

# Noțiuni generale ale economiei

## Disciplina de studiu Economiei Politice

Formarea **economiei politice** a parcurs mai multe etape. Conceptul de **economie politică** își are originea în gândirea filosofului grec antic Aristotel și în cuvintele grecești **OIKOS = casă** și **NOMOS = normă, lege**.

**OIKONOMIA** devine mai târziu **ECONOMOS** și apoi **ECONOMICS**

Pe ansamblu, putem afirma că **economia politică** trebuie să pună în evidență factorii care acționează asupra proceselor și fenomenelor date, iar raporturile de condiționare, interdependență și/sau funcționalitate există între procese și fenomene. În acest sens, **economia politică** este **știința economică** și are drept țință finală explicarea raporturilor de cauzalitate ale fenomenelor economice, servindu-se pentru aceasta de observații, de descriere, de motivații, de înscrisuri și de analiză, reducând la unitate diversitatea aparentă a fenomenelor, formulând legi și principii (economice).

**Economia politică** este o știință socială, care studiază procesele și fenomenele economice, în strânsă legătură cu factorii și împrejurările care le determină (producția, repartiția, schimbul și consumul), în vederea:

- stabilirii principiilor, legilor și rapoartelor de condiționare, interdependență și funcționalitate;
- punerii în evidență a metodelor și soluțiilor de utilizare eficientă a resurselor,
- motivării mobilurilor care îi animă pe agenții economici către activitatea desfășurată (economică).

**Economia politică** - este o știință socială care studiază legile economice, care guvernează producția și repartiția bunurilor materiale și a serviciilor în societatea omenească, pe diversele ei trepte de dezvoltare. Totodată **economia politică** este o știință istorică, deoarece cercetează dezvoltarea producției, de la treptele ei inferioare către cele superioare, precum și modul prin care întregul mers al dezvoltării economice duce inevitabil la progres tehnico-economic și la progres social.

**Teoria economică generală** dezvoltă și prezintă legile și principiile după care se desfășoară viața economică în țările cu economie de piață liberă. Ea studiază modul în care oamenii se organizează pentru a face față problemei insuficienței resurselor. În orice tip de societate există mai multe nevoi decât resurse (factori de producție) și este necesar ca acestea să fie alocate către cele mai eficiente utilizări.

Acest fapt a impus agenților economici practica dezvoltării succesive. În aceste condiții, **teoria economică** studiază și analizează modul prin care persoanele individuale, firmele, guvernele și alte organizații (sau pe ansamblu, agenții economici) iau decizii prin care aleg una dintre multitudinea de variante ale alocării resurselor necesare realizării procesului economic de producție.

## Concepte și legi economice

**Conceptul** are drept scop să indice clar și exact semnificația noțiunilor, conținutul procesului exprimat, raporturile cu alte concepte și modul prin care fiecare dintre acestea se integrează în sistemul general al științei.

Pe parcursul dezvoltării conceptului de economie politică în literatura de specialitate apar segmente (curente) care vin să studieze și să întărească noțiunea dezvoltării producției. Îmbinarea segmentelor economice cu conotație politică ajung la mijlocul secolului trecut să cunoască unele din cele mai mari discrepanțe ale conceptelor economice caracteristice fiecărei noțiuni.

În literatură se menționează că dezvoltarea noțiunii de economie s-a realizat în timp, pe etape și pe paliere. Această formulare conduce la ideea subiectivității explicării noțiunii de economie politică.

**Legea economică** stabilește legături de interdependență funcțională, de durată și de profunzime între actele, faptele și comportamentele oamenilor în/și prin activitățile social-economice. Acestea se deosebesc de legile naturii și de legile juridice, adoptate de forumurile democratice legiuitoare.

**Legile** urmăresc să pună în evidență rapoarturile și relațiile durabile între procese și fenomenele studiate. Până în secolul al XVIII-lea, **legile economice** nu erau decât constatări formulate pe baza practicii, care trebuiesc luate în seamă în vederea adoptării unor măsuri de politică economică. Adepții fiziocrați și cei ai școlii clasice propuneau noțiunea de „lege naturală” prin impunerea și determinarea ordinii naturale în evaluarea conceptelor economice, pe care puterea trebuia să le respecte. Școala germană de economie susținea faptul că **legile economice** nu au același caracter imperativ, iar legile care guvernează producția pot fi infirmate cu o transformare voluntară a comportamentelor umane. În acest sens, distingem două orientări economice antagoniste:

- cei care consideră că **legile economice** derivă dintr-un raționament abstract, al teoriilor și al principiilor de lucru;
- cei care acceptă **legile statistice**, considerate drept **legi-tendințe**, care permit să se evidențieze efectele economice ale evoluțiilor de lungă durată și care pot fie relevate prin analiză statistică.

În prezent economiștii abordează **legile economice** drept „regularități în comportamentul oamenilor”, știind foarte bine că deciziile acestora sunt numeroase și variabile, depinzând de schimbările care intervin în mediul nostru și mai ales în instituții. Astfel, **legile economice** indică intensitatea și sensul acestor relații, demersul și calculul fiecărui om atunci când este plasat în fața unei probleme de gestiune sau gestionare. Ele exprimă raporturile stabilite, cu un înalt grad de reprezentabilitate, între procesele și fenomenele economice. Cele mai multe dintre aceste raporturi sunt de cauzalitate, iar celelalte indică funcționalitatea sistemului economic sau interdependența și variația reciprocă a fenomenelor, exprimând relații de profunzime care se regăsesc în acțiunile indivizilor participanți la viața economică.

**Legile economice** acționează în contexte economico-sociale determinate. Din această perspectivă se poate spune că trecerea la economia de piață nu este de conceput fără cunoaștere temeinică a legilor acesteia și trebuie să se înceapă cu cunoașterea lor.

**Legislația economică** reprezintă ansamblul normelor juridice, consfințite prin acte, legi, hotărâri și decizii, prin care se reglementează, pe baza dreptului de proprietate, structurile organizatorice și funcționale ale economiei, precum și relațiile dintre agenții economici cu privire la raporturile dintre producători și consumatori, dintre vânzători și cumpărători, dintre debitori și creditori. În condițiile economiei de piață, Codul Comercial constituie cadrul juridic fundamental al desfășurării vieții economice.

În concluzie, obiectul de studiu al **economiei politice** îl constituie studierea vieții economice reale, a fenomenelor și proceselor economice care au loc în domeniul producției, schimbului, repartiției și consumului de bunuri materiale și servicii, a relațiilor cauzale, a legilor și categoriilor economice, oferind un mod științific de gândire și acțiune, putere și raționalitate, ținând seama de confruntarea nevoilor nelimitate cu resurse limitate. „Omul are în economia politică două aspecte: **omul ca mijloc social** și **omul ca scop social**. Omul ca mijloc social este producătorul, iar ca scop social este consumatorul. În amândouă sensurile, omul este cea mai interesantă unitate pentru economia politică<sup>1</sup>”.

---

<sup>1</sup> M. Manoilescu, Încercări în filosofia științelor economice, Monitorul Oficial, Imprimeria Statului, București, 1938.

În unele situații, **politica economică** urmărește: crearea condițiilor de accelerare a progresului economic și social, preîntâmpinarea sau eliminarea fenomenelor negative și a disfuncțiilor economice, anticiparea dezechilibrelor economice majore.

Generic, în cadrul politicii economice sunt încadrate următoarele categorii: politica de distribuție, politica de marketing, politica vamală, politica de produs, politica de preț, politica promoțională, politica cererii, politica ofertei, politica nivelului de trai, politica ocupării, politica antiinflaționistă, politica antișomaj, politica comercială, politica fiscală, politica valutară, politica monetară, politica socială, politica industrială, politica agricolă, politica rurală, politica de mediu.

**Obiectul de studiu al economiei politice** este economia societății umane pe care o cercetează pentru a-i pune în evidență conceptele și legitățile care o caracterizează. **Economia politică** se constituie într-un ansamblu coerent de cunoștințe care reflectă esența relațiilor economice, pentru a crea baza teoretică necesară celorlalte **științe economice și politicii economice**, fiind o știință fundamentală care are drept conținut teoria generală, menită să rezolve problemele privind **ce, cât, cum și pentru cine** să se producă în condițiile unor resurse limitate și ale unor nevoi nelimitate.

Datorită particularităților obiectului său, **economia politică** poate fi:

- **știință explicativă**, deoarece evidențiază esența fenomenelor;
- **știință normativă**, fiindcă arată cum trebuie să fie economia;
- **știință socială**, datorită faptului că studiază opțiunile generale ale producătorilor și consumatorilor;
- **știință istorică**, deoarece are în vedere evoluția continuă a vieții economice.

În literatura de specialitate se întâlnesc două optici în care știința economică descrie și explică sensul mișcării fenomenelor economice:

- **teoria economică pozitivă** – încearcă să explice procesele și fenomenele economice în mod obiectiv științific; enunțurile pozitive încearcă să descrie economia așa cum este ea în realitate și fără prelucrări teoretizante care să-i mărească importanța.
- **teoria economică normativă** – formulează recomandări bazate pe judecăți de valoare ce aparțin celui care le enunță; enunțurile normative încearcă să descrie și să prezinte starea economică așa cum ar trebui sau așa cum se dorește să fie ea în realitate.

Aceste teorii s-au impus de-a lungul secolelor contribuind într-o mare măsură la creșterea gradului de ingeniozitate și la dezvoltarea facilităților de inovație ale agenților economici. Pe măsura dezvoltării economiei de piață liberă, începând cu secolul al XVIII-lea (respectiv al XIX-lea) se extinde folosirea tehnicilor moderne de analiză și calcul economic, crește gradul de rigurozitate al teoriei economice și în consecință interesul pentru științele economice exacte, definindu-se discipline economice noi cum ar fi: management-ul, marketing-ul, bio-economia, econometria, statistica, cibernetica economică, ergonomia economică, sociologia economică.

Producția de bunuri și servicii nu constituie un scop în sine, ci se subordonează satisfacerii trebuințelor. Astfel, nu se poate ignora finalitatea, utilizarea și valoarea studiului desfășurat. Din punct de vedere economic, cercetarea economică are în obiectiv modelul grație căruia se asigură, se combină și se utilizează, factorii de producție, productivitatea, costurile de producție, nivelul prețurilor și eficiența proceselor de producție.

Sub aspect **tehnic**, economistul are în vedere, prioritar, calitatea și structura raporturilor de producție, ale tehnicii și tehnologiilor avansate, cu implicațiile acestora asupra ramurilor participante și caracterizează parametrii de eficiență economică.

**Social**, economistul analizează sistemul relațiilor economico-sociale în care se desfășoară producția, studiind condițiile de muncă, nivelul calității, salarizarea și motivația activității depuse (munca). **Juridic**, economia nu poate face abstracție de normele și normativele juridice care reglementează activitatea agenților economici, atât în interiorul producției, cât și în afara acesteia, în principal pe piață și în raport cu terții.

Nici științele juridice nu pot omite faptul că, pentru a determina normele activității economice, este necesară cunoașterea proceselor economice avute în vedere la nivelul detaliilor tehnice și funcționale.

Raporturile de complexitate au însă și o altă latură care stabilește și pune în evidență necesitatea și utilitatea pregătirii economice a tuturor celor care participă, direct sau indirect, la activitatea economică, indiferent de motivația că factorul uman lucrativ are pregătire inginerescă, juridică, matematică, agricolă, construcții sau alta. În același timp este necesară pregătirea tehnică temeinică, susținută și de specializare, precum și a asigurării unui spectru larg de cunoaștere, pentru fiecare economist.

**Abstracția științifică** reprezintă o altă componentă a metodei economiei politice. Procesul economic este un fenomen social care nu poate fi reprodus și experimentat în condiții de laborator. În definirea lui, se pornește de la precizarea categoriilor economice reflectate în conștiința noastră, se stabilesc termenii economici cu care se operează și se dau definiții. Apoi, se trece la enunțul ipotetic și se determină toate implicațiile fenomenului, legile după care acesta se desfășoară, ajungându-se la elaborarea rezultatelor teoretice. Teoria rezultată, este supusă confruntării ei cu practica economică și cu realitatea, ceea ce permite verificarea ipotezelor, completarea lor, validarea sau respingerea studiului obținut.

Rezumând, **economia** reprezintă ansamblul activităților unei colectivități umane referitoare la producție, distribuție și consumul bogățiilor acesteia. Știința **economică**, studiază în ansamblul ei, arta de a reduce cheltuielile într-o activitate socială, acțiunea de gospodărire materială și financiară întreprinsă de o persoană, familie, grup social sau agent economic, efectul dorit și obținut prin gospodărirea materială și financiară a unor resurse estimate sau realizate care poate fi exprimat prin reducerea consumurilor materiale în timp cu cheltuielile bănești necesare producerii aceluiași rezultat (sau chiar a unui rezultat mai bun), tendința de economisire a rezultatelor producției.

Eliminarea ingerințelor ideologice a permis ca neutralitatea și obiectivitatea cunoștințelor să consolideze autonomia economiei politice și să determine creșterea nivelului său științific și de interes.

Economiștii reputați atrag atenția asupra faptului că întrucât viața economică este dinamică și nu evoluează numai prin acumulări cantitative, implicând și schimbări calitative, știința economică este și ea în continuă dezvoltare conceptuală, depășindu-și propriile limite, în funcție de noile condiții. Studiind viața economică, care este componentă a relațiilor sociale globale, **economia** întreprinde și un studiu asupra oamenilor, ca participanți la activitatea socială. Aceasta face ca **știința economică** să intre în contact și să preia aspecte și trăsături de la alte discipline academice (sociologia, istoria, psihologia, antropologia), care și ele se ocupă cu studiul comportamentului uman individual sau general al oamenilor.

Totodată, aplicarea noțiunilor economiei într-un domeniu sau altul de activitate, cere și stăpânirea unor cunoștințe specifice domeniului respectiv. Managementul, arta de a conduce, cere cunoștințe pe multiple planuri în care aplicațiile economice își găsesc utilități din ce în ce mai fundamentate și mai diversificate.

**Resursele** reprezintă potențialul material, natural, financiar, informațional și uman de care dispune societatea, la un moment dat, și care exprimă posibilitățile ei de dezvoltare. **Resursele economice** se identifică prin totalitatea elementelor, faptelor, împrejurărilor și premiselor utilizate (direct sau indirect) sau utilizabile la producerea și obținerea de bunuri economice. Ele nu se confundă cu bunurile care sunt apte să satisfacă aspirațiile oamenilor. Producția de bunuri economice rezultă din confruntarea dintre nevoile nelimitate și resursele limitate.

Caracterul limitat al **resurselor economice**, raritatea sau lipsa acestora, faptul că acestea nu sunt suficiente pentru a satisface toate nevoile, necesitățile și trebuințele, impune faptul prin care alegerile utilizării acestora să fie dictate de către individ și economie ca un întreg. Privite ca stoc, **resursele economice** formează **avuția națională**, iar privite în mișcare, ca flux al procesului obținerii bunurilor economice, ele se constituie în **factori de producție**.

Ipoteza de bază a preferinței este cea a alegerii raționale, care demonstrează că: „*oamenii vor alege varianta pe care o preferă dintre toate alternativele pe care aceștia le au la dispoziție*“.

Această variantă de opțiune depinde de preferințele și alegerile altor categorii de indivizi sau firme, cu putere de acțiune economică superioară. În acest sens, toate aceste alegeri raționale trebuie să se potrivească una cu cealaltă, iar piața este aceea care realizează și decide prioritatea în acordarea și coordonarea deciziilor.

Raționalizarea utilizării resurselor este o necesitate obiectivă. În general se consideră că resursele se pot încadra (datorită tipului de consum) într-una dintre următoarele categorii:

- **resurse regenerabile** – categorie de resurse care într-un interval relativ scurt de timp pot redobândi proprietățile inițiale;
- **resurse greu regenerabile** – categoriile de resurse care pentru regenerare au nevoie de o perioadă relativ mare de timp, dar niciodată nu vor ajunge la proprietățile și dimensiunile inițiale (solul, apa, aerul);
- **resurse neregenerabile** – categoriile de resurse care odată consumate nu mai pot fi corectate (zăcămintele naturale).

Insuficiența resurselor este o problemă economică fundamentală, generată de faptul că dorințele oamenilor sunt practic nelimitate și în continuă creștere. De aici rezultă dilema de a opta pentru satisfacerea unei necesități sau a alteia.

Cea mai generală clasificare a **resurselor economice** este:

- **resurse umane** – care exprimă capacitățile cantitative, calitative – fizice și intelectuale pe care membrii societății le pot pune în slujba activităților economice;
- **resurse naturale** – pe care natura le-a creat sau le regenerează;
- **resurse derivate** – acumulate – toate elementele produse și puse în rezervă pentru o folosință ulterioară. Ele formează **capitalul**, care cuprinde resursele materiale, bogățiile subsolului, tehnicile și tehnologiile utilizabile, care se constituie în factori sau premise necesare obținerii de bunuri economice.

