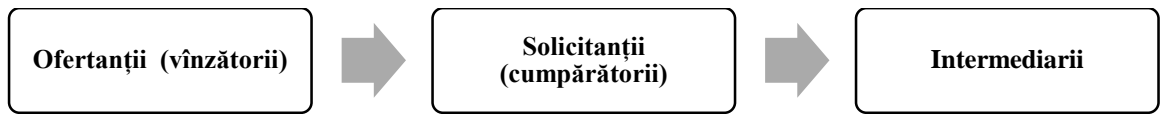
12.1. Piața muncii și componentele ei

Piața forței de muncă – spațiul economic în care se manifestă un sistem de relații între deținătorii de capital (firme, administrații publice), în calitate de cumpărători, și posesorii forței de muncă (menaje), în calitate de ofertanți.

Piața forței de muncă cuprinde ansamblul relațiilor dintre cererea și oferta de resurse de muncă pe baza cărora are loc procesul de ocupare a populației active.

Resursele de muncă existente la un moment dat în societate exprimă numărul persoanelor capabile de muncă, respectiv acea parte a populației care posedă ansamblul capacităților fizice și intelectuale ce îi permit să desfășoare o activitate utilă.

Fig.1. Componentele pieții muncii



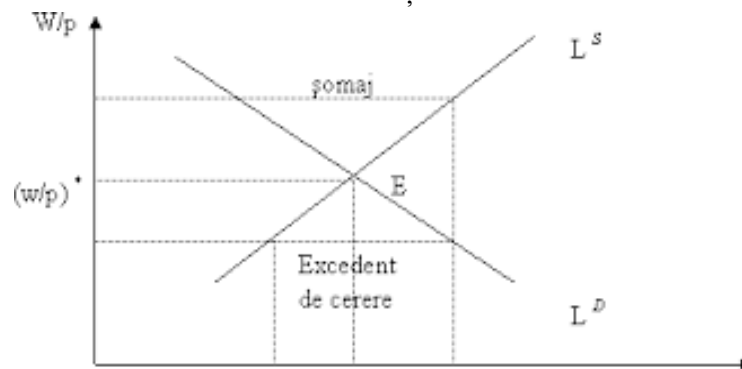
Trăsăturile pieții muncii:

- Pe piața muncii se negociază acel potențial de muncă care este cerut de factorul de producție-capital și care este oferit de cei care sunt dispuși să folosească capacitatea lor de muncă.
- Piața muncii are un grad ridicat de rigiditate și de sensibilitate.
- Piața muncii este mai organizată și mai reglementară în raport cu celelalte piețe.
- Piața muncii este una contractuală și participativă.

Funcțiile pieții muncii:

- Alocarea judicioasă a resurselor de muncă pe ramuri și sectoare de activitate, pe profesii și în teritoriu în concordanță cu volumul și structura cereri de forță de muncă.
- Combinarea forței de muncă cu factorul de producție-capital, asociere ce presupune complementaritatea și substituirea eficientă a acestor factori.
- Formarea și repartizarea veniturilor în societate, atât a veniturilor primare, cât și a celor derivate.
- Crearea unui cadru formativ-educativ: măsuri și reglementări în vederea orientării și perfecționării profesionale a forței de muncă.

Echilibrul forței muncii



12.2. Cererea și oferta forței de muncă, factori de influență.

Cererea de muncă (D_L) numărul de persoane pe care firmele sunt disponibile să le angajeze într-o anumită perioadă de timp.

Forța de muncă este indispensabilă de indivizi, din acest motiv estimarea ofertei de muncă pornește de la analiza structurii populației. Structura generală a populației unei țări.

POPULAȚIA TOTALĂ			
Populația inaptă de muncă	Populația aptă de muncă		
	Populația inactivă (neocupată)	Populația activă (forța de muncă)	
		Șomeri (Populația activă neocupată)	Populația ocupată

Indicatorilor pieții muncii:

Populația aptă de muncă – se determină ca $Pop_{aptă\ de\ muncă} = Nr_{activ} - Pop_{inac}$

Populația aptă de muncă se constituie din:

Populația activă din punct de vedere economic include toate persoanele în vârstă de muncă (peste 15 ani), care, într-o perioadă de referință specificată, furnizează forța de muncă disponibilă (utilizată sau neutilizată) pentru producerea de bunuri și servicii în economia națională. $P_{active} = P_{ocup} + Nr_{șom}$

Populația activă se constituie din:

Populația ocupată (salariați civili; patroni; lucratori familiali neremunerați; militarii de cariera)

Șomerii: sunt persoanele în căutarea unui nou loc de muncă; Nu au un loc de muncă și nu desfășoară o activitate în scopul obținerii unor venituri; sunt în căutarea unui loc de muncă, utilizând în ultimele 4 săptămâni diferite metode pentru a-l găsi: înscrierea la oficiile forței de muncă sau la agenții particulare de plasare, demersuri pentru a începe o activitate pe cont propriu, publicarea de anunțuri și răspunsuri la

anunțuri, apel la prieteni, rude, colegi, sindicate; Sunt disponibile să înceapă lucrul în următoarele 15 zile, dacă s-ar găsi imediat un loc de muncă.

Populația inactivă din punct de vedere economic cuprinde toate persoanele, indiferent de vârstă, care nu au lucrat cel puțin 1 oră și nu erau șomeri în perioada de referință. Ex.: - elevi, studenți; - pensionari; - casnice (activități casnice în gospodărie); - persoanele întreținute sau care dețin alte surse de venit.

INDICATORII PIEȚII MUNCII		
Indicatorul	Esența	Formula
Rata de activitate a forței de muncă	exprimă dorința populației apte de muncă de a se încadra în muncă	$R_{\text{activitate}} = \text{Pop}_{\text{activă}} / \text{Pop}_{\text{aptă de muncă}} \times 100\%$
Rata de ocupare a forței de muncă	exprimă partea populației active care are un loc permanent de lucru:	$R_{\text{ocupare}} = \text{populația ocupată} / \text{populația aptă de muncă} \times 100\%$
Rata șomajului (U)	care exprimă proporția șomerilor BIM în populația activă:	$U = \text{Nr.}_{\text{șom}} / \text{Pop}_{\text{activă}} \times 100\%$

Cererea de muncă (D_L)- necesarul de muncă salariată, existent la un moment dat într-o economie de piață concurențială, exprimată prin numărul locurilor de muncă. Condiția fundamentală - cea parte a necesarului total de muncă care se satisface prin intermediul angajărilor și salarizării.

Factorii cererii de muncă (D_L):

- Evoluția producției de bunuri economice.
- Nivelul și dinamica productivității muncii.
- Evoluția nivelului mediu al salariilor.
- Volumul și rata investițiilor și economiilor.

Curba cererii de muncă D_L :

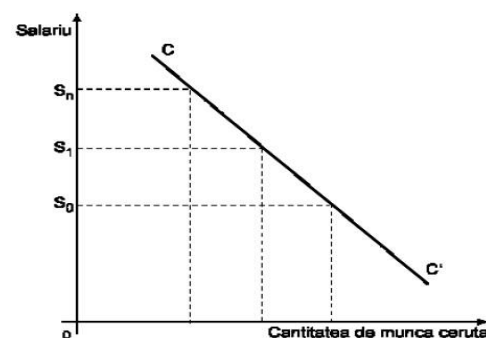
- Reflectă relația inversă dintre cererea de muncă și nivelul salariului.
- Cererea de muncă se află în raport invers proporțional față de salariu. Sporirea salariilor, însemnând scumpirea locurilor de muncă, determină agenții economici să-și reducă agajările și să adopte o altă modalitate de combinare a factorilor, mai puțin costisitoare.

Cererea de muncă este mai elastică atunci când:

1. Cererea pentru produsul final este mai elastică.
2. Munca poate fi înlocuită cu altă muncă.
3. Factorul de producție-capitalul poate fi substituit prin muncă
4. Costurile datorate muncii constituie o parte însemnată a costurilor totale.

Oferta de muncă (S_L)

- reprezintă totalitatea muncii pe care o poate efectua populația aptă de muncă, ce dorește să se angajeze la un moment dat.
- resursele de muncă de care dispune societatea la un moment dat.
- reprezintă totalitatea muncii pe care o poate efectua populația aptă de muncă, ce dorește să se angajeze la un moment dat.
- oferta de muncă = cererea de locuri de muncă în condiții de salarizare.



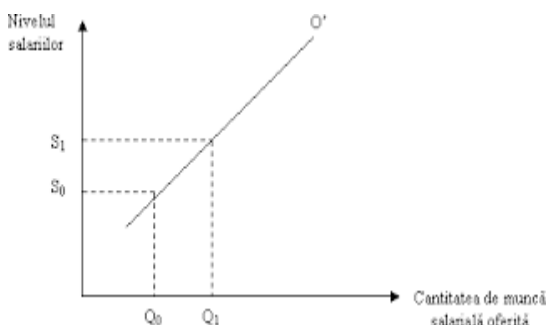
Particularitățile ofertei de muncă (S_L):

- Are mobilitate spațială mai limitată în raport cu oferta de bunuri.
- Constituirea ofertei forței de muncă presupune timp îndelungat, necesar creșterii și instruirii fiecărui segment ai populației până la vârsta angajării.
- Are un caracter rigid.
- Depinde și de elemente extraeconomice: vârsta, starea de sănătate, sex, aspecte demografice.

Factori ofertei de muncă (S_L):

1. mărimea populației active disponibile și structura ei pe categorii de vârstă.
2. nivelul mediu al salariilor.
3. tradiții, obiceiuri, factori de natură psihologică care efectuează comportamentul ofertanților de muncă.

Curba ofertei de muncă S_L :

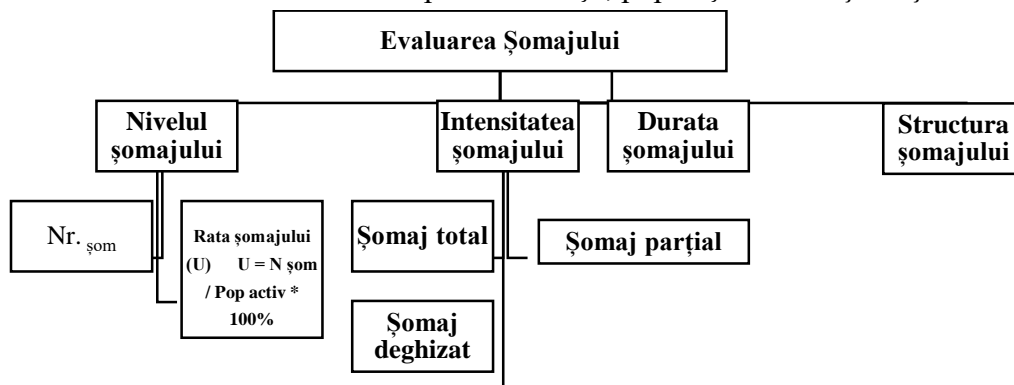


- Reflectă relația directă dintre oferta de muncă și nivelul salariului.
- Creșterea salariului stimulează interesul pentru angajare și deci, mărimea ofertei de muncă.

12.3. Șomajul: forme, cauze și indicatori.

Șomajul:

1. stare de inactivitate economică, totală sau parțială, proprie celor care nu au loc de muncă, sunt în căutarea unui nou loc de muncă, nu-și pot găsi de lucru ca salariați, au condiția de salariați dar sunt angajați numai o parte din timpul de muncă cu scăderea corespunzătoare a salariului;
2. dezechilibru care reprezintă un excedent al ofertei față de cererea de muncă cu niveluri și sensuri de evoluție diferite pe țări și perioade;
3. este un surplus de forță de muncă în raport cu cei angajați;
4. rezultă din schimbările ce intervin în dinamica productivității, populației active și creșterii economice.



Nivelul șomajului:

- ca mărime absolută - **numărul de șomeri** ($N_{șom}$);
- ca mărime relativă - **rata șomajului (U)** $U = \frac{N_{șom}}{P_{activă}} * 100\%$

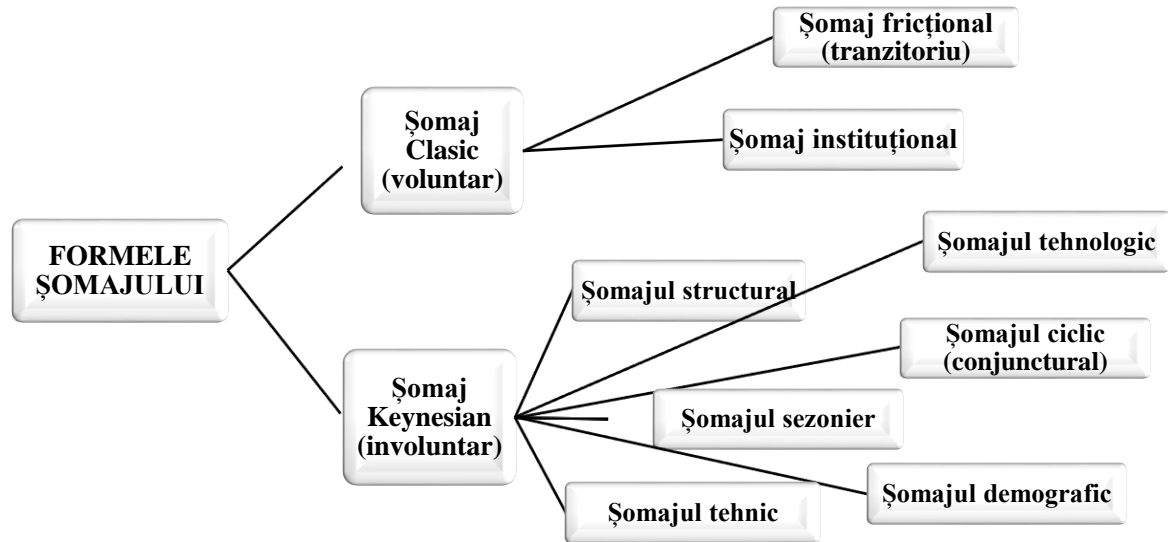
După intensitatea șomajului, după care distingem:

- **șomaj total:** pierderea locurilor de muncă și încetarea totală a activității;
- **șomaj parțial:** diminuarea activității depuse de o persoană, prin reducerea duratei de lucru sub cea legală și scăderea corespunzătoare a salariului;
- **șomaj deghizat:** activitatea desfășurată este doar aparentă, cu o productivitate foarte redusă și o salarizare pe măsură.

