

## Capitolul 1

# Economia politică și noua economie

### Întrebări-cheie

1. Ce este economia politică? Care sunt conceptele-cheie care definesc ideile principale în economia politică?
2. În economii precum cea a SUA, care este rolul guvernului și cel al proprietății private sau sectorului „piață”?
3. Ce sunt piețele și care sunt principalele piețe care fac economia să funcționeze?
4. De ce economia este o știință?
5. Dacă economia este o știință, de ce economiștii se contrazic așa de des?

**Z**iarele, revistele și televiziunea sunt pline astăzi de articole și reportaje despre „noua economie”. Noile tehnologii transformă totul, de la felul în care liniile aeriene vând biletele, până la modul de producere a automobilelor, de la modalitatea de a cumpăra cărți, până la modul cum obștinăm să comunicăm unul cu celălalt. Rolul Internetului în economia modernă crește pe zi ce trece. Se estimează că numărul site-urilor web folosite a crescut de la 26.000 în 1993 la 5 milioane în 1999, în timp ce numărul cetățenilor americani conectați la Internet a crescut în aceeași perioadă de la 3 milioane la 80 de milioane.

La fel ca Revoluția Industrială din secolele al XVIII-lea și al XIX-lea, care a transformat mai întâi Marea Britanie și apoi alte țări dintr-o economie bazată pe agricultură într-una bazată pe industrie, revoluția informației promise să transforme toate aspectele vieții noastre de zi cu zi. În 1999, drept recunoaștere a importanței crescânde a firmelor de înaltă tehnologie, Microsoft – producătorul sistemului de operare Windows – și Intel – producătorul principal al microprocesoarelor pentru computerele personale – au fost adăugate la indicele Dow Jones, cel mai cunoscutor indice al prețurilor de pe piața titlurilor de valoare.

Dar vechea economie există încă și chiar funcționează. Se estimează că noua economie „digitală” deține mai puțin de 10% din economia SUA. Paru dintre primele cinci corporații ca marcare din SUA, în topul Cinci sute din revista *Fortune* pentru anul 2000, au fost

tradițional industriale – General Motors, Ford, Exxon și General Electric (GE). IBM, pe locul 8, a fost singura firmă de înaltă tehnologie din topul primelor 20. Microsoft a reușit să ajungă doar pe locul 79.

Asfel, vechea economie și noua economie coexistă încă la un răstimp. Efectele noului tehnologii nu constau doar în apariția de companii noi de Internet și de software. Modul în care toate firmele fac afaceri se schimbă, și clienții sunt afectați în egală măsură. Liniile de asamblare sunt bazate acum pe roboți ajutați și controlați de calculatoare, făcându-le diferite de vechile linii de asamblare.

Service-urile auto cu podețele pătrate de ulei au fost înlocuite cu garaje curate și liniștite, unde computerele au ultimul cuvânt în ceea ce privește diagnosticul dat pentru problemele fiecărei mașini. Modul în care cumpărăm bunurile se schimbă, indiferent că achiziționăm o mașină, o carte sau un compact disc, facem o rezervare la hotel sau la avion sau chiar ne înscrim la colegiu prin Internet, relațiile noastre interpersonale sau cu firmele evoluează. Noile tehnologii schimbă și felul în care sunt preluate cursurile. Cărți precum aceasta au site-uri web care le furnizează studenților ajutor, cu exerciții interactive, cu link-uri la surse, dezbateri politice și ultimele informații economice. „Homepage”-ul acestei cărți se găsește la adresa [www.wvwinorton.com/StiglitzWalsh](http://www.wvwinorton.com/StiglitzWalsh).

Cu schimbări care ajung oriunde, ce pătrundere și înțelegere are de oferit studiul economiei? La urma urmei, economia este un domeniu de studiu care de

obiect se referă la Adam Smith, un profesor scoțian de la sfârșitul secolului al XVIII-lea, ca fondator al economiei. Smith a publicat faimoasa lui carte *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* în 1776, o perioadă când economia se baza aproape în totalitate pe agricultură. Cu siguranță te-ai putea gândi că ideile s-au dezvoltat pentru a înțelege natura, să spunem prețul grâului, și că ele au o mică relevanță în economia modernă.

De fapt, principalele câștiguri din studiul economiei continuă să furnizeze o înțelegere critică asupra economiei globale actuale. Așa cum Carl Shapiro și Hal Varian de la Universitatea din California, Berkeley, au spus, „tehnologia se schimbă, legile economice nu”.<sup>1</sup> Modul în care producătorii bunurilor, ceea ce producătorii și cum sunt schimbate bunurile au variat enorm de când Smith a scris până în prezent. Dar aceleași legi fundamentale ale economiei care au explicat prețurile din agricultură în secolul al XVIII-lea ne pot ajuta să înțelegem cum funcționează economiile la începutul secolului al XXI-lea. Și în ultimii 200 de ani economiștii au îmbunătățit și au extins înțelegerea noastră asupra conduitei economice în mai multe moduri. Fundamentul teoretic construit de Smith și consolidat de generații de economiști a produs idei care vor continua să ghideze pe oricine dorește să înțeleagă mersul economiei moderne.

Dar care sunt aceste idei? Ce studiază economiștii? Și ce putem învăța privind din perspectiva economiștilor? Cum ne poate ajuta economia să înțelegem de ce trebuie să ne facem griji pentru dispariția somoniului, și nu a oil, de ce un producător de mașini face publicitate, și un producător de grâu nu, de ce fabricile bazate pe o economie de piață s-au descurcat mai bine decât fabricile care s-au bazat pe planurile guvernului și de ce nu este bine să lași o singură firmă să domine o industrie?

Pornind de la povestea unită dintre cele mai noi fenomene, Internetul, și de la revoluția computerelor care l-au creat, putem ilustra perspectiva economiei și putem învăța multe lucruri despre modul de gândire economică.

## Povestea computerelor și a Internetului

Dacă îmi asistă într-un birou, sigur vei găsi dovezi ale revoluției computerelor și ale tehnologiei informației. Cea mai evidentă dovadă va fi existența unui computer la fiecare birou. Și un fenomen în creștere, și această, și la birou, oamenii folosesc computerul pentru a accesa informația, pentru a cumpăra și pentru a condice afacerile prin Internet. Nu numai birourile – casele de marcat moderne sunt net superioare strămoșului lor din anii 1970. Asistă, căsă

<sup>1</sup> Carl Shapiro și Hal R. Varian, *Information Rules* (Cambridge: Harvard Business School Press, 1999), p. 2.

de marcat face mai mult decât să încaseze banii și să calculeze restul. În plus, ține socoteala produselor vândute, ajutând firmele să constate care sunt cele mai vândute produse și cele care nu se vând. O alimentară poate folosi informația pentru a ști dacă trebuie să comande mai multe cutii de cereale sau fluijeri de porumb. O librărie poate ști câte exemplare din ultimul best-seller mai are în rafturi și folosește informația pentru a afla dacă mai trebuie să comande de la editură.

Pentru a urmări dezvoltarea unită dintre aspectele revoluției informației și a tehnologiei Internetului, trebuie să începem cu dezvoltarea computerului.

### Ascensiunea firmei IBM

În anii 1950, computerele reprezentau mașini tehnologice uriașe. Prețul lor, de ordinul milionelor de dolari, le făceau accesibile doar pentru marile corporații sau agenții guvernamentale. De fapt, primul client al acestor computere create pentru afaceri, UNIVAC, a fost Biroul American de Recensământ, care a achiziționat acest calculator în 1951. Publicul a intrat în contact cu UNIVAC atunci când unul dintre aceste computere a fost folosit la un sondaj de opinie al CBS la alegerile prezidențiale din 1952. La ora 20.30 în seara alegerilor, UNIVAC a prezis o victorie covârșitoare a lui Eisenhower contra lui Stevenson. Nici măcar operatorii calculatorilor nu au putut crede rezultatul, deoarece majoritatea sondajelor prevedeau un rezultat destul de strâns. Decăi să riște o greșeală jenantă, ceea ce credeau ei că ar fi, ei au ajustat programul pentru a produce un rezultat mai strâns. Nu trebuia să se teamă de așa ceva, pentru că rezultatul a fost covârșitor: 442 de voturi pentru Eisenhower și numai 89 pentru Stevenson, apropiat de rezultatul original dat de UNIVAC, adică 438 la 93.

În timp ce UNIVAC, produs de Remington Rand, a fost primul computer despre care majoritatea americanilor au auzit, IBM a devenit curând forța majoră în industria computerelor. La sfârșitul anilor 1950 și începutul anilor 1960, acțiunile IBM au devenit modelul de creștere excepțională, la fel ca acțiunile Microsoft. Inel și alte altele firme bazate pe tehnologia informației din perioada anilor 1990. Dar IBM și-a stabilit dominația în industria computerelor o dată cu introducerea modelului 1401 în 1959, și meritele nu i-au revenit neapărat pentru puterea tehnologică a modelului 1401, ci în mare parte datorită noii tehnologii de imprimare pe care IBM a creat-o special pentru doleanța acestui model: 1401 avea

<sup>2</sup> Software-ul pentru primul UNIVAC a fost creat de Grace Murray Hopper, una dintre puținele femei-căpetenii în domeniul calculatoarelor în acea vreme.

capacitatea de imprimare de 600 de linii pe minut, de patru ori mai mult decât capacitatea precedentului model IBM. Chiar dacă prețul modelului 1401 era dublu față de cel al modelului precedent pe care îl înlocuia, capacitatea sporită de imprimare justifică prețul acestuia.

La începutul anilor 1960, industria computerelor era reprezentată de IBM și cei șapte pitici, șapte firme mai mici care au reușit să supraviețuiască prin aprovizionarea unui segment mai mic de piață cu computere. Principala problemă a industriei a fost lipsa compatibilității între diferitele tipuri de calculatoare. Numai IBM a produs șapte modele diferite de calculatoare, fiecare fiind o forță la capitolul vânzării, având linie proprie de producție și componente unice.

Compatibilitatea software-ului a reprezentat o problemă majoră. O firmă care voia să cumpere un computer mai mare trebuia să rescrie software-ul pentru noul computer. Era o problemă costisitoare și care cerea timp. Deoarece IBM controla o mare parte din piață, își permitea să creeze software-uri pentru aplicațiile din domeniul afacerilor și apoi să le distribuie clienților săi. Firmele mici au avut tendința să se specializeze creând software doar pentru una sau două industrii.

Chiar și așa, era clar că standardizarea va ajuta la reducerea costurilor de producție a software-ului. În martie 1964 IBM a introdus pe piață System/360, o linie completă de computere. Supranumit „computerul produs de IBM care a creat IBM”, System/360 a alimentat ascensiunea IBM. Pentru a face față numărului mare de comenzi, IBM a trebuit să construiască noi linii de producție și să-și extindă forța de muncă. În anii ce au urmat introducerii pe piață a System/360, numărul angajaților IBM a crescut cu 50%.

IBM a continuat să domine piața computerelor de-a lungul anilor 1970, controlând 75% din piață. În timpul unei crize economice, la începutul anilor 1970, când producția și grădii de angajare au scăzut în multe economii industrializate, RCA și GE au renunțat la producția de computere, industria s-a redus la IBM și la BUNCH (Burroughs, UNIVAC, NCR, Control Data și Honeywell). Aceste firme au supraviețuit de multe ori aprovizionând segmentele de piață pe care IBM le neglija. De exemplu, Control Data a devenit principalul producător al supercomputerelor. Designul de bază al computerelor și software-ul folosit s-au schimbat foarte puțin în ultimii 30 de ani. Computerele lunii și software-ul care rulează pe acestea au deveni ascensiunea canalelor înbătănlite ale orașelor-entitate, construite

în era victoriană. O infrastructură nu prea plăcută și în mare parte nevăzută – dar care totuși funcționează, iar viața ar fi total diferită fără acestea.”

### Declinul IBM și ascensiunea Microsoft

În anii 1970, deși a continuat să domine piața computerelor, cotă de piață a IBM s-a redus, în timp ce noile descoperiri tehnologice au permis computerelor să devină mai performante și mai mici, conducând la introducerea microcomputerelor. Firme ca Digital Equipment Corporation (DEC), Data General și Xerox Data Systems au reușit să concureze cu succes pe piața microcomputerelor. IBM nu a reușit să capteze atenția acestui segment al pieței, având puține designuri noi în domeniul computerelor, servicii special și suportul oferi de IBM clienților săi apăsând ca inutile.

În schimb, sistemele care le-au permis utilizatorilor să folosească un singur computer cresc în importanță, mai ales în universități. „Time sharing”-ul avea sens pentru că era mai ieftin să folosești în comun același computer decât să cumperi un computer pentru fiecare utilizator. Mulți au început să se gândească la asemănări cu indicatorii industriei electrice – un „computer-uitate” ar furniza servicii computerizate persoanelor fizice și firmelor prin conectarea la un computer central. Această vizuină a computerelor a fost întreruptă temporar de factori economici și tehnici. Elaborarea unui software capabil să administreze acest computer-sistem utilitar s-a dovedit un lucru prea greu. În al doilea rând, scăderea prețurilor pentru componentele computerului – cauzată în parte de introducerea circuitelor integrate – a dus la reducerea inițiativei economice pentru „time sharing”. A devenit mai ieftin să cumperi minicomputere, fiecare fiind capabil să facă față câtorva utilizatori. Numărul microcomputerelor din întreaga lume a srit de la 3.600 în 1966 la 19.000 în 1969 și la 150.000 în 1974.

Următorul pas în istoria computerelor a fost făcut de Intel în jurul anului 1970 prin dezvoltarea microprocesoarelor. I s-a făcut publicitate astfel: „Computer on a chip” – microprocesorul programabil care a contribuit la scăderea prețurilor unui computer fiind accesibil aproape oricui. Primul „computer personal” – Altair 8800 – a fost introdus în 1975. A intrat pe piață ca un pachet ce putea fi configurat de utilizator. Programele erau introduse prin folosirea comutatoarelor de pe fața computerului, dar îi lipseau memoria sau puterea pentru a face mai multe

<sup>3</sup> Martin Campbell-Kelly și William Aspray, *Computer: A History of the Information Machine* (New York: BasicBooks, 1996), p. 150.

Oricum, cu Altair 8800 firmele mici aveau posibilitatea să ofere accesorii suplimentare, cum ar fi memorie în plus și dispozitive de stocare. De asemenea, se ofereau posibilitățile unor persoane de a furniza software. Doi vecini prieteni de liceu din Seattle, Bill Gates și Paul Allen, au profitat de aceasta. Au încheiat un contract cu Altair, în scopul creării unui sistem programabil pentru Altair 8800. Cei doi au format un parteneriat numit Initial Micro-Soft. Într-o mișcare strategică ei au decis să nu vândă sistemul lui Altair, dar l-au licențiat, primind drepturi de autor pentru fiecare copie vândută.

Într-o introducere Altair în 1975 și introducerea PC-ului IBM în 1981, multe firme au intrat pe piața computerelor personale. Noile computere ce au fost produse și software-ul elaborat au avut prețuri de pomire relativ mici. Costurile enorme de producție ale computerelor inițiale, care au creat bariere pentru intrarea noilor firme, erau absente în zona computerelor personale. Aceasta s-a schimbat o dată cu introducerea computerului personal IBM. PC-ul IBM a devenit rapid un standard în industrie, forțând alte firme să producă clone ale PC-ului IBM, fie să falimenteze. Doar Apple Computer a reușit să supraviețuiască, fiind producătorul unei linii distincte de computere.

Pentru a concura, Apple a trebuit să-și diferențieze produsele. Trebuia să se distingă clar față de clonele IBM și să le dea oamenilor un motiv să-și cumpere produsele. Lansarea Macintosh în 1984 cu o grafică prietenoasă pentru utilizatori l-a diferențiat enorm față de celelalte PC-uri care rula pe sistemul de operare Microsoft, MS-DOS. Din păcate, Macintosh nu era destul de puternic ca să înțreacă numele IBM în aplicațiile pentru afaceri, și vânzările au deznădănit.

Deoarece PC-ul IBM a fost construit din componente cum ar fi microprocesorul Intel 8088, pe care alte firme îl puteau achiziționa, multe firme au putut vinde clone IBM. Multe dintre aceste clone erau făcute în Asia, unde forța de muncă era ieftină și aceste firme aveau un avantaj competitiv. Producătorii cu prețuri ridicate la hardware, cum ar fi IBM, au fost în cele din urmă înlocuiți și, în timp ce PC-urile creșteau în popularitate, software-ul, și nu hardware-ul, a devenit factorul cheie. Între anii 1981 și 1994 vânzările de software pentru PC au crescut de la 140 de milioane de dolari la 1,6 miliarde de dolari.

Cu software-ul factor principal, Microsoft deținea cheia – MS-DOS, care funcționa aproape pe orice PC IBM. Competiția a tras în jos prețurile la hardware, dar Microsoft deținea monopolul vânzărilor, la sistemele de operare, mai întâi cu DOS și apoi cu programele Windows. Veniturile rezultate din dominația sa asupra pieței sistemelor de operare i-au permis firmei Microsoft să intre pe piața aplicațiilor software. Software-ul, reprezentând procesorul de texte (Word) și de tabele (Excel),

a devenit în cele din urmă lider de piață. În timp, computerele deveneau din ce în ce mai complicate, la fel și software-urile. Când programele software erau relativ simple, doi sau trei oameni puteau scrie un program și să îl instaleze o companie pentru a-l vinde. Pe măsură ce programele deveneau mai complexe, erau necesare sute de programatori pentru crearea lor.<sup>5</sup> Aceasta a creat o barieră ce a limitat posibilitățile noilor firme de a intra pe piață.

Astăzi, pentru cei mai mulți oameni, nici o altă firmă nu simbolizează dezvoltarea industriei computerelor mai bine decât Microsoft. Bill Gates, fondatorul Microsoft, alături de Paul Allen, este cea mai bogată persoană din lume, și, la fel cum creșterea foarte mare a cursului acțiunilor IBM a fost un fenomen în anii 1950-1960, același lucru este valabil pentru Microsoft în anii 1990. Dar exact cum dominația IBM a fost amenințată pentru prima oară de introducerea minicomputerelor și apoi a PC-urilor, dominația Microsoft a fost amenințată în anii 1990 de ascensiunea World Wide Web.

## World Wide Web și Internetul

"Time sharing"-ul a reprezentat un mod mai eficient de folosit a computerelor, permițând multiplelor utilizatori lucrul pe un singur computer. Dar sistemele de "time sharing" nu erau nici singure, nici cele mai eficiente în folosirea resurselor de calcul. Agenția de Protecție și Cercetare Avansată a Departamentului de Apărare din SUA a dorit să găsească o cale mai eficientă de folosire a computerelor pe tot cuprinsul țării. La ora 9.00 un cercetător de la MIT era înapoi de a rula programe, deoarece un computer de la Stanford sau altul de la Universitatea din California, Berkeley, era înacți, având în vedere că era ora 6.00 și că nimeni nu era la lucru încă. Cum putea cercetătorul de la MIT să acceseze computerul din Stanford?

Răspunsul era simplu: conectarea mai multor calculatoare în rețea. Aceasta rețea, numită ARPANET, lega patru calculatoare diferite la UCLA, Universitatea California din Santa Barbara, Universitatea Utah și Institutul de Cercetare, Stanford, o organizație de cercetare nonprofit.<sup>6</sup> Din această inițiativă a rețelei Internetului de astăzi, Fondul de Departamentul de Apărare, ARPANET s-a extins și a ajuns să conecteze 15 computere în 1971.

În timp ce ARPANET a continuat să se extindă în anii 1970, scăderea costurilor a redus cererea de echipare a serviciilor computere. Resursele computerele nu mai erau insuficiente. Dacă ARPANET ar fi fost doar un

<sup>5</sup> VizaCalc, primul program pentru calculatoarele personale, conținea aproximativ 10.000 de linii de cod. Lotus 1-2-3, care l-a înlocuit, conținea aproximativ 400.000 de linii de cod.

<sup>6</sup> Pentru istoria Internetului vezi Janet Abbate, *Inventing the Internet* (Cambridge: MIT Press, 1999).

instrument de împărțire a resurselor, astăzi ne-am fi amintit probabil de el ca de un eșec minor, iar nu ca de un spectaculos succes.<sup>7</sup> În schimb, utilizatorii ARPANET au găsit o cale diferită de folosire a rețelei – poșta electronică.

La începutul anilor 1970, ARPA a dezvoltat câteva rețele. Următorul pas a fost să se facă legătura între aceste rețele, dezvoltând o rețea a rețelelor – Internetul. Prima demonstrație a eficienței Internetului a fost în 1977. La început, Internetul lega universitățile și punctele de lucru ale Departamentului de Apărare. Departamentul Apărării avea nevoie de o linie sigură de comunicații între centrul său și jucat un rol foarte important în multe dintre aspectele designului tehnic al rețelei. Până în anul 1982 site-urile militare nu au fost separate de ARPANET. Dar Internetul mai avea mult până la stadiul în care este astăzi.

Ceea ce a transformat Internetul a fost dezvoltarea unei noi aplicații, World Wide Web. Web-ul a fost creat, în 1990, la centrul de cercetare CERN din Elveția. Prin crearea unui sistem "hypertext" care permitea utilizatorilor să navigheze de la un fragment de informație la altul, Web-ul a creat un mediu care a deschis noi oportunități pentru folosirea Internetului. Dar era nevoie de un mod de navigare prin toate informațiile de pe Web, o nevoie care a fost imediat satisfăcută de dezvoltarea programelor de browsing pentru Internet, cum ar fi Netscape's Navigator și Microsoft's Internet Explorer.

Creșterea fenomenală a Internetului în anii 1990 a reprezentat o amenințare directă la adresa dominației Microsoft asupra pieței sistemelor de operare pentru PC-uri, la fel cum apariția minicomputerelor a "murit" locul dominant deținut de IBM în urmă cu douăzeci de ani. Sistemul de operare era indispensabil pentru PC, dar Internetul deschidea noi posibilități pentru crearea de aplicații care puteau fi utilizate pe orice sistem de operare. Sistemul de operare nu mai reprezenta interfața dintre computer și utilizator, ci apărea ca un browser precum Navigator. Normal, Microsoft nu a stat cu mâinile în sân în timpul acestei amenințări. A lansat propriul browser, și pentru a menține controlul asupra interfeței computer-utilizator, Microsoft a furnizat, laolaltă cu Windows-ul și browserul, o acțiune care a dus la cel mai mare conflict juridic dintre Microsoft și guvernul SUA. Acest caz reflectă unul dintre cele mai importante moduri în care statul joacă un rol în economie.

## Guvernul și industria computerelor

Când ne gândim la industria computerelor, ne gândim la firme mari, cum sunt IBM, Microsoft și Intel. Dar și guvernul a jucat un rol critic în dezvoltarea noilor

Economia politică și noua economie

tehnologii informaționale. Până la urmă, nevoile guvernului din timpul celui de-Al Doilea Razboi Mondial au condus la cercetări ce au avut ca rezultate mai târziu computerele personale și Internetul.

Finanțarea guvernului și cercetările fundamentale au jucat, de-a lungul unei perioade lungi, un rol critic în activitățile care au condus la apariția de idei noi și extinderea cunoștințelor. Aceste idei au fost baza de la care au pornit noi tehnologii, moduri eficiente de producere de bunuri și noi produse. Guvernul a fost și el un consumator principal pentru noile tehnologii, începând de la Biroul de Recensământ, care a comandat primul UNIVAC, până la Departamentul Apărării, pentru care u fost create echipamente pentru sateliți de comunicație. Rolul guvernului a fost nu numai de consumator, ci și de arbitru al activităților firmelor de pe piață, având grijă ca, pe piețele cu situație de monopol, firmele dominante să nu profite de acest lucru.

Ultimul rol al guvernului – de "paznic" care asigură o competiție corectă – a avut o apariție proeminentă în ultimii ani la știință. Departamentul Justiției și nouăsprezece state au acuzat Microsoft de abuz de putere în rolul de producător dominant de sisteme de operare pentru computerele personale. Aceleași argumente care au condus Departamentul Justiției să desbrace compania petrolieră a lui John D. Rockefeller la începutul secolului al XX-lea au fost folosite de avocații guvernului în cazul procesului internat la sfârșitul secolului al XX-lea corporației Microsoft, al cărei președinte era Bill Gates. În anul 1999, un judecător federal a hotărât că Microsoft deținea dominația pe piața sistemelor de operare și a profitat de această putere pentru a înăbuși orice inițiativă.

Microsoft a pledat în apărarea sa, considerând că poziția sa dominantă era într-o constantă amenințare din partea noilor tehnologii – la fel cum poziția IBM a fost "lovită" de apariția computerelor personale. În cazul Microsoft, amenințarea, venita din partea Internetului, în așteptarea veridicului final în acest caz, discuta se va centra pe puterea guvernului de a asigura o competiție corectă în industria de înaltă tehnologie, care este într-o schimbare rapidă și continuă, în timp ce inovațiile se dezvoltă.

CONEXIUNE  
LA INTERNET  
Urândrind economia digitală



Din 1996, Departamentul de Comerț al SUA a publicat un raport anual asupra economiei digitale. Puteți găsi ultimul raport la <http://www.economy.gov>.

## Ce este economia?

Povestea computerelor și a Internetului ilustrează multe dintre problemele importante cu care economia se ocupă, dar acum o definim la subiectul nostru este cea mai importantă. *Economia* studiază modul în care indivizii, firmele, guvernul și alte organizații din societatea noastră fac *alegeri* și cum determină aceste alegeri folosirea resurselor societății. De ce consumatorii au ales să cumpere mașini mici, care consumă puțin, în anii 1970 și mașini sport puternice în anii 1990? Ce determină numărul de persoane care lucrează în industria medicală sau în industria computerelor? Pentru a înțelege cum sunt realizate alegerile și cum influențează acestea folosirea resurselor societății, trebuie să examinăm cinci concepte: compromisurile, stimulentele, schimbul, informația și distribuția.

Alegerile implică compromisuri – luarea deciziei de a cheltui mai mult pe un bun te obligă să cheltuiști mai puțin pe altceva. Bugetul săptămânal pentru distracții îți va permite să vezi două filme și să cumperi o pizza sau să cumperi două CD-uri, dar nu-ți va permite să vezi două filme, cumpărând o pizza și două CD-uri. Poți petrece următorii ani învățând pentru a absolvi liceul și a obține titlul de MBA sau o diplomă în drept, dar nu amândouă. În luarea deciziilor, indivizii sunt influențați de stimulente. Dacă prețul CD-urilor scade astfel încât să poți cumpăra trei CD-uri la prețul a două pizza și un film, stimulentele pentru cumpărarea CD-urilor cresc. Dacă salariul advocaților crește față de cel al salariaților care au absolvit cursuri de MBA, crește stimulentele alegerii facultății de drept față de alegerea facultății economice. Când facem schimburi cu alții, aria alegerilor fiecăruia devine mai largă. Pentru a face alegeri inteligente trebuie să deținem și să folosim informația. Și alegerile pe care le facem – asupra educației noastre, ce slujbă să alegem, ce servicii și bunuri să cumpărăm – determină distribuția averii și a veniturii în societatea noastră. Aceste cinci concepte – compromisurile, stimulentele, schimbul, informația și distribuția – definesc ideile principale care sunt fundamentale pentru înțelegerea economiei. Acestea mai au și rolul de ghid pentru modul în care economiștii gândesc: cu privire la problemele aparțin. Învațând să gândești ca un economist, înseamnă să înveți să descoperi legătura între compromisuri și stimulente, implicațiile schimbului, rolul informației și consecințele distribuției. Conceptele cheie sunt accentuate în text în secțiunea „Gândind ca un economist”.

## Compromisurile

Fiecare dintre noi face alegeri tot timpul – studenții decid să învețe mai mult la bibliotecă decât în câmin, să cumpere o pizza mai degrabă decât sushi, să se ducă la facultate decât să lucreze cu norma întreagă. Alegeri fac

până și societățile – să protejeze spațiile deschise decât să construiască mai multe case, să producă televizoare și să importe televizoare decât să producă televizoare și să importe computere, să micsoreze taxele decât să crească cheltuielile guvernului. În unele cazuri, indivizii sau guvernul face aceste alegeri explicit. Al decizi să studiezi economia, nu alte discipline. Guvernul decide în fiecare an dacă să micsoreze taxele sau să crească cheltuielile. În alte cazuri, alegerile au fost rezultatul unor acțiuni neordonate a milioane de indivizi. Nici statul și nici indivizii nu au decis să importe mașini din Japonia sau să exporte grâu în India. Dar în fiecare caz alegerile au implicat compromisuri – pentru a obține mai mult dintr-un bun trebuie să ai mai puțin dintr-un altul. Suntem obligați să facem compromisuri din cauza rarității.

Raritatea este un concept fundamental în economie, alegerile având importanță datorită insuficienței resurselor. Pe mulți dintre noi, venitul limitat ne obligă să alegem. Nu ne putem permite tot ceea ce am vrea să avem. Cheltuiind mai mult pe chirie, înseamnă că vom avea mai puțin bani pentru îmbrăcăminte și mâncare. Cumpărând parascare pentru mașină, înseamnă că în locul scaunelor de piele vom cumpăra unele mai ieftine, pentru a ne încadra în buget. Bugetul limitat nu este singurul motiv care ne obligă să facem compromisuri. Imaginați-vă un individ extrem de bogat, care poate avea tot ceea ce își dorește. Ne putem gândi că pentru acest individ nu există nimic limitat – până în momentul în care considerăm că și timpul este o resursă, și chiar și cel mai bogat individ trebuie să aleagă cu ce jucărie scumpă trebuie să se joace în fiecare zi. Luând timpul în discuție, ajungem la concluzia că raritatea există în viața tuturor.

Una dintre cele mai importante chestiuni cu care economiștii sunt de acord este faptul că raritatea are un rol fundamental. Putem rezuma acest lucru în felul următor: *Nu există prânz gratis. A avea mai mult dintr-un lucru înseamnă a renunța la un altul. Raritatea înseamnă că aceste compromisuri sunt un fapt al vieții.*

## Stimulentele

Putem spune că toți trebuie să facem compromisuri în alegerea pe care le facem. Este altceva să înțelegi cum indivizii și firmele aleg și cum aceste alegeri s-ar putea schimba în același mod în care circumstanțele economice se schimbă. Dacă se dezvoltă noi tehnologii, vor decide firmele să crească sau să reducă personalul angajați? Dacă prețul benzinei crește, indivizii vor decide să cumpere alte modele de automobile?

În fața unei decizii, oamenii evaluează diferențele opțiunilor pro și contra. Luând decizia privind mâncarea servită la cină, dumneavoastră și colegii dumneavoastră de cameră vă veți gândi să alegeți fie să mâncați iarbă pizza congelată, fie să ieșiți în oraș să mâncați sushi.

Similar, o firmă evaluează alternativele pro și contra pentru efectele diferitelor alegeri care se fac în privința profitului. Un lanț de magazine cu amănuntul care decide amplasarea noului magazin trebuie să se gândească la avantajele relative pe care le prezintă diferite amplasări. O amplasare s-ar putea să aibă mai mult trafic, dar să aibă o chirie mai mare. O altă zonă s-ar putea să fie mai puțin deservabilă din punctul de vedere al vedutii comerciale, dar să aibă o chirie mai mică.

Când indivizii care trebuie să ia o decizie cântăresc alternativele pro și contra cărora trebuie să le facă față, putem să prezicem cum vor răspunde ei schimbării condițiilor economice. Prețurile mai mari la benzina cresc prețul călătoriei, dar costul de transport pentru o mașină care consumă mai puțin crește mai lent decât cel al unei mașini sport. Prin urmare, indivizii care se gândesc să cumpere o mașină vor avea un stimulente mai mare să cumpere o mașină care are un consum mai mic. Dacă o firmă începe să-și vândă produsele pe Internet, nu va mai fi afectată de nivelul traficului din zona magazinului său. Aceasta reduce stimulentele ei de a plăti chirie într-o zonă cu mai mult trafic.

Economiștii analizează alegerile concentrându-se pe stimulente. Într-un context economic, stimulentele sunt beneficii (incluzând costurile reduse), acest lucru motivându-i pe indivizi, care iau decizii, în favoarea unei anumite alegeri. Mulți factori pot afecta stimulentele, printre cei mai importanți fiind *prețurile*. Dacă prețul benzinei crește, oamenii au un stimulente mai puternic în a conduce mai puțin. Dacă prețurile player-elor MP3 scad, oamenii au un stimulente mai mare să cumpere un CD. Când prețul unui bun crește, firmele sunt determinate să producă mai mult din bunul respectiv, pentru a-și mări profitul. Dacă o resursă folosită în producție, cum ar fi munca sau echipamentul, devine mai scumpă, firmele au un stimulente în a găsi o nouă metodă de producție care economisește resursa respectivă. Stimulentele sunt influențate de beneficiul pe care oamenii se așteaptă să-l câștige de pe urma diferitelor activități. Dacă venitul absolvenților de

## Stimulentele și prețul AOL

Astăzi, majoritatea serviciilor on-line, cum ar fi AOL, cer clienților un tarif fix lunar pentru acces la Internet. La începuturile Internetului, taxarea era un lucru de bază pentru minimele de acces la Internet. În 1997, AOL a anunțat că își va modifica modul de taxare și va permite accesul la Internet nelimitat. Serviciul AOL a fost cunoscut de aproape două decenții, și clienții au realizat că este aproape imposibil să te conectezi. De ce? Cum tariful nu mai era bazat pe numărul de minute, mulți clienți nu se mai

facultate crește, atunci stimulentele absolvirii unei facultăți de către persoanele care au născut o diplomă de licență crește. Când economiștii studiază comportamentul indivizilor sau firmelor, ei iau în calcul stimulentele cu care sunt confrunțate. Câteodată aceste stimulente sunt clare. Creșterea numărului de cursuri cerute pentru a obține o specializare în biologie reduce stimulentele nu vor mai fi la fel de evidente. De exemplu, mașinile mai rapide cresc stimulentele condusului cu viteze mai mari. Identificând stimulentele și contrastându-le, a realiza economiștii îl fac atunci când vor să înțeleagă alegerile indivizilor sau ale firmelor.

*Cei care iau decizii răspund la stimulente; pentru a înțelege alegerile, stimulentele contează.*

## Schimbul

Chiar și Robinson Crusoe, trăind singur pe o insulă pustie, a realizat alegeri și a răspuns la stimulente în realizarea acelor alegeri. Dar, pentru majoritatea dintre noi, viziile noastre economice sunt împlinite cu viziile altor milioane de indivizi. Hrana pe care o mâncăm poate fi cultivată în Mexic, parafină pot fi produse în Taiwan și mașina în Detroit. Pentru a produce un singur bun, cum ar fi o mașină sau un computer, trebuie să fie luate mii de decizii. Deoarece economia este formată din milioane de produse diferite, nu doar din automobile și computere, este o minune că economia industrială modernă funcționează atât de cât, ca să nu mai vorbim de faptul că face acest lucru la fel de bine în majoritatea timpurilor. Minunea este evidentă atunci când ne gândim la cazuri în care nu este funcțional: în timpul crizei din anii 1930 în Rusia, unde tranziția durerăsoasă la economia de piață a lăsat mulți muncitori neplătiți luni de zile, și economiile mai puțin dezvoltate din multe țări din Africa, Asia și America Latină, unde standardele de viață rămân mizerabile.

## CÂNDIND CA UN ECONOMIST



O dată conectat, ei pur și simplu lasă conexiunea AOL deschisă, jînărînd ocupat modemul AOL. Atunci când clienții trebuia să plătească un tarif bazat pe numărul de minute, aveau stimulentele de a se deconecta când serviciul nu era folosit. Când acest stimulente dispăru, nu mai apărea inițiativa de a economisi timpul de conectare. Dacă s-ar fi gândit la stimulente, AOL ar fi realizat că ar fi trebuit să-și mărească cu mult capacitatea modemului înainte să anunțe noul plan de tarife.



Înt-un fel, deciziile luate – de indivizi, meșteșuguri, firme și guvern – împreună determină în ce fel resursele limitate ale economiei, incluzând pământul, munca, utilitățile, petrolul și alte resurse naturale, sunt folosite. De ce pământul folosit pentru cultivarea plantelor poate fi folosit în alt caz pentru o fabrică care produce cipuri de siliciu? Cum s-a înălțat că, în primele două decenii ale ultimului secol, resursele au fost transferate de la fabricarea căruțelor la fabricarea caroseriilor pentru automobile? Că fierarii au fost înlocuiți cu mecanicii auto? Cum interacționează deciziile a milioane de consumatori, muncitori, investitori, manageri și oficiali guvernamentali pentru a determina modul în care sunt folosite resursele disponibile limitate pentru societate? Cum este posibil ca economiile moderne să poată produce milioane de bunuri diferite într-un mecanism care pare neordonat? Și dacă resursele sunt limitate, există un mecanism care asigură cea mai bună foloasă a lor? Răspunsul la aceste întrebări se găsește în rolul schimbului voluntar pe piețe.

Cu mult înainte de apariția societăților industriale moderne, beneficiile schimbului erau bine înțelese. Societățile de pe coastă, cu acces la pescuit, de exemplu, făceau comerț cu o parte din societățile continentale, primind în schimb carne sau blănuri, societatea continentală schimbă carnea și blănurile pentru pește, care valora mai puțin pentru pescari decât mărta pentru care făceau schimb. Ambele grupuri profitau din acest schimb voluntar.

În societățile moderne au loc milioane de schimburi. Puțin indivizi produc oțetare dintre bunurile pe care vor să le consume. În schimb, profesorii, ofițerii de poliție, avocații și lucrătorii în construcții își vând serviciile unui district școlar, unui oraș, unui client sau unui constructor de case, și cu venitul obținut cumpără diferite bunuri sau servicii pe care doresc să le consume, bunuri care au fost produse de alții. O idee importantă în economie este tehnologia faptului că *zimbetele* tabere au de căștigat din acest schimb voluntar. Indiferent că este un schimb voluntar între doi indivizi, între un individ și o firmă sau între rezidenții ce aparțin unor țări diferite, schimbul poate ridica nivelul de trai al ambelor tabere.

Economii definesc orice situație în care schimbul are loc ca reprezentând o piață. Vrem de patru mii de ani societățile au stabilit locuri de întâlnire, acestea fiind piețe aparținând satelor sau târguri periodice, unde oamenii și-au adus produsele, s-au tocmnit pentru unuși pe care voiau să-l schimbe cu un altul și au profitat de beneficiile schimbului. Conceptul economic de piață includea în mod obișnuit orice situație în care avea loc un schimb, chiar dacă acest schimb nu semăna cu unul din buzare sau din buză de valori moderne. În magazine, fie ele mici sau mari, clienții rareori se tocmnesc asupra prețului. Când producătorii achiziționează materiile prime necesare pentru

producerea bunurilor, ei plătesc cu bani, nu cu alte bunuri. Majoritatea produselor, de la camere video la haine, nu sunt vândute direct de la producător la consumator. În schimb, ele sunt vândute de la producător la distribuitor, de la distribuitor la comercianți și de la comercianți la consumatori. Toate aceste tranzacții sunt definite prin conceptele de piață și economie de piață.

Înt-o economie de piață precum cea a SUA, majoritatea schimburilor au loc prin intermediul pieței, și aceste schimburi sunt ghidate de prețurile bunurilor și serviciilor implicate. Bunurile și serviciile care sunt insuficiente sau care necesită multe resurse pentru a le produce au un preț mai mare. Automobilele sunt mai scumpe decât paharele din carton, avocații cer mai mulți bani decât administratorii de imobile. Ca rezultat, piața îi obligă pe consumatori să facă alegeri care reflectă insuficiența, și de aceea resursele sunt folosite mai eficient.

### Sie-uri cu licitații

Licitarea este o formă a pieței unde toți potențialii cumpărători trebuie să fie prezenți într-un singur loc. Acum licitațiile se țin pe Internet, unde poți participa indivizi de oriunde de pe mapamond. Unele site-uri, cum ar fi eBay (<http://www.ebay.com>), oferă aproape orice spre vânzare. Altele site-uri sunt specializate. De exemplu, Heritage.com (<http://www.heritage.com>) este un site unde se licitează opere de artă. Până și Guvernul SUA a intrat în această afacere. Trezoreria SUA nu licitează propriu-zis bunuri pe Internet, dar folosește Web-ul pentru a face publice locurile în care proprietățile confiscate vor fi licitate (<http://www.treas.gov/auctions/customs/>).



Asfel, economiile de piață se bazează în principal pe schimburile pieței pentru a răspunde la întrebările economice fundamentale: Ce și cât de mult se produce?

Cum se produce? Pentru cine se produce? Cine ia deciziile economice? Indivizi și firmele iau deciziile. Indivizii iau deciziile care reflectă opțiunile proprii sau reacția lor cu privire la stimulentele cu care se confruntă. Firmele iau deciziile care le maximizează profitul și concurența să producă bunuri, pe care consumatorii îi doresc la cel mai mic preț posibil. Acest proces determină ceea ce se produce, cum se produce și pentru cine. În timp ce firmele concurează în realizarea profitului, consumatorii are de câștigat din varietatea produselor și din prețurile la care sunt furnizate. Privind în ansamblu, piețele asigură că resursele societății sunt utilizate eficient.

În unele zone totuși, piețele conduc la rezultate pe care societatea le consideră inadecvate. S-ar putea să fie prea multă poluare, prea multă inegalitate, prea puține oportunități pentru educație, sănătate și siguranță. Când piața nu funcționează bine, oamenii se întorc spre guvern. O economie ca aceea a SUA este numită *frecvent economie mixtă* – una care se bazează în principal, dar nu exclusiv pe interacțiunea liberă dintre consumatori și producători pentru a determina ce este produs, cum și pentru cine produce. În unele domenii, guvernul ia deciziile, în altele impune reguli, menținând care atacează stimulentele firmelor și meșteșugurilor, și în multe domenii sunt implicate atât sectorul privat, cât și cel public (educația este un bun exemplu).



### Întrebările de bază ale economiei

1. Ce se produce și în ce cantitate?
2. Cum sunt produse aceste bunuri?
3. Pentru cine sunt produse aceste bunuri?
4. Cine ia deciziile economice și prin ce proces?

Guvernul are un rol fundamental în toate economiile de piață. În SUA, guvernul creează structura legală în care firmele și indivizii operează. Reglementează activitățile economice pentru a asigura că nu apar discriminații în funcție de sex sau rasă, nu se înșală consumatorii, se are în vedere siguranța angajaților, nu se poluează aerul sau apa. În unele industrii, guvernul operează ca o firmă privată: de exemplu, unul dintre cei mai mari producători de electricitate, Tennessee Valley Authority (TVA), mulți copii învață la școli publice, majoritatea corespondenței este încă livrată de Poștă. În alte cazuri, guvernul furnizează bunuri sau servicii care nu pot fi furnizate de sectorul privat, cum ar fi apărarea națională, drumurile și moneda națională. Programele guvernamentale ajută persoanele în vârstă prin sistemul de securitate socială (care asigură venitul pentru pensionari) și cel de sănătate (care finanțează venitul medical pentru persoanele vârstnice). Guvernul îi ajută pe cei cu probleme economice, prin ajutor de șomaj pentru șomeri și ajutor social pentru persoanele handicape. Guvernul asigură și un venit minim pentru șomeri, în special copii, prin programe de asistență socială.

Oricât își poate imagina foarte ușor că guvernul controlează economia într-un mod mai direct, în țările în care luarea deciziilor este centralizată și concentrată asupra guvernului, birocrata guvernului ar putea decide ce și cât de mult ar trebui să producă fabricile și să stabilească impozitele care ar trebui plătite. Cei puțin până de curând, guvernele din țări precum fostă Uniune Sovietică și China

au încercat să controleze practic toate deciziile majore privind alocarea resurselor. Chiar și în Europa, de curând, multe guverne au condus companii petroliere, mine de cărbune și companii de telefonie. Totuși, într-o măsură tot mai mare, guvernele vând aceste „întreprinderi” sectorului privat, proces numit *privatizare*.

Economii de piață, în care indivizii și firmele decid ce să producă și cât de mult să plătească, s-au dovedit a fi benefice dezvoltării de noi tehnologii și produse. Este greu să-ți imaginezi birocrata guvernului creând playere MP3 sau iMac-uri în culori de neon. Piețele, de asemenea, asigură ca resursele să fie folosite eficient.

*Schimbările de pe piețe reprezintă o cheie pentru a înțelege modul de alocare a resurselor, ce se produce, cine câștigă și ce câștigă.*

### Informația

O alegere bună necesită informație. La urma urmei, este greu să pui în raport costurile și beneficiile dacă nu știi ce sunt! O firmă care studiază achiziționarea unui nou software pentru sistem trebuie să știe nu numai costul diferitelor alternative, ci și posibilitățile și limitările fiecăreia. Informația este în multe situații precum alte bunuri și servicii. Firmele și indivizii sunt dispuși să cumpere informația, iar instituțiile specializate se dezvoltă vânzând informații. În multe domenii de activitate, organizații separate sunt create independent pentru cumpărături. Dar există și aspecte fundamentale prin care informația diferă de celelalte bunuri. Cel care vinde mașini te va lăsa să faci un test-drive înainte să cumperi, dar cel care vinde informația nu te va lăsa să o vezi înainte să o cumperi. O dată ce vezi informația, nu vei mai avea nici un stimul să o cumperi. O altă diferență între bunuri și informație este aceea că, spre deosebire de o cutie de băutură răcoritoare, informația poate fi împărțită liber. Când îți spun ceva, nu se pierde din ceea ce știu (dar s-ar putea să pierd din profitul pe care l-aș putea câștiga).

În unele domenii-cheie din economie, rolul informației este atât de important încât poate schimba natura pieței. Pe piața mașinilor „second hand”, atunci când cumpărătorii și vânzătorii negociază asupra prețului unei mașini folosite, s-ar putea să aibă păreri diferite asupra calității acesteia. Vânzătorul poate avea informații mai bune, dar ar putea să mină în privința ei, având în vedere că o calitate mai bună înseamnă un preț mai mare. Ca rezultat, cumpărătorul nu poate decât să creadă afirmațiile conform cărora mașina ar fi în stare perfectă. Când consumatorul îi lipsește informația adecvată pentru a face o alegere informată, guvernul intervine și le cere firmelor să

furnizeze informații. The Securities and Exchange Commission (SEC), care supraveghează bursile americane de valori, le pune firmelor anumite condiții înainte de a-și lista acțiunile la bursă, cum ar fi Bursa de Valori New York (New York Stock Exchange). Aceasta ajută la asigurarea faptului că investitorii privați au informații serioase în baza deciziilor de a investi. SEC mai are și rolul de a aplica legea împotriva „tranzacțiilor din interior” pentru a se asigura că managerii unei companii nu profită de informația care nu este încă disponibilă publicului. Chiar și în absența legilor, firmele au stimulentele de a-i informa pe clienții că marea lor este de cea mai bună calitate. O cale de a face aceasta oferită este să ofere o garanție, pe care producătorii de bunuri de proastă calitate nu și-ar putea permite să o ofere.

Informațiile imperfecte se pot amesteca cu stimulente. Angajatorii vor să creze stimulente pentru ca angajații să lucreze mai mult. Un mod de a face acest lucru este să plătești fiecare angajat după cât de mult muncește. Adeseori este foarte greu să măsoari productivitatea unui muncitor. Dacă performanța poate fi măsurată doar imperfect, este greu să crezi o legătură între productivitate și plată. De exemplu, o dezbaterie aprinsă îngrijorează SUA: legarea salariului profesorilor de performanță. Deoarece este foarte greu să se măsoare performanța profesorilor, aceștia sunt plătiți în marea majoritate după vechime.

*Informația sau absența acesteia joacă un rol-cheie în determinarea formelor pieței și abilitatea piețelor private de a asigura folosirea cât mai eficientă a resurselor insuficiente.*

## Distribuția

Economia de piață nu determină numai ce bunuri sunt produse și cum sunt produse, ci determină și pentru cine sunt produse. Mulți oameni găsesc inacceptabilă modalitatea în care piața distribuie bunurile pentru menaje. Deși recunoaștem eficiența capitalismului în a face avere, rămân deficiențe majore în modul în care piața distribuie averea și cu privire la efectele competiției bune în societate.<sup>1</sup> Precum persoanele de la o licitație, participanții pe piață sunt dispuși să plătească în funcție de vânt. Veniturile diferă de la o ocupație la alta, cum putem observa în figura 1.1. Unele grupuri de indivizi – incluzând-i pe cei care nu au nici o calificare pe care piața o poate – primesc un venit atât de mic încât nu și pot hrăni și educa copiii fără un ajutor financiar din exterior. Guvernul furnizează asistență, încercând să crească egalitatea veniturilor.

<sup>1</sup> Alan Greenspan, discurs ținut la Federal Reserve Bank of Kansas City Jackson Hole Conference, 25 august 2000.

Măsurile care atenuează impactul distributiv al pieței ar putea afecta și stimulentele economice. Deși tranzițiile sociale furnizează un venit minim pentru cei săraci, taxele din care ei sunt ajutați i-ar putea descuraja pe oameni să muncească și să facă economii. Dacă guvernul încazează unul din doi sau trei dolari pe care un individ îi câștigă, acel individ nu ar mai avea înclinarea să muncească mai mult. Și dacă guvernul ia un dolar din doi sau trei pe care un individ îi economisește, persoana va hotărâ să cheltuiască mai mult și să economisească mai puțin. Astfel, eforturile guvernului de a redistribui venitul pot duce la reducerea eficienței economice. Încrederea fundamentală asupra înțelegerii deciziilor private în SUA reflectă credința economiștilor că această încredere este potrivită și necesară pentru eficiența economică. Totuși economiștii cred că anumite intervenții din partea guvernului sunt binevenite.

Echilibrarea balanței între sectorul privat și cele publice, între preocupările pentru egalitate (adesea numite *preocupări pentru echitate*) și eficiență reprezintă o problemă centrală în economiile moderne. Ca și în altă parte, trebuie făcute compromisuri.

## Cinciile principale

DE  
RETINUT

1. **Compromisurile:** resursele sunt insuficiente, deci compromisurile sunt un fapt clar al vieții.
2. **Simulentele:** în luarea deciziilor, cei care iau decizii răspund la stimulente.
3. **Schimburi:** oamenii profită din schimburi voluntare, și în economiile de piață schimburile duc la o folosire eficientă a resurselor.
4. **Informația:** structura piețelor și cât de bine funcționează ele depind de informația disponibilă pentru cei care iau decizii.
5. **Distribuția:** piețele determină modul în care bunurile și serviciile produse de către economie sunt alocate membrilor societății.

## Trei piețe principale

Economia de piață se învârtă în jurul schimbului dintre indivizi (sau menaje), care cumpără bunuri și servicii de la firme, și firme, care cumpără bunuri și servicii de la producători. Într-o economie de piață, bunurile și serviciile de producție se realizează producția, bunurile și serviciile pe care le vând. Gândindu-se la o economie de piață, economiștii își concentrează atenția asupra a trei mari categorii de piețe în care indivizii și firmele interacționează. Piețele în care firmele își vând produsele menajelor se numesc **piețe ale bunurilor**. Multe firme vând bunuri de asemenea, altor firme, iar produsele primei firme devin materialele primare ale celei de a doua. Și aceste tranzacții pot apărea pe piețele bunurilor.

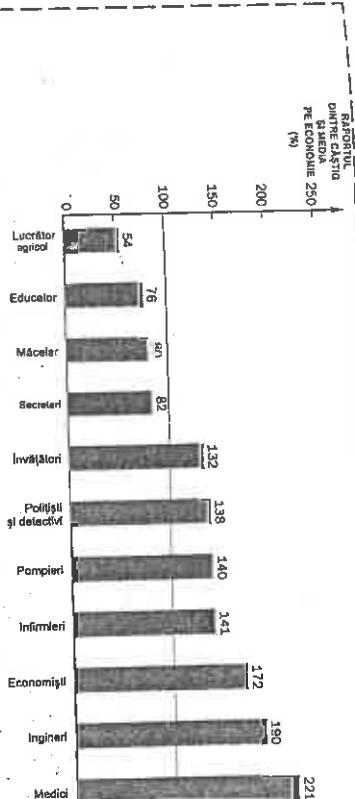


Figura 1.1 **Cine ia această producția SUA?**

Graficul măsoară câștigurile medii ale unor diferite profesii în raport cu salariul unui muncitor obișnuit. Fermierii câștigă numai 54% din venitul mediu al unui muncitor, învețătorii din școala elementară câștigă cu 32% mai mult decât un muncitor obișnuit, în timp ce medicii câștigă de peste două ori mai mult.

SURSA: Biroul de Statistică a Muncii, *Current Population Survey of Employment and Earnings* (ianuarie 1998).

Ca întâi în procesul de producție, firmele au nevoie

(în afară de materialele cumpărate de pe piața bunurilor) de unele combinații de forță de muncă și utilități pentru realizarea produsului final. Firmele pot achiziționa factorii muncă de pe piața forței de muncă. Ele strâng fonduri pentru a cumpăra materiile prime de pe piața capitalului. În general, economiștii au pus problema și unei a treia materii prime, pământul, dar în economiile moderne pământul este pe planul al doilea. Pentru majoritatea scopurilor, este suficient să îi seama de trei piețe principale – a bunurilor, a forței de muncă și a capitalului – și această lucrare va urma acest tipar.

Cum arată figura 1.2, indivizii participă la toate cele trei piețe. Cănd indivizii cumpără bunuri sau servicii, ei au rolul de **consumatori** pe piața produselor. Când oamenii au rolul de **lucrători**, economiștii spun, că ei „vând forța de muncă”. Când oamenii cumpără acțiuni de la o firmă cotată la bursă, fac depozite de economii sau împrumută bani unei afaceri, ei participă la piața de capital **ca investitori**.

## Termeni înșelători

Termeni din economie sunt adesea simțieni cu cei folosiți în mod uzual, dar pot avea înțelesuri speciale. Termenii **pieță** și **capital** ilustrează această problemă. Sensul termenului **pieță** este folosit pentru a învoia imaginea aglomerată a unei piețe, dar ea nu este o piață formală pentru majoritatea bunurilor și serviciilor.

Există cumpărători și vânzători, și economiștii analizează rezultatele ca și cum ar fi o singură piață unde au loc toate tranzacțiile. De exemplu, economiștii analizează „piața cărților” chiar dacă cumpărătorii și vânzătorii din această piață interacționează în mi de librării individuale sau locații on-line de vânzare a cărților.

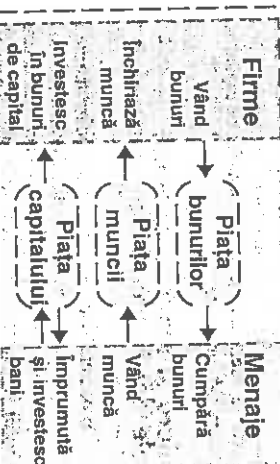


Figura 1.2 **Trei piețe principale**

Pentru economiști, oamenii poartă diferite feluri de plăți. Ei sunt de obicei consumatori pe piața bunurilor, lucrători pe piața forței de muncă și persoane care se împrumută sau împrumută pe piața capitalului.

DE  
RETINUT

## Trei piețe principale

1. **Piața bunurilor:** piețele pe care firmele își vând bunurile produse.
2. **Piața muncii:** piața pe care menajele vând forța de muncă, iar firmele o cumpără.
3. **Piața capitalului:** piața pe care fondurile sunt depozitate și împrumutate.

Pe deasupra, economiștii vorbesc adesea despre „piața forței de muncă” ca și cum toți muncitorii ar fi la fel. Dar muncitorii diferă între ei. În unele cazuri, aceste diferențe sunt importante. Am putea vorbi apoi despre „piața muncitorilor calificați” și „piața inginerilor de sistem”. În alte cazuri – cum ar fi cele în care vorbim despre starea generală a economiei și ne concentrăm asupra ratei șomajului (proportia muncitorilor care caută de lucru, dar nu găsesc) – aceste diferențe pot fi ignorate.

Când zărele scriu despre piața capitalului, se referă la brokerii sau comercianții de titluri („bond traders”) și companiile la care ei sunt angajați de pe Wall Street sau din alte districte financiare. Când economiștii folosesc termenul de „piața capitalului”, ei se referă la un concept mai larg, care include toate instituțiile de colectare de fonduri (și, cum vom vedea mai târziu, împărțirea și asigurarea riscului), incluzând bănci și companii de asigurare.

Termenul *capital* este încă folosit și cu un alt sens – se referă la utilajele și clădirile folosite pentru producție. Pentru a distinge acest uz particular, în acest manual ne vom referi la mașini și utilaje ca la bunuri de capital. Termenul *pieța capitalului* se referă la piața unde fondurile sunt economisite și împrumutate. *Piața bunurilor de capital* se referă la piețele unde bunurile de capital sunt vândute sau cumpărate.

## Micro și macroeconomia: cele două ramuri ale economiei

Economiștii au dezvoltat două moduri diferite de abordare a economiei. Studiul detaliat al deciziilor luate de firme și menaje, dar și al prețurilor și producției din anumite industrii se numește *microeconomie*. *Microeconomia* (*micro* este un derivat din limba greacă pentru cuvântul „mic”) studiază aprofundat comportamentul unităților – firmelor, menajelor, indivizilor – ce formează economia. Ea se ocupă de analiza modului în care indivizii iau decizii și de factorii ce influențează aceste decizii.

Dimpotrivă, *macroeconomia* (*macro* este un derivat din limba greacă pentru cuvântul „mare”) privește economia ca un întreg, în special comportamentul acesteia luat ca un tot, dar și fluctuațiile mărimilor agregate, cum ar fi rata șomajului, a inflației, a creșterii economice, dar și balanța comercială. Mărimile agregate nu ne indică activitățile unei firme sau unui menaj. Ele ne indică ce se întâmplă pe tot sau în medie. Într-o economie dinamică, întodeauna există anumite industrii care se extind și altele care se contractă. De exemplu, în cadrul expansiunii economice de la sfârșitul anilor 1990, au fost maritori dezvoltări rapide a industriilor legate de Internet, în timp ce firmele petroliere din Texas au avut un regres economic. De ce uneori există creștere economică, dar nivelul activității economice de fapt scade, și nu doar în industrii izolate, ci în aproape toate industriile?

În macroeconomie, analizăm de asemenea comportamentul nivelului general al prețurilor, ratei dobânzilor și cursului de schimb. De ce prețurile aproape tuturor bunurilor și serviciilor cresc în unele perioade rapide, iar altele rămân constante? De ce fluctuează ratele dobânzilor? Și ce determină valoarea dolarului comparativ cu alte valute?

În abordarea acestor probleme este important de amintit că, de fapt, comportamentul economiei ca întreg este dependent de deciziile luate de milioane de menaje și firme în economie, ca și de deciziile luate de guvern. Perspectivile *micro* și *macro* sunt două feluri de a privi același lucru. *Microeconomia* reprezintă privirea de jos în sus asupra economiei; *macroeconomia* reprezintă privirea de sus în jos.

### Partile economiei

DE  
REȚINUT

*Microeconomia*: studiază deciziile menajelor și firmelor și detaliază studiul prețurilor și producției în diferite industrii.

*Macroeconomia*: studiază comportamentul economiei ca un tot și comportamentul variabilelor agregate precum șomajul, creșterea economică, nivelul prețurilor și inflația.

## Știința economică

Economia este o *știință socială*. Ea studiază problema socială a alegei într-o viziune științifică, ceea ce înseamnă că este construită pe o explorare sistematică a problemelor de a alege. Această explorare sistematică implică atât formularea teoriilor, cât și examinarea datelor.

O teorie conștientă într-un set de ipoteze și concluzii derivate din aceste ipoteze. Teoriile sunt exerciții logice: dacă presupunerea este corectă, atunci apare rezultatul. Dacă toți absolvenții de facultate au o șansă mai mare de a-și găsi slujbe, și Ellen este o absolventă de facultate, atunci Ellen are o șansă mai mare de a găsi o slujbă decât cineva fără facultate. Economiștii fac previziuni pe baza teoriilor. Ei ar putea folosi teoriile pentru a prezice ce s-ar întâmpla dacă ar mări o taxă sau dacă ar limita importul unei mașini străine. Predicțiile unei teorii sunt de forma: „Dacă o taxă este mărită și dacă piața este competitivă, atunci producția va scădea și prețurile vor crește.”

În dezvoltarea teoriilor, economiștii folosesc *modele*. Pentru a înțelege cum sunt folosite modelele în economie, luați ca exemplu un producător de mașini moderne încercând să proiecteze un nou automobil. Biste extrem de scump să construiască o mașină nouă. Decăi să crește o mașină având în vedere fiecare concept pe care inginerii și proiectanții îl consideră potrivit pentru

noua mașină, companiile folosesc modele. Proiectanții ar putea folosi un model de plastic pentru a studia forma generată a vehiculului și pentru a stabili reacțiile la estetica autovehiculului. Inginerii ar putea folosi un model computerizat pentru a studia rezistența la aer, de unde calculează consumul de combustibil.

Exact așa cum inginerii construiesc diferite modele pentru a studia principalele caracteristici, economiștii construiesc diferite modele ale economiei – în ecuații sau în cuvinte – pentru a descrie trăsăturile particulare ale economiei. Un model economic ar putea descrie o relație generală între cantitatea de mașini cumpărate („Când veniturile cresc, numărul de mașini cumpărate crește”), o relație cantitativă („Când venitul crește cu 10%, numărul de mașini cumpărate crește în medie cu 12%”) sau numărul de mașini cumpărate crește în medie cu 12% sau să facă o predicție generală („Creșterea taxelor la benzina va conduce la o scădere a cererii de mașini”).

## Descoperirea și interpretarea relațiilor

O *variabilă* este o mărime care poate fi măsurată și care se schimbă. Prețurile, salariile, dobânzile și cantitățile cumpărate sau vândute sunt variabile. Ce îi interesează pe economiștii vând ce pare să fie o relație variabilă. Când economiștii văd ce pare să fie o relație sistematică între aceste variabile, ei întrebă: s-ar fi putut dezvolta întâmplător sau chiar există o relație sistematică? Aceasta este o întrebare de corelație.

Economiștii folosesc teste statistice pentru a măsura și a testa corelațiile. Consideră că poți să decizi dând cu banul. Dacă dai de zece ori, și de 6 ori apare capul și de 4 ori banul, este moneda obiectivă? Sau ea este părtinitoare în favoarea capului? Testele statistice vor arăta că rezultatul, de 6 ori capul și de 4 ori banul, s-ar fi putut să fie întâmplător, deci nu dovedește că moneda este părtinitoare. De asemenea, nu dovedește că moneda nu este părtinitoare. Dovezile nu sunt îndajuns pentru a trage o concluzie. Dar dacă dai cu banul de 100 de ori și obții de 80 de ori capul, testele statistice îți demonstrează că posibilitatea ca acest lucru să se întâmple printr-un noroc chior cu o monedă corectă este extrem de mică. Dovezile susțin afirmația că moneda este părtinitoare.

O logică sumară poate fi utilizată pentru corelațiile dintre variabilele economice. Oamenii cu o educație superioară tind să câștige salarii mai ridicate. Este această corelație bazată numai pe noroc? Testele statistice arată că există o relație sistematică între educație și salarii, indiferent că evidența este insuficientă pentru o concluzie sau că ea se bazează pe șansă.

### Cauzalitate și corelație

Economiștii ar dori să realizeze mai mult decât simple afirmații că diferite variabile sunt într-adevăr

corelate. Ei ar dori să ajungă la concluzii că modificările unei variabile sunt *cauza* care provoacă modificarea unei alte variabile. Această separare între corelație și *cauza* este importantă. Dacă o variabilă o „influentează” pe cealaltă, atunci, schimbând o variabilă, automot o schimbăm și pe cealaltă. Dacă această relație este doar o corelație, s-ar putea să nu fie adevărat.

În anii 1970, importurile de mașini din Japonia în SUA au crescut, în timp ce vânzările mașinilor americane a scăzut. Cele două variabile erau corelate negativ. Dar aceasta a dovedit că importul în cantități mai mari de mașini japoneze a cauzat scăderea vânzărilor de mașini americane? Dacă declinul producției de mașini americane din această perioadă a avut ca principială cauză producerea de către americani a unor mașini care consumau mult și pe care japonezii nu le mai doreau; reducându-se vânzările mașinilor japoneze, nu înseamnă neapărat că vânzările de mașini americane vor crește. Pe scurt, dacă ar fi o cauză comună pentru ambele schimbări – creșterea prețului petrolului în 1973 ducând la creșterea vânzărilor de mașini japoneze care consumau puțin – atunci lucrurile se vor schimba numai când companiile americane vor produce mașini care vor consuma mai puțin sau prețul benzinei va scădea.

În unele cazuri, *direcția* cauzalității nu este clară: mărirea volumului de vânzări de mașini japoneze a cauzat scăderea celor americane sau viceversa? De exemplu, s-ar fi putut al scăderii volumului de vânzări americane au fost motivele care au produs deficiențele. Când mașinile americane grevele care au produs deficiențele. Când mașinile americane nu au fost disponibile, consumatorii s-au întors spre cele japoneze. Pentru a valida o afirmație dintr-o explicație – fie că mărirea volumului de vânzări japoneze a dus la scăderea volumului de vânzări americane, fie că scăderea volumului de vânzări americane a dus la creșterea volumului de vânzări japoneze sau amândouă au fost cauzate de un *treilea* factor – se cere o examinare mai atentă, de exemplu în direcții diferite față de cele obținute.