Sunt semnificative pe ansamblul științei economice **resursele informaționale** (informații care, prin conținutul și modul lor de organizare și regăsire, prezintă utilitate și disponibilitate pentru folosirea lor de către factorul uman în scopul de cunoaștere, decizie sau acțiune) și **resursele umane** (categorie a resurselor economice care sintetizează potențialul de muncă al unei țări sau zone geografice și care, în contextul evolutiv al economiei mondiale, capătă o relevanță aparte prin introducerea elementelor de tipul stocului de capital uman, potențial creativ și de instruire, creativitate și capacitate de inițiativă, capacitate de asimilare și folosire a tehnologiilor informaționale și a neotehnologiilor, specifice întreprinzătorilor), dar acestea fac obiectul altor domenii de analiză economică.

**Nevoile și trebuințele economico - sociale** exprimă cerințele obiective ale vieții umane, ale existenței indivizilor sau societății în ansamblu, sub forma realizării de bunuri materiale și/sau servicii pe care oamenii le obțin prelucrând resursele.

Structura de proprietate pune în evidență formele de proprietate existente în economie, ponderea fiecărei forme în ansamblul proprietății, precum și modul de organizare a proprietății în cadrul fiecărei forme existente. Cunoașterea și înțelegerea proceselor care au loc în cadrul economiei naționale are la bază analiza riguroasă a corelației **nevoi – resurse**, a modului prin care agenții economici acționează în vederea realizării echilibrului dintre termenii relației.

**Nevoile** sau **trebuințele** pot fi definite ca cerințe obiectiv necesare vieții umane, ale existenței și dezvoltării producătorilor lor. Acestea reprezintă un șir de cerințe ale omului, întâlnite pe tot parcursul vieții sale. Dacă ne raportăm la universul economic general, trebuințele reprezintă aspectul economic sau formele de manifestare a necesităților economice și sociale, ele întruchipând necesitățile de consum ale populației și ale producției.

**Trebuințele sociale** - în general și **trebuințele economice** - în special, îndeplinesc un rol esențial în procesul reproducției sociale, întrucât ele reprezintă:

- punctul de pornire, cauza inițială, asupra conceptului de trebuință în comparație cu conceptul fundamental sau forța motrică determinată, hotărâtoare a activității economice și asupra conceptului de necesitate;
- punctual final al activității oamenilor asupra naturii și forțelor ei;
- factorul de legătură între fazele și momentele procesului reproducției economice;
- element fundamental de evidențiere al mecanismului economic.

Trebuințele omului sunt multiple. Ele formează un sistem încheiat în cadrul căruia trebuințele sunt ordonate, ierarhizate și clasificate astfel:

- după **natura** lor, întâlnim:
  - trebuințe naturale, biologice și fiziologice;
  - trebuințe economice;
  - trebuințe sociale;
  - trebuințe culturale;
  - trebuințe ale informării și informației;
  - trebuințe spirituale;
- după **subiecții purtători**, distingem:
  - trebuințe individuale;
  - trebuințe de grup;
  - trebuințe ale societății;
- din punct de vedere al **raportului cu repartiția**, avem:
  - trebuințe ale populației;
  - trebuințe ale producției;
- din punct de vedere al **ciclului activităților umane**, întâlnim:
  - trebuințe zilnice;
  - trebuințe periodice;
  - trebuințe ocazionale;
  - trebuințe întâmplătoare;
- din punct de vedere al **destinației bunurilor**, distingem:
  - trebuințe ale satisfacțiilor;
  - trebuințe ale necesităților;
  - trebuințe de bunuri materiale;
  - trebuințe de servicii;
  - trebuințe ale mulțumirii.

Din sistemul trebuințelor sociale se detașează prioritar trebuințele economice. Ele generează activități economice ale vieții oamenilor, cuprinzând trebuințe de ordin personal sau individual și trebuințe legate de desfășurarea producției. Trebuințele personale, sau trebuințele economice de consum personal, se manifestă ca trebuințe însoțite de puterea de cumpărare a populației, ca trebuințe solvabile, reflectate în cererea de consum care are acoperire în veniturile populației.

Cei care realizează bunuri materiale și servicii se numesc generic **agenți economici**.

**Agenții economici** reprezintă, în general, categoria specializată de indivizi producători sau consumatori, care participă direct la piață, în vederea realizării unor schimburi bazate pe bunurile economice tranzacționate. Practic, economia națională se bazează pe schimb și rată de participare a agenților economici. În acest sens, putem spune că **agenții economici** sunt indivizi/grupări sau organizații profesionale individuale, care participă la viața economică îndeplinind anumite roluri sau obligații, dispuși și în conformitate cu participarea celorlalți agenți economici concurențiali.

În același sens, **agenții economici** sunt persoane fizice și/sau juridice, care dispun de factori de producție, îi utilizează, îi transformă și îi comercializează (revând) sub o formă prelucrată. Gruparea mai multor agenți economici, generează corporații economice, care îmbracă forme și caractere profesionale, generând sectoare ale economiilor naționale.

Termenul de **agent economic** are o utilizare foarte largă în limbajul cotidian, având numeroase semnificații. Acest termen este folosit adesea cu înțelesul de **subiect al activității economice (homo-economicus)** sau **întreprinzător**, identificat totodată cu elementul decizional asupra naturii activității sau a formei ei de organizare și cu proprietatea de centru de decizie economică.

**Principalele atribute caracteristice** ale agenților economici sunt:

- au un patrimoniu propriu,
- pot încheia contracte (adică pot iniția activități de producție individuale sau colective);
- sunt participanți la schimburile marfare (de bunuri și servicii).

**Activitatea economică** în societate se poate desfășura între oameni organizați în cadrul unor unități economice, profilate și specializate pe domenii distincte de activitate.

Economia națională a unei țări reflectă multitudinea unităților economice existente, care desfășoară activități și care interacționează reciproc.

În aceste condiții, principalele instituții, clase sau categorii socio-umane, reprezentative la nivel general, de agenți economici întâlnite și încadrate sunt:

- **întreprinderile** – unități economice care indiferent de felul în care sunt organizate (societate economică, comercială, cu răspundere sau pe acțiuni) și de forma de proprietate, au ca funcție principală producerea și prelucrarea de bunuri economice și prestări servicii creând producție finită și/sau semifinită în vederea vânzării acestora, în scopul obținerii de venit și/sau profit;
- **gospodăriile individuale** – reprezintă forme de manifestare a agentului economic care îndeplinesc în principal funcția de consumator de bunuri și servicii. Veniturile acestora sunt în general provenite din salarii și rente sau se constituie pe seama titlurilor de proprietate precum și prin transferurile/transformările efectuate de celelalte sectoare, în care liderul dispune după propria opțiune și interes de natura comportamentului economic. În cadrul gospodăriilor, liderul manifestă reprezentanță față de propria personalitatea juridică, iar creșterea economică este remarcată prin realizări și acumulări cantitative simple;
- **administrațiile** – includ acele instituții care, în principiu, exercită funcții de redistribuire a veniturilor (avuțiilor) pe baza prestării unor servicii nonmarfare. Sunt organizații publice sau private care intervin asupra întreprinderii și/sau managementului individual astfel:
  - **unitățile publice** sunt forme asociative de agenții administrative și centrale de stat, învățământ, sistemul protecției sociale, al justiției, asistență sanitară publică. Veniturile lor urmăresc ca încasările din serviciile prestate să fie reorientate către populație;
  - **unitățile private** sunt organizații fără scop lucrativ, care prestează servicii nonprofit (fundații, asociații private sau profesionale). Veniturile lor se constituie prin prelevări ale veniturilor altor categorii de agenți economici obținute sub formă de subvenții, sponsorizări, ajutoare, burse și premii.
- **instituțiile de credit și companiile de asigurări** sunt unități instituționale publice, private sau mixte, care îndeplinesc funcția de intermediar financiar între ceilalți agenți economici, adunând, transformând și redistribuind disponibilitățile financiare, asistând riscurile individuale și colective (bănci, societăți de asigurări, instituții financiare). Acești agenți economici, realizează o activitate de orientare și satisfacere a trebuințelor factorului uman, în conformitate cu denumirea activității unității, și realizează redistribuirea acumulărilor percepute ca taxe și impozite. Veniturile acestora se constituie din economii temporare sau la perioadă determinată existente în societate și

care se concretizează în scopul redistribuirii acestuia spre acei agenți economici care necesită resurse financiare.

- **liber profesioniștii** sau **libera inițiativă** se concretizează în dreptul agenților economici de a se dezvolta, menține sau a restrânge acțiunile lor, de a se manifesta ca întreprinzători, consumându-și cum doresc bunurile de care dispun, inclusiv forța proprie de muncă. Agentul economic liber profesionist participă voluntar la tranzacțiile economice, asigurându-și condițiile funcționării normale ale economiei, pornind de la interesele și posibilitățile fiecăruia. El devine atent la semnalele pieței și își îndreaptă eforturile spre ceea ce este și consideră ca fiind cu adevărat necesar și eficient vieții economice. În aceasta categorie sunt incluși cercetătorii, artiștii, plasticienii, creatorii, bijutierii, meseriașii, oamenii cu activități libere.
- **străinătatea** sau **restul lumii (exteriorul)** reprezintă acel agent economic, constituit din celelalte sectoare ale economiei naționale și unitățile lor autonome nerezidente, cu care agenții economici naționali sau interni autohtoni, intră în relații economice, efectuând tranzacții care leagă economia națională de restul lumii. Veniturile acestora se realizează prioritar din activități economico comerciale și de import-export.

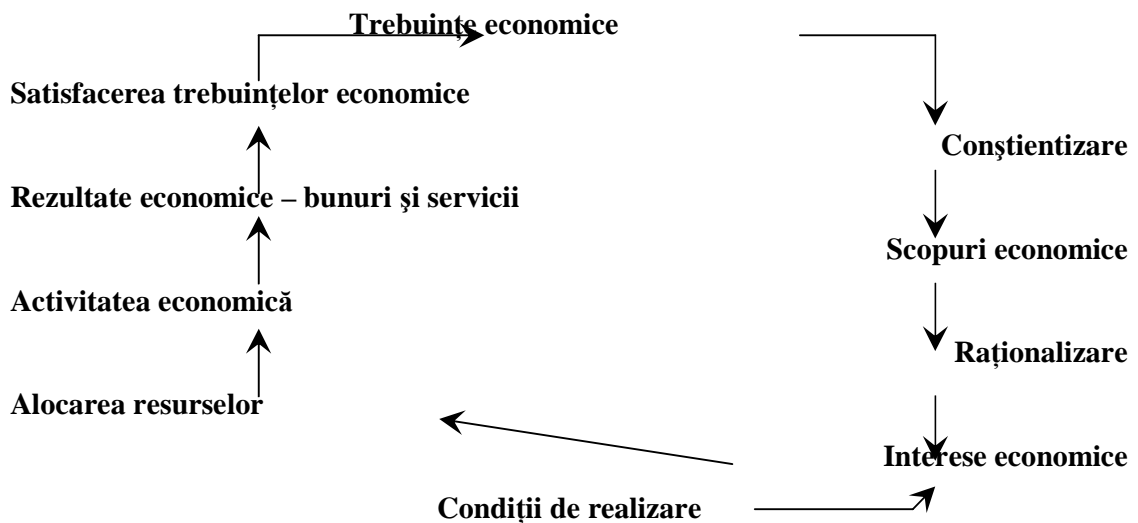
**Activitatea economică** – are ca obiect, bine definit, satisfacerea nevoilor proprii ale omului și ale colectivității în care acesta trăiește.

**Activitatea economică** este un ansamblu de acțiuni umane, bazate pe principii și raționamente, caracteristice utilizării resurselor pentru producerea de bunuri și servicii necesare satisfacerii trebuințelor.

Astfel, **activitatea economică** stă la baza progresului material și spiritual al indivizilor, cu consecințe asupra societății, generând civilizații avansate prin dezvoltare economică progresivă.

Ea se desfășoară sub diverse forme de organizare, astfel încât participanții – atât cumpărătorii cât și producătorii – să poată să-și dobândească realizarea opțiunii de mulțumire.

Geneza, structura și implicațiile activităților economice pot fi prezentate astfel:



### Trăsăturile economiei politice

**Economia politică** este o știință teoretică care urmărește și se sprijină pe fapte și evenimente concrete dobândite în practica economică.

Preocuparea ei principală o constituie:

- explicarea acestor fenomene, ale faptelor și întâmplărilor atât prin modelare matematice cât și prin exprimare economică (statistică);



- concretizarea concluziilor obținute în concepte și legi care vor constitui suporturile teoretice pentru progres și dezvoltarea de perspectivă;
- datorită înregistrării permanente de recomandări, concluzii sau de realizări ale bazelor de date, contribuie la formarea gândirii economice, care reprezintă suportul esențial al științelor sociale.

De aceea, dezvoltarea laturii aplicative, a teoriei economiei politice, a istoriei economiei politice, o reprezintă aspectul creșterii rolului teoriei economice pentru activități practice, ca urmare a creșterii complexității vieții economice și sociale, a necesității proceselor de cunoaștere și specializare, ce s-au impus în definirea unor subramuri economice, capabile să definească un domeniu specific de activitate.

În funcție de mentorii vremii, distingem mai multe tipologii de economii: economie mercantilistă, economie fiziocrată, economie clasică și neoclasică, economie liberală și neoliberală, economie conservatoristă, economie marxistă. În anumite concepte și literaturi de specialitate se menționează o altă tipologie de economie, cunoscută ca știință economică auxiliară, prin care, în sistemul economiilor este introdusă matematica și informatica (informatizarea) economică.

Datorită acestui punct de vedere se poate spune că **economia politică** se află în strânsă legătură și relație de colaborare cu științele conexe și cu științe generale, iar pentru ca sistemul să fie funcțional este necesar ca (acesta) să se găsească în relație de comunicare, cooperare și susținere cu alte științe neeconomice:

- cu **științele politice** – ca urmare a faptului că economiștii se ocupă de organizarea societății și nu fac abstracție de politicile guvernamentale;

- cu **psihologia** – deoarece economiștii au în vedere deciziile individuale ce se stabilesc între subiecți și încearcă să motiveze comportamentele individuale prin prisma capacității individului la percepție, cunoaștere sau putere de înțelegere, într-o varietate largă de situații;

- cu **științele juridice** – pentru că deciziile oamenilor și acțiunile guvernamentale sunt influențate de restricții legate și de protecția socială aplicabilă unor grupuri de indivizi, iar suportul logistic și legistic este corectat prin decizii juridice;

- cu **istoria** – întrucât evenimentele actuale sunt afectate de deciziile trecute majore ce s-au desfășurat în evoluția omenirii și au contribuit sau au impus anumite modificări structurale și/sau funcționale care au determinat schimbări în mentalitatea indivizilor sau agenților economici, iar deciziile prezente sunt astfel concepute încât să corespundă atitudinilor și comportamentelor sociale din trecut și valabile în viitor;

- cu **matematica** – deoarece gândirea matematică este folosită pentru a examina anumite probleme economice complexe;

- cu **statistica** – pentru că funcțiile statistice pot vizualiza, anticipa și corecta abaterile din comportamentele tradițional economice ce pot apărea în toate categoriile de activități economice, iar pentru economiști, evidențierea dimensiunii fenomenelor este necesară și impune măsurarea și analiza informației numerice;

- cu **contabilitatea** – întrucât economiștii sunt interesați de situația și gestiunea întreprinderii, de efectele informațiilor privind profitul și celelalte probleme fundamentale și ca urmare ale acestor analize pot interveni pentru modificarea comportamentului general al întreprinderii;

- cu **ingineria** – deoarece alocarea resurselor pentru folosințe alternative reclamă informații tehnice referitoare la domeniul optim de folosință și utilizare a resurselor, aducându-se maximul de satisfacție datorită specializării.

## Economia națională și componentele ei

**Economia națională** – cadrul de funcționare al sistemelor economice.

**Activitățile economice** – se desfășoară în cadrul unor colectivități sociale organizate între oamenii participanți. În procesul dezvoltării istorice, aceste colectivități umane au cunoscut procese de transformare devenind treptat ceea ce cunoaștem astăzi sub denumirea de **economii naționale**.

Activitățile economice sunt legate între ele prin diviziunea socială a muncii (în contextul apariției și dezvoltării națiunilor și a statelor naționale), și se constituie în economii naționale a căror primă trăsătură o reprezintă piața națională.

**Economia națională** reprezintă un ansamblu de resurse materiale și umane, de activități de producție, de schimb și de servicii, care s-au constituit în ramuri, subramuri și sectoare de activitate, între care se stabilesc legături reciproce, pe baza cărora se realizează mișcarea valorilor materiale și spirituale, asigurând funcționare și dezvoltare economică și socială.

**Economia națională**, ca entitate de sine stătătoare, are la baza apariției, închegării și dezvoltării ei, o serie de premise necesare structurării societății, dintre care cele mai importante sunt:

1. **națiunea**, ca unitate structurală existențială a societății și suport al delimitării și practicării activităților economice;
2. **un teritoriu național**,
3. **un nivel al diviziunii sociale a muncii și de dezvoltare a cooperării dintre națiuni (țări)**, datorită căruia agenții economici, în activitatea economică de schimb biunivoc, creează sisteme tip bloc economic.

Apariția **economiiilor naționale** marchează intrarea popoarelor într-o etapă superioară a vieții economice și trecerea lor la forme superioare de dezvoltare și de asigurare a activităților economico-sociale. În aceste condiții, trebuie luate în considerare, ca elemente definitorii și de caracterizare, următoarele elemente:

- teritoriul național cu resursele sale naturale;
- forța de muncă, nivelul și pregătirea locuitorilor;
- tehnicile de producție utilizate;
- stocurile de informații;
- necesitățile și rezervele sociale.