durata șomajului - interval de timp cuprins între momentul pierderii locului de muncă și momentul reluării activității; Pentru a surprinde fenomenul la nivel național, se impune luarea în calcul a duratei medii a șomajului.

structura șomajului - diferențierea șomajului după profesie, domeniul de activitate, vîrstă, sex, etnie

		Șomajului	
		Cauze subiective	Cauze obiective
Cauzele șomajului		Sunt determinate de voința individuală a celui care se află în opoziția de șomer (Șomaj voluntar);	Includ restructurarea activităților economice, insuficiența creșterii economice, caracterul ciclic al evoluției economiei și explozia demografică (șomaj involuntar).
Definire		Șomaj voluntar constă în nonocupare, datorită refuzului sau imposibilităților unor persoane de a accepta retribuția oferită și condițiile de muncă existente. Este reprezentat de toți cei care nu au loc de muncă și ar dori să lucreze, dar la un salariu mai mare decât cel existent la momnet.	Șomaj involuntar constă din acea parte a folosirii incomplete care decurge din rigiditatea salariului. Include persoanele ce doresc să se angajeze la salariul existent pe piață, dar nu o pot face pentru că nu există locuri de muncă disponibile.
Prezentare grafică			



12.4. Costurile șomajului și politici antișomaj.

Costurile Șomajului	
Costuri individuale	Diferența dintre salariul real pe care salariatul îl pierde când devine șomer și indemnizația de șomaj.
Costuri directe (financiare)	Constituie suma indemnizațiilor de șomaj achitate și a cheltuielilor pentru întreținerea oficiilor forței de muncă
Costuri indirecte (economice)	Sînt generate de diminuarea globală a producției și a veniturilor pe care acestea le antrenează; $Cost_{ind} = VN^* - VN_{efec}$
Costuri sociale	Șomajul alimentează anumite fenomene cum sunt crimele, furturile, narcomania

⚠️ Legea Okun: Această lege exprimă interrelația negativă dintre nivelul și dinamica șomajului, pe de o parte, și mărimea și modificarea în termeni reali ale Produsului Intern Brut (PIB), pe de altă parte. Denumirea vine de la economistul american **Arthur M. Okun**, cel care a formulat-o.

Șomajul presupune sacrificarea unei părți din venitul național potențial; pe baza datelor statistice referitoare la economia americană, Okun ajunge la concluzia - **o creștere a ratei șomajului cu un procent (1%) peste rata naturală a șomajului generează o reducere a ritmului de creștere a PIB cu două procente și jumătate (2,5%) în raport cu venitul național potențial.** Expresia formalizată a legii Okun este următoarea:

$\frac{Y - Y^*}{Y^*} = -\beta(U - U^*)$, unde: Y - PIB efectiv; Y^* - PIB potențial; U - șomaj efectiv; U^* - șomaj natural; β - coeficientul Okun (coeficientul de sensibilitate a PIB la modificarea șomajului ciclic).

Politicile antișomaj				
Definiție	Reprezintă un ansamblu de măsuri elaborate de stat pentru a interveni pe piața muncii, în scopul stimulării creării de noi locuri de muncă, al ameliorării adaptării resurselor de muncă la nevoile economiei, al asigurării unei fluidități și flexibilități eficiente pe piața muncii, diminuându-se astfel dezechilibrele, disfuncționalitățile de pe piața muncii.			
Tipologia	Politici active	sunt acelea ce presupun un ansamblu de măsuri, metode, procedee și instrumente cu ajutorul cărora se urmărește sporirea nivelului ocupării.	Politici pasive	pornesc de nivelul ocupării efective în economie
	Scop:	prevenirea fenomenului de șomaj și majorarea nivelului ocupării	Scop:	găsirea de noi soluții de angajare a excedentului forței de muncă.
Măsurile	<ul style="list-style-type: none"> - ameliorarea conținutului învățământului; - îmbunătățirea orientării școlare și profesionale a tinerilor; - stimularea mobilității persoanelor active spre noile locuri de muncă; - încurajarea cercetării științifice pentru extinderea activităților economico-sociale; 		<ul style="list-style-type: none"> - reducerea duratei muncii; - diminuarea vârstei de pensionare; - creșterea perioadei de școlarizare obligatorie; - sporirea numărului locurilor de muncă cu program zilnic redus și atipic; - descurajarea activităților salariale feminine; - restricționarea sau interzicerea imigrărilor. 	

	<ul style="list-style-type: none"> - extinderea măsurilor ecologice; - - amplificarea investițiilor ca act economic fundamental, cu cea mai mare capacitate de a crea locuri de muncă. 	
--	--	--



STUDII DE CAZ:

Problema 1. Cererea pe piața muncii poate fi exprimată prin ecuația $Q_d=100-2w$, iar oferta $Q_s=40+4w$, unde w

Șomajul voluntar	Șomajul involuntar
<ol style="list-style-type: none"> 1. constă din acea nonocupare, datorită refuzului sau imposibilităților unor persoane de a accepta retribuția oferită și condițiile de muncă existente; 2. este reprezentat de toți cei care nu au loc de muncă și ar dori să lucreze, dar la un salariu mai mare decât cel existent la momentul respectiv pe piață; 3. în condițiile de echilibru pe piața muncii există șomaj voluntar, reprezentat grafic de distanța $L_I - L_E$. 4. Clasicii susțin, că dacă salariile ar fi flexibile. ar exista numai șomaj voluntar. Explicația acestui șomaj constă în faptul că există persoane care se 5. vor mulțumi cu ajutorul de șomaj, pentru că angajarea este prea costisitoare, comparativ cu avantajele la care se renunță. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. constă din acea parte a folosirii incomplete care decurge din rigiditatea salariului; 2. include persoanele care doresc să se angajeze la salariul existent pe piață, dar nu o pot face, pentru că nu există locuri de muncă disponibile; 3. orice creștere a ofertei de muncă sau o reducere a cererii de muncă va conduce la șomaj involuntar, reprezentat grafic prin distanța $L_1 - L_2$ 4. Șomajul involuntar se poate datora unui șoc al ofertei, care deplasează curba ofertei agregate pe termen scurt spre stînga, cererea de bunuri de consum scade, ceea ce antrenează o reducere a cererii de muncă.

reprezintă *salariul zilnic*. Determinați ce salariu sa va stabili pe piața muncii și câți lucrători vor fi angajați în condițiile lipsei șomajului. Dacă statul va reglementa salariul zilnic la un nivel de 15 u.m., care vor fi consecințele acestei măsuri?

Rezolvare: $Q_d=Q_s \rightarrow 100-2W=40+4W \rightarrow 6W = 60 \rightarrow W = 60/6 \rightarrow W_e=10$ u.m. $N_{lucr.}=80$ persoane, Daca $W=15$ atunci $N_l=70$ persoane

Problema 2. Situația pe piața muncii este descrisă în felul următor :

Indicatorii	Anul I	Anul II
Populația activă (mii pers)	9780	9980
Populația ocupată (mii pers)	8920	9045

Determinați: 1.Nr.șom-? 2.U-?

Rezolvare : Anul I: a) Nr. șom = Pop aptă – Pop ocup = 9780-8920 = 860 mii per.

b)Rata șomajului $U = \text{Nr șom} / \text{Pop activ} * 100\% = 860/9780 * 100\% = 8,79\%$

Problema 3. Următoarele date caracterizează situația de pe piața muncii

Indicatorii	2016	2017
Forța de muncă (mii persoane)	84889	95453
Angajați (mii persoane)	80796	87524

Determinați: Numărul șomerilor și rata șomajului în 2016 și 2017.

Anul II: a) Nr. șom = Pop aptă – Pop ocup = 9980-9045 = 935 mii per.

b)Rata șomajului $U = \text{Nr șom} / \text{Pop activ} * 100\% = 935/9980 * 100\% = 9,37\%$

Răspuns: a) Nr șom 1 = 860 mii per, Nr șom 2 = 935 mii per

b) $U_1 = 8,79\%$ $U_2 = 9,37\%$

1.Nr. șom 2016= Pop aptă – Pop ocup = 84889 – 80796 = 4093 mii pers.

2.Nr. șom 2017= Pop aptă – Pop ocup = 95453 – 87524 = 7929 mii pers.

3. $U_{2016} = \text{Nr șom} / \text{Pop activ} * 100\% = 4093/84889 * 100 = 4,82\%$

4. $U_{2017} = \text{Nr șom} / \text{Pop activ} * 100\% = 7929/95453 * 100 = 8,31\%$

PROBLEME PROPUSE SPRE REZOLVARE

Problema 1. Situația pe piața muncii este descrisă			Problema 3. Populația totală a unei țări este de 15 mil. cetățeni, din care 8 mil. sunt apti de muncă. Populația ocupată reprezintă 6 mil. persoane. Din populația neocupată 3/4 caută un loc de muncă și sunt dispuși să se angajeze imediat. Determinați: 1.Gradul de ocupare a forței de muncă ? 2.Rata șomajului ?
Indicatorii	Anul I	Anul II	
Populația activă (mii persoane)	9780	9980	
Populația ocupată (mii persoane)	8920	9045	
1.Nr.șom-?			
2.Rata șomajului(U)-?			

Problema 2. Piața muncii într-o anumită țară a evoluat în decursul unei perioade de timp după cum urmează :

Anii	Nr. de șom (mii per.)	Populația activă (mii per.)
1	250	14520
2	2280	14730
3	2450	15350
4	2055	15830

Determinați: 1. Evoluția ratei șomajului? 2. Costurile economice (legea lui Artur Okun)?

Problema 4. Într-o economie rata șomajului a evoluat în felul următor: 6,6 % în 2005, 5,3 % în 2006, 5,0 % în 2007 și 4,8 % în 2008, PIB real în 2008 constituind 1479, 4 mil.u.m. șomajul natural 6% iar coeficientul sensibilității 2.

Determinați:

1. Devierea PIB real de la cel potențial pentru fiecare an;
2. PIB potențial pentru anul 2008.

Surse bibliografice:

1. Feuraș E., Tomșa A., Bucos T., Țăruș V., Balan A., Barbăneagră O., Gutium T., Teorie economică (Macroeconomie), ASEM, Chișinău, 2018, p.107-138.
2. Moldovanu O., Teorie economică (Microeconomie și Macroeconomie), ARC, Chișinău, 2007, p.328-340.
3. Bejan G., Teorie economică (Microeconomie și Macroeconomie), ASEM, Chișinău, 2018, p.169-174.
4. Filip N., Sorocean O., Teorie economică (Vol. II, Macroeconomie), ASEM, Chișinău, 2011, p.100-123.
5. Hămuraru M., Țăruș V., Valeriu C., Teorie economică (Macroeconomie), USM, Chișinău, 2013, p.110-121.

Unitatea de învățare 13. Stabilitatea prețurilor și procese inflaționiste

13.1. Cauzele și formele inflației: inflație prin cerere, inflație prin ofertă.

13.2. Indicatorii inflației: Indicii Laspeyres (IPC), Paasche (IP), Fisher (IPP).

13.3. Costurile și politicile antiinflaționiste.

13.1. Cauzele și formele inflației: inflație prin cerere, inflație prin ofertă.

Inflația reprezintă un dezechilibru structural dintre fluxurile materiale și monetare care se exprimă prin creșterea durabilă și generalizată a prețurilor și deprecierea valutei naționale (dezechilibru între structura PIB-ului și masei monetare).

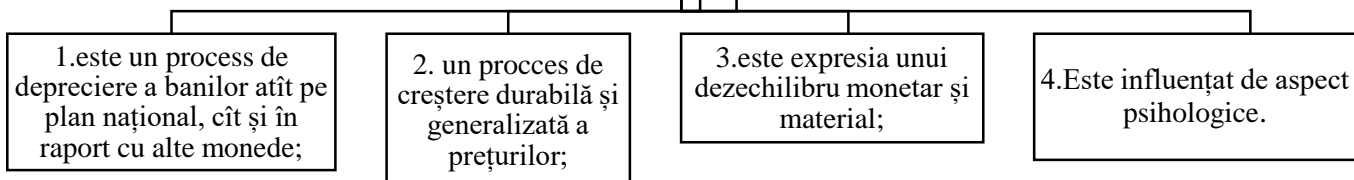
Inflația este un dezechilibru major prezent în economia oricărei țări, reprezentat de o creștere generalizată a prețurilor și de scăderea simultană a puterii de cumpărare a monedei naționale.



Inflația problemă complex de analiză macroeconomică.

Formele istorice ale fenomenului inflaționist	
Inflația monetar-bănească	Se exprimă prin separarea conținutului real al monedei de cel oficial (apariția în circulație a monedei ieftine ce duce la scăderea puterii de cumpărare a banilor): Moneda – crește, Puterea de cumpărare – scade;
Inflația banilor de hârtie convertiți în aur	Dezechilibru între depozitele de aur-monedă și bilete de bancă emise);
Inflația contemporană	Denumită și inflația banilor de hârtie neconvertiți în aur constă în deprecierea banilor de hârtie și de credit.

Caracteristicile Inflației



Conceptele Inflație

dezechilibru macroeconomic monetar-material, care exprimă existența în circulație a unei mase monetare ce depășește nevoile reale ale economiei, ceea ce conduce la deprecierea banilor și la creșterea durabilă și generalizată a prețurilor.