## De ce se contrazic economiștii?

Foarte frecvent, economiștii trebuie să facă judecăți de valoare asupra problemelor politicii publice. Ar trebui ca guvernul să micșoreze taxele? Conștient de pe Internet ar trebui supus taxelor? Guvernul ar trebui să impună reglementări asupra mediului, și dacă da, cum ar trebui gândite? În aceste discuții politice, economiștii contrazic adeseori. Au păreri diferite despre modul în care funcționează o lume, în descrierile lor despre economie sau în predicțiile lor despre consecințele anumitor acțiuni sau ei diferă în domeniul judecăților de valoare, în mo de evaluare a acestor consecințe.

Când descriu economia și construiesc modele care prezintă evoluția economiei sau efectele diferitelor politici, economiștii sunt implicați în ceea ce se numește **economie pozitivă**. Când evaluează politicile alternative, cântărind diferitele beneficii și costuri, ei sunt implicați într-o **economie normativă**. Economia pozitivă se concentrează asupra a ceea ce „este”, descriind cum funcționează economia. Economia normativă se ocupă cu ceea ce ar trebui să fie”, cu hotărârile despre dezinabilitatea cursului acțiunii. Economia normativă se folosește de economia pozitivă. Nu putem face judecăți asupra dezinabilității unei politici decât dacă avem o imagine clară asupra consecințelor. O bună economie normativă încearcă de altfel să explice valorile sau obiectivele încorporate în judecata de valoare considerată. Ba încearcă să exprime părerile în felul acesta: „Dacă acestea sunt obiectivele tale, atunci aceasta este cea mai bună politică posibilă.”

Să considerăm aspectele normative și pozitive asupra propunerii de a restricționa importurile de mașini din Japonia. Economia pozitivă ar descrie aceste consecințe: prețurile ridicate pe care consumatorii trebuie să le plătească, vânzările ridicate ale mașinilor americane, gradul de ocupare și profiturile ridicate din economia americană, poluarea și importurile de petrol ridicate deoarece mașinile americane consumă mai mult decât cele japoneze. Economiiștii s-ar putea să se contrazică asupra consecințelor, restricționării importurilor pentru că ei diferă în ceea ce privește modul cel mai potrivit de abordare a economiei sau pentru că diferă și mășinile; pot să fie de acord că prețurile vor crește, dar se vor contrazice la cât de mult ar trebui să crească prețurile.

În final, totuși, întrebarea asupra politicii este: *ar trebui să existe restricții asupra importului de mașini japoneze?* Aceasta este o întrebare normativă. Economia normativă ar analiza aceste efecte variate – pierderile consumatorilor, câștigurile producătorilor, creșterea veniturii și a poluării – pentru a ajunge la o judecată, generală. Economile normative creează contexte în care aceste judecăți complicate pot fi realizate într-un mod sistematic. Economiiștii, precum membrii oricărei alte profesii, au adesea diferite valori. Doi economiști s-ar putea pune de acord că o modificare a taxei ar crește economia, dar ar beneficia mai mult cei bogăți decât cei săraci. Totuși ar putea ajunge la concluzii diferite asupra dezinabilității acestei modificări de taxă. Cineva s-ar putea opune acestei modificări la nivelulul taxei deoarece mărește inegalitatea veniturilor; altcineva ar putea s-o susțină deoarece promovează economisirea. Ei diferă cu privire la valorile care le pun pe seama schimbării politicii, deci ajung la concluzii diferite chiar dacă vor cădea de acord asupra analizei pozitive cu privire la politica propusă.

În timp ce economiștii s-ar putea să aibă foarte multe de făcut ei se pun de acord mai des decât se contrazică. Când se contrazică, economiștii încearcă să fie clari asupra sursei neînțelegerii: (1) care sunt diferențele care rezultă din modele, (2) care sunt diferențele care reies în urma estimării relațiilor cantitative și (3) care sunt diferențele care reies din acceptarea unor anumite sisteme de valori? Clarificarea sursei și motivelor acestor neînțelegeri poate constitui o cale eficientă de a învingea mai mult.

## Rezumat și exerciții

### Sumar

1. Economia este studiul modului în care indivizii, firmele și guvernele din societatea noastră fac alegeri. Alegerile nu pot fi evitate deoarece bunurile, serviciile și resursele dorite sunt insuficiente.
2. Economiiștii studiază modul în care indivizii, firmele și guvernele din societatea noastră fac alegeri concentrându-se asupra stimulentei. Căminii răspund la schimbările stimulentei alternați alegerile pe care le fac.
3. Schimbul apare pe piețe. Cu schimbul voluntar, ambele părți ale tranzacției au de câștigat.
4. Alegerea necesită informație. Limitarea informației imperfecite poate afecta stimulentele și capacitatea pieței private de a asigura o folosire eficientă a resurselor insuficiente pentru societate.
5. Venitul pe care căminii îl primesc este determinat de economia de piață. Ingrisorările asupra distribuției echitabile de avere și venit în economie conduc la programe guvernamentale care cresc egalitatea veniturilor.
6. SUA au o economie mixtă, una în care regăsim amestecul între luarea deciziilor publice și private. Economia se bazează în principal pe interacțiunea privată a indivizilor și firmelor pentru a determina modul în care resursele sunt alocate, dar în care guvernul joacă un rol important. O problemă principală pentru orice economie este găsirea unei combinații echilibrate între sectoarele publice și private.
7. Termenul *pieță* este folosit pentru a descrie orice situație în care au loc schimburi. Pe piața americană, indivizii, firmele și guvernul interacționează pe piața bunurilor, piața forței de muncă și piața capitalului. Cele două mari ramuri ale economiei sunt macro și microeconomia. Microeconomia se concentrează asupra comportamentului firmelor, menajelor și indivizilor care formează economia. Macroeconomia se concentrează asupra comportamentului economiei ca întreg.
9. Economiiștii folosesc modele pentru a studia cum funcționează economia și pentru a prezice ce se va întâmpla dacă ceva se schimbă. Un model poate fi reprezentat în cuvinte sau în ecuații și este proiectat pentru a oglini caracteristicile esențiale ale fenomenului specific studiat.

10. Corelațiile între două variabile există atunci când variațiile au tendința să se modifice simultan într-un mod previzibil. Totuși simpla existență a unei corelații nu dovedește că un factor îl face pe celălalt să se schimbe. În plus, factorii exteriori i-ar putea influența pe amândoi.
11. Economia pozitivă studiază modul de funcționare a economiei. Neînțelegerile din economia pozitivă se concentrează pe modelul de piață sau economie adecvat și mărimea cantitativă caracterizând modelele. Economia normativă se ocupă cu dezinabilitatea unor diferite acțiuni. Neînțelegerile din economia normativă se concentrează pe diferențele dintre valorile plasate pe anumite costuri și beneficii ale unor anumite acțiuni.

### Cuvinte-cheie

- tranzacții
- teorie
- stimulente
- corelație
- schimb
- cauzalitate
- informație
- economie pozitivă
- distribuție
- economie normativă
- ratiale
- economie de piață
- piața bunurilor
- piața forței de muncă
- piața capitalului
- bunuri de capital
- microeconomie
- macroeconomie

### Întrebări recapitulative

1. De ce sunt inevitabile schimbările? De ce sunt necesare stimulentele în înțelegerea alegerilor?
2. În urma unui schimb voluntar, de ce profită ambele părți?
3. Cum diferă informația de bunurile normale? Cum afectează piața imperfecțiunile informației?
4. De ce ar exista un compromis între echitate și eficiență?
5. Ce este economia mixtă? Descrieți unele dintre rolurile pe care guvernul le-ar avea sau nu într-o economie mixtă.
6. Numiți cele trei piețe economice principale și descrieți fie vânzător, fie cumpărător.
7. Dați două exemple de probleme economice care sunt în principal microeconomice și două exemple care sunt în principal macroeconomice. Care este diferența fundamentală dintre microeconomie și macroeconomie?
8. Ce este un model? De ce folosesc economiiștii modele? Dați două exemple de variabile care credeți că ar fi corelate pozitiv. De exemplu, explicați dacă există cauzalitate între două variabile.

10. „Toate neînțelegerile dintre economiști sunt pur subiective.” Comentarii.

### Probleme

1. Cum afectează fiecare dintre următoarele situații stimulentele de a urma o facultate?
  - (a) O creștere a costurilor învățământului
  - (b) O scădere a dobanzii pentru împrumuturile acordate studenților
  - (c) O creștere a salariilor persoanelor fără facultate
  - (d) O creștere a veniturilor pentru absolvenții de facultate
2. Caracterizați următoarele evenimente prin cuvintele „macroeconomice”, „microeconomice” sau ambele:
  - (a) Somații crește luna aceasta.
  - (b) O companie farmaceutică investește și începe să vândă un nou medicament
  - (c) O bancă împrumută bani unei mari companii, dar refuză o firmă mai mică.
  - (d) Rata dobanzii scade pentru toți debitorii.
  - (e) Un sindicat negociază salarii mai mari și o asigurare medicală mai bună.
  - (f) Prețul petrolului crește.
3. Caracterizați următoarele evenimente ca parte a pieței forței de muncă, pieței capitalului sau pieței bunurilor.
  - (a) Un investitor încearcă să decidă la ce companie să investească.
  - (b) Prin practică, lucrătorii de la o linie de asamblare devin mai eficienți.
  - (c) Deschiderea economiei din Europa de Est oferă o nouă piață pentru produsele americane.
  - (d) O companie mare care pierde bani decide să le ofere muncitorilor stimulente speciale pentru a leși anticipat la pensie, sperând să reducă costurile.
  - (e) Un consumator colindă mall-urile căutând un cadou pentru ziua cuiva.
  - (f) Guvernul federal folosește un excedent pentru a plăti unele datorii.
4. Pe spatele unui sac de gunoi pentru pisici stă scris „Pisicile care folosesc sacii de gunoi tălesc cu trei ar mai mult decât pisicile care nu folosesc.” Chiar credeți că folosirea acestora crește speranța de viață pentru pisici sau credeți că alți factori explică această corelație? Ce dovezi ați alege pentru a testa explicația?
5. Speranța de viață în Suedia este de 79 de ani, iar în India este de 62 de ani. Aceasta dovedește că, dar un indian s-ar muta în Suedia, ar trăi mai mult. Demonstrați acest lucru. Poți spune că a trăi în Suedia înseamnă să trăiești mai mult sau te poți gândi la alți factori care să explice aceste lucruri? Ce dovezi ați alege pentru a vă testa explicația?
6. În anul 2000, unii economiști optează că Rezerva Federală ar trebui să adopte o politică care să încerce să asigure existența economică în SUA pentru asigura o inflație mică. Alți economiști s-au opus acestei politici, afirmând că pericolul unei inflații este exagerat și încercările Rezervei Federale de a încetini economia ar duce la un șomaj ridicat. Este o neînțelegere desigur economia pozitivă sau desigur cea normativă? Explicați.



## Capitolul 2

# Gândind ca un economist

### Întrebări-cheie

1. Care este modelul concurențial de bază al economiei?
2. Ce sunt stimulentele, drepturile de proprietate, prețurile și motivația profitului și ce rol joacă aceste elemente esențiale ale unei economii de piață?
3. Ce alternative privind alocarea de resurse există la sistemul de piață și de ce economiștii tind să nu susțină aceste alternative?
4. Care sunt tehnicile de bază pe care economiștii le folosesc atunci când studiază modul în care oamenii fac alegeri? Cu ce concepte de cost lucrează economiștii?

**T**oată lumea se gândește la economie cel puțin o parte din timp. Ne gândim la bani (am vrea să avem mai mulți) și la muncă (am vrea să avem mai puțină). Dar există o modalitate distinctă în care economiștii abordează problemele economice, și unul dintre scopurile acestui curs este să vă prezinte acest mod de gândire. Acest capitol începe cu un model de bază al economiei. Apoi vom analiza mai atent model în care unitățile de bază care formează economia – indivizii, firmele și statul – fac alegeri în situații în care sunt confrunțate cu raritatea. Alegerea presupun compromisuri – cheltuiind bani pe un articol înseamnă că sunt mai puțini bani pentru alte articole. Înțelegerea felului în care studiază economiștii aceste compromisuri și a felului în care analizează deciziile pe care le iau indivizii, firmele și statul este esențială pentru a învăța să gândim ca un economist. În capitolele 3-5 vom studia în ce fel indivizii și firmele interacționează pe piețe pentru a efectua schimburi și modul în care aceste interacțiuni se „combina” pentru a determina modul de alocare a resurselor societății.

### Modelul concurențial de bază

În fiecare zi, milioane de oameni iau parte la mii de schimburi pe sute de piețe diferite. Cumpărăm din toate aceste schimburi, computerele sunt produse și ajung în căminele studenților, sunt produse alimente care ajung pe mesele

gospodăriilor, iar electricitatea este livrată în milioane de case și birouri printr-o apăsare de buton. Între o economie precum cea a SUA, piețele joacă un rol esențial în a asigura că producătorii gătesc, stupe, bunurile sunt produse și firmele își vând bunurile. Schimbul și piețele sunt importante, dar ce le face să funcționeze? Cum poți să fi sigur că brutăria din localitatea ta va avea pâine dimineața? Și cum poți să fi sigur că aceasta nu va încerca să-ți ceară 20 \$ pentru o pâine?

Răspunsul poate fi dat printr-un singur cuvânt – **concurență**. Firmele concurează între ele pentru clienți, oferindu-le astfel produsele dorite la prețul cel mai mic cu putință. De asemenea, consumatorii concurează între ei. Bunurile sunt disponibile într-un număr limitat, iar ele au un anumit preț. Consumatorii care-și permit să plătească prețul respectiv se pot bucura de bunuri, dar alții rămân fără ele. Același imagine competitivă a piețelor, careia economiștii îi spun **model concurențial de bază**, reprezintă punctul de plecare pentru studierea economiei. El este compus din trei părți: ipoteze despre comportamentul consumatorilor, ipoteze despre comportamentul firmelor și ipoteze despre modul în care se comportă piețele pe care interacționează consumatorii și firmele și unde are loc schimbul. Consumatorii sunt considerați a fi *raționali*, firmele se consideră că-și *maximizează profitul*, și piețele pe care interacționează sunt considerate a fi *extrem de competitive*. Modelul ignoră statul, pentru că trebuie observat felul în care funcționează o economie fără stat înainte de a înțelege rolul statului.

## Consumatorii raționali și firmele maximizatoare de profit

Rariatare, înaltă de noi în capitolul 1, implică faptul că indivizii și firmele vor fi nevoite să facă compromisuri și alegeri. La baza multor analize economice stă ipoteza fundamentală a alegerii raționale, aceea că oamenii cântăresc costurile și beneficiile fiecărei posibilități ori de câte ori trebuie să facă o alegere. Această presupunere se bazează pe perspectiva că indivizii și firmele vor acționa într-un mod consecvent, având o idee destul de bună deplină cu privire la preferințele și obiectivele lor, știind destul de bine cum să atingă aceste obiective.

În cazul indivizilor, ipoteza raționalității implică faptul că ei fac alegeri și iau decizii în *interes propriu*. Bineînțeles, oamenii diferiți vor avea scopuri și dorințe diferite. Sarah poate vrea să conducă un Porsche, să aibă un iah și o casă mare, ca să obțină aceste lucruri, ea știe că trebuie să lucreze mai mult și să sacrifice timpul rezervat familiei. Andrew este dispus să accepte un venit mai mic pentru a avea concedii mai lungi și mai mult timp liber de-a lungul anului.

Economistii nu decid dacă preferințele lui Sarah sunt „mai bune” sau „mai rele” decât cele ale lui Andrew. Ei nici măcar nu se întreabă de ce indivizii diferiți au opinii diferite asupra acestor lucruri sau de ce gusturile se schimbă în timp. Acestea sunt chestiuni importante, dar sunt mai aproape de domeniul psihologiei și sociologiei. Economistii sunt preocupați de consecințele acestor preferințe diferite. Ce decizii se așteaptă ei să ia Sarah și Andrew dacă fiecare își urmărește în mod rațional propriul interes?

În cazul firmelor, ipoteza raționalității implică faptul că firmele acționează pe piață pentru a-și maximiza profitul.

### Piețe concurențiale

Ca să completeze modelul, economistii emi ipoteze despre locuri în care se întâlnesc consumatorii care-și urmăresc propriile interese și firmele care vor să-și maximizeze profitul: piețele. Economistii încep prin a se concentra asupra situației în care se găsesc mulți cumpărători și vânzători, toți cumpărând și vânzând același produs. Al pui să vă închipuiți o piață țărănească aglomerată ca să vă faceți o idee despre mulțimea de cumpărători și vânzători – numai că trebuie să vă închipuiți că toți cumpără și vând același lucru. Să presupunem că suntem în Florida și că toate tarabele sunt pline de portocale.

Fiecare dintre fermieri ar vrea să mărească prețul. Astfel, dacă și mai vinde portocale, îi crește profitul. Totuși, din cauza numărului mare de ofertanți, fiecare este obligat să pună ca același preț, pentru că, dacă unul ar cere mai mult, și-ar pierde clienții în favoarea

fermierului de lângă el. Firmele maximizatoare de profit se află în aceeași postură. Într-un caz extrem, dacă o firmă ar pune un preț mai mare decât celelalte firme, și-ar pierde toți clienții. Economistii consideră acest caz drept concurență perfectă. În condiții de concurență perfectă, fiecare firmă este un acceptant al prețului, ceea ce înseamnă că, neputând influența prețul pieței, ea va trebui să-l accepte. Firma acceptă prețul pieței pentru că nu și-l poate mări pe al ei fără a-și pierde toți clienții, pe când la prețul pieței poate vinde cât vrea. Chiar dacă ar vinde de zece ori mai mult, acest fapt ar avea un efect neglijabil asupra cantității oferite pe piață sau asupra prețului care este pe piață. Piețele de produse agricole ar avea o concurență perfectă în absența intervenției statului. Sunt așa de mulți fermieri care cultivă grâu, de exemplu, încât fiecare dintre ei crede că poate cultiva și vinde cât grâu vrea, fără a avea vreun efect asupra prețului grâului. (Mai târziu vom întâlni piețe cu o concurență limitată sau fără concurență, cum ar fi monopolurile, unde firmele pot crește prețurile fără a-și pierde toți clienții.)

De cealaltă parte a pieței noastre țărănești se află indivizii raționali, fiecare dintre ei vrând să plătească cel mai puțin pentru portocale. De ce nu poate nici un consumator să plătească un preț mai mic decât prețul pieței? Pentru că vânzătorul vede altcumpărător în mulțimea gata să plătească acel preț. Astfel, și consumatorii concurează între ei pentru numărul limitat de portocale aflate pe piață și, ca urmare, fiecare acceptă prețul pieței, ca altele.

Dacă o piață țărănească reprezintă o ilustrare a modului în care economistii înțeleg piața, majoritatea piețelor nu sunt așa cum s-a descris mai sus. Piața dintr-un oraș implică mai curând cumpărători și ofertanți, interacționează prin intermediul Internetului. Dar se aplică același principiu de bază. Când există mulți vânzători și cumpărători, fiecare va accepta prețul pieței ca altele, atunci când se va hotărî cât va vinde sau va cumpăra.

### Efficiența și distribuția în modelul concurențial de bază

Modelul concurențial de bază, presupunând că reprezentanții cu acuratețe piețele reale, are o implicare foarte importantă: economia va fi eficientă. Ressonsele rare nu vor fi risipite. Nu va fi posibil să produci mai mult dintr-un bun fără a produce mai puțin dintr-un altul și nu va fi posibil să îmbunătățești starea unei persoane fără a înrăutăți starea altei persoane. Aceste rezultate sunt obținute în absența oricărei acțiuni a statului.

Piețele concurențiale determină de asemenea distribuția bunurilor – cine și cât va consuma din bunurile disponibile. O concurență acerbă pentru serviciile unei persoane cu o aptitudine rară și de mare preț va

### Piețele, schimbul și comerțul electronic

În societățile tradiționale, piețele sunt locuri în care oamenii vin ca să facă schimb de bunuri. Ele sunt locuri active, agitate, pline de viață. În economia modernă, bunurile și serviciile se schimbă ca și cum ar exista o piață bine definită. Internetul a creat acest nou tip de piață în care oamenii din toată lumea pot schimba bunuri și servicii fără a se întâlni vreodată.

În economiile tradiționale, prețurile unor bunuri similare oferite pe piețe diferite puteau să difere considerabil. Comercianții cumpărau bunuri de pe o piață unde erau ieftine și le duceau pe o piață unde prețul era mai mare, obținând astfel un profit frumos. Acești negustori ajutau piețele să funcționeze mai bine. O mare parte din veniturile lor mari putea fi considerată o răsplăți pentru buna lor informare – pentru faptul că știau de unde să cumpere ieșin și unde să vândă scump. Prin mulțirea bunurilor din

face ca acea persoană să aibă un venit foarte mare. Pe de altă parte, concurența dintre cei care oferă muncă necalificată poate face ca salariile lor să fie foarte mici, atât de mici încât nici măcar un program de muncă foarte lung nu le va aduce un salariu care să le permită a trăi decent. Astfel apare problema corecțiunii distribuției competitive. Deși eficiența este o însușire de dorit a oricărui sistem economic, problema corecțiunii este una specială. Mai târziu vom discuta despre cum se gândesc economistii și factorii de decizie politică la inegalitățile care apar în mod inevitabil din funcționarea pieței concurențiale.

### Modelul concurențial de bază văzut ca element de comparație

În principiu, toți economistii recunosc că modelul concurențial nu este o reprezentare perfectă a economiei reale, dar majoritatea lor îl folosesc în combinație ca pe un etalon convenabil – cum va fi folosit și pe parcursul acestui curs. În definiție, după cum am văzut în capitolul 1, un model nu este niciodată o reprezentare completă și precisă a unei situații reale, ci este doar o simplă reprezentare a aspectelor critice ale economiei care ne ajută să ne ajutăm înțelegem anumite particularități ale economiei. Vom sublinia diferențele importante dintre ceea ce prognozează modelul concurențial de bază și realitatea observată, iar în partea a treia vom reface cum poate fi extins acest model pentru a oferi noi elemente necesare

## e – INCURSIVNE



locuri în care valorau mai puțin în locuri în care valorau mai mult, ei au îndeplinit o importantă funcție socială.

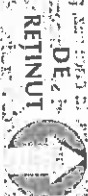
Internetul a permis ca toate acestea să fie realizate mult mai eficient, la un preț mai mic, cu mai multe informații. Piețe din toată lumea pot fi reunite instantaneu, creând astfel o piață globală. Acum orice cumpărător (nu numai un comerciant) poate găsi locul în care bunul este vândut la cel mai mic preț și orice vânzător poate găsi locul în care bunul se vinde la cel mai mare preț.

Unii s-au temut că astfel va fi eliminat rolul mijloacelor, al negustorilor. Dar sunt mai multe lucruri de schimbat, nu doar informații despre preț. Multe bunuri diferite în diverse aspecte, cum ar fi calitatea și durabilitatea. Piețele electronice funcționează cel mai bine în cazul unor bunuri bine definite, pentru care aceste probleme nu sunt relevante, bunuri ca grâul sau oțelul, sau produse ca această carte.

Înțelegerea piețelor și situațiilor care nu pot fi complet înțelese doar folosind modelul concurențial de bază. Diferențele dintre prognozele modelului concurențial de bază și rezultatele observate ne vor îndruma spre alte modele care oferă o înțelegere mai bună a unor piețe și situații particulare. Deși modelul concurențial de bază se poate să nu ofere o descriere perfectă a unor piețe, economistii recunosc că se poate ca acestea să ofere o descriere bună – prognozele sale potrivindu-se destul de bine cu rezultatele reale, deși nu perfect. De fapt, majoritatea economistilor cred că modelul concurențial de bază ne oferă date extraordinare despre o mare varietate de probleme economice, și din acest motiv reprezintă fundamentul pe care economistii își construiesc teoriile.

### Componentele modelului concurențial de bază

1. Consumatori raționali, care și urmăresc propriul interes.
2. Firme raționale, care urmăresc să-și maximizeze profitul.
3. Piețe concurențiale care stabilizează prețurile.



## Stimulele și informațiile: prețurile, drepturile de proprietate și profiturile

Pentru ca economiile de piață să funcționeze eficient, firmele și indivizii trebuie să fie informați și să fie stimulați să acționeze pe baza informațiilor de care dispun. Într-adevăr, stimulentele pot fi considerate motorul economiei. Fără stimulente, de ce s-ar mai dăde oamenii dintr-oala la muncă? Cine și-ar mai asuma riscul de a scoate pe piață produse noi? Cine ar mai economisi pentru zilele negre? Există o vechă zicală despre importanța de a avea pe cineva care să „se îngrijască de trebuirile curente”. Dar fără stimulente, de ce s-ar mai deranja cineva?

Economiiile de piață oferă informații și stimulente prin *prețuri*, *drepturi de proprietate* și *profituri*. Prețurile oferă informații despre raritatea relativă a diferitelor bunuri. Sistemul de prețuri garantează că bunurile ajung la indivizi și firmele care sunt cele mai dispuse și mai capabile să plătească prețul cerut pentru ele. Prețurile transmit consumatorilor informații despre raritate, iar consumatorii răspund ajustându-și consumul. În mod similar, prețurile transmit firmelor informații despre cum apreciază indivizii diferite bunuri.

Domnia de câștig motivează firmele să răspundă la informațiile oferite de prețuri. Prin producerea în moduri cel mai eficiente a bunurilor cerute de consumatori, folosind cea mai puțină resursă rare, firmele își cresc profiturile. În mod asemănător, urmărirea propriilor interese de către indivizii raționali îi face să răspundă la prețuri: ei cumpără bunuri care sunt mai scumpe – într-un fel, mai rare comparativ cu altele – doar dacă le oferă în mod proporțional beneficii mai mari. Dacă un bun, cum ar fi petrolul, devine mai rar, prețul său crește. Pentru a lua decizii raționale despre câtă păcură să folosească, consumatorii nu au nevoie să știe de ce a crescut prețul petrolului. Poate o iarnă foarte gerasă a făcut să crească cererea. Sau poate problemele din Orientul Mijlociu au făcut să scadă producția. În orice caz, prețul mai mare îi avertizează pe consumatori să cumpere mai puțină produsă petroliferă. Creșterea prețului păcurii reprezintă pentru rafinarii semnalul de a produce mai multă păcură. Prețurile oferă informațiile de care indivizii și firmele au nevoie pentru a lua decizii raționale.

Pentru ca motivația profitului să fie determinantă, firmele trebuie să poată să-și păstreze măcar o parte din profituri. Măneajele, în schimb, trebuie să fie în stare să păstreze măcar o parte din ceea ce câștigă sau din ceea ce primesc ca beneficiu pentru investițiile lor. (Beneficiul pentru investiții este pur și simplu ceea ce primești în plus la câștigul investiției. Dacă primești înapoi mai puțin decât ai investit, beneficiul este negativ.) Pe scurt, trebuie

să existe proprietatea privată, cu respectivelor drepturi de proprietate. Drepturile de proprietate includ atât dreptul proprietarului de a folosi proprietatea cum crede, de cuvânt, cât și dreptul de a o vinde.

Aceste două atribuții ale drepturilor de proprietate oferă indivizilor stimulente de a le folosi proprietatea sub controlul lor. Proprietarul unui teren încearcă să-și dea seama cum este cel mai rentabil să-și folosească pământul; de exemplu, dacă face o grădinișcă și deschide un restaurant sau un magazin, dacă face o grădinișcă și deschide un restaurant când ar fi trebuit să deschidă un magazin, suportă consecințele: pierde bani. Profiturile pe care le obține dacă face alegerea bună – și pierderile pe care le suportă dacă face alegerea greșită – îl stimulează să se gândească bine la decizia pe care o va lua și să facă cercetările necesare. Proprietarul unui magazin încearcă să se asigure că toți clienții lui primesc genul de produse și servicii la calitatea pe care și-o doresc. El este stimulat să-și creeze o bună reputație, pentru că, dacă reușește, va avea vânzări mai mari și profituri mai mari.

Proprietarul magazinului va dori de asemenea să-și mențină proprietatea – care acum nu mai cuprinde doar pământul, ci și magazinul – pentru că va obține un preț mai mare pentru ea atunci când va veni timpul să-și vândă afacerea altcuiva. Similar, proprietarul unei case este stimulat să-și păstreze proprietatea, pentru a o putea vinde la un preț mai mare când va dori să se mute. Din nou, motivația profitului se combină cu proprietatea privată pentru a oferi stimulente.

### DE REFINUT

*Modul în care motivația profitului  
face să funcționeze sistemul pieței*

În economiile de piață, stimulentele sunt oferite indivizilor și firmelor prin prețuri, profituri și drepturi de proprietate.

### Stimulele și egalitatea

Cu toate că stimulentele reprezintă motorul economiei, ele incumbă un anumit cost: inegalitatea. Orice sistem de stimulente trebuie să lege răspata de rezultat. Datorită sansei sau apăsătorilor diferite, rezultatul va fi diferit de la un individ la altul. În multe cazuri, nu va fi posibil să se identifice de ce un rezultat este bun. Vânzătorul poate pretinde că motivul pentru care vânzările sale sunt mari îl reprezintă apăsătorile și efortul superior, deși, pe când colegul său, ar putea spune că este vorba de noroc.

Dacă salariul este legat de rezultat, inevitabil va exista o corectare inegalitate. Și cu cât răspata este mai strâns legată de rezultat, cu atât inegalitatea este mai mare. Faptul port-viv, cănuia cu câștigurile sunt mai mari, cu atât inegalitățile rezultate sunt mai mari se numește *compromis între stimulente și egalitate*. Dacă societatea oferă stimulente mai mari, producția totală ar putea probabil să fie mai mare, dar probabil că va exista și o inegalitate mai mare. Una dintre principalele întrebări la care trebuie să răspundă societatea atunci când hotărăște ce cote de impunere și ce măsuri de protecție socială aplică este: cu cât ar scădea stimulentele dacă ar crește cotele de impunere pentru a finanța un sistem de protecție socială mai bun și a reduce astfel inegalitatea? Care ar fi rezultatele scăderii stimulentei?

### Când drepturile de proprietate dau greș

Prețurile, profiturile și drepturile de proprietate sunt cele trei componente esențiale ale economiilor de piață. Putem învedea multe despre motivele pentru care sunt așa de importante prin studierea câtorva cazuri în care drepturile de proprietate și prețurile se află în prim-plan. Fiecare exemplu evidențiază o chestiune generală. De fiecare dată când societatea nu reușește să definească proprietarul resurselor sale și nu-i permite celui mai puternic ofertant să le folosească, rezultă ineficiențe. Resursele vor fi irosite sau nu vor fi folosite în moduri cel mai productive.

**Drepturi de proprietate prost definite: Marile Bancuri de Pești.** Peștii sunt o resursă valoroasă. Nu cu mult timp în urmă, zona dintre Newfoundland și Maine, numită Marile Bancuri, era plină de pește. Deloc surprinzător, zona era înțesată de pescari care vedeau acolo un mijloc ușor de a-și câștiga existența. Cum nu existau drepturi de proprietate, toți încercau să prindă cât de mulți pește puteau. Un pescar interesat își dădea în mod normal seama că, dacă nu prindea el peștele, l-ar fi prins altcineva. Rezultatul a fost o tragedie: în zona Marilor Bancuri s-a prins atât de mult pește încât pescarul comercial devenise nerevendibil. Astăzi, Canada și SUA au un tratat care limitează cantitatea de pește pe care pescarii celor două țări pot s-o pescuiască din Marile Bancuri și astfel, treptat, de-a lungul anilor, populația piscicolă a fost refăcută.

**Drepturi de proprietate restrânse.** În California statul împarte drepturile asupra apei între diferite grupuri. Apa este limitată. Din această cauză, drepturile asupra apei sunt foarte valoroase. În privința lor există însă o restricție. Nu sunt transferabile: ele nu pot fi vândute. Căscătorii de vie au momentan drepturi la aproximativ 10% din apa stambului, mai puțin decât procentul destinat consumului casnic. Stambul este permisibil 50 \$ pe acru

pentru apă, față de 256 \$ pe acru ca le cere consumatorii casnici din San Francisco și chiar mai mult în unele orașe. Valoarea apei pentru înșelăși consumatori urbani – cât ar fi ei dispuși să plătească pentru apa aditională – depășește profiturile obținute din creșterea vitelor. Dacă drepturile pentru apă ar putea fi vândute, crescătorii de vite ar fi puternic stimulați să-și vândă drepturile în favoarea orașelor. Dacă aceștia ar putea să însă din alocările cu vite și să vândă, în schimb, rezidenților urbani drepturile asupra apei, toată lumea ar fi mai câștigată. În acest caz, restricțiile asupra drepturilor de proprietate au dus la ineficiență.

**Drepturile garantate de stat ca drepturi de proprietate.** Drepturile de proprietate nu înseamnă întotdeauna control total sau proprietate totală. Un drept garantat de stat, cum ar fi dreptul de a ocupa un apartament pe viață la o chirie care este controlată, fapt obșnuit în câteva orașe mari, este considerat de economiști un drept de proprietate. Indivizii nu dețin apartamentul, deci nu-l pot vinde, dar nici nu pot fi alinați.

Aceste drepturi de proprietate parțiale și restrânse duc la multe ineficiențe. Pentru că indivizii dintr-un apartament cu chirie nu poate (legal) să vândă dreptul de a locui în acel apartament, pe măsură ce îmbătrânește stimulentele sale de a-l înțelșine sau chiar de a-l îmbunătăți devin limitate.

Stimulele, prețurile, profiturile și drepturile de proprietate sunt componente centrale ale oricărei economii și relevă o importantă zonă de consens între economiști: *oferirea stimulentei potrivite este o problemă economică fundamentală în economii de piață moderne, profiturile stimulentele firmele să producă bunurile pe care le vor indivizii, și salariile îi stimulează pe indivizi să lucreze. Drepturile de proprietate oferă de asemenea oamenilor stimulente importante nu numai ca să investească și să economisească, ci și ca să-și folosească valorile pe care le posedă cât mai bine posibil.*

### Raționalizarea

Sistemul de prețuri reprezintă numai o cale de alocare a resurselor, iar o comparație cu alte sisteme ne va ajuta să clarificăm avantajele economiei de piață. Când indivizii primesc mai puțin dintr-un bun decât ar vrea în condițiile oferite, se spune că bunul este *raționalizat*. Diferențele sisteme de raționalizare reprezintă diferite modalități de a decide cine beneficiază de resursele rare ale societății.

**Raționalizarea prin cote.** Dacă să ofere bunurile celor care vor și pot să plătească cel mai mult pentru ele, o

Calculul beneficiilor și pierderilor nu ține cont de părerile vitelor.

societate ar putea să le dea celor mai dispuși să stea la rând pentru aceste bunuri. Acest sistem este numit „*raționalizare prin cozi*”. Biletete sunt de obicei alocate prin cozi, indiferent că sunt pentru filme, manifestări sportive sau concerte rock. Un preț este stabil, și acesta nu se va schimba, indiferent de numărul de oameni care stau la rând pentru a cumpăra la acel preț. (Prețul ridicat pe care îl pot obține speculanții pentru biletele „foarte solicitate” reprezintă un indicator bun al sumei pe care oamenii ar fi dispuși s-o plătească peste prețul biletilor.)

Raționalizarea prin cozi este considerată de mulți a fi o cale mai bună de oferire a serviciilor medicale decât sistemul prețurilor. De ce bogății – care sunt cei mai în măsură să plătească pentru serviciile medicale – să fie cei care să beneficieze de serviciile medicale mai multe sau mai bune? Folosind acest raționament, Marica Britanie oferă asistență medicală gratuită oricărei persoane de pensionat sau. Pentru a fi văzut de un doctor, tot ce trebuie să faci este să vii așteptat la rând. Raționalizarea asistenței medicale prin cozi schimbă problema alocării: de vreme ce valoarea timpului pentru muncitorii cu salariu nu este mai redusă, ei sunt mai dispuși să aștepte și, ca urmare, primesc o parte disproporțională a serviciilor medicale (oferite de stat).

În general, raționalizarea prin cozi este o metodă ineficientă de distribuire a resurselor, pentru că timpul petrecut la coadă este o resursă irosită. De obicei, există posibilități de a atinge același scop în interiorul unui sistem de prețuri astfel încât toată lumea să își găsească locul. Revenind-ne la exemplul medical, dacă s-ar permite unor indivizi să plătească pentru serviciile medicale în loc să stea la coadă, mai mulți medici ar putea fi plătiți din acele câștiguri, iar cozile formate de cei care nu pot sau nu vor să plătească s-ar reduce.

**Raționalizarea prin loterii.** Loteriile alocă bunurile printr-un proces aleatoriu, ca și cum s-ar extrage un nume dintr-o pălărie. Camerele din căminurile studenților sunt de obicei alocate prin loterie. La fel și locurile la cursurile populare, când mai mulți studenți vor să se înscrie la un curs de economie, s-ar putea ca o loterie să stabilească cine va participa. SUA repartizează prin loterie drepturile de minerit și licențele de emisie radio. Ca și cozile, loteriile sunt considerate a fi corecte, deoarece toți au șanse egale. Însă și ele sunt ineficiente pentru că puținele resurse nu se duc la individul sau firma care vrea și poate să plătească cel mai mult (și pentru care au deci valoarea cea mai mare).

**Raționalizarea prin cupoane.** Majoritatea guvernelor folosesc pe timp de război raționalizarea prin cupoane. Oamenii au dreptul la o anumită limită de benzină, la o anumită kilogramă de zahăr și la o anumită cantitate în fiecare lună. Pentru a obține bunul, trebuie să plătești prețul pieței și să

prezentezi un cupon. Motivul raționalizării prin cupoane este acela că, fără cupoane, prețurile s-ar putea să crească spectaculos, îngreunând viața membrilor mai săraci ai societății.

Sistemul cupoanelor reprezintă două forme, în funcție de posibilitatea schimbării lor. Cupoanele care nu pot fi schimbate generează aceeași ineficiență care apare în majoritatea celorlalte sisteme care nu se bazează pe prețuri – bunurile nu ajung în general la indivizii care vor și pot să plătească cel mai mult pentru ele. În general se poate face un schimb din care toate părțile să își câștige. De exemplu, s-ar putea să vreau să schimb o parte din rația mea de făină pentru o parte din rația dumneavoastră de zahăr. Dar într-un sistem bazat pe cupoane, în care nu se pot face schimburi, legea interzice asemenea tranzacții. Când cupoanele nu pot fi schimbate, legal, există stimulente puternice pentru crearea unei piețe negre, o piață ilegală pe care bunurile sau cupoanele pentru bunuri pot fi schimbate.

## Seturile de oportunități și compromisurile

Până acum, în acest capitol am tratat o mulțime de aspecte fundamentale. Am descris modelul de bază al economiei, care se bazează pe piețe competitive. Am observat, cum prețurile, motivarea profitului și proprietatea privată oferă stimulentele care fac să funcționeze o economie de piață. Și am arătat o primă privire asupra motivelor pentru care economiștii cred că sistemele de piață, care oferă bunuri celor care vor și pot să plătească cel mai mult, sunt cei mai eficienți mijloc de alocare a producției unei economii. Sistemele de piață sunt mai eficiente decât sistemele de raționalizare care nu se bazează pe prețuri și care au fost folosite în trecut. Este momentul să ne întoarcem la înțelegerea fundamentală. Sistemele de piață lasă indivizii și firmele să decidă ce să consume și ce să producă. Cum sunt luate aceste decizii?

Pentru un individ rațional sau o firmă, primul pas în analiza economică a oricărei alegeri este să identifice ce este posibil – setul de oportunități – după cum îi spun economiștii, care este mulțimea de opțiuni disponibile. Dacă vrei un sandviș și ai numai ton și brânză în frigider, setul tău de oportunități este compus dintr-un sandviș cu ton, un sandviș cu brânză, un sandviș cu ton și brânză sau nici un sandviș. Un sandviș cu pui este din disculpă. Deținerea limitelor de care se folosește un individ sau o firmă reprezintă un pas important în orice analiză a alegerii. O persoană își poate petrece timpul lănuind după un sandviș cu pui sau orice altceva din afară setului său de oportunități, dar când vine vorba de desigur, făcând alegeri și luând decizii, doar ce se află în cadrul setului de oportunități este relevant.

Deci primul pas în analiza alegerii este identificarea setului de oportunități.

## Constrângerile de timp și buget

Constrângerile limitează alegerile și definesc setul de oportunități. În majoritatea situațiilor economice, constrângerile care limitează alegerile unei persoane – respectiv acele constrângeri care sunt cu adevărat relevante – sunt timpul și banii. Seturile de oportunități ale celor care constrângeri sunt impuse de bani sunt considerate constrângeri de buget; seturile de oportunități ale celor care constrângeri sunt stabilite de timp sunt numite constrângeri de timp. Un miliardar va simți că alegerile sale nu sunt atât de mult limitate de bani, cât de timp, pe când unui gârnec, mai curând lipsa banilor decât cea a timpului îi va limita alegerile.

Constrângerea de buget definește un set tipic de oportunități. Să luăm în considerare bugetul lui Michelle, care a decis să cheltuiască 120 \$ ori pe CD-uri, ori pe DVD-uri. Un CD costă 10 \$, un DVD 20 \$. Deci Michelle poate cumpăra 12 CD-uri sau 6 DVD-uri sau 8 CD-uri și 2 DVD-uri sau 4 CD-uri și 4 DVD-uri. Diferențele posibile sunt arătate în tabelul 2.1 și sunt prezentate grafic în figura 2.1.<sup>2</sup> Pe axa verticală măsurăm numărul de CD-uri cumpărate, iar pe axa orizontală măsurăm numărul de DVD-uri. Linia B<sub>1</sub>B<sub>2</sub> reprezintă constrângerea de buget a lui Michelle. Căzările extreme, când Michelle cumpără numai DVD-uri sau numai CD-uri, sunt reprezentate de punctele B<sub>1</sub> și B<sub>2</sub>. Punctele dintre aceste două extreme, situate de-a lungul constrângerii de buget, reprezintă celelalte combinații posibile. Costul oricărei combinații de CD-uri și DVD-uri trebuie să fie de 120 \$. Dacă Michelle decide să cumpere mai multe DVD-uri, va trebui să se mulțumească cu mai puține CD-uri. Punctul ales de Michelle este punctul E, în care ea cumpără 6 CD-uri (pentru 60 \$) și 3 DVD-uri (pentru 60 \$).

TABELUL 2.1

| Setul de oportunități al lui Michelle |         |
|---------------------------------------|---------|
| CD-uri                                | DVD-uri |
| 0                                     | 6       |
| 2                                     | 5       |
| 4                                     | 4       |
| 6                                     | 3       |
| 8                                     | 2       |
| 10                                    | 1       |
| 12                                    | 0       |

2. Anexa la capitolul din care este extrasă figura 2.1 este un grafic grafic. Economiiștii consideră graficele de acest tip, care vor fi folosite pe tot parcursul acestui curs. Este important să înțelegi să citiți și să înțelegi graficele.

Constrângerea de buget a lui Michelle este linia care definește limitele externe ale setului ei de oportunități.

Dar întregul set de oportunități este mult mai mare, incluzând de asemenea toate punctele de sub constrângerea de buget. Aceasta este aria înșurată din figura 2.1. Constrângerea de buget ne arată numărul maxim de DVD-uri pe care Michelle le poate cumpăra pentru fiecare număr de CD-uri cumpărate, și viceversa. Michelle este în moddeosea mai furtivă când alege un punct de pe constrângerea ei de buget decât de dedesubt. Ca să înțelegem de ce, comparăm punctul E cu punctul D. În punctul E ea are mai mult din ambele bunuri decât în punctul D. Ar fi și mai furtivă în punctul F, unde ar avea și mai multe CD-uri și DVD-uri, dar acel punct este, prin definiție, de neajuns.

Figura 2.2 ne arată o constrângere de timp. Cea mai înaltă constrângere de timp spune simplu că suma

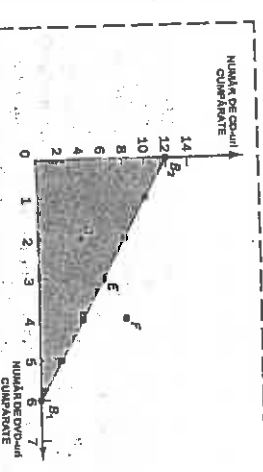


Figura 2.1 Constrângerea de buget a lui Michelle. Constrângerea de buget identifică limitele setului de oportunități ale unui individ între CD-uri și DVD-uri. Punctele B<sub>1</sub> și B<sub>2</sub> sunt opțiuni extreme, când Michelle alege totul dintr-un bun sau celălalt. Alegerea ei efectivă corespunde punctului E. Alegerea din zona înșurată sunt posibile, dar mai puțin atractive decât cele de pe constrângerea de buget.

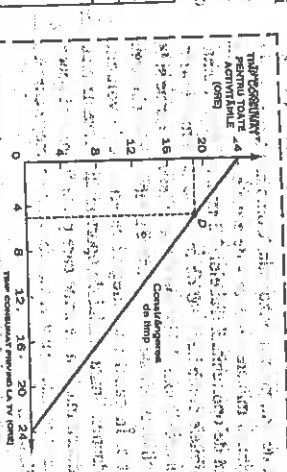


Figura 2.2 Setul de oportunități pentru privitul la TV și alte activități. Acest set de oportunități este limitat de o constrângere de timp, care ne arată compromisul pe care o persoană trebuie să-l facă între a se uita la TV și a face alte activități. La 5 ore pe zi de privit la TV, punctul D reprezintă o alegere tipică pentru un american.



| Produção de grão<br>(ha de lavoura) | 200.000<br>(pushell) |
|-------------------------------------|----------------------|
| 5.000                               | 180.000              |
| 4.000                               | 150.000              |
| 3.000                               | 110.000              |
| 2.000                               | 60.000               |
| 1.000                               |                      |

Există multe motive în legătură cu faptul că economia se poate afla sub curbă posibilităților de producție.

Dacă pământul care este mai bun pentru producția de porumb este alocat din greșeală producției de grâu, economia va opera sub curbă posibilităților de producție. Dacă o parte a resurselor societății – pământul, munca sau bunurile de capital – nu este folosită, așa cum se întâmplă când există o recesiune, economia operează sub curbă posibilităților de producție. Tipurile de ineficiență, discutate anterior în acest capitol, în legătură cu drepturile de proprietate prost sau inadecvat definite au de asemenea ca rezultat operarea sub curbă posibilităților de producție.

## Costurile

A face compromisuri implică întotdeauna a compara costuri și beneficii. Ce câștig reprezintă beneficiul, ce sacrificiu reprezintă costul. De multe ori, beneficiul depinde de preferințele personale ale unui individ – unii ar fi bucuroși ca, în locul unui joc de tenis, să se ducă să joace golf, iar alții ar fi la fel de bucuroși dacă ar alege exact opusul. În general, economiștii nu încearcă să explice de ce oamenii au preferențe diferite; în schimb, când vine vorba despre a înțelege alegerile indivizilor, economiștii se

## CONEXIUNE LA INTERNET



### Resurse Internet pentru economiști

Un ghid al resurselor Internet pentru economiști poate fi găsit la <http://www.re.wustl.edu/>. Asociația Economică Americană sponsorizează acest ghid. Conține peste 1200 de resurse în 69 de secțiuni și subsecțiuni care pot fi de interes atât pentru economiști profesioniști, cât și pentru cei pur și simplu interesați de economie.

concentrează asupra costurilor. Un set de oportunități, cum ar fi constrângerea de buget, specifică costul unei opțiuni în termenii altuia. Dacă individul, firma sau societatea operează pe dreapta corespunzătoare sau pe curbă a înclinării, atunci este posibil să obținem mai mult dintr-un bun doar prin sacrificarea unei părți din alt bun. „Costul” unei unități suplimentare dintr-un bun reprezintă cantitatea dintr-un alt bun la care trebuie să se renunțe.

## CÂNDIND CA UN ECONOMIST



fiecare candidat avea de luat decizii cruciale din cauza constrângerilor de timp. Data alegerilor era fixată, deci timpul disponibil pentru campania dinaintea alegerilor era limitat. Cu o săptămână înaintea alegerilor de pe 7 noiembrie 2000, avansul pe care vicepreședintele Gore îl avea în California se micșorase, înșă ca să vină în California pentru a-și face campanie, ar fi însemnat să nu se ducă în alte state, ca Tennessee sau Michigan, unde victoria sa era de asemenea pusă sub semnul întrebării. La fel, dacă guvernatorul Bush ar fi petrecut mai mult timp în Florida, ar fi avut mai puțin timp ca să viziteze alte state. Fiecare candidat a trebuit să decidă cum să aloce cel mai bine timpul rămas până la alegeri.

Economiștii găsesc ușor să facă deosebire între constrângeri de buget și cele de timp, dar adesea studiem comportamente care implică și timp, și bani. De obicei, modelul în care alegem să ne petecem seara zilei de sâmbătă la implică pe ambele. S-ar putea să decideți să vă duceți la un film, care să dureze două ore și să coste 8 \$ sau să vă plecați la un concert care să dureze patru ore și să coste 35 \$. Mai constrângerile de timp, cât și cele de buget sunt importante pentru a vă defini setul de oportunități.

Economiștii se gândesc la costuri în termenii compromisurilor din cadrul seturilor de oportunități. Să ne întoarcem la Michelle, care trebuia să aleagă între CD-uri și DVD-uri (figura 2.1). Compromisul este dat de prețul relativ, raportul dintre prețul CD-urilor și cel al DVD-urilor. În exemplul nostru, un CD costă 10 \$ și un DVD 20 \$. Prețul relativ este  $20 / 10 = 2$ . Pentru fiecare DVD la care renunță, Michelle poate cumpăra 2 CD-uri, într-un mod asemănător, societățile și firmele trebuie să facă compromisuri de-a lungul cursei posibilităților de producție, ca în figura 2.3. Acolo, punctul A reprezintă alegerea de a produce 40 de milioane de arme și 90 de milioane de tone de unt. Compromisul poate fi determinat prin compararea punctelor A și B. Societatea poate avea cu 30 de milioane de mai multe arme prin renunțarea la 20 de milioane de tone de unt.

Compromisurile sunt necesare pentru că resursele sunt rare. Dacă vrei ceva, trebuie să plătești – trebuie să renunți la ceva. Dacă vrei să te duci la bibliotecă mâine seară, trebuie să renunți la a te duce la film. Dacă o fișă de chiriești dorește să producă mai multe grinzii laie din stocul său de lemn, nu va mai putea face la fel de multe scânduri înguste.

## Costurile de oportunitate

Dacă cineva v-ar întreba chiar acum cam cât costă să te duci la un film, probabil i-ai răspunde: „Opt dolari” sau ceva al pătii când ai fost ultima dată la film. Dar din cauza conceptului de compromis, se poate vedea că un răspuns *complet* nu este așa de simplu. Pentru început, trebuie spus că costul nu constă în acei 8 \$, ci în ce altceva s-ar putea cumpăra cu cei 8 \$. Timpul este și el o resursă rară, care trebuie întorsă în calcul. Alți bani, cât și timpul reprezintă oportunitățile la care s-a renunțat pentru a merge la film sau costul de oportunitate al filmului, cum îi spun economiștii. A folosi o resursă pentru un scop înseamnă că acea resursă nu poate fi folosită pentru un alt scop. Deci ar trebui să avem în vedere o a doua variantă optimă de utilizare a oricărei resurse când ne gândim s-o folosim într-un anumit scop. Această variantă reprezintă măsura formală a costului de oportunitate.

Câteva exemple ne vor ajuta să înțelegem ideea de cost de oportunitate. Să presupunem că Sarah este o studentă care muncește pe perioada vacanței. Ea poate să se ducă la surfing în Costa Rica, să plece în vacanță pentru asta trebuie să renunțe la slujba de vară cu două săptămâni mai devreme. Prețurile sunt în milioane de dolari de transport cu avionul și de cazare și în plus în Sarah că vacanța va costa doar 1000 \$. Pentru economiști, 1000 \$

nu este costul total al călătoriei pentru Sarah. Pentru că ea ar fi continuat să muncească încă două săptămâni dacă n-ar fi plecat în Costa Rica, venitul pe care l-ar fi câștigat este o parte din costul de oportunitate al timpului său. Acest venit la care s-a renunțat trebuie adăugat la cheltuielile de transport și cazare pentru a calcula costul economic total al călătoriei.

## STUDIU DE CAZ



### Costul de oportunitate al urmării unei facultăți

Costul de oportunitate reprezintă un concept-cheie în economie. El este măsura corectă a costului a tot ceea ce facem. Ca student, care este costul de oportunitate pe care-l suportați? Dacă dumneavoastră sau părinții dumneavoastră întrebați cât costă facultatea pe care o faceți, probabil că vă gândiți la taxele de învâțământ, la cheltuielile cu masa și cazarea și la cărți ca la costurile cele mai importante. Dar luarea în considerare a costului de oportunitate ne arată că o altă listă este în același timp prea lungă și prea scurtă.

Din moment ce ai avea nevoie de un loc în care să trăiești, și ai avea nevoie, cu siguranță, și să mănânci, chiar dacă n-ai urma o școală, aceste costuri nu fac parte din costul de oportunitate al urmării unei facultăți. Doar dacă facultatea vă cere o chirie mai mare decât ai plăti în alt caz, costurile de cazare ar face parte din costul de oportunitate.

Pentru a evalua corect costul de oportunitate, trebuie să vă gândiți la ce ați fi făcut dacă ați fi decis să nu vă continuați studiile. Minima economisiturii se gândesc imediat la slujba pe care ați fi putut s-o aveți dacă n-ați fi mers la facultate și la venitul pe care l-ați fi câștigat. Deși el va fi diferit de la student la student, conform Departamentului Educației din SUA, absolvenții de liceu care nu urmează o facultate muncesc, în medie, sub zece luni și câștigă cu puțin peste 10.000 \$ pe an. Acest venit la care s-a renunțat trebuie adăugat la costurile directe, cum ar fi taxele de învâțământ, pentru a obține costul de oportunitate al urmării cursurilor unei școli. Pentru majoritatea studenților, acest venit la care s-a renunțat reprezintă o componentă majoră a costului de oportunitate al facultății.

**Testați-vă puterea de înțelegere:** Folosiți conceptul de cost de oportunitate pentru a explica de ce jucătorii de baschet foarte buni din facultate nu reușesc de obicei să termine cei patru ani de facultate. ▶

Acum gândiți-vă la o firmă care a cumpărat o clădire pentru sediul ei central mai mare decât are nevoie. Dacă firma ar primi 3 \$ lunar drept chirie pentru fiecare metru pătrat de spațiu disponibil, atunci aceasta ar fi costul de oportunitate pentru a lăsa spațiul nefolosit.

Analiza poate fi aplicată și statului. Acesta deține o vastă zonă salbatică. Pentru a decide dacă merită să transforme o parte din zonă în parc național, trebuie să ia în considerare costul de oportunitate al terenului. Acesta ar putea fi folosit pentru a produce lemnul de cherestea sau pentru pășcuniile oilor. Oricare ar fi valoarea terenului în cazul alegerii celei de-a doua variante optime, acesta este costul economic al parcului național. Faptul că statul nu trebuie să cumpere terenul nu înseamnă că pământul ar trebui tratat ca un bun liber.

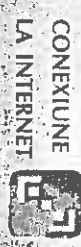
Drept urmare, în viaținea economiștilui, atunci când firmele și indivizii raționali iau decizii – dacă să realizeze un proiect de investiții în dezvoltarea altuia, dacă să cumpere un produs în locul altuia – ei iau în considerare *toate* costurile, costurile complete de oportunitate, nu doar cheltuielile directe.

## Costurile irecuperabile

Costurile economice includ, după cum am văzut, costuri pe care cei ce nu sunt economiști adesea le exclud, dar ignoră costurile pe care cei ce nu sunt economiști le includ. Dacă o cheltuielă ar fi deja făcută și n-ar putea fi recuperată, indiferent ce decizie s-ar lua, o persoană rațională ar ignora-o. Asemenea cheltuieli sunt denumite costuri irecuperabile.

Pentru a înțelege costurile irecuperabile, să ne înținem la exemplul cu filmul, presupunând că ai cheltui 8 \$ pe un bilet de film. Erați sceptici gândindu-vă dacă filmul valorează 8 \$. După jumătate de oră de film, cele mai rele banuiri vi se adreasează: filmul este un dezastru. Ar fi mai bine să plecați din sala de cinema? În luarea acestei decizii, cei 8 \$ ar trebui ignorați. Sunt un cost irecuperabil: banii s-au dus, indiferent dacă stați sau plecați. Singurul lucru important în acest moment este cum o să vă petreceți următoarele 60 de minute: stați să vedeți un film grozav sau vă duceți altundeva?

Sau să presupunem că v-ați cumpărat un laptop cu 2000 \$. Dar în următoarea săptămână producătorii anunță că punte în vânzare un nou calculator, cu o putere de două ori mai mare decât al celui vechi, pentru 1000 \$; puteți să dați la schimb vechiul calculator pentru cel nou plătiind încă 400 \$. Sunteți furios. Vă dați seama că tocmai ați plătit 2000 \$ pentru un calculator care acum nu mai are aproape nici o valoare, și abia dacă ați obținut



## Savantul pesimist

O modalitate de a începe să gândiți ca un economișt este aceea de a citi ce au spus economiștii despre evenimentele actuale. Website-ul "The dismal scientist" ("Savantul pesimist"), al Economy.com, de la adresa <http://www.dismal.com>, este un portal care multe resurse pentru economiști, spre exemplu despre probleme economice curente și care surse de informații despre economie. "Știința economică a fost cunoscută drept „știința pesimistă” încă din secolul al XIX-lea, când economistul Thomas Malthus a prezis că îmbunătățirea nivelului de trai va fi repede anihilată din cauza că aceasta va duce la creșterea populației peste capacitatea economiei de a o susține.

vreun folos de pe urma lui. Vă decideți să nu cumpărați noul calculator pentru încă un an, până vă recuperați o parte din investiție. Iarși, un economișt ar spune că nu abordați chestiunea în mod rațional. Decizia din trecut este un cost irecuperabil. Singura întrebare pe care ar trebui să v-o puneți este dacă puterea noului calculator merita cei 400 \$ în plus. Dacă da, cumpărați-l. Dacă nu, nu.

## Costurile marginale

Al treilea aspect al problemei costului pe care economiștii pun accent este cel al costurilor suplimentare de a face ceva, pe care economiștii le numesc costuri marginale. Acestea sunt puse în balanță cu beneficiile marginale (adicționale). Cele mai grele decizii pe care le luăm nu se referă la a face sau a nu face ceva, ci la a face acel ceva într-o măsură mai mare sau mai mică. Puțini dintre noi își pierd timpul gândindu-se dacă să muncească sau nu. Trebuie să muncim; noi hotărâm dacă vom munci mai mult sau mai puțin. O pară nu se gândește dacă trebuie sau nu trebuie să aibă o armă, se gândește dacă trebuie să aibă o armă mai mare sau mai mică.

Jim locuiește la obștinut o slujbă pentru care are nevoie de o mașină. El trebuie să se decidă cât de mult să cheltuiască pe mașină. Cheltuiind mai puțin poate să ia o mașină mai mare și mai înveștată. Dar Jim trebuie să decidă dacă merită să dea câteva sute sau mii de dolari în plus pentru o mașină mai mare sau puțin de mai

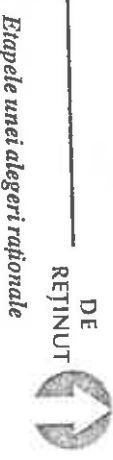


## Facilități privind investițiile

Facilitățile privind investițiile au fost un mijloc des întâlnit de către factorii de decizie politici. Cu o rată de rambursare a investițiilor de 10%, o firmă care investește 100 de milioane \$ – să spunem, în construirea unei noi fabrici – obține o reducere a impozitelor cu 10 milioane \$. Statul plătește de fapt 10% din investiție. În 1993, administrația Clinton a propus o nouă formă de rambursare a creditelor, una care ar recompensa firmele pentru creșterea sumei pe care o cheltuiesc pentru noi investiții peste cât cheltuieseră în anul anterior. Această propunere diferă de obținutia rată de rambursare a investițiilor, care recompensează toate investițiile noi în mod egal (incluzând cantitatea imensă de bani care oricum ar fi fost investiți). Propunerea lui Clinton, care nu a fost aprobată de Congres, era logică din punct de vedere economic. Pentru că se concentra pe doblarea aditional (marginal), care este elementul cel mai important în orice decizie de investiție a unei firme, oferea mai mult în orice doblare plătită ca impozit.

lăă logică. După cum am văzut, o taxă de rambursare a investițiilor care le permite firmelor să reducă impozitul datorat cu 10% din cheltuielile lor de investiție face să scadă efectiv costul investiției cu 10%. Acesta este un stimulent foarte bun pentru a investi. Dar are un cost mare, pentru că majoritatea investițiilor oricum ar fi fost făcute. Dacă, de exemplu, economia ar fi făcut investiții de 750 de miliarde \$ și rata de rambursare ar fi crescut la această sumă la 810 miliarde \$, costul celor 60 de miliarde \$ corespunzătoare investițiilor suplimentare ar fi de 81 de miliarde \$, reprezentând venitură nerealizată de bugetul federal.

Intenția percepției unei rate de rambursare a investițiilor nete este, așa cum, s-a observat, aceea de a recompensa investițiile care nu s-ar fi făcut fără credit. Cum știm care sunt acestea? Nu știm. Dar un substitut imperfect, și totuși acceptabil, este acela de a oferi credit pentru creșterile de investiții față de anul anterior. În termenii exemplului precedent, să presupunem că investiția de anul trecut a fost de fapt de 700 de miliarde \$ – o estimare imperfectă a celor 750 de miliarde \$ care ar fi fost investite fără rata de rambursare. Din moment ce numai costul marginal este relevant pentru cei care iau deciziile de investiție, o rată de rambursare a investițiilor nete de 10% va crește investițiile la 10 miliarde \$, ca și înainte. Dar deoarece reducere este, acordată doar pentru 110 miliarde \$ (810 miliarde \$ minus 700 de miliarde \$), creșterea este doar 11 miliarde \$ (110 miliarde \$ minus 99 miliarde \$ cu 70 de miliarde \$ rată puțin decât ar fi pierdut dacă s-ar fi folosit rata de rambursare normală.



## Etapile unei alegeri raționale

Identificați sursele de oportunități.  
Definiți compromisurile.  
Calculați costurile, luând în considerare costurile de oportunitate, costurile irecuperabile și costurile marginale.

suplimentare, cum ar fi mișc capace de roți mai frumoase, geamuri cu acționare electrică s.a.

Polly se gândește să ia avionul până în Colorado pentru un week-end la schi. Are trei zile libere de la serviciu. Biletul de avion costă 200 \$, camera de hotel 100 \$ pe noaptea și biletul pentru schi 35 \$ pe zi. Mancara costă la fel de mult ca acasă. Ea încearcă să se decidă dacă să meargă pentru două sau trei zile. Costul marginal al celei de-a treia zi este de 135 \$, costul hotelului plus cel al biletului de schi. Nu există costuri aditionale de transport dacă stă și a treia zi. Ea trebuie să compare costul marginal cu satisfacția suplimentară pe care i-o va da a treia zi.

Oamenii, constanți sau nu, se gândesc la aspectul marginal al compromisurilor în cele mai multe decizii ale lor. Economisții le aduc în prim-plan. Ca și costurile de oportunitate și cele irecuperabile, analiza marginală reprezintă unul dintre conceptele fundamentale care le permit economiștilor să se gândească sistematic la costurile diferitelor alegeri.

Acest tip de analiză marginală a ajuns să joace un rol important în discuțiile politice. De exemplu, problema-cheie în diferențele reglementării referitoare la mediul natural și la standardele de siguranță nu se referă la necesitatea lor, ci la aspirarea lor. Standardele mai înalte au și beneficii marginale, și costuri marginale. Din punct de vedere economic, impunerea unor standarde mai înalte este justificată dacă beneficiile depășesc costurile. Să considerăm două decizii stăni a jucat un rol activ în acest domeniu. El stabilește standarde pe care toate automobilele trebuie să le îndeplinească. De exemplu, un automobil trebuie să poată să reziste unei coliziuni laterale la o anumită viteză. Una dintre cele mai grele decizii pe care statul trebuie să o ia se referă la cât de înalte să fie aceste standarde. Recent, s-a pus în discuție să se înalțască standardele de rezistență la coliziunile laterale cu camioane. Statul a calculat că introducerea

unor standarde mai înalte ar avea ca rezultat salvarea de la moarte a 79 de persoane în fiecare an. S-a calculat că, pentru a îndeplini aceste standarde, costul unui automobil va crește cu 81 \$ (în plus, cantitatea mai mare va folosi mai mult combustibil.) Spre a se hotărî dacă se vor introduce sau nu se vor introduce standardele respective, s-a folosit analiza marginală. S-au luat în considerare viețile adiționale salvate și costurile adiționale.