Drept urmare a analizelor acestor atribute, de caracterizare și evidențiere, la factorii de producție trebuie să adăugăm și următoarele elemente: trebuințele, resursele, mecanismele de funcționare, rezultatele obținute. Toate aceste activități economice, care au loc în prezent într-o societate, nu pot fi privite atemporal și aspațial, ci strâns legate de cadrul în care ele se desfășoară, cadru care îl reprezintă **economia națională** la o anumită etapă istorică (la care facem referință). Din diferite cauze, (obiective sau nu), progresul unora dintre economiile unor state întârzie, astfel încât între economiile naționale comparate se formează decalaje economice, sociale, politice, tehnice și tehnologice, a căror amploare se măsoară în timpi medii și mari.

Analiza comparativă a economiilor trebuie să țină seama de aceste diferențe, să surprindă corect ceea ce caracterizează fiecare economie națională în parte, care sunt trăsăturile și particularitățile lor și care este locul fiecăreia dintre acestea, în ansamblul economic mondial.

Întrucât **economia națională** se prezintă în epoca contemporană drept cadru al dezvoltării societății, acest fapt trebuie privit în complexitatea lui în modul în care activitățile economico-sociale sunt integrate și îmbracă forma complexelor economice naționale ce îmbină toate sectoarele de activitate economică, inclusiv cercetarea științifică și sistemul de pregătire și perfecționare profesională al factorului uman.

Acest aspect este evidențiat prin realizarea de:

- niveluri înalte de indicatorilor relativi ai rezultatele activităților economice
- structuri sectoriale (de ramuri și teritoriale) relativ avantajoase;
- înaltă eficiență economică;
- mobilitate ridicată a economiei naționale;
- mare capacitate de asimilare a cerințelor;
- puternică încadrare în circuitul economic mondial.

Complexele economice național-statale cunosc procese evolutive generate de:

- progres multilateral dezvoltat al tehnicii și tehnologiei;
- diversificarea și multiplicarea cererii de consum în cadrul societății;
- diversificarea și creșterea schimburilor economice externe;
- accentuarea sprijinului acordat de stat vieții economice și sociale.

În aceste condiții, nivelul dezvoltării sau puterea economică a unei economii naționale se delimitează sau rezultă din faptul că trebuie să se asigure echilibrul economic național datorat următoarelor criterii:

- unități de producție specializate în cadrul diviziunii sociale a muncii existente în cadrul economiei naționale;
- realizarea schimbului de activități între unitățile economice participante care se realizează prin forme comerciale, monetare și de credite cu precizarea folosirii monedei naționale sau a celei de referință;
- funcționalitate în domeniul dezvoltării comunicațiilor, telecomunicațiilor, educației, culturii, sănătății și asigurarea infrastructurii, care să fie organizată la nivel național și statal;
- sistemul economic național furnizează cadrul și determină conținutul domeniilor, schimburilor dintre subsistemele economice cu mediul național și internațional sau mondial;
- sistemul economic național trebuie să funcționeze în astfel de condiții încât să se asigure echilibrul economic real. Activitățile economice se definesc în cadrul unor colectivități sociale, organizate între agenții participanți la actul de producție.

**Structura economiei naționale** reflectă elementele și componentele, natura și însușirile sectoarelor economice, poziția și legăturile (interacțiunile) lor reciproce de interconectare și ajutor reciproc. **Structura economică națională** poate fi abordată din mai multe puncte de vedere, corespunzător criteriilor care stau la baza alcătuirii elementelor ei componente.

**Structura materială** – reflectă compartimentarea activităților economice și sociale, în cadrul diviziunii sociale a muncii, corespunzătoare specializării producției din cadrul societății. Poate căpăta aspect de **structură de ramură** sau **structură de producție**, în funcție de mărimea preocupărilor care sunt destinate aspectului material.

**Structura de ramură** pune în evidență alcătuirea economiei naționale pe ramuri și subramuri. **Ramura economică** reprezintă o totalitate de domenii și activități omogene și înrudite, grupate ca urmare a diviziunii sociale a muncii, ce se desfășoară în unități specializate sau cu caracter mixt de activități și care se concretizează în ansamblul de produse sau servicii realizate. Dezvoltarea **ramurilor economice**, în cadrul **economiei naționale**, constituie premisa asigurării stării de echilibru dinamic necesar procesului dezvoltării, întrucât permite clasificarea, gruparea și caracterizarea gamelor de produse realizate.

**Structura tehnică** – pune în evidență alcătuirea economiei naționale prin prisma instrumentelor tehnice și a tehnologiei acestora existente. Această structură dă imagine asupra gradului de încorporare a științei precum și a rezultatelor cercetării economice și de specialitate în cadrul **economiei naționale**.

**Structura demografică** – pune în evidență gruparea populației active și/sau ocupate în sectoarele economice, pe ramuri și subramuri, sectoare de activitate sau domenii de interes general, prin prisma analizei socio-economice cu referire la sex, grupă de vârstă, putere decizională, nivel de instruire, grade de preocupare, afinități, comportamente tradiționale și culturale, nivel instituțional.

**Structura organizatorică** – pune în evidență gruparea activităților economice pe domenii mari de activitate, care se identifică sau constituie practic, subsisteme ale **economiei naționale**. Compartimentarea activităților economice, pe niveluri și verigi organizaționale, constituite (în raport cu diviziunea socială a muncii, cu nivelul tehnicii existente, cu concepția de conducere și decizie economică asupra activităților) factorul determinant al implicării ierarhicului în activitatea de conducere sau administrare, cu implicare a creșterii complexității nivelului de pregătire individuală al actorului decident.

**Structura teritorială** – reflectă compartimentarea **economiei naționale** pe zone și regiuni economice, părți ale teritoriului național. Această structură face referință la zonele naționale geografice sau bazinele cu bogății minerale naturale.

**Structura de proprietate** – pune în evidență alcătuirea internă a **economiei naționale** din punct de vedere al proprietății. Această structură prezintă atât relația dintre individ și rezultatele muncii sale, cât și relația generală ce se stabilește între membrii societății determinând diversificarea și bogăția acestora.

Noțiunea de **proprietate** impune probleme privind natura proprietății, conținutul acesteia, evoluția ei și a formelor de proprietate. În sens descriptiv, **proprietatea** reprezintă un raport social concretizat într-un înscris privind dreptul efectiv al unei (sau mai multor) persoane asupra unor (unui) bunuri economice create sau existente în societate. Proprietarul se bucură și dispune de un bun, în mod exclusiv și absolut, însă între limitele determinate de lege.

Datorită acestui fapt, se cristalizează domenii și optici diferite, cu privire la proprietate sau referitoare la forma de proprietate, dezvoltând presiuni și pasiuni din punct de vedere analitic și funcțional privind definirea proprietății. Distingem **definiții economice, juridice și filosofice**.

Din optica **economică, proprietatea** exprimă un raport de însușire al unor produse sau al unui bun material creat de către om, sau o formă socială determinată istoric, prin prisma raporturilor care apar între oameni, în legătură cu această însușire sau apropiere și care permite înfăptuirea ei. Altfel spus **economic, proprietatea** reprezintă totalitatea relațiilor dintre oameni ce se stabilesc în legătură cu bunurile și relațiile lor, reglate prin normele istorice statornicite pe plan local și social. Privită în sens economic real, **proprietatea** determină un fapt social, universal răspândit, însă reglementat în mod diferit. Reglementarea lui constituie unul din elementele fundamentale, definitorii ale sistemului economic.

Definirea proprietății din punct de vedere **juridic, proprietatea** se metamorfozează, și se identifică, în conceptul de **drept de proprietate**. **Dreptul de proprietate** reprezintă o categorie juridică care a apărut pe o anumită treaptă de dezvoltare economică a societății și anume odată cu apariția **statului și a dreptului**. **Dreptul de proprietate** va exista atât timp cât va exista statul și dreptul. **Juridic, proprietatea** este un raport stabilit între oameni și bunurile care fac obiectul proprietății (bunuri economice sau servicii).

**Juridic, dreptul de proprietate** se prezintă ca un complex de atribute juridice acordate, în virtutea câtorva titluri, titularului de drept, care poate să satisfacă interesele proprietarului în condițiile existenței proprietății, în sens economic, corespunzător stadiului istoric de dezvoltare a societății. El reprezintă domenii de activități atribuite agenților și/sau participanților economici la producție, iar cele mai reprezentative atribute ale acestuia sunt: **dreptul de posesie** (de a avea și de a stăpâni în fapt, direct și nemijlocit bunul, în interes propriu), **dreptul de folosință** (de a utiliza bunul în propriul său interes, dobândind în proprietate serviciile și veniturile pe care le poate obține din aceasta), **dreptul de dispoziție** (de a face ce se vrea, înstrăina sau de a constitui asupra lui drepturi reale în favoarea altuia, precum și de a consuma sau distruge chiar fără folos bunul ce-i

aparține), **uzufruct-ul** – dreptul de a te bucura de ceea ce ai și/sau primi recompensă. **Proprietatea** este reală și garantată.

Din punct de vedere **filosofic** se pune problema unui concept de atribuire a unor game din categoriile proprietății, care de cele mai multe ori fac uzanță de faptele și întâmplările trecutului, cu conotații asupra viitorului și asigurării, printr-o formă sau alta, a posesiei, folosirii, înstrăinării, închirierii, siguranței și ne-consumului sau epuizării celor necesare viitorului (literatură și cultură, tradiție și obișnuință, știință și dezvoltare, progres acumulativ și de dezvoltare). **Proprietatea intelectuală**, evidențiază patrimoniul cultural național și se extinde și asupra drepturile aferente activităților intelectuale din domeniul industrial, științific, literar, artistic.

### **Principalele ramuri ale economiei naționale și particularitățile lor**

Exprimând diviziunea socială și cooperarea muncii în limitele granițelor unei națiuni (țări), complexul economic-național unitar și dinamic se împarte în ramuri ale economiei naționale, dintre care cele mai importante sunt:

- **industria** – se ocupă de extragerea și prelucrarea bunurilor naturale și a celor care provin din alte ramuri. Ramura principală a producției materiale, industria este o ramură indispensabilă a economiei naționale;
- **agricultura** – este o ramură de bază a producției materiale, în cadrul căreia se obțin cele necesare alimentației populației, furajării animalelor și materii prime pentru industrie. Procesul de producție are un caracter biologic și este dirijat de om și natură;
- **sivicultura** – se caracterizează prin aceea că activitatea ei constă în operații legate de crearea, folosirea și întreținerea pădurilor pe toată durata procesului biologic până la exploatarea lemnului;
- **construcțiile** – constituie ramură a producției materiale în cadrul căreia se creează bunuri concrete și se adaugă valoare. Bunurile obținute astfel au caracter de elemente de capital fix;
- **transporturile** – sunt considerate ca ramură a economiei naționale care nu are ca rezultat crearea de noi valori de întrebuințare. Ea constă în deplasarea mărfurilor de la locul de producție la locul de consum și a persoanelor de la o localitate la alta sau în cadrul aceleiași localități. În această ramură se includ nu numai acele activități care se desfășoară în afara întreprinderii. Transporturile uzinale (interne) fac parte din activitatea industrială;
- **telecomunicațiile** – înlesnesc și permit realizarea legăturilor permanente și în timp real între agenți economici, întreprinderi, instituții sau persoane individuale prin telefon, telegraf, telex, radio, televiziune, fax, Internet și activitatea poștală;
- **circulația mărfurilor** – asigură legătura între producție și repartiție și consum prin intermediul actelor comerciale sau de vânzare-cumpărare. Activitatea de circulație a mărfurilor cuprinde: comerțul interior, comerțul exterior și aprovizionare;
- **gospodăria comunală** – reprezintă acea sferă de activitate care constă în exploatarea instalațiilor și a utilajelor edilitare specifice, realizarea unor bunuri materiale sau servicii destinate satisfacerii în comun a unor necesități de trai ale populației

Fiecare ramură a economiei naționale, având funcții economice specifice, intră în relații de interinfluență, intercondiționare și interferență cu celelalte ramuri economice, atât pe linie orizontală cât și pe verticală.

Astfel, ele formează un sistem unitar – **complexul economic național** – și se dezvoltă în corelație unele cu altele. Funcționarea normală și eficientă a complexului economic național presupune coordonarea unitară a tuturor activităților care se desfășoară în cadrul fiecărei ramuri.

Proporțiile amplificării și diversificării fluxului de activități dintre ramurile economiei naționale condiționează creșterea economică.

Realizarea unei economii naționale puternice, în concordanță cu cerințele actuale și de perspectivă ale dezvoltării economice și tehnologice mondiale, impune construirea unei economii echilibrate, cu o structură modernă, dinamică, complexă și comparativă cu exigențele progresului tehnic, cu imperatiile integrării ei în structurile economiei mondiale.

Analiza și evaluarea **economiei naționale**, comparative cu cea a altor state, se realizează utilizând relații economice fundamentale și distincte, de abordare ale conceptului general, reprezentative: **macroeconomia** și **microeconomia**.

Termenul de **macroeconomie** este utilizat în cel puțin două accepțiuni și desemnează:

- **economia națională** sau ansamblul economiei naționale, cu totalitatea componentelor acesteia din cadrul unui anumit teritoriu național. În acest sens, **macroeconomia** reprezintă acel cadru optim de utilizare a resurselor economice, care sunt limitate, în scopul satisfacerii cât mai complete a nevoilor social-umane în continuă creștere și diversificare;
- **ramură a științei economice** care cercetează fenomenele și procesele fundamentale, ce se desfășoară la scară a ramurilor și a economiei naționale, relațiile dintre principalele mărimi economice agregat sau macrovariabile economice (valoarea adăugată, produs global și intern brut sau net, produs național brut și net, volumul investițiilor și al consumurilor, nivelul prețurilor, al veniturilor, al cheltuielilor, al importului și al exportului, amploarea șomajului, mărimea ratei inflației, devalorizarea) și, respectiv, evoluția acestora în timp.

Ca ramură a analizei economice, care studiază categoriile globale ale economiei, variațiile generale ale activității economice și macrovariabilele acesteia, **macroeconomia** își propune să explice starea reală a economiei naționale, caracteristicile definitorii ale evoluției sale conjuncturale (ritmurile de creștere economică, gradul de ocupare a forței de muncă, amploarea șomajului, variațiile generale ale prețurilor), rezultatele activităților economice, creșterea și dezvoltarea economică durabilă, eficiența și echilibrul sistemului economic național, precum și, preconizarea dezechilibrelor economice majore și a ciclurilor de revenire.

Procesele economico-sociale fundamentale intră în obiectul de studiu al **macroeconomiei**, iar obiectul de studiu și de cercetare al acesteia îl reprezintă realitățile și relațiile economice stabilite la nivelul ramurilor și al ansamblului economic național. Analizele **macroeconomice** sunt premise sau suporturi indispensabile ale politicilor de stabilizare economică (monetare, ale prețurilor, ale creditelor, ale cursului de schimb monetar, ale ratei dobânzii, ale datoriilor publice și externe, ale rezervelor de stat, ale politicii fiscale sau bugetare, ale investițiilor, ale veniturilor).

Teoriile **macroeconomice** sunt bazate implicit pe fundament **microeconomic**. **Microeconomia** este ramura analizei economice care studiază opțiunile alternative, respectiv comportamentul individual, al agenților economici sau al unui individ separat, participant la viața sau activitatea economică. Analizează modul în care sunt luate deciziile de către consumatori, întreprinzători sau firme, cu privire la utilizarea resurselor economice atrase în circuitul economic sau care sunt disponibile, prin compararea permanentă a costurilor și a beneficiilor realizate.

Datorită faptului că opțiunile individuale ale agenților economici se fac în primul rând în funcție de prețurile resurselor economice, analizele **microeconomice** se concentrează asupra rolului prețului în luarea deciziilor de natură economică. În aceste condiții, **microeconomia** mai poate fi identificată drept **teoria prețurilor**.

O mare diversitate de probleme privind cererea și oferta de bunuri economice, elasticitatea cererii și a ofertei, structura piețelor, echilibrul piețelor, sistemul de prețuri, piața bunurilor de consum și al serviciilor, costul marginal și termenul lung al producției, maximizarea profitului, perfecționarea tehnicilor și a tehnologiilor de fabricație, echilibrul competitiv pe termen lung, eficiența economică și alocarea resurselor intră în sfera de cercetare a **analizei microeconomice**.

Aceste probleme, abordate în cadrul politicilor microeconomice, sunt studiate în raport cu cele două criterii esențiale de apreciere a calității activității economice: **criteriul eficienței** și **criteriul echității**, care reprezintă repere esențiale de referință în cadrul oricărei activități economice.

**Potențialul economic al unei țări**, depinde în principal de mărimea populației și structura ei, de mărimea teritoriului și configurația sa geografică, de bogățiile solului și ale subsolului, de mărimea avuției naționale și a venitului național, de dimensiunea înzestrării tehnice, tehnologice și științifice, de mărimea și varietatea aparatului tehnic de producție. La evaluarea **potențialului economic** al unei țări, mai trebuie ținut seama și de alți factori, care nu pot fi întotdeauna și în întregime determinați numeric, cum ar fi: elementele economice ale influenței factorilor de scară, condițiile politice, sociale, culturale și religie, inclusiv cele reprezentate de existența factorilor subiectivi, favorabili dezvoltării economice și rolul în care se găsesc țările cu potențial economic scăzut față de cele care dispun de potențial economic ridicat.