Concepția lui John Keynes	Concepția lui M. Friedman
Inflația – origine în economia reală, dezechilibrul dintre cerere și oferta de mărfuri, cu luarea în considerație a creșterii prețului.	1.Inflația – un fenomen monetar, este determinată de politica statului de finanțare a surplusului de cheltuielile
2. Deflație scăderea durabilă pe termen lung a nivelului general al prețurilor	2.Teoria cantitativă a banilor: $M * v = P * Y$ $\Delta \% M + \Delta \% v = \Delta \% P + \Delta \% Y$

3. Dezinflație încetinirea durabilă, controlată și autoîntreținută a ratei de creștere a nivelului general al prețurilor.	3.Regula de aur a politicii monetare: masa monetară în circulație trebuie să crească într-un ritm apropiat celi al PIB (Y).
Formele intensive ale inflației	
Inflație târâtoare (sau rampantă)	rata este 3-4% pe an. În acest caz se manifestă o încredere mare în moneda națională.
Inflație moderată	rata anuală este de 5-10%. În acest caz apar anticipări inflaționiste care se manifestă în creșterea cererii din partea agenților economici, ceea ce crează premise pentru o majorare ulterioară a prețurilor.
Inflație galopantă	rata anuală este de peste 10%. În acest caz apare așa numita <i>spirală inflaționistă</i> – creșterea prețurilor determină creșterea costului vieții, ca rezultat angajații vor cere majorarea salariilor nominale
Hiperinflație	rata lunară a inflației este de peste 50%. Ea generează o serie de efecte extrem de negative: - crahul sistemului financiar; - destrămarea mecanismului investițional; - creșterea tensiunii sociale

Inflația prin cerere

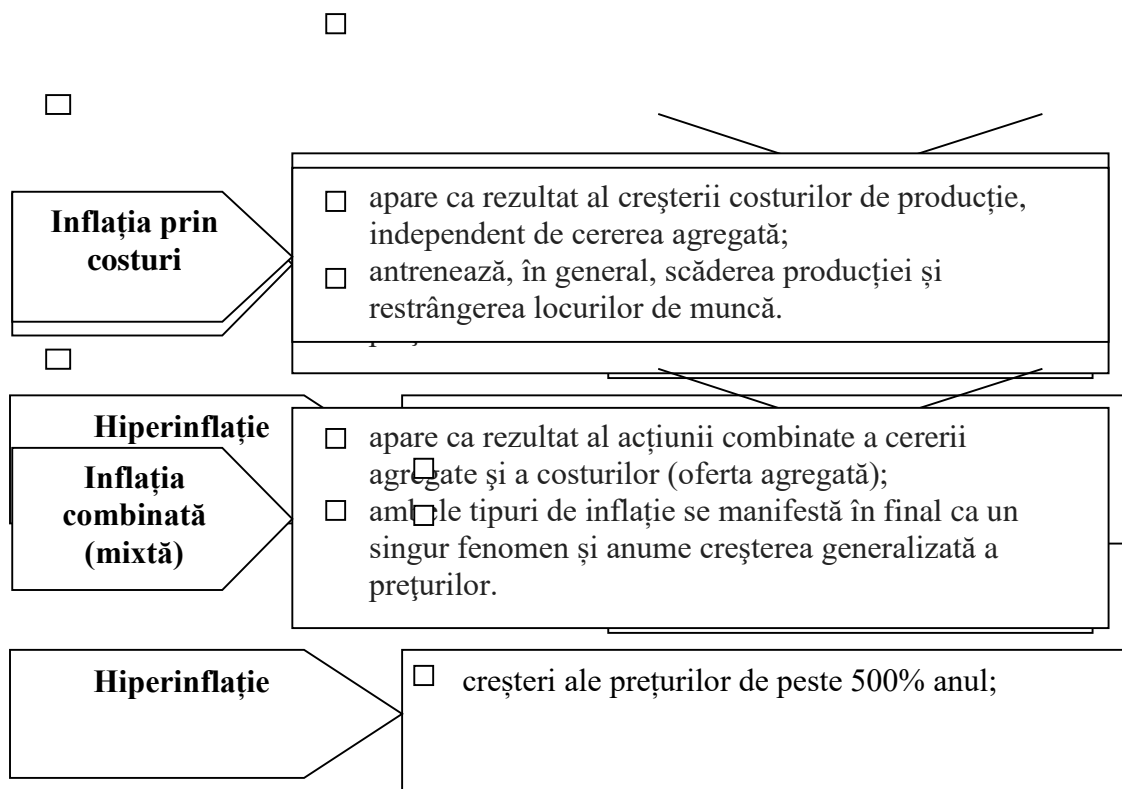
1. apare ca urmare a creșterii cererii agregate (AD) într-o anumită perioadă, într-un ritm mai mare decât oferta agregată (AS);
2. este o inflație limitată în timp, manifestându-se pe termen scurt;
3. este specifică perioadelor de avânt sau boom economic, când posibil
4. de a lărgi dimensiunile producției sunt limitate, iar unei creșteri a cererii îi corespunde o majorare, relativ proporțională, a prețurilor.

Factorii Inflația prin cerere:

1. creșterea cheltuielilor de consum efectuate de populație (C↑);
2. creșterea investițiilor efectuate de către firme (I↑);
3. creșterea excesivă a achizițiilor guvernamentale (G↑);
4. creșterea exporturilor nete (Nx↑).

Cauzele excesului de cerere:

1. emisiunea excesivă de monedă în circulație => inflația prin monedă;
2. expansiunea creditului bancar => inflația prin credit;
3. scăderea înclinației spre economisire => inflația prin dezechilibru;
4. creșterea importurilor din țările cu un nivel înalt al prețurilor => inflația prin import.



13.2. Indicatorii inflației: Indicii Laspeyres (IPC), Paasche (IP), Fisher (IPP).

Indicii prețurilor (IP)	
Indicele Laspeyres (I_L) sau Indicele prețurilor de consum (IPC)	Exprimă modificarea medie ponderată a cheltuielilor pe care o familie de talie mijlocie din mediul urban le face pentru asigurarea mijloacelor de subsistență, în concordanță cu nivelul și structura nevoii sociale.
	Formula $I_L = \frac{\sum Q_0 \cdot P_n}{\sum Q_0 \cdot P_0} * 100\%$ unde : Q ₀ – structura coșului de bunuri ce reflect nevoia social în perioada de bază; P _n – nivelul prețurilor în perioada curentă.
Indicele general al prețurilor (IGP)	Reflcetă cel mai bine fenomenul inflaționaist, astfel pentru calcul se iau în considerație atât prețurile bunurilor de consum cât și bunurile de capital .
	Formula $IGP = \frac{\sum Q_n \cdot P_n}{\sum Q_n \cdot P_0} * 100\%$; unde: Q _n – cantitatea de bunuri și servicii produsă în perioada curentă; P _n , P ₀ – nivelul prețurilor în perioada curentă, respective de bază.
Indicele Paasche (IP) sau Deflatorul prețurilor PIB	Formula $I_P = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_1 p_0}$; $\sum q_1 p_1$ – PIB nominal; $\sum q_1 p_0$ – PIB real
Indicele Fisher (IPP)	Măsoară evoluția prețurilor în stadiile anterioare consumului final, a prețurilor la materiile prime, semifabricatelor, și ale produselor finite până a ajunge pe piață.
	Formula $I_F = r + \pi_e$ unde: i – rata nominală a dobânzii; r – rata reală a dobânzii; π_e – eventuala rată a inflației $I_F = \sqrt{I_P * I_L}$
Intensitatea inflației (rata inflației π)	Formula $\pi = \frac{IPC_n - IPC_{n-1}}{IPC_{n-1}} * 100\%$ unde: π – rata inflației; IPC_n – indicele prețurilor de consum în anul trecut; IPC_{n-1} – indicele prețurilor de consum în anul precedent. În cazul în care perioada de bază (de referință) este anul precedent (IPC=100%), în acest caz poate fi utilizată formula: $\pi = IPC_n - 100\%$

13.3. Costurile și politicile antiinflaționiste.

Efectul „inflație – șomaj” a fost analizat de economistul englez Arthur Phillips.

<p><u>Pe termen scurt:</u> la creșterea șomajului asupra ratei naturale (5-6%) inflația se va micșora. Salariile erau flexibile și din aceste considerente curba intersectează axa orizontală la rata naturală a șomajului de 6%.</p> <p>În perioada postbelică salariile au devenit rigide, astfel modelul contemporan al curbei este:</p> <p>Ecuția curbei Phillips :</p> $\pi = \pi^e - \beta(u - u^e) + E$ <p>π – schimbarea nivelului inflației π^e – coeficientul ce determină reacția salariului real la un anumit nivel al șomajului $u - u^e$ – abaterea ratei șomajului real de la cel natural β – schimbările „de șoc” ale ofertei E – schimbările de „șoc” ale ofertei</p>	<p><u>Pe termen lung</u> curba preia forma unei linii verticale. Pe termen lung PIB atinge nivel potențial, se menține rata naturală a șomajului concomitent cu o creștere permanentă a prețurilor. Între „inflație-șomaj” apar efecte opuse celor pe termen scurt: <i>la creșterea inflației → investițiile cresc → PIB-ul scade → șomajul crește.</i></p> <p>Curba lui Phillips se utilizează în politicile statului pentru combaterea inflației: se apreciază rata de sacrificiu (RS) – prețul politicii de stat de reducere a inflației pe contul creșterii șomajului</p>

Consecințele inflației .

1. Influența asupra consumului, economisirii și investițiilor. Inflația, prin efectul deprecierei monetare, schimbă comportamentul individual, atât în actul de consum, cât și în cel al economisirii. Astfel, în calitate de consumatori și

pentru a atenua efectele deprecierei monedei, agenții economici sporesc ritmul cumpărărilor, plasându-și disponibilitățile bănești, cu precădere în bunuri de folosință îndelungată sau în diferite bunuri de valoare precum obiecte din aur, opere de artă.

2.Efecte asupra gestiunii întreprinderii. Deprecierea monetară produsă de inflație conduce la devalorizarea capitalurilor și la deformarea semnificației reale a elementelor de bilanț - activ și pasiv.

3. Efecte asupra repartiției (redistribuirii) veniturilor apare prin diferențele dintre valoarea nominală și cea reală. Redistribuirea venitului se manifestă, în principal prin următoarele forme:

- prin contractele de muncă pe termen îndelungat;
- prin relațiile de împrumut, între creditori și debitori;
- prin mecanismul repercusiunii prețurilor. Semnificativ este și faptul că cel mai afectat de inflație e cel aflat la capătul circuitului procesului economic – consumatorul;
- prin mecanismul fiscalității. Statul poate câștiga de pe urma inflației nu numai în calitate de debitor, ci și în calitate sa de încasator al impozitelor directe și indirecte.

4. Utilizarea forței de muncă în condiții de inflație. Cercetările economice în domeniile inflației și șomajului au demonstrat, cu suficiente argumente, că inflația conține în sine factori cauzatori sau agravanți pentru fenomenul șomaj.

5. Cursul valutar și balanța de plăți. Inflația este însoțită și de serioase consecințe monetar-valutare, întrucât presupune scăderea puterii de cumpărare a monedei naționale în raport cu alte valute și, pe această cale, determină o scădere a cursului valutar al acesteia.

6. Consecințe în plan social. Toate aceste consecințe în plan economic se vor repercuta inevitabil și în plan social, acolo unde vom întâlni stări de incertitudine și neliniște în rândul populației, dar și situații grave de sărăcie și diferențieri sociale, toate acestea în funcție de intensitatea fenomenului inflaționist.

Politicile de combatere a inflației

În mod firesc, **politicile de combatere a inflației** sunt corelate cu cele două forme cauzale ale acestui fenomen - **inflația prin cerere și inflația prin costuri**. În consecință, ele vizează, fie controlul cererii agregate, în sensul reducerii ei, fie controlul ofertei agregate, în sensul sporirii ei.

Controlul cererii agregate se poate realiza prin două tipuri de politici economice:	Controlul ofertei agregate presupune susținerea ofertei din economie, acționând asupra tuturor cauzelor care conduc la scăderea sau stagnarea producției naționale
1.Politicile bugetar-fiscale folosesc, de regulă, două instrumente sau pârghii de politică economică, precum: fie reducerea cheltuielilor publice, care constituie o componentă importantă a cererii agregate, fie creșterea presiunii fiscale, ceea ce reduce masa monetară destinată consumului și investițiilor.	1.Ieftinirea creditelor , prin scăderea ratei medii a dobânzii pe piața monetară, și acordarea acestora, cu prioritate, în scopuri productive și acelor agenți economici care prezintă planuri de afaceri viabile.
2.Politicile monetare vizează controlul masei monetare aflate în circulație și au drept scop, fie blocarea (înghețarea) masei monetare, fie reducerea acesteia în corelație cu nevoile circulației.	2. Acordarea unor facilități fiscale , care pot însemna: scutiri sau reduceri de impozite în primii ani de activitate; reduceri de impozite pentru profiturile reinvestite;
	3. Reducerea costurilor de producție , deziderat care poate fi realizat prin eforturile și implicarea directă a agenților economici.

STUDII DE CAZ:

Problema 1. Un individ (A) îl împrumută pe prietenul său (B) cu 40 mii lei pentru ca acesta să-și cumpere un automobil. După un an, B îi returnează 42 mii lei. În această perioadă, indicele prețurilor de consum a crescut cu 5%.

Determinați: 1.Rata nominală a dobânzii; 5%; $i=r+\pi$; $40000-100\%$; $2000 -x\% \rightarrow i=5\%$;

2.Rata reală a dobânzii. $0\% r=i-\pi=5-5=0\%$

Problema 2. În tabel sunt prezentate datele ce țin de IPC. $\Pi(2018) = (274-225) / 225 \times 100 = 21,77\%$

Anii	IPC
2017	225
2018	274
2019	310

2. Rata inflație pentru anul 2019;

$\Pi(2019) = (310-274) / 274 \times 100 = 13,14\%$

3. Nivelul prețurilor în 2019 a crescut sau a scăzut?

A crescut însă într-o măsură mai mică decât în 2018 comparativ cu 2001. Adică am înregistrat o dezinflație.

4. Rata inflației în 2009 a crescut sau a scăzut? Rata inflației a scăzut cu 8,63%.

Determinați: 1. Rata inflației pentru anul 2018;

PROBLEME PROPUSE SPRE REZOLVARE:

Problema 1. Fie că o economie produce numai 3 bunuri. În tabel sunt prezentate cantitatea și prețul fiecăruia din ele pentru două perioade de timp.

Determinați: 1.Indicele Laspeyres; 2. Indicele Paasche; 3.Indicele Fischer.

Problema 2.În tabel sunt incluse date ce caracterizează funcționarea unei economii ipotetice.

Determinați: 1.Nivelul inflației; 2. PIBreal; 3. Creșterea procentuală a PIBnominal;

Anul	PIBnom	IGP%	Rata dobânzii %
1	22000	100%	15%
2	24700	104%	17%
3	26500	111%	18%
4	29000	130%	22

Bunurile	Anul 2018		Anul 2015	
	Prețul	Cantitatea	Prețul	Cantitatea
A	10	10	15	8
B	27	6	24	7
C	655	3	425	5

4. Creșterea procentuală a PIBreal; 5.Rata reală a dobânzii
Problema 3. Sarcină analitică. În baza datelor statistice, analizați dinamica inflației în R. Moldova pe parcursul ultimului deceniu.
Problema 4. Sarcină analitică. Determinați tipurile de inflație caracteristice pentru R. Moldova.