## Rezumat și exerciții

### Sumar

1. Modelul concurențial de bază este compus din indivizi raționali, care-și urmăresc interesul, și firme maximizatoare de profit, care interacționează pe piețe concurențiale.
2. Motivația profitului și proprietatea privată reprezintă stimulente pentru indivizii raționali și firme pentru a lucra mult și eficient. Drepturile de proprietate prost definite sau restânse pot duce la o comportare ineficientă.
3. Societatea are de ales de multe ori între eficiență, care necesită stimulente, pentru a le permite oamenilor sau firmelor să primească diferite beneficii în funcție de rezultatele lor, și egalitate, ceea ce impune ca oamenii să primească beneficii mai mult sau mai puțin egale.
4. Sistemul prețurilor dintr-o economie de piață reprezintă o metodă de a aloca bunuri și servicii. Alte metode sunt raționalizarea prin cozi, prin loterie și prin cupoane.
5. Un set de oportunități ne arată ce alegeți sunt posibile. Constrângerile de buget și de timp definesc seturile de oportunități ale indivizilor. Amândouă arată la ce cantitate dintr-un bun trebuie să renunțe o persoană pentru a primi mai mult din alt bun.
6. O curbă a posibilităților de producție definește setul de oportunități al unei firme sau societăți, reprezentând posibilele combinații de bunuri pe care firma sau societatea le poate produce. Dacă o firmă sau o societate produce sub curba posibilităților de producție, se spune că este ineficientă, de vreme ce ar putea produce mai mult din oricare bun fără a produce mai puțin din celălalt.

7. Costul de oportunitate reprezintă costul folosirii unei resurse. El este măsurat prin raportare la următoarea utilizare optimă pe care ar putea-o avea acea resursă.
8. Un cost recuperabil reprezintă o cheltuială din trecut care nu poate fi recuperată, indiferent ce decizie s-a lua în prezent. De aceea, cei care iau decizii în mod rațional le ignoră.
9. Majoritatea deciziilor economice se concentrează asupra aspectului marginal al alegerilor, unde costul marginal (sau suplimentar) al unei acțiuni este compensat cu beneficiile sale suplimentare.

### Cuvinte-cheie

- concuență
- model concurențial de bază
- alegere rațională
- concuență perfectă
- acceptant al prețului
- sistem de prețuri
- proprietate privată
- drepturi de proprietate
- sisteme de raționalizare
- set de oportunități
- constrângeri de buget
- constrângeri de timp
- posibilități de producție
- curba posibilităților de producție
- randamente descrescătoare
- preț relativ
- cost de oportunitate
- costuri recuperabile
- costuri marginale
- beneficii marginale

### Întrebări recapitulative

1. Care sunt elementele esențiale ale modelului concurențial de bază?
2. Să presupunem că într-un parc național există un loc din care toată lumea are voie să pescuiască cât vrea. Ce anticipați că se va întâmpla? S-ar putea evita această problemă dacă locul ar fi privat și s-ar acorda licențe de pescuit?

3. De ce este posibil ca politica statului de a face ca distribuția veniturilor să fie mai echilibrată să ducă la o eficiență mai scăzută?

Prezența avantajelor și dezavantajelor raționalizărilor prin cozi, prin loterie și prin cupoane. Dacă statul ar permite dezvolțarea unei piețe negre, este posibil ca unele dintre dezavantajele acestor sisteme să se reducă?

5. Care sunt câteva dintre costurile de oportunitate ale umărării unei facultăți? Care sunt câteva dintre costurile de oportunitate pe care statul ar trebui să le ia în considerare atunci când decide dacă să măsoare sau nu o autostradă?

6. Dați două exemple de costuri recuperabile și explicați de ce ele ar trebui să fie relevante pentru deciziile luate în prezent.

7. Cât de importantă este analiza marginală în cazul cumpărării unei mașini? După ce se decide tipul mașinii, prin ce este importantă analiza marginală?

### Probleme

1. Imaginați-vă că multe firme sunt localizate lângă un râu în care se deversează deșeurii industriale. Există un oraș în josul apei, care folosește râul pentru aprovizionarea cu apă și pentru recreere. Dacă drepturile de proprietate asupra râului sunt prost definite, ce probleme pot să apară?

2. Să presupunem că o rezervă subterană de petrol se găsește în proprietatea mai multor indivizi. Pe măsură ce se forează puțuri, se reduce cantitatea de petrol pe care o pot extrage ceilalți. Comparati cât de repede este probabil să fie extras petrolul în această situație cu cât s-ar fi extras în situația în care o singură persoană ar fi deținut drepturile de foraj pentru tot zăcămintul de petrol.

3. În unele state, permisul de vânțare sunt acordate prin loterie; dacă dorești o licență, îți trimiți numele pentru a intra în loterie. Dacă scopul sistemului este de a se asigura că aceia care vor să vâneze cel mai mult primesc o șansă pentru a vâna, care sunt defectele acestui sistem? Cum s-ar îmbunătăți situația dacă aceia care obțin permise ar putea să le vândă altora?

4. Imaginați-vă că, în vreme de război, guvernul impune raționalizarea prin cupoane. Cei vânzare la rezulta dacă oamenilor li s-ar repartiza vânț și să cumpere cupoane? Care-ți fi dezavantajele?

5. Kathy, o studentă, are 20 \$ de cheluit pe săptămână; ea cumpără cu ei fie snack-uri la 2,50 \$ bucată, fie benzină la 1 \$ galonul. Reprezentativ grafic setul de oportunități al lui Kathy. În ce constă compromisul dintre snack-uri și benzină? Acum redai grafic fiecare nouă constrângere de buget căreia Kathy ar urma să-i facă față dacă:
  - (a) o rudă binevoitoare ar începe să-i trimită alții 10 \$ pe săptămână;
  - (b) prețului unui snack ar scădea la 2 \$;
  - (c) prețului unui galon de benzină ar crește la 1,20 \$.
 Cum se modifică în fiecare caz compromisul dintre snack-uri și benzină?

6. De ce este probabil ca costul de oportunitate al frecvențării cursurilor unei școli medicale să fie mai mare decât costul de oportunitate al urmării unei facultăți? De ce costul de oportunitate al nașterii unui copil este mai mare pentru o femeie cu studii superioare decât pentru o femeie cu diplomă de liceu?

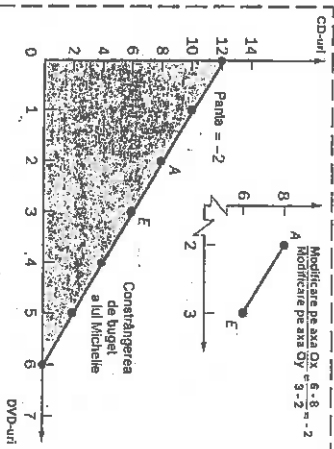
7. Lui Bob îi place să-și împartă timpul liber între a merge la cinema și a asculta CD-uri. El are 20 de ore pe săptămână pentru recreere; un film durează 2 ore, iar un CD, o oră pentru a fi ascultat. Trasați graficul „constrângeri de timp și buget” în cazul lui Bob. El are de asemenea un venit limitat pe care-l poate cheltui în timpul liber. Are 60 \$ pe săptămână de cheluit pe activități recreative; un film costă 7,50 \$ și un CD costă 1,5 \$. (Nu-i place să asculte același CD de două ori.) Trasați graficul constrângerii de buget a lui Bob. Care este setul său de oportunități?

### Anexă: Citirea graficelor

Indiferent dacă vedea zicală conform căreia o imagine valorează cât o mie de cuvinte subestimează sau supraestimează valoarea unei imagini, economiștii găsesc graficele foarte utile.

De exemplu, uitați-vă la figura 2.5: este o versune refăcută a figurii 2.1, arătând constrângerea de buget. Diferențele combinații de CD-uri și DVD-uri pe care o persoană, Michelle, le poate cumpăra. În general, un grafic arată relația dintre două variabile. În acest caz numărul de CD-uri și numărul de DVD-uri care pot fi cumpărate. Constrângerea de buget ne arată numărul maxim de DVD-uri pe care ea le poate cumpăra, dat fiind numărul de CD-uri pe care deja le-a cumpărat.





**Figura 2.5** *Clinarea unui grafic: constrângerea de buget*  
Graficele pot fi folosite pentru a arăta relația dintre două variabile. Această arată relația dintre variabila de pe axa verticală (numărul de CD-uri) și variabila de pe axa orizontală (numărul de DVD-uri). Panta unei curbe precum cea corespunzătoare constrângerii de buget arată schimbarea din numărul de CD-uri pe care Michelle le poate cumpăra dacă nu cumpără încă un DVD. Panta constrângerii de buget este negativă. O mică porțiune din grafic a fost scoasă în afară pentru a demonstra cum se calculează panta curbei. (Secțiunile flăie ale axelor, aproape de originea graficului, extrasă indică faptul că distanța dintre origine și prima valoare de pe fiecare axă nu este desăvârșită la scară.)

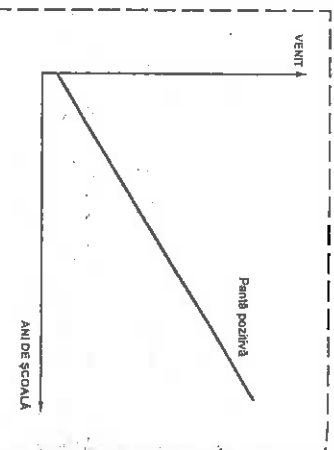
Într-un grafic, o variabilă (aici DVD-urile) este pusă pe axa orizontală și cealaltă pe axa verticală. Citim un punct ca E uitându-ne pe axa verticală și văzând că acesta corespunde la 6 CD-uri, și uitându-ne pe axa orizontală și văzând că el corespunde la 3 DVD-uri. Similar, citim punctul A uitându-ne pe axa verticală, și apoi pe cea orizontală, și observând că el corespunde la 8 CD-uri și 2 DVD-uri.

În figura, fiecare dintre punctele de pe grafic a fost desenat și apoi a fost trasată o curbă prin acele puncte. „Curbă” s-a dovedit a fi o linie dreaptă în acest caz, dar noi vom folosi în continuare termenul general. Avantajul curbei în fața punctelor separate este că, ajutându-ne de ea, putem citi punctele ale graficului constrângerii de buget care nu sînt trecute în tabel.

Uneori, bineînțeles, nu orice punct de pe grafic are semnificație economică. Nu poți să cumperi jumătate de DVD sau jumătate de CD. În majoritatea cazurilor, vom ignora aceste considerații atunci când vom trasa un grafic; ne vom imagina pur și simplu că orice punct de pe constrângerea de buget este posibil de atins.

### Panta.

În orice diagramă, mărimea cu care crește o valoare de pe axa verticală când se realizează o creștere de o unitate pe axa orizontală este denumită *panta*, ca panta



**Figura 2.6** *Curbă cu pantă pozitivă*  
Ventul crește o dată cu numărul anilor de școală.

unui munte. Panta este de obicei descrisă ca o „creștere supra alegeare”. Însemnând că panta unei linii este calculată împărțind modificarea de pe axa verticală („creșterea”) la cea de pe axa orizontală („alegarea”).

Uitați-vă la figura 2.5. Pe măsură ce ne ducem de la B la A, crescând numărul de CD-uri cu 2, numărul de DVD-uri scade de la 3 la 2. Pentru fiecare două CD-uri adiționale cumpărate, numărul posibil de DVD-uri care pot fi cumpărate scade cu 1. Deci panta liniei este:

$$\text{modificarea pe axa Oy} = \frac{6-8}{3-2} = \frac{-2}{1} = -2.$$

Când variabila de pe axa verticală scade, iar variabila de pe axa orizontală crește, ca în figura 2.5, curbă sau linie se spune că are o *pantă negativă*. O constrângere de buget are întotdeauna panta negativă. Dar când descriem panta unei constrângeri de buget, omitem des termenul „negativ”. Spunem că panta este 2, știind că, din moment ce descriem panta unei constrângeri de buget, ar trebui să spunem mai formal că panta este minus 2. Alternativ, uneori spunem că panta are valoarea absolută 2.

Figura 2.6 prezintă cazul unei curbe care are *pantă pozitivă*. Variabila de pe axa verticală, ventul, crește pe măsură ce crește și numărul anilor de școală, dând liniei înclinarea ascendentă de la stînga la dreapta.

În capitolele viitoare vom întâlni două cazuri speciale. O linie care este foarte înclinată va avea o pantă foarte mare, asta înseamnă că, pentru fiecare creștere de o unitate pe axa orizontală, creșterea pe axa verticală va fi foarte mare. Cazul extrem este o linie

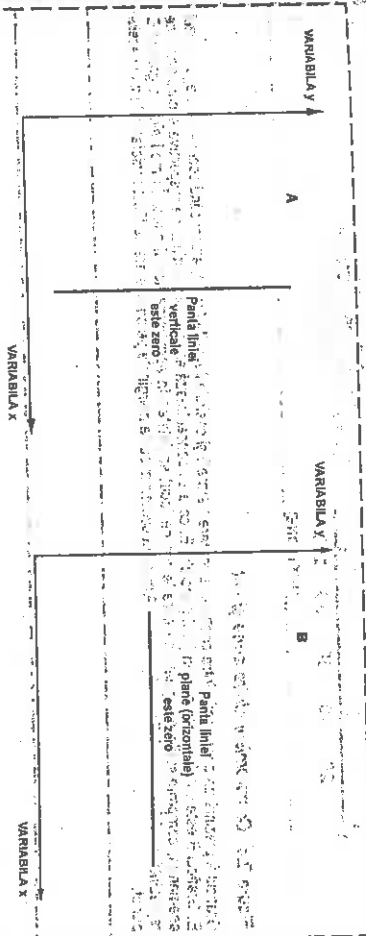
perfect verticală, și atunci spunem că panta este infinită (figura 2.7, graficul A). La cealaltă extremă se află o linie orizontală, plată, din moment ce nu există nici o creștere pe axa verticală, indiferent cât de mare ar fi schimbarea pe orizontală, spunem că panta unei asemenea curbe este zero (graficul B).

Figurile 2.5 și 2.6 arată linii drepte. În orice punct și în orice lungul liniei drepte, panta este aceeași. Acest lucru nu este adevărat în figura 2.8, care reprezintă curbă posibilă de producție redată inițial în figura 2.3. Graficul B al figurii 2.8 extrage zona din jurul punctului E. Din figură se poate observa că producția de unt crește

$$\text{modificarea pe axa Oy} = \frac{69-70}{71-70} = -1.$$

### Interpretarea curbelor

Uitați-vă la figura 2.9. Care dintre cele două curbe are panta mai înclinată? Cea din stînga pare să aibă o pantă cu o valoare absolută mai mare. Dar priviți cu atenție axele. Observați că, în graficul A, axa verticală este mai lungă decât în graficul B. Această distanță care reprezintă 20 de CD-uri în graficul B, reprezintă numai 10 CD-uri în graficul A. De fapt, ambele grafice reprezintă aceeași constrângere de buget. Au exact aceeași pantă.



**Figura 2.7** *Cazuri extreme*  
În graficul A, panta unei linii verticale este infinită. În graficul B, panta unei linii orizontale este 0.

cu o tonă în timp ce producția de arme scade cu un milion de arme. Prin urmare panta este:

Acum uitați-vă la punctul A, unde economia produce mai mult unt. Zona din jurul punctului A a fost extrasă în graficul C. Aici observăm că, atunci când creștem producția de unt cu o unitate, reducerea în cazul armelor este mai mare ca înainte. Panta în punctul A (iarăși, milioane de arme fabricate mai puțin la o tonă de unt produsă în plus) este:

$$\text{modificarea pe axa Oy} = \frac{38-40}{91-90} = -2.$$

Acest lucru este important și atunci când sunt analizate grafice de date. Să comparăm de pildă graficele A și B din figura 2.10. Ambele redau producția de auto turisme dintre 1980 și 1990. Care dintre ele pune în evidență o variabilitate mai mare? Care arată o stabilitate mai mare? Graficul B pare să indice faptul că producția de mașini nu se modifică prea mult în timp. O privire mai atentă însă relevă din nou faptul că axele de coordonate sînt foarte lungi în graficul A. Cele două curbe au la bază exact aceleași date, între ele neexistând real-

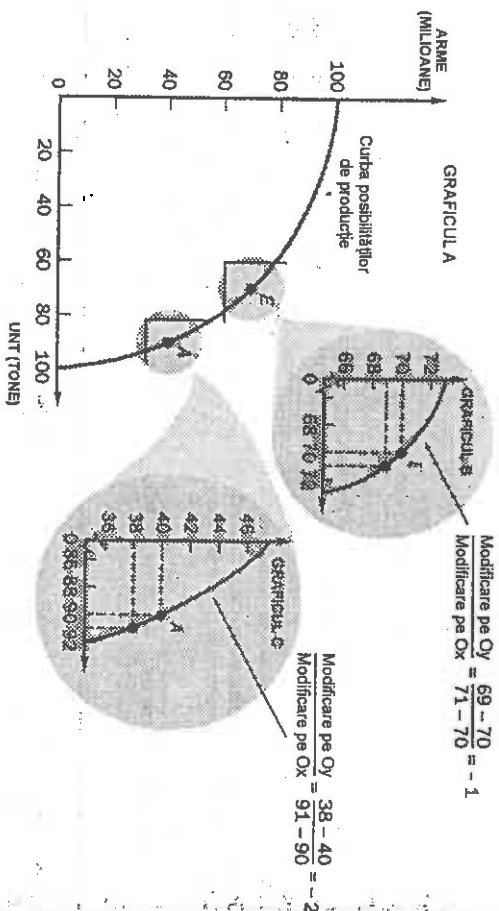
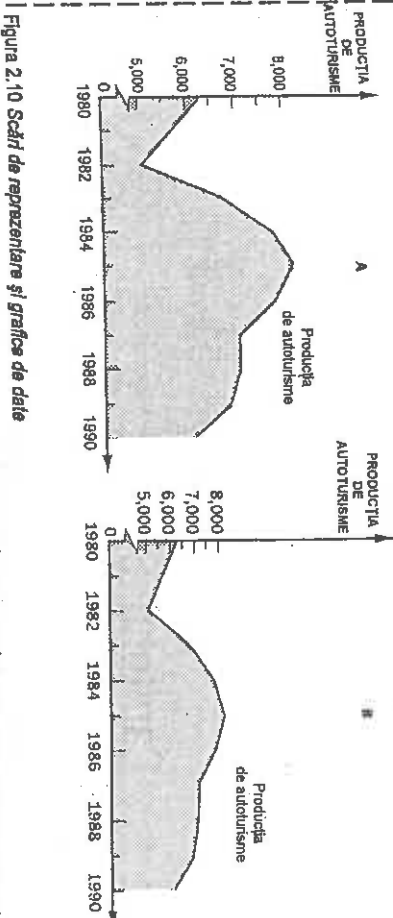
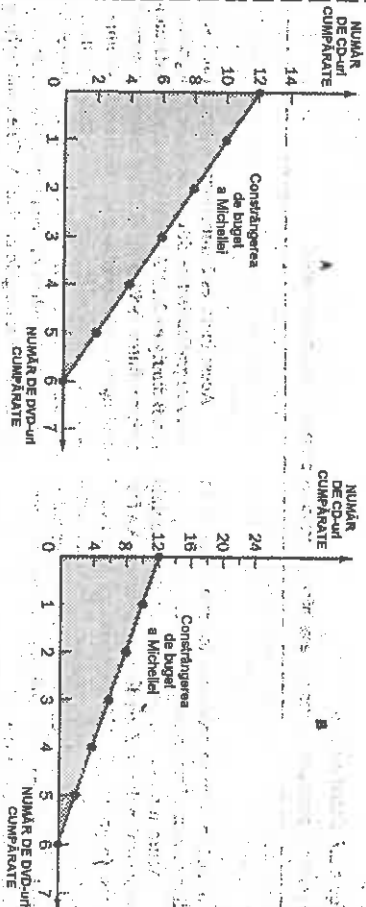


Figura 2.8 Compromisul dintre arme și unt

Graficul A prezintă un compromis între cheltuielile militare („arme”) și cheltuielile civile („unt”), atunci când societatea alege punctul E. Graficul B este o mărime a zonei din jurul punctului E, care se concentrează asupra panii din zona respectivă și care arată, de asemenea, compromisurile marginale pe care le are de făcut societatea în apropierea aceluși punct. În mod similar, graficul C reprezintă o mărime a zonei din jurul punctului A și arată compromisurile marginale pe care le are de făcut societatea în zona aceluși punct.



## Capitolul 12

# Monopolul, concurența monopolistică și oligopolul

### Întrebări-cheie

1. Dacă pe piață există o singură firmă – un monopol – cum își stabilește prețul și producția? În ce sens prețul de monopol este prea mare?
2. Care sunt dezavantajele monopolurilor? De ce existența acestora conduce la ineficiență economică?
3. Ce factori limitează concurența? Cum compensează sau acționează firmele dintr-o industrie pentru a limita concurența? Ce fac monopolurile și firmele ce acționează pe o piață cu concurență imperfectă pentru a împiedica intrarea altor firme într-o anumită ramură?
4. Care sunt caracteristicile echilibrului pe o piață cu concurență imperfectă în care barierele la intrare sunt destul de mici, iar profiturile se apropie de zero? Sunt destule firme care se confruntă cu o curbă a cererii cu pantă descrescătoare?
5. Cum diferă oligopolurile de alte structuri de piață – monopolul, concurența perfectă și concurența monopolistică?
6. Ce practici ale firmelor de oligopol facilitează înțelegerea dintre firme? În absența înțelegerilor dintre firme, ce măsuri limitează concurența?

**A**șa cum am văzut în capitolul 11, în economia noastră multe piețe nu sunt bine descrise de modelul concurenței perfecte.

Mulți ani, AT&T a fost singura companie de telecomunicații pentru convorbiri telefonice la distanță. Kodak controlează piața filmelor, iar Alcoa, piața aluminiului. Unele firme dominau într-o astfel de manieră încât marca lor devenise sinonimă cu produsul oferit, de exemplu Kleenex și Jell-O. Aceste firme nu au prețuri de pe piață și fiind dar. Ele recunosc că acțiunile lor pot influența prețul de pe piață. Puterea unei firme de a influența prețurile va modifica decizia firmei cu privire la cantitatea de bunuri produse.

În anumite industrii cum ar fi cea a băuturilor răcoritoare (Coca-Cola, Pepsi și Canada Dry) sau cea a pantofilor-sport (Nike, Adidas, Reebok) există doar câteva firme care domină piața, având produse similare, dar nu identice. Alte industrii pot include un număr mare de firme, fiecare producând bunuri similare, dar cu mici particularități. Când o firmă crește puțin prețurile (și spunem cu 2-3%), pierde câțiva clienți, dar nu îi pierde pe toți – cum s-ar întâmpla într-un sistem cu concurență perfectă. Dacă firma reduce prețurile cu 2-3%, ea câștigă câțiva clienți, dar nu întregă piața.

Continuând discuția din capitolul 11, acest capitol are ca subiect descrierea pieței de pe care complicitatea începe sau este limitată. El explică de ce adesea tip de

pieță este caracterizat printr-o producție mai scăzută decât în cazul existenței concurenței perfecte și identifică diferenții factori care limitează competiția.

### Producția monopolului

Teama economiștilor în legătură cu monopolurile și alte forme care împiedică apariția concurenței este legată în principal de faptul că nivelul producției este, mult mai mic decât cel de pe piață cu concurență perfectă, în timp ce prețurile sunt mai ridicate. Pentru a înțelege aceste teme, vom lua ca exemplu o firmă care deține monopolul pe o piață și care folosește același preț pentru toți clienții săi și vom arăta cum ia decizia privind cantitatea pe care o produce.

O firmă care deține monopolul ia fel ca una afilată pe o piață cu concurență perfectă, va încerca să-și maximizeze profiturile. Ambele firme compară venitul și costul marginal obținute în urma creșterii producției. Principiul de bază pentru determinarea cantității de bunuri produse este același. Fiecare produce la nivelul la care costul marginal este egal cu venitul marginal. Diferența este dată de venitul marginal pe care îl are fiecare. O firmă implicată în concurența perfectă își va calcula producția în funcție de prețurile de pe piață (prețuri este dat). Graficul cererii pentru o astfel de firmă va fi reprezentat

de o dreaptă orizontală (ceea ce înseamnă că va putea vinde cât vrea la prețul pieței). Dimpotrivă, o firmă ce deține monopolul este singurul producător de pe piață, deci curba cererii cu care ea se confruntă este *curba cererii pieței*. Așa cum am înțeles, curba cererii pieței are o pantă descrescătoare. Firmele de monopol nu-și pot mări vânzările decât prin scăderea prețurilor.

Pentru că firmele de monopol se confruntă cu o curbă a cererii cu pantă descrescătoare, venitul marginal nu este egal cu prețul pieței. Pentru a înțelege de ce, vom descompune venitul marginal obținut prin producerea unei unități suplimentare de produs în două componente. Această unitate va aduce un venit suplimentar care este egal cu prețul pieței. Dar pentru a vinde mai mult, firma de monopol va trebui să reducă prețul. Dacă nu face acest lucru, nu va putea vinde unitatea suplimentară din acel bun. Venitul marginal este prețul primit pentru unitatea suplimentară vândută *minus* pierderea de venit prin scăderea prețului la toate celelalte unități. De aceea, pentru o firmă ce deține monopolul, venitul marginal pentru producerea unei unități în plus este întotdeauna mai mic decât cel primit pentru unitatea suplimentară din bunul respectiv.

Acest lucru poate fi reprezentat printr-o ecuație simplă:

$$\text{venit marginal} = \text{creșterea netă a venitului obținut din vânzarea unei unități suplimentare}$$

$$= \text{preț} + \Delta p \times Q$$

În care  $\Delta p$  reprezintă modificarea prețului și  $Q$  reprezintă cantitatea vândută inițial. Pentru o firmă aflată pe piața cu concurență perfectă,  $\Delta p = 0$  pentru că poate vinde mai mult fără a influența prețul pieței. De aceea, pentru o firmă de acest gen, venitul marginal este egal cu prețul. Pentru un monopol,  $\Delta p$  este negativ – trebuie să scadă prețul pentru a vinde mai mult – deci venitul marginal este mai mic decât prețul.

Figura 12.1 arată relația dintre curbele cererii și veniturii marginal în cazul unui monopol. Dacă o firmă ce deține monopolul pe o piață vrea să vândă cantitatea  $Q_0$ , prețul pieței trebuie să fie  $P_0$ . Venitul marginal este mai mic decât prețul, deci curba veniturii marginal este sub curba cererii. Pentru cantitatea  $Q_0$ , venitul marginal este  $MR_0$ , mai scăzut decât  $P_0$ .

Figura 12.2A arată modul în care o firmă aflată pe piața cu concurență perfectă decide volumul producției. Venitul marginal este egal cu prețul pieței  $P^*$ . Firma produce cantitatea  $Q^*$ , unde costul marginal este egal cu prețul pieței. Figura 12.2B prezintă decizia privind nivelul de producție în cazul unei firme de monopol. În acest caz, venitul marginal este întotdeauna mai mic decât prețul pieței. Firma ce deține monopolul pe o piață va produce la nivelul  $Q_m$  deoarece la această cantitate costul marginal

este egal cu venitul marginal. Ambele firme își maximizează profitul producând aceea cantitate pentru care costul marginal este egal cu venitul marginal. Diferența este că, în cazul monopolului, venitul marginal este mai mic decât prețul.

Pe o piață pe care o firmă deține poziția de monopol, pentru că venitul marginal este mai mic decât prețul (și egal cu costul marginal), costul marginal este mai mic decât prețul. Prețul reprezintă ceea ce sunt dispuși să plătească pentru o unitate suplimentară dintr-un bun, el măsoară utilitatea marginală adusă consumatorului și o unitate suplimentară dintr-un bun. Astfel, venitul marginal al unei unități suplimentare depășește costul marginal al producerii acestei unități. Aceasta este motiva fundamentală pentru care monopolurile reduc eficiența economică.

Creșterea sau reducerea producției depinde de mărimea diferenței dintre venitul marginal și preț. Aceasta este influențată în primul rând de forma curbei cererii. Când curbele cererii sunt foarte elastice (aproape plate), prețul nu scade foarte mult la o creștere a nivelului producției. Așa cum se arată în figura 12.3A, venitul marginal nu este cu mult mai mic decât prețul. Firma produce la nivelul  $Q_m$ , la care venitul marginal egalizează costul marginal  $Q_m$  este cu puțin mai mic decât nivelul competitiv al producției,  $Q_c$ , unde prețul egalizează costul marginal. Când curbele cererii sunt înclinate, ca în graficul B, prețul trebuie să scadă într-o mare măsură astfel încât să provoace o creștere a producției. Venitul suplimentar primit de firme în urma producerii unei unități suplimentare dintr-un bun va fi mult mai mic decât prețul primit prin vânzarea celui bun.

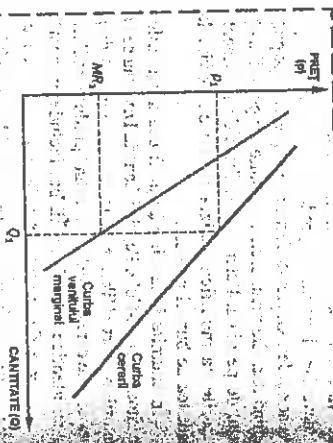


Figura 12.1 Curbele cererii și veniturii marginal în cazul firmei de monopol

Pentru că firma de monopol se confruntă cu o curbă a cererii cu pantă descrescătoare, venitul marginal este mai mic decât prețul. Pentru a vinde o unitate suplimentară din bunul produs, firma de monopol trebuie să accepte un preț mai mic decât prețul pieței. La cantitatea  $Q_0$ , prețul pieței este  $P_0$ , iar venitul marginal este  $MR_0$ .

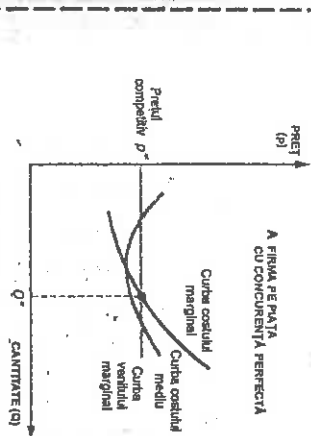


Figura 12.2 Venitul marginal egalizează costul marginal

O firmă aflată pe o piață cu concurență perfectă câștigă sau pierde exact prețul pieței ( $P^*$ ) atunci când modifică cantitatea produsă cu o unitate. Pentru a maximiza profitul, firma produce cantitatea la care costul marginal este egal cu venitul marginal, iar pe piața cu concurență perfectă, și cu prețul. Graficul B arată o curbă a veniturii marginal cu o pantă descrescătoare în situația unei firme de monopol. O firmă de monopol alege să producă aceea cantitate la care costul marginal egalizează venitul marginal. În cazul acestei firme, venitul marginal este totuși mai scăzut decât prețul.

Mărima elasticității cererii indică această diferență între venitul marginal și preț. Ea poate fi văzută folosind definițiile elasticității cererii și a veniturii marginal:

$$\text{elasticitatea cererii} = \frac{\text{modificarea cantității pe piață}}{\text{cantitatea pe piață}} \div \frac{\text{preț}}{\text{preț}}$$

$$= \frac{\Delta Q}{Q} \div \frac{\Delta p}{p}$$

Dacă am considera o modificare a cantității de 1 (așa cum am folosit la calculul veniturii marginal), deci  $\Delta Q = 1$ ,

$$\text{elasticitatea cererii} = \frac{1}{p} \div \frac{\Delta p}{\Delta p \times Q} \text{ și}$$

$$\text{elasticitatea marginală} = \text{preț} + \text{modificarea prețului} \times \text{cantitatea vândută}$$

$$= p + (\Delta p \times Q)$$

$$= p \left( 1 + \frac{\Delta p \times Q}{p} \right)$$

$$= p \left( 1 - \frac{1}{\text{elasticitatea cererii}} \right)$$

Observăm că, atunci când coeficientul elasticității cererii este de 2, venitul marginal este 1/2 din preț. Dacă elasticitatea cererii este 10, venitul marginal este 9/10 din preț.

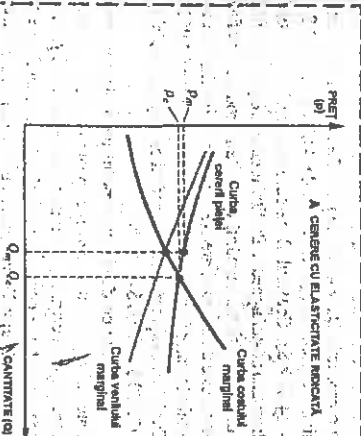


Figura 12.3 Monopolul și elasticitatea prețului

În graficul A observăm că, în cazul în care o firmă de monopol se confruntă cu o cerere elastică, prețul nu va scădea foarte mult în vederea creșterii producției. În cazul în care o firmă de monopol nu este cu mult mai ridicat față de prețul de pe piața cu concurență perfectă. În graficul B, firma de monopol se confruntă cu o cerere înelastică și va trebui să scadă într-o mare măsură prețul, pentru a crește producția, și prețul se așteaptă să scadă într-o mare măsură față de prețul de pe piața cu concurență perfectă.



TABELUL 12.1

## Curba cererii cu care se confruntă Compania ABC

| Unități (mii) | Pret      | Venituri totale | Venituri marginale | Costuri totale | Costuri marginale |
|---------------|-----------|-----------------|--------------------|----------------|-------------------|
| 1             | 10.000 \$ | 10.000 \$       | 10.000 \$          | 15.000 \$      | 2.000 \$          |
| 2             | 9.000 \$  | 18.000 \$       | 8.000 \$           | 17.000 \$      | 2.000 \$          |
| 3             | 8.000 \$  | 24.000 \$       | 6.000 \$           | 20.000 \$      | 3.000 \$          |
| 4             | 7.000 \$  | 28.000 \$       | 4.000 \$           | 24.000 \$      | 4.000 \$          |
| 5             | 6.000 \$  | 30.000 \$       | 2.000 \$           | 28.000 \$      | 5.000 \$          |
| 6             | 5.000 \$  | 30.000 \$       | 0 \$               | 35.000 \$      | 6.000 \$          |

## Decizia privind oferta



Toate firmele ce urmăresc maximizarea profitului produc la nivelul la care venitul marginal (venitul unei unități suplimentare dintr-un bun) egalează costul marginal. Pentru o firmă aflată pe o piață cu concurență perfectă, venitul marginal egalează prețul. În cazul unei firme de monopol, venitul marginal este mai mic decât prețul.

## Exemplu: Compania ABC

Tabelul 12.1 descrie curba cererii cu care se confruntă firma ABC, care deține monopolul producției de ciment într-o anumită zonă. Există un preț diferit de la o cantitate la alta, pentru care compania poate vinde tot ce produce. Cu cât micșorează prețurile, cu atât poate vinde mai mult. Constructorii, de exemplu, vor folosi mai mult ciment, dar mai puțin lemn și alte materiale pentru realizarea unei case.

Pentru simplificare, presupunem că cimentul este vândut în unități de 1.000 de tone. La un preț de 10.000 \$ pe unitate (1.000 \$ pe tonă), firma vinde o unitate, la un preț de 9.000 \$, vinde 2 unități, iar la un preț de 8.000 \$, 3 unități. A treia coloană a tabelului reprezintă venitul total pentru fiecare nivel de producție. Venitul total este egal cu prețul înmulțit cu numărul de unități (cantitatea). Venitul marginal din producerea unei unități suplimentare (1.000 de tone) este totnal diferența dintre, să spunem, venitul pentru 3 unități și 2 unități sau 2 unități și o unitate. Se observă că în fiecare caz venitul marginal este mai mic decât prețul.

Figura 12.4 reprezintă curbele cererii și veniturii marginale folosind datele din tabelul 12.1. La fiecare nivel al producției, curba veniturii marginale este sub curba cererii. După cum se observă, nu nimeni plătește în timp ce producția crește, dar și venitul marginal.

Producția la care venitul marginal este egal cu costul marginal – producția la care firma de monopol își maximizează profitul – este notată cu  $Q_m$ .

În cazul nostru,  $Q_m = 4.000$  de tone. Când cantitatea crește de la 3.000 la 4.000 de tone, venitul marginal este de 4.000 \$, la fel ca și costul marginal. La acest nivel al producției, prețul,  $P_m$ , este de 7.000 \$ (prețul cantității de 1.000 de tone), depășind cu mult costul marginal, 4.000 \$. Veniturile totale, 28.000 \$, sunt mai mari decât costurile totale, de 24.000 \$.

## Profitorile monopolului

Firmele de monopol își maximizează profiturile prin stabilirea veniturii marginale care egalează costul marginal. Nivelul profiturilor totale ale firmelor de monopol poate fi descris în două moduri, după cum se observă în figura 12.5. Graficul A indică costurile și veniturile totale (din tabelul 12.1) pentru fiecare nivel al producției. Compania ABC. Diferența dintre venituri și costuri este profitul. Distanța dintre cele două curbe. Această distanță este maximă la o producție  $Q_m = 4.000$  de tone. Se observă că la acest nivel de producție profitul este de 4.000 \$ (28.000 \$ - 24.000 \$). Graficul B calculează profitul folosind diagrama costului mediu. Profitul total este egal cu profitul unitar înmulțit cu numărul de unități produse. Profitul unitar este diferența dintre prețul unitar și costul mediu, la nivelul total al firmei de monopol este suprafața gri ABCD. Ca și la metoda precedentă, profitul este egal cu 4.000 \$:  $(7.000 \$ - 6.000 \$) \times 4$ .

O firmă ce deține monopolul pe o piață va avea beneficii suplimentare deoarece poate să scadă cantitatea produsă și să crească prețul peste cel existent în situație unei piețe cu concurență perfectă. Acest beneficiu este numit profit pur. Deoarece aceste profituri nu solicită niciun efort prea mare din partea firmei de monopol (în realitate

În acest exemplu, firmele nu este indiferent dacă produce 3.000 sau 4.000 de tone. Dacă costul marginal al producției suplimentare depășește costul de 7.000 \$, firma va produce 3.000 de tone, dacă costul marginal este mai puțin sau egal cu 7.000 \$, atunci se produce 4.000 de tone.

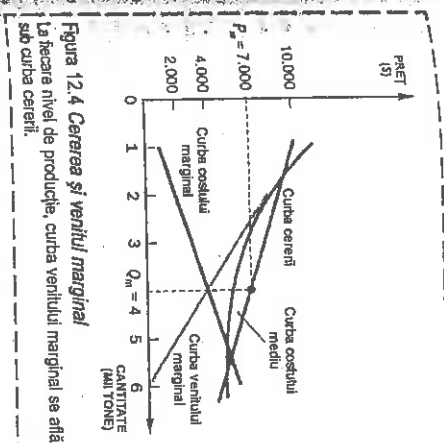


Figura 12.4 Cererea și venitul marginal la fiecare nivel de producție, curba veniturii marginale se află sub curba cererii.

de decurgând din reducerea producției față de cea realizată în condiții de concurență perfectă), ele se mai numesc rente de monopol.

## Discriminarea prin preț

Obiectivul de bază al unei firme de monopol este să își maximizeze profitul, acest lucru fiind realizat prin stabilirea veniturii marginale la același nivel cu costul marginal, astfel încât prețul să depășească costul marginal. Firmele care dețin monopolul pe anumite piețe își pot mări profiturile prin diferite practici. Printre cele mai importante este și discriminarea prin preț,

ceea ce înseamnă că prețul cu care este vândut un produs diferă de la un client la altul sau de la o piață la alta.

Figura 12.6 arată cum o firmă de monopol își stabilește venitul marginal egal cu costul marginal în SUA și Japonia. Curba cererii pentru produsele firmei diferă în cele două țări. De aceea, deși costurile marginale sunt identice, firma va cere prețuri diferite pentru același produs în cele două țări. (Dimpotrivă, pe piețele cu concurență perfectă, prețul este egal cu costul marginal, deci, indiferent de forma curbei cererii, prețul va fi identic pe cele două piețe, exceptând costurile de distribuție a produsului pe cele două piețe.) Datorită prețurilor diferite din cele două țări, apar intermediari, care cumpără produsul din țara în care prețul este mic și-l vând în țara în care prețul este mare. O companie aflată în această situație va încerca să elimine intermediarii – cum fac multe firme japoneze – prin folosirea a două etichete diferite pentru același produs și prin refuzul onorării garanției pentru el în afara țării unde a fost vândut prima dată.

În interiorul unei țări, o firmă de monopol poate practica discriminarea prin preț dacă revanzarea este dificilă și dacă poate distinge între cumpărătorii cu elasticități ridicate sau scăzute ale cererii. O companie electrică poate face ca prețul pentru fiecare client, datorită restricției la retransmiterea curentului electric, să depindă de câtă electricitate consumă clientul, în cazul în care compania este îngrijorată de faptul că marii consumatori care plătesc același preț ridicat ca și micii consumatori sunt interesați să-și instaleze propriile generatoare sau să apeleze la alți furnizori de energie, își schimbă prețul pentru această categorie.

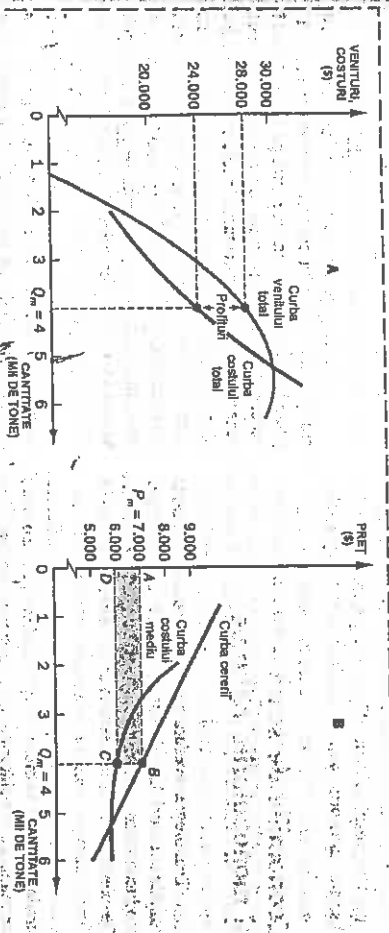


Figura 12.5 Profitul reprezintă diferența dintre preț și costul mediu

Graficul A indică profiturile, calculate ca distanța între curbele veniturii totale și costului total. Maximul de profit se obține la un nivel al producției  $Q = 4.000$  de tone. Profitul este egal cu diferența dintre prețul pieței depășește costul mediu, ca în graficul B, deci compania obține profitul pentru fiecare unitate, adică profitul de monopol este reprezentat în figură prin zona ABCD, fiind calculat ca profitul unitar înmulțit cu numărul de produse (cantitate).

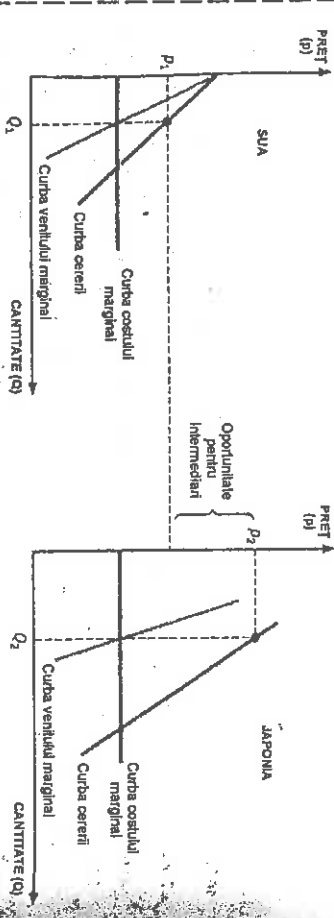


Figura 12.6 Discriminarea prin preț  
O firmă de monopol care vinde produse în două țări diferite se confruntă cu două curbe ale cererii. Ea va stabili venitul marginal egal cu costul marginal în cele două situații, dar prețul este diferit.

O companie aeriană ce deține monopolul pe o anumită rută poate avea un preț mai mare pentru clienții care călătoresc pentru afaceri decât pentru turiști. Face acest lucru deoarece oamenii de afaceri nu au altă alternativă decât cea oferită de către firmă, în timp ce turiștii au multe alternative, ca de exemplu să-și petreacă vacanța în altă parte sau să folosească alt mijloc de transport. Astfel, de practică dau posibilitatea firmelor de monopol să-și crească profiturile comparativ cu situația în care ar practica un singur preț pe piață. De altfel, vom vedea în continuare că firmele aflate în condiții de concurență imperfectă, în general, se angajează în asemenea practici. Companiile aeriene pot furniza încă o dată un asemenea exemplu. Legea Robinson-Patman, votată de către Congresul SUA în 1936, crează pentru a împiedica discriminarea prin preț, a avut doar un succes parțial.

## Economii de scară și monopolurile naturale

Tehnologia necesară pentru realizarea unui produs conduce uneori la existența pe piață a unui singur producător sau a unui număr restrâns de producători. De exemplu, ar fi ineficient să existe două firme care să livreze energie electrică pe fiecare stradă a unui oraș, astfel încât să existe câte două linii de tensiune pe fiecare stradă și o firmă să ofere energie electrică pentru o casă, iar cealaltă casă sălăturată. De asemenea, în majoritatea zonelor nu există decât o balastieră sau stație de betoane. Aceste situații sunt numite monopoluri naturale.

Un monopol natural apare de fiecare dată când costurile medii de producție pentru o singură firmă scad

la un anumit nivel al producției, sub nivelul costului pentru posibili concurenți. Când costul mediu scade, în timp ce volumul producției crește, avem de-a face cu economii de scară, un concept introdus pentru prima oară în capitolul 7. În figura 12.7, curba cererii cu care se confruntă un monopol intersectează curba costului mediu la un nivel al producției la care costul mediu încă scade. La producții destul de mari, costul mediu poate crește, dar nivelul producției nu este relevant pentru echilibrul pieței. De exemplu, reprezentarea grafică a costului mediu pentru firmele din industria cimentului este în formă de U, iar nivelul producției pentru care costul este minim este destul de ridicat. De asemenea, în comunități mai mici, mai izolate, există un monopol natural asupra cimentului.

O firmă care deține un monopol natural este protejată de potențialii concurenți deoarece știe că îi poate înfrunta în cazul în care intră pe piață. Având în vedere că firmele nou-întrate pe o anumită piață sunt în general mai mici, iar costurile medii cresc, în timp ce nivelul producției scade, costurile lor medii sunt mai mari. De aceea, monopolurile se simt relativ imune la amenințările celor nou-întrați pe piață. Cât timp nu apare problema intrării unor noi firme pe piață, monopolul natural se comportă ca orice alt monopol, stabilind un nivel al veniturii marginale egal cu costul marginal. În unele cazuri, chiar dacă o piață este ocupată de un monopol natural, poate exista totuși concurență pe piață. Competiția de a fi singurul furnizor pentru o piață este așa de puternică încât prețul este menținut la nivelul costului mediu,  $P_m$ , unde prețul este egal cu costul marginal. Dacă firma ar crește puțin prețul, altă firmă ar intra pe piață, ar lua vor de el și un preț mai mic și în cele din urmă ar obține profit. Prețurile pe care guvernul le stabilește

## Africa de Sud, SIDA și discriminarea prin preț

În situația pieței cu concurența perfectă și pe piețele care funcționează bine, bunurile nu pot fi vândute la două prețuri diferite. Cei care cumpără produsul la prețul scăzut pot revinde pe piață cu prețul mai mare, obținând astfel un profit pur. Dar, pe anumite piețe, revânzarea unui produs poate fi foarte dificilă. În alte situații guvernul ajută la restricționarea acestor practici.

Cercetarea și testarea reprezintă activități ce generează o mare parte a costurilor de producție a medicamentelor. Producătorii de medicamente recuperează aceste cheltuieli practicând prețuri care se află cu mult peste costurile de producție. Dacă pot face o discriminare, prețul cerut pe fiecare piață va depinde de elasticitatea în funcție de preț pe fiecare dintre piețe. Dar dacă există posibilitatea revânzării, atunci prețul va fi stabilit la același nivel pe toate piețele.

Companiile de medicamente au dezvoltat o serie de tratamente împotriva SIDA – care, deși nu pot vindeca, prelungesc substanțial perioada de viață a celor infectați. Costul unui astfel de tratament este de 10.000 \$ pe an, preț pe care puțini oameni din țările în dezvoltare sunt capabili să-l plătească. Costul efectiv al producerii medicamentelor necesare este mult mai mic. Dar companiile producătoare

## PERSPECTIVĂ INTERNAȚIONALĂ



nu doresc să scadă prețul în aceste țări din două motive. Ele consideră că vor avea astfel un profit scăzut în țările în dezvoltare și, în plus, revânzarea ar face ca profitul în țările de origine (SUA și Europa), de asemenea, să scadă. Dar stabilirea unor prețuri ridicate în unele țări, de exemplu Africa de Sud, probabil ăra cu cel mai mare număr de oameni infectați cu HIV, înseamnă condamnarea a milioane de oameni din acea țară la o moarte prematură. În mod normal, Africa de Sud consideră înjustă această situație. Ea a adoptat o lege prin care se permitea importul medicamentelor la un preț mai scăzut, medicamente care erau prealabil produse de firme care ignorau standardele privind protecția licențelor. Firmele de medicamente au dat în judecată statul sud-african, susținând că această lege este o violare a drepturilor economice fundamentale. Dar au existat protestatari în toată lumea care considerau că dreptul de proprietate trebuie să reprezinte un echilibru între drepturile beneficiarilor și drepturile producătorilor și faptul că beneficiile pentru oamenii săraci din Africa erau semnificativ mai mari decât scăderea nivelului profitului pentru producători. În aprilie 2001 ei au reușit să-l convingă pe reprezentanții producătorilor de medicamente să renunțe la procesul internat Africii de Sud.

concurență violentă pentru piața se numesc piețe *disputabile*. Disputa necesită existența unor costuri recuperabile scăzute sau chiar zero. Dacă există costuri recuperabile semnificative, o firmă care intră pe piață poate lua din cotă de piață a firmelor inițiale existente pe aceea piață, care vor putea scădea prețul la nivelul costului marginal (din moment ce, atât timp cât prețul depășește nivelul costului marginal, ele obțin profit din ultima unitate vândută). Prețurile scăzute care rezultă sunt legate adeseori de conceptul de *reziduu al prețului*, iar rezultatul pentru firmele concurențe care intră pe piață este pierdere – la un preț egal cu costul marginal, prețul se află cu mult sub costul mediu. Cel care intră pe piață cumpără prețul de parșire a pieței, iar pierderea lui sunt costurile *irrecuperabile*. Aceste costuri sunt, prin definiție, acele cheltuieli care nu vor fi recuperate atunci când firma părăsește piața. Dar potențialele firme care vor să intre pe piață *anticipând* acest lucru și nu vor intra. Astfel, pot fi susținute profiturile *currente*, dacă eventualele firme care vor să intre pe piață le consideră ca fiind un adevărat miracol – ele vor dispărea în momentul când alți concurenți vor intra pe piață. De fapt, costurile irrecuperabile apar ca suficient de importante pentru ca o serie de piețe să fie considerate perfect disputabile. În industria aeriană –

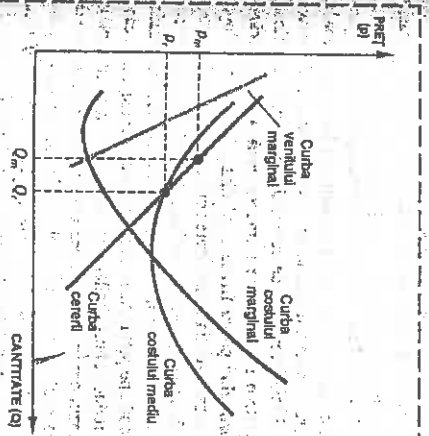


Figura 12.7 Monopolul natural

În cazul monopolului natural, curbele costului mediu și ale costului marginal se intersectează la nivelul în care costul mediu este încă în scădere. O firmă poate practica prețuri de monopol,  $P_m$ . Dacă piața este disputabilă, potențiala competiție împiedică firma să stabilească un preț mai înalt de costul mediu. Prețul de echilibru este  $P_m$ .

unde costurile irecuperabile sunt relativ scăzute – pot intra și alte avioane pe piață, atacate care văzută din interior este profitabilă, pe când din exterior pare neprofitabilă. Aceste costuri reprezintă o barieră de intrare suficient de puternică într-un anumit domeniu, în special în cadrul rutelor aeriene interne (precum American Airlines pe traseul Dallas-Fort Worth). Având în vedere gradul de competiție, multe dintre monopolurile naturale nu sunt perfect disputabile, deci amenințarea competiției (sau a competiției potențiale) poate limita extinderea puterii de monopol în situațiile firmelor existente inițial pe piață.

Măsura în care o anumită industrie este un monopol natural depinde de mărimea producției la care costurile medii sunt minimizate comparativ cu mărimea pieței.

Mărimea pieței depinde de costurile de transport. În cazul în care costul de transport al cimentului va scădea până aproape de zero, atunci va exista o piață națională a cimentului. Multe firme vor concura – mărimea pieței naționale fiind mult mai mare decât nivelul producției la care costurile medii sunt minimizate. Globalizarea, crearea piețelor globale, ca rezultat al costurilor reduse de transport, a produs o creștere a mărimii piețelor, introducând competiția pe piețele unde există monopoluri naturale.

Mărimea producției la care costurile sunt minimizate depinde într-o anumită măsură de mărimea costurilor fixe. În situația în care cercetarea este un cost fix, iar această activitate devine din ce în ce mai importantă în multe industrii, mărimea producției la care costurile medii sunt minimizate se află la un nivel ridicat. În același timp, noi tehnologii și cooperări între firme conduc la situația în care multe dintre celelalte reduc costurile fixe. Astfel, firmele nu au nevoie de departamentul de personal pentru o activitate de rutină cum ar fi plăta ceranțelor, ele pot încheia contracte cu alte firme pentru serviciile de care au nevoie.

Întrucât atât tehnologia, cât și costurile de transport se pot schimba în timp, stăutul de monopol natural al unei industrii se poate modifica. Serviciul telefonic pe distanță lungă poate fi un monopol natural. Mesajele telefonice sunt transmise prin intermediul firelor de telegraf și ar fi ineficient să instalezi și să folosești alta rețea de fire de telegraf. Atunci când cererea de servicii telefonice crește și tehnologiile alternative precum sateliții se dezvoltă, serviciile telefonice pe distanță lungă încetează să mai fie un monopol natural.

Astăzi, un număr mare de firme concurează pentru a furniza servicii telefonice pe distanță mare.

## Determinarea gradului competiției

În lumea reală, puține industrii corespund cazului extrem de monopol și competiție perfectă.

În general, industriile au un anumit grad de competiție. Aceste situații ridică problema determinării gradului de competiție într-o industrie.

Un mod de a face acest lucru este să te întrebi: ce va întâmpla dacă o firmă din acea industrie crește prețul cuvințe, care este elasticitatea cererii pentru producția acelei firme? Cu cât elasticitatea cererii este mai mică, cu cât scade mai puțin cererea atunci când prețul crește, cu atât este mai mare puterea firmei pe piață.

Doi factori afectează elasticitatea curbei cererii pe care o are firma și deci puterea ei pe piață. Primul este numărul de firme din acea industrie – în general, cât mai concentrată este producția între câteva firme. Al doilea este gradul de diferențiere a bunurilor produse de firmele din acea industrie.

## Numărul firmelor din industrie

Concurența este mai mare atunci când numărul de firme dintr-o industrie (textile, încălțăminte) este mare comparativ cu situația în care câteva companii domină piața (frigidere, cărți poștale, băuturi răcoroase). Tabelul 12.2 conține procentul producției primelor patru firme într-o varietate de industrii, de la mobilă până la cereale pentru micul dejun. Ponderea în cadrul producției totale realizată de cele mai importante patru firme dintr-o industrie se numește rată a concentrației primelor patru firme, unul dintre indicatorii folosiți pentru a studia concentrarea producției într-o industrie. Când acest procent este ridicat, că în industria automobilelor sau cuprului, companiile au o putere considerabilă pe piață. Acest lucru este adevărat și atunci când producătorii sunt identici, cum se întâmplă în cazul cuprului. Când acest procent este scăzut, ca în exemplu în cazul mobiliei sau încălțămintei de damă, puterea este scăzută pe piață, fiecare firmă are gradul cererii reprezentat sub forma unei drepte orizontale.

## Externalitățile de rețea, noua economie și puterea monopolului

Externalitățile de rețea apar de fiecare dată când o persoană beneficiază de o creștere a numărului de indivizi care fac parte din rețea. Un telefon nu este util dacă nu este nimeni la capătul celeilalte linii. Valoarea telefonului crește pe măsură ce numărul oamenilor care au telefon crește.

Să presupunem că există două companii telefonice care au suport conectate între ele. Un nou abonat care va trebui să se conecteze la rețea, dar nu are telefon, o va conecta la rețea. Un telefon nu este util decât dacă este nimeni la capătul celeilalte linii. Valoarea telefonului crește pe măsură ce numărul oamenilor care au telefon crește.

Să presupunem că există două companii telefonice care au suport conectate între ele. Un nou abonat care va trebui să se conecteze la rețea, dar nu are telefon, o va conecta la rețea. Un telefon nu este util decât dacă este nimeni la capătul celeilalte linii. Valoarea telefonului crește pe măsură ce numărul oamenilor care au telefon crește.

Să presupunem că există două companii telefonice care au suport conectate între ele. Un nou abonat care va trebui să se conecteze la rețea, dar nu are telefon, o va conecta la rețea. Un telefon nu este util decât dacă este nimeni la capătul celeilalte linii. Valoarea telefonului crește pe măsură ce numărul oamenilor care au telefon crește.

Să presupunem că există două companii telefonice care au suport conectate între ele. Un nou abonat care va trebui să se conecteze la rețea, dar nu are telefon, o va conecta la rețea. Un telefon nu este util decât dacă este nimeni la capătul celeilalte linii. Valoarea telefonului crește pe măsură ce numărul oamenilor care au telefon crește.

Să presupunem că există două companii telefonice care au suport conectate între ele. Un nou abonat care va trebui să se conecteze la rețea, dar nu are telefon, o va conecta la rețea. Un telefon nu este util decât dacă este nimeni la capătul celeilalte linii. Valoarea telefonului crește pe măsură ce numărul oamenilor care au telefon crește.

TABELUL 12.2

### Gradul competiției în diferite industrii

|                                      | Cota de piață a primelor patru firme (procent) |
|--------------------------------------|------------------------------------------------|
| Automobile, camioane și autovehicule | 88                                             |
| Cereale pentru micul dejun           | 89                                             |
| Industria țigărilor                  | 92                                             |
| Cupru brut                           | 95                                             |
| Calculatoare                         | 95                                             |
| Vestimentație pentru femei           | 93                                             |
| Produse farmaceutice                 | 82                                             |
| Mobilă                               | 88                                             |
| Industria băuturilor                 | 81                                             |
| Industria băuturilor                 | 81                                             |

Sursa: 1997 Economic Census.

## e – INCURSIVNE



Dacă un număr relativ mic de oameni folosesc sistemul Apple (sau Unix), atunci nu ar fi profitabil pentru firmele producătoare de soft să realizeze programe pentru acest sistem. În cazul în care sunt multe aplicații pentru Windows și puține pentru Apple, clienții vor alege Windows. De fapt, Windows a devenit sistemul de operare cel mai înalt, fiind folosit de peste 90% din totalul calculatoarelor personale.

Dar o astfel de dominație asupra pieței aproape că învâie firmele să abuzeze de putere, iar Microsoft a găsit acest lucru foarte dificil. Multe firme din industria software au realizat că puterea pe care o are Microsoft pe piață s-ar reduce dacă ar putea crea un limbaj de programare care ar permite tuturor programelor să funcționeze pe diferite sisteme de operare la fel sau aproape la fel de eficient. Sun Microsystems a creat în acest scop programul Java. Dacă acest efort ar fi avut succes, ar fi eliminat externalitățile de rețea. Microsoft a făcut ca eforturile celorlalți concurenți să fie inutile, creând o versiune Java adaptată special pentru Windows.

O altă inovație care ar fi putut servi ca platformă pentru alte aplicații și care funcționa pe sisteme de operare diferite a fost Netscape, unul dintre primele browsere de Internet. Microsoft a căutat să zdrobească Netscape nu numai prin dezvoltarea unui browser propriu, dar și prin livrarea acestuia gratuit și faptul că a insistat ca toți producătorii de calculatoare care cumpără sisteme de operare Windows să nu instaleze Netscape. Acest gen de acțiuni se numesc *practici de excludere*. Prin punerea laolaltă a browserului și a sistemului de operare (forțând cumpărarea sistemului de operare prima și browserul de Internet gratuit) s-a dat o lovitură puternică browserului Netscape. În concluzie, Microsoft oferea browserul la preț de 0 \$, peț cu care Netscape putea concura doar prin superioritatea produselor din perspectiva unor utilizatori.

## Diferențierea produsului

Gradul competiției depinde de asemenea de diferența dintre produsele unei industrii. În unele industrii, bunurile produse sunt relativ identice, cum este cazul produselor agricole (grâu și porumb). Firmele dintr-o industrie cu competiție imperfectă produc bunuri care sunt substituenți imperfecti – bunuri suficient de similare astfel încât pot fi folosite pentru același scop, dar în felul în care doresc consumatorii. Fricțiunile de pompare Kellogg's și celelalte tipuri sunt asemănătoare, dar majoritatea indivizilor le achiziționează pe primele chiar dacă sunt mai scumpe. Multe dintre bunurile pe care oamenii le cumpără fac parte din mulțimea substituenților imperfecti: băuturi răcoroase (Coca-Cola, Pepsi și alte băuturi de tip cola), automobile (Toyota Camry, Honda Accord, Ford

Taurus și alte berline cu patru uși, înfrățiminte (Land's End, L.L. Bean sau Eddie Bauer), computere, aparate foto, servicii telefonice, materiale de construcție și multe altele. Economisții se referă la acest fenomen prin diferențierea produselor.

Pentru că diferențierea produselor este o sursă de putere pe piață, firmele fac eforturi considerabile să poată duce bunuri ușor diferite față de cele ale concurenților lor. Când bunurile sunt substituenți perfecți, indivizibili și

vor alege pe cel care este mai ieftin. Într-o lume imaginată

în care marile de flori de porumb sunt înlocuite perfect pentru toți consumatori, ele s-ar vinde la același preț. Dimpotrivă, în cazul în care consumatorii consideră diferitele mărci ca substituenți imperfecti, curba costului pentru fiecare firmă va avea o pantă descrescătoare, pentru fiecare firmă are un anumit grad de putere pe piață. Figura 12.8 arată această diferență din punct de vedere grafic.

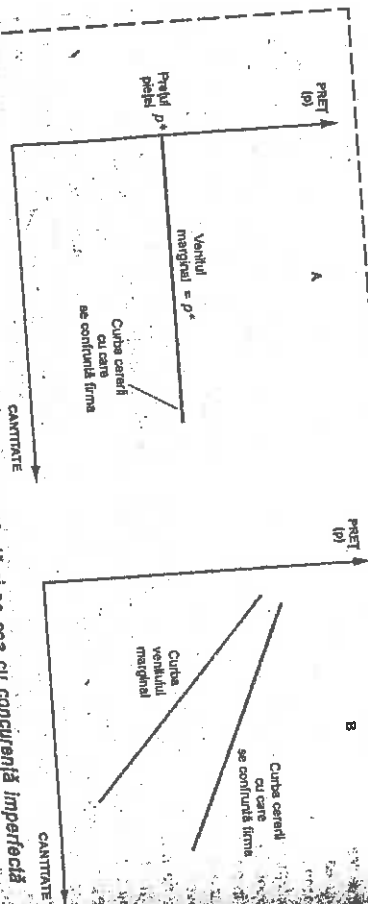


Figura 12.8 **Curba cererii pe piață cu concurență perfectă și pe cea cu concurență imperfectă**. Dacă firma crește prețul, în cazul concurenței perfecte, cererea este aceeași cu cea a cererii. Graficul A arată curba cererii în cazul unei firme ce acționează pe o piață cu concurență perfectă, unde cererea este aceeași cu cea a cererii. Graficul B arată curba cererii și curba veniturii marginale cu care se confruntă o firmă numită cu substituenți imperfecti pentru produsele ei.