### **Avuția națională și componentele ei**

Problematica avuției naționale a preocupat gândirea economică mondială de multă vreme. Primele încercări de formulare a unei definiții a conceptului de „**avuție națională**” au fost formulate la sfârșitul secolului al XVII-lea de către economistul clasic englez W.Petty, care arăta că „pământul este mama bogăției, iar munca este tatăl ei”. O contribuție remarcabilă la analiza și explicitarea conceptului de **avuție națională** au adus-o reprezentanții economiei politice clasice de la sfârșitul secolului al XVIII-lea și începutul secolului al XIX-lea. **Avuția** reprezintă stocul de bunuri existente la un moment dat, în proprietatea persoanelor fizice și juridice, care îndeplinesc simultan următoarele cerințe: au utilitate, sunt consumabile, au o ofertă și fac obiectul tranzacțiilor interne și internaționale. Ea poate îmbrăca una din următoarele încadrări definitorii:

- **avuția individuală** grupează categoria bunurilor aflate în proprietate particulară, fiind acțiuni, bani sau titluri de creanță, excepție făcând datoriile contractate;
- **avuția obștească** include bunurile care aparțin întreprinderilor asociative, cooperativelor, diferitelor organizații obștești (uniuni de creație, sportive, sindicate, fundații) și asociații nonprofit;
- **avuția publică** desemnează bunurile aparținând administrațiilor;
- **avuția națională** reprezintă totalitatea bunurilor existente la un moment dat într-o țară, indiferent de forma lor de proprietate.
- **volumul total al avuției naționale** nu rezultă însă din însumarea posesiunilor individuale și publice cu sumele activelor financiare (acțiuni și obligațiuni) și soldurilor bănești (în monedă națională) deținute de agenții economici. Din mărimea **volumului avuției naționale**, se scad datoriile externe și se adaugă creanțele asupra străinătății.

**Avuția națională** reprezintă premisa dezvoltării economice, punctul de pornire al acesteia, forța potențialmente necesară a oricărui proiect de dezvoltare economică care, la rândul său, este un suport al creșterii avuției naționale. Astfel națiunile lumii sunt cu atât mai bogate cu cât diviziunea muncii sociale este mai dezvoltată, iar forța productivă a muncii mai ridicată și sigură.

**Dezvoltarea economică** este forma de manifestare a dinamicii macroeconomice care presupune, pe lângă creșterea economică a țărilor, și un ansamblu de transformări cantitative, structurale și calitative, atât ale economiei, cât și ale cercetării științifice, tehnologice și a tehnologiilor de fabricație, cu implicare a mecanismelor și structurilor organizatorice și de funcționare economică în ansamblu, în modul de gândire și comportament social (al omenirii). Marea diversitate a concepțiilor teoretico-metodologice și multitudinea formelor de organizare a sistemelor economice, au determinat conturarea a **trei concepții** distincte referitoare la sensul de definire a sferei de cuprindere și evaluare a noțiunii, care s-au fundamentat în conformitate cu anumite interese dominante:

- **avuția națională** cuprinde numai totalitatea bunurilor materiale create prin munca omului și care participă la procesul de producție, numită **avuție reproductivă**;
- **avuția națională** cuprinde atât avuția reproductivă cât și resursele naturale (pământ, pădure, solurile și subsolurile cu întregul stoc de substanțe minerale utile) numită **avuție nereproductibilă**;
- **avuția națională** cuprinde, pe lângă avuția nereproductibilă, și întregul stoc de cunoștințe științifice și practice acumulate din producție de-a lungul anilor, numită **avuție de ansamblu**.

În epoca contemporană, se menționează că: „**avuția națională** reprezintă ansamblul valorilor materiale și spirituale, aparținând unei națiuni și la un anumit moment dat, valori constituite în cadrul unui anumit teritoriu național, ca urmare a muncii depuse de generațiile anterioare și prezente, inclusiv bogățiile naturale ale țării respective, precum și experiența de producție acumulată în timp”<sup>2</sup>.

Altfel spus, **avuția națională**, cuprinde:

- **totalitatea bunurilor materiale** și a **mijloacelor financiare**, în care se materializează (concretizează);
- **întreaga muncă socială acumulată** de-a lungul timpului;
- **bogățiile naturale** ale unei țări (zăcăminte minerale, păduri), **resursele hidroenergetice existente** și cele **neatrase** încă;
- **potențialul de cercetare științifică, de învățământ și de cultură**, de care dispune o națiune la o anumită dată. În sens **tehnic, avuția încadrează** tot ceea **ce este susceptibil a fi utilizat**.

**Componentele avuției naționale** potrivit reglementărilor de evidență statistică, în prezent, fac parte următoarele elemente constitutive:

- **resursele naturale utilizate sau utilizabile** în procesul de producție, includ:
  - fondul funciar pe categorii de folosință;
  - fondul forestier (masa lemnoasă brută pe picior);
  - fondul de vânătoare și fondul de pescuit;
  - rezervele de substanțe minerale utile;
  - apa și potențialul hidroenergetic;
  - factorii mediului ambiant (naturali sau produși) și calitatea acestora.
- **resursele umane și resursele de muncă**, la rândul lor, cuprind:
  - populația ocupată pe ramuri și sectoare de activitate;
  - structura socio-profesională a populației active;
  - populația în curs de pregătire profesională și școlară, pe forme de școlarizare sau de învățământ;
  - potențialul de viață activă al populației.
- **avuția materială** este constituită la rândul ei din:
  - categoria bunurilor materiale acumulate prin munca depusă în sfera producției materiale;
  - bunuri de capital fix (inclusiv investițiile economice care se află în curs de examinare);
  - stocurile de materiale pentru producție;
  - bunurile din inventarul casnic, gospodăresc și personal;
  - rezervele de bunuri de consum;
  - rezervele de valută;
  - soldul balanței de plăți;
  - rezervele de metal prețios.
- **avuția spirituală** acumulată cuprinde:
  - **potențialul creativ**, în speță de cercetare, învățământ și de cultură (pregătirea generală și de specialitate a populației, experiența de producție, stocuri de informații și cunoștințe

<sup>2</sup> **A.Lalande**, Vocabulaire technique et critique de la philosophie, 9-e édition, Presses Universitaires de France, Paris, 1962.



științifice, invenții sau inovații, patrimoniul cultural, opere de artă și artistice, sănătatea publică mentală);

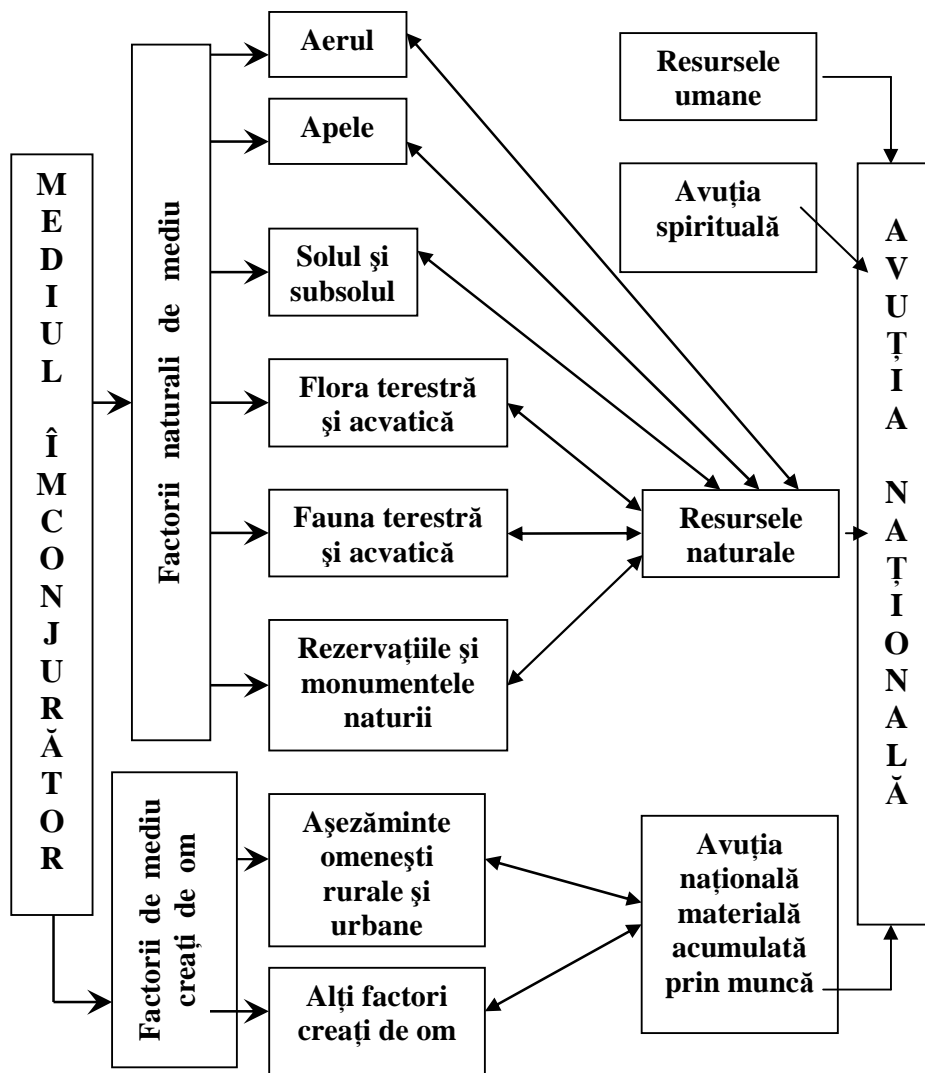
- **potențialul cultural tradițional** constituit în principal pe aspectul comportamental socio-economic al indivizilor societății, exprimat prin activități religioase sau laice ale etniilor, activități populare și de tradiție, obiceiuri și îndeletniciri reprezentative, porturi, datini, conștințe și cultură populară.

**Avuția națională** este una dintre **condițiile principale** necesare **desfășurării procesului de producție și de creare a produsului național**.

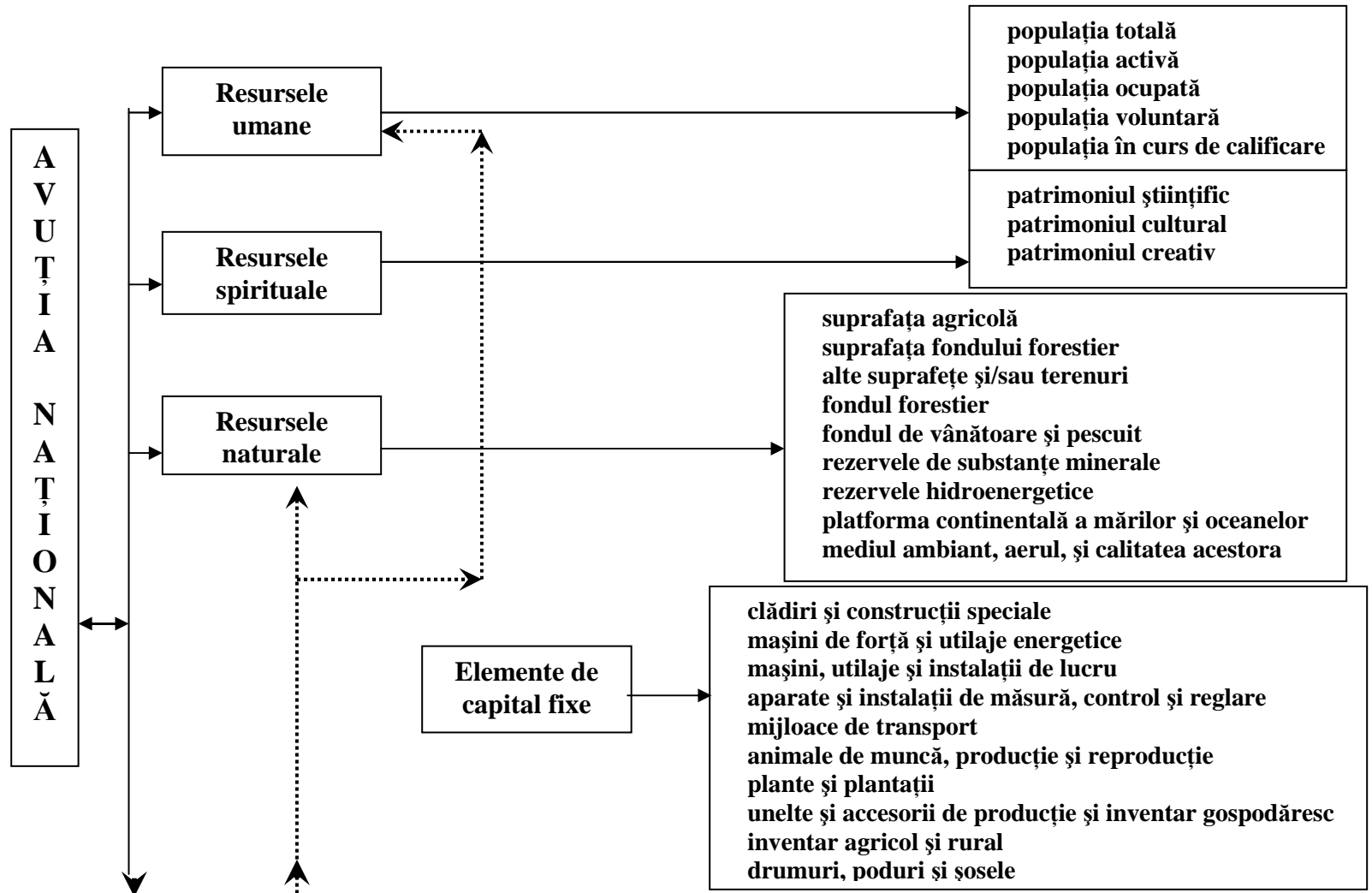
În fiecare an, părți din produsul național se adaugă avuției naționale, contribuind astfel la creșterea și diversificarea acesteia. **Volumul, calitatea și potențialul** elementelor componente ale avuției naționale, evidențiază nivelul general al dezvoltării economice a unei țări.

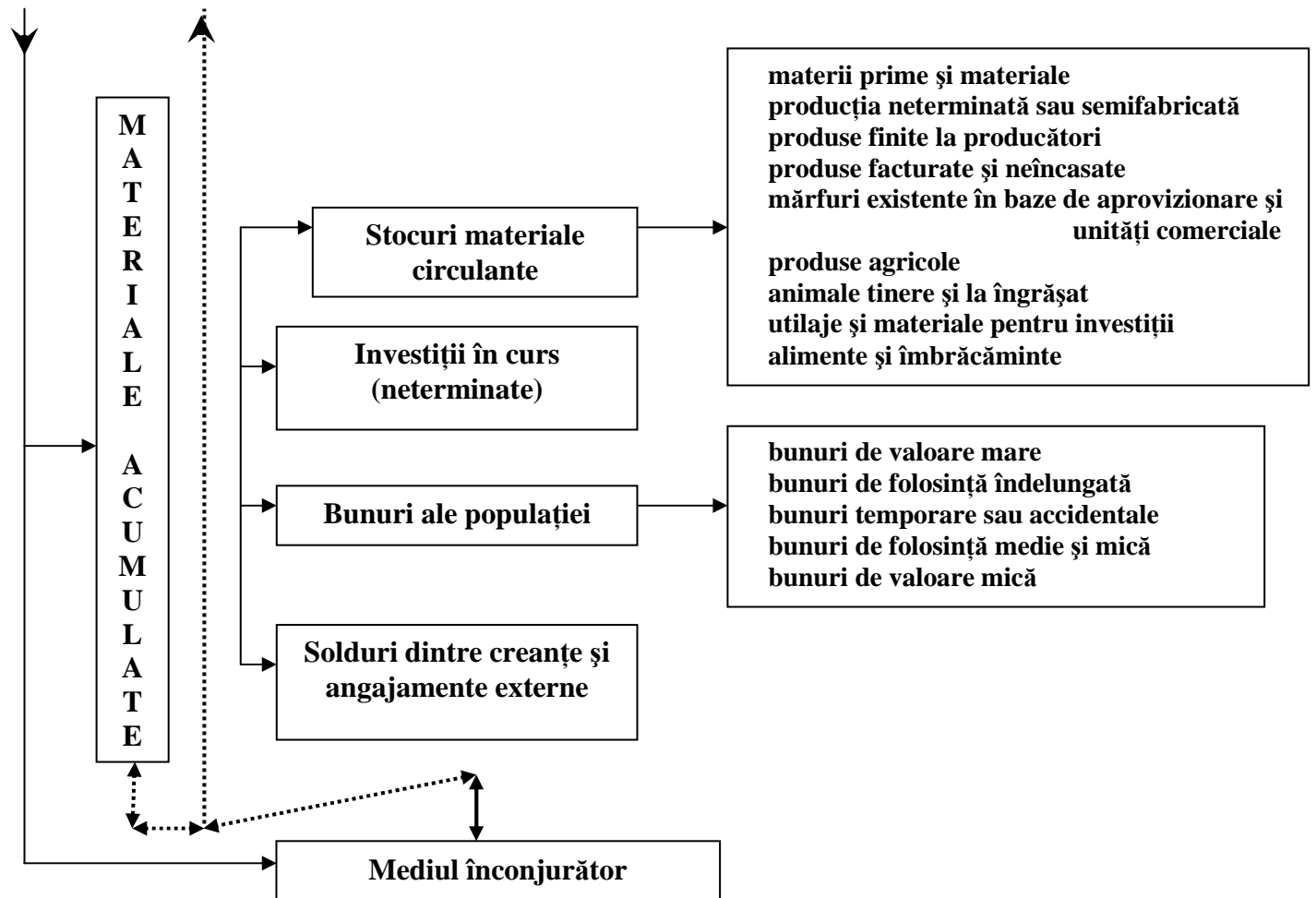
Sporirea avuției naționale presupune extinderea utilizării științei, tehnologiei și informaticii în cadrul desfășurării activităților economice, precum și ridicarea nivelului de pregătire profesională a cadrelor, care vor determina dezvoltarea producției de bunuri materiale și servicii.