Surse bibliografice:

1. Tomșa A., Bucos T., Țăruș V., Balan A., Barbăneagră O., Teorie economică (Macroeconomie), ASEM, 2018, p.150-182.
2. Moldovanu O., Teorie economică (Microeconomie și Macroeconomie), ARC, Chișinău, 2007, p.347-356.
3. Bejan G., Teorie economică (Microeconomie și Macroeconomie), ASEM, Chișinău, 2018, p.180-187.
4. Filip N., Sorocean O., Teorie economică (Vol. II, Macroeconomie), ASEM, Chișinău, 2011, p.130-149.
5. Hămuraru M., Țăruș V., Valeriu C., Teorie economică (Macroeconomie) , USM, Chișinău, 2013, p.149-62

Unitatea de învățare 14. Echilibru macroeconomic general: Modelul AD-AS

14.1.Cererea agregată și factori determinanți.

14.2.Consumul, component central al cererii agregate.

14.3.Economiile și rolul lor în economia închisă.

14.4.Investițiile: esență, clasificare și indicatori.

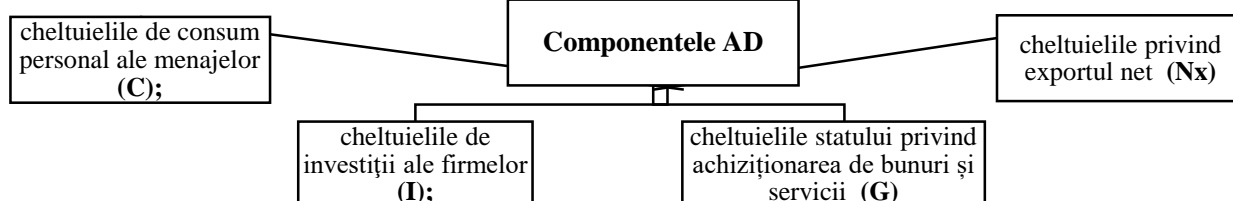
14.5.Oferta agregată și modelele ofertei agregate.

14.6.Echilibru macroeconomic AD-AS.

14.1.Cererea agregată și factori determinanți

⚠ **Cererea agregată (AD)** *totalitatea cheltuielilor efectuate de către agenții economici agregați pentru achiziționarea de bunuri și servicii create în economia națională în decur unei perioade de timp.*

$$\text{Formula: } AD = C + I + G + Nx$$

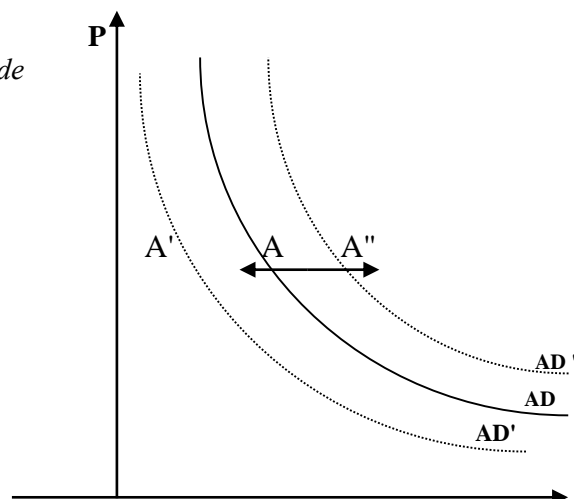
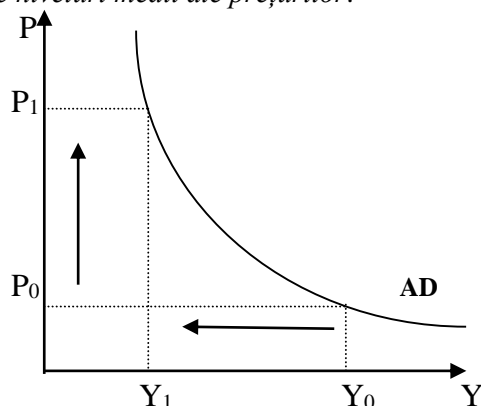


Grafic AD se prezintă sub forma unei curbe cu pantă negativă, Determinanții cererii agregate care reflect interdependența inversă dintre nivelul achiziționat al **PIB real (Y)** și **nivelul prețului (P)**.

Grafic AD se prezintă sub forma unei curbe cu pantă negativă, care reflectă interdependența inversă dintre nivelul achiziționat al **PIB real (Y)** și **nivelul prețului (P)**.

Determinanții cererii agregat

Curba AD reflect totalitatea combinațiilor dintre cantitățile de bunuri și servicii ce pot fi achiziționate și anumite niveluri medii ale prețurilor.



Curba AD reflectă totalitatea combinațiilor dintre cantitățile de bunuri și servicii ce pot fi achiziționate și anumite niveluri medii ale prețurilor.

Factorii determinanți ai AD		
	Factorii de preț	Factorii non-preț
Caracteristicile	1. Caracterizează modificarea AD în raport cu prețul; 2. Modificarea mărimii AD în rezultatul modificării nivelului prețurilor se reflectă prin deplasarea de-a lungul curbei cererii agregate; 3. Creșterea nivelului prețurilor conduce la restrângerea consumului, investițiilor, cheltuielilor guvernului și a exportului net.	1. Modificarea factorilor non-preț ai AD în rezultatul modificării nivelului prețurilor se reflectă prin deplasarea de-a lungul curbei cererii agregate. 2. Creșterea AD se reprezintă grafic prin deplasarea de la AD la AD'' 3. Reducerea AD se reprezintă grafic prin deplasarea de la AD la AD'
	Teoria cantitativă a banilor: $M \times v = P \times Y$ unde: M - cantitatea de bani în circulație; v - viteza de circulație a banilor; P - nivelul general al prețurilor în economie; Y - nivelul real al producției, p/u care se formează cererea $Y = \frac{M \cdot v}{P}$	Conform <i>Teoria cantitativă a banilor</i> - masa monetară (M) și viteza de circulație a banilor (v) sunt considerați Factori non-preț a AD
Efectele	Efectul ratei dobânzii (Keynes): $P \uparrow \Rightarrow L \downarrow \Rightarrow r \uparrow \Rightarrow I \downarrow \Rightarrow AD \downarrow$ Efectul bogățiilor acumulate (Pegou): $P \uparrow \Rightarrow C \downarrow \Rightarrow AD \downarrow$ Efectul importului: $P \uparrow \Rightarrow Imp \uparrow; Exp \downarrow \Rightarrow Nx \downarrow \Rightarrow AD \downarrow$	1. Modificarea în cheltuielile de consum 2. Modificarea în cheltuielile investiționale 3. Modificarea în cheltuielile guvernamentale 4. Modificarea în cheltuielile privind exportul net

14.2. Consumul, component central al cererii agregate.



Consumul constituie partea de venit cheltuită pentru procurarea de bunuri și servicii, destinate satisfacerii necesităților menajelor și a necesităților generale ale societății.

Formula **Consumului:** se deduce din $Y_D = C + S$,
unde Y_D – venitul disponibil, C – consumul, S - economii .

Tipologia consumului:

I. Consumul Final totalitatea cheltuielilor care permit satisfacerea directă a nevoilor umane, individuale și colective. Ex.: a mânca un măr, a privi un film, a merge la o discotecă. Consumul final se divide în:

1. *Consum privat* – bunurile materiale și serviciile achiziționate de populație, inclusiv provenite din producție proprie, în scopul satisfacerii necesităților (menajele, întreprinderile).
2. *Consum public* – consumurile instituțiilor administrației centrale și locale de stat, efectuate p/u prestarea serviciilor publice.

II. Consum Intermediar constituie valoarea bunurilor economice provenite din procese de producție anterioare, consumate în alte procese de producție în scopul creării de noi bunuri și servicii.

III. După obiectul consumului:

1. Consum material (bunuri materiale)
2. Consum nematerial (servicii)

IV. După tipul de consum:

1. Consum de mărfuri
2. Autoconsum

Factorii determinanți ai consumului:

- 1) Venitul disponibil;
- 2) Avuția economică;
- 3) Nivelul mediu al prețurilor;
- 4) Creditul de consum;
- 5) Economii;
- 6) Impozitele și taxele.
- 7) Previțiunile consumatorilor în legătură cu evoluția prețurilor.

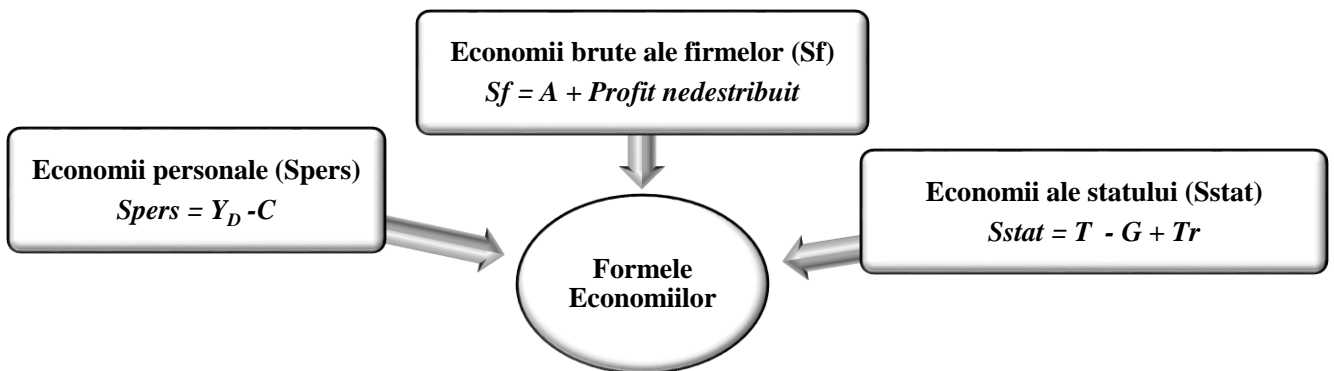
Legitățile Consumului	
Legea psihologică fundamentală J.M. Keynes	Odată cu creșterea sau scăderea venitului, oamenii înclină, de regulă și în medie, să-și mărească sau să-și diminueze consumul, dar într-o proporție mai redusă.
	I. Înclinația medie spre consum (c) – exprimă partea din venitul disponibil destinată consumului. Formula: $c = C / Y_D$
	II. Înclinația marginală spre consum (c') – determină modificarea consumului la o modificare unitară a venitului disponibil. Formula: $c' = \Delta C / \Delta Y_D$ unde: $0 < c' < 1$
Legea lui Ernest Enghel	Odată cu creșterea veniturilor cheltuielile destinate procurării bunurilor Giffen cresc într-o proporție mai mică decât creșterea venitului; cheltuielile pentru procurarea bunurilor normale cresc proporțional cu creșterea venitului; cheltuielile pentru procurarea bunurilor Veblen (odihnă, educație) cresc în proporții mai mari decât creșterea venitului.

<p>Funcția macroeconomică a consumului</p>	<p>Formula: $C = C_0 + c'Y_D$</p> <p>unde: C_0 - consumul autonom, care nu depinde de nivelul venitului disponibil; Y_D - venitul disponibil al menajelor; c' - înclinația marginală spre consum.</p>	<p>Prezentarea grafică</p>
---	--	-----------------------------------

14.3. Economii și rolul lor în economia închisă.

⚠ **Economiile surplusul de venit peste cheltuielile de consum (diferența dintre venit și consum). Economii sunt un rezultat al economisirii.**

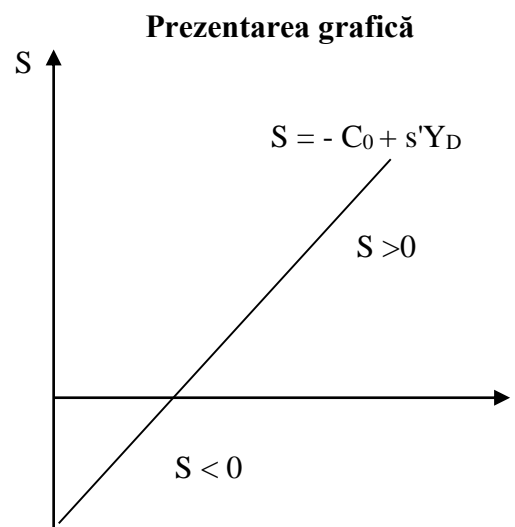
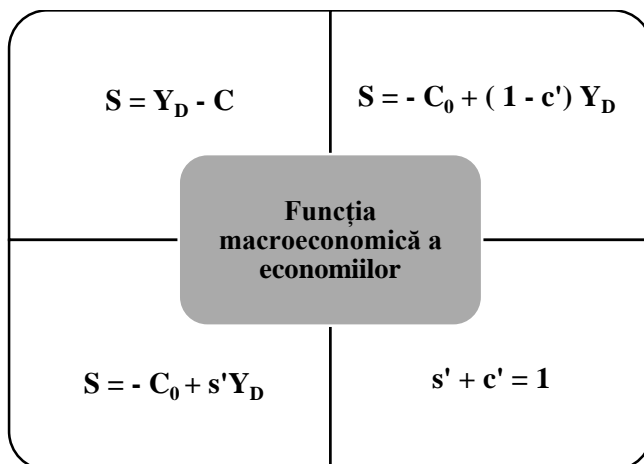
Economisirea – proces care se realizează în decursul unei perioade de timp, reprezentînd un flux de venituri acumulate.



Economiile mai pot lua forma:

- *Tezaurizare* – proces de păstrare a banilor în diferite ascunzișuri, safeuri, „la ciorap”.
- *Plasamentele* sunt o formă de transformare a banilor economisiți în active financiare, cum ar fi: acțiunile, obligațiunile, cu scopul de a obține profit sub forma – dividendelor → acțiunilor, și a dobînzii → obligațiunilor.
- *Investițiile* – formă de utilizare a economiilor pentru procurarea bunurilor de producție și a bunurilor imobiliare, în scopul obținerii unui profit.