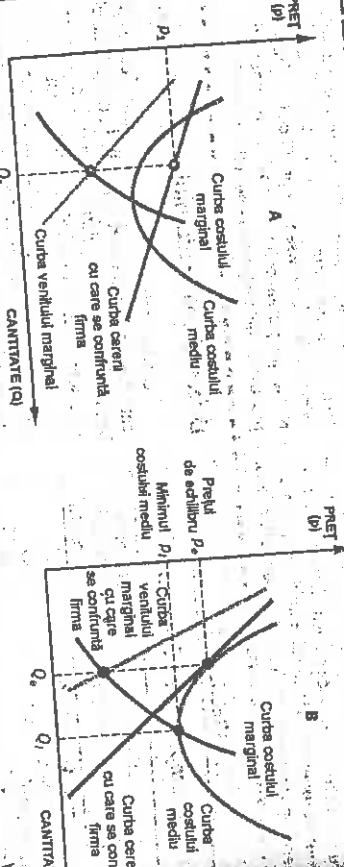


Figura 12.9 **Maximizarea profitului pentru un concurent pe o piață cu concurență monopolistică**

Un concurent aliat pe o piață cu concurență monopolistică va alege cantitatea pe care o va produce la nivelul la care venitul marginal este egal cu costul marginal. În graficul A, prețul cererii este egal cu costul marginal. În graficul B, prețul cererii este mai mare decât costul marginal. În graficul A, prețul cererii este egal cu costul marginal. În graficul B, prețul cererii este mai mare decât costul marginal. În graficul A, prețul cererii este egal cu costul marginal. În graficul B, prețul cererii este mai mare decât costul marginal.

## Echilibrul pe piață cu concurență monopolistică

În majoritatea industriilor există competiție, dar aceasta este limitată. Numărul de firme dintr-o industrie este înălțat cel mai important determinant al naturii competiției. În cazul în care costurile fixe sunt mari – nu așa de mari încât să rezulte o singură firmă, dar suficient de mari ca să rezulte două, trei sau patru firme – atunci, este un oligopol natural. Dar înainte de a aborda subiectul oligopolului, în secțiunea următoare, luăm în considerare cazul în care nivelul costurilor fixe este relativ scăzut, suficient de mic pentru ca să fie atât de multe firme încât profitul să converge către zero, dar desul de mare pentru ca să existe o singură firmă care să producă un singur bun. Toți produsele sunt relativ identice, dar nu sunt substituenți perfecți, astfel încât fiecare firmă are o pantă descrescătoare a curbei cererii. Aceasta este cazul concurenței monopolistice, analizate pentru prima oară de Edward Chamberlin de la Universitatea Harvard în 1933.

Figura 12.9 ilustrează o piață în care există o competiție monopolistică. Presupunem inițial că toate firmele au același preț, să spunem  $P$ . Dacă o firmă ar scădea puțin prețul, în condițiile în care ar exista douăzeci de firme pe piață, firma cu prețul mai mic ar atrage mai mult de 1/20 din totalul cererii de pe acea piață. Și dacă ar crește prețul peste cel al concurenților, ar pierde clienți în favoarea lor. Fiecare firmă presupune că prețul de celelalte firme rămâne neschimbat atunci când ea își schimbă prețul sau calitatea produselor. Curba cererii pentru fiecare firmă este deci cea arată în figura 12.9. Pentru a decide cât de mult să producă, firma trebuie să determine nivelul producției la care venitul marginal este egal cu costul marginal. Echilibrul pieței este  $(P_e, Q_e)$ , în care venitul marginal este egal cu costul marginal. La echilibrul arătat în figură, prețul depășește costurile medii. Unii ar putea gândi această situație ca un monopol, în care fiecare firmă are monopol asupra propriei mărci sau asupra anumitor produse.

Dacă firmele existente câștigă profituri de monopol, există un stimul pentru noi concurenți să intre pe piață până când profiturile converg către zero, ca în modelul concurenței perfecte. Aceasta este o diferență importantă între concurența perfectă și concurența monopolistică, amândouă cazurile, firmele se confruntă cu niște curbe cererii cu pante descrescătoare. Stimul, în ambele cazuri, este egalizarea veniturii marginale cu costul marginal. În concurența monopolistică, nu există nici o barieră la intrarea pe piață. Într-adevăr, pe o piață vor exista atât timp cât profiturile sunt pozitive. Altfel, atunci când profiturile sunt negative, o firmă va ieși din piață și se va desființa. Curba cererii cu care se confruntă fiecare firmă se

va deplasa astfel spre stânga, așa cum este descris în graficul B. Acest proces va continua atât timp cât curba cererii doar atinge curba costului mediu în punctul  $(P_e, Q_e)$ . În acel punct profiturile sunt zero.

Figura arată de asemenea curbă veniturii și costul marginal al firmei. Așa cum am mai spus, firma stabilește venitul marginal care egalează costul marginal. Aceasta apare la nivelul producției la care curba cererii este tangențială la curba costului mediu. Aceasta se întâmplă deoarece în fiecare alt punct costul mediu depășește prețul, astfel încât profiturile sunt negative. Deci numai în acel punct profiturile sunt zero. Aceasta este producția care maximizează profitul.

Echilibrul concurenței monopolistice are câteva caracteristici interesante. La echilibru, prețul și costul mediu depășesc nivelul minim al acestuia din urmă la care bunurile pot fi produse. La un preț mai mare se produce o cantitate mai mică de produse. Dar aici ne confruntăm cu un compromis. În timp ce pe piață cu concurență perfectă fiecare produs este un substituent perfect pentru fiecare alt produs, în cazul concurenței monopolistice există o varietate de produse disponibile. Indivizibilii specializați diverși și sunt dispuși să plătească un preț mai mare pentru a o obține. Astfel, faptul că bunurile sunt vândute la un preț mai mare decât minimumul costului mediu nu înseamnă neapărat că economia este ineficientă.

Pe piață poate apărea o diversitate mai mare sau mai mică a produselor. Există și în acest caz un compromis. O diversitate mai mare poate fi obținută numai la un cost mai mare și, implicit, la un preț mai mare.

## Oligopolurile

În cadrul oligopolului există pe piață doar câteva firme, motiv pentru care fiecare dintre ele este preocupată de modul în care vor reacționa concurenții săi la tot ceea ce face. Acest lucru este evident la companiile aeriene, la cele producătoare de țigări, aluminiu și în industria automobilelor.

Dacă o firmă oligopolistă scade prețurile, ea este îngrijorată de faptul că și adversarii săi vor face același lucru, iar ea nu va avea nici un avantaj. Mai rău este însă faptul că un concurent poate reacționa la o scădere a prețurilor, începând un război al acestora și, scăzând prețurile sale mai mult decât a făcut-o firma inițială. Acest lucru poate avea loc deoarece fiecare firmă reacționează într-un mod diferit față de celelalte. O astfel de firmă trebuie mereu să aleagă între donarea de a-și depăși nivelul și faptul că, prin cooperare cu celelalte firme pentru a reduce producția, va câștiga o parte mai mare de profit. Astfel, o firmă trebuie să gândească în mod strategic, în loc să fie doar pasivă. O astfel de firmă are nevoie să țină cont de patru întrebări esențiale:



- patru întrebări.

Observăm diferența dintre modelul concurențial și patru înbani.

## Coluziunea

În unele cazuri, firmele oligopoliste încearcă să se *inteleagă pe ascuns* pentru a-și maximiza profiturile. De fapt, ele acționează în comun, ca și cum ar exista un monopol, și apoi împart profiturile obținute. Caracterul general al cooperării a fost remarcat cu mult timp în urmă de Adam Smith, fondatorul științei economice moderne. „Oamenii care acționează în același domeniu se înalinesc rar, chiar și pentru distracții, dar discutiile se încheie foarte repede și pentru profiturile.” Un grup de companii care iau parte în mod formal la o colizuire se numește cartel. Organizația Țărilor Exportatoare de Petrol (OPEC), de exemplu, acționează pentru a limita producția de petrol și a mări prețul, obținând astfel profit.

În ultima parte a secolului al XIX-lea, două sau mai multe căi ferate, legau multe dintre orașele mari. Așa, timp cât concurența a fost puternică, profiturile nu erau mici. Așa că nu a durat mult pentru a-și da seama că, dacă vor coopera, vor putea să-și mărească profiturile crescând prețurile.

În industria siderurgică, judecătorul Elbert H. Gary  
are a contus U.S. Steel Company, cea mai mare firmă  
din acest domeniu, prezida cu regularitate dintr-un  
diminuat, unde membrii disting din industrie stabiliza  
premiu. Dar, în timp ce carierele cresc profund  
industriile, este greu de menținut comportamentul  
cooperant stabilit inițial. Iată că, ne confruntăm cu un  
probleme, legat de cariere.

încurajând coluziunea dintre firme, nu este surprinzător că au existat și câteva cazuri dramatice. În 19150, de exemplu, un cartel ce cuprindea General Electric și Westinghouse conținea pentru a stabili prețul generatorilor electrice. În anii 1990, guvernul a scos la iveală o conspirația privind prețul stabilit de Archer Daniels Midland (ADM). Dar cum firmele știu că acțiunile coluzive este ilegal, ele acționează pe termen lung ca să-l asigure că este nevoie de o conducere agresivă pentru a-l decora și a-l umple pe cale juridică.

Într-o ilegalitate completă dintr-o firmă (1) s-a deschis un medicament care este în vânzare pe piață, fără a fi înregistrat în România. Acesta este un medicament care este în vânzare pe piață, fără a fi înregistrat în România. Acesta este un medicament care este în vânzare pe piață, fără a fi înregistrat în România.

pe tîrsoi, în credința că rezultatele obținute vor fi folosite în scopuri de cooperare mentală și sacrificii (această reprezintă faptul coluziv). De exemplu, dacă o firmă în prețurile sale extinde producția, iar *insiderul* preturile sale extinde producția, iar *insiderul* descoperirea, celelalte firme din cartel vor egala sau vor întinde scelerata prețurilor sau extinderea producției. Tîrsoii obțin un profit mai mic decât dacă ar fi cooperat.

Există o diversitate de *practici ce înțenesc* cartelurilor, dar care impun pedepse pentru trîșni

Unor, politicele care *par* a fi competitive și înșorși sunt exclusiv din aceste acțiuni acțiunile cetățenilor în cazul unei scaderi neant

situația actuală mai mult decât alt concurenț...

restaură ce nu merită să fie aplicată. Deci o măsură care  
pătrunde eficientă, de fapt, facilitează coluziunea.

Condițiile sunt mereu schimbătoare și aceasta necesită modificarea prețurilor și a producției. Cartelul trebuie să coordoneze aceste schimbări. Faptul că actul

coluziuni este ilegală, fapt ce a și trezit mai multe, deoarece

pe cînd, aceste plăți de restituiri sunt înalte, însoțite de o muișcă de presupoziții asupra producerii unor firme și extinderea producției altora din cartelul respectiv. Astfel, profiturile unor diatre firme vor crește, iar altele vor scădea. Câștigătorii pot redistribui veniturile pe deplin astfel încât bunăstarea totală să nu fie afectată.

gusturi când ele apar, canalele prin care se transmit sunt foarte greu de detectat. Deși o coordonare perfectă este, teoretic posibilă, unele industrii au găsit soluții penabile și se firme să joace rolul de *lider al prețului*. În industria aeronautică, American Airlines a acționat, pentru o lungă perioadă, ca lider al prețului. Dacă ea creștea sau scădea prețurile, la fel făceau toate firmele din domeniu.

### Utilizarea teoriei jocurilor pentru explicarea

astă schimbare a prețului.

La fel trebuie să faci și competitorii atunci când îți dai seama că nu poți câștiga în acest mod în care să reacționezi, înfruntând cont de faptul că ai o anumită resursă sau o anumită capacitate. Dacă ai o anumită resursă sau o anumită capacitate, la fel ca în jocurile de cărți, trebuie să reacționezi în funcție de ceea ce ai în față. Dacă ai o anumită resursă sau o anumită capacitate, la fel ca în jocurile de cărți, trebuie să reacționezi în funcție de ceea ce ai în față.

Indoctrinarea teoriei jocurilor, economiștii văd o situație în care jocurile sunt compuse din participanți la joc, cu anumite reguli și obiective anume mutate. Rezultatele jocului — ceea ce

Indiferent de cine participă, se returnă la câştigurile sale prin intermediul unei bănci. Dacă este vorba de o persoană fizică, jocul albe şi negre este considerat un joc de noroc, iar dacă este vorba de o companie, este considerat un joc de şansă. În ambele cazuri, câştigurile sunt impozitate la sursă la o rată de 10 la sută. Dacă jocul este organizat de o companie, aceasta trebuie să plătească impozitul pe câştigurile sale la sursă la o rată de 10 la sută. Dacă jocul este organizat de o persoană fizică, aceasta trebuie să plătească impozitul pe câştigurile sale la sursă la o rată de 10 la sută. Dacă jocul este organizat de o companie, aceasta trebuie să plătească impozitul pe câştigurile sale la sursă la o rată de 10 la sută. Dacă jocul este organizat de o persoană fizică, aceasta trebuie să plătească impozitul pe câştigurile sale la sursă la o rată de 10 la sută.

### Monopolul, concurența monopolistică și oligopolul

fiecare participant la joc este rațional și știe că și rivalul său este rațional. Fiecare încearcă să-și maximizeze propriile câștiguri. Teoria încearcă atunci să prevadă ce va face fiecare jucător. Răspunsul depinde de regulile jocului și de câștigurile sale.

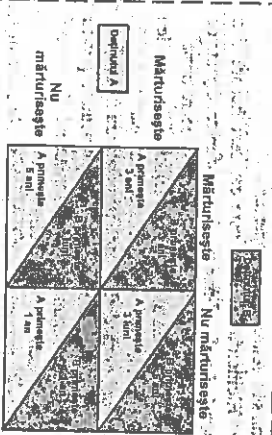
Un exemplu al unui astfel de joc este denumit **dilema prizonierului**. Doi deținuți, A și B, bânuți a fi complicitori la o crimă, sunt duși în camere separate. Un ofițer de poliție merge în fiecare cameră și rostește un mic discurs: „Iată care e situația. Dacă partenerul tău mărturisește și tu paresti tăcerea, vei obține 5 ani de închisoare. Dar dacă partenerul tău mărturisește și tu faci la fel, vei primi o pedeapsă de 3 ani. Pe de altă parte, poate partenerul tău nu mărturisește. Dacă nici tu nu mărturisești, putem să te închidem pentru 1 an. Dar dacă partenerul tău nu mărturisește, iar tu mărturisești, vei primi o pedeapsă de doar 3 luni. Deci, dacă partenerul tău mărturisește, este mai bine să faci și tu la fel, iar dacă el face este mai bine pentru tine să mărturisești. De ce să nu mărturisești?” Această situație este oferită ambilor deținuți.

Figura 12.10 arată rezultatul acestei negocieri. Colțul din stânga-sus, de exemplu, arată rezultatul jocului în condițiile în care A și B măritănesc. Colțul din dreapta-sus arată rezultatul jocului atunci când deținutul A măritănește, iar B nu. Și așa mai departe.

Un unuțu de vedere al celor doi deținători, cea mai bună alegere este ca amândoi să nu măriturisească, și fiecare primește câte un an. Dar propriul interes al fecundă dictează că măriturisia este cea mai bună soluție, indirect, dacă partenerul măriturisește sau nu. Oricum, dacă fiecare își urmărește interesul și măriturisește, pentru amândoi este mai rău, căci fiecare primește 3 ani. Dilema deținătorilor este un simplu joc în care fiecare poate își face

Nu  
marfurile  
A primele  
5 ani.  
A primele  
1 an

**Figura 12.10. Dilema prizonierului**





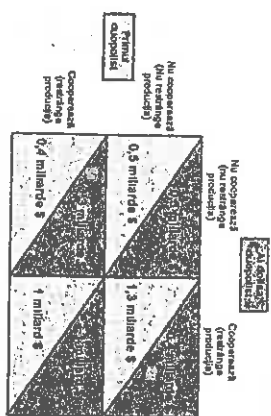


Figura 12.11 Problema coluziunii și dilema prizonierului

Recorpensele firmelor aflate în situația de duopol pot fi reprezentate sub forma unei dileme a prizonierului. Amândouă firmele ar obține un rezultat mai bun dacă ar coopera (cu restângerea producției), dar stimulentele individuale conduc firmele la a nu coopera (fără restângerea producției).

mai mult rău decât își urmărește propriul interes. Ar fi mai bine pentru amândoi dacă ar putea ajunge la o înțelegere cu privire la ce să spună și să se anunțe dacă vreunul se abate de la înțelegerea făcută.

Jocul „dilema prizonierului” poate fi folosit pentru a ilustra problema coluziunii între oligopolisti. Să luăm exemplul unui *duopol*, o piață cu două firme. Figura 12.11 arată nivelul profiturilor fiecăreia dacă ele colaborează și limitează producția (amândouă obțin 1 miliard \$), dacă nu limitează producția (amândouă obțin 0,5 miliarde \$) sau dacă una limitează, iar cealaltă nu (cea care nu limitează obține 1,3 miliarde \$, iar cea care limitează obține 0,4 miliarde \$). Deoarece fiecare firmă se gândește la consecințele limitării producției, se observă că profitul fiecăreia este mai mare dacă nu limitează producția (adică dacă nu colaborează), indiferent de ceea ce face concurența sa. Astfel ei nu cooperează.

Elementul esențial este că, deși fiecare firmă observă că ar fi cel mai bine să coopereze, dorința de a înșela dictează ce strategie să adopte fiecare firmă.

Până acum am luat în considerare jocul „dilema prizonierului” doar când fiecare dintre participanți face o singură mișcare. Dar dacă firmele intră în contact în timp, atunci ele au modalități suplimentare pentru a încerca să-și impună propriul aranjament. De exemplu, să presupunem că fiecare oligopolist afirmă că renunță la scăderea prețurilor atât timp cât și concurenții său face același lucru. Dar dacă rivalul trădează înțelegerea făcută, atunci primul oligopolist va reacționa prin creșterea producției și scăderea prețurilor. Această strategie se numește „dintre pentru dintre”. Dacă rivalul crede în ea, mai ales după ce a „apăi-o” de câteva ori, poate decide că este mai profitabil să coopereze și să mențină producția la un nivel scăzut decât să trădeze. În realitate, o strategie atât de simplă poate avea un rol

important în explicarea faptului că firmele nu concurează prea puternic pe o piață unde sunt doar trei sau patru firme dominante.

Faptul că asemenea strategii sunt aplicabile în mod regulat în practică, cu beneficii pentru participanți, devine o problemă pentru economiști. Totuși logica teoriei jocurilor sugerează că aceste strategii nu vor defini efective într-un număr foarte mare de cazuri.

Să vedem ce se întâmplă în situația în care două firme anticipează că o să concureze pe aceeași piață în următorii zece ani, timp în care un nou produs este așteptat să apară și să modifice întreaga configurație a industriei. Fiecare firmă ar dori să plătească pentru a avea o situație mai bună și a trasa în cel de-al zecelea an, când nu există posibilitatea războiului, întreaga industrie fiind compusă schimbabil în următorii ani. Să luăm în considerare acum situația din cel de-al nouălea an. Dacă firmele nu cooperează din al zecelea an, atunci amenințarea de a nu coopera în viitor este complet inconsistentă. Totuși, în al nouălea an, fiecare firmă va încerca să trădeze în cazul unei înțelegeri, producând mai mult decât cota stabilită prin acord. Cooperarea în al șaptelea în cel de-al nouălea an.

### Practici restrictive

Dacă membrii unui oligopol pot ajunge ușor la o înțelegere, ei chiar asta vor face. Profiturile lor comune vor crește în acest fel. Fiecarei membru al oligopolului i-ar fi mai bine în acest mod decât dacă s-ar afla în competiție. Am văzut că oricum sunt pierdici importante contra înțelegerii. Am observat totuși că oligopolisti recurg la alte căi de creștere a profiturilor. O astfel de modalitate ar fi limitarea competiției.

Există unele măsuri folosite în limitarea concurenței, numite practici restrictive. Unele dintre aceste practici au fost declarate ilegale de către Lega Comisiei Federale de Comerț (Federal Trade Commission Act) în 1914. În timp ce aceste practici nu aduc rezultate foarte bune privind creșterea profiturilor firmelor, așa cum fac înțelegerile despre care am vorbit mai devreme, ele au succes în ceea ce privește creșterea prețurilor. În unele cazuri, consumatorii pot fi mai dezavantajați decât de existența coluziunii. Multe practici restrictive sunt stabilite pentru vânzătorii cu ridicarea și pentru cei cu amănuntul, care vând bunurile unui producător. Când o firmă cumpără sau vinde produsele altei firme, despre cele două firme se spune că au o cooperare „verticală”. Aceste practici restrictive sunt denumite *restricții verticale*, în opoziție cu *restricțiile horizontale* de fixare a prețurilor dintre producătorii dintr-un grup, aligrosiști care vând pe aceeași piață, care numesc *restricții orizontale*.

Un exemplu de restricție verticală este cel al *teritoriilor exclusive*, în care un producător oferă unui vânzător cu amănuntul sau unui aligrosist dreptul exclusiv de a vinde aceste bunuri într-o anumită zonă. Producătorii de bere și cei de băuturi nealcoolice, de exemplu, împart distribuitorii lor teritorii exclusive.

Coca-Cola își face propriul strop care este vândut celor care îmbuteliază băutura răcoritoare și care adaugă sticlă Coca-Cola stabilește acestora teritorii exclusive, astfel încât magazinele dintr-o anumită zonă pot cumpăra Coca-Cola doar dintr-un singur loc. Un magazin din Michigan nu poate cumpăra Coca-Cola din New Jersey, chiar dacă aici prețul este mai scăzut. Statul Indiana a editat o lege prin care se interziceau teritoriile exclusive pentru bere, iar ca rezultat prețul berii este mai mic decât în alte state.

Un alt exemplu de practică restrictivă este *înțelegerea exclusivă*, în care un producător împune unei firme să-i vândă doar propriile produse, nu și pe cele ale rivalilor săi. Când mergi la o stație de benzină Exxon, de exemplu, poți fi sigur că achiziționezi benzina rafinată de Corporația Exxon, și nu de Texaco sau de Mobil. Precum majoritatea rafinăriilor, Exxon împune ca stabilirea de benzină care vor să vândă produse Exxon să vândă doar produse purtând marca sa.

Al treilea exemplu de practică restrictivă este *vânzarea condiționată*, în care un client care cumpără un produs trebuie să cumpere și un altul. Companiile care acordă credite ipotecare, de exemplu, obișnuiesc să insiste ca cei care contractează acest tip de credite de la ele să obțină și asigurare împotriva incendiilor. Nintendo își realizează desigur perifericele astfel încât să poată fi folosite numai pentru jocurile Nintendo. Astfel, compania, forțază vânzarea, legată a computerelor și perifericelor sale pentru a se putea folosi aceste jocuri. La începutul erei computerelor, IBM și-a protecat computerul astfel încât să poată fi folosit doar cu „perifericele” IBM, de exemplu imprimantele.

Un ultim exemplu de practică restrictivă este *vânzarea la un anumit preț* (preț recomandat de producător). În cadrul ei, un producător împune ca orice vânzător care comercializează produsele lui să o facă la un anumit preț. Ca și practica teritoriului exclusiv, aceasta este menită să reducă presiunile competiției până la cel mai mic nivel.

Consecințele practicilor restrictive, firmele care aplică practici restrictive suferă ca în cazul nu pentru că deterosează limitele competiției, ci pentru că vor să promoveze eficiența economică. Teritoriile exclusive reduc deosebit de mult eficiența economică. Teritoriile exclusive pentru bere, de exemplu, au limitat posibilitățile firmelor mari, cu magazine în multe teritorii, să amplaseze un depozit central mare și să distribuie berea la magazinele proprii într-un mod mult mai eficient.

Neîntâind cont dacă sporește sau diminuează eficiența, practicile restrictive pot duce la creșterea prețurilor prin limitarea presiunilor competiției.

Unele practici restrictive au acționat prin creșterea prețurilor sau prin punerea de piedici concurenților săi. În anul 1980 câteva linii aeriene foarte importante au folosit sistemul de rezervare prin computer, pe care l-au vândut la un preț atractiv pentru agențiile de călătorie. Dacă scopul acestui sistem ar fi fost să-i ajute pe clienți, ei ar fi trebuit protejati astfel încât să arie toate plecările în momentul în care un pasager dorește așa. În loc de aceasta, fiecare sistem al fiecarei linii aeriene arăta doar propriile zboruri. American Airlines, de exemplu, se axează pe zborurile sale în SUA – dar cu un efort suplimentar pasagerii poate afla și zborurile altor linii aeriene. Liniiile aeriene se folosesc de aceste sisteme computerizate nu pentru că nu începuseră să rezolve necesitățile clienților, ci pentru că își pun în dezavantaj competiții. Prin aceasta s-a redus eficacitatea competiției.

O înțelegere exclusivă între un producător și un distribuitor este un alt exemplu despre modul în care o firmă poate obține câștiguri, făcând rău concurenților săi. Această înțelegere poate forța pe un producător concurent să-și construiască propriul sistem de distribuție la un cost foarte mare. Distribuitorii care există deja poate fi capabili să ia asupra sa distribuția celui de-al doilea produs. Înțelegerea exclusivă crește cantitatea de resurse folosită în distribuție.

Curțile judecătorești au luat diverse poziții cu privire la legalitatea acestor practici și a celor similare – în unele cazuri hotărând că ele sunt ilegale deoarece au redus competiția, în timp ce în altele le-au aprobat, hotărând că ele sunt de fapt practici rezonabile de afaceri.

DE

REȚINUT



### Formele practicilor restrictive

Teritoriile exclusive  
Înțelegerea exclusivă  
Vânzarea condiționată  
Vânzarea la un anumit preț (recomandat de producător)

## Bariere la intrarea pe piață

Oligopolisii folosesc practicile restrictive pentru a reduce competiția și, prin aceasta, pentru a crește profiturile. O altă metodă de a reduce concurența este să împiedice alte firme să intre pe piață. Aceasta se numește **barieră la intrarea pe piață**.

Aceste restricționări urmăresc să reducă numărul de firme de pe piață – de multe ori până la cel mai mic număr posibil. Sunt unele bariere naturale de intrare precum fixarea costurilor, dezbătută mai devreme în acest capitol. Dar acestea nu sunt atât de puternice precum am văzut în cazul unei singure firme. Când există asemenea bariere naturale – astfel încât competiția este limitată – firmele aflate deja pe piață încearcă deseori să suplimenteze barierele naturale cu **bariere strategice**, acționând în așa fel încât să facă neatractivă intrarea pe piață pentru noile firme.

Problema barierei la intrare se află în centrul teoriei monopolului și oligopolului. În ambele cazuri se obțin profituri, și înțelegerea de bază este: de ce noile firme nu intră pe piață? Care sunt barierele puse în cămin lor pe piață? Astfel, discuția despre barierele la intrarea pe piață se aplică atât în cazul monopolului, cât și în cel al oligopolului.

Politicele guvernului ca bariere de intrare pe piață. Multe dintre monopolurile inițiale au fost stabilite de către guvern. În secolul al XVII-lea, guvernul englez a dat Companiei Indiilor Orientale monopolul în comerțul cu India. Alt exemplu, monopolul sării din secolul al XVIII-lea din Franța avea dreptul exclusiv de a vinde sare. Chiar și astăzi guvernele acordă privilegii unor monopoluri; de exemplu, multe guverne acordă favoruri de monopol în domeniul energiei electrice și al telefoniei, într-o anumită localitate.

Cele mai importante monopoluri acordate de guvern astăzi sunt patentele (licențele). O licență de inventatoriu este dreptul exclusiv de a produce sau de a autoriza pe alții să le producă descoperirile, pentru o perioadă limitată, de obicei 17 ani. Argumentele în favoarea brevetelor susțin că fără ele firmele ar câștiga brusc profituri mari pe fiecare nouă invenție, iar inventatorii ar câștiga puțini bani de pe urma descoperirilor lor și nu ar mai exista nici o încurajare economică pentru a inventa. Autorii Constituției americane au considerat invenția atât de importantă încât au inclus o măsură de precauție implementând noul guvern federal alia formată să acorde patentele.

Poate cel mai bun exemplu al folosirii brevetului pentru asigurarea puterii de monopol este cazul Xerox. Până în anul 1970, compania Xerox era aproape singura

cu fotocopiatorul. Ea a inventat fotocopiatorul și a luat 1700 de patente în procesul de fotocopiere. Statutul acestor patente a fost pus în discuție când Comisia Federală de Comerț (FTC) a realizat că Xerox își folosea în mod intenționat patentele pentru a monopoliza piața fotocopierilor. În loc să folosească brevetele pentru a proteja o nouă invenție de imitație în timp, Xerox le folosea în strategia sa de a monopoliza piața, afirmând FTC. După câțiva ani de investigații și controverse, „ordinul de comun acord” a fost anunțat. În urma acestui fapt Xerox a fost de acord să permită concurenților săi să folosească brevetele sale și chiar le-a permis acestor la viitoare patente. Aceasta măsură a deschis piața pentru multe firme ce oferă o varietate de noi fotocopiatori.

Dreptul de proprietate exclusivă asupra unei resurse principale. O altă barieră de intrare pe piață s-a susținut a putea fi dreptul de proprietate exclusivă asupra unei firme asupra unui bun ce nu poate fi produs de alte companii. De exemplu, o companie din domeniul aluminiului poate încerca să dețină singurul monopol în această industrie, cumpărând toate sursele de bauxită, componenta principală a aluminiului.

Informația ca barieră de intrare. Informația poate avea rol de barieră la intrarea pe o piață. Consumatorii nu știu și nu pot evalua cu ușurință calitatea unui nou produs, fiind nevoite de timp și de bani pentru a crea o reputație. Informația greșită despre costurile și reacțiile firmelor beneficiare poate acționa ca o barieră de intrare. Potențialii debunari pe piață ar putea să caie pot înțeca prețurile curente ale firmelor beneficiare, dar nu pot să caie de mult acestea își vor micșora prețurile.

Strategiile pieței pentru crearea barierei de intrare pe piață. Unele monopoluri sau oligopoluri pot fi explicate prin nici unul dintre factorii discutați până acum. Ele nu sunt rezultatul politicilor guvernului și nu sunt monopoluri naturale. Multe firme a căror poziție inițială de monopol era bazată pe inovații tehnologice sau brevete încercă să-și mențină poziția dominantă chiar și după ce le-a expirat acest drept, că puțini pentru un timp. IBM, Kodak și Polaroid sunt doar trei exemple – ele își mențin poziția dominantă urmând ca prin strategii pieței să pună piedici firmelor ce vor să intre pe piață.

Firmele stabilesc strategii care să împiedice intrarea celerității potențialii concurenți pe piață, știind că astfel profitul ridicat din prezent se va transforma într-unul mai scăzut. Aceste strategii sunt puse în valoare în situații în care există costuri înecuperabile, chiar dacă acestea sunt relativ scăzute. Să presupunem că firma de copiere de pe piață au costuri mai egale relativ la costurile de

intrarea pe piață a altor firme scăzând prețul până la nivelul costului marginal. Atunci o firmă care intră pe piață, chiar dacă are costuri înecuperabile scăzute și costuri marginale egale cu cele ale firmei inițiale, va ști că, o dată intrată pe piață, prețul va egala costul marginal și astfel ea nu va fi capabilă să-și acopere costurile înecuperabile. Este clar că ea nu va intra pe piață. Iar firmele existente inițial pe piață pot să impună în continuare prețul de monopol, știind că firmele cu aceeași eficiență nu vor intra pe piață. Două forme majore ale acestor practici de împiedicare a intrării pe piață sunt prețul de pradă și capacitatea în exces.

**Prețul de pradă.** Dacă prețurile au scăzut dramatic la fiecare intrare de noi firme pe piață, alte firme nu vor fi simulate să intre pe piață. O firmă existentă deja pe piață poate delibărata prețul sub nivelul costului de producție al noilor firme care intră pe piață și descurajează astfel intrarea altor firme în viitor. Firma existentă poate pierde sau din acest proces, dar ea speră că îi va recupera când ei nou-întrași vor părăsi piața și ea va putea ridica prețurile până la nivelul celui de monopol. Aceasta practică se numește **preț de pradă** și este considerată o practică ilegală de comerț. Câteodată este greu să-ți dai seama dacă scăderea prețului se datorează practicii prețului de pradă, schimbării tehnologice ori modificării cererii. Firmele care au prețuri mici

## Bariere la intrarea pe piață

Politici guvernamentale: acestea includ crearea de monopoluri (patente) și restricții la intrarea într-un anumit domeniu (licențele).

Dreptul de proprietate exclusivă asupra unei resurse esențiale: când o singură firmă deține în proprietate întreaga ofertă a unui factor de producție ce nu poate fi reproducibil, intrarea pe piață fiind, prin definiție, aproape imposibilă.

Informația: imperfecțiunea informației tehnice descurajează intrarea pe piață, imperfecțiunea informației primite de consumatori cu privire la produsele noilor concurenți îi descurajează pe aceștia să cumpere produse noi și deci intrarea pe piață este dificilă.

Strategiile de piață: acestea includ acțiunile precum prețurile de pradă și excesul de capacitate, conținându-se potențialii noi concurenți în stadiul de imitație a apriga rezistență la intrarea pe piață și în parea firmelor existente de a-și apăra domeniul.

Capitulu 12

Monopolul, concurența monopolistică și oligopolul

Întotdeauna argumentează că acestea se datorază presiunilor concurențiale.

În timp ce afirmațiile cu privire la practica prădării sunt dintre cele mai diferite, tribunalele au stabilit standarde finale pentru a rezolva aceste situații. Astfel, într-unul dintre cele mai recente cazuri, Liggett, o companie de țigări ce vinde la un preț mic țigări obișnuite, a acuzat compania Brown & Williamson că s-a angajat într-o practică de prădare. Acuzarea era că B&W ar dori ca Liggett să crească prețurile astfel încât consumatorii să se reorienteze către marca B&W, care avea prețuri mai mici. B&W a coborât prețurile țigărilor la mărcile sale ca un avertisment la scăderea prețurilor la țigările Liggett.

La judecătorie, jurul a pledat în favoarea lui Liggett. Curtea Supremă de Justiție a anulat soluția instanței inferioare printr-o hotărâre din 1993.

**Capacitatea în exces.** O altă modalitate de a acționa a firmelor poate conduce la convingerea potențialilor rivali că prețurile au posibilitatea de a scădea dacă aceștia intră pe piață – pentru a crea capacitate în exces – peste nevoile lor curente. Construirea

## CONEXIUNE LA INTERNET



### Cazul Microsoft

În noiembrie 1999, un judecător al Curții Federale hotărâște că Microsoft Corporation, producătorul sistemului de operare Windows, deține monopolul pe piața sistemelor de operare ale computerelor personale. Curtea găsește situația de judecată anterioară (Departamentul de Justiție american și douăzeci de state) ca nemăitruind obiect în iunie 2000, judecătorul Thomas Penfield Jackson a stabilit că Microsoft să se despart în două companii, dar firma a ocolit eficient această regulă, și astfel cele două părți au ajuns la un acord închezând cazul.

Un alt mod în care putei obține informații despre acest caz este internetul. Profesorul la New York University, Nicholas Economides are o pagină web cu ultimele analize și informații cu privire la „războiul” legal dintre Microsoft și Departamentul Justiției al SUA. Rezultatul acestei confruntări are implicații serioase asupra internetului, industriei computerelor personale și industriei de înaltă tehnologie; în general. Site-ul profesorului Economides este <http://raven.stern.nyu.edu/networks/m/>.

## Compromisurile, American Airlines și prădarea

Firmele cu putere pe piață, pentru a-și menține autoritatea, caută să câștige profituri cât mai mari pentru a ajunge singure sau cu o putere dominantă pe piață. Una dintre modalitățile pentru a face acest lucru este aceea de a fi un prădător. Asemenea unui animal de pradă care își devorează rivalii, firmele prădătoare coboară prețurile lor încercând să-i înălture pe concurenți. O firmă caută să câștige profituri cât mai mari, chiar dacă pe termen scurt ea își va sacrifica o parte din venituri încercând să împiedice intrarea pe piață a altor concurenți.

Acest comportament este ilegal. De exemplu, în 1999, Departamentul de Justiție al SUA a acuzat American Airlines de prădare. Departamentul de Justiție a susținut în repetate rânduri acest lucru, arătând că, în momentul înțării unui nou operator pe piață, American Airlines a scăzut prețurile și a mărit numărul de zboruri încercând să-l elimine pe celălalt, de pe piață. Îndată ce a obținut succesul, ar trebui să scadă iar numărul de zboruri și să ridice prețurile. Pe când consumatorii au beneficiat pe ruta scurtă de un preț scăzut, pe ruta lungă au suferit de lipsa concurenței, existând prețuri ridicate. Tribunalele au o sarcină foarte dificilă în a determina dacă scăderea prețurilor este doar un răspuns normal în competiții sau o acțiune de prădare, cu scopul de a împiedica intrarea firmelor pe piață.

Unul dintre experimentele care se utilizează de obicei se întinde dacă firmele prădătoare renunță anticipat la profituri ca să câștige ulterior altele din poziția lor de monopol? În vederea acestui lucru se poate face o analiză comparând costul mediu variabil și prețul. Dacă prețul este sub costul variabil mediu, în mod cert firma ar fi putut să nu-și maximizeze profiturile, fiind mult mai bine să le coboare, stăgănind producția.

O modalitate mai rafinată este aceea a comparației cu costul marginal. Dacă prețul este mai mic decât costul marginal, firma va micșora producția. Problema este că în

instalații tehnice și echipament, chiar dacă sunt rareori folosite, firma reprezintă o mare amenințare pentru potențialii concurenți. Noul concurent va vedea acest exces de capacitate și va realiza că firma poate mări producția la nivel de mare afaceri cu efort minim. Excesul de capacitate este un semnal că această firmă dorește să-și consolideze poziția pe piață.

## CÂNDIND CA UN ECONOMIST

multe cazuri costul marginal este greu de „umărit” la tribunalele a trebuit să se bazeze pe probe. Dacă firma funcționează la un nivel eficient de producție, atunci costurile medii totale sunt minimizate, deci costul marginal egalizează costurile medii totale (vezi figura 7.6).

Cazul American Airlines a implicat o mărare a producției. Pe piețele competitive, atât timp cât costul marginal are o curbă ascendentă, un preț mai mic va fi asociat unei egaleze costul marginal. Dar prădarea se produce în cadrul piețelor necompetitive. Totuși este ciudat că, în calitate de nou-venit, să obții o parte din cererile cu care se confruntă American Airlines cauzând creșterea ofertei (stocului). Departamentul de Justiție a susținut că o privire mai atentă asupra comportamentului American Airlines a arătat că firma a renunțat la oportunități favorabile pentru a distruge rivalii. Venitul suplimentar pe care l-a primit din mărirea producției a fost mai scăzut decât costurile de care s-au confruntat (incluzând oportunitățile asociate costului din profiturile pe care le-a câștigat avionul în rutele alternative).

Cazurile de prădare prezintă tribunalelor dificultăți în deciziile ce implică riscul de a găsi vinovat un panelist nevinovat contra riscului de a considera vinovat un panelist vinovat. Consumatorii beneficiază de prețuri scăzute în prima fază a prădării. Tribunalele se tem că dacă firmele care cu adevărat nu au fost angajate în prădare sunt găsite vinovate, acestea va înăbuși competiția. Dacă prădarea are loc într-adevăr competiția pe rute lungi este restricționată, iar consumatorii se vor confrunta cu prețuri ridicate și servicii mai proaste. În majoritatea rutenelor aerienelor unde Departamentul de Justiție a pînă prădarea, după ce concurența a abandonat prețurile sale înforcându-se pe altele mai ridicate, serviciile au fost reduse. Cazurile de acest fel continuă totuși în tribunale.

## Cum răspund oligopolurile competiției

Pe piețele cu concurență perfectă, competiția dintre firme este clară și simplă. Firmele acționează în vederea scăderii costurilor lor de producție. Ele pot vinde atât în doborîc la nivelul prețului de pe piață. Ele nu trebuie să se îngrijoreze de strategii de marketing sau de publicitate sau de publicitate. Dar toate acestea sunt

parte din deciziile lor reprezentând câmpul de luptă al competiției care apare în cadrul oligopolului. Ce va vinde un oligopolist la un anumit preț sau care va fi prețul pieței dacă el realizează un anumit nivel al producției depinde de ceea ce vor face rivalii săi. Astfel, acțiunile oligopolist depind în mod concret de acțiunile în care reacționează rivalii lor. Economisții au dezvoltat un mod în care firmele de oligopol acționează în diverse ipoteze cu privire la ce crede fiecare despre ceea ce vor face rivalii lor.

**Competiția Bertrand și Cournot.** Să considerăm o situație de piață cu două firme, un duopol. La limită se află situația în care firmele cred că rivalul va lăsa prețurile sale neschimbate, un oligopolist poate „fura” întreaga piață de la rivalul său, pur și simplu reducându-i cota de piață – el se confruntă cu o curbă a cererii orizontale care se va deplasa în sus până la nivelul cererii totale pe piață. În mod surprinzător, în acest caz prețurile de echilibru va fi preț competitiv, chiar dacă este vorba numai de două firme. Fiecare firmă reduce cota de piață a rivalului până când prețul egalizează costul marginal de producție. Acest tip de competiție se numește competiția Bertrand, după numele economistului francez Joseph Bertrand, care a studiat-o prima dată în 1883.

În mod alternativ, orice firmă poate presupune că producția rivalului este fixă; pentru a vinde aceea producție, rivalul va scădea prețurile, pe când firmele își măresc producția. De aceea, câștigul pe care îl acumulează firma este mai mic. Această formă de competiție se numește competiția Cournot, după Augustin Cournot, economist și inginer francez care a studiat-o pentru prima dată în 1838. În mod normal, producția este scăzută și prețurile sunt mai ridicate în cazul competiției Cournot față de cum se prezintă ele în cazul competiției Bertrand.

**Curbăle frântă ale cererii.** O altă ipoteză despre cum rivalii oligopolist pot răspunde arată că aceștia egalizează prețurile scăzute atunci când este cazul, dar nu răspund la creșterea prețurilor. În această situație, un oligopolist crede că nu va câștiga mult din vânzări dacă reduce prețul, pentru că rivalii egalizează prețul scăzut, dar va pierde considerabil dacă va mări prețul, în timp ce rivalii lui nu-și schimbă prețurile. Curbă cererii ce caracterizează situația unui astfel de oligopolist apare ca fiind frântă, ca în figura 12.12. Curbă este foarte abruptă sub prețul curent,  $P_0$ , reflectând faptul că puține vânzări sunt profitabile atât timp cât prețul este scăzut. Dar ea este relativ plană peste prețul curent, întrucât faptul că firma pierde puțin atunci când rivalii ei măresc prețurile, întrucât să se acomodeze cu creșterea prețurilor.

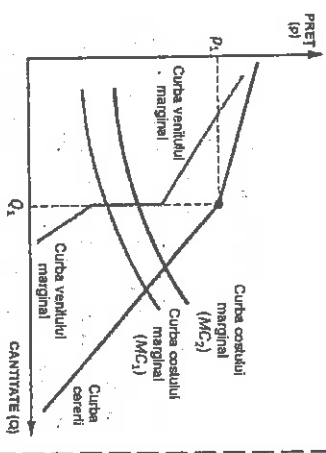


Figura 12.12 Curbă frântă a cererii

Curba cererii unei firme este relativ plană la nivelurile de preț situate peste nivelul curent ( $P_0$ ), arătând că un oligopolist va pierde o mare cantitate de vânzări dacă el crește prețurile și rivalii nu. Totuși curba cererii este relativ abruptă de îndată ce prețurile sunt sub nivelul curent, arătând că un oligopolist nu va câștiga foarte mult din vânzări atunci când coboară prețurile sale, iar rivalii vor înleptea acest lucru și-l vor urma. Această scădere bruscă a veniului marginal denotă faptul că aceea firmă nu trebuie să-și schimbe nivelul prețului sau pe cel al producției chiar și atunci când costul marginal se schimbă.

În figură se reprezintă de asemenea curba veniului marginal care are o cădere bruscă imediat ce nivelul producției corespunde frânturii. De ce curba veniului marginal trebuie să aibă această formă și care sunt consecințele? Imaginați-vă ce se întâmplă dacă firma vrea să mărească producția cu o singură unitate. Firmele trebuie să micșoreze prețurile considerabil până când, dacă trebuie să procedeze astfel, rivalii se vor acomoda acelui preț. În consecință, venitul marginal, pe care-l cuprinde, este mic. Dacă firma intenționează să reducă producția cu o unitate, are nevoie să ridice prețurile măcar într-o mică măsură, iar între timp rivalii nu vor schimba prețurile lor. Astfel, pierderea de venit din scăderea producției cu o unitate este mult mai mare decât câștigul de venit din creșterea producției cu o unitate. Cu o curbă plană a cererii, prețul și venitul marginal sunt apropiate.

Căderea curbei veniului marginal arată că, atunci când are loc scăderea producției  $Q_0$ , venitul suplimentar pierdut din reducerea producției este mult mai mare decât venitul suplimentar câștigat din mărirea producției. Această are o implicație importantă. Micile schimbări în costul marginal, de la  $MC_1$  la  $MC_2$ , nu au nici un efect asupra producției sau asupra prețului. Astfel, firmele care cred că se confruntă cu o curbă frântă a cererii au un motiv serios în a ezita înainte de modificarea prețului lor.



## Competiția dintre oligopolisti

Concurența Bertrand: fiecare firmă își stabilește prețurile crezând că rivalii ei vor menține prețurile actuale neschimbate, ca răspuns la schimbările prețului firmei.

Concurența Cournot: fiecare firmă crede că rivalii vor menține prețurile neschimbate ca răspuns la schimbările în producția firmei.

Curbe frântă ale cererii: fiecare firmă crede că rivalii se vor opune prețurilor scăzute, dar nu și creșterii lor.

## Importanța imperfecțiilor în competiție

Multe dintre caracteristicile economiei moderne – de la reducerile oferte de companiile aeriene în funcție de distanța parcursă la sumele de milioane de dolari cheltuite pentru promovarea mărcilor la unele produse – nu pot fi explicate numai prin modelul concurenței de bază, care este inconsistent cu aceste fenomene. Ele reflectă imperfecțiile competiției care afectează o mare parte a economiei. Majoritatea economiștilor sunt de acord că aceste cazuri extreme, cum ar fi monopolul (unde nu există competiție) și concurența perfectă (unde achiziția unei firme nu are influență asupra pieței), sunt rare și că majoritatea piețelor se caracterizează totuși prin concurență imperfectă.

## Rezumat și exerciții

### Sumar

1. Atât monopolii, cât și firmele care acționează pe o piață cu concurență perfectă își maximizează profiturile producând cantitatea la care venitul marginal este egal cu costul marginal. Oricum, venitul marginal pentru o firmă ce acționează în condiții de concurență perfectă este același cu prețul de piață al unei unități suplimentare, pe când venitul marginal pentru un monopolist este mai mic decât prețul de piață.

2. Din moment ce prețul de monopol depășește venitul marginal, cumpărătorii plătesc, pe lângă prețul pentru un bun, decât costul marginal al acestuia, în situație de

monopol există o producție mai mică decât cea la care prețul ar fi stabilit la nivelul costului marginal.

3. Concurența imperfectă are loc când un număr relativ mic de firme domină piața sau când firmele produc bunuri care sunt diferențiate în funcție de preferințele consumatorilor.

4. O industrie în care costurile fixe sunt atât de mari încât o singură firmă poate să lucreze în mod eficient se numește monopol natural. Chiar dacă există singură firmă (sau câteva), amenințarea potențială a concurenței poate fi destul de puternică, încât prețul să fie coborât la nivelul costurilor medii, în acest caz nu rezultă profituri de monopol. Aceste piețe sunt disputabile. Dacă totuși există costuri irecuperabile sau alte bariere la intrarea pe piață, iar piețele nu vor fi disputabile, profiturile de monopol pot persista.

5. La concurența monopolistică, barierele de intrare sunt destul de slabe, astfel încât intrarea are loc înAINTEA profiturile să fie reduse la zero; există câteva firme care fac față unei curbe de cereri în descrescătoare, deși un număr mare de firme care ignoră reacția rivalilor la deciziile pe care ele le iau.

6. Oligopolii trebuie să caute, în orice caz, profituri ridicabile fie colaborând cu firmele rivale, fie concurendu-le, fie asociindu-se cu ele. Ei trebuie să decidă ceea ce rivalii lor vor face ca răspuns la orice acțiune ar întreprinde.

7. Un grup de firme care încheie un acord explicit cu intenția de a prejudicia o terță parte formează un cartel. Beneficiile obținute din acest acord sunt mari, dar există și amenințări asupra respectării lui, legate de similitudinile de interes de fiecare firmă de a trasa și de necesitatea acestora de a-și înalța propria poziție în grup. În plus apare problema coordonării deciziilor firmelor (parți în cartel) ca răspuns la modificarea circumstanțelor economice. Cu toate că, în condiții mitare cu legislația, aceste carteli sunt ilegale, firmele au încercat să găsească modalități tactice care să faciliteze coluziunea – de exemplu, folosind licite de preț și „exponerea concurenței” ca o metodă de stabilire a prețurilor.

8. Chiar dacă nu se asociază, firmele fac deseori testarea concurenței ca factor de influență asupra exclusivă, vânzarea exclusivă, vânzarea selectivă

ori vânzarea la un anumit preț (recomandat de producător). În unele cazuri, profiturile firmei pot crește ridicând costurile rivalilor săi și făcând din aceștia un competitor mai slab.

9. Natura echilibrului în situația oligopolurilor depinde de modul în care crezi că pot răspunde rivalii. În cazul competiției Cournot, firma de oligopol optează pentru o producție presupunând că nivelul producției rivalilor este fix. În cazul competiției Bertrand, fiecare firmă își alege prețul producției presupunând că prețurile rivalilor lor sunt fixe. Dacă rivalii unui oligopolist se opun prețurilor reduse, dar nu și ofertei creșteri a acestora, atunci oligopolistul se confruntă cu o curbă frântă a cererii. O astfel de curbă conduce la o curbă a venitului marginal al cărei segment este vertical, care implică faptul că firma nu-și va schimba des nivelul de producție sau prețurile ca reacție la micile schimbări ale costurilor.

## Cuvinte-cheie

profit pur  
rente de monopol  
discriminare prin preț  
raport de concentrare a primelor patru firme  
substituenți imperfecti  
diferențiere a bunului  
monopol natural  
coluziune  
cartel  
teoria jocurilor  
dilema prizonierului  
practici restrictive  
practici de împiedicare  
bariere de intrare pe piață  
concurență Bertrand  
concurența Cournot

## Întrebări recapitative

1. De ce prețul este egal cu venitul marginal pentru o firmă perfect competitivă, dar nu și pentru un monopolist?

2. Cum ar trebui să hotărască monopolul cantitatea de produse care maximizează profitul său? Explică de ce producția maximă nu maximizează venitul producției la care venitul marginal egală costul

marginal, se vor reduce profiturile. Din moment ce monopolistul nu are nevoie de o concurență înscăntă, ce-l împiedică să crească prețurile foarte mult pentru a obține profituri mai ridicate?

3. Care sunt sursele primare ale diferențierii produselor?

4. În ce circumstanțe prețul va fi egal cu costul mediu, deci chiar și când există o singură firmă pe piață nu câștigă profit pur (sau rente de monopol)?

5. Ce este un monopol natural?

6. Descrieți echilibrul pe piața cu concurență monopolistică. De ce prețul cerut de o firmă obișnuită depășește minimul costului mediu chiar și când există întări pe piață?

7. Care sunt avantajele unei coluziuni? De ce fiecare membru al cartelului este stimulat să trînzeze, producând mai mult decât cota stabilită prin înțelegere? Ce este „dilema prizonierului” și ce legătură are cu problema trădării? Care sunt celelalte probleme cu care se confruntă cartelurile?

8. Numiți câteva modalități prin care firmele ar putea facilita coluziunea, în cazul în care coluziunea explicită funcționează în afara legii.

9. Care sunt barierele de pătrundere pe piață? Cum încearcă firmele să stabilească bariere la intrarea pe piață a altor firme?

10. Numiți și definiți trei practici restrictive.

11. Care sunt diferitele forme de concurență între oligopolisti? Cum anticipează ei modul în care vor reacționa rivalii?

## Probleme

1. Explicăți cum este posibil ca, la un nivel destul de ridicat al producției, dacă monopolul a produs și a vândut mai mult, veniturile sale să scadă pur și simplu.

2. Să presupunem că există o singură firmă producătoare de Țigări, iar costul marginal de producție a Țigărilor este o constantă. Considerăm că guvernul impune o taxă de 10 cenți la fiecare pachet de Țigări. Dacă cuba cererii de Țigări este liniară (adică  $Q = a - bp$ , unde  $Q$  = producția,  $p$  = preț), a, b = constante, prețul va crește mai mult sau mai puțin decât taxa?



3. Prin ce strategii poate o firmă de mobilă să diferențieze produsele ei?

4. Să presupunem că o benzinărie aflată într-o intersecție aglomerată este înconjurată de mai mulți concurenți, toți vânzând același tip de benzină. Desenați curbă cererii cu care se confruntă benzinăria și trasați curbă costului marginal și media pentru această firmă. Explicați regula de maximizare a profitului în această situație. Acum imaginați-vă că benzinăria oferă un nou tip de benzină, îmbunătățită cu un activ suplimentar numit „zoomine” și începe o campanie de publicitate care spune: „Introduceți zoomine în benzina dumneavoastră.” Nici o altă benzinărie nu oferă zoomine. Trasați curbă cererii cu care se confruntă benzinăria după campania de publicitate. Explicați regula de maximizare și ilustrați-o cu o diagramă adecvată.

5. Explicați cum pot beneficia consumatorii de prețurile de piașade pe termen scurt, dar nu și pe termen lung.
6. Presupunem o curbă liniară a cererii pentru o anumită marfă definită de

$$Q = a - bp.$$

- a. Ațiștați cum depinde prețul de cantitatea produsă.
- b. Care este legătura dintre venit și cantitatea produsă?
- c. Considerați că producția crește ușor de la  $Q$  la  $(Q + \Delta Q)$ . Ce se întâmplă cu venitul? Dacă  $\Delta Q$  este un număr mic (mai mic decât 1), atunci  $(\Delta Q)^2$  este un număr foarte mic. Ignorând termenii  $(\Delta Q)^2$ , care este legătura dintre venitul marginal și producție?
- d. Ațiștați că formula venitului marginal poate fi

$$MR = 2p - a/b.$$

- e. Presupunem că  $b = 1$  și  $a = 100$ . Trasați curbă cererii și venitul marginal.
- f. Când costul marginal este de 1 \$, care este prețul de echilibru pe piașade cu concurență perfectă? Dar prețul de monopol?

- g. Dacă producătorului i se cere o taxă de 0,10 \$/unitatea de producție realizată, ce se întâmplă cu prețul de monopol? Dar cu cel de pe piașade cu concurență perfectă?

7. Cum ar putea înțelegerea de cooperare dintre firme a împănăși informațiile obținute din cercetare, a împănă costurile de eliminare a poluării sau pentru a evita existența unor deficite sau surpluseuri – să ajute firmele să coalezăze în reducerea cantității și creșterea prețului?

8. Explicați de ce fiecare dintre situațiile următoare ar putea constitui o barieră privind intrarea unui competitor pe piașade:
- a. menținerea unui exces de capacitate de producție
- b. promisiunea făcută clienților că veți cumăa acțiunile oricărui rival;
- c. vânzarea producției dumneavoastră la un preț sub nivelul la care venitul marginal egalează costul marginal. Sugestie: presupuneți că firmae care intră pe piașade sunt nesigure cu privire la mărimea costului marginal pentru produsele dumneavoastră. De ce ar fi fost împiedicat între două au crezut că aveți costuri marginale mai scăzute? De ce un preț mai scăzut i-ar putea determina să creadă că dispuneți de un cost marginal scăzut?

- d. oferind o reducere clienților la semnarea unui contract pe termen lung.

9. Explicați de ce programele frecvente de zbor (unde liniile aeriene oferă credite pentru fiecare distanță minimă parcursă, creditele fiind convertibile într-un premiu de călătorie) ar putea reduce concurența dintre liniile aeriene. Puneți-vă în locul unuia dintre consultanții liniilor aeriene într-una din zilele în care oricare din liniile aeriene ar avea un astfel de plan. Ar recomanda liniilor aeriene să adopte un asemenea program? Ce ați presupune despre răspunsul celorlalte linii aeriene? Ar avea aceasta importanță în evaluarea dumneavoastră?

10. În nenumărate rânduri, Nintendo a fost acuzată de încercarea de a-i exclude pe concurenții săi. Prin urmare, practica susținută se află și ai aceea de a nu permite celor care produc jocuri pentru Nintendo să producă jocuri și pentru alții, și b) descurajarea marcatelor care vand Nintendo să vândă jocuri pentru alții, și c) jocuri, până la jafzarea jafzării lor. Este aceasta repede posibil, în special în perioada de dezvoltare?

Explicați de ce aceste practici au condus la creșterea profiturilor companiei Nintendo.

11. Aveni de-a face cu doi oligopolisți care au posibilitatea să aleagă între un nivel de producție ridicat și altul scăzut. Date fiind aceste alegeri cu privire la cât de mult pot produce, profiturile lor vor fi:

| Firma A                                                        |                                                              | Firma B                                                        |                                                            |
|----------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|
| Producție mare                                                 | Producție mică                                               | Producție mare                                                 | Producție mică                                             |
| A obține 2 milioane \$ profit<br>B obține 2 milioane \$ profit | A obține 1 milion \$ profit<br>B obține 5 milioane \$ profit | A obține 4 milioane \$ profit<br>B obține 4 milioane \$ profit | A obține 1 milion \$ profit<br>B obține 1 milion \$ profit |

Explicați cum motivează firma B faptul că merită să producă o cantitate mare, indiferent de ceea ce alege firma A. Apoi explicați cum motivează firma A faptul că are sens să producă o cantitate mare, indiferent de ceea ce alege firma B. Cum ar putea coluziunea dintre cele două firme să ajute în acest caz.

12. Folosiți „dilema prizonierului” pentru a descrie ce se întâmplă în următoarele două situații:

- a) Să luăm în considerare doi rivali, producători de țigări. Dacă Benson și Hedges fac reclamă, atrag de partea lor clienții firmei Marlboro. Dacă Marlboro face reclamă, atrage clienții firmei Benson și Hedges. Dacă fac reclamă în același timp, cele două firme rămân cu clienții lor de bază.

Sunt ele cu adevărat nemulțumite de reglementările guvernului de a interzice fumatul? Practic, ele au criticat desuși de apărîg astfel de restricții guvernamentale, chiar și pe cele care-i privesc pe minorii. De ce?

- b) Să luăm în considerare doi rivali care produc aparate de fotografiat, Fuji și Kodak. Clienții vor un film care reproduce fidel culorile. Să presupunem că inițial clienții au beneficiat de produse comparabile. Dacă una realizează activități de cercetare-dezvoltare (R&D) și îmbunătățește produsele, va prelua clienții rivalului ei. Dacă ambele realizează R&D și dezvoltă produse comparabile, atunci vor continua să împartă piașade înăime. Astfel, matricea ipotetică a rezultatelor (în milioane de dolari) pare a avea valori mai mici (profit) în cazul cercetării, trebuie să înă seama de cheltuielile de cercetare).

| Firma cercetare | Firma Kodak                                                 |                                                           |
|-----------------|-------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
|                 | Cu cercetare                                                | Fără cercetare                                            |
| Firma Fuji      | Profitul firmei Fuji 100 \$<br>Profitul firmei Kodak 100 \$ | Profitul firmei Fuji 100 \$<br>Profitul firmei Kodak 0 \$ |
| Cu cercetare    | Profitul firmei Fuji 100 \$<br>Profitul firmei Kodak 100 \$ | Profitul firmei Fuji 0 \$<br>Profitul firmei Kodak 100 \$ |

Explicați de ce ambele se ocupă de cercetare, deși profiturile sunt mai scăzute. Ar putea fi societatea mai bună chiar dacă profiturile sunt mai scăzute?



# Știința macroeconomică și macroeconomia

## Întrebări-cheie

1. Care sunt principalele subiecte pe care le studiază știința macroeconomică?
2. Cum a influențat Marea Criză economia de astăzi și domeniul macroeconomic?
3. Care este moștenirea Marii Crize?
4. Care sunt cele mai importante compromisuri macroeconomice pe care le realizează decidenții politici economici?

**O**biectul prezentei părți și al următoarelor trei este studiul *macroeconomiei*. Macro-economia reprezintă studiul economiei privite în ansamblu – nu este vorba despre studierea nivelului ocupării sau al prețurilor în anumite industrii, ci despre studiul angajării totale a forței de muncă, al sumei pătii și nivelului general al prețurilor la nivelul întregii economii. De asemenea, se ocupă și cu efectele macroeconomice ale politicilor guvernamentale. Macroeconomia tratează economia privită în mod agregat. Pentru a înțelege această disciplină, precum și modul în care este corelată cu noua economie, este instructiv să începem prezentarea cu o scurtă istorie a domeniului.

Să ne imaginăm lumea în anul 1929, acum mai bine de un sfert de secol. Bursa de valori era în expansiune, iar evoluțiile favorabile păreau să nu aibă sfârșit. Este adevărat că unii comentatori avertaseră deja că piața era supraevaluată, că o prăbușire era iminentă, însă cei mai mulți investitori erau optimiști în legătură cu viitorul. Șomajul era redus, iar nivelul general al prețurilor, stabil.

Nu mai un an mai târziu lumea s-a schimbat pentru totdeauna. Prăbușirea bursii de valori în octombrie 1929 a determinat pierderea unui sfert din valoarea activelor cotate pe piața din New York, crabiuri similare s-au produs în întreaga lume. Indicele Dow Industrial, precursorul actualului indice Dow al titlurilor de valoare din domeniul industrial, o măsură a prețurilor de piață, a scăzut cu aproape 30%, ceea ce a dus la pierderea încrederei în sistemul financiar și la prăbușirea în

septembrie 1929, s-a prăbușit până la valoarea de 41 de puncte în iulie 1932. Șomajul a crescut la niveluri nemănușite până atunci. Până în anul 1933, în SUA, unul din patru angajați nu avea de lucru. SUA, ca și celelalte țări industrializate dispuneau de același cîșdin, fabrici și echipament ca și înainte, la fel de multe persoane erau dispuse să lucreze și, cu toate acestea, resursele fizice și umane erau incomplet utilizate. Această perioadă, cunoscută sub numele de Marea Criză, este în prezent o perioadă pe care o asociem dificultăților economice și unei activități economice situate sub potențial.

În urma acestei catastrofe s-a născut macro-economia. Dacă știința economică datează încă din 1776 (anul apariției lucrării lui Adam Smith *Avința națiunilor*), nașterea macroeconomiei privește ca o structură separată a științei economice poate fi datată o dată cu publicarea, în 1936, a lucrării *Teoria generală a folosirii mîinii de lucru, a dobânzii și a banilor* de John Maynard Keynes. Înainte de Keynes, economiștii studiaseră comportarea de ansamblu a economiei, insistând în mod deosebit asupra înțelegerii rolului banilor și al nivelului general al prețurilor. Puse disciplina modernă „macroeconomică”, cu accentele puse pe înțelegerea crizelor precum Marea Criză și a cauzelor timp, începe o dată cu Keynes. Înțelegerea, forțelor care influențează activitatea economică agregată a evoluat în mod spectaculos o dată cu scrierile lui Keynes, opera

## Anexa A: Monopsonul

Pe orice piață, imperfecțiunile concurenței pot apărea de oriunde, la cumpărătorului sau la vânzătorului. În acest capitol ne-am concentrat atenția asupra concurenței imperfecte dintre vânzătorii de bunuri. Când există un singur cumpărător pe piață, cumpărătorul se numește monopson. Deși situațiile de monopson sunt rare, ele totuși există. Guvernul este un monopson pe piață prin variatele sisteme de înaltă tehnologie privind apărarea.

Pe anumite piețe ale muncii, o singură firmă poate fi în situația de monopson. Pe multe piețe, un angajator se poate confrunta cu o curbă a ofertei de forță de muncă cu pantă crescătoare, cel puțin pentru activitățile ce necesită competențe specifice. Firme care sunt singurele ce activează într-un oraș – cum ar fi Gary, Indiana, fondată și dominată de U.S. Steel – deși izolate geografic, au posibilitatea mai mare să se confrunte cu asemenea curbe ale ofertei de muncă cu pantă crescătoare.