Relațiile dintre elementele avuției naționale și mediul înconjurător, pot fi analizate astfel:



Elementele componente ale avuției naționale și relațiile lor cu mediul înconjurător sunt prezentate în desfășurătorul următor:





## Sisteme economice

În orice domeniu științific, **sistemul** reprezintă un ansamblu complex de elemente interconectate între ele, care stabilesc norme, participă, acționează și reacționează între ele și cu mediul înconjurător, în scopul realizării unui obiectiv comun. El **stabilește**, după un anumit criteriu totodată, **participare, ordine, ierarhie, decizie, conturare** a domeniilor și **definește integratorul** (interlegăturile), propunând un mod concret, coerent și sistematic de acțiune.

**Sistemul economic** desemnează modalitatea de organizare și funcționare a activităților economice astfel încât, cu aceleași resurse să se satisfacă cât mai bine cerințele de consum ale populației. Noțiunea de **sistem economic** este utilizată în sensul de **sistem social-economic**, cu accent pe componenta economică care se identifică în fond, cu **orientarea socială și economică**, al cărui nucleu îl formează **activitatea de producție**.

Pentru anumite domenii și segmente ale **sistemului economic** sunt folosite ansamble ale regulilor sau instrumentelor de reglementare și promovare a unor politici (sistemul comercial, sistemul de retribuire, sistemul de normare a muncii, sistemul pensiilor și al protecției sociale) sau al verigilor și elementelor constitutive ale unor forme organizatorice (sistemul de marketing, sistemul de management, sistemul de vânzări, sistem de depozitare, sistem financiar-bancar, sistemul monetar național și internațional, sistemul bănesc, sistemul comercial, sistemul valutar, sistemul contabil național, sistemul informațional economic, sistemul generalizat de preferințe, sistemul de organizare teritorial-economică).

Conceptual, **economia politică** nu poate fi studiată fără ajutorul unor științe exacte conexe, realizându-se astfel ceea ce numim **sistemul științelor economice** sau **structura economică teoretizată**, care se grupează și se împarte în mai multe categorii, care cuprind:

- **științele economice fundamentale:**
  - științe economice teoretice:
    - ✓ teoria economică generală (economia politică);
    - ✓ istoria economiei;
    - ✓ istoria gândirii economice;
    - ✓ politica economică;
    - ✓ doctrine economice;
  - științe economice funcționale și de măsurare:
    - ✓ statistica economică;
    - ✓ management economic;
    - ✓ marketing economic;
    - ✓ contabilitatea economică;
    - ✓ planificare și prognoză economică;
- **științe economice tehnico-aplicative:**
  - științe economice specializate:
    - ✓ teoria monedei și a prețurilor;
    - ✓ teoria finanțelor și a creditelor;
  - științe economice de ramură:
    - ✓ economia industriei;
    - ✓ economia agriculturii;
    - ✓ economia rurală;
  - științe economice naționale și internaționale:
    - ✓ activitatea economică bancară;
    - ✓ activitatea de gestiune și de analiză;

- ✓ activitatea economice de merceologie;
  - ✓ teoria specializării și cooperării internaționale;
  - ✓ teoria sistemului monetar internațional;
- științe economice a firmei:
  - ✓ teoria echilibrului microeconomic;
  - ✓ teoria integrării microeconomice;
- **științe economice de graniță:**
  - științe economice de graniță cu natura:
    - ✓ geografia economică;
    - ✓ teoria protecției mediului natural;
    - ✓ teoria ameliorării mediului ambiant;
  - științe economice de graniță cu alte științe:
    - ✓ econometria;
    - ✓ cibernetica economică;
    - ✓ ingineria economică;
  - științe economice de graniță cu societatea:
    - ✓ sociologia economică;
    - ✓ demografia.

**Sistemul economic** este definit ca o parte dintr-un sistem de ordin superior reprezentat de **sistemul social**. Acesta, **sistemul social**, acționează asupra **sistemului economic** prin fluxuri informaționale care **caracterizează structura** și **volumul** resurselor precum și **modalitățile** de satisfacere a treburilor sociale. La rândul său, **sistemul economic** este alcătuit dintr-un ansamblu complet de subsisteme, între care există numeroase și complexe conexiuni, și care interacționează între ele generându-se transformări și transferuri economice evolutive, aplicabile în economia națională.

**Elementele fundamentale ale sistemului economic** constituie un model abstract de abordare care poate fi studiat prin cel puțin trei elemente fundamentale:

- **instituții juridice, politice și sociale**, care definesc activități economice, politice și sociale precum și relațiile dintre subiecții (agenții) economici întâlniți în practica economică;
- **mecanismele economice cu funcție de reglare**, care reflectă modul de integrare al activităților economice și realizează un întreg bloc economic piramidal și/sau funcțional;
- **mobilurile și realizările**, determinate prin activități economice și prin climatul social economico-uman.

**Funcțiile și mecanismele** sistemelor economice, constau în:

- **funcția de distribuție** – alocarea resurselor între posibilitățile de utilizare a acestora;
- **funcția de producție și comerț** – distribuirea a ceea ce s-a produs;
- **funcția de reproducție** – asigurarea existenței continuității sistemului economic prin reutilizarea produselor primare sau a celor reciclate;
- **funcția de eficiență** – utilizarea disponibilităților printr-o formă optimă.

Mecanismul de funcționare a **sistemului economic** trebuie să se adapteze condițiilor concrete date, generând în același timp premise necesare creării unor noi condiții de dezvoltare și de creștere economică (creșterea complexității diviziunii muncii și a procesului real de cunoaștere, respectiv al dobândirii de noi abilități și disponibilități legate de producție).

Întrucât mecanismul de funcționare a **sistemului economic** își schimbă **structurile, principiile, mijloacele și pârghiile** prin care se asigură mișcare-dezvoltare, în adaptarea mecanismului la transformările structurale ce au loc la nivelul sistemului, este necesară

elaborarea de politici și/sau strategii economice care să permită înlocuirea (adaptarea) vechiului sistem la noile condiții și cerințe.

În literatura economică și cea de specialitate, cele mai frecvente sisteme economice întâlnite sunt:

- **sistemul economic închis** (sistemul economiei de subzistență) – dezvoltat prioritar, sau de obicei, în jurul unor domenii rurale, proprietăți laice sau ecleziastice. Acesta s-a dezvoltat în jurul unui teritoriu și datorită influenței pe care „dominantul” a impus-o „dominaților”. Sistemul se mai numește **sistem domenial**;
- **sistemul economic artizanal** (sistemul economiei feudale) – s-a format prin intensificarea comerțului stimulat de capitalismul comercial și financiar, structurând activitățile spre politică comercială sau financiară. Sistemul se mai numește și **sistem manufacturier**;
- **sistemul economic socialist** (sistemul economiei asociaționiste) – creat pe tipologia existenței unor societăți cu unic acționar (statul) sau cooperative de producție care se organizau pe principiul autogestiunii. Sistemul se mai numește și **sistem cooperatist**;
- **sistemul economic corporatist** (sistemul economiei dictatoriale) – apărut în condițiile unei crize generalizate. Doctrina sistemului preconiza lichidarea sindicatelor și înlocuirea lor cu corporații profesionale, precum și înlocuirea parlamentului cu reprezentanță națională corporatistă;
- **sistemul economic comunist** (sistemul proprietății comune) – dezvoltat pe principiul participațiilor și proprietății comune, iar întreaga producție se repartizează unitar întregului volum de participanți fără preferențabilitate.
- **sistemul economic de tranziție** (sistemul refacerii economice) – prevede extinderea (dezvoltarea) sectoarelor economice care oferă eficiență mare și restrângerea (abandonarea) sectoarelor mai puțin rentabile. Sistemul evidențiază aspectul economic în care se trece treptat de la o economie centralizată de comandă la o economie de piață definită;
- **sistemul economic comunitar** (sistemul pieței comune) – apare și se dezvoltă sub aspectul amplificării și aprofundării interdependențelor economice regionale, care determină schimburi de producție și informație între state, generând procese de integrare economică interstatală și piață comună;
- **sistemul economic mondial** – reprezintă totalitatea economiilor naționale și al legilor acestora, dezvoltat pe baza diviziunii internaționale a muncii și care dezvoltă piața internațională a muncii;

**Structurile sistemului economic contemporan** definitorii sunt:

- în funcție de nivelul sau etajul la care se află, distingem:
  - **microeconomia**, care cuprinde totalitatea activitatea unităților economice;
  - **mezoeconomia**, care se referă la activitatea ramurilor și regiunilor;
  - **macroeconomia**, care are în vedere activitatea ansamblului economic național.
- pe baza naturii activităților naționale, structurile sistemului economic poate fi grupat astfel:
  - **pe ramuri**: agricultură, industrie, construcții, comerț, transporturi, poștă, comunicații, turism, burse, finanțe, bănci, asigurări, tranzacții, învățământ, sănătate, asistență socială;
  - **pe sectoare**:

- ✓ **primar** (agricultură, sivicultură, pescuit, industria extractivă);
  - ✓ **secundar** (industria prelucrătoare și construcțiile);
  - ✓ **terțiar** (transporturi, telecomunicații, comerț, turism, finanțe);
  - ✓ **cuaternar** (cercetarea științifică, dezvoltarea tehnologică, cunoaștere dezvoltată).
- ca proces al reproducerii: **producție, repartiție, schimb și consum.**
  - pe baza compartimentelor de încadrare ale unităților și în funcție de ierarhizarea lor, determinăm: **structura organizațională;**
  - în funcție de amplasarea unităților se stabilește: **structura teritorială sau regională;**
  - mijloacele de muncă și nivelul lor tehnic determină: **structura tehnologică;**
  - unitățile fiecărei ramuri pot fi grupate în unități: **mari, mijlocii, medii și mici.**

**Sistemul științelor economice** există, se dezvoltă și poate fi înțeles numai în strânsă legătură cu practica economică: teoriile și concluziile științei economice susțin practica, permițând elaborarea unor politici economice eficiente, iar practica oferă noi elemente de studiu și împinge înainte teoria economică, stimulând-o să emită noi idei valoroase izvorâte din activitatea economică.

Evoluția sistemelor economice, de la simplu la complex, a fost determinată de evoluția cunoașterii umane. În evoluția lor, sistemele economice au dat dovadă de capacitatea de adaptare la situații diferite. Înlocuirea unui sistem economic cu altul a avut loc atunci când el nu mai putea face față schimbărilor esențiale care intervin în realitate, fiind înlocuite cu un sistem mai performant. Existența concomitentă a mai multor sisteme în lumea contemporană se datorează varietății structurilor economico-sociale ale țărilor vremii, de la economiile național patriarhale sau tribale până la economiile țărilor bogate, cu o industrie puternic dezvoltată.

Diversitatea sistemelor economice contemporane este rezultatul unor condiții diferite de dezvoltare ca și al acțiunii unor factori variați și contradictorii, existenți pe parcursul istoriei. Astfel, diversitatea acțiunilor arată că economiile naționale ale țărilor se află în stadii sau trepte diferite de dezvoltare, caracteristică a dezvoltării istorice a omenirii. De aceea, coexistența a mai multor sisteme economice în lumea contemporană face necesară și utilă cercetarea comparată a acestora, a funcționării lor, a rezultatelor și insucceselor înregistrate de ele, în diferite momente și domenii ale vieții economice, sociale și culturale, ale asigurării respectului dreptului omului.

În acest context, este evident că inginerul are nevoie de o viziune economică mai largă, are nevoie de criterii de apreciere a ansamblului de principii care să constituie puncte de referință în aprecierea corectă a diferitelor laturi ale vieții economice, în unitatea din care acesta face parte.

## Economia de piață (sistemul economiei de piață)

Peisajul economic mondial, se prezintă într-o mare diversitate, fiind extrem de eterogen. Pe deasupra marii lor diversități, activităților economice le corespunde faptul că au la bază trăsăturile și regulile economice ale schimbului. Existența societății omenești este legată de activitatea omului de a-și satisface nevoile de consum și trebuințele sale. Acestea sunt satisfăcute cu ajutorul bunurilor materiale și al serviciilor. Acțiunile acoperirii nevoilor sau a satisfacerii trebuințelor se realizează fie din producție proprie, caz în care se numește autoconsum, fie prin apelare la producția altora și obținerea lor prin schimb sau comercializare (tranzacție economică bilaterală).

**Autoconsumul** desemnează procesul de utilizare a propriilor resurse în vederea satisfacerii nevoilor, caz în care gestiunea menajului familial sau al agenților economici nu scoate în evidență concret valorile productive ci numai cantitative. Putem distinge două tipologii de producție sau de produse și anume:

- de produse finale – acele care permit satisfacerea nevoilor direct și în forma în care sunt oferite de natură;
- de produse intermediare – acea categorie de produse care sunt destinate industrializării sau producției de produse cu prelucrare prealabilă.

**Schimbul comercial** reprezintă înstrăinarea rezultatelor propriei producții, primind în echivalent alte produse (caz în care schimbul se numește **troc**), sau echivalent monetar. Celor două modalități de satisfacere a trebuințelor, directe și intermediare, le corespund două forme diferite de organizare și funcționare a activităților economice: economia naturală și economia de schimb.

**Economia naturală** (casnică, închisă) reprezintă acea formă de organizare și desfășurare a activităților economice în care nevoile de consum sunt satisfăcute din rezultatele propriei activități și fără a se apela la schimburi.

**Economia de schimb** desemnează acea formă de organizare și desfășurare a activității economice în care agenții economici produc bunuri în vederea vânzării lor, obținând în schimbul lor altele, necesare satisfacerii propriilor trebuințe.

Modalitățile concrete fundamentale, adaptate aplicării și urmării deciziilor impuse de raritatea economică sunt sintetizate sub forma a două sisteme teoretice de organizare și funcționare a economiei de schimb: **sistemul economiei de piață** și **sistemul economiei de comandă**. În ultimă instanță, criteriile de delimitare a sistemelor economice de schimb, desemnează aspecte care analizează **gradele de libertate** ale agenților economici participanți și **caracteristicile mecanismelor de reglare**.

**Bunurile de consum** prin prisma modului de obținere a lor pot fi grupate astfel:

- **bunuri libere** – care se obțin direct din natură și fără a se implica activitatea economică de prelucrare în vederea consumului, afară de cea de extragere (recoltare);
- **bunuri economice** – sunt produse de către om în cadrul unor activități economice bine determinate în vederea consumului propriu de produs finit sau destinat comercializării în vederea satisfacerii nevoilor altor agenți economici;
- **bunuri mixte** – cărora le corespunde o simbioză între celelalte două grupe definite anterior.

Prin procesele de transformare ale economiei naturale în economie de schimb, economia naturală nu dispare ci își restrânge dimensiunile, se transformă sau se integrează în linii sau ramuri ale sistemelor economice și rămâne prezentă în toate etapele evoluției societății.



Proprietatea privată asigură independență și autonomie economică producătorilor. Diviziunea socială a muncii determină specializarea lor, respectiv diferențierea lor, din punct de vedere al genurilor de activități de producție depuse și, evident, al genurilor de bunuri produse. Întrucât proprietatea privată stă la baza autonomiei și interdependenței producătorilor, aceștia au drept decizional atât cu privire la forma de organizare a activității întreprinderii și al modului de desfășurare a producției, cât și în ceea ce privește înstrăinarea ei.

Specializarea producției, într-un anumit moment și domeniu concret de activitate, s-a concretizat în diferențierea bunurilor obținute, care corespunde nivelelor de dezvoltare a activității economice în realizarea productivității, și în necesitatea schimbării lor, unele cu altele, în vederea satisfacerii nevoilor de consum din cadrul societății. Se consideră benefică specializarea și modernizarea unui sistem sau subsistem economic de producție, întrucât crește productivitatea muncii odată cu creșterea reală a volumului de producție atât sub aspect cantitativ cât și calitativ.

Satisfacerea nevoilor de consum din societate, în aceste condiții, pune problema rezolvării schimbului intermediar între bunuri, prin așa numitele acte comerciale sau acte de vânzare cumpărare.

Între **economia naturală** și **economia de schimb** nu există o delimitare netă, bine stabilită în timp.