Indicii		
<p>Înclinația medie spre economii (s)</p>	<p>Reprezintă ponderea economiilor în totalul venitului disponibil; arată cît ze economisește dintr-o unitate monetară de venit disponibil.</p>	<p>Formula : $s = S / Y_D$</p>
<p>Înclinația marginală spre economii (s')</p>	<p>Arată cum variază economiile la variația cu o unitate a venitului disponibil.</p>	<p>Formula: $s' = \Delta S / \Delta Y_D$</p>

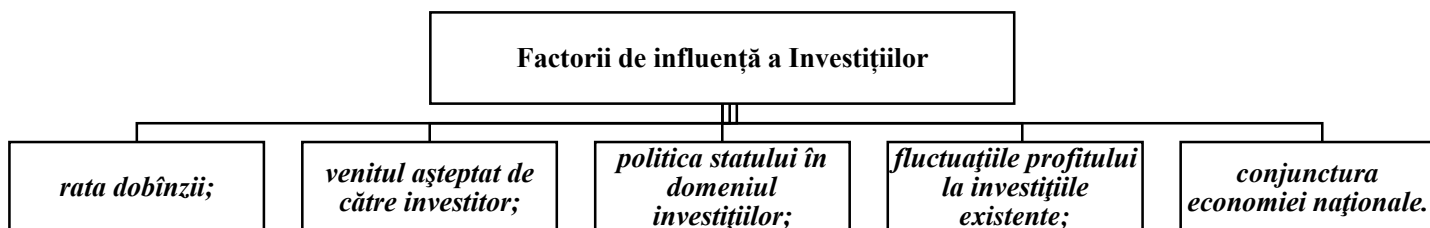


14.4. Investițiile: esență, clasificare și indicatori.

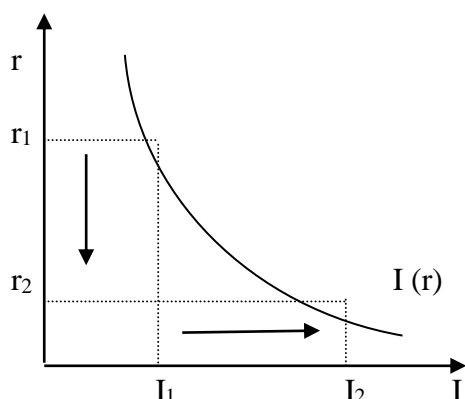
⚠ Esența investițiilor:

- totalitatea cheltuielilor orientate spre achiziționarea bunurilor de capital, în vederea sporirii avuției societății;
- reprezintă orice decizie de cheltuire care conduce la dobândirea unui activ (real/financiar), în vederea obținerii ulterioare a unui flux de lichidități.

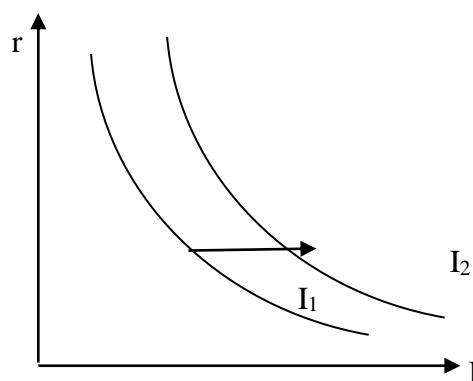
Clasificarea Investițiilor		
În funcție de sursele de formare	1. Investiții de înlocuire (de reproducție) (I) Sursa → Amortizarea	2. Investiții nete (de dezvoltare) Sursa → Venitul economisit Investiția brută: $I_{brute} = I_i + I_n$ $I_{brute} = A + I_{net}$
În funcție de destinație	1. Investiții pentru procurarea de mașini și utilaje;	2. Investiții în construcții;
După proprietate	1. Investiții private (efectuate de sectorul privat)	3. Investiții pentru creșterea stocurilor de mărfuri.
După originea geografică	1. Investiții interne	2. Investiții publice, efectuate de către stat
		2. Investiții externe (străine)



Prezentarea grafică



Reducerea ratei dobânzii determină creșterea investițiilor și invers



Creșterea venitului determină creșterea investițiilor la același nivel al ratei dobânzii

Corelația economiei - investiții

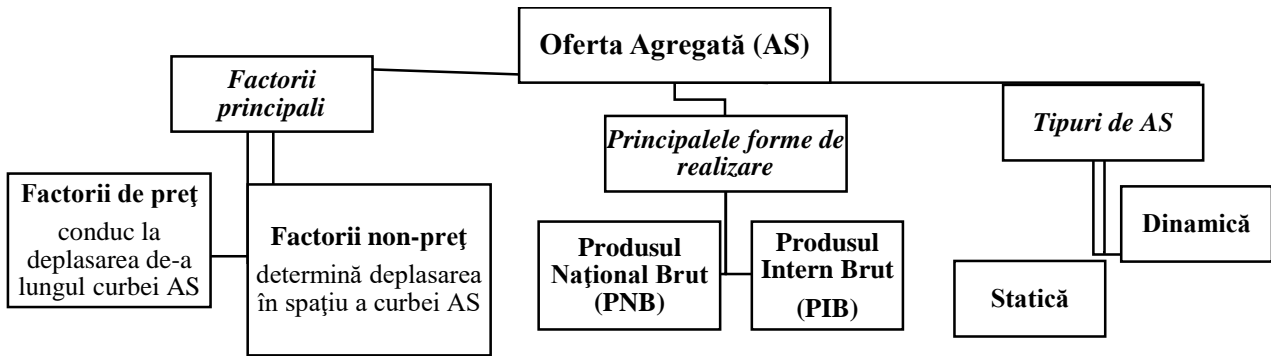
Tipologia	Economiile private: $Spr = (Y + TR - T) - C$	Pentru economia închisă: $Y = C + I + G \rightarrow$ Astfel Investiția: $I = Y - C - G$	
	Economiile statului: $Sst = T - G - TR$		
	Economiile totale (naționale): $St = Spr + Sst$ $St = (Y + TR - T) - C + T - G - TR$ $St = Y - C - G$		
ECONOMIILE TOTALE = INVESTIȚIILE (St = I)			
Economiile		Investițiile	
1. Exprimă comportamentul colectiv al consumatorului	2. Pe piețele financiare economiile reprezintă oferta mijloacelor de împrumut	1. Investițiile reflectă comportamentul colectiv al întreprinzătorului	2. Pe piețele financiare investițiile reprezintă cererea mijloacelor de împrumut

	Multiplicatorul	Acceleratorul
Esența	1. Raportul care se formează între creșterea veniturilor și creșterea investițiilor. 2. Arată cum se modifică venitul, ca urmare a modificării cu o unitate a investițiilor	1. Exprimă creșterea investițiilor ca urmare a sporirii veniturilor. 2. Relevă că sporirea cererii bunurilor de consum în urma creșterii veniturilor va antrena o creștere a investițiilor.

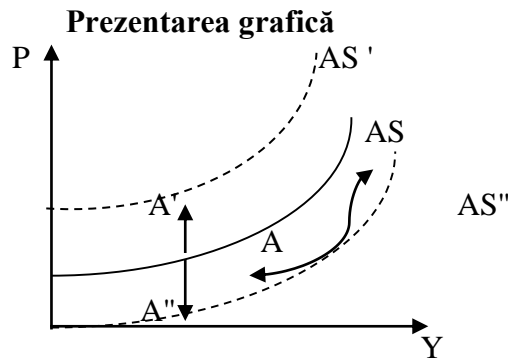
Formule	$m_1 = \frac{\Delta Y}{\Delta I}$ (ΔY - modificarea venitului)	$a = \frac{\Delta I}{\Delta Y}$, $\Delta I = a * \Delta Y$
	(ΔI - modificarea investițiilor)	

14.5. Oferta agregată și modelele ofertei agregate.

▲ **Oferta agregată (AS)** constituie cantitatea totală de bunuri economice disponibile pentru vânzare într-o economie națională, în funcție de nivelul general al prețurilor, într-o anumită perioadă.



Curba ofertei agregate (AS) reflectă interdependența dintre volumul producției naționale reale disponibile pentru vânzare (Y) și nivelul mediu al prețurilor (P.)

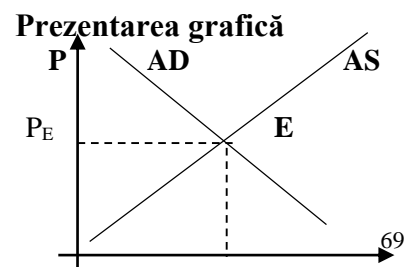


Modelele principale ale Ofertei Agregate (AS)		
	Modelul keynesist al AS	Modelul neoclasic al AS
Esență	- caracterizează funcționarea economiei pe intervale relativ scurte de timp - grafic se notează SRAS	- descrie comportamentul economiei în perioada lungă de timp ; - grafic se notează LRAS
Caracteristici	- economia funcționează în condițiile ocupării incomplete a factorilor de producție; - mărimile nominale (prețurile, salariul nominal) sunt rigide, se modifică lent și reacționează încet la fluctuațiile pieței; - mărimile reale sunt flexibile și reacționează mai repede la fluctuațiile pieței.	- nivelul producției depinde de factorii de producție și nu depinde de nivelul prețurilor; - schimbările în nivelul tehnologiilor și a factorilor de producție au loc lent, - economia funcționează în condițiile ocupării depline a factorilor de producție, nivelul producției corespunde cu cel potențial (Y*);
Particularitățile	Modificarea SRAS - Șocul de productivitate; - Schimbarea bruscă a prețurilor la resurse. $Y = Y^* + f(P - P^e)$, unde: Y – nivelul producției efective; Y* - nivelul potențial al producției; P – nivelul prețurilor; P ^e – nivelul anticipat al prețurilor; f - coeficient ce caracterizează intensitatea reacțiilor întreprinzătorilor la abaterea prețurilor efective față de cele anticipate.	Curba AS pe termen lung (LRAS) este verticală. Ea caracterizează nivelul natural al producției (Y*), în condițiile ocupării depline, când resursele din economie sunt utilizate integral, iar șomajul corespunde nivelului normal. Deplasarea curbei SRAS este posibilă numai în condițiile modificării factorilor de producție.

14.6. Echilibru macroeconomic AD-AS.

Trăsăturile principale ale echilibrului macroeconomic AD-AS

1. Intersecția curbelor **AD** și **AS** reprezintă situația de echilibru (**E**).
2. Nivelul prețurilor la produsele finite, care se stabilește pe baza egalității dintre **AD** și **AS**, determină nivelul de echilibru al prețurilor (**P_E**).
3. Produsul Național Real, care se stabilește pe baza egalității dintre **AD**



Crucea lui Keynes

▲ **Crucea lui Keynes** constituie un model de echilibru macroeconomic, ce relevă interdependența dintre cheltuielile efective și cele planificate.

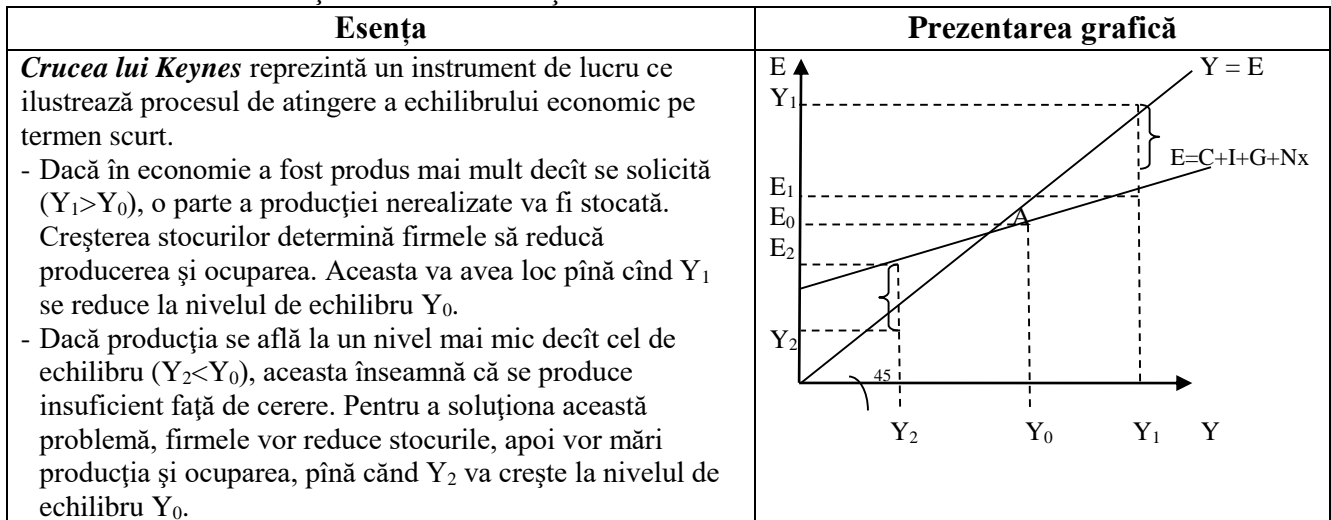
▲ **Cheltuielile efective (Y) = Cheltuielile planificate (E) sau $Y=E$**

Cheltuielile agregate planificate (E), reprezintă suma pe care menajele, firmele, statul și străinătatea planifică să le efectueze pentru achiziționarea de bunuri și servicii.

Funcția cheltuielilor planificate: $E = C+I+G+N$,

Cheltuielile agregate efective (Y) reprezintă cantitatea de bunuri și servicii cumpărate efectiv, indiferent de ceea ce agenții economici își pălănicaseră. Se deosebesc de cele planificate prin

mărimea investițiilor neplanificate în stocuri, în condițiile modificării volumului de vânzări. Y are următoarele semnificații: venitul efectiv și cheltuielile efective.



STUDIUL DE CAZ:

Problema 1. Compețați tabelul cunoscând funcția consumului $C = 350 + 0,8 Y_d$.