Consecințele apariției unei situații de monopson sunt similare celor ale monopolului. Regula de bază se

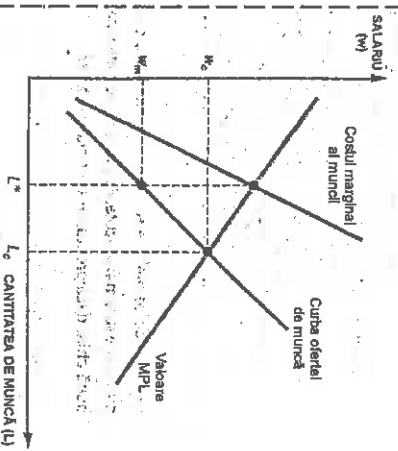


Figura 12.13 Monopsonul

Cum monopsonul cumpără un factor de producție în plus, el trebuie să plătească nu numai un preț mai ridicat pentru unitatea marginală, dar și un preț mai ridicat pentru toate elementele pe care le cumpără, astfel, costul marginal al cumpărării unui factor de producție depășește prețul. Monopsonul stabilește costul marginal al factorului la nivelul valorii produsului marginal, la nivelul de angajare  $L^*$  și fixează salariul la nivelul  $W$ . Pe o piață a muncii cu concurență perfectă, o firmă angajează până la nivelul  $L$  cu salariul  $W$ . Astfel, un monopson angajează mai puțină forță de muncă cu un salariu mai scăzut, decât ar face firmele pe o piață cu concurență perfectă.

păstrează: să produci până când venitul marginal este egal cu costul marginal. Firma cumpărătoare cu concurență oricum că, atunci când cumpără mai multe unități, va trebui să plătească un preț mai ridicat. Alina când o firmă nu poate realiza discriminarea prin preț, costul marginal al cumpărării unui bun în plus reprezintă numai ceea ce firma trebuie să plătească pentru ultima unitate, ci și prețul ridicat pe care trebuie să plătească pentru toate achizițiile precedente.

În cazul pieței muncii, figura 12.13 ilustrează aceste consecințe. Capitolul 9 arată că pe piețele concurențiale perfecte firmele angajează forță de muncă până când valoarea produsului marginal al muncii (valoarea a ceea ce ar putea produce în plus o unitate de muncă) egalează salariul (sau costul marginal al angajării unui muncitor în plus). Figura reprezintă curbă valorii produsului marginal al muncii (MPV), ea coboară pe măsură ce numărul angajaților crește. De asemenea, în figură se reprezintă curbă ofertei de muncă care are pantă crescătoare. De aici, firma poate calcula costul marginal al angajării unui lucrător în plus, salariul și mărimea plăților salariale la angajările precedente. Evident, curbă costului marginal se situează deasupra curbei ofertei de forță de muncă. Firma angajează muncitori până la nivelul punctului  $L^*$ , unde valoarea produsului marginal al muncii este egală cu costul marginal. Angajarea este mai scăzută decât dacă firma ar fi ignorat faptul că, angajând mai mulți lucrători, salariul pe care-l plătește crește.

## Anexa B: Cererea de factori de producție în condiții de monopol și concurență imperfectă

În capitolul 9 am văzut că firmele ce activează pe o piață cu concurență perfectă cresc numărul angajaților până când valoarea produsului marginal este egală cu salariul. În mod asemănător, oricare alt factor de producție este cerut până când valoarea produsului marginal este egală cu prețul lui. De aici putem obține curbă cererii de forță de muncă (sau orice alt factor de producție).

O analiză similară se aplică într-o situație de concurență imperfectă. Un monopsonist angajează forță de muncă până când nivelul venitului suplimentar pe care-l produce – ceea ce economisii numesc venitul marginal al produsului – este egal cu salariul. Pe piețele competitive, valoarea produsului marginal este egală cu prețul produsului, la nivelul de concurență perfectă.

În cazul concurenței imperfecte, venitul marginal al produsului este egal cu venitul marginal obținut prin realizarea unei unități în plus (MR) înmulțit cu produsul forței marginal (MPV):

$$MPR = MR \times MPV$$

Forța de muncă ce va fi angajată este ilustrată în figura 12.14, care arată curbă venitului marginal al produsului. Aceasta are o pantă descrescătoare din două motive: cu cât se produce mai mult, cu atât produsul marginal fizic este mai mic (aceasta este chiar legea produselor descrescătoare). Firma angajează forță de muncă până la nivelul la care venitul marginal al produsului egalează salariul, adică punctul  $L_0$ . Dacă produsul crește de la  $W_0$  la  $W_1$ , cantitatea de forță de muncă angajată va scădea de la  $L_0$  la  $L_1$ . Astfel, curbă cererii de forță de muncă are o pantă descrescătoare atât în cazul concurenței imperfecte, cât și în cel al concurenței perfecte.

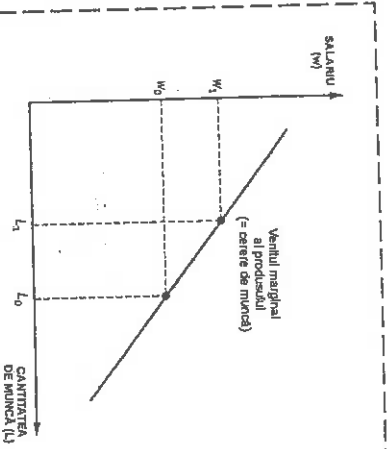


Figura 12.14 Curbă venitului marginal al produsului

Firmele angajează forță de muncă până când venitul marginal al produsului realizează de forță de muncă suplimentară egalează costul marginal. Pe o piață competitivă a muncii, costul marginal al forței de muncă este chiar salariul.

sa reușind să definească domeniul, exercitând o influență de durată (câtă pozitivă, cât și negativă) asupra politicii economice.

Nu doar macroeconomia, ci o suită mai largă de politici și programe guvernamentale, pe care astăzi le considerăm ca firești, s-a născut din experiența anilor 1930. Poate cea mai importantă este acceptarea generală a ideii conform căreia guvernele trebuie să încerce să evite repetarea unor momente precum Marea Criză. În SUA, Legea ocupării forței de muncă din 1946 prevede ca guvernul federal, „să creze condițiile astfel încât să existe oportunități utile în vederea angajării... pentru toți cei capabili, disponibili și în căutarea unui loc de muncă, precum și să promoveze cea mai mare ocupare posibilă a forței de muncă, cea mai ridicată producție și putere de cumpărare”.

O a doua moștenire a Marii Crize este programul de Asistență Socială, care oferă sprijin financiar pentru milioane de persoane în vârstă. Prin deciziile referitoare la economisire și investiții, acest program are o influență semnificativă asupra întregii economii, precum și asupra milioaneilor de contribuabili în cadrul programului și care au beneficiat sau așteaptă să beneficieze de pe urma acestuia. În prezent, SUA sunt angajate într-o dezbatere în legătură cu posibilitățile viitoare de finanțare a acestui program.

O a treia moștenire este legată de sistemul federal de garanțare a depozitelor bancare. Pe perioada anilor 1930, mii de bănci au fost obligate să-și închidă porțile ca urmare a panicii create în rândurile depozitelor și a încercării acestora de a-și retrage economiile din sectorul bancar. În prezent, guvernul federal garantează cea mai mare parte a depozitelor, astfel încât cei care economisesc sunt protejați chiar și în situația falimentului băncilor la care s-au depus economiile. Garanțarea depozitelor este una dintre modalitățile prin care guvernul încearcă menținerea disciplinei financiare. La sfârșitul anilor 1990, criza financiară declanșată în Asia (1997), ale cărei efecte s-au resimțit în întreaga lume, a reamintit guvernelor de importanța stabilității financiare.

Impactul acestor moșteniri ale Marii Crize asupra istoriei ulterioare a SUA și a altor economii importante ne poate învăța multe lucruri despre știința economică și modul economic de gândire.

## Asumarea responsabilității privind ocuparea deplină și creșterea economică

Înaintea Marii Crize, SUA și alte țări industrializate au avut fluctuații economice, cu perioade frecvente de creștere economică, alternativ cu perioade de reducere ale

producției. Aceste recesiuni erau adesea însoțite de panici financiare, băncile fiind nevoite să-și închidă porțile, înzând depozenților dreptul de a-și retrage sumele depuse. Anii 1920 au fost asociați unui boom economic. Anii 1930 au reprezentat o altă perioadă de expansiune, când economia SUA a reușit să înregistreze creșteri ale ocupării forței de muncă și venituri tot mai mari. În timp ce economia dezvoltată era incapabilă să creze suficiente locuri de muncă pentru cei dispuși să lucreze. Ca urmare a acestor, la jumătatea anului 2001 existau numeroase locuri ale epuizării potențialului de expansiune.

A atunci când Marea Criză a lovit economia, au avut efecte numai asupra SUA. Figura 22.1 prezintă declinul producției din majoritatea economiilor industrializate, SUA și Germania fiind cele mai puțin afectate. Adeseori ne gândim la „economia globală” la legăturile internaționale ca la niște caracteristici ale lumii moderne, însă Europa și America de Nord au fost strâns legate în anii 1920, atunci când criza economică a copleșit o dimensiune globală.

Economia mondială și-a revenit treptat după Marea Criză. SUA au produs mai puțin în 1936 decât în 1929, în 1937 a avut loc o altă cadere, confirmând aperele noastre conform cărora anii 1930 au reprezentat o perioadă economică dificilă. O dată cu creșterea producției datorate implicării în Al Doilea Război Mondial, veniturile în SUA au depășit nivelurile inferioare anterioare, ocuparea forței de muncă înregistrându-se în niveluri normale (figura 22.2). Creșterea masivă a comenzilor de război către fabricile stimulând aceste firme să-și extindă producția și să angajeze forța de muncă. În 1944 rata șomajului a scăzut la 1,2% din totalul celor care doreau să lucreze.

Sfârșitul celui de Al Doilea Război Mondial a adus cu sine noi temeri legate de posibilitatea recesiunii, a șomajului și de revenirea dificultăților perioadelor anterioare. Temerile majore erau legate de posibilitatea unei guvernului de a mai stimula creșterea agregată și de volumul producției, ceea ce era de natură să conducă la subutilizarea capacităților de producție ale fabricilor și la nivelurile înregistrate în perioada războiului, economia nu s-a confruntat cu o situație asemănătoare celei din timpul Marii Crize. Sfârșitul anilor 1940 a adus cu sine o creștere puternică a activității economice, în parte susținută de creșterea cheltuielilor de consum ale populației pe seama deplasărilor către zonele subutilizate a construcției de noi locuințe și a creșterii copilor. În timpul anilor de război erau disponibile puține bunuri

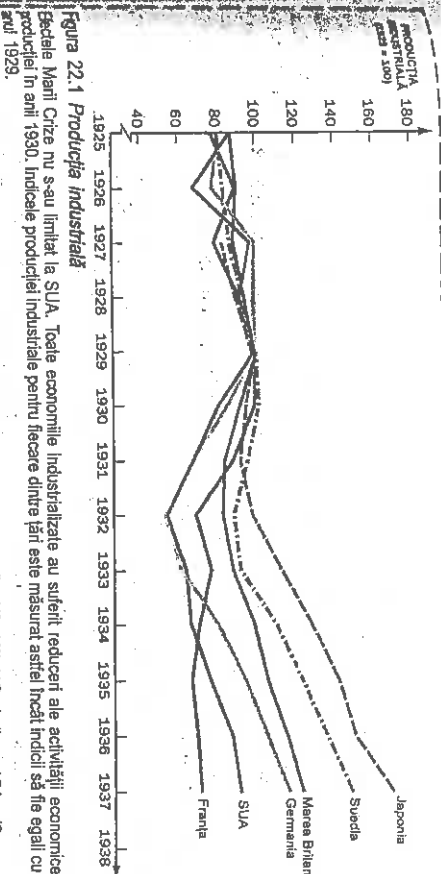


Figura 22.1 Producția industrială  
Indicele producției industriale pentru fiecare țară este egal cu 100 în anul 1925.

Sursa: Liga Națiunilor, *World Production and Prices* (Geneva: League of Nations, 1939), anexa II, p. 142; și *World Production and Prices* (Geneva: League of Nations, 1939), tabelul 1, p. 44.

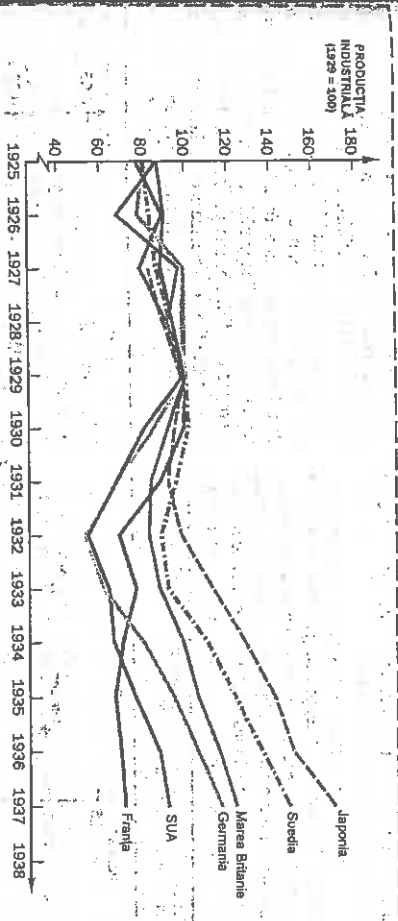


Figura 22.2 Șomajul

Partea din forța de muncă fără un loc de muncă și în căutarea unei slujbe a crescut la 25% în timpul Marii Crize. Începând cu anul 1930, șomajul a scăzut în jurul unei medii de aproximativ 6%, însă a crescut la aproape 10% în 1932, aliniindu-se la vârfurile minime. După ce a înregistrat 7,5% în 1932, rata șomajului s-a redus constant în celelalte ani ai decadelor, fiind de 4% în anul 2000, cel mai redus nivel din 1969.

Sursa: EPR (2001), tabelul B.42.

De consum, achiziția anurilor bune a fost raționalizată, iar meșteșugarii au fost încurajați să economisească prin achiziția obligatorie de război cu ajutorul cărora au finanțat efortul militar. Americanii doreau din nou pace și prosperitate pentru a putea cheltui veniturile acumulate în timpul războiului pentru achiziția de noi automobile, locuințe și bunuri de folosință îndelungată.

În creșterea de la producția de război, cererea de bunuri de consum a crescut, iar producția de bunuri de consum a crescut. De asemenea, sfârșitul războiului a găsit guvernul în postura de a accepta responsabilități legate de evitarea

În figura 22.1, producția industrială este înregistrată în SUA și Germania, iar în figura 22.2, șomajul este înregistrat în SUA și Franța. În ambele cazuri, datele sunt preluate din surse diferite, dar interpretate de Jimmy Stewart.

În prezent, o creștere modestă a ratei șomajului atrage solicitări la adresa guvernului pentru a lua măsurile care să „pună din nou economia în mișcare”. Acest lucru se datorează unor motive justificate: în economia de astăzi, atunci când un procent suplimentar din populație intră în șomaj, veniturile în economie se reduc cu aproximativ 160 de miliarde \$.

Asumarea unei responsabilități de a asigura ocuparea deplină a forței de muncă era absentă în anii 1930 sau cel puțin exista un slab consens în legătură cu modalitățile în care guvernul putea stimula economia.

Economie

șomajului și inflației (rata de creștere a prețurilor). Într-un „muzet” este ilustrat în figura 22.3. De asemenea, figura ilustrează voturile acordate de electorii candidaților prezidențiali al partidului aflat la putere înainte de alegeri. Creșterea ale indicelui în 1979-1980 și 1990-1991 este în parte performanța electorală slabă a președinților Carter și Bush. Reducerea indicelui în 1983-1984 și 1995-1996 a ajutat la realizarea președințiilor Reagan și Clinton.

### Impulsionarea economiei

Încercarea guvernului de a atinge obiectivele prevăzute în cadrul Legii ocupării 1-a ajută la creșterea economiei și înțelegă modul în care funcționează economia.

Anii 1960 au fost martorii primelor politici guvernamentale active în încercarea de a reduce nivelul șomajului. În timpul campaniei electorale din 1960, John F. Kennedy l-a învins cu o mică diferență de voturi pe Richard Nixon, în cadrul celei mai strânse bălăneli electorale din istoria SUA, cel puțin până la confirmarea Bush-Gore din anul 2000. În mare parte, înfrângerea în Nixon s-a datorat înclinării activității economice în Bush-Gore din anul 2000. În decurs de șase ani, rata de creșterii șomajului din anul 1959, în decurs de șase ani, din 1958 până în 1963, rata șomajului a fost, în medie, de 6%; cu zece ani înainte fusese de doar 2,8%. Concluziile Consilierilor Economici ai președinției Kennedy au propus o politică bazată pe ideile lui John Maynard Keynes, gândite să stimuleze economia și să reducă nivelul șomajului sub 4%, un nivel care la momentul respectiv

Încercarea guvernului de a atinge obiectivele prevăzute în cadrul Legii ocupării i-a ajutat economiștii să înțeleagă modul în care funcționează economia.

Încercarea guvernului de a atinge obiectivele prevăzute în cadrul Legii ocupării i-a ajutat economiștii să înțeleagă modul în care funcționează economia.

Anii 1960 au fost marcatii primelor politici guvernamentale active în încercarea de a reduce nivelul somajului. În timpul campaniei electorale din 1960, John F. Kennedy l-a învins cu o mică diferență de voturi pe Richard Nixon, în cadrul celei mai strânse lupte electorale din istoria SUA, cel puțin până la confruntarea Bush-Gore din anul 2000. În mare parte, înfrângerea lui Nixon s-a datorat încredințării activității economice în creștere a somajului din anul 1959. În decurs de șase ani, rata din 1958 până în 1963, rata somajului a fost, în medie, de 6%, cu zece ani înainte fusese de doar 2,8%. Comitetul Consilierilor Economici al președintelui Kennedy a propus o politică bazată pe ideile lui John Maynard Keynes, gândite să stimuleze economia și să reducă nivelul somajului sub 4%, un nivel care la momentul respectiv



**Figura 22.3** *Indicele „mizeriei”*

Doi indicatori importanți ai performanței economice sunt rata șomajului și rata inflației, indicate anterior în răspunsurile la întrebările 1 și 2. În ceea ce privește rata șomajului, în ultimii doi ani, rata șomajului în România a crescut în mod semnificativ, în timp ce în țările din jurul nostru a scăzut. În ceea ce privește rata inflației, în ultimii doi ani, rata inflației în România a scăzut în mod semnificativ, în timp ce în țările din jurul nostru a crescut. În ceea ce privește rata șomajului, în ultimii doi ani, rata șomajului în România a crescut în mod semnificativ, în timp ce în țările din jurul nostru a scăzut. În ceea ce privește rata inflației, în ultimii doi ani, rata inflației în România a scăzut în mod semnificativ, în timp ce în țările din jurul nostru a crescut.

Nivelul de împozitare a fost ridicat la 4% (la 3,5%) în 1969. Din cauza gonflării s-a redus sub 4% (la 3,5%) în 1969. Din cauza gonflării s-a redus sub 4% (la 3,5%) în 1969. Din cauza gonflării s-a redus sub 4% (la 3,5%) în 1969.

În anul 1970, economia SUA s-a confruntat cu problema foarte dificilă de ceea ce experimentase timp de două decenii în Europa. După al doilea război mondial, în prima jumătate a anilor 1970, rata șomajului a crescut în medie de 5,4%, aproximativ identică cu cea care a fost înregistrată în Europa în perioada 1960-1970. Într-o prezentare înaintea Congresului, în aprilie 1970, președintele Kennedy, însă în timp ce șomajul creștea în Europa, în SUA se înregistra o scădere a șomajului la nivelurile înregistrate la sfârșitul anilor 1960, înființându-se un număr de noi locuri de muncă în sectorul serviciilor. Acest lucru a fost posibil datorită faptului că, în timp ce în Europa se înregistra o creștere a șomajului, în SUA se înregistra o scădere a șomajului. Acest lucru a fost posibil datorită faptului că, în timp ce în Europa se înregistra o creștere a șomajului, în SUA se înregistra o scădere a șomajului.

În anul 1970, economia SUA s-a confruntat cu problema foarte dificilă de ceea ce experimentase timp de două decenii în Europa. După al doilea război mondial, în prima jumătate a anilor 1970, rata șomajului a crescut în medie de 5,4%, aproximativ identică cu cea care se înregistra în Europa. În Europa, șomajul a crescut în medie de 5,4%, aproximativ identică cu cea care se înregistra în Europa.

În anul 1970, membrii OPEC, Organizația Țărilor Exportatoare de Petrol, au majorat prețul mondial la petrol în mod semnificativ. Acesta a contribuit la creșterea generalizată a nivelului prețurilor în țările importatoare de petrol, determinând și modificări comportamentale la nivelul gospodăriilor și firmelor care se confruntau cu prețuri în creștere ale energiei. Consumatorii s-au orientat către achiziționarea unor automobile mai mici, cu consum redus de combustibil. Multe dintre acestea produse în străinătate, în mod deosebit în Japonia, au reușit industria constructoare de automobile din SUA să răspuns cu greutate schimbărilor la nivelul cererii de consumatorilor. Firmele trebuia să-și ajusteze tehnologia de producție pentru a conserva energia și să se adapteze prin metode eficiente din punct de vedere energetic, ceea ce trebuia să se realizeze supra și sub procesele de fabricație. Acestea au fost schimbările care au dus la apariția economiei consumului de energie.

## Cucerirea inflației

La sfârșitul anilor 1970, cele mai multe țări industrializate continuau să se confrunte cu rate ridicate ale inflației. Ultima mare creștere a prețului petrolului (din 1979) a determinat creșterea prețurilor la niveluri cu care cele mai multe dintre aceste țări nu se m confruntau. Indicele „mizeriei” în SUA a atins nivel maxim după ani de război (figura 22.5), iar starea macroeconomică nu a jucat vreun rol decisiv în confruntarea politică dintre Ronald Reagan și Jimmy Carter anul 1980.

La sfârșitul anilor 1970, cele mai multe țări industrializate continuau să se confrunte cu rate ridicate ale inflației. Ultima mare creștere a prețului petrolului (din 1979) a determinat creșterea prețurilor la niveluri cu care cele mai multe dintre aceste țări nu se confruntaseră. Indicele „mizeriei” în SUA a atins un nivel maxim după ani de război (figura 22.3), iar starea macroeconomică nu a jucat vreun rol decisiv în confruntarea politică dintre Ronald Reagan și Jimmy Carter anul 1980.

La sfârșitul anilor 1970, cele mai multe țări industrializate continuau să se confrunte cu rate ridicate ale inflației. Ultima mare creștere a prețului petrolului (din 1979) a determinat creșterea prețurilor la niveluri cu care cele mai multe dintre aceste țări nu se confruntaseră. Indicele „mizeriei” în SUA a atins un nivel maxim după ani de război (figura 22.3), iar starea macroeconomică nu a jucat vreun rol decisiv în confruntarea politică dintre Ronald Reagan și Jimmy Carter anul 1980.

Punctul de cotitură al luipej împotriva multipar-

În octombrie 1979, atunci când Paul Volcker, nou-nun-  
citate Jimmy Carter precedine la Sistemului Rezervei  
Federaie, a determinat o schimbare a opticii privind politica  
economică. Ralele dobânzi au ajuns la niveluri record,  
inflația. Această realizare nu a fost lipsită însă de costuri.  
În 1982, rata șomajului ajunsese la 10%, cel mai înalt  
nivel de după Al Doilea Război Mondial. Popularitatea  
politicii a lui Reagan a scăzut dramatic. Mulți dintre  
democrații erau convinși că la următoarele alegeri (în  
1984) Reagan, urma să fie învins. Până atunci însă  
economia a revenit pe traiectoria de expansiune, șomajul  
s-a redus la 7,5%, inflația menținându-se la cote reduse.  
O dată cu îmbunătățirea stării la nivel macroeconomic,  
Reagan a reușit să câștige alegerile.

**și deficitul comercial.** Ultima jumătate a anilor 1980 și cea mai mare parte a anilor 1990 au fost dominate de înfrigorarea în legătură cu cele două deficite. Una, dintre acestea era deficitul bugetului de stat. Diferența dintre cheltuielile efectuate de guvern și veniturile încasate de acesta a fost de 290 000 miliarde \$ în 1992. Atunci când guvernul cheltuiește mai mult decât încasează din impozite, acesta trebuie

**și deficitul comercial.** Ultima jumătate a anilor 1980 și cea mai mare parte a anilor 1990 au fost dominate de înfrigorarea în legătură cu cele două deficite. Una, dintre acestea era deficitul bugetului de stat. Diferența dintre cheltuielile efectuate de guvern și veniturile încasate de acesta a fost de 290 000 miliarde \$ în 1992. Atunci când guvernul cheltuiește mai mult decât încasează din impozite, acesta trebuie

mai mult decât înscăsa un dolar pe se împinurse, în același mod în care oricare dintre treburile să se împinurse ori de câte ori chealăște mult decât venitul încasat. Totalul datorilor guvernului a crescut de la 700 de miliarde \$ în 1980 la 3,7 mii miliarde \$ în 1997, cu alte cuvinte, în jur de 13.500 \$

fiecare barbat, femeie sau copil din SUA. Însă SUA nu erau sigurele țări care se confruntau cu dezechilibre între cheltuieli și încasările guvernamentale. Alte țări se confruntau cu deficiți sarcină de a echilibra cheltuielile datorite cu veniturile încasate disponibile. Germania, Franța, Italia, Japonia și Marea Britanie au înregistrat în a doua jumătate a anilor 1990 deficite mai mari, raportate la mărimea economiilor acestora, decât cele ale Guvernului federal al SUA. Fiecare guvern trebuia să realizeze compromisuri, să stabilizeze la care programe de cheltuieli să se renunțe sau care impozite și taxe să fie majorate.

Al doilea tip de deficit a ajuns în centrul atenției în anii 1980 și 1990, și era deficitul comercial, diferența dintre ceea ce SUA achiziționau din alte țări (importuri) și ceea ce vindeau celorlalte țări (exporturi). Unii au susținut că deficitul comercial îi costa pe americani pierderea slujbelor și că ar fi cazul să se „cumpere bunuri produse în SUA”. Alții însă au arătat că relațiile comerciale permit accesul pe piețe noi pentru producătorii americani și oferă posibilitatea unor alternative mai numeroase pentru consumatorii din SUA. De asemenea, s-a susținut faptul că piețele internaționale de capital permit firmelor și guvernelor să se împrumute de la creditori străini, mărind disponibilitatea creditelor necesare pentru construcția de noi fabrici și achiziția de capital care pot să contribuie la creșterea economică viitoare.

## Impulsionarea economiei (din nou)

În alegerile prezidențiale din 1992, sloganul campaniei electorale a lui Bill Clinton, „It's the economy, stupid!”, a atras corzi delicate în rândul votanților. După aproape opt ani de creștere economică, economia SUA se confruntau cu o perioadă de stagnare în vara anului 1990. Nivelul general al producției în economie s-a redus pe întreg parcursul anului 1990 și al celui următor. În condițiile în care firmele produceau mai puțin, acestea aveau nevoie de tot mai puțină lucrători; rata șomajului a crescut. Chiar dacă indicate „mizeria” s-a menținut puțin sub nivelul record din perioadele anterioare, acestea erau în creștere, suficient pentru a hotărî înfrângerea în alegeri a președintelui Bush. Creșterea economică puternică din a doua jumătate a anilor 1990, cu un șomaj în scădere și o inflație redusă, a contribuit hotărâtor la realizarea lui Clinton în 1996.

La sfârșitul secolului, SUA înregistrau cea mai semnificativă creștere economică din ultimele decade. Șomajul a scăzut la cel mai mic nivel înregistrat din anul 1970, iar inflația a rămas la cote reduse. Municipiile americane au devenit mult mai productive, probabil ca

urmare a utilizării calculatoarelor personale, revoluției tehnologice, care au modificat semnificativ funcționarea economiei, ceea ce a îmbunătățit productivitatea pe termen lung a standardului de viață. Într-un timp, multe alte economii impulsionate de confruntări cu situații macroeconomice oarecum similare cu Asia a fost „lovită” de crizele financiare, care șomajului, stagnarea creșterii, în timp ce numeroase europene puteau constata menținerea la niveluri înalte a ratelor șomajului pe întreg parcursul anilor 1990.

La finele anului 2000 existau semnale din ce în ce mai evidente ale faptului că economia SUA se afla în recesiune. Principalele titluri ale presei vorbeau de firme care își reduceau scara operațiunilor sau închideau seaua piață. Președintele ales Bush se părea că moștenea o economie mult mai slab pregătită decât cea ce în-lăzaseră comentarii cu numai câteva luni înainte. Nu administrare a început să consientizeze faptul că expansiunea a economiei era aproape de sfârșit.

## Asistența socială

O a doua mare moștenire a Marii Crize, sistemul Asistenței Sociale, a fost readus în centrul dezbaterilor politice la sfârșitul anilor 1990. O dată cu suplinirea bugetar guvernamental, în condițiile unor venituri depășeau cheltuielile, s-a ridicat problema renunțării la care trebuie operate pentru a menține sistemul asistenței sociale. În momentul constituirii acestui sistem, în 1935, 50% dintre persoanele în vârstă trăiau în pragul sărăciei, speranța de viață la vârsta de 65 de ani era de numai

15 ani. Însă aceste persoane în vârstă reprezentau mai puțin de 10% din totalul populației adulte. În prezent, în anul 2001, rata sărăciei în rândul populației în vârstă este de aproape 10%, la vârsta de 65 de ani speranța de viață este de 17,2 ani, iar cei în vârstă reprezintă mai puțin de 20% din totalul populației adulte.

„Aceste schimbări au ridicat serioase semne de alarmă în legătură cu abilitatea sistemului de asistență socială de a-și menține solvabilitatea. După Al Doilea Război Mondial, înalțarea în vârstă a generației „baby-boom” a generat creșterea semnificativă a costurilor cu pensiile de asistență socială. Guvernul a constituit rezerve pentru a face față unor solicitări financiare sporite pentru a face față acestor costuri. În absența unor modificări conceptuale sau la nivelul modalității de finanțare, aceste fonduri vor fi epuizate până în 2050. Pentru soluționarea acestor probleme trebuie operat alegerea dificilă. Trebuie ca municipiile să plătească o parte mai mare pentru a fi siguri că și în viitor vor fi

## Cele cinci concepte fundamentale

În capitolul 1 am introdus cinci concepte fundamentale care vă ajută să gândiți ca un economist. Aceste idei care au fost aplicate în studiul microeconomiei. De asemenea, acestea oferă indicii utile în studierea principiilor macroeconomiei, după cum vom putea vedea pe parcursul următoarelor câteva capitole. Scrita istorie a macroeconomiei și moștenirea Marii Crize oferă numeroase exemple ale importanței acestor concepte pentru înțelegerea macroeconomiei:

- **Compromisuri:** dezbaterile asupra programului de relaxare fiscală al președintelui Kennedy oferă numai un exemplu al modului în care decidenții politici economice percep noțiunea de compromis. Un compromis foarte important este cel dintre inflație și șomaj. Consilierii lui Kennedy au crezut că pot obține rate medii ale șomajului mai reduse, cu costul unei inflații mai mari. După cum s-a dovedit ulterior, rata medie a inflației a crescut, însă șomajul s-a redus numai temporar. Studiul macroeconomiei vă va ajuta să înțelegeți de ce scăderea șomajului nu a fost de durată.
- **Stimulele:** criza asociațiilor de economiști în timpul celui din al II-lea război mondial a avut ca rezultat stimulentele pe care aceste instituții le-au oferit ca urmare a inițiativelor guvernului de finanțare a depozitelor.

garanție beneficii similare celor din prezent? Trebuie reducere beneficii? Trebuie ca oamenii să muncească mai mult? Trebuie ca indivizii să economisească mai mult, în perspectiva perioadelor inactive de la bătrânețe? Ar trebui ca municipiile din viitor să fie obligate să suporte o fiscalitate mai mare pentru a-și susține pe cei care ies la pensie?

Programe precum asistența socială influențează deciziile de economisire ale menajelor, ca și bugetul guvernamental. Dacă veți ști că există un astfel de sistem care în momentul retragerii din viața activă vă oferă un venit suficient pentru a vă continua viața, veți mai avea stimule pentru a economisi pe cont propriu? Economisirea oferă fondurile care pot fi utilizate pentru construcția de noi fabrici și mașini care pot contribui în viitor la creșterea productivității. Modul cum va fi „salvat” și menținut sistemul asistenței sociale va avea consecințe importante asupra creșterii economice și a standardelor viitoare de viață.

## CA UN ECONOMIST



**Schimburi:** comerțul internațional între țări poate genera beneficii bazate pe avantajul comparativ, însă echilibrul dintre importuri și exporturi se află adesea pe lista dezbaterilor publice, după cum o ilustrează discuțiile concentrate în jurul deficitului comercial imens al SUA.

**Informații:** Legea ocupării din 1946 a consimțit orientarea către ocuparea deplină, însă evaluarea succesului economiei în realizarea acestui obiectiv necesită informații. Datele pe care guvernele le culeg despre șomaj, creșterea economică și inflație oferă informații de care economiștii au nevoie pentru a putea monitoriza economia.

• **Distribuirea:** dezbaterile concentrată asupra sistemului de asistență socială este, în parte, una legată de problema distribuției. Va fi nevoie ca viitorii salariați să plătească impozite mai mari pentru a asigura beneficiile generației „baby-boom” pentru perioada de după retragerea acestora din viața activă? Sau vor susține aceste generații întregul cost, posibil prin prelungirea vieții active sau acceptarea unor beneficii mai mici? Pe măsură ce veți studia macroeconomia, aceste noțiuni vor reveni în atenție. Ele oferă indicii utile atât la nivel micro, cât și la nivel macroeconomic.



## Garantarea depozitelor

A treia moștenire a Marii Crize, garantarea federală a depozitelor, a condus la creșterea stabilității sistemului financiar american. Între 1930 și 1932, peste 9.000 de bănci americane au falimentat, ca urmare a panicii din rândul depozitenților care s-au grăbit să-și retragă sumele depuse. Depozitenții erau îngrijorați de posibilitatea ca băncile să intre în faliment înainte ca ei să-și poată retrage depozitele, astfel încât fiecare depozent era stimulat să se grăbească pentru a fi printre primii care își retrag banii. În condițiile în care toți depozitenții își soldau depozitele, băncile au fost nevoite să-și închidă porțile. În prezent, garantarea depozitelor ajută la menținerea încrederei în sistemul bancar, evitându-se astfel manifestarea crizelor bancare. Chiar dacă o bancă intră în faliment, depozenții nu mai riscă să-și piardă depozitele.

Garantarea depozitelor îi poate face pe depozenți să se simtă în siguranță, însă poate transfera riscul asupra băncilor. Să ne gândim la stimulentele cu care se confruntă proprietarii unei bănci în momentul în care

depozitele sunt garantate. Indivizii sunt dispuși să dea bani în bancă, chiar dacă aceasta oferă rate reduse de dobânzii, deoarece depozitele bancare devin plătute în siguranță, lipsite de riscuri. Garantarea depozitelor este instrumentul care justifică acest mecanism. Dacă băncile ar folosi sumele depuse pentru a derula investiții risculose, însă generatoare ale unor rate ridicate de câștig, ar crea posibilitatea creșterii profiturilor băncilor. Într-un normal, dacă o bancă investește banii altor persoane în proiecte riscante, va fi nevoită să ofere rate ale dobânzii suficient de ridicate pentru a compensa riscul asumat. În condițiile sistemului de garantare a depozitelor, băncile nu sunt purtători ai unor riscuri ridicate. Dacă un proiect riscant este înconjunat de succes, băncile obțin profituri ridicate. Dacă proiectul eșuează, guvernul garantează despăgubirea depozitenților. Există un stimulent pentru bănci de a-și asuma investiții riscante. Pentru acest motiv, țările care apelează la mecanismul de garantare a depozitelor dublează aceste reglementări cu un cadru legal în domeniul financiar care încercă să asigure că faptul că băncile nu se implică în proiecte prea riscante

### PERSPECTIVĂ INTERNAȚIONALĂ



#### Crizele financiare

În SUA, criza asociațiilor de economii și împrumuturi din anii 1960 s-a produs pe fondul unor reglementări permissive ale statutului instituțiilor care aveau drept obiect atragerea de investiții și acordarea de împrumuturi. Multe astfel de instituții s-au orientat către proiecte riscante, care în cele din urmă au falimentat. În mod deosebit, au fost afectate instituțiile de acest gen din Texas, costul suportat de către guvern fiind în cele din urmă evaluat la aproximativ 150 de miliarde \$. În pofida acestei experiențe, cei mai mulți americani consideră că asemenea crize financiare (cum ar fi cea din anii 1930) reprezintă o etapă depășită. În multe țări însă nu se poate afirma același lucru. În ultimii ani, atât economiile dezvoltate, cât și cele în dezvoltare au resimțit efectele crizelor bancare. Acestea au generat numeroase rupturi la nivel politic și economic, șomaj, precum și creșterea economică lentă.

Dintre țările cu un nivel ridicat al venitului pe locuitor, Japonia a avut cel mai mult de suferit ca urmare a crizelor bancare. După ce a înregistrat o creștere economică spectaculoasă timp de mai multe decenii după cel de-Al Doilea Război Mondial, Japonia a intrat într-un deceniu al recesiunii, iar crizele bancare au fost una dintre principalele cauze ale acestei stagnări. Japonia a avut dificultăți în mod

deosebit în privința gestionării băncilor falimentare, condițiile creditelor nerambursabile depășind 1.000 de miliarde \$. La sfârșitul anilor 1990 mai multe țări în dezvoltare au resimțit efectele crizelor financiare. Cea mai recentă dintre acestea (grava criză financiară și bancară din 1997) a avut ca punct de pornire continentul asiatic, pentru a se extinde ulterior la nivel global. Criza a debutat în Thailanda, devenind fiind resimțite ulterior în Indonezia și Coreea de Sud, cuprinzând apoi Rusia și Brazilia. Aproape fiecare țară în dezvoltare a fost afectată până la încheierea crizei. Multe țări au experimentat reduceri severe ale veniturilor agregate, de pildă Indonezia a cunoscut o reducere cumulată de 16%. Scăderea veniturilor și imposibilitatea de restituire de către debitori a împrumuturilor contractate au condus la slăbirea considerabilă a sistemului bancar. Alunecând în indonezie a închis primul grup de bănci falimentare, guvernul a anunțat închiderea și a altor bănci. Fără a se garanta depozitele celor care își constituiseră economii, nu în mod surprinzător, au avut loc panicare depozenților și începerea dispariția a acestora de a-și retrage sumele depunute. Sistemul bancar dela sălbă a devenit aproape la fel ca sistemul din SUA în anii 1930.

Sectorul financiar joacă un rol central în economiile moderne, canalizând economiile a milioane de menaje pentru a susține finanțarea proiectelor investiționale a firmelor. În prezent, sectorul financiar este cu adevărat global. Atunci când acest sector funcționează corespunzător, contribuie la creșterea economică. Dacă eșuează în îndeplinirea acestor sarcini specifice, așa cum s-a întâmplat în timpul Marii Crize și în timpul crizelor financiare din Asia, America Latină și Rusia de la sfârșitul anilor 1990, consecințele pot fi șomaj și greutăți economice pentru milioane de persoane.

#### Ce va urma

Scurta istorie a macroeconomiei pregătește studiul propriu-zis al acestui domeniu. Prima noastră sarcină, pe care încercăm să o ducem la bun sfârșit în capitolul 23, este aceea de a înțelege funcțiile macroeconomice pe care guvernele încearcă să le atingă și modul în care economiile cuantifică performanța agregată a economiei. Cum putem măsura producția totală a unei economii? Cum amfificăm șomajul? Dar nivelul general al prețurilor și alia?

În parțile a șasea, a șaptea și a opta vom studia actorii care explică creșterea economică, inflația și buchițiile economice. De asemenea, vom studia modul în care politicile guvernamentale influențează economia, precum și modul în care pot fi utilizate pentru a realiza obiectivele macroeconomice. Ceea ce se întâmplă cu economia privită în mod agregat nu depinde numai de politicile guvernamentale, ci și de deciziile individuale ale firmelor și milioane de menaje. Microeconomia ajută la înțelegerea modului în care fan deciziile firmelor și gospodăriile – cu ce relații de compensare se confruntă, cum reacționează la stimulente, efectele informației asupra alegătorilor acestora, precum și rolul piețelor și al contribuțiilor, pentru a stabili ce se produce și cum este distribuit venitul. Microeconomia îi ajută pe economiști să înțeleagă modul în care deciziile firmelor și menajelor, împreună cu politicile guvernamentale influențează economia privită în ansamblu.

#### Rezumat și exerciții

**Rezumat**  
Macroeconomia, un corp separat și distinct al domeniului economic, s-a născut din încercările de a înțelege criza care a afectat întreaga lume în anul 1930.

1. Între moștenirile preluate de la Marea Criză care continuă să astăzi să afecteze macroeconomia se numără acceptarea ocupării depline a forței de muncă, asistența socială și garantarea depozitelor.
2. Conceptele-cheie precum compromisuri, stimulente, schimb, informație și distribuție ajută la o înțelegere mai bună atât a macroeconomiei, cât și a microeconomiei.

#### Cuvinte-cheie

Marea Criză  
stagfajie  
Asistență Socială  
garantarea a depozitelor

#### Întrebări recapitulative

1. Cu ce compromis între inflație și șomaj a crezut că se confruntă Comitetul Consilierilor Economici al președintelui Kennedy? Ce s-a întâmplat cu acești doi indicatori după reducerea impozitelor din 1964?
2. Ce este stagfajia? Când s-au confruntat SUA cu un astfel de fenomen?
3. Cum afectează Asistența Socială stimulentele de a economisi ale unui individ? De ce sunt oamenii îngrijorați în legătură cu viitorul financiar al sistemului?
4. Cum afectează existența garanției depozitelor stimulentele depozenților? Dar pe cele ale băncilor?

#### Probleme

1. Priviți titlurile unui ziar din această săptămână. Ce subiecte macroeconomice puteți identifica?
2. Oferiți un exemplu al unei perioade din ultimii 40 de ani în care inflația și șomajul au evoluat în sensuri opuse. Oferiți un exemplu al unei perioade din ultimii 40 de ani în care inflația și șomajul au avut același sens de evoluție.
3. Care sunt cele două deficite care au stârnit controverse în anii 1980? Care dintre acestea s-a transformat în surplus?
4. Dacă depozenții la o bancă află că aceasta se confruntă cu dificultăți financiare, care este reacția cea mai probabilă, în condițiile în care există garantarea depozitelor? Dar în situația în care aceste garanții nu sunt oferite?

## Capitolul 23

# Ținte macroeconomice Evaluări cantitative

### Întrebări-cheie

1. Care sunt principalele obiective ale politicii macroeconomice?
2. Cum sunt cuantificate nivelul producției, creșterea economică, șomajul și inflația?
3. Care sunt câteva dintre principalele problemele care apar în încercarea de a cuantifica variabilele amintite?
4. Care sunt costurile asociate șomajului și inflației (deflației)?

**D**ecidenții politicii macroeconomice au drept scop ameliorarea sănătății economiei. Realizarea acestui obiectiv presupune rate înalte și susținute de creștere economică, un șomaj redus și o inflație scăzută. Pentru a cuantifica cei de bine sunt alinate aceste ținte macroeconomice, economiștii au nevoie de evaluări cantitative ale performanțelor. Din acest motiv, capitolul de față va aborda modul în care producția și creșterea economică, șomajul și inflația pot fi măsurate.

Înțelegerea elementelor fundamentale ale cuantificării performanței economice este importantă pentru a aprecia succesul unei economii în atingerea obiectivelor stabilite. Multe dintre aceste elemente fundamentale – rata șomajului, indicele prețurilor la consumatori și produsul intern brut – sunt subiecte pe care le regăsim frecvent în articolele publicate de presă sau materialele difuzate la televiziune. Deopotrivă, joacă un rol major în dezbaterile politice și în cadrul campaniilor electorale. În timpul campaniei din 2000, vicepreședintele Al Gore a subliniat performanțele deosebite ale economiei din ultimii opt ani. În campania prezidențială din 1992, două sloganuri care au generat sensibilitate în rândul electorilor au fost: „*jobs, jobs, jobs*” și „*it's the economy, stupid!*”. În alegerile din 1980, în 1984, o atenție deosebită a fost acordată inflației, iar în 1980, o atenție deosebită a fost acordată șomajului. Într-un sens mai larg, șomajul și inflația sunt două probleme care apar în încercarea de a cuantifica variabilele amintite?

Ce reprezintă de fapt rata șomajului sau rata inflației? În studierea acestor fenomene, găsim economiștii împărțiți în două perioade de prosperitate urmate de perioade de regres? Convergența standardelor de viață din diferite țări? Economiștii caută răspunsuri, iar în situația în care acestea sunt găsite, se pune întrebarea de ce apar?

În acest capitol vom aborda de asemenea problemele care afectează cuantificarea aproape a fiecărei variabile economice. Unele măsurători pot fi distorsionate. Este important să înțelegem modul în care se manifestă aceste distorsiuni, pentru a putea evita erorile în procesul de evaluare a condițiilor economice.

### Cele trei ținte fundamentale ale performanței macroeconomice

O măsură fundamentală a performanței economice este rata creșterii economice. Creșterea economică contribuie la creșterea standardelor de viață, reprezentând din acest motiv o țintă macroeconomică fundamentală. La începutul anului 2001, economia SUA a experimentat un grad de prosperitate nemișcând până atunci, deși exista o incertitudine cu privire la evoluțiile viitoare. Economia a crescut timp de aproape zece ani, un record în materie de expansiune economică, însă apăruseră deja

semnale ale schimbării performanțelor. În anii 1960, venitul pe locuitor în SUA a crescut cu 3,07% pe an; această rată de creștere a scăzut la 2,19% în anii 1970, 2,07% în anii 1980 și 1,22% din 1990 până în 1995. Creșterea a fost rehată în a doua jumătate a anilor 1990, ajungând în medie la 2,89% în intervalul 1995-1999, ceea ce oferă motive de optimism privind evoluția viitoare a standardelor de viață. Aceste diferențe ale ratelor de creștere pot părea nesemnificative, însă chiar și aceste mici diferențe pot avea un impact considerabil asupra standardelor de viață pe măsura trecerii timpului. Veniturile se dublează în mai puțin de 25 de ani, dacă rata anuală de creștere este de 3%; la o rată de creștere de 1,5%, dublarea venitului are loc după mai mult de 45 de ani.

La finele anilor 1990, veniturile în SUA au crescut rapid. Noile tehnologii asociate dezvoltării implementării calculatoarelor personale și creșterii explozive a Internetului – noua economie – sunt adesea citate ca reprezentând principala sursă a acestei creșteri economice. Dacă aceste surse sunt stimulii temporari sau cu efecte de durată asupra creșterii veniturilor, va fi decis de evoluțiile viitoare. Spre deosebire de SUA, multe alte țări au înregistrat reduceri ale creșterii economice sau chiar scăderi ale nivelului venitului la sfârșitul anilor 1990. Creșterea economică lentă reprezintă o problemă pentru cele mai multe economii în dezvoltare. În comparația producțiilor din diferite țări, ca și în raportarea producțiilor unei țări din diferite momente, trebuie să ajustăm rezultatele obținute în raport cu diferențele de populație. Acest lucru se realizează calculând producția pe locuitor ca raport între producția totală și numărul populației. Pentru creșterea standardului de viață, creșterea veniturilor trebuie să fie superioară celei a populației.

Rata șomajului, o variabilă care măsoară oportunitățile de angajare și soliditatea pieței muncii, este un alt indicator al performanței economice. În anul 2000, rata medie a șomajului în SUA a fost în medie de 4% din totalul forței de muncă. O rată atât de mică a șomajului nu a mai fost înregistrată de 30 de ani. În termeni absoluți, celor 4% le corespundea 6 milioane de persoane afiliate în căutarea unui loc de muncă, însă diferențele sunt mari față de cele 11 milioane de persoane șomere în 1983 (o rată de 9,6%) sau cele 9,6 milioane din 1992 (o rată de 7,5%). Un obiectiv de bază al macroeconomiei este asigurarea ocupării depline, astfel încât toți cei care sunt în căutarea unui loc de muncă la nivelul de piață al salariilor să poată găsi de lucru.

În afara șomajului redus, în anii 1990 SUA au înregistrat și o rată redusă a inflației. Inflația este rata de creștere a nivelului general al prețurilor, iar aceasta a fost, prin raportare la evoluțiile agregate moderate, în jur de 2-4% pe an. Cu anulul 20 de ani mai devreme,

inflația era cuantificată prin valori cu două cifre (13,3% în 1979). Tonuși experiența SUA nu se poate compara cu severitatea acestui proces manifestată în alte țări. În Ucraina, spre exemplu, rata inflației a fost de 10.000% pe an în anii 1990, pentru a se reduce la 70% în 1997. Cele trei probleme pe care macroeconomia le studiază se le înțelegează sunt creșterea economică modestă, manifestarea șomajului și persistența inflației. Cunoșterea cauzelor ar fi primul pas către proiectarea unor politici care să conducă la îmbunătățirea performanței macroeconomice și realizarea obiectivelor de creștere rapidă, ocupare deplină și inflație redusă. Primul pas în a le înțelege este cunoașterea modului în care pot fi cuantificate.

## DE RETINUT

**Cele trei obiective ale politicii macroeconomice**

Creștere rapidă  
Ocupare deplină  
Inflație redusă

## Cuantificarea producției și a creșterii economice

Pentru a ne da seama de succesul unei economii în a genera creșterea standardului de viață al rezidenților, primul pas constă în înțelegerea modului în care măsurăm producția totală a economiei. În acest capitol vom vedea că venitul total (agregat) al unei economii este egal cu producția totală (agregată) de bunuri și servicii produse în acea economie. Astfel, măsurând producția, realizăm primul pas, către înțelegerea performanței economice.

### Produsul intern brut

Producția unei economii este alcătuită din muncă de bunuri și servicii. Am putea să calculăm, ca de obicei, s-a obținut din fiecare bun sau serviciu. Aceasta înseamnă ar conduce la obținerea unei liste care ar include, între altele, 1.362.478 de ciocane, 473.562.382 de cartofi, 256.346 de operații pe inimă și lista ar putea continua. O astfel de listă ar putea fi utilă pentru anumite scopuri, însă nu ne-ar oferi informațiile de care avem nevoie. Dacă am urmări numărul de ciocane produse crește cu 5%, iar numărul de cartofi, se reduce cu 2%, iar numărul de operații pe inimă crește cu 7%, ar însemna că economia noastră crește cu cât anume?

TABELUL 23.1

| Calculul PIB                                            |                |                  |                |
|---------------------------------------------------------|----------------|------------------|----------------|
| Prețuri și cantități                                    |                |                  |                |
| An                                                      | Prețuri PC-uri | Cantitate PC-uri | Prețuri CD-uri |
| 1                                                       | 1.800 \$       | 1 milion         | 15 \$          |
| 2                                                       | 1.850 \$       | 1,2 milioane     | 17 \$          |
| PIB în anul 1 = valoarea PC-urilor + valoarea CD-urilor |                |                  |                |
| = 1.800 \$ x 1 milion + 15 \$ x 50 milioane             |                |                  |                |
| = 2.550 milioane \$                                     |                |                  |                |
| PIB în anul 2 = valoarea PC-urilor + valoarea CD-urilor |                |                  |                |
| = 1.850 \$ x 1,2 milioane + 17 \$ x 45 milioane         |                |                  |                |
| = 2.985 milioane \$                                     |                |                  |                |

Avem nevoie de o singură cifră care să reflecte producția. Cum putem să însumăm ciocanele, cartofii, operațiile de inimă și milioanele de alte produse obținute? Realizăm acest lucru însumând valoarea monetară a tuturor bunurilor și serviciilor finale obținute. Prin valorare monetară înțelegem evaluarea în unități monetare a producției. Prin bunuri și servicii finale înțelegem acele bunuri și servicii care sunt vândute pentru utilizare finală, și nu pe cele care sunt destinate obținerii altor bunuri și servicii. Deoarece valoarea monetară a producției de ciocane și valoarea monetară a operațiilor de inimă sunt exprimate în aceeași unitate de măsură (dolari), acestea pot fi însumate. Valoarea monetară a producției finale reprezintă produsul intern brut sau PIB. Acesta reprezintă valoarea standard a producției unei economii și cuantifică valoarea monetară totală a producției de bunuri și servicii realizate într-o anumită perioadă în interiorul granițelor unei țări. În calcularea PIB nu are importanță dacă producția este obținută de sectorul privat sau public, decât bunurile și serviciile sunt achiziționate de către menaj, guvern sau ne rezidenți.

Tabelul 23.1 ilustrează modul de calcul al PIB pentru o economie simplă care produce numai două bunuri: calculatoare personale (PC-uri) și compact disc-uri (CD-uri). Tabelul arată numărul de PC-uri și CD-uri produse în doi ani diferiți, precum și prețurile medii de vânzare. PIB în primul an este calculat însumând cantitățile din fiecare bun vândute în acel an cu prețul acestora periaede. Astfel obținem valoarea monetară a producției de PC-uri și CD-uri. Prin însumarea valorilor monetare obținem PIB al economiei. Utilizând datele din tabel, calculăm PIB ca fiind 2.550 de milioane \$ în anul 1 și 2.985 de milioane \$ în anul 2. PIB a crescut cu 17% - 100(2.985 - 2.550) / 2.550 de milioane \$ - în anul 2.

Utilizăm prețurile nu doar pentru a agrega diferite evaluări tehnice și să raportăm la o comună unitate. Prețurile ca și servicii sunt în care consumatorii pot compara diferite bunuri. Dacă prețurile diferă, consumatorii nu pot compara diferite bunuri. Dacă prețurile sunt egale, consumatorii pot compara diferite bunuri. Dacă prețurile sunt diferite, consumatorii nu pot compara diferite bunuri.

Există o problemă în privința utilizării banilor pentru evaluarea producției economice. Valoarea unui dolar fluctuează de-a lungul timpului. Câștigurile, biletele de cinematograf, ciocanele sau operațiile de inimă, cu toate costul mai mult în prezent decât acum zece ani. Putem afirma același lucru spunând că un dolar nu mai poate cumpăra la fel de mult ca acum zece ani. Nu vrem să cădem în capcana de a afirma că economia produce mai mult când, în fapt, prețurile mai mari sunt cele care determină creșterea PIB. Spre exemplu, în tabelul 23.1, unul dintre motivele pentru care PIB în anul 2 este mai mare îl reprezintă creșterea prețurilor la ambele bunuri. Chiar dacă producția fizică ar fi rămas la același nivel pentru fiecare dintre bunuri, PIB ar fi crescut la 2.700 de milioane \$ numai ca urmare a creșterilor de prețuri.

Pentru a efectua comparații corecte între diferite perioade, economiștii ajustează PIB în funcție de modificările nivelului mediu general al prețurilor. PIB neajustat se numește PIB nominal; acesta este cel calculat în tabelul 23.1. Termenul PIB real este utilizat pentru acele valori ale PIB care au fost ajustate cu modificările nivelului mediu general al prețurilor. O modalitate de a înțelege PIB real presupune găsirea unui răspuns la următoarea întrebare: care ar fi valoarea PIB în condițiile în care toate prețurile ar rămâne constante? Cu alte cuvinte, folosind exemplul din tabelul 23.1, de putem întreba, care ar fi PIB în anul 2, în condițiile menținerii nivelului prețurilor. Tabelul 23.2 ne oferă

### Produsul intern brut

Valoarea monetară a tuturor bunurilor și serviciilor finale produse în interiorul unei țări într-o anumită perioadă (de regulă un an).



## PIB nominal și real

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><i>PIB nominal și real</i></p> <p>PIB real (utilizând anul 1 ca an de bază):</p> <p>PIB real în anul 1 = 2.550 milioane \$</p> <p>PIB real în anul 2 = 1.800 \$ + 1,2 miliarde + 15 \$ x 45 milioane</p> <p>= 2.835 milioane \$</p> <p>Indicele prețurilor (deflatorul PIB) utilizând anul 1 ca an de bază:</p> <p>Deflator PIB, anul 1 = 100</p> <p>Deflator PIB, anul 2 = 100 x (PIB nominal anul 2)/(PIB real anul 2)</p> <p>= 100 x (2.985/2.835) = 105,3</p> <p>Deflator PIB nominal: PIB real anul 2 = PIB nominal/indicele prețurilor</p> <p>= 2.985 \$/1,053 = 2.835 milioane \$</p> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Atunci când economiștii vorbesc despre ajustarea PIB nominal în raport cu modificările de prețuri pentru a obține valoarea PIB real, aceștia utilizează noțiunea de „deflatoare” a PIB nominal, prin utilizarea unui nivel mediu al prețurilor, numit *indice de prețuri*. Indicele prețurilor pentru PIB se numește deflatorul PIB. După cum am văzut deja, PIB nominal reflectă modificările prețurilor și cantităților, în timp ce PIB real cuantifică modificarea cantităților. PIB real poate fi definit de ecuația:

*produsul intern brut real =  
= produsul intern brut nominal / indicele prețurilor*

Dacă PIB nominal a crescut cu 3% în ultimul an, însă prețurile au crescut de asemenea cu 3%, PIB real va rămâne neschimbat. Deoarece am calculat PIB nominal și PIB real pentru economia aleasă ca exemplu în tabelele 23.1 și 23.2, putem determina indicele prețurilor ( $= 1,053$ , vezi tabelul 23.2). De regulă, acesta este raportat în forma 105,3 (gastel încălzi, în anul de bază, indicele prețurilor a fost 100), ceea ce înseamnă, pentru exemplul ales, că prețurile au crescut cu 5,3% din anul 1 în anul 2.

Acesta metoda nu este eficientă când prețurile relative se modifică frecvent. Dacă prețurile PC-urilor scade, pe măsură creșterii producției de calculatoare personale — așa cum s-a întâmplat în ultimii 20 de ani — atunci producția reală, utilizând un an de bază precum 1987, poate fi distorsionată. Creșterile semnificative ale producției de PC-uri sunt evaluate la prețurile mai ridicate din 1987

Pentru a rezolva această problemă, Biroul de Analiză Economică (BAE), agenția guvernamentală din cadrul Departamentului Comerțului responsabil de calcularea PIB, a modificat metoda de lucru în 1996. În prezent se utilizează metoda PIB real ponderat cu baza în lanț. Această valoare a producției economiei este gândită astfel încât să evite anumite probleme apărute în momentul în care prețurile anumitor bunuri, cum ar fi PC-urile, s-au modificat substanțial față de anul de bază. Acesta asigură căpiotul ilustrează modul de calcul al acestui indicator. BAE utilizează drept bază prețurile anului 1996, astfel încât PIB real ponderat cu baza în lanț este de asemenea măsurat în dolari 1996 cu baza în lanț.

## Măsurarea PIB: valoarea producției

**Măsurarea PIB: valoarea producției**

Sistemul general de contabilitate utilizat pentru cuantificarea PIB este denumit „conturile producției”.

Metoda burtii joase. Este o metoda simpla, dar extrem de folositoare, care permite sa se determine valoarea produsului net. Este o metoda simpla, dar extrem de folositoare, care permite sa se determine valoarea produsului net.

LA INTERNET  
CONEXIUNE



pe pagina de Internet a Biroului de Analize Econo-  
mice poate fi găsită la adresa <http://www.bea.doc.gov>.  
Aici puteți găsi ultimele informații despre PIB.

[illegible]

Utilitatea distinctivă dintre bunurile finale și cele intermediare provine din faptul că valoarea bunurilor finale include valoarea bunurilor intermediare utilizate pentru obținerea acestora. Altfel spus, firma Ford vinde un camion pentru 15.000 \$, această valoare include avansul pe care îl primește de la client și valoarea adăugată avelopei Unioyol în valoare de 150 \$. Dacă am înlocui termenul de valoare a camionului și cea a avelopei, ar avea sensul dublu înregistrare. În mod asemănător, stau lucrurile și pentru oțel, plastic și alte componente care participă la obținerea camionului. De fapt, situațiile în care bunurile intermediare servesc la obținerea altor bunuri intermediare pot genera înregistrări repetate de trei sau chiar de patru ori.

## Componentele PIB

O modalitate de a calcula valoarea bunurilor finale produse în economie presupune a obţine valorile estimate ale acestor produse în baza datelor privind consumul final. Există patru posibilităţi de a stabili valoarea produselor finale pe baza datelor privind consumul final: consumul efectiv, consumul în plus, consumul în plus şi consumul în plus, unde sunt produse - mai întâi valoarea produselor finale pe baza datelor privind consumul efectiv, apoi valoarea produselor finale pe baza datelor privind consumul în plus, apoi valoarea produselor finale pe baza datelor privind consumul în plus, apoi valoarea produselor finale pe baza datelor privind consumul în plus.

Capitolul 23

## Jinté macroeconomice. Evaluări cantitative

vedea cum procedăm în situația bunurilor produse în alte țări). O altă parte este utilizată de către firme pentru construcția de imobile și achiziția de mașini – denumim această componentă *investiții agregate* (incluând totuși și plata bunurilor de investiții achiziționate de firme, indiferent unde sunt produse). O altă parte este achiziționată de către guvern și reprezintă *achizițiile guvernamentale*. O parte a bunurilor, denumită *export*, este orientată către alte țări. Dacă nu există importuri (achiziția de bunuri produse în alte țări), PIB va fi alcătuit din bunurile care au fost produse în țară și au fost consumate privat, investițiile private, achizițiile publice sau exporturile. Dar nu întregul consum, achizițiile publice sau achizițiile guvernamentale sunt produse în țară. Spre exemplu, multe produse electronice sau automobile pe care indivizii le achiziționează sunt produse în alte țări. Din acest motiv avem nevoie de un ultim pas în determinarea PIB prin metoda bunurilor finale, și anume trebuie să deducem valoarea importurilor. Astfel,

$$PIB = C + I + G + X - M$$

unde, C reprezintă consumul, I – investițiile, G – achizițiile guvernamentale, X – exporturile, iar I – importurile. Diferența dintre exporturi și importuri se numește *export net*. Această ecuație reprezintă o identitate; cu alte cuvinte este întotdeauna adevărată (prin definiție) că PIB este egală cu consum plus investiții plus achiziții guvernamentale, plus export net.

În SUA, metoda bunurilor finale pentru determinarea PIB poate fi ilustrată utilizând valorile din anul 2000. Conform BAE<sup>2</sup>, valorile componentelor PIB au fost următoarele:

| Categorie                 | Miliarde \$    |
|---------------------------|----------------|
| Consumi                   | 6.757,3        |
| + Investimenti            | 1.892,7        |
| + Acquisti governamentali | 1.743,7        |
| + Esportazioni            | 1.097,3        |
| - Importazioni            | 1.498,0        |
| <b>PIB</b>                | <b>9.963,1</b> |

## DE



## RETINUT

STUDIU  
DE CAZ

## Este software-ul un bun final sau intermediar?

Măsurarea producției poate să pară ușoară atunci când economia obține automobile, făină, locuințe, dar ce se întâmplă în cazul producției de idei? Noile tehnologii și noua economie generată de acestea l-au determinat pe economistul și statisticianul BAE să revizuiască conturile producției și veniturii naționale. Actualizarea și revizuirea conturilor nu constituie un lucru nou; biroul a fost întotdeauna preocupat de îmbunătățirea estimărilor cu privire la activitatea economică. Cu toate acestea, noua economie a creat probleme nerezolvabile până acum. Una dintre modificările operate în *Revizuirea completă a conturilor producției și veniturii naționale* pe 1999 (<http://www.bea.doc.gov/bea/an/0899nw/mainext.htm>) s-a referit la modul în care este tratat software-ul în determinarea PIB. Ridicarea acestei probleme permite sesizarea diferențelor dintre bunurile finale și cele intermediare.

Înaintea acestor revizuirii, cheltuielile firmelor și ale guvernului pentru achiziția de software erau tratate într-o manieră inconsecventă. Software-ul încorporat într-un produs, de exemplu o suită de programe software de editare a textelor sau de calcul tabelar instalate pe un PC, era tratat drept bun final și inclus în categoria investițiilor. În fond, calculatorul personal este un bun investițional, iar o parte a valorii sale va fi dată de valoarea software-ului pe care îl utilizează. Dacă o firmă sau guvernul achiziționează separat software-ul și ulterior acesta era instalat pe PC, era inclus în categoria bunurilor intermediare. Același lucru era valabil în situația unui software pe care o firmă sau guvernul îl dezvoltă în mod independent. Costurile suportate de o firmă pentru producerea software-ului pentru propriul uz erau tratate ca o cheltuială de afaceri similară celei asociate oricărei alt bun intermediar.

Conform noilor reglementări, totalitatea cheltuielilor pentru software sunt considerate cheltuieli de investiții. Aceasta reflectă faptul că software-ul, în mod asemănător oricărui alt bun investițional, generează un flux de servicii pe o perioadă mai mare de un an. De fapt, BAE estimează durata medie de viață a unui software între trei și cinci ani. Efectul acestor noi reglementări va consta în creșterea mărimii PIB cu valoarea corespunzătoare software-ului achiziționat de companii și agențiile guvernamentale, precum și în creșterea software-ului propriu. Aceste cheltuieli nu au fost considerate elemente

ale PIB atunci când au fost catalogate drept bunuri intermediare. Incluziunea acestora în categoria bunurilor finale va conduce la creșterea PIB cu valoarea cheltuielilor care primesc această destinație.

Ce diferențe rezultă în urma efectuării acestor calcule? Biroul estimează că valoarea PIB corespunzătoare anului 1996 va fi cu 11,5 miliarde \$ mai ridicată. Aceasta este o cifră semnificativă, însă reprezintă modificarea a PIB de numai 1,5%.