**Economia naturală** a fost atotcuprinzătoare în comuna primitivă, iar începând cu perioada descompunerii acesteia și până la prima revoluție industrială, ea a fost preponderentă. În condițiile actuale, economia de schimb este predominantă în majoritatea țărilor lumii. Există chiar și astăzi forme ale economiei naturale în țările mai puțin și slab dezvoltate (și chiar în țările puternic dezvoltate), dar aceasta este nesemnificativă pentru ansamblul activităților economice mondiale.

**Economia de schimb**, ca formă de organizare și funcționare a activităților economice, îmbracă particularități diferite de la etapă la etapă, de la țară la țară și chiar în cadrul aceleiași economii naționale de la sector la sector, de la o activitate la alta. Acest lucru se datorează condițiilor concrete în care funcționează acest tip de economie, care-și pune amprenta și asupra modalităților ei de manifestare. Indiferent de particularitățile economice, aceasta se caracterizează printr-un număr general de trăsături dintre care amintim:

- **autonomia, răspunderea decizională și independența producției**, promovează interesul sau impulsul (acțiunea) agentului economic asupra faptelor de acțiune generatoare de câștiguri - profit și maximizarea acestuia. Fenomenul se fundamentează pe principiul proprietății private;
- **specializarea agenților economici**, datorată adâncirii diviziunii sociale a muncii și creșterii continue a nivelului de producție;
- **prețurile** se stabilesc în mod liber prin confruntarea directă dintre cerere (mărimea acesteia) și ofertă (putința, dispoziția acesteia), fără intervenția administrațiilor și prin eliminarea politicilor monopoliste.
- **aparitia piețelor** cu ansamblul de fenomene specifice acesteia, care reprezintă domeniul sau mediul socio-economic în care funcționează și la care se referă agenții economici;
- **aparitia, dezvoltarea și amplificarea tranzacțiilor între agenții economici** determină realizarea legăturilor dintre aceștia, întrucât utilitatea și valoarea unui bun comercializat, evidențiază și motivează natura și aspectul dezvoltării producției;
- **bunurile și serviciile** produse în cadrul economiei de schimb capătă caracter marfar, întrucât sunt apreciate în funcție de valoarea de întrebuințare determinându-se apoi valoarea lor de schimb;

- **producția de mărfuri**, un concept apropiat de cel al economiei de piață, dar care nu se confundă cu piața, deoarece producția de mărfuri există ori de câte ori sunt întrunite cele două condiții – specializare și schimb;
- **specializarea producției de mărfuri** presupune diviziunea muncii, cu scop de obținere a unui produs la cote cât mai ridicate și în cele mai avantajoase condiții de calitate și preț;
- **existența cadrului instituțional**, structurat de o asemenea natură încât să asigure maximul de libertate de decizie și acțiune agenților economici, în limitele impuse de sistemul social pe care sistemul economic îl desemnează.

În general, **economia de piață** este forma modernă de organizare economică a activităților economice la nivel mondial, în cadrul căreia oamenii acționează în mod liber și într-un sistem eficient, în concordanță cu regulile dinamice ale pieței. Condițiile care definesc dezvoltarea și menținerea economiei de piață sunt esențiale: specializarea, schimbul, proprietatea și moneda - ca instrument de vizualizare și raportare a costului de producere și de asigurare a necesităților.

Cea mai importantă condiție de dezvoltare a acestui sistem, o reprezintă optimizarea dinamică a raportului: **proprietate privată - proprietate publică**.

### Conceptul de economie de piață

**Sistemul economiei de piață** reprezintă acel tip de organizare a economiei în care raporturile dintre cerere și ofertă determină principiile de prioritate în producerea bunurilor materiale și prestarea serviciilor, metodele de organizare și de combinare a factorilor de producție, persoanele și categoriile de persoane care au acces la aceste bunuri prin mijlocirea nivelului și dinamicii prețurilor.

**Economia de piață** este o formă modernă de organizare a activității economice, în cadrul căreia oamenii acționează în mod liber, autonom și eficient, în concordanță cu regulile dinamicii ale pieței. Acest lucru face posibilă valorificarea eficientă a resurselor existente pentru satisfacerea nevoilor nelimitate ale oamenilor. **Economia de piață** este o economie de schimb monetar.

Instituțional și formal, economia de piață se bazează pe **instituțiile juridice** (dreptul de proprietate individuală) și **economice** (firmă privată, piață ca relație între cerere și ofertă) și stat (ca agent economic). Din punct de vedere tehnic și de substanță, economia de piață se întemeiază pe promovarea concurențială a unor tehnici și tehnologii moderne, care asimilează noile cuceriri ale științei și asigură, pe această bază, creșterea profitului.

**Economia de piață** se caracterizează printr-un mecanism adecvat de funcționare, ale cărui componente sunt: **piața, cererea, oferta, concurența, costul, prețul, profitul, mediul ambiant**.

**Condițiile indestructibile și de bază**, care permit apariția și dezvoltarea acestei tipologii de economie (economia de piață) sunt:

- **specializarea**, care se referă la delimitarea (separarea) agenților economici după pregătire, domeniul activităților și natura produselor;
- **schimbul** care este esența logică și practică a specializării, presupunând schimbul de activități realizat între agenții economici, într-un anumit raport de schimb astfel încât nevoile economice să poată fi satisfăcute în condiții cât mai bune și pentru toți;
- **moneda** reprezintă mijlocul (instrumentul) cel mai bun de intermediere directă a schimbului economic, datorat faptului că aceasta are cea mai mare lichiditate;
- **proprietatea privată** – formă dominantă de proprietate asupra resurselor economice, a avuției acumulate și asupra capitalului – constă în exercitarea liberă

și directă a autonomiei decizionale și de răspunderi patrimoniale asupra ansamblului atributelor proprietății: posesie, folosință, dispoziție și uzufruct. Această condiție este asociată deseori cu libertatea economică.

Cele patru condiții trebuie îndeplinite simultan. În raport cu măsura sau gradul în care fiecare condiție menționată anterior este îndeplinită, se relevă și nivelul de dominare și performanță al sistemului economic respectiv.

**Condițiile evolutive** ale sistemului (economiei de piață) se sintetizează astfel:

- **mărirea gradului de rigurozitate (adâncirea) a specializării** al domeniului principal de activitate și apropierea maximă posibilă de punctul avantajului comparativ (la scara economiei naționale, precum și în raport cu economia mondială);
- **sporirea lichidității monedei;**
- **optimizarea dinamică a raportului proprietate privată / proprietate publică.**

**Categoriile fundamentale ale economiei de piață** sunt:

**1. Piața** este spațiul economic în care are loc întâlnirea cererii cu oferta, sau **piața** este locul de întâlnire dintre oferta vânzătorilor și cererea cumpărătorilor, prima fiind forma de manifestare a producției în condițiile economiei de schimb, a doua exprimând nevoile umane solvabile, însoțite de capacitatea oamenilor de a cumpăra mărfurile oferite.

**Capacitatea pieței** reprezintă volumul fizic al cererii de mărfuri dintr-un anumit sortiment, determinat de numărul de cumpărători, de intensitatea utilizării produsului și are exprimare în unități fizice și valorice.

**Indicatorul** exprimă dimensiunea cantitativă a pieței și poate fi:

- **efectivă** (exprimă volumul vânzărilor realizate efectiv în interval de timp) sau
- **potențială** (exprimă volumul maxim al vânzărilor care s-ar putea realiza în interval de timp dat).

Piețele sunt specializate pe obiectul vânzării/cumpărării astfel: piață de produse, piață de bunuri, piață de servicii, piață de forță de muncă, piață monetară. Calificarea pieței trebuie făcută într-un interval de timp dat și cu referire la zona geografică aferentă. Analizele valorilor funcțiilor specifice pieței se realizează în funcție de nivelul prețului (**P**) și cantitatea comercializată (**Q**).

Funcțiile generale ale oricărei piețe sunt multiple, dintre care cele mai importante sunt:

- verificarea concordanței sau neconcordanței dintre volumul, structura și calitatea bunurilor oferite cu masa, componentele și calitatea celor cerute;
- oferă informații obiective, ieftine și rapide tuturor agenților economici.

Principalele **criterii de clasificare** a piețelor și formelor de piață sunt:

- după natura economică a bunurilor ce fac obiectul tranzacției lor întâlnim: **piață a satisfactorilor și piață a prodfactorilor;**
- în funcție de existența sau inexistența obiectelor în momentul realizării tranzacției distingem: **piață reală și piață fictivă - bursa;**
- după locul desfășurării relațiilor de schimb identificăm: **piețe locale, piețe regionale, piețe naționale, internaționale și mondială;**
- în funcție de raportul dintre cerere și oferta unui bun sau a unei categorii de bunuri și servicii avem: **piața vânzătorului și piața cumpărătorului.**

**Potențialul pieței** este acea parte din capacitatea pieței, care poate fi satisfăcută pe baza condițiilor materiale și financiare date ale populației, datorat nivelului prețului produselor. Potențialul pieței, la majoritatea produselor coincide cu cererea solvabilă a populației. El poate fi exprimat prin volumul mărfurilor vândute pe piață într-o perioadă de timp.

**2. Cererea** este primul dintre conceptele fundamentale ale economiei de piață și **exprimă** relația între cantitatea de marfă calitativ omogenă dorită, dintr-un bun sau serviciu solicitată de cumpărător, și cea pe care acesta este dispus și capabil să o achiziționeze la prețul existent și valabil la un anumit moment de timp determinat.

Cererea este o funcție descrescătoare raportată la prețul produsului, iar cantitatea cerută se modifică în funcție de prețul produsului respectiv în timp ce cererea (funcția cererii) se modifică atunci când se modifică ceilalți factori (venitul, gusturile, averea, număr de consumatori, prețurile altor produse), în afară de prețul produsului respectiv. Sunt de remarcat aspectul prin care cererea nu este pur și simplu determinantă de cantitatea solicitată de cumpărător, ci de relația dintre cantitatea cerută și prețul acesteia.

Se numește cerere (de consum) o cantitate de produs – bun sau serviciu – pe care un individ – un grup sau o totalitate de indivizi – dorește și poate să o achiziționeze (procure sau cumpere) într-o perioadă dată.

Se deosebește cererea individuală de cererea de piață, exclusiv după criteriul cantităților, în sensul în care cererea de piață se compune și evidențiază suma cererilor individuale.

În aceste condiții, cererea poate apărea sub următoarele aspecte:

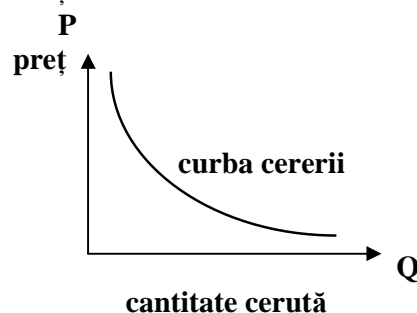
- **cererea individuală** care rezultă din opțiunea consumatorului cumpărător și din reacțiile lui față de variațiile venitului pe care îl poate aloca pentru achiziționarea unui bun, ca și față de modificarea prețului aceluși bun;
- **cererea de piață** care reprezintă suma cantităților solicitate dintr-un anumit bun, la fiecare nivel de preț, cu condiția ca cei ce solicită bunul să ia deciziile lor independent unii de alții;
- **cerere totală** reprezintă suma algebrică a celorlalte două tipuri de cerere.

Este foarte important să observăm situația cererii – ca funcție economică de bază – într-un domeniu restrâns la:

- sfera consumului individual, final și privat;
- numai o componentă – parțial reprezentativă – a cererii agregate.

**Produsul inferior** = acel produs în cazul căruia o creștere a veniturilor consumatorilor determină o scădere a cantității cerute.

**Produsul normal** = acel produs în cazul căruia o creștere a veniturilor consumatorilor determină o creștere a cantităților cerute.



**Reprezentarea grafică a legii cererii**

Dinamica generală a cererii este o funcție descrescătoare, adică la o scădere a prețului, cererea sporește în cantitate. Acest efect al scăderii prețului asupra dinamicii cererii se explică prin legea utilității marginale descrescânde, consumatorul căutând maximum de satisfacție din sporirea cantității consumate.

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

Asupra dinamicii cantității cerute acționează următorii factori:

- **nivelul prețului** propus la bunul cerut;
- **modificarea veniturilor consumatorilor** semnaleză că pentru bunurile normale, între evoluția veniturilor familiei și cererea pentru acele bunuri există o relație directă și pozitivă, iar pentru bunurile inferioare relație este negativă;
- **modificarea prețului altor bunuri** dar substituibile implică existența unei relații comparative și pozitive, în schimb, pentru bunurile complementare relația între creșterea prețului și cantitatea cerută este negativă;
- **numărul cumpărătorilor, preferințele acestora** precum și **anticipările privind nivelul și evoluția prețurilor și al veniturilor** influențează de asemenea orientarea creșterii solicitărilor.

**Elasticitatea cererii** reprezintă gradul de sensibilitate al cererii la schimbarea factorilor care o influențează. Aceasta se măsoară cu ajutorul coeficientului elasticității cererii:

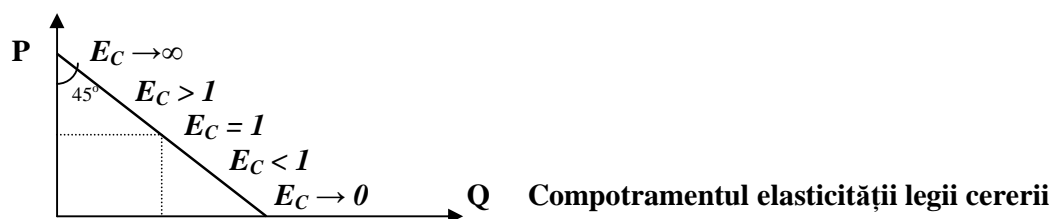
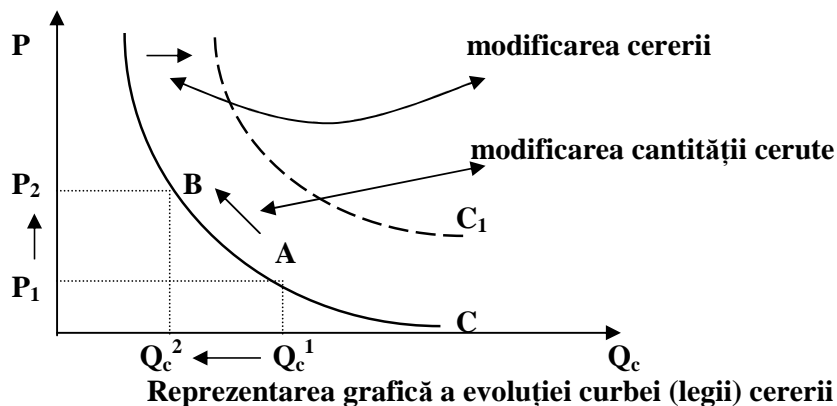
$$E_{C,P} = -\frac{C_1 - C_0}{C_0} \cdot \frac{P_0}{P_1 - P_0} \quad ; \quad E_{C,P} = \frac{-\Delta\%C}{\Delta\%P} \quad [\%]$$

$$E_{C,V} = \frac{C_1 - C_0}{C_0} \cdot \frac{V_0}{V_1 - V_0} \quad ; \quad E_{C,V} = \frac{\Delta\%C}{\Delta\%V} \quad [\%]$$

unde:  $C_1, C_0$  – cantitatea cererii în momentele  $T_0, T_1$   
 $P_1, P_0$  – prețul bunurilor în momentele  $T_0, T_1$   
 $V_1, V_0$  – valoarea venitul în momentele  $T_0, T_1$

Tipurile normale de manifestare a elasticității cantității cerute sunt:

- **cerere cu elasticitate unitară** întâlnim atunci când modificările celor două variabile dependente au loc în aceeași proporție;  $E_{C,P}=1$
- **cerere inelastică** se întâlnește când, la o scădere a prețului cu o unitate, cantitatea cerută din bunul în cauză va spori cu mai puțin de o unitate;  $E_{C,P}<1$
- **cerere elastică** apare când cantitatea cerută dintr-un bun sporește într-o măsură mai mare decât scade prețul;  $E_{C,P}>1$
- **cerere perfect inelastică** se găsește în condițiile când, deși prețul scade, cantitatea cerută din acel bun rămâne neschimbată;  $E_{C,P} \rightarrow 0$
- **cerere perfect elastică** avem când, în condițiile menținerii nivelului prețului, cantitatea cerută din bunul respectiv crește;  $E_{C,P} \rightarrow \infty$



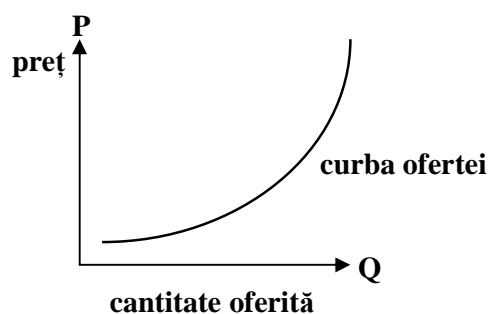
**3. Oferta** este cel de-al doilea concept fundamental al economiei de piață și reprezintă relația între cantitatea dintr-un bun sau serviciu pe care producătorul este capabil, dispus și poate să îl cedeze contra plată, la un anumit nivel al prețului și la un anumit moment, într-o perioadă de timp determinată.