Rezolvare:		
$C = 350 + 0,8 Y_d$	$S = Y_d - C$	$m_c = 1/1-c'$
$C_1 = 350 + 0,8 * 1000 = 1150$	$S_1 = 1000 - 1150 = -150$	$c' = 0,8$ reprezintă înclinația marginală spre consum;
$C_2 = 350 + 0,8 * 2000 = 1950$	$S_2 = 2000 - 1950 = 50$	$c' = \Delta C / \Delta Y_d = C_1 - C_0 / Y_{d1} - Y_{d0}$
$C_3 = 350 + 0,8 * 3000 = 2750$	$S_3 = 3000 - 2750 = 250$	$c' = 4350 - 1150 / 5000 - 1000 = 0,8$
$C_4 = 350 + 0,8 * 4000 = 3550$	$S_4 = 4000 - 3550 = 450$	$m_c = 1/1 - c' = 1 / 1 - 0,8 = 5$
$C_5 = 350 + 0,8 * 5000 = 4350$	$S_5 = 5000 - 4350 = 650$	

Y_d	C	S	(m_c)
1000			
1500			
2000			
2500			
3000			

Problema 2. Economia națională se caracterizează prin următoarele date:

Funcția consumului $C = 1500 + 0,8 Y_d$

Investițiile $I = 2500$

Achiziții guvernamentale $G = 5000$

Impozite și taxe $T = 0,25 Y$

Exportul net $N_x = 1800$

Calculați: 1. Venitul de echilibru (Y)?

2. Venitul disponibil?

3. Consumul?

4. Economii personale?

Rezolvare:

1. Determinăm nivelul venitului de echilibru:

$Y = C + I + G + N_x$

$Y = 1500 + 0,8 Y_d + 2500 + 5000 + 1800$

$Y = 10800 + 0,8(Y - T)$

$Y = 10800 + 0,6 Y$

$Y - 0,6 Y = 10800$

$0,4 Y = 10800$

$Y = 10800 / 0,4$

$Y = 27000$ u.m.

2. Determinăm venitul disponibil:

$Y_d = Y - T$; $Y_d = Y - 0,25 Y$; $Y_d = 0,75 Y$;

$Y_d = 0,75 * 27000$; **$Y_d = 20250$ u.m.**

3. Determinăm valoarea consumului:

$C = 1500 + 0,8 Y_d = 1500 + 0,8 * 20250 = 17700$

4. Determinăm valoarea economiilor:

$S = Y_d - C = 20250 - 17700 = 2550$

PROBLEME PROPUSE SPRE REZOLVARE:

Problema 1. Compețați tabelul cunoscând funcția consumului $C = 800 + 0,6 Y_d$.

Y_d	C	S	c'	s'	(m_c)
1000					
2000					
3000					
4000					
5000					

Surse bibliografice:

1. Moldovanu O., Teorie economică (Microeconomie și Microeconomie), ARC, Chișinău, 2007, p.268-283.

2. Bejan G., Teorie economică (Microeconomie și Macroeconomie), ASEM, Chișinău, 2018, p.191-202.

3. Filip N., Sorocean O., Teorie economică (Vol. II, Macroeconomie), ASEM, Chișinău, 2011, p.158-172

Problema 2 Compețați tabelul.

Inclinația marginală spre consum (c')	Multiplicatorul cheltuielilor (m_c)	Inclinația marginală spre economii (s')
		0,8
0,6		
	2	
0,8		
		0,3
	10	

4. Feuraș E., Tomșa A., Bucos T., Țăruș V., Balan A., Barbăneagră O., Gutium T., Teorie economică (Macroeconomie), ASE, Chișinău, 2018, p.189-237.
5. Hămuraru M., Țăruș V., Valeriu C., Teorie economică (Macroeconomie), USM, Chișinău, 2013, p.87-101.

Unitatea de învățare 15. Piața monetară

15.1. Moneda și rolul ei în economie.

15.2. Cererea și oferta de monedă. Echilibrul pieței monetare.

15.3. Politica monetar-creditară.



15.1. Moneda și rolul ei în economie.

⚠ Piața financiară:

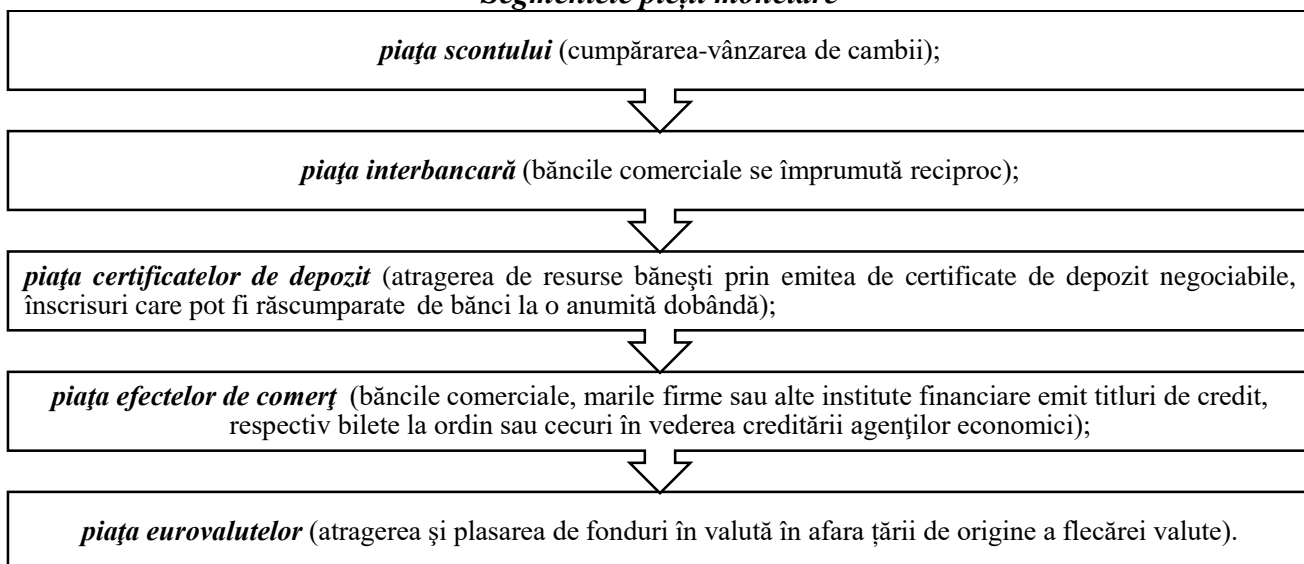
- este locul schimburilor directe de capitaluri pe termen mediu și lung între debitori și investitori;
- suportul operațiunilor îl constituie valorile mobiliare;
- ansamblul contractelor la termen încheiate într-un cadru juridic determinat între deținătorii și utilizatorii de fonduri.

Piața financiară se clasifică:	
Din punct de vedere al agenților implicați	Din punct de vedere al duratei pentru care sunt mobilizate/imobilizate resursele:
<ul style="list-style-type: none"> ➤ piață primară: asigură colectarea veniturilor economisite de la posesorii de capital financiar disponibili pe piața internă și cea internațională. ➤ piață secundară: asigură deținătorilor de titluri financiare lichiditatea și mobilitatea veniturilor economisite, constituind un cadru organizat ce se numește bursa de valori pentru schimbarea titlurilor financiare emise. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ piața monetară, pentru tranzacțiile pe termen scurt (până la un an); ➤ piața de capital, pentru tranzacții pe termen mediu și lung.

⚠ Piața monetară:

- este definită ca o piață a capitalurilor pe termen scurt, unde se întâlnește cererea și oferta de fonduri, din partea agenților economici și instituțiilor financiar-bancare;
- piața monetară asigură compensarea excedentului și deficitului de lichidități prin oferta și cererea de credite pe perioade scurte de timp (până la un an).

Segmentele pieței monetare



15.2. Cererea și oferta de monedă. Echilibrul pieței monetare.

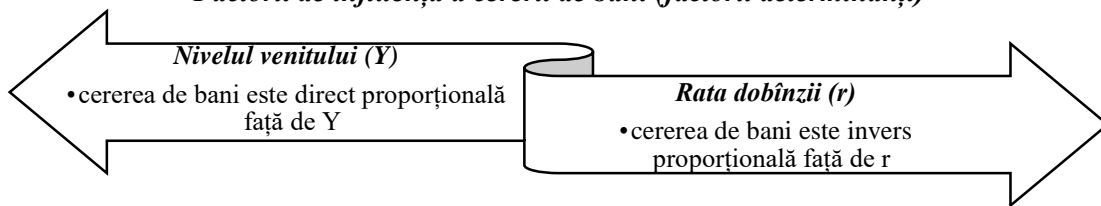
⚠ Cererea de monedă (L) :

- constituie cantitatea de active pe care populația dorește să o dețină sub formă de numerar;
- exprimă cererea de active monetare, adică de active care îndeplinesc funcțiile banilor la un moment dat (ca stoc) și în medie într-un orizont de timp (ca flux).

Teoriile cererii de bani	
Teoria keynesistă Teoria preferinței pentru lichiditate	Teoria neoclasică Teoria cantitativă a banilor
1. Mobilul tranzațiilor - banii mijlocesc tranzațiile curente în economie;	Ecuția lui Irving Fisher: $M \cdot v = P \cdot Y$, unde: M - cantitatea de bani în circulație;

2. <i>Mobilul precauției</i> - păstrarea unei sume de bani pentru efectuarea unor plăți neprevăzute;	v - viteza de rotație a banilor;
3. <i>Mobilul speculației</i> - banii pot fi deținuți pentru serviciile lor potențiale în calitate de active.	P - nivelul general al prețurilor; Y - nivelul real al producției.

Factorii de influență a cererii de bani (factorii determinanți)



Ecuția cererii banilor: $L = L_1(Y) + L_2(r)$, unde:

L - cererea de monedă

$L_1(Y)$ - cererea de monedă pentru tranzacții, este direct proporțională cu Y ;

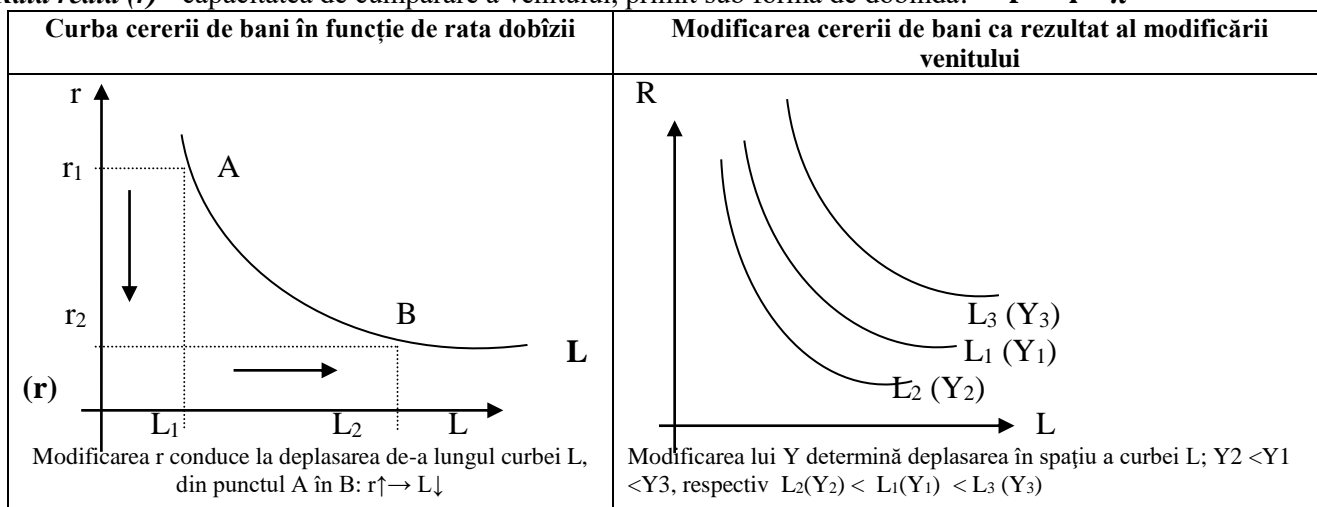
$L_2(r)$ - cererea speculativă de monedă, este invers proporțională față de r .

$$L = kY - hr$$

k, h - coeficienții sensibilității L la modificarea Y și r .

Rata nominală a dobânzii (i) - rata stabilită de bănci pentru operațiunile de creditare: $i = r + \pi^e$

Rata reală (r) - capacitatea de cumpărare a venitului, primit sub formă de dobândă: $r = i - \pi$



⚠ Masa monetară: cantitatea totală de monedă, aflată în circulație la un moment dat.

Tipologia masei monetare:

- **Masa monetară ca stoc:** totalitatea instrumentelor bănești de care dispun agenții economici non-financieri dintr-o economie națională la un moment dat;
- **Masa monetară ca flux:** exprimă masa medie de bani utilizată într-un orizont de timp;
- **Masa monetară (ca stoc și ca flux)** se măsoară prin lichiditatea monetară;
- **Rata lichidității** - raportul dintre nivelul mediu anual al masei monetare și nivelul tranzacțiilor economice mijlocite de monedă;
- **Viteza de circulație a monedei** - determină intensitatea utilizării monedei.

M0 - numerarul în circulație (N);	M1 include banii din circulație și suma depozitelor la vedere a băncilor comerciale;
Agregate monetare:	
M2 include agregatul M_1 și suma depozitelor la termen a băncilor comerciale precum și instrumentele pieței monetare;	M3 include agregatul M_2 și suma depozitelor în valută străină.