Biroul va revizui întreaga serie de valori ale PIB-ului până în 1959 conform acestei noi metode.

Prin însumarea acestor componente obținem valoarea tuturor bunurilor și serviciilor finale obținute în urma muncii și a investițiilor în anul 2000 (9.963,1 miliarde \$).

**Metoda valorii adăugate.** A doua modalitate de calcul al valorii PIB constă în studierea directă a bunurilor intermediare. Producția celor mai multe bunuri și servicii este desigur în mai multe stadii. Să luăm ca exemplu autoturismul. Unul dintre stadii este dat de exploatarea minerului de fier, a cărbunului și a rocilor sedimentare. În al doilea stadiu aceste materii prime sunt livrate la oțelărie. În stadiul următor are loc obținerea oțelului prin combinarea acestor ingrediente. În final, oțelul și celelalte input-uri, precum cauciucul și materialele plastice, sunt combinate, din nou, pentru a produce autoturismul. Diferența de valoare dintre ceea ce produce autoturismul și plățile pentru bunurile intermediare și ceea ce primește în schimbul autoturismului vindeut pe piață reprezintă valoarea adăugată.

**Valoarea adăugată = veniturile firmei** — costurile bunurilor intermediare

PIB poate fi determinat prin calcularea valorii adăugate în fiecare stadiu al producției.

**PIB = suma valorilor adăugate ale firmelor**

**Metoda veniturilor.** A treia metodă utilizează pentru calculul PIB presupune determinarea veniturii generate din vânzarea produselor, și nu a valorii acestor produse. Aceasta abordare este cunoscută sub numele de metoda veniturilor. Firmele au cel puțin patru destinații pentru veniturile încasate. În primul rând, trebuie să plătească forța de muncă utilizată, dobânzi la sumele care au fost împrumutate, contravaloarea bunurilor intermediare utilizate, precum și impozitele indirecte, cum ar fi impozitele pe vânzări către guvern. Ceea ce rămâne după deducerea acestor componente reprezintă venitul firmei. O parte din acest venit trebuie pusă deoparte pentru a acoperi deprecierea echipamentului deprecia în timpul procesului de producție (de exemplu, amortizarea mașinilor și a utilitatilor în continuare), restul fiind profitul firmei.

**Venit = salarii + plăți cu dobânzi + costul input-ului intermediar + impozite indirecte + amortizare + profituri**

Suma de la faptul că valoarea adăugată a unei firme este dată de diferența dintre venituri și costul bunurilor intermediare. De aceea,

**valoarea adăugată = salarii + plăți cu dobânzi + impozite indirecte + amortizare + profituri**

Deoarece PIB este egal cu suma valorilor adăugate de tuturor firmelor, trebuie de asemenea să fie egal cu valoarea sumelor care au drept destinație plățile salariale, dobânzile, impozitele indirecte, amortizarea și profiturile tuturor firmelor.

**PIB = salarii + plăți cu dobânzi + impozite indirecte + amortizare + profituri**

Indivizii încasează venituri sub formă de salarii, de capital și de pe urma profiturilor firmelor pe care le dețin (sau la care au statut de asociat). Atunci când firmele cheltuiesc pentru înlocuirea vechitului echipament, aceste cheltuieli reprezintă venit pentru toți cei care contribuie la producerea noului echipament. Astfel, membrii drept al acestei identități reprezintă venitul total al indivizilor și venitul guvernamental din impozitele indirecte. Aceasta este un rezultat extrem de util, pe care economistii îl utilizează adeseori, astfel încât merită să fie înțeles o dată subliniat: **producția agregată (totală) este egală cu venitul agregat (total).**

**Diferențe între veniturile individuale și venitul național.** Noțiunea de venit utilizată pentru determinarea PIB diferă semnificativ de modul în care indivizii percep venitul, iar noi trebuie să fim conștienți de aceste diferențe.

În primul rând, indivizii tind să includă în noțiunea de venit orice câștig de capital obținut la activele deținute. Oficiile de capital obținut la activele deținute. Câștigurile de capital reprezintă creșteri ale valorii activelor, motiv pentru care nu reprezintă producția curentă. Comunitățile veniturii naționale utilizate pentru determinarea PIB, care au drept obiect producția de bunuri și servicii, nu includ câștigurile de capital.

În al doilea rând, profiturile reținute de către o firmă sunt incluse în venitul național, însă indivizii nu percep întotdeauna aceste profituri drept câștiguri ale veniturilor acestora. Din nou, acest lucru se datorită faptului că, în determinarea PIB, comunitățile

naționale măsoară valoarea producției, iar profiturile sunt o parte a acestei valori, fie că acestea sunt distribuite proprietarilor firmei (acionarilor săi), fie că sunt reținute de către firmă.

**Comparație între metoda bunurilor finale și metoda veniturilor.** Am văzut cum putem repartiza producția economiei pe patru destinații — consum, investiții, achiziții guvernamentale și export net. Venitul economiei este repartizat pe trei destinații: plăți către forța de muncă, alcănuite în principal din salarii, dar incluzând și valoarea asigurărilor de sănătate și a beneficiilor la sfârșitul vieții active; plăți către deținători de capital, incluzând profitul, dobânda și renta, și impozite. Economistii desemnează totalitatea plăților cu forța de muncă prin sintagma „retribuirea angajaților”. Așa cum rezultă din tabelul 23.3, valoarea PIB este aceeași, indiferent dacă acesta este calculat în termeni de producție sau de venit.

Ideea că valoarea producției este egală cu valoarea veniturii — faptul că PIB trebuie să fie același cuantificat prin oricare dintre cele două metode — nu este înfrântă, totuși, ci rezultă din fluxul circular al veniturii în cadrul economiei. Ceea ce încasează o firmă din vânzarea bunurilor va primi în cadrul economiei o altă destinație, sub forma profiturilor, salariilor, dobânzilor sau impozitelor. În schimb, venitul menajelor fie se încasează la firme, sub forma bunurilor de consum achiziționate, fie este economisit, economii care, în cele din urmă, vor fi utilizate de către firme pentru a achiziționa bunuri investiționale, cum ar fi fabricile și echipamentul, sau ajunge în posesia guvernului, sub forma impozitelor sau a noulor emisiuni de obligațiuni. În mod similar, banii cheltuiți de către guvern trebuie să fi provenit din undeva din economie — de la menaje sau firme sub forma impozitelor, sau ca urmare a unor împrumuturi.

## PIB potențial

PIB real reprezintă o măsură a producției efective a economiei. Uneori însă economia este capabilă să producă mai mult decât producția efectiv obținută. Este posibil să existe șomeri, iar unele fabrici și echipamente pot să lucreze sub capacitatea normală. Sunt și perioade în care economia poate produce mai mult decât ceea ce ar putea fi susținut în mod normal. Firmele pot să utilizeze mai multe schimburi, pot să lucreze în schimburi cu mai multe ore de lucru sau pot să amâne operațiunile de întreținere pentru a produce mai mult. Un alt indicator macroeconomic important al producției reale, PIB potențial, arată ceea ce ar fi capabilă să producă economia dacă forța de muncă ar fi deplin utilizată în condiții normale de timp și de lucru și dacă fabricile și mașinile ar fi folosite la ratele



normale de utilizare, PIB real este mai mic decât PIB potențial atunci când economia nu utilizează resursele la capacitatea maximă.

În anumite circumstanțe, PIB real poate depăși în mod considerabil PIB potențial. Chiar și atunci când economia operează la nivelul ei potențial vor exista capacități de producție neutilizate. Prin utilizarea completă a acestora, PIB real poate, în mod temporar, să depășească PIB potențial. Individizii sunt uneori dispuși să lucreze ore suplimentare; alți lucrători își pot căuta un al doilea loc de muncă, mai ales atunci când piața forței de muncă este nedistorsionată. Aceasta va permite PIB real să depășească nivelul PIB obținut în condițiile unor niveluri normale de utilizare și ale unui program de lucru normal. Un exemplu de situație în care nivelul real al producției poate depăși cu mult potențialul normal al economiei este pregătirea în vederea susținerii unui război. Figura 23.1 ilustrează traiectoria ascendentă a PIB real și PIB potențial (real) în ultimii 30 de ani. Producția crește sinuos; progresele inegal repartizate ilustrează în figură arata efectele fluctuațiilor pe termen scurt în jurul tendinței permanente crescătoare. Uneori, aceste fluctuații reprezintă numai o înclinare a creșterii reale; în alte situații, producția înregistrează efectiv reduceri. Reducerea PIB real din 1971-1973, 1980-1981 și 1990-1991 ilustrează perioade când producția SUA s-a redus. O fluctuație puternică în sens pozitiv se numește boom, iar în sens negativ reprezintă o depresiune. Ultima depresiune, Marea Criză, caracterizată printr-o reducere severă și de lungă durată a activității economice, a început în 1929. Economia nu și-a revenit complet până la Al Doilea Război Mondial. Deși nu există o definiție tehnică a noțiunii de boom, adeseori recesiunea este definită ca reducere a PIB real timp de două trimestre consecutiv. (Pentru analiza statistică, anul este divizat în trimestre.)

În perioadele de recesiune economia funcționează mult sub nivelul ei potențial. Somașul este ridicat și o mare parte a utilităților rămâne neutilizată. Figura 23.2 ilustrează procentul din totala capacități industriale a SUA care a fost utilizat în ultimele decenii. Valorile fluctuează de la mai mult de 70% din capacitatea industrială într-o perioadă de recesiune la peste 90% din capacitatea industrială într-o perioadă de boom (Deoarece o parte a mașinilor este în reparații și operează de întrerupere, în timp ce altele sunt neutilizate din cauza incompatibilității cu structura curentă a producției economiei, economia nu va înregistra niciodată o procentaj al utilizării de 100%.) Utilizarea redusă a capacității, de exemplu, sub forma somașului lucreților reprezintă o pierdere a resurselor economice limitate.

### Măsurile alternative ale producției

Guvernul SUA a utilizat PIB ca principal indicator statistic al producției începând cu anul 1991. Înainte de acest lucru a fost utilizat produsul național brut, PNB, PIB reprezintă o măsură a veniturilor rezidenților unei țări, inclusiv a celor pe care le încasează din străinătate (salarii câștigate din investiții, plăți sub forma dobanzilor), de după deducerea plăților similare efectuate către străinătate. Spre deosebire de acest indicator, PIB exclude veniturile încasate sau plătite în relație cu străinătatea. Astfel, PIB reprezintă un indicator al bunurilor și serviciilor produse în interiorul țării. Profiturile pe care un producător auto japonez le obține ca urmare a producției realizate în SUA fac parte din PIB al SUA, deoarece valoarea automobilelor realizate reprezintă o parte a producției SUA, chiar dacă profiturile revin proprietarilor japonezi ai respectivelor firme. De asemenea, câștigurile firmei IBM obținute din producția acestor realizate în Europa vor fi incluse în PNB al SUA, deoarece IBM reprezintă o companie americană, însă nu vor fi incluse în PIB al SUA, deoarece reprezintă o parte a valorii producției obținute în Europa, și nu în SUA.

PIB a reprezentat o lungă perioadă indicatorul standard al producției, utilizat de cele mai multe țări europene, deoarece conținea o fost în mod tradițional mult mai important decât în SUA. Pe măsură ce comerțul internațional a devenit tot mai important pentru SUA, era normală trecerea de la utilizarea PNB la folosirea PIB.

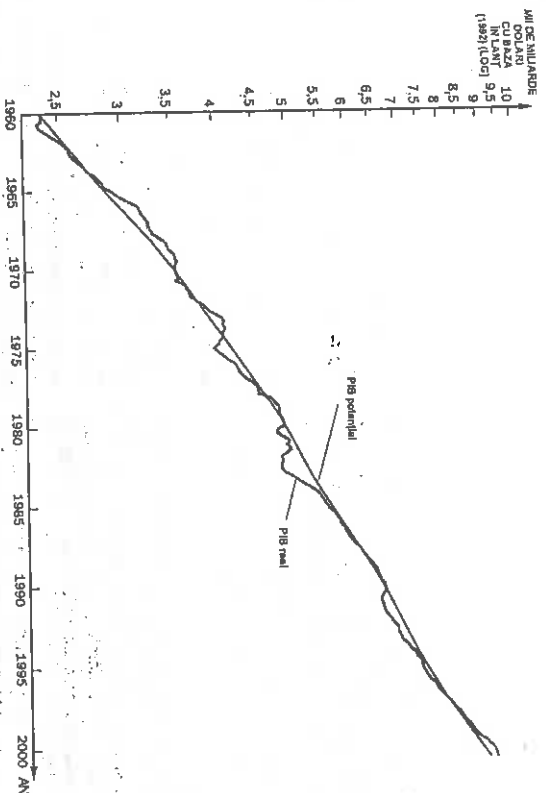


Figura 23.1 PIB real și potențial  
PIB potențial măsoară cât este de capabilă economia să producă dacă ar folosi totalitatea resurselor la un nivel de normal de utilizare, în condițiile unui timp normal de lucru, fără ore suplimentare. PIB real arată ceea ce produce efectiv economia. Este de observat faptul că ambele măsuri au crescut în timp.  
Sursa: Federal Reserve Board

În plus, această alegere a permis o mai ușoară comparație a performanțelor diferitelor țări. Diferența dintre PIB și PIB al SUA este relativ mică. În anul 2000, spre exemplu, PIB a fost de 9.958,7 miliarde \$, în timp ce PIB al SUA a fost de 9.963,1 miliarde \$.

Modul în care sunt tratate mașinile și alte elemente ale bunurilor de capital (căldirile) reprezintă o altă problemă legată de cuantificarea producției naționale. Deoarece utilitățile sunt folosite pentru a produce bunuri, acestea sunt supuse uzurii. Utilitățile uzate reprezintă un cost de producție care trebuie contopit producției totale.

Ca exemplu să considerăm o firmă care folosește un utilaj în valoare de 1.000 \$. De asemenea, firma utilizează forța de muncă în valoare de 600 \$, producția obținută fiind evaluată la 2.000 \$. În plus, să considerăm că, la sfârșitul anului, utilajul este integral uzat. În aceste condiții, firma obține o producție netă de 400 \$ (2.000 \$ minus costurile cu forța de muncă minus valoarea utilajului uzat).

Reducerea valorii utilităților reprezintă amortizarea. Deoarece utilitățile se uzază la rate diferite unele față de celelalte, contabilizarea uzurii lor în cadrul întregii economii este o problemă extrem de dificilă. Determinarea PIB alege varianta cea mai simplă, excludând din calcule valoarea amortizării. Termenul „brut” din expresia „produs intern brut” trebuie să ne reamintească faptul că statisticile se referă la întreaga producție. Adeseori economiștii utilizează evaluări separate care includ și efectul deprecierii, calculând produsul intern net (PIN), care presupune deducerea din valoarea PIB a mării amortizării:

$$PIN = PIB - \text{amortizare}$$

Problema este că economiștii au puțină încredere în estimările efectuate cu privire la amortizare. Din acest motiv preferă să utilizeze PIB ca indicator al producției naționale. Deoarece PIB, PIN și PNB fluctuează corelat, pentru o mare parte a analizelor, nu are importanță ce indicator utilizăm, cu singura condiție de a lucra consecvent.

### Doi metode pentru determinarea PIB al SUA, 2000

| Bunuri finale             | Miliarde \$ | Venit                    | Miliarde \$ |
|---------------------------|-------------|--------------------------|-------------|
| Consum                    | 6.757,3     | Reveniturile angajaților | 5.638,2     |
| Investiții                | 1.832,7     | Profit, rentă, dobândă   | 2.368,1     |
| Cheltuieli guvernamentale | 1.743,7     | Impozite indirecte       | 1.257,1     |
| Export net                | -370,7      | Amortizare               | 699,6       |
| Total                     | 9.953,1     | Total                    | 9.963,1     |

Sursa: <http://www.bea.doc.gov/beadati.htm>

## Ce se include în determinarea PIB?

În Statele Unite ale Americii, activitățile ilegale nu sunt incluse în determinarea PIB. Dacă încercăm să obținem un indicator al activității economice pe piață, excluzând elemente precum tranzacțiile cu droguri, înseamnă că PIB omite o anumită producție obținută în economie. Pentru SUA, această omisiune nu va avea o influență semnificativă asupra utilității cu care sunt privite metodele statistice de determinare a PIB. Să luăm însă exemplul unei țări în care activitățile ilegale reprezintă o sursă importantă de venituri. În această situație, a nu include aceste venituri în calculul PIB poate oferi o imagine eronată asupra economiei respective.

Columbia reprezintă o asemenea excepție, fiind un exportator important de droguri. Drogurile sunt cultivate, prelucrate și transportate. Fiecare dintre acești pași reprezintă activități economice, însă veniturile obținute direct din tranzacționarea drogurilor ilegale sunt excluse din calculul PIB.

Guvernul columbian a început să includă veniturile obținute de pe urma recoltelor ilegale de droguri în PIB. Estimările indică faptul că prin includerea în PIB a veniturilor obținute din aceste activități, acesta ar putea crește cu 1%. Comerțul cu droguri include mult mai mult decât simpla cultivare – prelucrarea și transportul drogurilor reprezintă alături din care se câștigă foarte mulți bani. În prezent însă această parte a comerțului cu droguri nu este inclusă în

## PERSPECTIVĂ INTERNĂȚIONALĂ



PIB al Columbiei. Incluzerea lui ar avea un impact și nu semnificativ asupra valorii producției. Incluzerea dintr-unul părți din veniturile obținute din activitățile comerciale drogurilor va duce la creșterea PIB al Columbiei, dar aceasta nu înseamnă că venitul țării va fi mai mare. În înseamnă altceva decât faptul că o mai mare parte a venitului va fi inclusă în statistica oficială. Aceasta subliniază un aspect important. Adeseori definiția precisă se modifică în timp sau metodele utilizate pentru culegerea datelor sunt revizuite. Este posibil ca variabile care poartă aceeași denumire în țări diferite să nu cunoscă aceleași elemente.

Această precizare este importantă mai ales atunci când propunem să efectuăm comparații internaționale care să aibă la bază, de exemplu, PIB, cu atât mai mult în situația în care comparăm economii fundamentale diferite. Dacă o anumită activitate economică, cum ar fi, spre exemplu, obținerea energiei electrice dintr-o țară prin intermediul mecanismelor de apă caldă în alta reprezintă o activitate domestică, atunci, consumul de apă caldă va fi cunoscut într-o valoare mai mare în PIB în prima economie.

Robert Summers și Alan Heston sunt autori ai unei cărți despre cele mai reușite încercări de a construi statistici comparabile la nivel internațional cu privire la PIB. Datele acestor cunoscuturi drept „tablele mondiale Penn” sunt disponibile în rețea la adresa: <http://pwt.econ.upenn.edu>

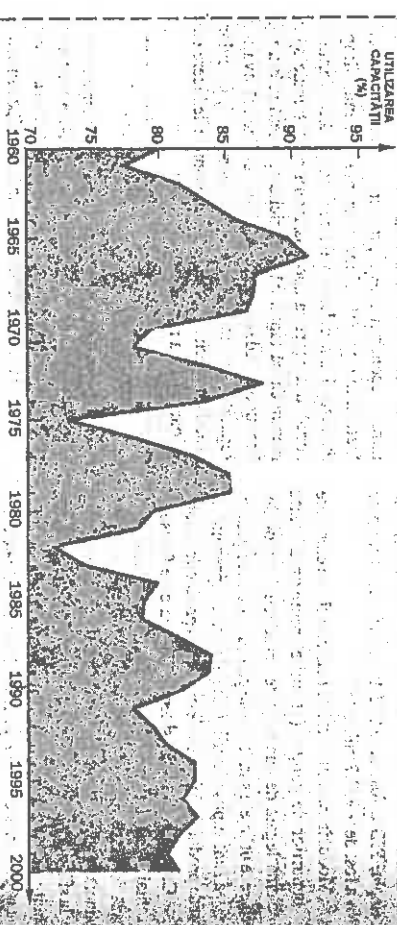


Figura 23.2. Utilizarea capacității

Utilizarea capacității măsoară proporția în care sunt folosite utilitățile și obiectele. Obiectele sunt utilitățile și obiectele care sunt folosite în proporție de 70% și 90%, pe măsură ce economia trece din faza de recesiune în cea de expansiune.

Sursa: ERP (2001), Tabelul B-54 și Federal Reserve Board.

## DE RETINUT

### Abordări alternative ale măsurării producției naționale

Măsurarea producției de bunuri finale

Valoarea producției:

consum + investiție + achiziții guvernamentale +

export net

Suma valorilor adăugate în fiecare stadiu al

producției

Măsurarea veniturilor

retribuirea salariaților + profituri, dobânzi, rente +

impozite indirecte

Producție = Venit

## Probleme în măsurarea producției

În 1999, factorii de decizie politici au fost marioneti în controversa care privea intrarea sau neintrarea SUA într-o nouă etapă a creșterii economice rapide, impulsivă de noile tehnologii informaționale. Creșterea economică, al cărei ritm a fost înecăcut din 1973 până în 1995 comparativ cu intervalul 1950-1960, s-a accelerat după 1996. Productivitatea – nivelul mediu orar al producției unui salariat – a crescut cu aproximativ 1% pe an de la jumătatea anilor 1970 până în 1995. După 1996, anul a fost de 2% pe an. Mulți economiști au susținut că perioadele anterioare de creștere lentă reprezintă numai consecința unui artificiu statistic, generat de probleme de măsurare. Creșterea rapidă din ultimii ani ridică noi probleme: putem atribui accelerarea creșterii investițiilor în computere sau în alte noi tehnologii? Reprezintă numai o accelerare temporară care se va epuiza rapid? Sau este economia în mod fundamental afectată, de noile tehnologii în moduri care vor cere să regândim modul în care cuantificăm producția economică?

Modificările din cadrul economiei au făcut din ceea ce mai dificilă determinarea și urmărirea nivelului producției. Cu toate acestea, cele mai importante probleme de măsurare pot subestima creșterea reală a producției.

**Măsurarea schimbărilor calitative.** În condițiile unui număr ridicat de produse, cum ar fi computerele, tehnologiile calitative se produc în fiecare an. Statisticienți care se ocupă de PIB încearcă să realizeze ajustări pentru a cuantifica schimbările calitative. Spre exemplu, atunci când au fost solicitați pentru prima dată dispozițiile antipoluare în industria automobilelor în începutul anilor 1970, producătorii automobilelor au spus: „Într-un anumit fel, au fost de acord să considere că valoarea produselor lor o reflectare a îmbunătățirii calitative, de fapt

măd creșterea producției reale; consumatorii au fost în situația de a achiziționa mașini de o calitate mai bună. În anumite sectoare, cum ar fi cel financiar, al sănătății și al computerelor, ajustările pot fi înadecvate. Creșterea reală a PIB este, în consecință, subestimată și din cauza faptului că aceste sectoare se extind cu rapiditate; amploarea subevaluării se poate dovedi mai semnificativă în prezent decât acum 30 de ani.

**Măsurarea producției de servicii.** Definirea și cuantificarea producției în sectorul serviciilor se dovedesc din ce în ce mai complexe și dificile. Cum poate fi măsurată valoarea bancnotelor, care funcționează 24 de ore? Dar cea a serviciilor care nu sunt comercializate sau care nu sunt tranzacționate direct, cum sunt multe servicii furnizate de guvern? Să ne închipuim că angajații guvernului devin mai productivi și sunt capabili să proceseze un volum superior de solicitări de înregistrare a automobilelor. Stăruim în situația de a angaja mai puțini lucrători pentru obținerea aceluiași rezultat. Însă statisticele PIB măsoară producția guvernamentală a înregistrării automobilelor prin costurile producției acestora, astfel încât, dacă stăruim să reducem costurile, PIB măsurat s-ar putea reduce, chiar dacă producția efectivă – numărul mașinilor înregistrate, în exemplul nostru – este nemodificată. Măsurarea în manieră convențională a PIB va subestima creșterea reală a economiei.

**Măsurarea bunurilor netranzacționate.** Bunurile și serviciile care nu sunt tranzacționate, cum ar fi munca depusă în gospodărie de către membrii familiei, ridică probleme similare. Statisticile subestimează nivelul real al producției din economie deoarece fac abstracție de astfel de activități. Spre exemplu, dacă unul dintre soți stă acasă și gătește, valoarea producției acestuia nu va fi inclusă în PIB deoarece nu reprezintă o activitate de piață. Cu toate acestea, dacă acei soți părăsesc gospodăria pentru a-și găsi de lucru și angajează o altă persoană care să presteze munca sa anterioară, atunci, atât producția, cât și cea a persoanei angajate în gospodărie vor fi incluse în PIB.

Dacă, în acest mod, tot mai multe bunuri și servicii netranzacționate devin parte a producției măsurate a economiei, atunci creșterea economică înregistrată va suprasestima creșterea efectivă a producției.

Deși PIB este conceput primordial pentru a cuantifica activitatea economică derivată prin intermediul pieței, există două excepții semnificative. PIB include o măsură a valorii locuințelor ocupate de proprietăți și, de asemenea, a valorii produselor alimentare obținute și consumate de familiile de fermieri. În general, activitățile care nu se derulează prin intermediul pieței nu sunt incluse, deoarece nu există un nivel al prețurilor care să poată fi utilizat pentru a evalua producția obținută.

## Informația, sistemul conturilor naționale și sistemul producției materiale

Știrile din presa scrisă sau de la TV oferă ultimele informații referitoare la starea economiei. Dacă informațiile ilustrate încetănesc activități economice sau creșterea șomajului, factorii de decizie politică trebuie să stabilească dacă este nevoie să opereze modificări la nivelul politicilor macroeconomice. Bursa de valori poate prognoza sau se poate prăbuși dacă ultimele informații îi determină pe indivizi să creadă că Rezerva Federală va reduce sau va majora ratele dobânzii. Sistemul conturilor naționale și sistemul producției materiale oferă o mare parte a informațiilor fundamentale necesare pentru a urmări starea economiei.

Lucrurile nu au stat întotdeauna în acest fel. Înainte de apariția macroeconomiei, în anul 1930, țările nu dispuneau de date referitoare la propriile economii, pe care să-și le considere lucruri firești. Au existat tentative de a estima venitul național din diferite țări, însă acestea au apărut în special cercetărilor individuali sau organizațiilor private, și nu guvernelor, în plus nefiind demersuri de urmat cu consecvență. Conform spuselor lui John Kendrick, Sir William Petty a realizat primele estimări ale venitului național al Angliei în 1665. În SUA, George Tucker a fost primul care a elaborat estimări ale venitului național și servicii atât la nivel central, cât și la nivelul industriei. Estimările acestuia au fost publicate în 1843.

Anii 1930 au fost marcanți unei evoluții semnificative a sistemelor conturilor naționale. Până în 1939, nouă țări au instituit publicarea cu regularitate a estimărilor referitoare la venitul național. O parte a acestui efort a fost impulsionată de Marea Criză și de necesitatea de a obține informații economice pentru dezbaterile de politici care permitau evaluarea cauzelor crizei. Spre exemplu, o audiere în cadrul Senatului cu privire la cauzele crizei a subliniat faptul că estimările realizate de National Bureau of Economic Research (organizație privată) erau disponibile cu întârziere. Ca urmare, Senatul a promulgat o rezoluție prin care se solicita Departamentului de Comerț să pregătească estimări

## CA UN ECONOMIST



ale venitului național pentru perioada 1929-1931. Aceste estimări au fost realizate ulterior anual.

De asemenea, anii 1930 au fost marcanți și răspândirea contabilității venitului național, ca urmare a influenței lui John Maynard Keynes, *Teoria generală a folosirii banilor de lucru, a dobânzii și a banilor*. Cheltuielile naționale, consumul, investiții și achiziții guvernamentale – deși erau un rol central în cadrul teoriei keynesiene (Vorți 2006 și 29). Economisții care doreau să testeze aceste teorii și ofere recomandări de politici aveau nevoie de informații cu privire la aceste variabile esențiale. Dezvoltarea conturilor de venit a fost ulterior amplificată de nevoia de a obține informații cu privire la activitatea producției economice.

Multe dintre progresele anterioare în acest domeniu avuseseră loc în Marea Britanie. Spre exemplu, în 1931 guvernul britanic a înălcinat doi economisți, Richard Stone și James Meade, să definească estimări referitoare la venituri și cheltuieli pentru Marea Britanie.

În alături de furnizarea informațiilor necesare guvernului pentru proiectarea setului de politici macroeconomice, conturile venitului național oferă informații pe care economisții le utilizează pentru a verifica validitatea diferitelor teorii macroeconomice. Ca recunoaștere a rolului fundamental jucat de aceste conturi în înțelegerea funcționării economiilor industrializate și în dezvoltare, Sir Richard Stone a primit Premiul Nobel în anul 1984, Academia Regală a Științelor din Suedia l-a citat pe Stone pentru „contribuția fundamentală la dezvoltarea sistemelor conturilor naționale și îmbunătățirea bazei pentru realizarea de analize economice empirice”. (În anul 1977, James Meade a primit Premiul Nobel pentru contribuțiile sale la teoria comerțului internațional și la mobilități capitalurilor.)

SURSA: John W. Kendrick, *Economic Accounts and their Uses* (New York, McGraw-Hill, 1972).

## Măsurarea standardului de viață

PIB oferă informații cu privire la nivelul general al servităților economice din cadrul unei economii, la bunurile și serviciile produse pentru piață. Dar acestea prezintă numai o parte a bunăstății generale a societății. Una de a lăbăzitate (procentul din totalul populației care se să ctenască sau să score), rata mortalității infantile și procentul deceselor din totalul copiilor) și durata de viață așteptată la naștere reprezintă indicatori sociali reali adeseori pentru a cuantifica standardul de viață al unei economii. PIB real nu este conceput pentru a măsura aceste componente ale standardului de viață. În același timp însă există o puternică corelație între nivelul ridicat al PIB real pe locuitor și nivelul de alăbăzitate, sănătate și calitatea mediului natural. Indicatorii din țările bogate (bogăția fiind măsurată cu ajutorul PIB real pe locuitor) se bucură de niveluri mai ridicate ale sănătății, duratei de viață, educației, curățeniei și aerului.

Un PIB verde. Conturile venitului național oferă o măsură a gradului de deprecieri a fabricilor și echipamentelor în cadrul unui an. Însă acestea nu evidențiază quizura resurselor naturale sau deteriorarea mediului natural determinată de generarea PIB. Exploatarea temutului și pădurii poate determina creșterea PIB al unei țări, însă reprezintă în același timp o epuizare a activelor țării. De aceea, producția nu poate fi sustinută. Un PIB verde reprezintă un indicator care ar permite deducerea din PIB convențional a depreciării resurselor naturale. Un astfel de indicator va arăta într-o mai mare măsură dacă o activitate economică generează avuție națională sau duce la reducerea acesteia, ca urmare a utilizării resurselor naturale. Un indicator al producției de bunuri și servicii destinate pieței, ar trebui să includă modificările calitative ale mediului, ca și schimbările produse în factori precum starea de sănătate și criminalitatea.

Construirea unui PIB verde este dificilă. Să comparăm problema măsurării valorii producției de automobile cu cea a cuantificării valorii reducerii populației de focuri dintr-o zonă californiene. În prima situație putem obține statistici cu privire la numărul de automobile realizate și apoi să utilizăm prețurile de piață pentru a determina valoarea acestor produse. Dacă putem măsura reducerea populației de focuri, problema apare în momentul în care trebuie să determinăm valoarea acestei diminuări. Nu există un preț de piață pe care să-l putem utiliza. Dacă nu putem folosi o măsură acceptată (de exemplu dolarul) pentru a arăta o valoare variabilă populației de focuri, schimbării forțului de muncă și a producției de bunuri și servicii destinate pieței, înseamnă că valoarea acestor produse este în mod corect schimbată, dar nu putem fi capabili să le însumăm pentru a

determina PIB. Astfel, crearea unui indicator al stării mediului pe care să-l putem asocia producției obținute în economie se dovedește extrem de dificilă.

O alternativă, sugerată de Oficiul pentru Statistică al Uniunii Europene, Eurostat, se bazează pe raportarea modificărilor cantitative. Modificarea numărului de focuri poluanți aerului cu deficienți agenți. Din nefericire, dacă unii indicatori înregistrează progrese, iar alții regresează, cum putem să evaluăm situația generală? Cu excepția posibilității de a combina diferitele modificări, nu există nici o modalitate de a cuantifica în mod corect schimbările produse în calitatea mediului natural.

Sistemul de contabilitate pentru mediu și economie al Națiunilor Unite combină indicatorii tradiționali ai PIB cu alte conturi „satelit” care se concentrează pe anumite aspecte ale mediului și variază metoda de contabilizare pentru a reflecta informațiile disponibile. SUA au utilizat recent această abordare pentru a înlocui conturi-prototip, care încorporează inclusiv factori specifici mediului.

## Șomajul

Deși creșterea economică reprezintă obiectivul economic principal, atunci când economia intră în recesiune, șomajul devine o sursă de îngrijorare. Pentru un economist, șomajul reprezintă o subutilizare a resurselor. Indivizii apți și care doresc să lucreze la nivelul curent de piață al salariilor nu sunt utilizați în mod productiv. Pentru cei alții în stare de șomaj și pentru familiile acestora, șomajul reprezintă o perioadă de greutăți și de schimbări în modul de viață. Dacă o persoană este în șomaj o perioadă îndelungată, aceasta nu va fi capabilă să-și finanțeze cheltuielile curente – precum plata utilităților sau a chiriei – și va fi nevoită să se mute în apartamente mai puțin costisitoare, reducându-și astfel nivelul de trai.

Șomajul nu afectează numai starea materială a indivizilor, ci și respectul de sine. Șomerii din mediul urban din SUA nu pot deveni fermieri, așa cum ar fi putut să procedeze în perioada colonială. Dinpovruță, ei și familiile lor pot fi obligate să aleagă între sărăcie și gsușul amar al ajutorului privat sau al guvernului. Multe dintre familiile afectate cedează.

Șomajul creează probleme diferite pentru fiecare grup de locuitori. Pentru cei tineri, a avea o slujbă este o precondiție pentru dezvoltarea aptitudinilor de muncă, fie că este vorba despre aptitudini de ordin tehnic, fie despre valori înalt mai generale precum punctualitatea și responsabilitatea. Șomajul persistent nu numai că determină epuizarea unor resurse umane de valoare, dar duce și la scăderea productivității viitoare a acestora.

Acești indivizi nu vor fi capabili să beneficieze de pregătirea la locul de muncă menită să le perfecționeze calificarea, neputând să-și dezvolte aptitudinile care să conducă la creșterea productivității la locul de muncă. Mai mult, tinerii care devin șomeri o perioadă îndelungată sunt în mod deosebit predispuși la alienare față de societate, ceea ce îi poate conduce la atitudini antisociale, cum ar fi activitățile criminale sau consumul de droguri.

Pentru lucrătorii între două vârste și cei bătrâni, pierderea locului de muncă generează probleme diferite. În pofda reglementărilor federale și statale care interzic discriminarea în funcție de vârstă, angajatorii ezită într-oarecarea înainte de a se decide să utilizeze persoane în vârstă. Principala problemă este legată de riscul acestora de a se îmbolnăvi sau de a deveni incapabile de muncă. Dacă lucrătorii bătrâni sunt în șomaj o perioadă îndelungată, aceștia își pot pierde o parte a aptitudinilor. Chiar dacă șomerii în vârstă reușesc să-și găsească de lucru, aceste locuri de muncă vor fi însoțite de regulă de un nivel mai redus al salariizării și de un statut inferior față de anteriorii locuri de muncă, astfel încât aptitudinile acestora vor fi subutilizate. Costurile acestor modificări sunt date de povara efectelor negative pe care le suportă șomerii și familiile acestora.

În plus față de aceste pierderi de ordin personal, șomajul ridică probleme și la nivelul comunității. Dacă persoanele din mediul urban ajung în șomaj – de pildă ca urmare a închiderii unor firme mari sau a deciziei acestora de a se muta în alte zone – toți ceilalți locuitori vor avea de suferit, deoarece suma veniturilor care circulă în acea comunitate și care permit realizarea achizițiilor, de la automobile la locuințe, va fi mai mică. Deoarece un număr ridicat de șomeri înseamnă mai puține persoane care își plătesc impozitele locale, calitatea serviciilor oferite de școli, biblioteci, parcurile publice și poliție va fi serios afectată.

De asemenea, șomajul poate stimula ruperea pe criterii rasiale în întreaga societate. Rata șomajului pentru afro-americani este în general mai mult decât dublă față de cea din rândul indivizilor albi. În anii 1980 și începutul anilor 1990, șomajul în rândul afro-americanilor cu vârsta între 16 și 19 ani care începeau activitățile de căutare în vederea găsirii unui loc de muncă era în medie de 37%, atingând 50% în timpul recesiunii din 1982 și 1983. Până în anul 2000, în condițiile în care șomajul înregistra cele mai mici valori din ultimii 30 de ani, toate grupurile beneficiau ca urmare a piețelor consolidate ale forței de muncă – șomajul pentru afro-americani era la cel mai scăzut nivel de la introducerea sistemului statistic de raportare separată pe grupuri rasiale (1972).

## Amploarea problemei

Pe lângă cele 130 de milioane de persoane care se trezesc și se îndreaptă către locul de muncă, în fiecare zi există milioane de persoane apte de muncă, dar care nu au un loc de muncă. În timpul recesiunii din 1991, 8,5 milioane de persoane erau în stare de șomaj, iar un sfert dintre acestea erau în șomaj de mai mult de 15 săptămâni. Numărul șomerilor a scăzut la 6 milioane în 1999, deși populația totală crescuse semnificativ față de 1991. Din perspectiva înregii economii, producția anuală a celor care nu au un loc de muncă reprezintă o pierdere semnificativă. Unele calculare estimează pierderea de producție ca urmare a șomajului ridicat din anul 1980 ca fiind între 122 de miliarde \$ și 320 de miliarde \$ anual, pierderea unitară fiind între 500 și 1.300 \$. Ca alte cuvinte, utilizând aceste date, un valon, fiecare bărbat, femeie și copil din SUA ar fi avut în medie) un surplus de 1.300 \$ pentru a-și cheltui în salariu în care lucrătorii șomeri ar fi avut un loc de muncă.

Pentru a calcula pierderile determinate de creșterea șomajului în timpul unei recesiuni, trebuie să evluăm producția care ar fi putut să fie obținută dacă acești lucrători ar fi avut de lucru. Această producție pierdută reprezintă *costul de oportunitate* al șomajului în creștere. Așa cum am văzut în capitolul 2, costul de oportunitate reprezintă un concept important în economie.

## Statisticile referitoare la șomaj

În SUA, datele referitoare la șomaj sunt culese de către Departamentul Muncii, care realizează în fiecare lună anchete la un număr reprezentativ de menaje. Cel care conduce aceste anchete verifică dacă membrii menajului sunt angajați, iar în caz contrar, dacă aceștia sunt în căutarea unui loc de muncă. Forța de muncă reprezintă numărul total al celor care lucrează sau care sunt în căutarea unui loc de muncă. Rata șomajului este raportul dintre numărul celor care sunt în căutarea unui loc de muncă și forța de muncă totală. Dacă există 127 de milioane de lucrători care au loc de muncă și presupunem că 6 milioane sunt în căutarea unui loc de muncă, dar nu pot găsi o slujbă, atunci totalul forței de muncă este de 133 de milioane de persoane, iar

$$\text{rata șomajului} = \frac{\text{numărul șomerilor}}{\text{forța de muncă}}$$

$$= \frac{\text{numărul angajaților + numărul șomerilor}}{\text{numărul șomerilor}}$$

$$= \frac{6 \text{ milioane}}{127 \text{ milioane} + 6 \text{ milioane}} = 4,5\%$$

A. Binder, *Hard Head*, *Westley*, 1987.

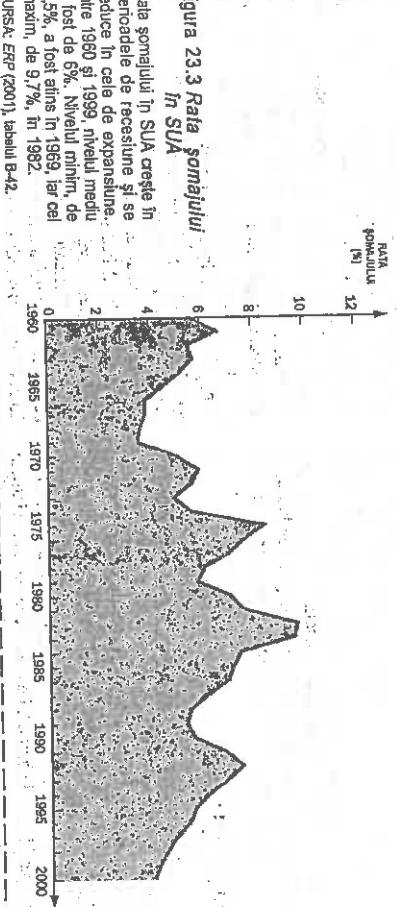
Rata șomajului nu include persoanele care nu lucrează, dar care nu se află în căutarea unui loc de muncă. Aceștia nu fac parte din forța de muncă.

Figura 23.3 ilustrează rata șomajului pentru SUA începând cu 1960. Figura ilustrează două concluzii. În primul rând, șomajul este persistent; acesta a înregistrat în medie valoarea de 6% începând din 1960, iar nivelul cel mai redus a fost de 3,5% (în 1969). În al doilea rând, nivelul șomajului poate fluctua în mod considerabil. La sfârșitul anilor 1990 nivelul șomajului a ajuns la cele mai mici în ultimii 30 de ani, însă în 1983 rata șomajului era de aproape 10%. Fluctuațiile ratei șomajului erau de aproape 10%.

Figura 23.3 Rata șomajului în SUA

Rata șomajului în SUA crește în perioade de recesiune și se reduce în cele de expansiune. Între 1980 și 1989, nivelul mediu a fost de 6%. Nivelul minim, de 3,5%, a fost atins în 1969, iar cel maxim, de 9,7%, în 1982.

Sursa: EPP (2001), tabelul B-42.

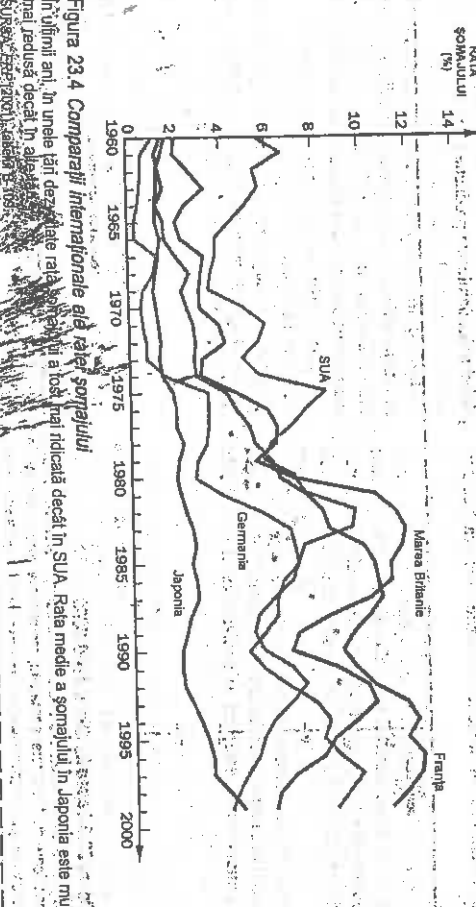


șomajului au fost mai pregnante în perioadele anterioare. În perioada Marii Crize din anul 1930, un sfert din forța de muncă se afla în stare de șomaj. Rata șomajului în rândul celor care lucrează în industria prelucrătoare era și mai ridicată – la un moment dat, unul din trei lucrători nu avea de lucru.

În ultimii ani șomajul din alte țări a înregistrat valori mai mari decât cele din SUA (figura 23.4). Spre deosebire de anul 1960, când ratele șomajului în SUA au depășit valorile înregistrate în economiile industrializate, ratele șomajului în Europa au crescut dramatic în anii 1980, iar în prezent sunt mai ridicate decât în SUA.

Figura 23.4 Comparativ internațional ale ratei șomajului

În ultimii ani, în unele țări dezvoltate rate șomajului au fost mai ridicate decât în SUA. Rata medie a șomajului în Japonia este mult mai redusă decât în alte țări.



Sursa: EPP (2001), tabelul B-108.



În mod tradițional, Japonia a înregistrat rate reduse ale șomajului, însă în 1999 rata șomajului în această țară a depășit-o pentru prima oară pe cea din SUA. Rata șomajului în multe dintre țările în dezvoltare este de 20%.

O problemă de determinare a șomajului este legată de faptul că, într-o recesiune prelungită, mulți șomeri sunt descurajați să caute un loc de muncă. Deoarece aceștia nu caută în mod activ un loc de muncă, statisticile nu îi vor include în categoria șomerilor și astfel vor subestima numărul celor care ar dori să lucreze dacă ar exista locuri de muncă disponibile. Proporția din totalul populației în vârstă de muncă care are un loc de muncă sau care caută de lucru reprezintă rata de participare la forța de muncă. Ca urmare a existenței lucrătorilor descurajați, ratele de participare la forța de muncă tind să scadă în recesiuni și să crească în fazele de expansiune.

## Legea lui Okun

Legătura dintre fluctuațiile șomajului și fluctuațiile producției, într-o economie este sintetizată de legea lui Okun. Arthur Okun a fost președinte al Comitetului Consilierilor Economici ai președintelui Johnson. El a arătat că, pe măsură ce economia trece din faza de recesiune, producția va crește mai mult decât proporțional cu rata ocupării forței de muncă. Pe măsură ce economia intră în recesiune, producția scade mai mult decât proporțional cu scăderea ocupării forței de muncă. În studiul lui Okun, pentru fiecare procent de reducere a ratei șomajului, producția va crește cu 3%. Acest rezultat reprezintă legea lui Okun, deși în prezent estimările asociată fluctuării

procent de modificare a șomajului o modificare a producției de 2-2,5% (o reducere cu 2% va fi regula utilizată în restul manualului).

Aceasta reprezintă o constatare empirică importantă, deoarece pare să fie contrară unui principiu fundamental din economie, legea randamentelor descrescătoare, care ar fi prezis că reducerea cu 1% a ratei șomajului va avea un efect mai puțin decât proporțional asupra producției. Cu toate acestea, explicația pentru legea lui Okun este una simplă. Pentru firme este costisitor să angajeze și să pregătească lucrători. Dacă are loc o reducere temporară a cererii, firmele nu se vor grăbi să-și concedieze lucrătorii de teamă că aceștia își vor găsi de lucru la alte firme. Anunci când cererea crește din nou, firmele ar fi nevoite să suporte costuri suplimentare pentru angajare și pregătirea de noi lucrători. Din acest motiv, acestea decid să mențină numărul de salariați, chiar dacă aceștia nu vor fi utilizați integral. Acest fenomen poartă denumirea de „păstrare a mâinii de lucru”. De aceea, șomajul crește mai puțin decât proporțional cu reducerea producției. Mulți dintre cei care au de lucru într-o perioadă de recesiune sunt parțial disponibili. Pe măsură ce economia intră în expansiune, aceștia lucrează din ce în ce mai mult și astfel are loc creșterea neașteptată a producției.

Am văzut înainte, în figura 23.1, faptul că PIB real fluctuează în jurul PIB potențial. Figura 22.3 a ilustrat fluctuațiile ratei șomajului. Legea lui Okun stabilește o legătură între fluctuațiile acestor două variabile macroeconomice importante. Aceasta este ilustrată în figura 23.5. Pe axa orizontală este reprezentată diferența dintre PIB real și PIB potențial din figura 23.1 (exprimată procentual), aceasta se numește decalaj al producției. Pe axa verticală am reprezentat rata șomajului din figura 23.3. Fiecare punct reprezintă valoarea medie a ratei șomajului și a decalajului de producție la nivelul unui an.

Anunci când decalajul de producție este zero, PIB real = PIB potențial. Figura 23.5 ilustrează faptul că, în intervalul 1960-2000 (perioada reprezentată), rata șomajului din SUA a fost de regulă în jurul valorii de 6%, la un nivel egal cu zero al decalajului de producție. Dacă PIB real scade sub PIB potențial, decalajul de producție devine negativ, iar rata șomajului crește peste 6%. Un decalaj de producție de -4% este asociat unei rate a șomajului de aproximativ 8% – legea lui Okun.

În partea a treia a manualului am studiat dificultățile pe care le reprezintă fluctuațiile producției. Este important să ne amintim că fluctuațiile PIB real sunt strâns legate de fluctuațiile ratei șomajului. Legea lui Okun ne oferă o modalitate simplă de a studia fluctuațiile producției în termeni electorali acestora asupra ratei șomajului.

## Tipurile de șomaj

Chiar și atunci când producția este egală cu cea potențială, rata șomajului nu va fi zero. Figura 23.5 a ilustrat faptul că șomajul a fost în jur de 6%, atunci când producția era la nivelul său potențial. Pentru a înțelege de ce media a fost de 6% în SUA în ultimii 40 de ani și de ce fluctuează, economiștii disting între patru tipuri de șomaj: sezonier, fricțional, structural și ciclic.

Chiar înainte de Crăciun există o cerere imensă de lucru de muncă în departamentele de vânzare cu amănuntul din întreaga țară. În multe părți ale țării, activul construcțiilor înregistrează un regres în perioada iarnă, din cauza condițiilor atmosferice. Din același motiv, de regulă în timpul verii, sectorul turismului se află în expansiune, ceea ce determină creșterea numărului de locuri care se angajează în acest sector. De asemenea, oferta de forță de muncă crește în perioada verii, perioada în care elevii de liceu și studenții intră în mod temporar pe piața forței de muncă. Șomajul care variază în mod previzibil în funcție de anotimp se numește șomaj sezonier. Deoarece aceste variații ale ocupării și șomajului afectează configurația sezonieră normală, rata șomajului prezentată în jurnalele de știri este ajustată în raport cu valoarea medie a șomajului sezonier. Aceste ajustări se numesc ajustări sezoniere. Astfel, dacă în mod normal rata neajustată a șomajului este cu 0,4% mai mare pe perioada verii decât în alte perioade ale anului, rata șomajului ajustată pentru luna iulie va fi dedusă rata neajustată a șomajului din care se va scădea 0,4%.

În timp ce lucrătorii din industrie, agricultură și activi de construcții în mod normal se angajează sezonier, mulți activi din comerț și servicii nu au perioade de angajare sezoniere. Spre exemplu, dacă absolviți o industrie de producție, în termenii electorali acestora asupra ratei șomajului.

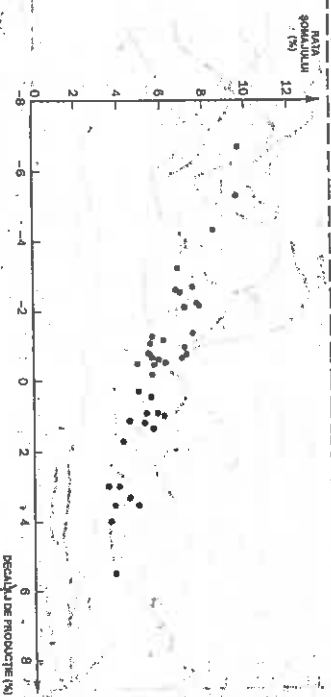
Cele mai multe perioade de șomaj sunt de scurtă durată; în medie, o persoană care își pierde locul de muncă se va afla în șomaj aproximativ trei luni. Cu toate acestea, aproximativ 10% dintre cei fără loc de muncă sunt în stare de șomaj mai mult de șase luni. Acest tip de șomaj, care se manifestă pe termen lung, este de cele mai multe ori determinat de factori structurali din cadrul economiei și se numește șomaj structural. Șomajul structural se manifestă chiar și atunci când există locuri de muncă disponibile, și acest lucru se datorează absenței aptitudinilor necesare pentru a cei care caută un loc de muncă să se adapteze noilor locuri de muncă create. Spre exemplu, pot exista locuri de muncă libere pentru programatori. În timp ce lucrătorii din construcții se află în șomaj, în același mod se pot manifesta deficite de locuri de muncă în anumite zone ale economiei care se extind rapid (spre exemplu, în anul 1990, în Sunbelt și Silicon Valley) și șomaj în zone care înregistrează un declin (spre exemplu în Michigan în perioada reducerii cererii de automobile).

Șomajul sezonier, fricțional și structural se manifestă chiar și atunci când economia operează la nivelul potențial al producției. Cu toate acestea, există și un al patrulea tip de șomaj, asociat fluctuațiilor economice determinate de reducerea activității economice sub nivelul potențial.

Șomajul care înregistrează creșteri atunci când economia își încetinește ritmul și scade atunci când economia este în expansiune se numește șomaj ciclic și reprezintă una dintre principalele preocupări ale macro-economiei. Factorii de decizie politică sunt interesați de reducerea frecvenței și amplitudinii acestei categorii de șomaj, încercând reducerea frecvenței și amplitudinii recesiunilor care o generează. De asemenea guvernul încearcă să diminueze influența acestuia prin plaia de ajutoare de șomaj pentru cei care temporar au rămas fără loc de muncă.

Figura 23.5 Legea lui Okun: 1960-2000

Legea lui Okun corelează fluctuațiile producției electrice relativ la cea potențială cu fluctuațiile ratei șomajului. Pentru fiecare punct de pe grafic, decalajul de producție este calculat ca diferența dintre PIB real și PIB potențial din figura 23.1. Modificarea cu 1% a ratei șomajului și modificările producției sunt de aproximativ 2% față de potențial.





## Tipuri de sonaj

Sezonier  
Frictional  
Structural  
Ciclic

DE  
RETINUT

## Infiația

În anii 1920, perioada cinematografului mut, un bilet la film costa 5 cenți. La sfârșitul anilor 1940, în perioada de popularitate a Hollywood-ului, prețul ajunsese la 0,5 \$. În anul 1960, prețul unui bilet era de 2 \$, iar în prezent este de peste 8 \$. Această creștere permanentă nu reprezintă o anomalie. Această creștere a nivelului general al prețurilor se numește inflație. În timp ce sonajii tind să fie concentrați la nivelul anumitor segmente ale populației, inflația îi afectează deopotrivă pe toți. Astfel, nu este de mirare că atunci când inflația atinge cote înalte, ea devine una dintre prioritățile de natură politică.

Nu putem vorbi despre inflație atunci când are loc creșterea prețului unui singur bun. Există inflație dacă prețurile, celor mai multe bunuri cresc. Rata inflației reprezintă rata de creștere a nivelului general al prețurilor. Dacă inflația este pozitivă – cu alte cuvinte, nivelul mediu general al prețurilor crește – un dolar poate cumpăra din ce în ce mai puțin de-a lungul timpului. Sau, oferind o altă formulare, este nevoie de tot mai mulți dolari pentru a achiziționa aceeași cantitate de bunuri și servicii.

## Măsurarea inflației

Dacă prețurile tuturor bunurilor și serviciilor cresc în aceeași proporție, spre exemplu cu 5%, timp de un an, atunci măsurarea inflației va fi relativ simplă: rata inflației în acel an va fi de 5%. Dificultățile apar din cauza faptului că prețurile diferitelor bunuri cresc cu rate diferite, iar prețurile anumitor bunuri chiar se reduc. Spre exemplu, începând din perioada 1982-1984, utilizată de SUA drept bază de referință, preții fructelor și legumelor a crescut cu 212%, preții serviciilor medicale cu 269%, iar preții locuințelor cu 175%, în timp ce preții calculatoarelor personale a scăzut cu 66% numai în ultimii trei ani. Pentru a determina modificarea în nivelul general al prețurilor, economiștii calculează creșterea procentuală medie a prețurilor. Deoarece unele bunuri dețin o pondere mai ridicată în bugetul consumatorilor, calculul trebuie să reflecte achiziția diferențiată a bunurilor. O modificare a

prețului la locuințe, spre exemplu, este mult mai importantă decât modificarea prețurilor la salouri. Dacă prețul salourilor scade cu 5%, iar prețul la locuințe crește cu 5%, nivelul general al prețurilor ar trebui să crească cu

Economiștii utilizează o modalitate directă de evaluare a importanței diferite a bunurilor. Aceștia încearcă care vor fi cheltuielile curente efectuate de consumatori pentru a achiziționa același coș de bunuri pe care l-au achiziționat și anul trecut. Dacă, spre exemplu, achiziția unui pachet de bunuri în anul 2000 costă 22.000 \$, iar în anul 1999 același pachet costă numai 20.000 \$, spunem că, în medie, prețurile au crescut cu 10%. Aceste rezultate sunt adesea exprimate sub forma indicelui prețurilor, care, pentru a asigura comparabilitatea, măsoară nivelul prețurilor într-un an comparativ cu un an de bază.

Indicele prețurilor pentru anul de bază este, prin definiție, stabilit ca fiind egal cu 100. Indicele prețurilor pentru orice alt an este calculat ca raport între nivelul prețului în acel an și cel din perioada de bază, raportul fiind înmulțit cu 100. Spre exemplu, dacă în 1999, anul de bază și dorim să calculăm indicele prețurilor pentru anul 2000, mai întâi calculăm raportul, dintr-un costul unui anumit coș de bunuri în 2000 (22.000 \$) și costul aceluiași coș de bunuri în anul 1999 (20.000 \$), ceea ce înseamnă 1,1. De aceea, indicele prețurilor în 2000 este  $1,1 \times 100 = 110$ . Indicele de 110, utilizat anul 1999 ca bază, indică faptul că, în medie, prețurile sunt cu 10% mai mari în 2000 decât în 1999.

Există mai mulți indici de prețuri, fiecare utilizat pentru anumite scopuri de bunuri. Pentru a urmări modificarea prețurilor care sunt importante pentru managerii din SUA, guvernul colectează date referitoare la prețurile bunurilor, în care, în medie, consumatorii americani își cheltuiesc banii. Acest indice se numește indicele prețurilor bunurilor de consum sau IPC. Pentru a determina costul mediu al guvernului, prin intermediul Biroului de Statistică a Prețurilor de Muncă din cadrul Departamentului Comerțului, deținea o Ancheta a cheltuielilor consumatorilor, actualizată o dată la zece ani. În prezent IPC este bazat pe ancheta referitoare la cheltuieli denumită în perioada 1993-1995.

Pentru a vedea modul în care este calculat IPC, putem calcula a unui prețuri Bob, care își cheltuiește întregul venit pentru piața chiriei, achiziția de Big Mac și CD-uri. Să presupunem că în 1999 cheltuiala sa totală a fost de 1.500 \$ în fiecare lună, din care 1.000 \$ pentru chirie, 200 \$ pentru 100 Big Mac (fiecare costa 2 \$) și 300 \$ pentru 30 de CD-uri (fiecare costa 10 \$). În 2000 cheltuiala cu chiria crește la 1.200 \$, prețul la Big Mac crește la 2,25 \$, iar prețul la CD-uri scade la 9 \$. Cu înălțăm la indicele prețurilor lui Bob? Doar dacă suntem de acord că în anul 2000, Bob nu a modificat nivelul de

# CONEXIUNE LA INTERNET

## Imbunătățirea capacității de a cuantifica IPC

Biroul de Statistică a Prețurilor de Muncă a realizat o revizuire semnificativă a indicelui prețurilor bunurilor de consum în anul 1998. Detaliile cu privire la modificări sunt disponibile la <http://stats.bls.gov/cpi98.htm>

costau 1.500 \$. În anul 2000 acestea costă 1.695 \$. Costul vieții lui Bob a crescut. Stabilită valoarea indicelui ca fiind egală cu 100 în anul de bază, 1999, indicele prețurilor în 2000 pentru Bob va fi egal cu  $100 \times 1,695/1,500 = 113$ .

Rata inflației reprezintă modificarea procentuală a indicelui prețurilor. Dacă privim indicele prețurilor pentru Bob, observăm că acesta a crescut de la 100 la 113 între 1999 și 2000, o creștere de 13%. Inflația măsurată cu ajutorul acestui indice de prețuri a fost în anul 2000 de 13%. Să privim acum actualizatul IPC pentru SUA, IPC în 1996 a fost de 156,9, ceea ce înseamnă că prețurile bunurilor de consum erau cu 56,9% mai mari decât în perioada 1982-1984. În 1997 indicele a crescut la 160,5. Rata inflației în 1997 a fost dată de modificarea procentuală a IPC în intervalul 1996-1997 sau  $100 \times (160,5 - 156,9)/156,9 = 2,29\%$ . În 1998 IPC a crescut la 163, astfel încât rata inflației în 1998 a fost de  $100 \times$

$\times (163 - 160,5)/160,5 = 1,56\%$ . În 1999 IPC a fost de 166,6, rata inflației fiind de 2,21%.

Concentrarea fluctuației unui număr imens de prețuri în cadrul unui singur indice permite studierea cu ușurință a tendinței prețurilor în timp. Avantajele unui indice sunt legate de faptul că, o dată ce determinarea unui astfel de indice pentru un anumit an, putem cu ușurință să-l comparăm cu indicele înregistrat în orice alt an. IPC în 1973 a fost de 44, iar în 1988 a fost de 163. Între aceste două perioade indicele a crescut cu 119, astfel încât creșterea a fost de

$$100 \times 119/44 = 270\%$$

În medie, prețurile au crescut cu 270% între 1973 și 1998. Figura 23.6 ilustrează evoluția IPC începând din 1913.

Modalități alternative de măsurare a inflației. IPC oferă o variantă de determinare a inflației, fundamentată pe cheltuielile medii ale consumatorilor. Se pot calcula și alți indici de prețuri, utilizând costuri diferite de bunuri. Un alt indicator cu ajutorul căruia se poate calcula rata inflației, este indicele prețurilor la producători, care măsoară nivelul mediu al prețurilor bunurilor vândute de producători. Acest indice este util deoarece ne oferă o imagine referitoare la posibilitățile evoluției viitoare ale prețurilor la bunurile de consum. De regulă, dacă producătorii percep la vânzările cu ridicata prețuri mai ridicate, detașiiștii vor fi de asemenea nevoiți să perceapă prețuri mai mari. Acest lucru se va reflecta într-un IPC mai mare.

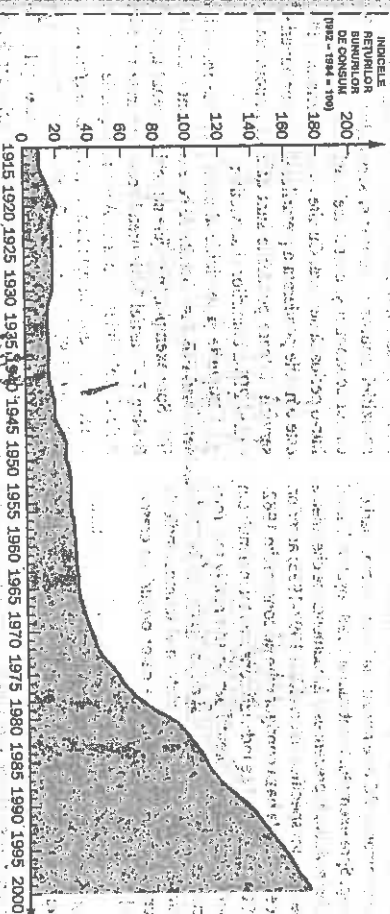


Figura 23.6: Indicele prețurilor la bunurile de consum (1913-2000)

Prețurile la bunurile de consum au crescut semnificativ din primii ani ai secolului al XX-lea, cele mai mari creșteri fiind cele ulterioare celui din 1970.



## Indicele prețurilor este important

Indicii prețurilor au jucat un rol din ce în ce mai important în recentele dezbateri economice. Piațele efectuate către cei în vârstă în cadrul Sistemului de Asigurări Sociale cresc o dată cu creșterea indicelui costului vieții (IPC), iar intervalele de calcul și scutire de impozit se modifică și ele o dată cu indicele. Dacă indicele supraestimează creșterea costului vieții, beneficiile reale (puterea de cumpărare) ale celor în vârstă vor crește, iar veniturile din impozite ajustate în funcție de inflație (reale) se vor reduce. Ambele distorsiuni determină creșterea deficitelor bugetare ale guvernelor, prima ca urmare a creșterii cheltuielilor, a doua ca rezultat al reducerii încasărilor guvernului.

La începutul anului 1994 a devenit evident faptul că indicele prețurilor utilizat de guvern pentru ajustarea atât a beneficiilor sistemului de asigurări, cât și a intervalelor de impozitare era serios distorsionat, supraestimând rata inflației cu un procent situat între 0,5% și 1,5% anual. Guvernul a operat câteva modificări pentru a corecta erorile acestui indice.

Distorsiunea, în sensul creșterii indicelui, este determinată de trei circumstanțe. Prima este, a priori, problema costului fix\*. IPC este calculat comparând costurile necesare achiziționării unui anumit cos de bunuri care reprezintă o configurație medie a structurilor consumului indivizilor. Dar configurația cheltuielilor a fost alterată în timp, în vreme ce cosul de bunuri inclus în determinarea IPC este revizuit la intervale mai mari de timp. Spre exemplu, în februarie 1998 cosul de bunuri a fost revizuit; în prezent este fundamentat pe cheltuielile de consum specifice intervalului 1993-1995, anterior, acesta avea la bază configurațiile de consum din 1982-1984. Pe măsură ce indivizii consumă tot mai puțin din bunurile ale căror prețuri au devenit relativ mai mici (cum ar fi calculatoarele) și din ce în ce mai puțin din bunurile care au devenit relativ mai scumpe, indicele supraestimează bunurile ale căror prețuri au crescut cel mai mult.