Și în acest caz sunt semnalate neconcordanțe între cantitatea oferită și ofertă, aceasta din urmă nefiind o simplă cantitate ci o relație între cantitate și preț. Cantitatea oferită se modifică odată cu prețul (ceilalți factori rămânând constanți).

Dacă ceilalți factori de influență ai ofertei (rata dobânzii, rata profitului, nivelul salariilor) rămân constanți, atunci oferta (funcția ofertei) se modifică și este influențată de prețul bunului respectiv, fiind o funcție crescătoare. Din punct de vedere al ofertantului acesta ridică prețul odată cu creșterea cererii, iar consumatorul reduce consumul odată cu creșterea prețului cantității comercializate.

În aceste condiții, oferta apare sub diferite forme și anume:

- **ofertă de mărfuri corporale și ofertă de servicii;**
- **ofertă fermă sau ofertă facultativă;**
- **ofertă internă sau ofertă externă.**



### Reprezentarea grafică a legii ofertei

Dinamica generală a ofertei este o funcție crescătoare, adică la o creștere a prețului realizat pentru produs, oferta sporește în cantitate. Acest efect al creșterii prețului asupra dinamicii ofertei se explică prin legea utilității marginale crescătoare, producătorul încercând maximum de satisfacție prin sporirea cantității produse. **Legea generală a ofertei** exprimă raporturile esențiale ce apare pe o piață liberă în acea situație în care la un anumit nivel al prețului se oferă o anumită cantitate solicitată din acel bun.

Factori care influențează cantitatea de produs oferit sunt:

- **nivelul prețului și modificarea sa** reacționează asupra cantității ofertei în mod direct și odată cu creșterea acestora;
- **nivelul și dinamica costului de producție** acționează asupra mișcării curbei legii ofertei în mod indirect și odată cu scăderea acestora;
- **modificările în mărime** (cantitativă și calitativă) a altor bunuri substituibile vor determina creșterea ofertei;
- **numărul participanților** care oferă același bun pe piață modifică invers proporțional caracterul ofertei;
- **taxele și subsidiile** crescute au ca efect general de modificare a ofertei;
- **previziunile privind evoluția prețului** au ca efect reducerea ofertei prezente în cazul scăderii acestuia și invers;
- **evenimentele social-politice și condițiile naturale** au efecte de perspectivă asupra modificării directe a ofertei.

**Elasticitatea ofertei** reprezintă gradul de sensibilitate al ofertei la variațiile factorilor care o influențează. Se măsoară prin coeficientul elasticității ofertei :

$$E_{O,P} = \frac{O_1 - O_0}{O_0} \cdot \frac{P_0}{P_1 - P_0} \quad ; \quad E_{O,P} = \frac{\Delta\% O}{\Delta\% P} \quad [\%]$$

$$E_{O,V} = \frac{O_1 - O_0}{O_0} \cdot \frac{V_0}{V_1 - V_0} \quad ; \quad E_{O,V} = \frac{\Delta\% O}{\Delta\% V} \quad [\%]$$

unde:  $O_1, O_0$  – cantitatea ofertei în momentele  $T_0, T_1$

$P_1, P_0$  – prețul bunurilor în momentele  $T_0, T_1$

$V_1, V_0$  – valoarea venitul în momentele  $T_0, T_1$

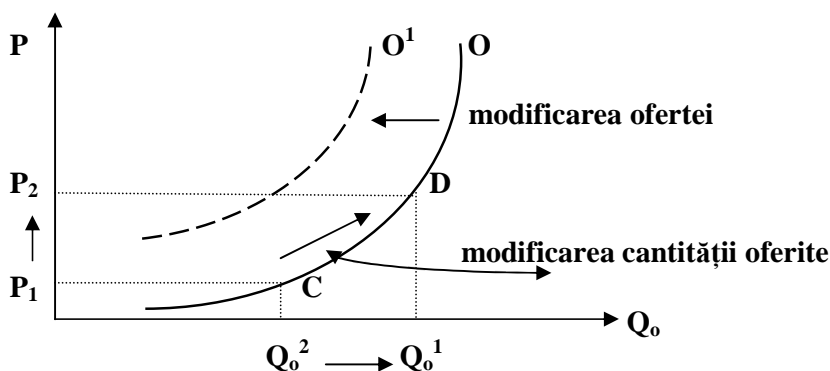
În funcție de mărimea modificării prețului și de cea a modificării ofertei, elasticitatea ofertei este cunoscută mai multe reprezentări:

- **elasticitate unitară**: oferta se modifică în aceeași măsură cu modificarea prețului;  $E_{O,P} = 1$
- **elasticitate net fluidă (ofertă elastică)**: sporirea ofertei depășește creșterea prețului;  $E_{O,P} > 1$
- **elasticitate rigidă (ofertă inelastică)**: oferta crește mai puțin decât nivelul creșterii prețului;  $E_{O,P} < 1$
- **elasticitate nulă**: menținerea cantității oferite indiferent de orientarea, forma și modificări prețului;  $E_{O,P} \rightarrow 0$
- **elasticitate perfectă**: în care volumul ofertei crește fără ca prețul să se modifice;  $E_{O,P} \rightarrow \infty$

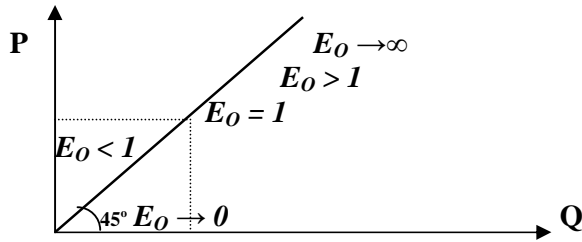
În funcție de natura bunurilor economice, se pot distinge următoarele forme (grupe) de oferte

- **oferta de bunuri independente**, bunuri care sunt produse și oferite necondiționat de producția sau folosirea altor bunuri economice;
- **oferta complementară**, când din producția unor bunuri principale rezultă unele bunuri secundare, sau când producția de bunuri oferite este condiționată de producția altor bunuri economice cu care acestea intră în condiții de reciprocitate;
- **oferta mixtă**, când mai multe bunuri oferite satisfac aceeași cerere, sau substituie preferința consumatorului.

Pe termen foarte scurt, modificarea prețului are loc ca urmare a creșterii cererii, oferta rămânând perfect inelastică. Pe termen scurt, oferta are caracter inelastic, datorită posibilității folosirii capitalului circulant. Perioadele de timp mediu și lung, se asigură posibilitatea unei oferte elastice, întrucât producătorii reușesc să-și mărească oferta prin procesul investițional susținut.



**Reprezentarea grafică a evoluției curbei (legii) ofertei**

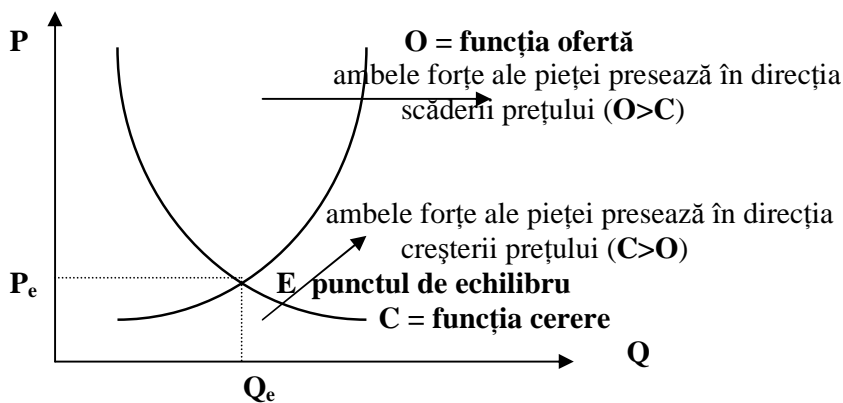


### Compotramentul elasticității legii ofertei

**Elasticitatea cererii și a ofertei** în raport cu alt fenomen economic oglindește reacția (stabilizarea) unui fenomen economic la modificarea acestuia ci o unitate a unuia dintre factorii care îl determină.

**Elasticitatea** poate fi **pozitivă** (cele două fenomene evoluează în același sens) sau **negativă** (evoluează în sensuri contrare). În funcție de valorile numerice ale coeficienților de elasticitate, se spune ce există dependență elastică, semielastică sau inelastică (rigidă) între cele două fenomene. În mod obișnuit se determină **elasticitatea cererii** în raport cu prețul sau în raport cu venitul. Elasticitatea în raport de preț poate fi directă (în funcție de prețul produsului în cauză) sau încrucișată (în raport cu prețul altui produs, substitutiv sau complementar). Pentru ofertă, de regulă, se determină **elasticitatea ofertei** în raport cu prețul. Pentru ca elasticitatea să aibă sens economic, cele două fenomene trebuie să se afle în relații de cauzabilitate și condiționare.

**4. Prețul pieței (prețul de echilibru)** reprezintă o mărime directă care se formează în mod dinamic și fluctuant, dar în funcție de necesitățile care mențin actul comercial viabil la un moment. Se determină atunci când cantitatea cerută este egală cu cantitatea oferită, formându-se astfel echilibrul actelor comerciale și determinându-se prețul cantității potențiale comercializate, ca fiind prețul real al pieței.



### Reprezentarea grafică a stabilirii punctului de echilibru

El poate să coincidă, sau nu, cu așteptările producătorului sau cumpărătorului. Are un caracter obiectiv, fiind cel mai important semnal cu privire la alocarea resurselor. Prețul pieței, în economia de piață, este o mărime obiectivă care se formează în mod dinamic și fluctuează permanent în jurul punctului de echilibru al pieței.

În aceste condiții putem afirma că prețul de echilibru al pieței se formează ca urmare a mecanismului concurențial.



Se consideră că piața unui produs este echilibrată atunci când cantitatea cerută este egală cu cantitatea oferită  $C(p)=O(p)$ . **Prețul de echilibru** apare atunci când se realizează egalitatea între cantitățile cerute și cele oferite din produs.

Coincidența între cerere și ofertă este un punct către care piața tinde în baza presiunilor vânzătorilor și cumpărătorilor. În realitate, în permanență, pe piață există fie o situație de penurie ( $C>O$ ) fie o situație de surplus ( $O>C$ ).

Trăsăturile caracteristice ale prețului de echilibru sunt:

- **apare spontan**, ca rezultat al jocului liber al forțelor pieței;
- **formarea** acestuia este legată de situația piețelor interdependente;
- **echilibrul pieței** nu înseamnă stagnare, respectiv absența schimbărilor.

Formarea prețului de echilibru se realizează în moduri diferite și în funcție de orizontul de timp în care se confruntă cererea cu oferta. Pe perioade foarte scurte de timp, cererea constituie factorul principal al formării prețului, iar oferta se adaptează automat la cerințele consumatorului.

Pe perioade scurte, producătorii pot modifica dimensiunile ofertei prin schimbarea volumului factorului muncă. Prețul astfel format se numește **preț normal**, adică acel preț care presupune egalitatea costului marginal cu prețul de vânzare. La acest nivel de preț, producătorii pot vinde orice cantitate de bunuri:  $C_m=V_m=p$  unde  $C_m$  = cost marginal;  $V_m$  = venit marginal;  $p$  = preț. Pe termen lung, oferta reprezintă factorul predominant al evoluției prețului.

**Condiția de echilibru:  $C_m = p = C_M$  (minim) unde  $C_M$  = costul mediu**

**5. Concurența** este trăsătura esențială a economiei de piață, motiv pentru care este apreciată ca un sistem competitiv și ca mecanism concurențial. Ea reprezintă confruntarea directă dintre agenții economici pentru atragerea de partea lor a clientelei consumatoare, prin competență profesională, prin practicarea prețurilor convenabile, prin creșterea calității produselor tranzacționate în scopul obținerii a unui profit cât mai mare.

Mai mult, **concurența** exprimă comportamentul specific agenților economici aflați la un moment de impas economic, în condițiile liberei inițiative, atestând raportul dinamic de forțe dintre participanții la actele de vânzare-cumpărare. Aceștia vor acționa în condițiile libere de decizie, antrenând, de obicei, realizarea maximului de interes economic și fără a-și afecta condițiile proprii, dar în detrimentul celorlalți sau similar.

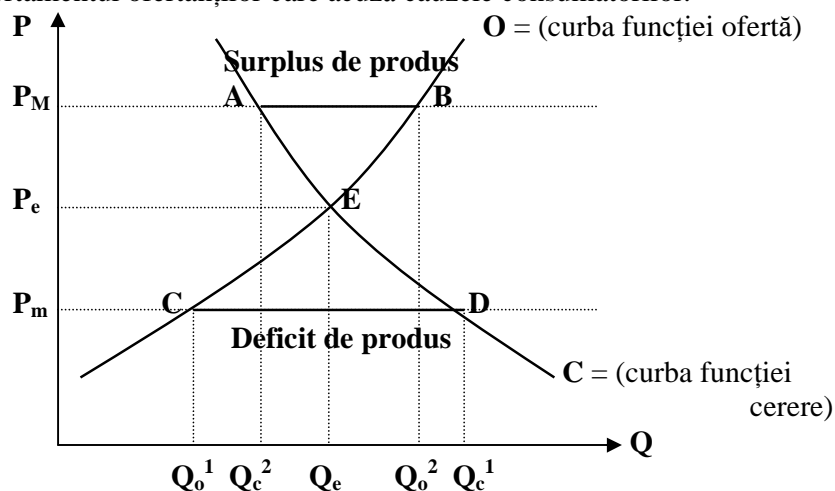
Școala clasică de economie considera că concurența ar fi „*mâna invizibilă*” care decide soarta producătorilor.

Specific concurenței perfecte, în economia de piață, funcționează legea „*mâinii invizibile*”. Principiul „*mâinii invizibile*” menționează că: „*modificarea cererii se impune datorită modificării prețului, care va modifica la rândul-i oferta, iar modificarea ofertei cere la rândul ei și modificarea prețului, care va modifica cererea*”<sup>3</sup> și mecanismul se repetă. În condițiile concurenței perfecte se reglează în mod impersonal, independent și dinamic atât nivelul sau mărimile prețului, cât și nivelul sau mărimea cantității comercializate.

Având în vedere graficele legilor cererii și ofertei, întreprinzătorul va ști că deficitul economic și cel funcțional se înregistrează sub punctul de echilibru iar surplusul și stocul de producție se poziționează deasupra punctului de echilibru. Pentru eliminarea atât a deficitului cât și a surplusului, bunul management (care poate fi al consumatorului sau al ofertantului) va încerca să mute punctul de echilibru în funcție de interese, pe curba de ofertă sau pe cea a cererii.

<sup>3</sup> I. Bulborea, Doctrină economice, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1997.

Pentru forma modernă de economie de piață, cel mai important atribut îl reprezintă **satisfacerea pieței** sau **satisfacerea din și prin piață**. Acest lucru arată că, la un anumit moment, piața se găsește în satisfacție doar când interesele consumatorului sunt susținute prin comportamentul ofertanților care acuză cauzele consumatorilor.



#### Încadrarea cantităților suplimentare / deficitare în limitele suportabilității prețurilor pieței

Formele de organizare a economiei moderne, de la simplu la complex, condiționează următoarea erarhizare a tipologiilor economice:

- **economia naturală** (casnică și/sau închisă) – produce bunuri și servicii care determină condiția necesară și suficientă a apariției pieței;
- **piața** funcționează întrucât există producție de mărfuri
- **producție de mărfuri** determină schimbul comercial generator de economie de piață
- **economie de piață** formă complexă a economiei de schimb, caracterizată prin funcțiile sale caracteristice care determină profit.

**Profitul** reprezintă beneficiul care apare prin activitatea întreprinzătorului. În teoria economică, **profitul** este un venit al întreprinzătorului ca formă de recompensă pentru funcția sa antreprenorială de organizator, de asumare a riscului, de inovare, previziune, management și control asupra firmei. Profitul este un venit net rezidual al întreprinzătorului, adică ceea ce rămâne din veniturile încasate de o firmă, după ce au fost plătiți ceilalți factori de producție.

Profitul este considerat expresia sintetică a eficienței activității oricărei unități economice, care în acest sens se determină prin mărimea sa. Profitul mai îndeplinește rolul de pârghie principală și instrument de conducere a firmei precum și de stimulare a lucrătorilor în desfășurarea unei activități eficiente de producție.

În funcție de dinamica profitului, întreprinzătorul va dispune modificări pentru ofertă sau pentru cerere, în vederea obținerii maximului de avantaje.

**Rolul statului și al administrației centrale și locale**, în economia de piață, este acela de a controla și dirija formele și manifestările agenților economici astfel încât să se elimine starea de monopol, iar agenții economici să prezinte atracție permanentă către actul de comercializare. Rolul de agent economic, cât și cel de autoritate de reglementare a echilibrului economic, de asigurare a protecției sociale (pentru consumatori, de reducere a ratei inflației, control și reducere, în funcție de posibilități, a ratei șomajului) și a mediului înconjurător (în vederea utilizării acestuia în mod rațional și pe o perioadă cât mai îndelungată), se manifestă

în mod activ. Toate categoriile economiei de piață pot fi abordate atât la nivel micro, cât și la nivel macro economic. Funcționarea economiei de piață se bazează pe stabilizatori automați.