⚠ Oferta de monedă:

- *cantitatea de monedă pusă la dispoziția agenților economici de către sistemul bancar al unei țări;*
- *active financiare create de banca centrală prin baza monetară și de sistemul bancar prin multiplicarea bazei monetare în cadrul procesului de creditare.*

Indicatorii ofertei de monedă

M	oferta de monedă	$M = N + D$
BM	baza monetară (bani cu putere ridicată);	$BM = N + R$
N	numerarul deținut de populația non-bancară;	
R	numerarul deținut în depozitele de rezervă ale băncilor;	$N = D * cd$
D	nivelul total al depozitelor bancare;	

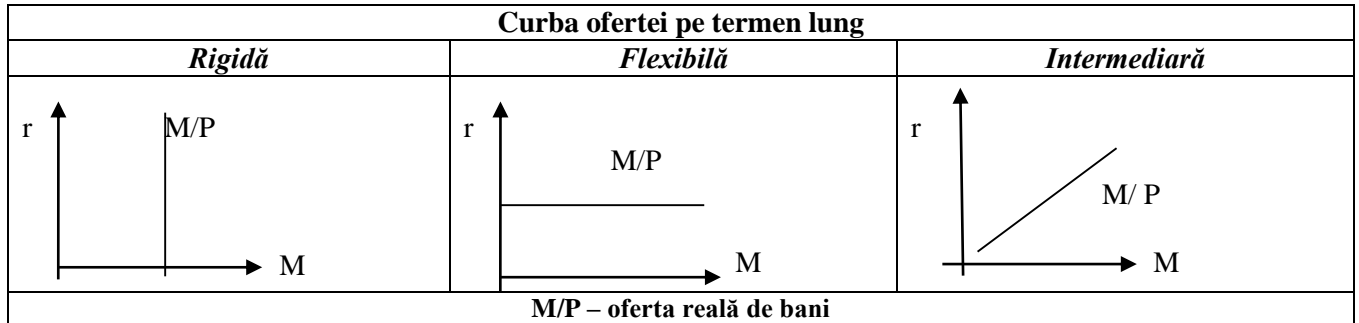
cd	coeficientul depunerilor;	$cd = N / D$
rr	Rata rezervelor bancare	$rr = R / D$
m_m	Multiplicatorul monetar	$m_m = M / B_m$ sau $m_m = 1 + cd / cd + rr$
m_b	Multiplicatorul bancar	$m_b = 1 / rr$

Procesul modificării ofertei de bani:

- modificarea inițială a bazei monetare pe calea influențării obligațiunilor Băncii Centrale față de populație și sistemul bancar;
- modificarea ulterioară a ofertei de bani prin procesul „multiplicării” în sistemul băncilor comerciale.

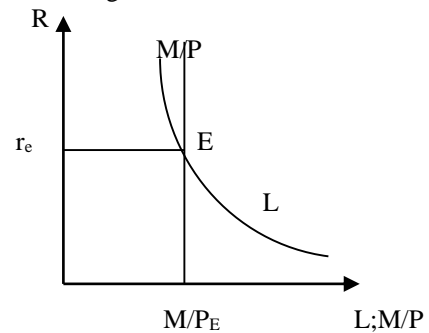
Curba ofertei de monedă

- Curba ofertei pe termen scurt se construiește în condițiile în care baza monetară nu se modifică.
- Curba ofertei pe termen lung relevă reacția sistemului bancar la modificarea cererii de bani.



- ⚠ **Echilibrul pieței monetare** se stabilește în rezultatul confruntării cererii și ofertei de monedă.
- ⚠ **Piață monetară** - ansamblul tranzacțiilor cu moneda ce rezultă din confruntarea cererii și a ofertei de bani în funcție de prețul acestora (rata dobânzii).

Prezentarea grafică



Sistemul financiar-bancar

- ⚠ **Sistemul financiar-bancar** totalitatea instituțiilor, reglementărilor și a tehnicilor financiar-bancare din societate.

Elementele sistemului bancar		
Banca centrală	Băncile comerciale	Societățile financiare și de asigurări
Instituție de stat, „banca băncilor”. Elaborează politica monetară, emite bani și asigură stabilitatea monedei naționale.	Agent economic instituțional, care are rolul de a colecta, de a transfera și de a repartiza disponibilitățile financiare	Instituții care garantează asiguratului despăgubirea totală sau parțială în cazul producerii unui eveniment nefavorabil

Tipologia băncilor comerciale:

- **Bănci comerciale de depozit** - își procură mijloacele financiare de care au nevoie de pe piața monetară, prin intermediul depunerilor pe termen scurt ale clienților;
- **Bănci de depozit propriu zise** - primesc depuneri la vedere și la termen și acordă credite pe termen scurt;
- **Băncile de afaceri** - dispun de capitaluri proprii importante și își procură mijloacele necesare și prin emisiunea de acțiuni sau obligațiuni. Ele pot acorda credite pe termen lung;
- **Băncile ipotecare** - își procură mijloacele necesare prin emisiunea de înscrisuri și obligațiuni ipotecare.

Rolul băncilor în economia de piață

Băncile garantează depozitele celor care doresc să economisească

Băncile acordă împrumuturi celor care doresc să investească

Operațiunile pe piața deschisă - vânzarea/cumpărarea de către Banca Centrală a hîrtilor de valoare emise de Guvern în scopul micșorării sau majorării cantității de bani în circulație;	Modificarea ratei scontului contribuie la mărirea sau micșorarea resurselor creditare a băncilor comerciale;
Instrumentele politicii monetar -creditar	
Modificarea cotei rezervelor obligatorii - schimbarea cotei depozitelor obligatorii a băncilor comerciale deținute la Banca Centrală;	Intervenția pe piața valutară - reflectă stabilizarea cursului valutar prin vânzarea sau cumpărarea monedei de către Banca Centrală.

Tipologia politicii monetar-creditare



STUDIU DE CAZ:

Problema 1. Se cunoaște că raportul numerar-depozite este egal cu 10%. Mărimea depozitelor este egală cu 100000 u.m. Determinați oferta monetară.

Rezolvare: $M = N + D$; $D = 100000$ u.m. Raportul numerar-depozite constituie 10%, deci $cd = N/D = 0,1$
 $N = D * cd = 100 * 0,1 = 10$ u.m. $M = N + D = 10 + 100000 = 110000$ u.m.

Problema 2. Sistemul monetar al unei economii poate fi caracterizat prin următoarele date: Bani lichizi în circulație constituie 760 mln.lei., Rezervele băncilor comerciale la Banca Națională sunt în valoare de 250 mln. Lei, Depunerilor în băncile comerciale la termen și la vedere const.695 mln. Lei; Depuneri în valută străină constituie 185 mln.lei. *Determinați:* 1.Agregatul monetar M_2 ; 2.Agregatul monetar M_3 , 3.Baza monetară, 4. Coeficientul depunerilor, 5.Rata actualizată a rezervelor, 6.Multiplicatorul monetar.

Rezolvare:

1.Agregatul monetar $M_2 = N + D_{vt}$, $M_2 = 760 + 695 = 1455$ u.m.; unde N – numerarul în circulație;
 D_{vt} – depuneri la veder și la termen;

2.Agregatul monetar $M_3 = M_2 + D_{val}$; $M_3 = 1455 + 185 = 1640$ u.m.; unde D_{val} – depuneri în valută străină

3.Baza monetară $B_M = N + R$, $B_M = 760 + 250 = 1010$ u.m., unde N -numerarul; R -rezervele băncilor comerciale;

4.Coefficientul depunerilor $cd = N / D$; $cd = 760 / 880 = 0,86$; Depunerile totale $D = D_{vt} + D_{val}$;
 $D = 695 + 185 = 880$ um

5.Rata rezervelor $rr = R / D$; $rr = 250 / 880$; $rr = 0,29$;

6.Multiplicatorul monetar $m_m = M / B_M$; $m_m = 1640 / 1010$; $m_m = 1,62$ sau
 $m_m = cd + 1 / cd + rr = 0,86 + 1 / 0,86 + 0,29 = 1,86 / 1,5 = 1,62$

PROBLEME PROPUSE SPRE REZOLVARE:

Problema 1. Se cunoaște că baza monetară constituie 120 mln.lei., Rezervele băncilor comerciale sunt în valoare de 160 mln. Lei, Coeficientul depunerilor constituie 0,3. *Determinați:* 1.Oferta monetară, 2.Multiplicatorul monetar.

Problema 2. Sistemul monetar al unei economii poate fi caracterizat prin următoarele date: Bani lichizi în circulație constituie 950 mln.lei., Rezervele băncilor comerciale la Banca Națională sunt în valoare de 120 mln. Lei, Depunerilor în băncile comerciale la termen și la vedere const.350 mln. Lei; Depuneri în valută străină constituie 200 mln.lei. *Determinați:* 1.Agregatul monetar M_2 ; 2.Agregatul monetar M_3 , 3.Baza monetară, 4. Coeficientul depunerilor, 5.Rata actualizată a rezervelor, 6.Multiplicatorul monetar.

Problema 3. Piața monetară a unei economii se caracterizează în următorul mod: Depunerile în băncile comerciale la termen și la vedere constituie 1712 mln.lei; Depunerile în valută străină constituie 1205 mln.lei; Bani lichizi în circulație constituie 1860 mln.lei; Rezervele băncilor comerciale la Banca Națională sunt în valoare de 1135 mln.lei.

Determinați: 1.Masa monetară, 2.Baza monetară, 3.Multipliatorul monetar. 4.Coefficientul depunerilor. 5. Rata actualizată a rezervelor.

Surse bibliografice:

1. Moldovanu O., Teorie economică (Microeconomie și Microeconomie), ARC, Chișinău, 2007, p.239-268.
2. Bejan G., Teorie economică (Microeconomie și Macroeconomie), ASEM, Chișinău, 2018, p.220-226.
3. Filip N., Sorocean O., Teorie economică (Vol. II, Macroeconomie), ASEM, Chișinău, 2011, p.248-272.
4. Feuraș E., Tomșa A., Bucos T., Țăruș V., Balan A., Barbăneagră O., Gutium T., Teorie economică (Macroeconomie), ASEM, Chișinău, 2018, p.295-331.
5. Hămuraru M., Țăruș V., Valeriu C., Teorie economică (Macroeconomie) , USM, Chișinău, 2013, p.129-142.

Unitatea de învățare 16. Bugetul de stat

16.1.Structura bugetului de stat: veniturile și cheltuielile publice.

16.2.Politica bugetar-fiscală și datoria publică.

16.1.Structura bugetului de stat: veniturile și cheltuielile publice.

Sistemul bugetar: *totalitatea fondurilor bănești ale organelor administrației publice, constituite în vederea îndeplinirii funcțiilor ce le revin.*

⚠ Bugetul de stat:

- *principalul instrument folosit de politica bugetară, pe baza previziunilor privind activitatea economică și a evoluției veniturilor și cheltuielilor necesare activității publice;*
- *un tablou (o bilanță) unitar(ă) ce cuprinde, pe capitole distincte, atât veniturile anticipate (după surse), cât și cheltuielile anticipate (pe obiective) ale administrației statului, prevăzute de obicei pentru o perioadă de un an;*
- *principalul instrument financiar, care cuprinde veniturile mobilizate la dispoziția statului și repartizarea acestora pe categorii de cheltuieli;*
- *un plan anual al cheltuielilor de stat și al surselor de acoperire a lor;*
- *din punct de vedere economic, bugetul de stat exprimă relații economice, care iau naștere în procesul repartiției produsului intern brut, în legătură cu îndeplinirea funcțiilor statului.*

Forma de prezentare: Bugetul de stat se prezintă sub forma unei bilanțe economice, a unui document de sinteză, elaborat și administrat de către Guvern și autorizat prin vot de către Parlament.

Principiile Bugetare

Principiul	Caracteristica
Principiul unități bugetare	toate datele privind veniturile și cheltuielile statului trebuie să se conțină într -un singur document;
Principiul neafectării veniturilorlor bugetare	veniturile încasate la buget se depersonalizează;
Principiul anualității	bugetul este aprobat, de regulă, pentru un an.
Principiul echilibrului bugetar	veniturile și cheltuielile trebuie să fie egale;
Principiul publicității	atît proiectul bugetului cît și bugetul trebuie să fie aduse la cunoștința specialiștilor și a cetățenilor;
Principiul universalității	veniturile și cheltuielile publice trebuie să fie înscrise în buget în sumele lor totale, fără omisiuni și tară compensări reciproce.

Elementele bugetului de stat

Veniturile bugetare		Cheltuielile publice	
Definiția	Veniturile bugetare reprezintă totalitatea mijloacelor bănești necesare realizării anumitor obiective economice, sociale sau de altă natură.	Definiția	Cheltuielile bugetare se referă numai la acele cheltuieli care se acoperă de la bugetul administrației de stat, din bugetele locale sau din bugetul asigurărilor sociale de stat.
Tipologia	1. Venituri curente venituri fiscale (impozitul pe venit, pe proprietate, TVA, accize); încasări nefiscale (taxe și plăți administrative, amenzi și sancțiuni administrative, venitul net al BNM);	Tipologia	1.Cheltuieli pentru acțiuni socio-culturale - învățămînt, sănătate, sport, artă; 2. Cheltuieli pentru securitatea socială - fondul de pensii și indemnizații, fondul de șomaj;

	Fonduri și mijloace speciale;	3. Cheltuieli pentru serviciul de stat și menținerea ordinii publice - apărarea, poliția, sistemul judiciar;
2. Granturi pentru susținerea bugetului și granturi pentru proiecte finanțate din surse externe.		4. Cheltuieli pentru acțiuni economice - agricultură, energetică, telecomunicații.

Execuția bugetară echilibrată

cheltuielile bugetare sunt egale cu veniturile bugetare

Execuția bugetară excedentară

veniturile bugetare sunt mai mari decât cheltuielile bugetare

Execuția bugetară deficitară

când cheltuielile bugetare depășesc veniturile bugetare

⚠ Impozitul: contribuție bănească obligatorie cu titlu nerambursabil datorată, conform legii, statului, de către persoanele fizice și juridice pentru veniturile care le obțin sau pentru averea pe care o posedă.

Impunerea - un complex de măsuri efectuate în baza legii care au ca scop stabilirea impozitului ce revine în sarcina unei persoane fizice sau juridice.

Taxa reprezintă plata efectuată de persoana fizică sau juridică pentru serviciile prestate acestora de către instituțiile publice.

Elementele Impozitului

- Subiectul impozitului (contribuabilul);
- Suportatorul impozitului;
- Obiectul - materia supusă impunerii (venitul, averea);
- Baza de calcul - elementul pe baza căruia se calculează impozitul;
- Sursa impozitului;
- Unitatea de impunere;
- Cota impozitului;
- Termenul de plată;
- Asieta - totalitatea măsurilor pentru determinarea și identificarea obiectului impozabil și determinării impozitului datorat statului;
- Înlăsnierea fiscală - scutiri, reduceri, eşalonări, amânări;
- Sancțiunile;

Funcțiile Impozitelor		Trăsături ale Impozitelor	
Funcția fiscală	-formează veniturile statului;	legalitatea impozitului	- instituirea de impozite se efectuează în baza autorizației conferite prin lege. Parlamentul introduce impozite de importanță națională, organele administrației locale pe cele de nivel local;
Funcția de reglementare economică	- instrument al politicii economice;	obligativitatea impozitului	- plata impozitului este obligatorie pentru cei care obțin venituri sau dețin bunuri din categoria celor impozabile;
Funcția socială	- reducerea inegalităților sociale.	nerestituirea impozitului	- plata impozitelor se face cu titlul definitiv și nerambursabil.