A doua problemă majoră este cea a „ajustărilor calitative”. Produsele noi se impun din ce în ce mai mult pe piață. Pentru a compara bunurile noi cu cele utilizate anterior este necesară realizarea unei ajustări în funcție de calitate. Dacă prețurile cresc cu 10%, însă produsele respective au o durată de viață mai mare și îndeplinesc funcții pe care vechile produse nu le puteau îndeplini, în termeni reali, creșterea prețurilor este mai mică de 10% și poate reprezenta chiar o reducere a prețului ajustat în funcție de calitate sunt ușor de realizat; o mașină poate executa ceea ce anterior era executat de două mașini. De cele mai multe ori, însă, ajustările sunt dificil de realizat. Dacă vom măsura calitatea calculatoarelor raportându-ne la viteza de reacție, memorie și capacitate de stocare, reducerea prețurilor la aceste produse este fenomenală. Dacă și această modalitate nu poate reflecta în totalitate modificările calitative, putem în prezent să folosim calculatoarele pentru a realiza lucruri la care acum 25 de ani nici nu ne-am fi putut aștepta. Cum vom trata nou medicament care reușește să vindece o boală care anterior era incurabilă? Biroul de Statistică a Forțelor Muncă încearcă să realizeze aceste ajustări, însă în astfel de demers nu poate fi perfect și va determina supraestimarea ratei inflației mai mult sau mai puțin semnificativ.

A treia problemă este de ordin tehnic și se referă la modul de culegere a datelor și de utilizare a acestora în efectuarea calculului.

Mulți economiști sunt de părere că recentele revizii nu vor putea elimina în totalitate distorsiunile la nivelul IPC. Aceștia susțin că, în final, piațele din cadrul Asigurărilor Sociale și impozitele ar trebui indexate în raport cu rata inflației dată de IPC, minus 1% sau 0,5%.

Anterior în cadrul capitolului am văzut faptul că PIB real reprezintă PIB nominal ajustat în funcție de nivelul prețurilor. Indicele de preț pe care l-am utilizat pentru a calcula PIB real se numește deflator al PIB. Acesta reprezintă o comparație între costul prezent al achiziției tuturor bunurilor și serviciilor produse în cadrul economiei și costul acelorași bunuri și servicii într-o perioadă de bază. Cu alte cuvinte, deflatorul PIB este o medie ponderată a prețurilor diferitelor bunuri și servicii, în care ponderile sunt date de importanța la nivelul PIB a bunurilor și serviciilor.

Bunurile și serviciile al căror preț este inclus în deflatorul PIB sunt diferite de cele care sunt incluse în IPC. Spre exemplu, meajele nu achiziționează aparate Boeing 747, astfel încât prețul lor este luat în calcul la determinarea deflatorului PIB. Meajele achiziționează bunuri din străinătate, astfel încât prețurile acestora sunt incluse în determinarea IPC, însă acestea nu vor fi incluse în deflatorul PIB, deoarece PIB chitanțează numai producția internă a unei țări. Datorită acestor diferențe vom obține diferite rezultate în ceea ce privește inflația în funcție de metoda de calcul. Inflația pe care îl utilizăm

mică de 10% și poate reprezenta chiar o reducere a prețului ajustat în funcție de calitate sunt ușor de realizat; o mașină poate executa ceea ce anterior era executat de două mașini. De cele mai multe ori, însă, ajustările sunt dificil de realizat. Dacă vom măsura calitatea calculatoarelor raportându-ne la viteza de reacție, memorie și capacitate de stocare, reducerea prețurilor la aceste produse este fenomenală. Dacă și această modalitate nu poate reflecta în totalitate modificările calitative, putem în prezent să folosim calculatoarele pentru a realiza lucruri la care acum 25 de ani nici nu ne-am fi putut aștepta. Cum vom trata nou medicament care reușește să vindece o boală care anterior era incurabilă? Biroul de Statistică a Forțelor Muncă încearcă să realizeze aceste ajustări, însă în astfel de demers nu poate fi perfect și va determina supraestimarea ratei inflației mai mult sau mai puțin semnificativ.

## CONEXIUNE LA INTERNET



### Calculatoarele inflației

Biroul de Statistică a Forței de Muncă a realizat în un calculator care vă permite să aflați care ar fi costul în prezent al unui bun al cărui preț a fost de 100 \$ într-o perioadă anterioară. Spre exemplu, pentru un bun care putea fi achiziționat în 1949 cu suma de 100 \$ trebuie plătit în prezent suma de 371 \$. Calculatorul se găsește la <http://www.bls.gov/> opțiune itm

### Experiența SUA în domeniul inflației

Așa cum am văzut, rata inflației reprezintă creșterea procentuală a nivelului prețurilor de la un an la altul. Figura 23.7 ilustrează rata inflației pentru SUA în ultimii școli. Sunt de remarcat trei trăsături importante.

În primul rând, prețurile au fost relativ stabile în cea mai mare parte a secolului, rata inflației înregistrând valori sub 5%, cu excepția a trei perioade: în preajma Primului Război Mondial, în preajma celui de-Al Doilea Război Mondial și în perioada 1973-1981. Într-adevăr, de la începutul secolului până în prima parte a anilor 1960, rata medie anuală a inflației a fost de aproximativ 1%.

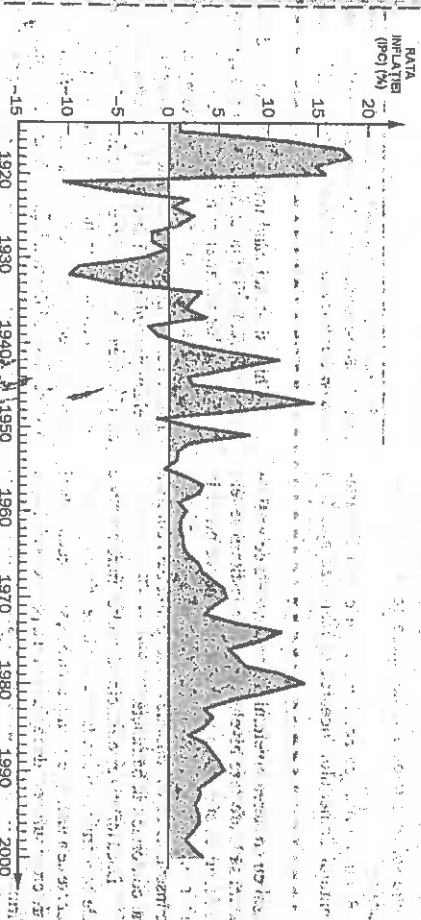


Figura 23.7 Rata inflației

Rata inflației reprezintă creșterea procentuală a nivelului prețurilor într-un anumit an. Observați faptul că inflația a fost redusă în cea mai mare parte a secolului, cu excepția a trei perioade: în preajma Primului Război Mondial, în preajma celui de-Al Doilea Război Mondial și în perioada 1973-1981. Într-adevăr, de la începutul secolului până în prima parte a anilor 1960, rata medie anuală a inflației a fost de aproximativ 1%.

## Măsurarea prețului și cantității de software

Măsurarea prețurilor pare să fie o sarcină destul de ușoară – trebuie numai să mergi la magazin (sau să te conectezi la site-urile de comerț electronic) și să înregistrezi nivelul prețurilor. Din nefericire, lucrurile nu sunt atât de simple. Un indice de prețuri trebuie să ia în calcul modul în care prețul unui bun sau serviciu se modifică de-a lungul timpului, iar acest lucru este dificil deoarece în timp se poate modifica și calitatea bunului sau serviciului, respectiv. O mașină cu airbag costă mai mult decât o mașină care nu dispune de o asemenea dotare, însă această diferență se datorează faptului că cele două mașini nu sunt identice. În situația unor bunuri precum airbag-urile, costul suportat de firma producătoare pentru a adăuga aceste elemente poate fi utilizat pentru a estima cât de mult din modificarea de preț se datorează îmbunătățirilor calitative și cât de mult se datorează modificării prețului mașinii. Realizarea ajustărilor în raport cu modificările calitative reprezintă o problemă semnificativă în situația multora dintre bunurile și serviciile specifice noului economiei, tehnologiilor informaționale și comerțului electronic.

Software-ul oferă un interesant exemplu. Oricine a utilizat software un anumit număr de ani cunoaște faptul că produsele recente aduc îmbunătățiri semnificative față de programele existente în trecut. Software-ul de procesare a textului achiziționat pentru 100 \$ în prezent dispune de mult mai multe facilități decât un program similar care putea fi achiziționat în 1985 în schimbul a 350 \$. Un indice de prețuri pentru software trebuie să corecteze aceste modificări calitative.

Biroul de Analize Economice din cadrul Departamentului Comerțului încearcă să realizeze ajustările pasul cu creșterea nivelului prețurilor, ceea ce va fi de natură să le afecteze nivelul de trai. Investitorii se tem de faptul că sumele în dolari pe care le vor primi în viitor vor valora mai puțin decât dolarii investiți, ceea ce înseamnă că vor rămâne cu mai puțin bani pentru a trăi confortabil la bătrânețe.

Dacă inflația este anticipată, multe dintre costurile sale economice dispar. Lucrătorii care știu că prețurile vor crește anual, spre exemplu, cu 5%, vor negocia salarii care cresc suficient de rapid pentru a compensa inflația. Firmele pot fi dispuse să accepte aceste creșteri salariale, deoarece anticipatează că vor fi capabile să mărească prețurile la bunurile pe care le vând. Creditorii știu că banii pe care îi vor primi la scadență vor valora mai puțin decât suma împrumutată inițial, utilizând aceste informații atunci când stabilesc rata dobânzii sau când adoptă decizia de a realiza împrumuturi.

## E – INCURSIUNE

necesare în funcție de modificările calitative atunci când calculează indicii prețurilor la software, însă procedând astfel numai pentru soft-uri preambale, cel pe care îl poți achiziționa și dumneavoastră de la un magazin. Iată cum acest soft nu este singurul existent. Multe firme își dezvoltă propriul software specializat pentru nevoile clientului (denumit software în numele propriu al firmei), iar în prezent fundamentează indicii de prețuri pentru această clasă de soft pe costul său de producție. Astfel, dacă în prezent costul scrierii unui program este la fel de mare ca acum zece ani, biroul ajunge la concluzia că aceste două programe au aceeași calitate. Acest lucru este însă puțin probabil, în programator poate scrie în prezent într-o oră un program care poate face mult mai multe lucruri decât un program scris acum zece ani. În fine, prețuri unei treia categorii de software – denumit software de client – are la bază prețurile prețurilor software-ului preambal și ale celui în vînt propriu al firmei. Ponderele primei componente este de 25%, iar a celei de a doua este de 75%. Această metodă este probabil să subestimeze îmbunătățirile calitative ale soft-urilor de client și din acest motiv să supraestimeze indicii prețurilor pentru software-ul având aceeași calitate. Biroul de Analize Economice tratează prețul la software așa cum am văzut, deoarece, din nefericire, informația detaliată necesară pentru a găsi modalități mai bune de stabilirea prețurilor la aceste produse și de evaluare a calității nu sunt încă disponibile.

SURSA: Dale W. Jorgenson și Kevin J. Stiroh, "Raising the Speed Limit: U.S. Economic Growth in the Information Age", *Brookings Papers on Economic Activity*, 1 (2000): 61-211.

Chiar și atunci când inflația nu este pe deplin anticipată, lucrătorii și investitorii se pot proteja împotriva efectelor inflației prin indexarea salariilor și câștigurilor în raport cu inflația. Spre exemplu, atunci când salariile sunt perfect indexate, o creștere cu 1 % a nivelului prețurilor va fi însoțită de creșterea salariului cu 1%, ceea ce va menține nemodificată puterea de cumpărare a lucrătorilor. În ultimii ani, atât plățile din cadrul Asistenței Sociale, cât și ratele de împrumut au fost indexate. Multe țări, inclusiv Marea Britanie, Noua Zeelandă și Canada, oferă celor care doresc să economisească obligațiuni guvernamentale indexate în raport cu rata inflației, ceea ce oferă o garanție celor care economisesc că nu vor fi afectați de inflație. Cine suferă de pe urma inflației? Deși inflația atenuează efectele inflației, această modalitate de

protecție este departe de a fi perfectă. Cine suferă în prezent de pe urma inflației? Multe persoane pot fi afectate într-o mică măsură, deoarece indexarea nu le protejează în întregime, însă unele persoane s-ar putea să suferă mai mult decât altele. Între grupurile cel mai puțin protejate sunt cele ale investitorilor, contribuabililor și deținătorilor de numerar.

**Creditarii.** Deoarece majoritatea împrumuturilor nu sunt în totalitate indexate, creșterea inflației înseamnă că dolarii pe care îi primesc aceștia la scadență de la debitori valorează mai puțin decât sumele împrumutate inițial. Mulți indivizi plăsează o mare parte a economiilor acumulate până la vârsta pensionării sub forma obligațiunilor sau a altor titluri de valoare cu venituri fixe. Aceștia vor avea de suferit în situația în care un puseu inflaționist va reduce puterea de cumpărare a economiilor acestora. Măsura în care vor fi afectați depinde în primul rând de gradul în care inflația a putut fi anticipată, deoarece ratele dobânzii se pot ajusta pentru a-i compensa în totalitate pe împrumutatori pentru inflația anticipată.

**Contribuabilii.** Sistemul de impozite din SUA este acum parțial indexat în raport cu rata inflației, iar inflația îi afectează adeseori pe investitori prin intermediul sistemului de impozitare. Toate câștigurile obținute din investiții sunt supuse impozitării, inclusiv cele care nu fac altceva decât să protejeze împotriva inflației. În consecință, câștigurile reale după plata impozitelor pot scădea sau fi negative, mai ales dacă rata inflației este ridicată. Să considerăm o rată a inflației de 10% și un activ care generează 12% înainte de a fi impozitat. Dacă individul trebuie să plătească un impozit de 33%, câștigul după deducerea impozitului va fi de numai 9% – nu suficient de ridicat pentru a compensa inflația. În acest exemplu câștigul real după plata impozitului va fi de -1%.

**Deținătorii de numerar.** Inflația face ca deținerea de numerar să fie costisitoare, deoarece, pe măsura creșterii prețurilor, moneda își pierde din valoare. Deoarece moneda facilitează o varietate de tranzacții, inflația afectează eficiența economiei prin descurajarea deținerii de numerar. Faptul că inflația reduce valoarea reală a banilor are la inflația acționarează ca o taxă impusă asupra deținerii de numerar. Economiiști se referă la efectul de distorsionare utilizând sintagma *impozitul-inflație*.

Acesta distorsionează nu este foarte importantă în economiile moderne, unde moneda este folosită în măsura creșterii prețurilor, ceea ce depinde de măsura creșterii prețurilor și de rata inflației. În economiile în dezvoltare, însă, aceasta are în mod normal tendința de a

a crește. Chiar și în Argentina, în anii 1970, când prețurile creșeau cu 800% lunar, conturile bancare generau câștiguri mai mari. Cu toate acestea, indivizii săraci care nu au conturi la vedere – ceea ce înseamnă că își păstrează întreaga avere sub forma numerarului – vor fi afectați. Conform Anchetei monetare asupra consumatorilor, efectuate în 1998 de către Reserva Federală, aproape 10% dintre familiile din SUA nu dețin conturi la vedere, de economii sau pe piața monetară. Aceste familii tind să dispună de venituri reduse și auvele puțină.

**Economia.** Există două costuri ale inflației care afectează economia ca întreg. Primul este legat de prețurile relative. Deoarece creșterile de prețuri nu sunt niciodată perfect coordonate, creșterea ratei inflației determină o mai mare variabilitate a prețurilor relative. Dacă industria încălțămintei ajustează prețurile la fiecare trei luni, în cea de-a treia lună, chiar înainte de creșterea prețurilor, pantofii pot fi relativ mai ieftini, în timp ce imediat după realizarea majorării aceștia vor fi relativ mai scumpi. Pe de altă parte, prețurile legumelor se pot modifica continuu în acest interval de trei luni. De aceea, raportul dintre prețurile legumelor și prețurile la încălțăminte se vor modifica în mod continuu. O rată medie a inflației de numai 2-3% anual nu generează probleme semnificative. Dar atunci când rata medie este de 10% pe lună, inflația determină distorsiuni reale în alocarea de către societate a resurselor. Atunci când inflația este ridicată, indivizii și firmele tind să aloce timp și resurse considerabile pentru a evita costurile inflației și a beneficia de diferențele de prețuri percepute de diferiții vânzători. Dacă să poarte asupra lor numerar, care își erodează cu rapiditate valoarea, indivizii se grăbesc să-și plăseze sumele de bani în conturi bancare purtătoare de dobândă. Al doilea cost al inflației resimțit la nivelul economiei este generat de nașul și incertitudinea generate de inflație. Dacă indexarea ar fi perfectă, incertitudinea rezultată nu ar mai fi importantă. Dar, deoarece indexarea nu este perfectă, incertitudinea care este astfel generată face dificilă stabilirea de planuri. Indivizii care economisesc pentru bătrânețe nu știu câți bani să puia deoparte astăzi vreme cât nu cunosc care va fi valoarea viitoare a unei unități monetare. Firmele care împrumută bani nu cunosc cu certitudine prețul pe care îl pot încasa în schimbul bunurilor pe care le obțin. De asemenea, firmele pot fi afectate atunci când stabilesc în cadrul unor contracte multianuale creșteri salariale care reflectă inflația anticipată. Dacă dintr-un anumit motiv o firmă constată că prețurile pe care le percep au crescut mai puțin decât anticipările incluse în contract, rentabilitatea acelei firme va avea de suferit.

Datorită acestor costuri la nivelul economiei, țările care au înregistrat rate ridicate ale inflației tind să se confrunte cu rate reduse ale creșterii economice.

Este clar faptul că ratele inflației sunt diferite și, fără îndoielă, mai reduse înainte ca indexarea să devină o modalitate de protecție atât de răspândită. În prezent economiștii nu sunt de acord în privința măsurii efectelor negative ale inflației. Există numeroase dovezi ale faptului că ratele ridicate ale inflației au efecte negative puternice asupra performanței economice. Însă există puține dovezi că ratele reduse ale inflației înregistrate în SUA în ultimii ani au efecte negative semnificative.

### Costurile reale ale inflației

Variabilitatea prețurilor relative

Resursele alocate pentru evitarea costurilor inflației și specularea discrepanțelor dintre prețuri

Creșterea incertitudinii

### Costurile deflației

Până acum, preocuparea noastră a fost legată de costurile inflației – creșterea prețurilor – deoarece aceasta a marcat experiența SUA și a majorității celorlalte țări în ultimii 40 de ani. Însă inflația a scăzut considerabil în anii 1980, iar reducerea prețurilor – deflația – a devenit principala preocupare în numeroase țări. În Japonia, de exemplu, prețurile au scăzut în ultimii patru ani.

Multe dintre costurile asociate inflației fac ca și deflația să fie costisitoare. Variabilitatea prețurilor relative și creșterea incertitudinii se pot manifesta atunci când prețurile scad, la fel ca în situația creșterii prețurilor. Dacă inflația îi afectează pe creditori, deflația îi poate afecta pe debitori. Astăzi când prețurile scad, sumele pe care debitorii trebuie să le achite la scadența reprezentată în termeni reali, mai mult decât valoarea inițială a împrumutului. În SUA, anii 1870 și 1930 au reprezentat perioade de reducere a prețurilor. Debitorii, în mod deosebi familiile de fermieri, au fost serios afectați de faptul că salariile încașate și prețurile pentru produsele acestora au scăzut. Mulți au fost nevoiți să-și părăsească fermele. Aceste perioade au avut un impact de durată asupra istoriei culturale a SUA. „Viațitorul din Oz” al lui L. Frank Baum a apărut ca un pamflet politic care antecipa, deși cu exagerare, efectele deflației, și simțind creșterea ofertei de muncă prin utilizarea arginului. (În capitolul 24 vom vedea de ce creșterea masei monetare –

care a avut loc o dată cu descoperirea aurului în Africa de Sud în anul 1880 – poate conduce la creșterea prețurilor.) Lucrarea „Fructele mâniei” al lui John Steinbeck este o cronică a greutăților cu care se confruntau fermierii din Oklahoma, care au fost nevoiți să-și părăsească fermele în anul 1930.

Perioadele de deflație au fost de asemenea asociate cu crize financiare și bancare. Dacă firmele care au primit împrumuturi nu sunt capabile să le restituie ca urmare a reducerii prețurilor, acestea pot ajunge în stare de faliment. Dacă acestea înseamnă că băncile care au acordat împrumuturile nu și le vor putea recupera, astfel încât acestea pot intra în faliment.

### Hyperinflația din Germania anilor 1920

După Primul Război Mondial, victoria Aliaților a pus Germania în situația de a fi nevoită să suporte substanțiale reparații de război. Însă dimensiunea acestor reparații, împreună cu starea industriei germane de după război au făcut ca aceste plăți să fie aproape imposibile. În lucrarea *Consecințele economice ale păcii*, John Maynard Keynes, pe atunci consilier economic al guvernului britanic, a avertizat cu privire la faptul că despagubirile sunt prea mari. Pentru să plăti o parte din obligațiile financiare, guvernul german a decis tipărirea de bani.

A rezultat o creștere atât a numerarului aflat în circulație, cât și a nivelului prețurilor, ilustrate în figura 23.8. Din decembrie 1921 până în decembrie 1923, nivelul mediu al prețurilor a crescut de 36 de miliarde de ori! Oamenii au făcut încercări disperate de a-și cheful banii imediat ce i încasau, deoarece valoarea monedei se reducea extrem de rapid. Una dintre poveștile lui Keynes era legată de modul în care germanii cumpărau câte două beri o dată, chiar dacă, una se încălzea, de leamă că, atunci când ar fi ajuns să o dăruie pe a doua, prețurile puteau să fie mai mari.

La o rată anuală a inflației de 100%, banii își pierd jumătate din valoare în fiecare an. Dacă economia este la 100% în prezent, în cinci ani vor avea o putere de cumpărare de numai 3%. Este posibil ca ratele nominale ale dobânzii să se ajusteze chiar și la rate foarte ridicate.

Thomas Sargent, „The Ends of Four Big Inflations” în R. Hall, ed., *Inflation, Causes and Effects* (Chicago: University of Chicago Press, 1982), pp. 74-75.

STUDIU  
DE CAZ

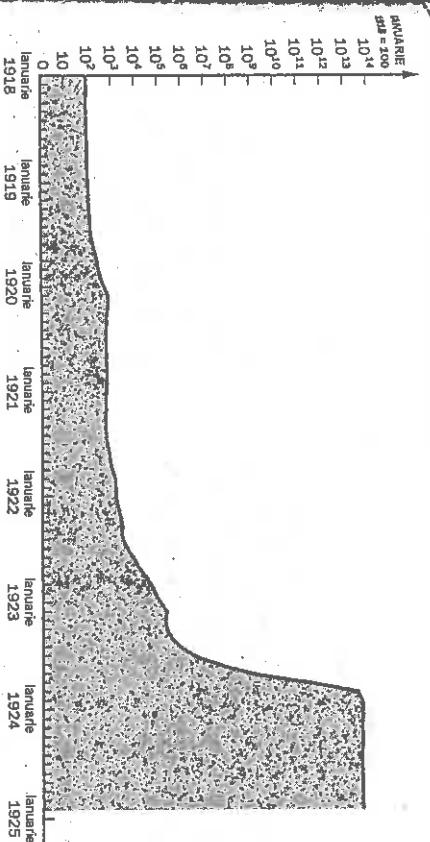


Figura 23.8. **Hyperinflația: nivelul prețurilor în Germania (scara logaritmică)**  
 grafia din Germania anilor 1920 a atins nivelul care pot părea incredibil de ridicat. La sfârșitul anului 1923, prețurile erau de 36 de miliarde de ori mai mari decât fuseseră cu doi ani mai devreme.  
 Sursa: Thomas Sargent, „The Ends of Four Big Inflations” în R. Hall, ed., *Inflation, Causes and Effects* (Chicago: University of Chicago Press, 1982).

ale inflației, dar atunci când aceste rate ale inflației indicate fluctuează în modalități care nu pot fi anticipate, efectele pot fi dezastruoase.

Perioadele de hiperinflație creează o redistribuire masivă a averii. Dacă un individ este suficient de deștept sau de norocos pentru a-și păstra averea în valută sau sub formă de terenuri, hiperinflația va afecta deșul de puțin averea reală a celei persoane. Cei care nu se pot prevala de astfel de active „antinflaționiste” vor putea constata reducerea valorii averii.

### Luxuri și stocuri

PIB, PNB și PIN reprezintă indicatori care măsoară producția anuală. Astfel, de indicatori se numesc fluxuri, atunci când o sursă de presă anunță că „au fost date publicității statistice trimestriale referitoare la PIB, acesta având valoarea anuală de 8 mii de miliarde \$”. Aceasta nu înseamnă că au fost produse bunuri și servicii în valoare de 8 mii de miliarde \$ în acel trimestru. Din punct de vedere al PIB, în acel trimestru producția totală a fost de 2 mii de miliarde \$, iar dacă aceasta se va înmulți cu 4, valoarea totală a bunurilor și serviciilor produse va fi de 8 mii de miliarde \$.

Statistici referitoare la fluxuri sunt utilizate în multe cazuri pentru a compara instituții, acestea din urmă fiind de obicei de natură variabilă la un anumit moment.

Printre cele mai importante variabile din această categorie se include stocul de capital – valoarea totală a clădirilor și mașinilor care reprezintă potențialul productiv al economiei. Suma de bani care se află în contul dumneavoastră reprezintă un alt exemplu de variabilă de stoc.

Relația dintre fluxuri și stocuri este simplă. Stocul de capital la sfârșitul anului 2000, spre exemplu, este alcătuit din stocul disponibil la sfârșitul anului 1999 plus sau minus fluxurile care se adaugă sau se scad din stoc în cursul anului 2000. Investiția reprezintă un flux care duce la creșterea stocului de capital. Deprecierea reprezintă un flux care determină reducerea stocului de capital.

În mod similar, putem considera numărul șomerilor ca fiind un stoc. Această valoare la sfârșitul anului 2000 este alcătuită din numărul șomerilor la sfârșitul anului 1999 plus sau minus fluxurile de intrare sau de ieșire în categoria șomer pe parcursul anului 2000. Lucrătorii concediați sau cei care își dau demisia, ca și cei nou-întrași pe piața forței de muncă pentru a-și găsi de lucru reprezintă exemple de fluxuri; cei nou-angajați reprezintă fluxuri care determină reducerea numărului de șomeri.

Indicele prețurilor reprezintă un stoc. Spunem că IPC a fost de 166,6 în 1999. Inflația este o variabilă de flux. Spunem că rata inflației în 1999 a fost de 2,2%, pe an.



## Ce va urma

În acest capitol am văzut modul în care producția, șomajul și inflația sunt determinate. Fiecare dintre acestea este asociată cu un anumit aspect al stării economiei. În următoarele două părți ale manualului vom încerca să răspundem la întrebări precum: Crează economia suficiente locuri de muncă pe măsura creșterii forței de muncă? Care sunt factorii care determină creșterea economică și schimbările în nivelul de trai? De ce fluctuează șomajul și inflația? De ce este inflația ridicată în anumite perioade și redusă în altele?

## Rezumat și exerciții

### Sumar

1. Principalele trei jinte ale politicii macroeconomice a guvernului sunt creșterea economică, reducerea șomajului și reducerea ratei inflației. Știința macroeconomică studiază variația acestor variabile agregate ca rezultat al comportamentului agenților și firmelor, precum și al modului în care politica guvernamentală le poate influența.
2. Produsul intern brut (PIB) reprezintă modalitatea tradițională de a măsura valoarea producției naționale. PIB real ajustează PIB nominal în funcție de modificările nivelului prețurilor.
3. PIB poate fi calculat în trei modalități: metoda bunurilor finale, conform căreia se însumează valoarea tuturor bunurilor finale produse într-o economie în decurs de un an; metoda valorii adăugate, care presupune însumarea diferenței dintre veniturile firmelor și costurile acestora cu bunurile intermediare; și metoda veniturilor, care presupune însumarea tuturor veniturilor încasate de locuitorii unei țări. Toate cele trei metode conduc la obținerea aceluiași rezultat.
4. Producția agregată a economiei este egală cu venitul agregat.
5. Șomajul impune costuri atât indivizilor, cât și societății. Societatea pierde ceea ce șomerii ar fi putut să producă și ceea ce trebuie să plătească pentru a-i susține pe aceștia.
6. Șomajul sezonier, cum ar fi cel din domeniul construcțiilor într-un anotimp friguros, se manifestă în mod regulat în funcție de sezon. Șomajul fricțional este format din persoanele aflate între două locuri de muncă sau ca urmare a întârzierii pentru prima oară pe piața forței de muncă în încercarea de a găsi un loc

de muncă. Șomajul structural se referă la șomajul general de schimbare a structurii economiei, unde slujbele impunând cerințe diferite față de slujbele existente anterior. Șomajul ciclic este amplificat de resorți în raport cu fluctuațiile producției în jurul nivelului potențial.

7. Șomajul sezonier, fricțional și structural explică în parte pozitivă a șomajului chiar și atunci când economia operează la nivelul PIB potențial.
8. Rata inflației reprezintă creșterea procentuală a nivelului prețurilor de la un an la altul. Rata inflației SUA a fost redusă în cea mai mare parte a începutului de secol XX, a crescut semnificativ în anii 1970 și în începutul anilor 1980, după care a înregistrat niveluri reduse în a doua parte a anilor 1980 și în anii 1990. În diferite țări, în diferite momente, inflația a înregistrat valori foarte ridicate, prețurile crescând de zeci sau de o sută de ori într-un singur an.
9. Costurile inflației la nivelul economiei sunt legate de distorsiunile pe care inflația le creează la nivelul prețurilor relative, dar și ca urmare a creșterii fiscalității și incertitudinii pe care le generează.
10. Economiiști disting între fluxuri – cum ar fi producția anuală – și stocuri – cum ar fi stocul de capital.

### Cuvinte-cheie

produs intern brut (PIB)  
PIB nominal  
PIB real  
PIB real cu baza în lanț  
PIB potențial  
expansiune  
recesiune  
valoare adăugată  
metoda veniturilor  
produs național brut (PNB)  
PIB verde  
rata șomajului  
rata de participare la forța de muncă  
decalaj de producție  
șomaj sezonier  
șomaj fricțional  
șomaj structural  
șomaj ciclic  
inflație  
indicele prețurilor la bunurile de consum (IPC)  
indicele prețurilor la producători  
deflație  
fluxuri  
stocuri

### Întrebări recapitulative

1. Care sunt principalele jinte ale politicii macroeconomice?
2. Care este diferența dintre PIB nominal, PIB real și PIB potențial?
3. Care este diferența dintre metoda bunurilor finale de determinare a PIB, metoda valorii adăugate și cea a veniturilor?
4. Care este diferența dintre PIB, PNB și PNI?
5. Care este diferența dintre șomajul sezonier, cel fricțional, cel structural și cel ciclic?
6. Atunci când prețurile diferitelor bunuri se modifică cu rate diferite, cum cuantificăm inflația?
7. Sunt toate grupurile de persoane afectate în mod egal de inflație? Explicați.

### Probleme

1. Geoffrey își cheltuiește întregul venit pe trei bunuri: bomboane, reviste și închirierea de casete video. Venitul său curent este de 34 \$ lunar, pe care îl utilizează astfel: închiriază 4 casete, fiecare la un cost de 3 \$, cumpără 10 bomboane a 1 \$ bucată și 4 reviste la 3 \$ bucată. În fiecare dintre situațiile următoare, calculați indicele prețurilor pentru Geoffrey pentru acest coș de bunuri, nivelul curent al prețurilor fiind 100:
  - (a) prețul casetelor video crește la 4 \$;
  - (b) prețul casetelor crește cu 1 \$, iar prețul bomboanelor scade la 0,2 \$;
  - (c) prețul casetelor și revistelor crește cu 1 \$, iar prețul bomboanelor scade la 0,2 \$.

O creștere a indicelui prețurilor la bunurile de consum (IPC) va afecta diferitele grupuri de persoane în modalități diferite. Să ne imaginăm modul în care diferitele grupuri vor achiziționa bunuri precum locuințe, călătorii sau servicii educaționale în cadrul coșului IPC și explicați de ce vor fi afectate diferit de creșterea componentelor IPC. Cum ai calcula un IPC în mediul urban și unul în mediul rural?

Date fiind informațiile din tabelul de mai jos referitoare la economia SUA, cât de mult a crescut PIB real între 1980 și 1990? Dar între 1990 și 2000?

|                                   | 1980 | 1985 | 1990 | 1995 | 2000 |
|-----------------------------------|------|------|------|------|------|
| PIB nominal (mili de miliarde \$) | 2,80 | 4,21 | 5,80 | 9,40 | 9,96 |
| decalaj PIB (1984 = 100)          |      |      | 98   | 91   | 103  |

4. De regulă, firmele nu se grăbesc să concedieze lucrători imediat ce economia intră în recesiune – cel puțin nu în măsura în care își vor reduce producția. Cum credeți că se vor modifica în timpul unui ciclu de afaceri producția pe lucrător și producția orară?

5. Să presupunem că Farsighted Forecasting Group, o organizație privată alcătuită din economiști, prevede că decalajul de producție se va reduce cu 4% în următorul an. Utilizând legea lui Okun, determinați cât de mult va crește rata șomajului.

6. Utilizând informațiile de mai jos referitoare la IPC, calculați rata inflației în fiecare an începând cu 1997 până în 2000.

|     | 1996  | 1997  | 1998 | 1999  | 2000  |
|-----|-------|-------|------|-------|-------|
| IPC | 156,9 | 160,5 | 163  | 166,6 | 172,2 |

7. Perioadele de război sunt de regulă asociate cu rate ridicate ale inflației. Utilizând calculatorul de inflație de la adresa <http://www.bls.gov/cpihome.htm>, determinați cât valorează 100 \$ din 1914 în anul 1919. Cu cât au crescut prețurile în timpul Primului Război Mondial?

### Anexă: Determinarea PIB real cu ajutorul ponderilor în lanț

Dacă veți căuta informații cu privire la PIB real în anul 2000 în SUA, veți întâlni formula „milioane de dolari 1996 în lanț”. În această anexă vom prezenta un exemplu simplu pentru a ilustra ceea ce se înțelege prin „dolari în lanț”.

Tabelul 23.4 oferă datele brutte pe baza cărora putem calcula PIB real. Această economie produce numai PC-uri și CD-uri. Sunt prezentate prețurile medii și cantitățile pentru fiecare dintre cei trei ani. Datele pentru anii 1 și 2 sunt aceleași cu cele oferite în tabelul 23.1. Tabelul 23.4 oferă valorile PIB nominal în fiecare dintre cei trei ani.

Pentru determinarea PIB real utilizăm un set constant de prețuri, astfel încât valorile determinate să reflecte numai modificările cantitative. Dacă utilizăm prețurile anului 1, spre exemplu, PIB real în anul 2 va fi  $1.800 \$ \times 1,2$  milioane PC +  $15 \$ \times 45$  de milioane CD = 2.835 de milioane \$. Deoarece PIB în anul 1 la prețurile anului 1 este de 2.550 de milioane \$, vom concluziona că PIB a crescut cu  $(2.835 - 2.550) / 2.550 = 11,2\%$  în anul 2 față de anul 1.

Așa cum am arătat în text, atunci când prețurile relative se modifică, sunt introduse noi bunuri sau calitatea este afectată, există probleme în a utiliza prețurile perioadelor anterioare pentru a determina valoarea producției. Astfel, în determinarea valorii PIB real în anii 1 și 2 am fi putut utiliza prețurile anului 2. Dacă procedăm astfel, PIB real în anul 1



va fi  $1.850 \$ \times 1 \text{ milion PC} + 17 \$ \times 45 \text{ milioane CD} = 2.700 \text{ de milioane } \$$ . Utilizând prețurile anului 2, creșterea PIB real din anul 1 în anul 2 va fi  $(2.985 - 2.700)/2.700 = 10,6\%$ .

Pentru a calcula indicele cu ponderi în lanț pentru PIB real, folosim media celor două creșteri estimate, adică  $10,9\%$ . Dacă stabilim indicele PIB în anul 1 ca fiind egal cu 100, PIB real din anul 2 va fi 110,9.

TABELUL 23.4

## Calculul PIB

| An                                                                          | Prețuri PC-uri | Cantitate PC-uri | Prețuri CD-uri | Cantitate CD-uri |
|-----------------------------------------------------------------------------|----------------|------------------|----------------|------------------|
| 1                                                                           | 1.800 \$       | 1 milion         | 15 \$          | 50 milioane      |
| 2                                                                           | 1.850 \$       | 1,2 milioane     | 17 \$          | 45 milioane      |
| 3                                                                           | 1.800 \$       | 1,5 milioane     | 18 \$          | 40 milioane      |
| PIB nominal în anul 1 = valoarea PC-urilor + valoarea CD-urilor             |                |                  |                |                  |
| = $1.800 \$ \times 1 \text{ milion} + 15 \$ \times 50 \text{ milioane}$     |                |                  |                |                  |
| = 2.550 milioane \$                                                         |                |                  |                |                  |
| PIB nominal în anul 2 = valoarea PC-urilor + valoarea CD-urilor             |                |                  |                |                  |
| = $1.850 \$ \times 1,2 \text{ milioane} + 17 \$ \times 45 \text{ milioane}$ |                |                  |                |                  |
| = 2.985 milioane \$                                                         |                |                  |                |                  |
| PIB nominal în anul 3 = valoarea PC-urilor + valoarea CD-urilor             |                |                  |                |                  |
| = $1.800 \$ \times 1,5 \text{ milioane} + 18 \$ \times 40 \text{ milioane}$ |                |                  |                |                  |
| = 3.420 milioane \$                                                         |                |                  |                |                  |

## Tehnologia informației și macroeconomia

O trăsătură distinctivă a macroeconomiei este accentul pus pe măsurarea performanței agregate a economiei. În loc să se concentreze pe anumite sectoare și industrii ale economiei, cum ar fi industria construcțiilor de automobile sau sectorul imobiliar, macroeconomii studiază evoluția PIB, un indicator al activității economice de ansamblu. În mod similar, macroeconomii folosesc IPC, un indicator care cumulează prețurile a mii de bunuri și servicii și nu prețurile individuale ale locuințelor sau automobilelor. În această perspectivă de ansamblu ridică unele probleme.

Ce se întâmplă atunci când evoluția întregii economii este determinată de un singur sector sau atunci când există sectoare care progresează (sau regresază) în modalități care nu sunt specifice restului economiei? Poate o perspectivă macroeconomică, ca cea din 1990, a acestor probleme este o imagine eronată asupra întregii economii? Fluctuațiile din industria de înaltă tehnologie IT și cele non-IT devin relevante pentru între-

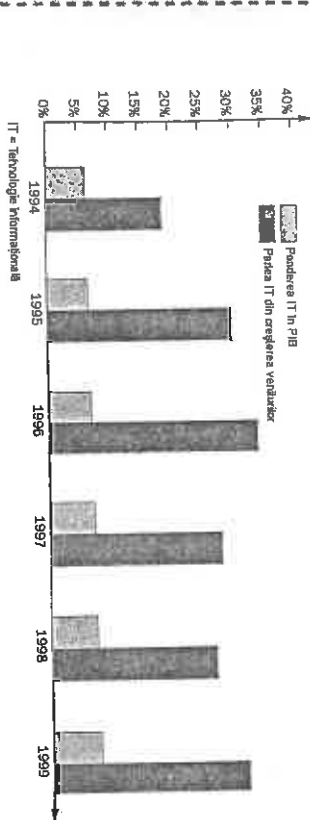
Potem calcula PIB real pentru anul 3 în același mod, utilizând prețurile din anul 2 și 3. Dacă utilizăm prețurile anului 2, creșterea PIB real din anul 2 în anul 3 va fi de  $(3.455 - 2.985)/2.985 = 15,7\%$ . Dacă folosim prețurile anului 3, creșterea va fi de  $(3.420 - 2.970)/2.970 = 15,2\%$ . Media celor două creșteri estimate este de  $15,5\%$ . Deoarece indicele anului 2 al PIB real a fost de 110,9, valoarea sa pentru anul 3 va fi cu  $15,5\%$  mai mare sau de 128 (110,9 înmulțit cu 1,155).

## e - STUDIUL DE CAZ



legerea funcționării economiei americane în ultimii ani. Este posibil ca evoluția pozitivă din anii 1990 a sectorului IT și apoi căderea înregistrată în 2001 să fi distorsionat performanța economică de ansamblu?

Pe lângă parcursul anilor 1990, SUA au cunoscut o expansiune economică puternică, marcată de creșterea veniturilor și scăderea șomajului. În același timp înflația a rămas la cote reduse. Nu există nici o îndoială în legătură cu rolul pe care sectorul IT l-a jucat în aceste evoluții. Producția și ocuparea forței de muncă în sectorul IT au crescut rapid, iar prețurile la produsele acestuia (cum ar fi calculatoarele personale și telefoanele mobile) s-au redus considerabil. Evaluarea hoarsă asupra economiei SUA poate fi distorsionată dacă evoluțiile favorabile din sectorul IT maschează trăsăturile specifice economiei în ansamblu. Reducerea de prețuri din acest sector s-a compensat în creșterile prețurilor din restul economiei. Dacă diferențele IT și cele non-IT cunosc evoluții economice diferite

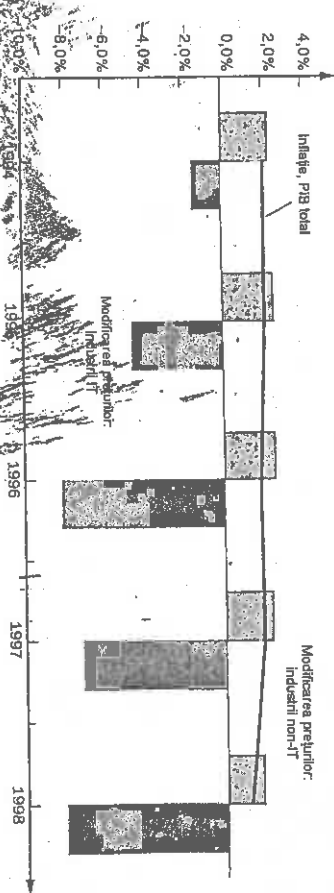


Capitolul 23 Tinte macroeconomice. Evaluări cantitative

indicatori precum PIB și nivelul general al inflației pot ilustra o imagine eronată a stării de sănătate a economiei.

Un raport al Departamentului Comerțului din SUA, *Digital economy 2000* (<http://www.esa.doc.gov/de2k.htm>), oferă evaluări cu privire la contribuțiile pe care sectoarele IT au avut-o la PIB sau la evoluția inflației. Datele de mai jos arată faptul că ponderea producției IT în PIB total a crescut în a doua jumătate a anilor 1990, dar chiar și în 1999 reprezenta mai puțin de 10% din întreaga economie. Cu toate acestea, Departamentul Comerțului a estimat că de mult din creșterea totală a veniturilor a fost determinată de sectorul IT, rezultatele ilustrând o contribuție mai mare de 10%. De fapt, între 1994 și 1999 sectorul IT a determinat mai mult de 30% din creșterea veniturilor, chiar dacă a reprezentat numai 7% din PIB.

La nivelul inflației, sectorul IT a avut de asemenea o influență considerabilă asupra valorilor agregate. Între 1994 și 1998 prețurile în sectoarele non-IT au scăzut în medie cu 2,3% anual, în sectorul IT însă prețurile au scăzut în medie cu 5,0% anual. Aceste reduceri ale prețurilor din domeniul IT au determinat scăderea inflației generale în acest interval de timp la numai 1,8% anual (vezi figura de mai jos).



Perspectiva macroeconomică, ce se concentrează asupra performanței economice de ansamblu, este importantă pentru a înțelege subiecte economice importante precum creșterea economică pe termen lung sau fluctuațiile activității pe termen scurt. În cazul fluctuațiilor, spre exemplu, vom vedea în partea a treia că există perioade în care aproape toate industriile sunt în expansiune economică sau perioade în care aproape toate își reduc producția și ocuparea forței de muncă. De asemenea, vom vedea că există perioade în care majoritatea prețurilor sunt în creștere rapidă. Este firesc, în astfel de situații, să ne concentrăm asupra unor indicatori precum PIB sau inflația de ansamblu, care oferă informații relevante cu privire la tendințele generale ale economiei. Însă macroeconomii trebuie să fie atenți la situațiile în care indicatorii agregati pot transmite informații eronate. Ori de câte ori economia traversează perioade de schimbări majore, trecerea de la agricultură la industrie, apărarea automobilului, iar în prezent creșterea sectorului IT, indicatorii agregati pot adeseori să mascheze situațiile particulare din diferitele sectoare ale economiei.

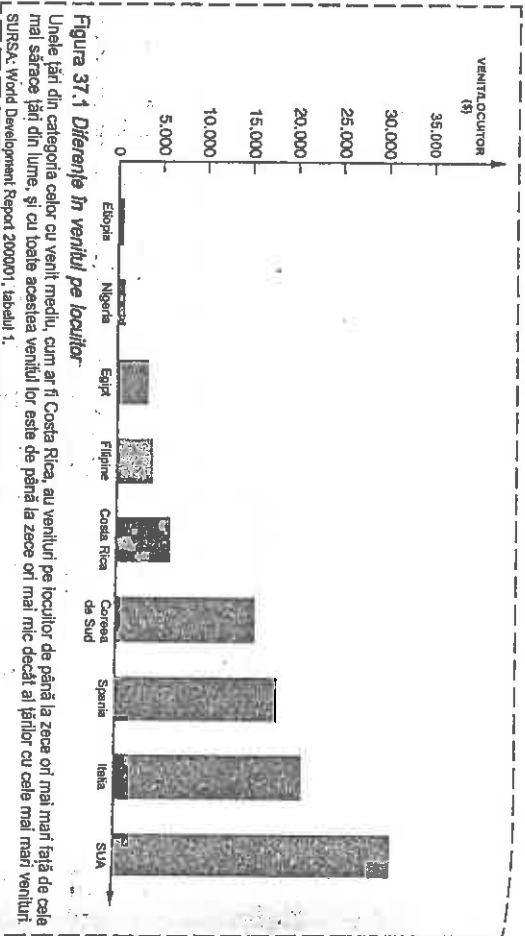
# Dezvoltare și tranziție

## Întrebări-cheie

1. În ce măsură, cu excepția sărăciei, se deosebesc țările în dezvoltare de SUA, Japonia și țările Europei de Vest?
2. Care a fost, în ultima jumătate a secolului al XX-lea, evoluția diferențelor între țările în dezvoltare? Care sunt principalele cauze ale creșterii economice în țările în dezvoltare? Care sunt politicile care pot fi promovate în vederea creșterii nivelului de trai? Ce politici au aplicat țările care au cea mai bună poziție? Care sunt strategiile alternative ale dezvoltării?
3. Ce pot face țările dezvoltate pentru a ajuta țările în dezvoltare? Ce reprezintă globalizarea și de ce atât de multe persoane sunt sceptice în legătură cu această globalizare?
4. Care au fost factorii care au provocat crizele financiare din 1997-1998? Ce politici au adoptat recesiunea din țările Asiei de Est și de ce au fost promovate acestea?
5. Cum erau alocate resursele în cadrul sistemului comunist?
6. Care a fost experiența fostelor țări comuniste în tranziția la economia de piață? Care au fost principalele două strategii ale tranziției?

În fiecare an mii de mexicani își riscă viața pentru a pătrunde în SUA. Explicația este simplă: aceștia încearcă să găsească un trai mai bun. În SUA, o familie alcătuită din patru persoane se consideră a fi în sărăcie – dispunând de un venit insuficient pentru un nivel minim de trai – dacă venitul acesteia este mai mic de 17.761 \$. Acest venit este aproape egal cu media veniturilor unei familii de patru persoane din Mexic! Venitul mediu pe locuitor în Mexic reprezintă 1/8 din cel existent în SUA. Salariul minim în SUA este în prezent de 5 \$ pe oră, în multe țări în dezvoltare, lucrătorii primesc numai 1 \$ pe zi. Figura 37.1 ilustrează diferențele enorme ale veniturilor pe locuitor dintre țările dezvoltate, cum ar fi SUA sau Italia, și țările mai puțin dezvoltate, cum ar fi Etiopia sau Nigeria. Aceste țări mai puțin dezvoltate sunt adeseori denumite *țări ale Lumii a Treia*, iar uneori *țări în dezvoltare*. Din nefericire, multe ținte aceste țări cu venituri reduse nu s-au dezvoltat și unele chiar au involuat, venitul pe locuitor scăzându-se în prezent, în unele cazuri, cu până la 40% în ultimii 40 de ani.

Un alt grup de țări se diferențiază semnificativ de țările dezvoltate. Acestea sunt așa-numitele *economii în tranziție* – în tranziție de la comunism la un sistem de piață. Figura 37.2 ilustrează evoluția acestora. În principal a Rusiei, în ultimii zece ani. Ca rezultat al deficiențelor sistemului economic comunist și cu sprijinul SUA și al altor țări dezvoltate, populația acestor țări a considerat că tranziția la un sistem de piață va pune la creșterea nivelului de trai. Însă în multe situații tranziția nu a generat încă rezultatele promise, iar unele rezultate au fost chiar dezastroase. În Rusia venitul s-a redus aproape la jumătate, iar ponderea populației aflate în pragul sărăciei (un nivel de 4 \$ zilnic) a crescut de la 2% la peste 40%. Numai o foarte mică parte a rușilor s-a îmbogățit, iar și mai puțin se pot declara ca fiind foarte bogati. Există numeroase magazine Merceries pe străzile Rusiei și din ce în ce mai mulți ruși își petrec vacanțele în cele mai scumpe stațiuni din lume. Însă majoritatea populației a înregistrat o scădere a nivelului de trai. În unele țări ale fostei Uniuni Sovietice situația este și mai dificilă. În Republica Georgia, spre exemplu, veniturile au scăzut cu 75%.



Au existat însă și excepții, și una dintre acestea este China. China este țara cu cea mai numeroasă populație din lume, însă cu jumătate de secol în urmă era una dintre cele mai sărace. În ultimele două decenii, ca a început un proces de tranziție la o economie de piață. În acest interval de timp, veniturile au crescut – creșterea medie a fost de 10,4% în ultimii zece ani, iar rata sărăciei (definită ca pondere a populației care câștigă mai puțin de 1 \$ zilnic) a scăzut de la 80% la 12%.

Acest capitol studiază problemele dezvoltării economice și ale tranziției. Vom vedea că o mare parte a provocărilor cu care se confruntă economiile în dezvoltare și cele în tranziție este legată de procesul care a determinat integrarea economică internațională. Acest proces, denumit globalizare, a creat oportunități pentru anumite țări, însă a fost și o sursă de împotrivire și chiar conflict.

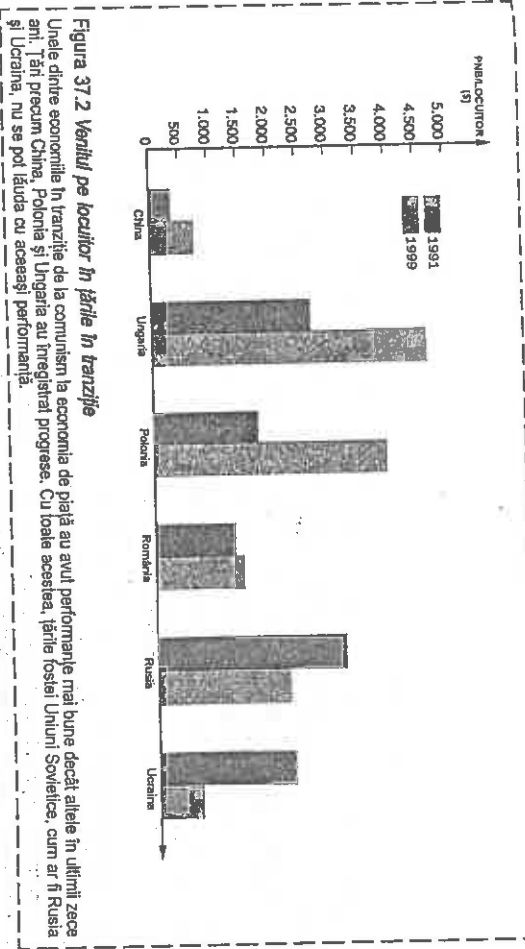
**Dezvoltarea**

Tei pătruni din populația mondială trăiesc în țările puțin dezvoltate (TPD). Statisticile nu pot să surprindă integral implicațiile tranziției într-o astfel de țară, însă pot furniza un punct de pornire. În SUA, spre exemplu, speranța de viață la naștere este de aproximativ 77 de ani. În Peru, același indicator este de 65 de ani, în India, de 63 de ani, iar în Nigeria, de 52 de ani. În SUA, la fiecare 1.000 de nou-născuți, 7 copii mor; în Brazilia, 57; în Pakistan, 95; în Etiopia, 122. Americanii mediu încheie 12 ani de școlarizare, în timp ce japanezii, chinezii și indonezienii, 11 ani, iar românii, 10 ani. Un african absoarbe numai 5 ani de școlarizare. Indicații

o populație de 3,5 ori mai mare decât a SUA, are un PIB de 1/5 față de cel al SUA. Această înseamnă că, în prezent, venitul pe locuitor în India este de aproximativ 5% față de cel din SUA.

Statisticile se corelează unele cu celelalte, ilustrând un cerc vicios. Slaba educație sau lipsa acesteia, subnutriția și o stare precară de sănătate reduc productivitatea și, astfel, veniturile. În condițiile unor venituri reduse, locuitorii din TPD nu își pot permite accesul la educație, o mai bună alimentație sau o mai bună îngrijire a sănătății. Viața este grea în TPD. În multe țări din Africa, alături de standard de viață este dezastru, populația a crescut mai repede decât venitul național, astfel încât venitul pe locuitor s-a redus. Boli cum ar fi SIDA au făcut travagii în Africa și amenință restul țărilor în dezvoltare, înăbușându-le și mai mult lucrurile. Unele țări, cum ar fi Zambia, au înregistrat o scădere a speranței medii de viață la naștere de zece ani în ultima decadă. Mai mult, de un sfert din populația Africii de Sud este infectată cu virusul HIV.

Națiunile Unite și Banca Mondială (creată la inițiativa țărilor dezvoltate după Al Doilea Război Mondial pentru acordarea de credite TPD) clasifică țările în trei categorii: țări cu venituri reduse, cu un PIB pe locuitor la nivelul anului 1994 mai mic de 725 \$; țări cu venituri ridicate, cu PIB/locuitor peste 8.955 \$; țări cu venit mediu, PIB/locuitor fiind situat între aceste două extreme. Țările cu venituri reduse sunt TPD. Țările cu venituri ridicate sunt țări dezvoltate. Deoarece la baza veniturilor ridicate ale acestor țări se află procesul de industrializare, acestea se bazează pe sectorul industrial, în contrast cu cele cu venituri reduse care sunt în cea mai mare parte agricole.



distanță, se află SUA, o țară cu un venit pe locuitor de 34.620 \$, și Haiti, cu același indicator la nivelul de 480 \$.

Decalajul dintre țările cu venituri ridicate, respectiv cele din Europa de Vest, SUA, Canada, Japonia, Australia și Noua Zeelandă, s-a redus semnificativ în ultimii 100 de ani, însă nu același lucru s-a întâmplat cu decalajul dintre țările cu venituri ridicate și cele cu venituri reduse. Cu toate acestea, există semne că o schimbare este posibilă. Unele țări au înregistrat progrese notabile în ultimii ani. În primul rând, mai multe țări au evoluat din zona TPD în cea a țărilor cu venituri medii. Acestea sunt cunoscute sub denumirea de țări non-industrializate, pe scurt TINI. În rândul acestora se includ: Coreea de Sud, Taiwan, Singapore și Hong Kong. În cei treizeci de ani de după Războiul din Coreea, spre exemplu, Coreea de Sud a trecut din categoria țărilor înapoiate în cea a țărilor cu venituri medii. Japonia, în schimb, a devenit o țară cu venituri ridicate. Coreea de Nord, în schimb, a rămas în zona TPD.

În al doilea rând, au existat progrese înregistrate în cadrul grupului TPD. La începutul anilor 1960, centrele de cercetare în domeniul agriculturii din întreaga lume (finanțate în principal de Fundația Rockefeller) au creat noi tipuri de semințe, care în condiții normale determină creșterea producției la hectar. Introducerea acestor noi soiuri, însoțită de progresul la nivelul practicilor în domeniul agricol, a dus la creșterea nivelului de producție. India, spre exemplu, a reușit să producă suficiente alimente pentru a hrăni populația, iar în prezent, din când în când, India exportă și altor țări.

**Obiectivele Băncii Mondiale privind dezvoltarea**

Banka Mondială a stabilit obiective pentru reducerea sărăciei, îmbunătățirea educației, îmbunătățirea sănătății infantile și realizarea altor indicatori ai dezvoltării și îmbunătățirii nivelului de trai. Aceste obiective pot fi găsite la adresa <http://developmentbank.org>.



În al treilea rând, chiar și cele mai pesimiste statistici cu privire la speranța de viață la naștere – 57 de ani în Bangladesh și 52 de ani în Africa Subsahariană (față de 77 de ani în SUA) – reprezintă progrese pentru multe dintre țări. Însă aceste progrese au și o latură negativă în unele țări: o explozie demografică care ne amintește de cogenul malhian. Malthus și-a închipuit o lume în care creșterea populației depășește creșterea rezervelor alimentare. În Kenya, la începutul anilor 1980, îmbunătățirea stării de sănătate a permis creșterea populației la 4,1% anual, ceea ce implica dublarea populației la fiecare 17 ani, în timp ce producția a crescut cu numai 1,9% anual. Creșterile producției nu reușesc să țină pasul cu creșterea veniturilor în condițiile în care populația crește mai repede.

Anii 1980 au fost o perioadă dificilă pentru multe țări sărace, așa cum se arată în figura 37.3. Spre exemplu, Africa Subsahariană a stagnat în ultimii 25 de ani. Însă în anii 1980 venitul pe locuitor a scăzut cu 1,2% anual. Venitul pe locuitor în America Latină crescuse într-un ritm mediu de 2% pe an în cei 25 de ani anteriori. În anul 1980 venitul pe locuitor a scăzut cu 0,3% anual. Prima parte a anilor 1990 a readus speranța. Multe țări din America Latină au trecut la un regim democratic, și-au reformtat economiile și au înregistrat creșteri economice, însă una de scurtă durată. O criză financiară globală declanșată în Asia de Est în iulie 1997 a cuprins în cele din urmă întreaga spectru al țărilor în dezvoltare, conducând la o perioadă de recesiune în aceste țări, din care încearcă în prezent să iasă.

### Viața în țările puțin dezvoltate

Deși există diferențe mari între TPD și țările dezvoltate, se manifestă decalaje și între țările care fac parte din grupul TPD. Cea mai mare țară din acest grup, China, are un guvern comunist. A doua ca mărime, India, are un guvern socialist, dar este și cea mai mare democrație din lume. Nivelul de alfabetizare din Costa Rica se poate compara cu cel al țărilor dezvoltate, în timp ce mai mult de jumătate din populația adultă din Africa Subsahariană este analafetă. Generalizările privitoare la TPD sunt însă periculoase. Cu toate acestea, există anumite concluzii care se verifică pentru cea mai mare parte a țărilor incluse în grupul TPD.

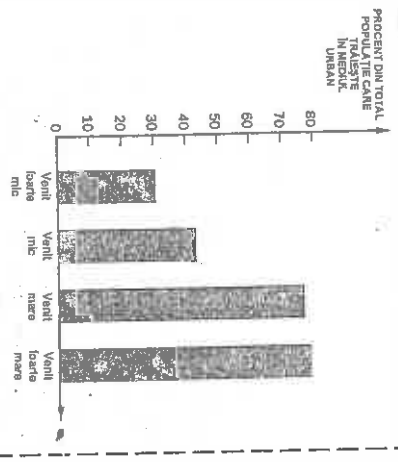
Tabelul 37.1 sintetizează una dintre cele mai importante dimensiuni ale nivelului de trai, comparând situația SUA, o țară cu un venit ridicat, cu cea a Mexicului (vecinul din sud al SUA), o țară cu un venit mediu, și a Indiei, o țară cu un venit mic.

Venitul și speranța de viață la naștere sunt de regulă reduse în TPD. O mare parte a populației trăiește în mediul rural și este implicată în muncile agricole. Lipsa utilităților moderne, cum ar fi tractoarele, face ca suprafețele de pământ lucrate să fie de mici dimensiuni (un hectar sau două, comparativ cu mai mult de 100 ha în SUA). În multe situații, oamenii le lipesc resursele pentru a putea achiziționa factori de producție care să genereze creșterea productivității, cum ar fi îngrășămintele și pesticidele; în medie, aceste țări utilizează mai puțin de jumătate din cantitatea de îngrășămintă folosită pe

hectar în țările industrializate. În multe țări, cei mai mulți fermieri nu au pământ, lucrând pământul arendașilor și încheind acorduri de împărțire a recoltei, arendașul obținând jumătate din aceasta. În câteva dintre țările care au aplicat politici de reformă funciară, pământul a fost redistribuit țăranilor. Aceste reforme sunt un precursor al creșterii economice impulsionate din Taiwan și Japonia. În alte țări, cum ar fi Filipine și Peru, reformele funciare au fost numai în parte reușite.

În ultimii 50 de ani, cele mai multe TPD au trecut la o urbanizare treptată (figura 37.4). Cei care trăiesc în orașe se bucură de un nivel de trai mai ridicat, inclusiv de acces la o educație mai bună și servicii de sănătate. Diferențele majore dintre sat și oraș i-au determinat pe unii să denunțeze aceste țări economii duale. Deși există mari decalaje de venit între oraș și sat, există decalaje și în interiorul orașelor. Lucrătorii guvernamentali sau cei din industria prelucrătoare câștigând de câteva ori peste nivelul venitului mediu. Aceste salarii ridicate atrag forța de muncă din sectorul rural, ceea ce generează adesea creșterea ratei șomajului în mediul urban. În unele orașe, aceste rate sunt de peste 20%.

O parte din sărăcia TPD este generată de lipsa resurselor. Aceste țări dispun de mai puțin capital fizic pe locuitor și de mai puțin capital uman, rata de alfabetizare fiind mai ridicată, iar numărul mediu de ani de școlarizare mai redus. Nivelurile reduse ale capitalului fizic pe locuitor nu sunt rezultatul ratelor reduse ale economisirii – de fapt, ratele economisirii în cele mai multe TPD sunt considerabil mai ridicate decât cele din SUA (figura 37.5). Ratele mai ridicate ale creșterii populației necesită un nivel ridicat al economiilor pentru a rămâne la același nivel.



**Figura 37.4 Gradul de urbanizare**  
Ponderele populației care trăiește în zonele urbane tinde să fie mai ridicată în țările dezvoltate decât în TPD.  
Sursa: World Development Report 2000/01, tabelul 2.

Ratele ridicate ale creșterii populației au și un alt efect. Aceștia au crescut enorm proporția celor tineri care depind de alții pentru obținerea veniturilor. Ratele ridicate au făcut ca sarcina ridicării nivelului educațional să devină și mai dificilă. Se manifestă un cerc vicios. În general, femeile mai puțin educate tind să aibă mai mulți copii. Aceasta se întâmplă atât pentru că există o probabilitate mai redusă ca acestea să se informeze în legătură cu activitățile de planificare familială, cât și din cauza costurilor de oportunitate reduse ale unui nou copil – se renunță la un venit mic. Dacă nivelurile educaționale pot fi

**TABELUL 37.1**

### Nivelul de trai în SUA, Mexic și India

| Indicator                                                            | SUA    | Mexic | India |
|----------------------------------------------------------------------|--------|-------|-------|
| PIB/locuitor (\$)                                                    | 30.600 | 4.400 | 450   |
| Speranța de viață (ani)                                              | 77     | 72    | 63    |
| Agrocultura ca pondere în PIB (%)                                    | 2      | 5     | 28    |
| Consumul de energie pe locuitor (kilograme de petrol sau echivalent) | 8.076  | 1.501 | 479   |
| Rata medie anuală a înălței (deținatori PIB, 1990-1999)              | 1,8    | 19,3  | 8,6   |
| Rata medie anuală a creșterii populației (%)                         | 1      | 1,8   | 1,8   |
| Rata mortalității infantile (la 1.000 nou-născuți vii)               | 7      | 30    | 70    |
| Rata mortalității materilor (la 100.000 nou-născuți vii)             | 8      | 48    | 410   |
| Populația urbană (% din total)                                       | 77     | 74    | 28    |
| Aparate TV (la 1.000 de locuitori)                                   | 847    | 261   | 69    |
| Calitatea vieții (pe baza PIB și mortalității infantile)             | 458,6  | 47    | 2,7   |

**Figura 37.3 Ratele creșterii veniturilor pe locuitor**  
Anii 1980 au fost o perioadă dificilă pentru multe țări sărace, așa cum se arată în figura 37.3. Spre exemplu, Africa Subsahariană a stagnat în ultimii 25 de ani. Însă în anii 1980 venitul pe locuitor a scăzut cu 1,2% anual. Venitul pe locuitor în America Latină crescuse într-un ritm mediu de 2% pe an în cei 25 de ani anteriori. În anul 1980 venitul pe locuitor a scăzut cu 0,3% anual. Prima parte a anilor 1990 a readus speranța. Multe țări din America Latină au trecut la un regim democratic, și-au reformtat economiile și au înregistrat creșteri economice, însă una de scurtă durată. O criză financiară globală declanșată în Asia de Est în iulie 1997 a cuprins în cele din urmă întreaga spectru al țărilor în dezvoltare, conducând la o perioadă de recesiune în aceste țări, din care încearcă în prezent să iasă.



20

•

10

100

10

- 99

1. 2000

1. 1. 1.

Unit

10

- **?**

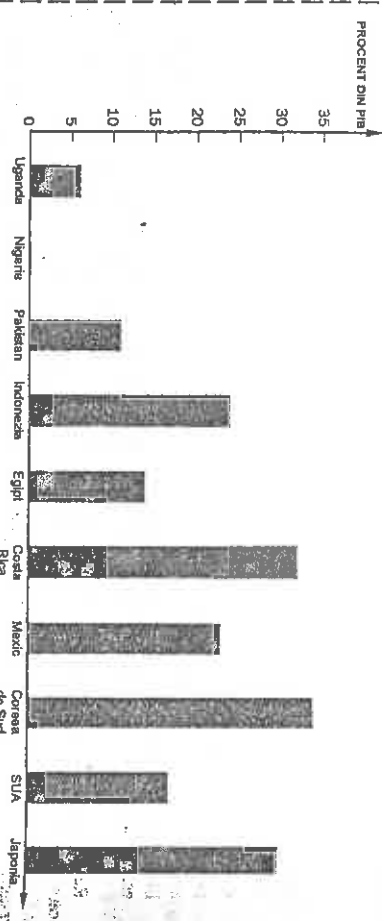
1

12

•

*Journal of Management Education*

החל



**Figura 37.5 Ratele de economisire**  
Ratele de economisire în multe ȚPD tind să fie mai ridicate decât în SUA, deși în unele situații nu sunt la nivelul unor țări industrializate cum ar fi Japonia.  
Sursa: World Development Report 2000/01, tabelul 13.

produce. De multe ori, firmele internaționale ajută la creșterea eficienței acestora. Spre exemplu, lanțul de magazine de îmbrăcăminte Benetton a dezvoltat tehnici de producție care combină producția de serie cu o rapidă adaptare a stilului și culorii. În acest mod, firma este capabilă să profite de salariile reduse din ȚPD, obținând în aceste țări cea mai mare parte a producției.

În cele din urmă, creșterea prin exporturi a facilitat transferul de tehnologie avansată. Producătorii care exportă în țările dezvoltate nu numai că intră în concurență cu producătorii din aceste țări, dar învață să adopte standardele acestora și tehnice de producție. Aceștia ajung să înțeleagă, spre exemplu, de ce rapiditatea și calitatea producției sunt importante.

**Promovarea egalitarismului.** Un alt aspect distinct al strategiei de dezvoltare a țărilor din Asia de Est este accentul pus pe egalitate. Exemple ale acestor politici egalitariste sunt programul din Singapore privind proprietatea asupra apartamentelor, furnizarea universală a educației primare și secundare, inclusiv pentru femei, precum și programele de redistribuire a fondului financiar, considerate precursore ale creșterii economice în țări precum Taiwan și Japonia. În multe dintre aceste țări, guvernul a încercat să reducă inegalitatea salarilor și să descurajeze consumul exagerat al celor bogati. Aceste țări au demonstrat că este posibil să existe rate ridicate de economisire și în absența sistemului operativ și a înegalităților flagrante promovate de regimurile comuniste. Măsurile egalitariste au promovat în cele din urmă creșterea economică. Reformele financiare au avut ca rezultat creșterea productivității și a competitivității sistemului de

împărțire a recoltei practicat anterior a avut ca rezultat reducerea cu 50% a impozitului pe produse. Nivelurile educaționale ridicate au dus la creșterea în mod direct a productivității și au facilitat transferul și prelucrarea tehnologiilor avansate. Mai multă educație pentru femei este asociată unui număr mai mic de copii și, astfel, reducerii ratelor de creștere a populației.

### Succesul Asiei de Est



Elementele fundamentale ale programului includ stabilirea macroeconomică, ratele ridicate ale economisirii și investițiilor, investiția în educație și tehnologie, precum și stabilitatea politică și socială. Guvernele au urmărit politici orientate către piață, care au încurajat economisirea și investițiile. Strategile de creștere au vizat dezvoltarea prin exporturi. A fost stimulat egalitarismul.

### Strategii alternative de dezvoltare

Strategiile de dezvoltare promovate de țările Asiei de Est comparatează puternic cu cele promovate în cea mai mare parte a jumii secolului XX. În țările din Asia de Est, în timp ce țările din Asia de Est au avut ca rezultat creșterea productivității și a competitivității sistemului de

strategie. Aunui când țările în dezvoltare și-au dobândit viteza ridicată, așa cum sugera teoria avântului comparativ, în realitate, de prea multe ori, lucrătorii cu productivitate redusă au intrat direct în sonaj. De multe ori, politicile care vizau stabilizarea macroeconomică erau însoțite de rate ridicate ale dobânzilor, astfel încât investițiile de creare a unor noi locuri de muncă erau inhibate.

La jumătatea anilor 1990 a devenit din ce în ce mai evident faptul că nici una dintre extreme – consensul de la Washington sau planificarea dominată de guvern – nu a furnizat soluția potrivită. Succesul țărilor din Asia de Est, chiar după ce luăm în considerare efectele negative ale crizei financiare din 1997-1998, stă în opoziție clară cu experiența țărilor care au încercat una dintre cele două variante extreme amintite. Țările Asiei de Est au avut mai mult succes nu numai în a genera creștere economică, ci și în a reduce sărăcia. Piețele erau plătute în centrul dezvoltării economice, însă guvernul îi revenea un rol important în încercarea de a canaliza schimbarea și de a ajuta la mai buna funcționare a piețelor, de a transforma societatea și economia prin educație și tehnologie și de a reglementa economia, astfel încât aceasta să funcționeze mai bine. O mare atenție a fost acordată depozitului modalităților de a face piața să funcționeze mai bine și încercării de a avea un guvern cu performanțe economice cât mai bune.

S-a ajuns la concluzia că există o multitudine de strategii care pot promova creșterea economică – și nu o rețetă valabilă în toate economiile – deși probabil că există mai multe drumuri către eșec decât către succes. Succesul din Malaezia și Singapore s-a bazat în mare parte pe așezarea investițiilor străine directe, care aduc capital, tehnologii, cunoștințe și acces pe piețele externe. (Singapore a reușit să atragă mai multe investiții străine decât India, în pofida diferenței uriașe dintre populațiile celor două țări.) În schimb, creșterea Coreei de Sud a fost fundamentată pe propriile firme, care au fost încurajate și dezvoltate până la punctul în care au fost capabile să facă față concurenței internaționale. Economia Coreei de Sud a fost centrată pe un număr redus de firme de mari dimensiuni, a Taiwanului pe un număr mare de firme de mici dimensiuni. China, așa cum am văzut, a rimat o strategie total diferită, încurajând alianțele firmelor interne cu firme străine, precum și crearea de noi firme de către autoritățile de la nivelul orașelor și statelor – o combinație de firme private și de stat specifică Chinei.

Politicile bazate pe consensul de la Washington, deși au corectat problemele anterioare ale orașelor, bazele pe dominația excesivă a statului în economie, au subestimat rolul guvernului în construcția instituțională care asigură funcționarea economiei de piață, spre exemplu la sistemului legal care asigură respectarea

destinație cu productivitate redusă către cele cu productivitate ridicată, așa cum sugera teoria avântului comparativ, în realitate, de prea multe ori, lucrătorii cu productivitate redusă au intrat direct în sonaj. De multe ori, politicile care vizau stabilizarea macroeconomică erau însoțite de rate ridicate ale dobânzilor, astfel încât investițiile de creare a unor noi locuri de muncă erau inhibate.

La jumătatea anilor 1990 a devenit din ce în ce mai evident faptul că nici una dintre extreme – consensul de la Washington sau planificarea dominată de guvern – nu a furnizat soluția potrivită. Succesul țărilor din Asia de Est, chiar după ce luăm în considerare efectele negative ale crizei financiare din 1997-1998, stă în opoziție clară cu experiența țărilor care au încercat una dintre cele două variante extreme amintite. Țările Asiei de Est au avut mai mult succes nu numai în a genera creștere economică, ci și în a reduce sărăcia. Piețele erau plătute în centrul dezvoltării economice, însă guvernul îi revenea un rol important în încercarea de a canaliza schimbarea și de a ajuta la mai buna funcționare a piețelor, de a transforma societatea și economia prin educație și tehnologie și de a reglementa economia, astfel încât aceasta să funcționeze mai bine. O mare atenție a fost acordată depozitului modalităților de a face piața să funcționeze mai bine și încercării de a avea un guvern cu performanțe economice cât mai bune.

S-a ajuns la concluzia că există o multitudine de strategii care pot promova creșterea economică – și nu o rețetă valabilă în toate economiile – deși probabil că există mai multe drumuri către eșec decât către succes. Succesul din Malaezia și Singapore s-a bazat în mare parte pe așezarea investițiilor străine directe, care aduc capital, tehnologii, cunoștințe și acces pe piețele externe. (Singapore a reușit să atragă mai multe investiții străine decât India, în pofida diferenței uriașe dintre populațiile celor două țări.) În schimb, creșterea Coreei de Sud a fost fundamentată pe propriile firme, care au fost încurajate și dezvoltate până la punctul în care au fost capabile să facă față concurenței internaționale. Economia Coreei de Sud a fost centrată pe un număr redus de firme de mari dimensiuni, a Taiwanului pe un număr mare de firme de mici dimensiuni. China, așa cum am văzut, a rimat o strategie total diferită, încurajând alianțele firmelor interne cu firme străine, precum și crearea de noi firme de către autoritățile de la nivelul orașelor și statelor – o combinație de firme private și de stat specifică Chinei. Politicile bazate pe consensul de la Washington, deși au corectat problemele anterioare ale orașelor, bazele pe dominația excesivă a statului în economie, au subestimat rolul guvernului în construcția instituțională care asigură funcționarea economiei de piață, spre exemplu la sistemului legal care asigură respectarea

contractelor, a sistemului financiar care oferă credite industriilor nou-create sau aflate în expansiune, precum și a unui sistem educațional care determină creșterea productivității individuale și care permite populației să trăiască într-o economie de piață modernă.

## Dezvoltarea și ajutorul din străinătate

În timp ce țările din Asia de Est au fost capabile să economisească suficient pentru a demara investiții, economiile sărace din restul lumii nu au fost capabile de aceeași performanță. În țările în dezvoltare este împărțită ideea că țările dezvoltate acordă prea puțină asistență, iar atunci când aceasta există, este constatăată prin impunerea prea multor condiții – submințind democrațiile din țările în dezvoltare prin dictarea elementelor fundamentale ale politicilor, ca o condiție pentru acordarea finanțării.

Asistența străină directă, mai ales din partea SUA, a scăzut în importanță. În 1999, asistența SUA, ca pondere în PIB, a fost mai mică decât a oricărei alte țări dezvoltate, iar în valoare absolută (în dolari) a fost devansată de sursele acordate de Franța, Germania și Japonia. Chiar și aceste informații nu oferă o imagine completă a situației, deoarece o parte disproporționat de mare a ajutorului SUA este canalizată către numai două țări: Israel și Egipt.

În prezent, piețele internaționale de capital sunt mult mai bine dezvoltate decât erau în urmă cu 50 de ani. Dacă circumstanțele sunt favorabile, țările care oferă un climat de afaceri favorabil, cum ar fi China, au putine probleme în atragerea de fonduri. Însă într-o conjunctură nefavorabilă – cum s-a întâmplat în timpul crizei financiare din 1997-1998 – chiar și cel mai bine gestionat economii în dezvoltare au dificultăți în atragerea de fonduri. În cea mai favorabilă conjunctură, țările cele mai sărace, mai ales din Africa, nu pot avea acces la sursele de finanțare private, astfel încât nevoia de asistență financiară este imensă. Pentru întregul grup al țărilor în dezvoltare este nevoie de asistență tehnică și ajutor, mai ales în domeniile în care interesul sectorului privat este extrem de redus, cum ar fi în educație și sănătate.

Există dezbateri în legătură cu eficiența asistenței. Au existat cazuri de succes, susținute atât de fundații private, cât și de guverne. Așa cum am văzut, realizarea unor randamente sporite la hecar s-a datorat în mare parte susținerii financiare acordate de Fundația Rockefeller. Dar au fost înregistrate și eșecuri. Ajutoarele sub formă de alimente pot să ducă la reducerea prețurilor produselor de pe piețele locale, afectându-i pe fermierii și descușcând producția internă. Unele proiecte de anvergură au fost criticate pentru faptul că dăunează mediului natural și determină migrații masive de populație.

producției pentru a permite achitarea dobânzilor la datorile contractate. Studiile statistice sugerează faptul că asistența acordată țărilor care au promovat politici economice coerente (cum ar fi stabilizarea macroeconomică și limitarea corupției) a fost eficientă.

## Globalizare și dezvoltare

După Al Doilea Război Mondial au fost depuse eforturi asidue pentru limitarea barierelor comerciale. Cu toate acestea, din punctul de vedere al țărilor în dezvoltare, agenda de liberalizare a conștientizat a fost dictată mai degrabă de interesele țărilor dezvoltate, care continuă să subvenționeze agricultura și să protejeze producția de textile, ceea ce face dificil pentru țările mai puțin dezvoltate să vândă o parte a bunurilor la care dețin avantaje comparative.

Aceste preocupări nu reprezintă decât o parte a instabilității generate de globalizare și instituțiile financiare internaționale care o susțin. Globalizarea este denumită acordată integrării crescânde a țărilor lumii – în mod deosebit la nivel comercial și al fluxurilor de capital – determinată de reducerea costurilor de transport și comunicație. Există trei instituții economice internaționale importante: Organizația Mondială a Comerțului (OMC), care oferă un cadru instituțional pentru acordurile comerciale internaționale și rezolvarea disputelor comerciale; FMI, creat pentru a asigura stabilitatea financiară globală, care oferă fonduri țărilor în momente de criză, dar care și-a extins obiectivele pentru a acorda asistență țărilor în dezvoltare și tranzit, și Banca Mondială, care promovează dezvoltarea și reducerea sărăciei în țările cu venituri reduse și în țările cu venituri medii.

## Perspectivă istorică asupra globalizării

Au existat numeroase discuții cu privire la globalizare, integrarea într-o măsură tot mai mare a economiilor din întreaga lume. Cel mai dramatic aspect al globalizării este creșterea comerțului, a exportului și importului. Însă există și alte laturi. Lucrătorii migrează dintr-o țară în alta, firmele multinaționale fac afaceri dincolo de frontierele naționale, miliarde de dolari sub forma capitalurilor circulă dintr-o țară în alta, iar ideile sunt transmise prin Internet în mod continuu.

Adesea se uită că lumea a mai trecut printr-un proces de globalizare. În deceniile de dinaintea Primului Război Mondial, comerțul a crescut semnificativ, iar capitalul a început să circule dintr-o țară în alta, iar ideile au fost transmise prin intermediul modului de viață.



## Comparație între diferite perspective asupra ajutorului din străinătate

Deși sprijinul SUA în favoarea ajutorului în străinătate este redus, în Europa de Vest a existat o mișcare care s-a bucurat de popularitate și care solicita reducerea datorilor țărilor sărace. Multe dintre acestea erau atât de împovărate de datorii încât, fără reducerea acestora, existau șanse speranțe de creștere economică; o mare parte din venitul acestor țări din export era direcționată către plata datorilor. În aceeași măsură pot fi acuzați și creditorii, care au acordat finanțare pentru proiecte care nu au generat câștigurile așteptate. În unele situații, mai ales în timpul Războiului Rece, guvernele din țările vestice și instituțiile financiare

Primul Război Mondial și Marea Criză au determinat încetinirea acestei evoluții. Deoarece economiile lumii au fost serios afectate economic la sfârșitul anilor 1920, acestea au început să apeleze la bariere comerciale spre a se proteja.

În prezent există temerea că se manifestă un nou val de opoziție față de globalizare – așa cum o dovădesc marșurile de protest de la Seattle, Washington, Praga sau Genova. Deși unii se opun globalizării ca urmare a pierderii locurilor de muncă, alții adoptă o poziție mult mai moralistă: aceștia privesc instaurarea globalizării ca pe un proces injust, țărilor bogate dăruind celor sărace să-și deschidă piețele, în timp ce primele își mențin protecția acordată firmelor interne. După ultima rundă de negocieri comerciale încheiată în 1994 (Runda Uruguay), regiunea cea mai săracă din lume, Africa Subsahariană, a rămas într-o poziție mai nefavorabilă, în timp ce SUA sau Europa a avut de câștigat.

Economiștii susțin faptul că liberalizarea comerțului permite fiecărei țări să câștige, pe măsură ce speculează avantajele comparative de care dispune. Chiar și liberalizarea unilaterală a piețelor va fi în beneficiul a celei țări, private în ansamblu. Însă unii indivizi pot să o ducă mai rău, iar aceștia nu vor fi compensați. Căștigarea modalităților necesare pentru ca toți să aibă de câștigat de pe urma reducerii barierelor comerciale poate duce la transformarea unei situații de conflict într-una de câștig, însă puține țări au reușit acest lucru.

În țările în dezvoltare sărace, problemele sunt și mai complicate. În aceste țări, raiele somaliene sunt război, spirital interpretândor ca fiind represiune, iar capitalul este în mare măsură în posesia unor persoane care

## PERSPECTIVA INTERNAȚIONALĂ



internaționale au împrumutat bani, știind că aceștia vor ajunge în conturi ale băncilor elvețiene; aici era vorba de concurență pentru a obține simpatia și loialitatea unor lideri corupți, cum ar fi Mobutu în Zair (în prezent Republica Democrată Congo) – în vederea respingerii sovieticilor – însă locuitorii acestor țări au fost cei care a trebuit să suporte în cele din urmă aceste datorii. Presiunile populare au determinat guvernele țărilor industrializate să se alăture Băncii Mondiale și FMI într-un program amplu de reducere a datorilor; numai în anul 2000, mai mult de 20 de țări au obținut scutirea de datorii în sumă de peste 20 de miliarde \$.

pierderea locurilor de muncă și la falimentul întreprinderilor, iar economiile nu sunt capabile să realizeze investițiile necesare pentru a putea beneficia de pe urma avantajelor comparative. Locurile de muncă sunt distruse într-un ritm mai rapid decât sunt create. Argumentul că economia în ansamblu are de câștigat este contestat: deși transferul forței de muncă dinsepe dă naștere la creșterea venitului național, trecerea forței de muncă din domeniile cu productivitate redusă în sfera de servicii nu poate genera decât reducerea venitului național. Pentru ca deschiderea comercială să ducă într-adevăr la creșterea veniturilor, ea trebuie să fie însoțită de alte măsuri care să ajute țărilor sărace să beneficieze de avantajele comparative.

Comerțul. Oficialii americani, recunoscând sprijinul timid pentru acordarea de ajutor în străinătate, subliniază adesea importanța comerțului. O perioadă, „comerțul nu ajută” devenise aproape un slogan. Acordarea accesului comercial pentru țările în dezvoltare la piețele SUA este o politică de tip câștig-câștig. Consumatorii americani au de câștigat, deoarece au la dispoziție o gamă mai largă de bunuri, la prețuri mai reduse. ITD au de câștigat în urma extinderii piețelor de desfacere. SUA practică un sistem de tratament preferențial pentru țările sărace, denumit sistem general de preferințe (SGP). Bineînțeles, ca întotdeauna în sfera comercială, unii producători americani și lucrătorii acestora se plâng de pierderea locurilor de muncă în urma concurenței care impune costuri de producție reduse. Așa cum am arătat în

capitolul 3, beneficiile totale de pe urma comerțului tind să depășească pierderile înregistrate de anumite grupuri. În multe situații însă, aceste interese particulare au de câștigat. Multe țări în dezvoltare constată că, deși își deschid piețele față de producția din SUA, acestea din urmă nu acordă privilegii echivalente, mai ales în agricultură și textile, sectoare care sunt de o importanță deosebită pentru țările în dezvoltare. Deși Uniunea Europeană nu se abate foarte mult de la această atitudine, a fost totuși de acord să elimine total barierele comerciale în relația cu țările cu venituri reduse la toate produsele, cu excepția armelor.

Deși la nivel mondial și la nivelul TPD globalizarea generează beneficii – am văzut modul în care creșterea din Asia de Est a fost stimulată de exporturi – dacă țările în dezvoltare nu vor fi convinse că globalizarea generează avantaje, opoziția față de acest fenomen va continua să se intensifice.

**Crizele financiare globale.** Neamul lumina față de globalizare, care a fost atât de elocvent manifestată în timpul protestelor din 1999 de la Măntăuș OMC de la Seattle, a fost în parte motivată de criza financiară globală care a început în iulie 1997 în Thailanda și care ulterior s-a extins în Coreea de Sud și Indonezia, înainte de a cuprinde Brazilia și Rusia. În cele din urmă, aproape fiecare țară în dezvoltare a fost afectată. La nivel global, a fost cea mai puternică criza economică de la Marea Criză. Cele mai afectate țări s-au resimțit puternic: PIB al Indoneziei a scăzut cu 16%, iar salariile reale au scăzut cu un sfert sau chiar mai mult.

În fiecare țară criza a avut anumite elemente comune: pe măsură ce investitorii și-au pierdut încrederea în economiile respective, și-au retras banii. Toate guvernele au încercat să evite deprecierea cursului de schimb sau deprecierea acestuia într-un timp mult prea rapid. Deoarece o mare parte a datoriei țării în dezvoltare este exprimată în dolari, deprecierea poate duce la creșterea poverii datoriei acelor țări. Pentru a încerca evitarea deprecierei, s-au utilizat rezerve valutare, care au fost cheltuite în tentative de a susține moneda națională. Însă sumele în valută disponibile pentru asemenea operațiuni s-au epuizat rapid. În momentul în care acest aspect a devenit evident pentru creditori, aceștia au solicitat restituirile împrumuturilor. În fața riscului deprecierii extreme de rapide a monedelor naționale și în fața imposibilității de a restitui datoritiile externe, țările au apelat la sprijinul FMI. Acesta a furnizat un pachet financiar de urgență (cu valoare totală de 150 de miliarde \$), însă în schimb a solicitat reducerea cheltuielilor guvernamentale, creșterea ratelor dobânzii, precum și o serie de reforme structurale, mai ales în domeniul bancar. Multe bănci, deja slăbite, au devenit și mai expuse, deoarece

recesiunea economică a transformat multe împrumuturi în credite neperformante. Aproape fără excepție, programele FMI au eșuat în încercarea de a stabili cursul de schimb, reușind în schimb să exacerbeze recesiunea economică.

Indonezia a avut cel mai mult de suferit: în încercarea de a restitui sistemul bancar, guvernul a închis 16 bănci și a anunțat că vor mai urma și altele, fără însă ca depunerii să fie protejați. Deloc surprinzător, a început „fuga” de bănci (deponenții și-au retras depozitele bancare cât de repede au putut), iar sistemul bancar a fost complet devastat. Pe măsura agravării crizei din Indonezia, FMI a pledat pentru reducerea cheltuielilor guvernamentale prin eliminarea ajutoarelor alimentare și a subvențiilor pentru cel săraci. Date fiind tensiunile etnice din Indonezia, aceste politici au generat agitație politică și socială.

Criza și politicile care au vizat atenuarea efectelor acesteia au ridicat o serie de probleme economice. Deși au fost mai mulți factori care au contribuit la declanșarea crizei, unii autori sunt de părere că de vină a fost eliminarea restricțiilor la libera circulație a capitalurilor pe termen scurt – capitaluri care intră în economie și pot părăsi țara oricând. Această se numește *liberalizare a pieței de capital*. În urma presiunilor exercitate de SUA și FMI, multe țări și-au liberalizat piețele de capital la sfârșitul anilor 1980 și începutul anilor 1990. Optimismul în legătură cu performanțele din regiune a condus la intrări masive de capitaluri. Însă starea de spirit a investitorilor este adesea volatilă – așa cum se poate observa și din evoluția prețului acțiunilor societăților din domeniul tehnologic între 1999 și 2001. Tările sarace fac cu greu față unei asemenea volatilități. Astfel, intrările de capitaluri în Thailanda au susținut expansiunea pieței imobiliare. Când această expansiune a atins punctul maxim, investitorii au decis să-și retragă banii din această țară. Pe măsură ce majoritatea investitorilor au judecat în acest mod, țara a fost aruncată în criza financiară.

Rețeta standard pentru o țară afecțată în recesiune, cum era cazul Thailande, Coreei de Sud și Indoneziei la sfârșitul anului 1997, este o expansiune fiscală și monetară (a se vedea capitolul 32). Rătele ridicate ale dobânzii și politica fiscală restrictivă sunt o rețetă sigură de exacerbare a recesiunii. De ce totuși a prescris FMI această rețetă? FMI a considerat că problema cu care se confruntă aceste țări a fost lipsa încrederii. FMI era de părere că (1) dacă cursul de schimb putea fi stabilit, încrederea putea fi restabilită; (2) ratele ridicate ale dobânzii îi vor face pe investitori să aducă în țară capitaluri, stabilizând astfel cursul de schimb; (3) reducerea cheltuielilor guvernamentale, deși dăuce la o scădere temporară a PIB, va duce la diminuarea impozitelor. Reducerea impozitelor va stimula cererea pentru valuri și astfel se va îmbunătăți situația

## Inginerii indieni din Silicon Valley și capitolul Silicon Valley din India

Globalizarea și creșterea integrării economiei mondiale permit libera circulație a capitalului, precum și a forței de muncă dincolo de granițele naționale. În căutarea celor mai profitabile oportunități. Prin nimic nu poate fi ilustrată mai bine această interdependență decât prin investițiile SUA în regiunea Silicon Valley a Indiei și prin migrația lucrătorilor cu înaltă calificare din India către regiunea Silicon Valley din California. Firmele americane investesc în proiectarea de software și în facilitățile de cercetare din India, pentru a beneficia de forța de muncă înalt calificată și de salariile reduse din regiune. În același timp, mulți ingineri din India merg în SUA pentru a găsi locuri de muncă bine plătite.

În anul 1990, expansiunea rapidă a locurilor de muncă în firmele de înaltă tehnologie, cum ar fi Silicon Valley din California, a determinat o nevoie din ce în ce mai mare de ingineri și alți lucrători cu calificările impuse de domeniul calculatoarelor. Pentru a mări oferta de lucrători calificați, Congresul a extins programul de vize H-1B, care dă posibilitatea celor cu aptitudinile să migreze în SUA. Deși potențialii imigranți pot să ajungă în SUA pe o gamă largă de ocupații, cele mai frecvente situații de imigrare au fost cele legate de angajări în industria calculatoarelor. Conform serviciului American de Imigrare și Naturalizare (INS), mai puțin de jumătate din vizete H-1B acordate între octombrie 1999 și februarie 2000 au avut în vedere ocupații legate de analiza și programarea sistemelor. Următoarea cea mai des întâlnită ocupație a fost cel de inginer în domeniul electric și electronic, reprezentând 5,4% din totalul vizelor. (Ocupațiile legate de domeniul economic au fost pe locul șapte în listă, reprezentând numai 2,3% din totalul vizelor.) Aproape 43% din totalul vizelor au fost acordate cetățenilor indieni. Între celelalte țări de origine, China a deținut 10% din totalul vizelor.

Pentru cei care criticau FMI, eșecul acestei strategii nu a fost o surpriză. Majoritatea ratelor dobânzii face mai atractive plasamentele într-o economie. În condițiile în care debitorii pot să restituiască datoritiile, însă investitorii nu doresc să-și plaseze banii într-o economie aflată în recesiune. Rătele ridicate ale dobânzii și contrapartea fiscală vor adăuga recesiunea, iar o recesiune severă va face mult mai probabil falimentul debitorilor. Astfel, în loc să determine atragerea de capitaluri în economie, politicile au determinat fuga capitalului. În investiții interni au hotărât că este mai bine să-și plaseze banii în străinătate.

Sigur, este posibil ca în anumite cazuri să se fi creat

## e – INCURSIVNE



În anul 2000, Congresul a mărit numărul vizelor H-1B emise anual de la 115.000 la 195.000. Aceasta extindere, aprobată în Senat cu 96% din voturi pentru și numai 1% împotrivă, s-a bucurat de o largă acceptare la nivel politic. Fluxurile de lucrători din India spre SUA reprezintă numai o ilustrare a modului în care globalizarea promovează libera circulație a resurselor – în acest caz a capitalului uman – dintr-o țară într-alta, în căutarea celor mai bune câștiguri. Această proces explică și fluxul de investiții dinspre SUA spre India. În ultimii ani, giganti precum Microsoft, AOL, Oracle, Cisco, Intel au investit masiv în India. Amplasarea în India de facilități pentru cercetare și dezvoltare are mai multe avantaje pentru aceste firme. Cel mai important este prezența unei forțe de muncă înalt calificată și plătită cu salarii relativ mici. În condițiile limitării numărului total de lucrători care își pot desfășura activitatea în SUA, este rentabil pentru firmele de tehnologie să se localizeze acolo unde există lucrători potriviți.

Un alt avantaj este capacitatea de a se angaja 24 de ore din 24 în dezvoltarea de produse și crearea de software. Producția la scară din Silicon Valley nu trebuie să înlocuiască noaptea, deoarece, în condițiile în care față de India există un decalaj de 12 ore, atunci când producția încează în SUA, aceasta va începe în India. Internet-ul a facilitat aceste evoluții, firmele de software putându-și transmite pe cale electronică sursele diferitelor programe la care lucrează la un moment dat.

Întârziile de capital sub forma investițiilor au ajutat și la dezvoltarea firmelor locale de înaltă tehnologie din India, iar suprafața din jurul regiunii Bangalore este acum cunoscut sub denumirea de Silicon Valley al Indiei. Creșterea investițiilor de capital din India oferă noi locuri de muncă pentru inginerii din această țară, precum și fonduri necesare dezvoltării firmelor de înaltă tehnologie din India.

rate ridicate de creștere economică – între 5 și 7%, Ambele au refuzat să liberalizeze piața de capital. China reușind să atragă sume importante sub forma investițiilor străine directe. În timp ce India nu a avut un succes asemănător. (Investițiile străine directe nu sunt supuse volatilității, acestea fiind fundamentate pe elemente mult mai stabile). China, cu legături comerciale puternice cu celelalte țări de pe continent, s-a ținut că efectele recesiunii se vor transmite. Preocupată de însoțirea creșterii economice – China a urmat prescripțiile economice standard – de genul celor discutate în capitolul 32. Aceasta a majorat cheltuielile guvernamentale la o serie de proiecte de infrastructură care urma să sprijine creșterea economică pe termen lung.



În prezent, există o largă acceptare a faptului că țările în dezvoltare trebuie să fie precum atunci când liberalizează piețele de capital. Acestea nu trebuie să adopte măsuri decât în momentul în care există instituții financiare puternice, bine reglementate, precum și un management macroeconomic eficient. Chiar și în condițiile celui mai bun management macroeconomic, vor exista elemente de instabilitate generate de modificarea rapidă a încrederii investitorilor. Aceste țări trebuie să fie capabile să gestioneze aceste riscuri, să dispună de suficiente fonduri pentru a susține programele sociale pentru cei rămași fără locuri de muncă. Cele mai multe țări în dezvoltare nu îndeplinesc aceste criterii.

## Comentarii finale

În general, decalajul dintre săraci și bogați nu s-a redus în ultimii secol. Au fost înregistrate succese, unde decalajele s-au redus, dar și eșecuri, unde acestea s-au amplificat. Politicile par să joace un rol important: unele țări au adoptat politici care au permis creșterea economică și reducerea sărăciei. Altele au aplicat politici care au generat o oarecare creștere economică, fără însă a reduce sărăcia (sau chiar au dus la creșterea acesteia). Alte țări au stagnat sau chiar au regresat. Din nefericire, prognoza este ca aceste tendințe să continue. China și India vor beneficia de noua economie, reprezentată de Internet și tehnologiile informaționale, pentru a reduce decalajele față de țările dezvoltate. Însă pentru Africa, potențialul de a reduce decalajele este limitat. Într-un timp, nivelul de trai și așa redus din Africa este amenințat de epidemia SIDA și de războaiele civile. O stare de fapt care cu greu va reuși să atragă capitalul străin și care nu stimulează nici investițiile interne. Ca urmare, decalajul față de restul lumii este de așteptat să crească.

## Dezvoltarea

În IPD, venitul pe locuitor reprezintă numai o fracțiune din cel înregistrat în țările dezvoltate.

Țările non-industrializate (TNI) din Asia de Est au reușit să înregistreze creșteri economice și să anuleze decalajele de venit față de țările dezvoltate. De asemenea, China și India par capabile să elimine aceste decalaje. Altele, în mod deosebit țările din Africa, vor constata amplificarea decalajelor.

Dezvoltarea, de succes are la bază stabilitatea macroeconomică, ratele înalte, ale economiilor și investițiilor (în capital fizic și uman), precum și politicile guvernamentale care promovează piețele financiare, sistemele legale-stabile, precum și egalitatea de venituri.

## Economile în tranziție

Așa cum am remarcat la începutul capitolului, au existat două experimente economice în secolul al XX-lea. Primul a fost trecerea de la piețele la comunism care a început în Rusia în 1917 și care s-a dovedit un dezastru. Al doilea a fost trecerea de la comunism la o economie de piață, care a început în Europa de Est în 1990 și în China la sfârșitul anului 1990. Acest al doilea mare experiment a generat de asemenea rezultate dezamăgitoare în cea mai mare parte a cazurilor. Înainte de a vedea care sunt motivele acestui eșec, trebuie să înțelegem sistemul dominant înainte de începerea tranziției.

## Sistemul economic comunist

Comunismul a reprezentat o alternativă de alocare a resurselor pe piață. Deși au existat variații de la o țară la alta ale formei de existență a comunismului, sistemul de bază a fost dezvoltat în Uniunea Sovietică, și acesta este cel pe care îl descriem în continuare. În comunism, statul este deținătorul mijloacelor de producție – fabricile, pământul, aproape totul, cu excepția indivizilor. Statul a pus la punct o vastă burocratie pentru a stabili ce să fie produs și cum să se producă. Se stabila câte mașini se vor produce, câte vor avea două uși, câte patru și așa mai departe. Cunoșcând cantitatea de oțel necesară pentru a produce automobile, tractoare și o mulțime de alte bunuri care aveau nevoie de oțel, statul calcula cantitatea totală necesară de oțel. Apoi se putea calcula cantitatea de fier necesară. Calcule de acest gen permitau în cele din urmă stabilirea cantităților produse din fiecare bun. Raționamentul era apoi reținat în sens invers, determinându-se numărul total de uzine care să fie construite în economie. Mangerilor acestor fabrici li se stabileau normele de producție. De asemenea, fiecare fabrică li se stabileau anualele înțiriri de factori de producție care să fie utilizați în vederea obținerii producției. Sistemul era cunoscut sub numele de planificare centralizată.

Eșecurile comunismului. Planificatorii centrali stabileau și nivelul salariilor și prețurilor. Consumatorii trebuia să aleagă ce să cumpere, însă pentru multe dintre bunuri funcționa sistemul de *raționalizare*. În aceste condiții era permis numai achiziția anumitor cantități din diferitele bunuri. Din nefericire, nu toți funcționa conform planului. De multe ori exista deficit de oțel, mai ales pentru bunurile de consum. Populația era nevoită să stea la coadă în fiecare zi pentru a obține bunurile alimentare necesare, iar pentru achiziția locuințelor și a automobilelor, în unele țări, trebuia să stai în coadă de zile. De asemenea, fabricile, consumatorii și producătorii acestora nu puteau să obțină normele de producție

de care aveau nevoie. Livrările nu se făceau la timp, iar adesea ceea ce se obținea avea o calitate îndoielnică. Fabricile care trebuia să producă ace produse nu aveau, însă prea puțin conta dacă acestea aveau vârfurile ascuțite sau bont. Fabricile aveau un sistem de stimulente în funcție de îndeplinirea normelor de producție, însă stimulentele nu se acordau pentru a produce ceea ce aveau nevoie consumatorii. Pentru rezolvarea diferitelor probleme, firmele trebuia să se descurce singure, dacă pentru a realiza normele de producție aveau nevoie de mai mult oțel, trebuia să găsească o altă firmă care să li se livrasse mai mult oțel și să încerce să realizeze un schimb. Mangerii tranziționali favorizau unul cu celălalt – aveau loc o mare variație de forme de troc. Astfel, curând s-a dezvoltat o piață paralelă.

Deficitul de bunuri de consum s-a manifestat în mare parte din cauza accentului pus pe dezvoltare. În 1917, în timpul Revoluției Sovietice, Rusia era o țară relativ înapoiață. În anul 1930 Stalin a dorit ca țara să progreseze rapid, iar calea spre acest rezultat era industrializarea. Oscilațiile la nivel mondial față de modelul de dezvoltare al Rusiei a determinat această țară să se orienteze către o strategie aplicată pe plan intern: țările comuniste au continuat să realizeze schimburi unele cu celelalte. Această strategie a fost una autarhică.

O perioadă, aceste strategii au dat rezultate. Uniunea Sovietică a progresat rapid, până la a ajunge, după Al Doilea Război Mondial, una dintre cele două superputeri ale lumii. Rusia a construit rachete și arme nucleare și chiar a fost prima țară care a trimis un om în spațiu. În 1956, Nikita Hrușciov, liderul sovietic din acele vremuri, a susținut că Rusia, cu sistemul comunist, va înfrunta toate țările din Vest și, astfel, capitalismul. Manualele din Vest discutau despre compromisul dintre

creșterea economică și libertate; Uniunea Sovietică era capabilă să progreseze economic, însă cu prețul unei lipse din ce în ce mai acute a libertății.

Însă realizările Uniunii Sovietice masau tot mai multe probleme care se acumulau: un sector agricol în stagnare și un sector industrial care, în afara domeniului militar, nu era capabil să facă față ritmului rapid al inovațiilor din Vest. Decalajul privind nivelul de trai s-a adâncit. Mihail Gorbaciov, care a devenit liderul URSS în 1985, a demarat un proces de reforme economice și politice denumit *perestroika*, însă lucrurile au scăpat de sub control. În 1991, protestele populare au slopat o lovitură militară, urmând la scurt timp de destrămarea URSS, fiecare dintre republicile componente ale acesteia devenind independente.

## Drumul către o economie de piață

Rusia și multe republici foste sovietice s-au îndreptat rapid către economia de piață, considerând că astfel vor fi rezolvate problemele economice. Piețele și sistemul prețurilor urma să se substituie planificatorilor centrali ineficienți. Liberal schimb va stimula concurența, va conduce la o ofertă de factori de producție către fabricile din Rusia, la o ofertă de bunuri de consum pentru cetățenii ruși care au fost lipsiți de acestea o lungă perioadă și la o piață pentru produsele nusești. Elementele fundamentale ale strategiei au fost *privatizarea și liberalizarea* – eliminarea constrângerilor care deficișea sistemul sovietic. Înlocuirea sistemului sovietic ineficient era de așteptat să genereze creșterea nivelului de trai. Opiniștii au sperat ca acest lucru să aibă loc peste noapte, pesimștii au fost de părere că va fi nevoie de 6-12 luni.

Ce s-a întâmplat în următoarea decadă a reprezentat pentru toată lumea o surpriză. Pentru cele mai multe țări, creșterea economică în cei zece ani de tranziție a fost mai lentă decât creșterea economică din cei zece ani anteriori. Mulți au înțeles să o ducă mai greu, așa cum am văzut în figura 37.2. Economia fostei superputeri a decăzut atât de mult încât putea fi comparată cu cea a Olandei sau Danemarcei. Statisticile sociale reflectă deosebit de stări economice: durata de viață a scăzut, iar rata divorțurilor a crescut. Deși la începutul tranziției ponderea celor care trăiau în sărăcie era de 2%, după zece ani se ajunsese la 40%. În prezent dezlănțuita este aproape generalizată. În anul 2001, în Moldova, una dintre micile republici care au fost cel mai grav afectate, mai mult de 70% dintre participanții la alegerea au votat revenirea comunistilor la putere. Există însă și excepții la acest peisaj sumbru: Polonia are un PIB cu 50% mai ridicat decât acum zece ani, iar China, o altă țară aflată în tranziție la economia de piață, a înregistrat în ultimii 20 de ani creșterea de patru ori a nivelului venitului.



## Sistemul comunist în URSS

Guvernul era proprietarul mijloacelor de producție și stabila ce și cum trebuie produs în cadrul unui sistem de planificare centralizată.

Deoarece guvernul stabila salariile și prețurile, aceste instrumente nu puteau funcționa pentru a echilibra cererea și oferta. Deficiențele erau la ordinea zilei și multe bunuri fuseseră supuse raționalizării.

În anii '80, eșecurile agriculturii sovietice și incapacitatea industriei de a face față ritmului rapid al inovațiilor din Vest au condus la decalajele de a demara reforme economice și politice. În cele din urmă au dus la sfârșitul Uniunii Sovietice.



Terapie graduală contra terație de șoc. La începutul tranziției, multe țări s-au confruntat cu o inflație extrem de ridicată. În perioada comunistă, prețurile erau menținute administrativ la niveluri mult prea reduse, bunurile fiind supuse raționalizării. O dată cu ridicarea restricțiilor, prețurile au explodat. O primă provocare pentru aceste țări a fost menținerea sub control a inflației. Multe țări au adoptat o *terapie de șoc* — reducerea radicală a cheltuielilor guvernamentale și politici monetare restrictive. Această politică a dus la recesiuni severe, însă a permis menținerea sub control a inflației. În acest moment s-au separat două școli de gândire.

A doua școală a susținut reformele graduale. În bătălia meafetelor, s-a susținut că este nevoie de nouă luni și pentru a face un copil. Gradualismul au susținut că este nevoie de timp pentru a pune la punct *infrastructura instituțională* care stă la baza unei economii de piață instituții care în Vest existau, însă în absența cărora piața nu putea să funcționeze. Mai de vreme, în contextul dezvoltării economice, am arătat că de importanță sunt instituțiile juridice și financiare. De asemenea, trebuia pus la punct și un sistem fiscal. Rusia este una dintre țările bogate în resurse naturale, generată pe jumătate a acestor

Petele funcționale necesită atât concurență, cât și proprietate privată. Însă dacă acestea nu pot fi obținute simultan, care dintre cele două trebuie să beneficieze de o atenție mai mare? Unii au susținut schimbările rapide; Andrei Schleifer de la Universitatea Harvard a arătat că structura legală are o importanță mai mică, c

Nu toate țările au urmat aceste sfaturi. Polonia, Slovenia, care s-au confruntat cu hiperinflații, au adoptat o strategie graduală. China a urmat propriul drum, a dezvoltat și tranziții, însă acestea erau fundamentate pe gradualism. Cei zece ani de declin al Rusiei și al celor mai mari părți a celorlalte țări care au urmat terapie dăscăle au ilustrat valențele negative ale acestora în comparație cu abordările Poloniei și Chinei.

O comparatie a strategiilor tranzitiei. Punctele diferite dintre strategiile de tranzitie din Rusia si China includ:

China a pus un mai mare accent asupra creării de noi locuri de muncă și întreprinderi, și înț-o mai mică măsură s-a preocupat de restructurarea întreprinderilor. În China, înstrăinarea și cede-are au fost sursele economice pentru a crea indus-rie de ma-

## CÂNDIND CA UN ECONOMIST

La zece ani de la începerea tranziției, nimeni nu a putut prezice că țările Europii Centrale și ale fostei URSS aveau un nivel al PIB-ului apropiat de cel de la începutul tranziției, iar elementele care au determinat aceste evoluții au devenit subiectul dezbaterilor neconveniente. Unii susțin că reformele au fost aplicate mult prea lent, alții, că acestea au fost prea rapide. Într-un factor care a dus la slăbirea economiei se numără și modul în care s-a derulat procesul de privatizare. Privatizarea reprezintă procesul de trecere a activelor și stat în proprietate privată. În mod evident, există tensiuni pe celor alături la putere de a transfera activelor unor clienți politici, în condițiile unor prețuri de adjudicare foarte mici. Rusia a practicat acest sistem, ceea ce a dus la apariția unui grup de persoane extrem de bogate, care, în schimb au asigurat realitatea. În 1996 a președintelui El-

Aceasta a exercitat o presiune enormă asupra managerilor.

Abordarea graduală era bazată pe instituții existente, comunele (districte și sat) care erau responsabile de agricultură. Însă relativ repede în succesiunea reformelor, China a introdus sistemul *responsabilității individuale*, în cadrul căruia pământul era acordat fermierilor, iar aceștia deveneau titularii dreptului de proprietate.

Pe lângă aceste schimbări, reforma agrară din 1978 a permis ca unele comunități să se angajeze în activități comerciale și industriale. Astfel, au apărut zonele speciale pentru dezvoltare economică, care au fost concepute pentru a atrage investiții străine și a stimula creșterea economică.

În ciuda acestor schimbări, economia chineză rămâne în continuare una planificată, cu un rol dominant al statului în economie. Deși există o anumită libertate de mișcare a factorilor de producție, guvernul controlează încă prețurile și cantitățile produse.

De asemenea, guvernul continuă să controleze accesul la resursele financiare și tehnice, ceea ce poate fi vădit prin faptul că doar câteva companii private sunt autorizate să facă afaceri externe sau să participe la proiecte de cooperare tehnică cu țările străine.

În concluzie, reforma agrară din 1978 a deschis calea către o mai mare eficiență economică în agricultura chineză, dar nu a eliminat complet influența statului în economie. Pentru a realiza o tranziție completă către o economie de piață, China va trebui să continue să reformeze sistemul financiar și să promoveze mai mult concurența în sectorul privat.

nemulțumiri pe cetățenii din Rusia. Deși câțiva oligarhi au devenit miliardari, guvernul nu a mai plătit salariilor și pensionarilor ceea ce le datoră. Inflația a erodat valoarea economiilor existente. Activitățile de tip mafiot au descurajat orăcum activitățile de afaceri. În general, conform unui studiu al Băncii Mondiale, corupția în regiune era a doua după cea a țării din Africa.

Privatizarea celor mai importante surse de venituri din Rusia în cadrul licitațiilor, prin adjudcarea la prețuri reduse, a creat sentimentul unui proces incorect, iar absența colectării eficiente a impozitelor a făcut ca guvernul să se confrunte permanent cu un deficit al veniturilor.

**Privatizarea.** Acest proces a reliefat cel mai bine slăbiciunile strategiei tranziției. Problema era legată de faptul că în aceste țări, data fiind istoria lor, nimeni nu dispunea de avuția necesară pentru a achiziționa firmele și a deveni întreprinzători de succes. Astfel, au existat trei abordări. În primul rând, activele au putut fi vândute străinilor. Țări precum Ungaria, care au procedat în acest mod, au avut cel mai mare succes în domeniul privatizării, însă au fost multe țări care au considerat ideea de a vinde activele către străini ca fiind inacceptabilă. În al doilea rând, indivizii puteau primi *cupoane*, care puteau fi utilizate pentru achiziția activelor. La început, entuzasmul față de o astfel de metodă a fost foarte mare, considerându-se că astfel se va crea un capitalism popular. Înt-o firmă cu un număr atât de mare de acționari, până la urmă nimeni nu are stimulentele de a-și controla pe managerii aceștia sau în mod virtual o putere nelimitată. Ca urmare, a fost avansată soluția plasării acțiunilor într-o societate de tip holding, aceasta urmând să monitorizeze firma. Însă s-a ridicat întrebarea: cine va supraveghea firma care monitorizează? Din nefericire, aceste temei s-au dovedit reale: în China, considerată a doua țară cu cel mai mare succes al privatizării prin cupoane, managerii și-au însușit activele firmelor spre propriul folos.

## Strategiile tranziției

Două dintre strategiile urmărite de fostele țări comuniste au fost terapia graduală și cea de soc.

Reformele graduale au stimulat creșterea concurenței și dezvoltarea infrastructurii instituționale necesare pentru funcționarea adecvată a piețelor. Țările care au urmat această strategie au înregistrat creșteri mult mai bune decât țările care au adoptat terapia de soc.



beneficiu. Printr-o serie de tranzații fictive, aceștia au concentrat activele, lăsându-i pe ceilalți asociați să dețină acțiuni asupra unor active aproape inexistente. În al treilea rând, băncile puteau să împrumute potențialilor întreprinzători sumele de bani necesare dobândirii acțiunilor supuse privatizării. Dar din nou au apărut probleme: băncile de stat au acordat credite pe criterii clientelare. Ca urmare, un buznar al guvernului acordă sume de bani celui mai bogat buznar – între timp, clienții politici au devenit extrem de bogati. În anumite situații, guvernul a încercat să abordeze problema în mod indirect, au oferit licențe clienților politici spre a-și deschide bănci private, care au fost insuficient reglementate, iar aceste bănci private au acordat credite în exces. Atunci când împrumuturile nu au fost restituite și băncile au intrat în faliment, contribuabilii au fost cei nevoiți să suporte nota de plată. Abuzurile au fost duse la extrem în Rusia, unde câțiva oligarhi au ajuns să dețină o mare parte din avuția țării. În zece ani, Rusia a reușit să creeze un nivel de inegalitate aproape nemăsurabil în lume.

**Viitorul tranziției.** Dezbaterile în legătură cu tranziția va continua. Cei care sunt responsabili de reformele din Rusia și republicile asiatiche susțin că lucrurile ar fi stat și mai rău în situația în care nu ar fi fost aplicată terapia de soc. Credința este că succesul este foarte aproape. Criticii acestei strategii susțin faptul că Slovenia, China, Polonia și Ungaria ilustrează existența alternativelor și că Rusia ar fi fost într-o situație mai bună dacă ar fi urmat exemplul acestor țări. Aceștia se tem de rezultatele negative datorate eșecurilor înregistrate – nu revenirea la comunism, ci apariția regiunilor politice de tip autoritar sau naționalist. Ei sunt de părere că marile inegalități din Rusia – și reducerea favorabilă clasei de mijloc – nu ilustrează o situație favorabilă pentru viitorul Rusiei. Numai timpul va putea să lămurească lucrurile.

Din multe puncte de vedere, China a fost cea mai de succes țară aflată în tranziție. Aceasta beneficiază de un sector privat în creștere și prosper, caracterizat prin rate ridicate de inovare în domeniul noii economii, însă se confruntă și cu anumite probleme. Strategia adoptată a fost una graduală, în parte pentru a menține autoritatea politică exercitată de Partidul Comunist, iar procesul de democratizare este abia la început. Procesul de restructurare a marilor întreprinderi de stat este încă la început. Deși multe țări ale Chinei au înregistrat creșteri economice, există o mare discrepanță între regiunile bogate, în principal cele situate în zona de coastă, și cele mai sărace, situate în regiunile interioare. Între timp, se observă o migrație masivă din zonele rurale către zonele urbane. Este clar că China nu este o țară europeană. Aceasta este o țară în tranziție, care va fi o țară europeană.

legale și au început să se integreze economic cu țările UE. Deși tranziția nu va fi ușoară pentru acestea, la capătul tunelului există o speranță.

## Rezumat și exerciții

### Sumar

1. În țările puțin dezvoltate (TPD), speranța de viață este de regulă mai redusă, mortalitatea infantilă mai ridicată, iar populația mai puțin educată decât în țările dezvoltate. De asemenea, o mare parte a populației trăiește în zone rurale, iar ratele de creștere a populației sunt ridicate.

2. În ultimii ani, țările nou-industrializate (TNI), cum ar fi Coreea de Sud, Singapore, Hong Kong și Taiwan, au reușit să-și îmbunătățească semnificativ situația economică. Alte TPD, cum ar fi India, au reușit să mărească considerabil producția de alimente. Însă nivelul de trai în unele dintre cele mai sărace TPD, cum sunt multe dintre țările din Africa, s-a redus, pe măsură ce creșterea populației a depășit creșterea economică.

3. Între factorii care contribuie la subdezvoltare sunt lipsa capitalului fizic, lipsa educației, a tehnologiei și a piețelor de capital dezvoltate. Acești factori interacționează: nivelurile reduse de educație împiedică transferul tehnologiilor avansate, veniturile reduse fac dificilă investiția în educație.

4. Succesul țărilor din Asia de Est este fundamentat pe politicile guvernamentale active, care includ susținerea dezvoltării piețelor, și nu înlocuirea acestora; menținerea stabilității macroeconomice; promovarea unui nivel ridicat al investițiilor (inclusiv în infrastructură publică) și economiilor; furnizarea unui sprijin puternic pentru educație, inclusiv cea a femeilor; îmbunătățirea piețelor de capital, care facilitează alocarea eficientă a resurselor de capital limitate; promovarea exporturilor; realizarea egalității; promovarea tehnologiilor. Aceste politici au permis creșterea unui climat favorabil pentru investiții (inclusiv pentru investitori străini) și reducerea creșterii populației.

5. Țările avansate pot ajuta TPD prin furnizarea de ajutor financiar (asistență sub formă de capital) și de asistență tehnică, precum și prin deschiderea piețelor pentru bunurile din TPD. Recent, reducerea datorilor a fost o sursă de preocupare.

6. Economia mondială a fost afectată în 1997-1998 de o criză economică mondială, care a avut la rădăcină o criză în Asia de Sud-Est. Criza a afectat în special țările din Asia de Sud-Est, care au avut o dependență mare de capital străin. Criza a dus la o scădere a investițiilor străine și la o scădere a creșterii economice în aceste țări.

de spirit a investitorilor au jucat un rol important în manifestarea crizei, iar politicile monetare și fiscale restrictive au adâncit această criză.

7. În comunism, statul era responsabil pentru întreaga producție; planificatorii centrali decideau ce trebuie produs, cum să se producă și pentru cine. Deși au fost înregistrate anumite succese, mai ales în primele decade, în cele din urmă lipsa stimulentei, lipsa de informații a planificatorilor centrali și distorsiunile din sistem și-au spus cuvântul.

8. Tranziția la o economie de piață nu a fost una ușoară. În cele mai multe țări producția s-a redus rapid, iar sărăcia a crescut. Numai câteva țări s-au descurcat bine.

9. După zece ani de tranziție, acele țări au reușit să aducă inflația la niveluri moderate, după care au adoptat o strategie graduală a reformelor economice, un mare accent fiind pus pe creșterea infrastructurii instituționale, creșterea de noi locuri de muncă și întreprinderi, încurajarea concurenței. Succesul a fost superior celui înregistrat de țările care au preferat terapia de soc.

10. În multe țări, privatizarea s-a confruntat cu mai multe probleme. În unele dintre acestea, a determinat decapitalizarea și nu restructurarea întreprinderilor pentru a le face mai productive.

### Cuvinte-cheie

țări puțin dezvoltate, TPD  
țări dezvoltate  
țări industrializate  
țări nou-industrializate, TNI  
revoluție verde  
împărțirea recoltei  
reformă funciară  
economii duale  
suplus de forță de muncă  
creștere prin exporturi  
globalizare  
planificare centralizată

### Întrebări recapitulative

1. Enumerați câteva din modalitățile în care TPD se diferențiază de țările mai dezvoltate. Care a fost evoluția în ultimele decenii a diferitelor țări în dezvoltare?

2. Care sunt cei mai importanți factori care inhibă creșterea economică în TPD? De ce nu este lipsa capitalului cel mai important factor? În ce mod interacționează diferiții factori unii cu ceilalți?

3. Cum influențează creșterea rapidă a populației creșterea nivelului de trai al unei țări?
4. Enumerați o parte dintre factorii care au contribuit la mitacolu Asiei de Est?
5. De ce promovarea egalității poate stimula creșterea economică?
6. Enumerați o parte a sarcinilor ce revin guvernelor în promovarea dezvoltării și creșterii economice?
7. Enumerați o parte a sarcinilor ce revin țărilor dezvoltate în promovarea dezvoltării economice în TPD?
8. Care au fost politicile care au dus la declanșarea crizei financiare din 1997-1998 și care au amplificat consecințele negative?
9. Cum erau alocate resursele în fosta Uniune Sovietică?
10. Care au fost problemele cu care s-a confruntat sistemul comunist și de ce trecerea la economia de piață era de așteptat să genereze creșterea veniturilor?
11. Care au fost două dintre strategiile promovate în vederea trecerii de la sistemul comunist la economia de piață?
12. Cum au evoluat diferitele țări în tranziție? Cum explicați performanțele diferite?

## Probleme

1. În SUA, economia a crescut cu 2,6% anual (în termenii reali) în anii 1980. În India, economia a crescut cu 5,3% în anii 1980. Cu toate acestea, creșterea populației în SUA a fost de 0,9% anual, iar în India, de 2,1% anual. Care dintre cele două țări a reușit să mărească mai repede nivelul mediu de trai al cetățenilor? Cu cât?
2. PNB nominal în Kenya a fost de 9 miliarde de șilingi în 1967 și de 135 de miliarde de șilingi în 1997. Nivelul prețurilor în Kenya (anul 1980 este an de bază) a crescut de la 40 în 1967 la 200 în 1997. Populația Keniei a crescut de la 10 milioane de locuitori la 22 de milioane

## Productivitatea și NAIKU

Pe măsură ce noile tehnologii informaționale s-au răspândit în întreaga economie americană, a avut loc creșterea productivității. Nivelul de trai crește mult mai repede atunci când productivitatea crește, deoarece sporul producției poate fi distribuit cu o cantitate dată

de locuitori în cei 20 de ani. Care a fost variația reală a PNB real din 1967 în 1997?

3. Adeveră sau fals: „TPD nu dispune de suficient capital, deoarece ratele de economisire sunt reduse. Dacă ar economisi mai mult sau ar primi mai mult ajutor, ar putea să înregistreze creștere economică.” Discutați.
4. Cum ar putea să-i afecteze pe întreprinzătorii fiecarei dintre următorii factori din TPD?
  - (a) Lipsa funcționării piețelor de capital
  - (b) Control negativ exercitat de guvern asupra economiei
  - (c) Lipsa companiilor care să ofere servicii de atac
  - (d) O tradiție de exercitare de către străini a controlului asupra marilor întreprinderi.
5. Care este punctul de vedere al economisitorului atunci când susține că guvernul trebuie să răspundă de creșterea infrastructurii?
6. Dacă simțim mai multe TPD ar decide să promoveze creșterea prin exporturi, care va fi efectul pe piețele mondiale asupra cantităților și prețurilor produselor oferite de acestea, cum ar fi produsele minerale, bunurile agricole și textile? Ce efect vor avea aceste cantități și prețuri asupra succesului strategiilor politice de creștere prin exporturi?
7. Explicați în ce mod ideea substituirii importurilor intră în conflict pe termen scurt cu ideea avantajelor comparative? Există conflict și pe termen lung între aceste politici? Explicați.
8. De ce o familie dintr-o TPD se confruntă cu un cost mai redus de oportunitate al deciziei de a mai avea copii decât cel suportat într-o țară dezvoltată?
9. Cum ați concepe un program de privatizare pentru o economie care trece de la comunist la economia de piață?
10. Enumerați factorii pro și contra globalizării.

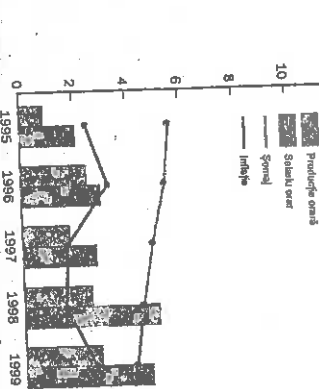
e - STUDIUL  
DE CAZ

de capital și forță de muncă. Lucrătorii beneficiază de pe urma creșterii productivității sub forma unor salarii mai ridicate. În condițiile creșterii productivității, firmele pot plăti salarii mai mari, fără să constate creșterea cheltuielilor salariale unitare, astfel încât creșterea salariilor nu să specifice o creștere a costurilor unitare.

Însă creșterea productivității de care s-a bucurat economia SUA de la jumătatea anilor 1990 a reprezentat o dilemă pentru cei care stabilesc politica economică. De ce a fost posibilă reducerea nivelului șomajului la valori nemăsurabile de la sfârșitul anilor 1960, fără ca inflația să crească? Cu alte cuvinte, de ce s-a redus NAIKU?

Creșterile rapide ale productivității nu trebuie neapărat să conducă la reducerea NAIKU. Dacă productivitatea crește de la 1,5% la 2,5% pe an, lucrătorii pot cere creșterea salariilor cu 1% în fiecare an. Salariile nominale vor crește într-un ritm mai rapid, reflectând creșterea productivității, însă acestea nu va duce la creșterea costurilor salariale ale firmelor și nu va fi inflaționistă. Dacă anterior o rată a șomajului de 5,5% era compatibilă cu o inflație stabilă, va continua să fie compatibilă și după creșterea productivității. Reducerea șomajului sub acest nivel va duce la creșterea mai rapidă a salariilor, care vor depăși noua rată (mai mare) de creștere a productivității, iar inflația va trebui să crească. Controversa cu care s-au confruntat factorii de decizie în anul 1990 a fost aceea de a înțelege de ce acest lucru nu s-a întâmplat o dată cu reducerea ratei șomajului de la 5,6% în 1995 la 4% în anul 2000.

Productivitatea și costurile cu forța de muncă:  
1995-1999

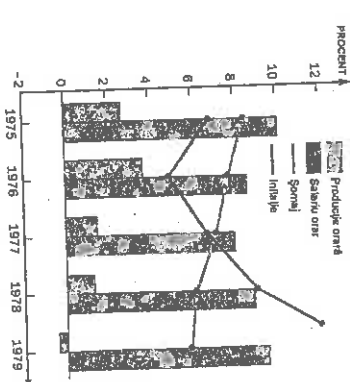


Unul dintre argumentele susține doi dintre factorii care determină creșterea mai rapidă a salariilor. În primul rând, reducerea șomajului determină creșterea salariilor. În al doilea rând, creșterea mai rapidă a productivității determină creșterea mai rapidă a salariilor. Numai primul factor duce la creșterea costurilor salariale și este inflaționist. Dacă, din diferite motive, al doilea factor nu se manifestă, creșterea mai rapidă a salariilor nu se manifestă. Conform acestui argument, reducerea șomajului de la sfârșitul anilor 1990 a dus la creșterea salariilor, în timp ce inflația a rămas scăzută, deoarece creșterea productivității nu s-a înregistrat în

creșterile rapide ale salariilor. Ca urmare, rata șomajului a scăzut, iar inflația a rămas stabilă.

Deoarece acest argument este fundamental pe termen lung, recunoașterea de către lucrătorii a creșterii productivității, reducerea NAIKU va fi numai temporară. După ce lucrătorii (și firmele) constată pe deplin creșterea productivității, revendicările salariale se vor ajusta, iar NAIKU va reveni la nivelul său anterior.

Productivitatea și costurile cu forța de muncă:  
1975-1979



Primul grafic ilustrează rata de creștere a productivității (producția orară) și salariile forței de muncă la sfârșitul anilor 1990. Rata șomajului și inflația sunt de asemenea ilustrate. Creșterea productivității a fost semnificativ mai ales în 1996 și 1997, însă abia în 1998 salariile au început să crească mai rapid decât productivitatea. Reducerea șomajului a permis creșterea mai rapidă a salariilor, însă deoarece lucrătorii au recunoscut doar treptat creșterile de productivitate, creșterea salariilor a rămas moderată. Dacă acest argument este corect, influența noilor tehnologii asupra NAIKU va fi de scurtă durată. Pe măsură ce salariații solicită creșteri salariale din ce în ce mai mari, atât datorită productivității mai mari, cât și datorită piețelor forței de muncă aflate sub presiune, situația reflectată sub forma ratelor reduse ale șomajului, creșterea salariilor va depăși creșterea productivității. Numai dacă șomajul nu va crește, așa cum s-a întâmplat în anul 2001, inflația va crește. Rata șomajului compatibilă cu menținerea inflației va reveni la nivelul anterior, mai ridicat. Anii 1970 au fost marcati unei reduceri a productivității, astfel încât evoluția șomajului și salariilor ne așteptăm să fie contrară evoluțiilor din anii 1990. Al doilea grafic ilustrează ceea ce s-a întâmplat în SUA între 1975 și 1979. Creșterea productivității s-a încetinit, însă creșterea salariilor orare a rămas mult peste creșterea productivității. Inflația a crescut în mod dramatic.