Principiile impunerii fiscale:

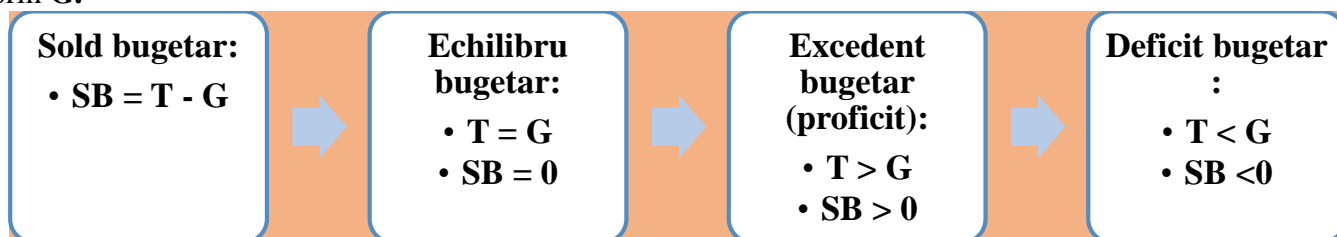
1.progresivitatea; 2.unicitatea; 3.caracterul obligatoriu; 4.simplitatea; 5.mobilitatea.

Formele Impozitului				
Impozitele directe		Impozitele indirecte		
Definiția	-se stabilesc în sarcina unor persoane fizice și juridice în dependență de veniturile și averea acestora. În acest caz subiectul și suportatorul impozitului coincid.		Definiția	- apar ca o prestație de servicii, se percep cu prilejul vânzării unor bunuri sau prestării unor servicii și sunt incluse în prețul acestora. Din acestea fac parte:
Tipurile	Impozite directe reale	Impozite directe personale	Tipurile	- accizele;
	se stabilesc în strânsă legătură cu anumite	se aplică asupra venitului sau averii în		- taxa pe valoare adăugată (TVA);

	obiecte materiale (pământ, clădiri), făcându-se abstracție de situația personală a subiectului impozitului;	strânsă legătură cu situația subiectului impozitului.	- monopoluri fiscale se instituie asupra producției sau vânzării unor bunuri (tutun, sare, cărți de joc); - taxe vamale; - taxe de timbru; - drepturi de autor
În codul fiscal al RM:	<i>sursele de venituri supuse impunerii</i> - venituri din activitatea de antreprenor, venituri din arendă, creșterile de capital;	<i>sursele de venituri neimpozabile</i> - sumele de asigurare primite, despăgubirile, bursele, indemnizațiile pentru copii.	

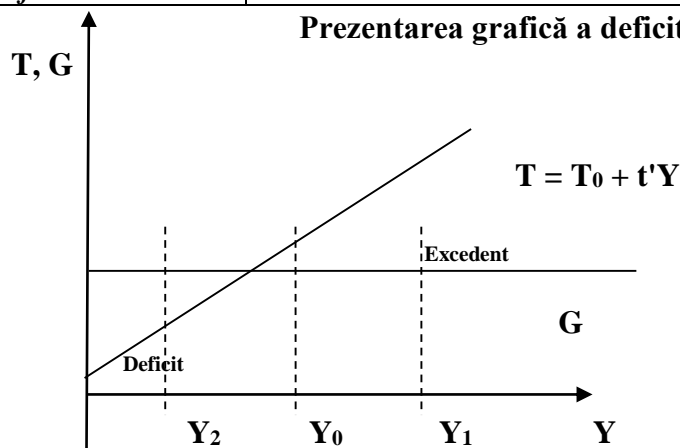
⚠ Deficit bugetar:

1. situație în care încasările bugetului sunt mai mici decât cheltuielile bugetare;
2. utilizînt metoda abstracției științifice, veniturile bugetare sunt notate prin **T**, iar cheltuielile statului prin **G**.



<i>Tipologia Deficitului bugetar</i>	
Deficitul primar	$T - (G + TR)$
Deficitul total	$T - (G + N + TR)$, unde N-plata pentru deservirea datoriei
Deficitul nominal (oficial)	
Deficitul real	Deficitul real = Deficitul nominal - Datoria de stat la începutul anului
Deficit structural	Deficit structural = Veniturile - Cheltuielile bugetare în condițiile ocupării depline
Deficit ciclic	deficitul bugetului de stat ce apare ca urmare a micșorării automate a fluxurilor impozitare (T), a majorării transferurilor (TR) și a achizițiilor guvernamentale (G), pe fondul declinului activității economice;
Deficit efectiv	Deficit efectiv = Deficit ciclic + Deficit structural

Prezentarea grafică a deficitului bugetar



<i>T</i> - impozite și taxe
<i>T₀</i> - impozite și taxe autonome
<i>t'</i> - rata marginală de impozitare
<i>Y</i> - nivelul venitului
<i>G</i> - achiziții guvernamentale
<i>În faza de creștere economică</i> ($Y > Y_0$), fluxurile impozitare cresc. În rezultat, crește excedentul bugetar sau scade deficitul bugetar
<i>În faza declinului economic</i> ($Y < Y_0$), impozitele plătite scad. În rezultat crește deficitul bugetar.

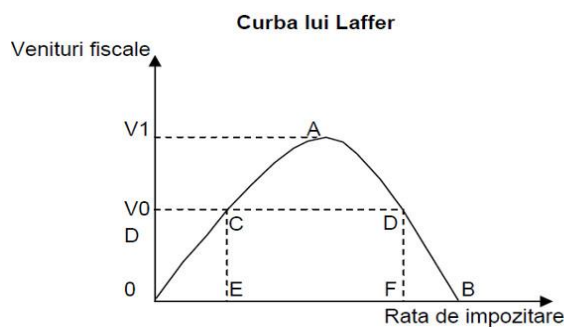
Metode de finanțare a deficitului bugetar

<i>Expansiunea monetară - creditară (monetizarea)</i>	<i>Emiterea obligațiunilor de stat</i>	<i>Majorarea fluxurilor impozitare</i>
Emisiunea monetară. Monetizarea deficitului poate determina <i>seniorajul</i> - venitul statului de la tipărirea banilor. Seniorajul apare pe fondul depășirii ritmurilor de creștere a masei monetare față de ritmul de creștere a PIB real, ceea	Contribuie la creșterea ratei dobânzii pe piață, ceea ce determină reducerea investițiilor în sectorul privat, micșorarea exportului net și a cheltuielilor de consum;	Se obține în perioadă îndelungată, în baza unei reforme fiscale complexe, orientate spre reducerea ratei de impozitare și extinderea bazei impozabile.

ce determină majorarea nivelului mediu al prețurilor. Efectul Oliver Tanzi: contribuabilii amână conștient termenul de plată a impozitelor.		
Emisiunea creditară: - facilitarea creditelor Băncii Centrale acordate întreprinderilor de stat la un nivel redus al ratei dobânzii; - procurarea de către stat a bunurilor și serviciilor cu achitarea ulterioară a acestora.	Apare efectul de constrângere care reduce semnificativ efectul stimulator al politicii fiscale. Finanțarea deficitului prin datoria publică este considerată o metodă alternativă, neinflaționistă, a monetizării deficitului.	Reducerea impozitelor este însoțită de: • reducerea stabilității economiei; • creșterea efectului de constrângere în sectorului privat; • majorarea posibilă a deficitului bugetar din cauza reducerii concomitente a ratei de impozitare și a fluxurilor impozitare în bugetul statului, descrisă de curba lui Laffer.

⚠ **Curba lui Laffer** sintetizează grafic relația dintre rata impozitului și venitul obținut din impozite. Arthur Laffer consideră că modificarea ratei de impozitare are două efecte asupra veniturilor din impozitare:

- **efectul aritmetic** - dacă rata de impozitare scade, veniturile din impozite scad;
- **efectul economic** - rezultă în urma scăderii ratei de impozitare, care are drept consecință stimularea activității economice și creșterea bazei impozabile.



Curba lui Laffer sugerează că venitul obținut crește mai rapid la nivele mai reduse de taxare. Pe măsură ce rata crește, venitul crește cu o rată descrescătoare pînă atinge nivelul maxim de venit colectat de către stat, în punctul de echilibru A.

16.2. Politica bugetar-fiscală și datoria publică.

Datoria Publică (DP):

1. prezintă totalitatea angajamentelor contractate de către un stat sub forma împrumuturilor pe piața internă sau externă a capitalului de împrumut, în valută sau în bunuri și servicii, precum și prin folosirea sub formă de împrumut a disponibilităților bănești din conturile trezoreriei pe termen scurt, mediu și lung;
2. include și garanțiile guvernamentale acordate de stat diferiților agenți economici, administrației publice, pentru împrumuturi primite de aceștia de pe piața internă sau externă;
3. se determină ca suma deficitelor bugetare anterioare minus suma excedentelor bugetare înregistrate.

Tipologia Datoriei Publice

În funcție de termenul împrumutului:

- împrumut pe termen lung (consolidată);
- împrumut pe termen scurt (flotantă).

În funcție de calitatea de ținătorilor de titluri:

- **brută:** cuprinde valoarea totală a angajamentelor statului nerambursate la un moment dat, indiferent de calitatea celor care dețin înscrisurile;
- **netă:** diferența dintre valoarea totală a datoriei publice (datoria brută) și valoarea totală a titlurilor deținute de către instituțiile publice.

În funcție de originea împrumutului:

- **internă** - angajamente pe piața internă;
- **externă** - angajamente pe piața externă

⚠ **Serviciul datoriei publice** – reprezintă *efortul financiar anual pe care îl face statul pentru a-și onora obligațiile, care decurg din angajamentele efectuate pentru împrumuturi.*

Indicatorii utilizați pentru aprecierea datoriei publice
proporția datoriei publice în PIB, calculat ca raportul procentual dintre datoria publică și PIB
<i>serviciul datoriei publice în PIB.</i>
<i>proporția dobânzilor în PIB</i>
<i>proporția cheltuielilor privind datoria publică în totalul cheltuielilor bugetare</i>

⚠ **Def. Gradul de îndatorare a țării** – se determină prin raportarea datoriei publice la PIB, deci exprimă datoria pe unitate de PIB. Un volum al datoriei mai mare de 2,5 ori decât PIB se 80estrict periculos. Pentru prognozarea dinamicii corelației DP / PIB se utilizează relația:

$$\Delta \frac{DP}{PIB} = \frac{DP}{PIB} * \left(r - \frac{\Delta PIB}{PIB} \right) - \frac{SB_{\text{primar}}}{PIB} \text{ unde:}$$

$\Delta \frac{DP}{PIB}$ - modificarea cotei datoriei publice în PIB; $\frac{DP}{PIB}$ - cota datoriei publice în PIB (*povara datoriei*);
 r – rata reală a dobânzii; $\frac{SB_{\text{primar}}}{PIB}$ –soldului bugetar primar în PIB.

Politica bugetar-fiscală

Politica bugetar-fiscală se constituie ca o activitatea de influențare a proceselor social-economice prin venituri și cheltuieli publice, în vederea realizării principalelor scopuri macroeconomice și obținerea echilibrului general.

Scopurile politicii bugetar-fiscale:

- asigurarea ocupării complete a forței de muncă
- menținerea stabilității prețurilor
- asigurarea unei creșteri economice neinflaționiste
- realizarea echilibrului balanței de plăți.

Instrumentele politicii bugetar-fiscale:

- Impozite și taxe (T)
- Transferuri (TR)
- Achiziții guvernamentale (G)

Multiplicatorul cheltuielilor guvernamentale (m_G)		Multiplicatorul fiscal (m_f)		Multiplicatorul transferurilor (m_{TR})		Multiplicatorul bugetului echilibrat (m_{BE})
Arată cum se modifică nivelul venitului (Y) de echilibru ca rezultat al modificării achizițiilor guvernamentale (G)		Arată cum se modifică nivelul venitului de echilibru (Y) ca rezultat al modificării impozitelor (T) cu o unitate		Arată cum se modifică nivelul venitului de echilibru (Y) ca rezultat al modificării transferurilor (TR) cu o unitate.		Influența asupra nivelului producție prin modificarea simultană, în proporție egală atât a cheltuielilor, cât și a veniturilor statului.
m_G = ΔY / ΔG	p/u economie simplă $m_G = 1 / 1 - c'$	$m_f = \Delta Y / \Delta T$	p/u economie simplă $m_f = -c' / 1 - c'$	$m_{TR} = \Delta Y / \Delta TR$	p/u economie simplă $m_{TR} = c' / 1 - c'$	Dacă $G \uparrow$ cu ΔG atunci $\Delta Y = \Delta G * 1/1 - c'$ Dacă $T \uparrow$ cu ΔT atunci $\Delta Y = \Delta T * -c' / 1 - c'$ Rezultă: $m_{BE} = 1 / 1 - c' + -c' / 1 - c'$
	p/u economie închisă $m_G = 1 / 1 - c'(1-t') - i'$		p/u economie închisă $m_f = -c' / 1 - c'(1-t) - i'$		p/u economie închisă $m_{TR} = c' / 1 - c'(1-t) - i'$	
	p/u economie deschisă $m_G = 1 / 1 - c'(1-t') - i' + m'$		p/u economie deschisă $m_f = -c' / 1 - c'(1-t) - i' + m'$		p/u economie deschisă $m_{TR} = c' / 1 - c'(1-t) - i' + m'$	

Surse bibliografice:

1. Moldovanu O., Teorie economică (Microeconomie și Microeconomie), ARC, Chișinău, 2007,p.302-319.
2. Bejan G., Teorie economică (Microeconomie și Macroeconomie), ASEM, Chișinău, 2018, p.2019-216.
3. Filip N., Sorocean O., Teorie economică (Vol. II, Macroeconomie), ASEM, Chișinău, 2011, p.215-239.
4. Tomșa A., Bucos T., Țăruș V., Balan A., Barbăneagră O., Gutium T., Teorie economică (Macroeconomie), ASEM, Chișinău, 2018, p.250-289.

5. Hămuraru M., Țăruș V., Valeriu C., Teorie economică (Macroeconomie) , USM, Chișinău, 2013, p.170-184.