Principalul stabilizator la nivel micro și macro-economic rămâne concurența. La nivel macroeconomic funcționează următorii stabilizatori automați: sistemul taxelor și rata dobânzii. Rolul statului este cel de a administra în mod curent acești stabilizatori automați în vederea reducerii inflației și a șomajului, realizării protecției sociale și a mediului natural.

### **Limitele intervenției statului în economie**

Concretizează în amploarea participării sale la realizarea unor produse sau prestări de servicii, la gestionarea și utilizarea unor resurse financiare uriașe, în diverse forme de coerciție și influențare, intervenția statului în economie, în etapa actuală, a condus la concluzionarea ireală a faptului prin care **mecanismul pieței libere** nu ar mai avea rol predominant în autoreglarea economică, ci ar reprezenta un simplu factor de reglare care determină interacțiune, contradicție și/sau complementaritate cu alți factori.

Realitatea vieții economice atestă că **intervenția statului în economie este limitată**, în sensul că o asemenea intervenție nu suprimă complet jocul pieței concurențiale, adică se manifestă numai atunci și acolo unde mecanismele pieței liberului schimb vin în contradicție cu nevoile sociale majore sau nu acționează în concordanță deplină cu interesul public, deoarece „statul, ca exponent al intereselor colective, înțelege să facă o politică economică care să fie de acord cu politica sa generală”.<sup>4</sup>

În calitatea lui de **arbitru legal** între interesele tuturor agenților economici particulari, statul trebuie să țină seama de raportul de interese foarte fragil ale celor care optează pentru implicarea acestuia în anumite domenii ale activității economice și ale celor care nu sunt de acord cu o astfel de intervenție. Implicarea statului în economie este admisibilă numai în limitele necesare realizării unui nou echilibru sau raport de interese, care să permită și să impulsioneze schimbarea, dezvoltarea, evoluția și progresul economic.

Intervenția statului în economia României, este cu atât mai necesar în etapa actuală, pe care o parcurgem spre economia concurențială, deoarece, așa cum o demonstrează practica economică modernă, nu este posibil a se realiza: apariția spontană a unui sistem de piețe libere odată cu liberalizarea prețurilor, înlăturarea monopolului statului din anumite domenii de activitate, privatizarea sectorului public, asigurarea stabilității monetare odată cu funcționarea piețelor libere, competitive.

În această situație este necesară o intervenție fermă din partea statului, îndeosebi în domeniul investițiilor publice (construcția de locuințe, sănătate, învățământ), în sectoarele în care importurile directe au o pondere relativ mică. Realizarea unor astfel de investiții ar prezenta un avantaj dublu: de a nu suprasolicita (peste limită) balanța de plăți a țării, și de a pune bazele unui consens social mai larg și al unui sprijin esențial programului de reformă economică de urgență.

Potrivit prevederilor constituționale, în România statul trebuie să asigure:

- libertatea comerțului, protecția concurenței loiale, crearea cadrului favorabil pentru valorificarea tuturor factorilor de producție;
- protejarea intereselor naționale în activitatea economică, financiară și valutară;
- stimularea cercetării științifice naționale;
- exploatarea resurselor naturale, în concordanță cu interesul național;
- refacerea și ocrotirea mediului înconjurător, precum și menținerea echilibrului ecologic;
- îmbunătățirea condițiilor necesare pentru creșterea calității vieții.

<sup>4</sup> Gh.N.Leon, Economia politică și politica economică, Colecția cercetări juridice, București, 1944.

Realitatea economică, fiind deosebit de amplă și complexă, presupune desfășurarea unor activități concomitente a milioane de agenți economici. Datorită acestui fapt, statul nu poate impune tuturilor acestora modalitatea prin care aceștia să acționeze, deoarece **libertatea** lor de a-și manifesta inițiativa (spiritul) în orice domeniu al vieții economice și sociale, de a se organiza și desfășura diferite activități (în limitele permissive ale normelor de ordine publică și regulilor de conviețuire socială) este sacră și inviolabilă.

Intervenția organelor administrației centrale și locale de stat, în desfășurarea activităților economico-sociale este posibilă doar la nivelul și în limitele competenței lor. Aceste organe (de supraveghere, decizie, intervenție, control și corecție) ale statului, pot interveni în economie, numai în limitele autonomiei lor stabilite de lege.

## **Bugetul**

Afirmarea rolului statului în economie este indispensabilă fără existența **bugetului public național**, care cuprinde **bugetul de stat, bugetul asigurărilor sociale de stat și bugetele locale**.

**Bugetul de stat** reprezintă principalul instrument financiar care cuprinde veniturile mobilizate și la dispoziția statului, vizând repartizarea acestora pe categorii de cheltuieli. El se prezintă sub forma unei balanțe economice, a unui document de sinteză, elaborat și administrat de Guvern și validat (autorizat) prin vot de Parlament, în care sunt prevăzute veniturile (încasările) și cheltuielile anuale ale statului, reprezentând un instrument principal al forței publice, grație căreia se influențează cererea globală, volumul producției, nivelul general al prețurilor, reducerea șomajului și asigurarea protecției sociale – instrument indispensabil realizării obiectivelor politicii economice și sociale de intervenție a statului în economie.

Acest instrument financiar reflectă, în mod concret și real, tot ceea ce este necesar, fezabil și durabil de realizat, din punctul de vedere al necesităților de resurse bănești, în vederea îndeplinirii programelor de dezvoltare economică și socială, precum și al posibilităților de acoperire a acestor resurse, în condițiile economico-financiare considerate și acceptate normale.

Din punct de vedere **juridic**, bugetul este: **un act administrativ, un act legislativ și un act administrativ-legislativ, cu caracter de lege pe plan financiar**.

În sens **economic**, bugetul este o categorie economică care exprimă acele relații sociale, în formă bănească, care iau naștere în procesul repartizării produsului intern brut, în legătură cu îndeplinirea funcțiilor și sarcinilor statului.

În sens **juridic**, bugetul este un act în care se înscriu veniturile și cheltuielile probabile ale statului, pe o perioadă de timp determinată. Totodată, **bugetul** este un document previzional, deoarece cuantifică nivelul cheltuielilor statului care se vor efectua în viitor, precum și mărirea veniturilor care vor fi mobilizate la dispoziția acestuia.

**Bugetul public** este un document-program anual al statului, care reflectă toate veniturile și cheltuielile publice ale țării. El cuprinde în structura sa, un sistem unitar de bugete de stat, locale, al asigurărilor sociale. El oglindește dimensiunea de ansamblu a resurselor financiare publice și a efortului financiar public.

**Bugetul public național** este așadar un instrument bilanțier cu caracter executoriu la nivel macroeconomic, care se manifestă în plan financiar și economic, fiind „**planul financiar al statului, în care sunt prevăzute veniturile și cheltuielile pentru o perioadă de timp determinată – un an**”.

Rolul financiar al **bugetului public național** constă în asigurarea mobilității și repartizării resurselor financiare necesare îndeplinirii funcțiilor și sarcinilor statului, iar rolul economic se concretizează în măsurile pe care le ia statul în ceea ce privește stabilitatea și

utilizarea impozitelor, a taxelor, a subvențiilor, alocațiilor și a altor cheltuieli publice ca pârghii financiare, ca instrument de influențare a conjuncturii economice.

**Bugetul public național** este o formă concretă de manifestare a finanțelor publice, de înfăptuire a politicii financiare a statului, constituind instrumentul principal utilizat la constituirea veniturilor și efectuarea cheltuielilor publice.

La nivel microeconomic și micro-microeconomic, **bugetului public național** capătă o conotație deosebită, identificându-se în buget local și chiar buget de familie.

**Bugetul local** reprezintă bugetele unităților administrativ-teritoriale, care au personalitate juridică: comune, orașe, municipii, sectoare, județe.

**Bugetul de familie** reprezintă un sistem de evidență, înregistrare sistematică și cronologică, pe o perioadă de timp a veniturilor membrilor unei familii, în conformitate și după natura de proveniență a acestora, pentru cunoașterea și evaluarea costului vieții, a puterii de cumpărare și a nivelului de trai familial. Fiind singurul plan financiar cu caracter de lege, **bugetul** cuprinde două mari părți sau capitole: **veniturile** și **cheltuielile** statului. Acestea sunt, la rândul lor, detaliate pe subcapitole, pe surse de venituri și obiective de cheltuieli, pe o perioadă bine determinată.

**Veniturile bugetare** cuprind:

- **venituri curente**
  - **venituri fiscale:**
    - ✓ **impozite directe**, din care:
      - impozite pe profit;
      - impozite pe salarii.
    - ✓ **impozite indirecte**, din care:
      - taxa pe valoarea adăugată;
      - taxe vamale.
  - **venituri nefiscale.**
- **venituri din capital**

**Veniturile curente** ale statului sunt constituite din **veniturile fiscale** (impozite directe și indirecte, impozite asupra veniturilor provenite din producție, impozite și taxe pe salarii, impozite pe venitul global și veniturile gospodăriei, impozitul pe avere, încasările fiscale ale impozitării consumului și utilizării bunurilor economice și neeconomice) și din **venituri nefiscale** (vărsăminte provenite de la instituțiile publice, vărsăminte ale profitului net al regiilor autonome, vărsăminte ale capitalizării), preluate de la dispoziția acestora

Ansamblul operațiunilor financiare care privesc încasarea veniturilor și efectuarea propriu-zisă a cheltuielilor publice, aprobate de către Parlament, reprezintă **execuția bugetului de stat**. Altfel **execuția bugetului** constă în prelevarea unei părți din produsul intern brut, punerea ei la dispoziția statului și cheltuirea acesteia pentru îndeplinirea sarcinilor și funcțiilor acestuia.

**Raportul** dintre suma totală a prelevărilor obligatorii **realizat** la **constituirea fondului bugetar și extrabugetar** și **nivelul produsului intern brut**, reprezintă **nivelul** sau **gradul fiscalității**. Acesta este influențat prin politicile fiscale și bugetare promovate, precum și prin modalitățile de finanțare a programelor economico-sociale adoptate.

Cheltuielile bugetare includ acele cheltuieli făcute pentru:

- **servicii publice generale:** apărare, ordine publică și siguranță națională, activități social-culturale, servicii de dezvoltare publică, locuințe, mediu, apă, activități economice, transferuri din bugetul de stat către alte bugete, plata unor dobânzi și cheltuieli aferente datoriei publice;

Din cuprinsul **bugetului național public** reiese faptul că acesta este alcătuit din mai multe „verigi”, care alcătuiesc un sistem sau un ansamblu coerent și unitar, care poartă denumirea de **structură bugetară**.

**Structura bugetului public național** reflectă și vizează structura organizatorică a statului. În statele cu **caracter unitar**, spre deosebire de cele **de tip federativ**, structura bugetară include **bugetul general al statului** și **bugetele locale autonome**, care aparțin fiecărei unități administrativ-teritoriale a acestuia.

Din **bugetul general al statului (bugetul administrației centrale de stat)** fac parte: bugetul senatului, bugetul camerei deputaților, bugetul Președintelui Țării, bugetul Guvernului și bugetul instituțiilor publice care nu au organe ierarhice superioare,

Examinarea repartizării veniturilor și a cheltuielilor **bugetului public național** reliefează atât modul de distribuire a sarcinilor între organele puterii și administrației de stat, centrale și locale, cât și orientarea politică a statului în perioada de referință, în ceea ce privește elaborarea unui asemenea plan financiar cu caracter imperativ.

Bugetul trebuie să reflecte, cât mai fidel posibil, resursele care trebuie mobilizate și destinate îndeplinirii sarcinilor și atribuțiilor statului, să ofere posibilitatea analizării veniturilor pe surse de proveniență și a cheltuielilor pe destinații, să permită compararea, la finele exercițiului bugetar sau a perioadei de referință, a veniturilor încasate și a cheltuielilor efectuate. În cazul în care cheltuielile sunt egale cu veniturile, **bugetul este echilibrat**, dacă veniturile depășesc cheltuielile, **bugetul este excedentar**, iar în ipoteza în care cheltuielile depășesc veniturile, **bugetul este deficitar**.

Pentru acoperirea deficitului bugetar, statul poate face împrumuturi (interne și/sau externe), emite bani fără acoperire în bunuri și servicii (procedeu care stimulează inflația) sau recurge la ambele procedee menționate. Împrumuturile făcute de stat, pentru acoperirea deficitelor bugetare, poartă numele de **datorie publică**.

**datoria** – reprezintă obligația asumată de o persoană fizică sau juridică (debitor) față de care o alta (creditor), care are, în contrapartidă, o creanță, atestată într-un raport juridic privind restituirea la un moment dat a unei sume de bani sau a unor bunuri economice. Această obligație rezultă dintr-o relație contractuală sau din lege și se stinge prin executarea completă a obligației.

**creanță** – dreptul patrimonial al unei persoane fizice sau juridice (creditor) asupra altei persoane fizice sau juridice (debitor), de executare a unei obligații, de restituire a unui bun, a unei sume de bani sau de realizarea unui serviciu. Este garantată cu bunuri mobile și imobile sau cu drepturi reale care intră în patrimoniul debitorului.

**creditor** – persoană fizică sau juridică, titular a unui drept de creanță, îndreptățit să pretindă debitorului său îndeplinirea obligațiilor la care acesta s-a angajat, în sensul de a da, a face sau a plăti conform înțelegerii anterioare.

**debitor** – persoană fizică sau juridică care primește, de la o altă persoană, bunuri economice sau sume de bani, având obligația să le restituie la o dată dinainte stabilită, numită scadență, împreună cu dobânda sau comisionul cuvenit.

**credit** – act de încredințare a unor fonduri sau bunuri de către o persoană fizică sau juridică alteia. În cea mai mare parte a situațiilor, creditul este purtător de dobândă și este garantat cu bunuri sau valori acceptate de creditor.

**debit** – datoria unei persoane fizice sau juridice față de alta. În contabilitate reprezintă partea dreaptă a balanței, în care se înregistrează soldul inițial debitor al contului activ, creșterea elementelor de activ, micșorarea elementelor de pasiv și soldul final creditor al elementelor patrimoniale de pasiv.

**Datoria publică** cuprinde totalitatea sumelor împrumutate de administrația publică centrală, de unitățile administrativ-teritoriale ale statului și ale entității publice, de la persoane fizice și juridice, de pe piața internă și externă, și care urmează a fi rambursate.

Analiza nivelului și structurii veniturilor și cheltuielilor bugetare evidențiază în ce măsură resursele bugetului pot contribui, în perioada de referință, la mobilizarea agenților economici, în vederea desfășurării unor activități productive, la stimularea investițiilor și a

exporturilor, la crearea de noi locuri de muncă, la asigurarea unei protecții sociale reale, eficiente, a categoriilor de populație defavorizate, la ridicarea nivelului calitativ și competitiv al produselor naționale pe piața internațională.

Veniturile și cheltuielile bugetare sau publice constituie pârghii utilizate de stat, pentru dezvoltarea și/sau restrângerea unor activități economico-sociale, a producției sau a consumului anumitor produse, pentru mobilizarea anumitor agenți economici la realizarea acestor activități în care statul este direct interesat. Nivelul și structura veniturilor și cheltuielilor bugetare, sunt diferite de la țară la țară, de la perioadă la perioadă și variată în funcție de nivelul de dezvoltare economică a țării respective, de condițiile social politice și economice existente, de imaginea și conjunctura ei internațională.

**Bugetul general consolidat** este un instrument al politicii fiscal-bugetare prin care sunt corelate nu numai variabilele venitului și ale cheltuielilor, ci și legăturile acestora, îndeosebi deficitul bugetar, cu soldul deficitar al contului curent al balanței de plăți, cu decalajele dintre investiții și economisiri.

**Statul democrat** veghează la respectarea legilor pieței. El intervine în calitate de consumator al unei părți din resursele economice, consum cerut de îndeplinirea funcțiilor sale specifice (apărare, educație, protecție socială) deoarece își creează un sistem de taxe și impozite datorită cărora realizează resursele necesare existenței. El intervine în calitatea de modelator al agenților economici, fie indirect, prin sistemul juridic, fie direct, prin contrazicerea unora dintre deciziile luate de aceștia. Statul urmărește cu precădere elaborarea de reglementări și de orientări, privind cadrul desfășurării în bune condiții a activităților economice, a tuturor agenților economici.

**Economia de piață**, fundamentată pe aceste trăsături **stimulează** inițiativa economică, **permite** manifestarea libertății agenților economici, **motivează**, prin intermediul câștigului, pe toți participanții la viața economică, **reprezentând** singurul sistem prin care dezvoltarea economică generală și interesul personal pentru câștig și bunăstare devin o **realitate convergentă**.

**Trăsături și principii ale economiei de piață** care asigură funcționare eficientă a mecanismelor economiei de piață sunt:

- prevalența, garantarea și dezvoltarea proprietății private;
- formarea liberă (liberalizarea) a tuturor categoriilor de prețuri;
- menținerea unui prag funcțional al proceselor de agregare structurală a proprietății private din economie;
- intervenția statului exclusiv prin instrumente economice de ajustare, iar politicile economice trebuie să fie exclusiv indicative și informaționale;
- transparența și penetrabilitatea piețelor (libera circulație a informațiilor, bunurilor și al factorilor de producție).

Trăsăturile definiției ale economiei de piață sunt:

- caracter predominant industrial al structurii economice generale;
- criteriul avantajului comparativ de specializare nu mai operează din perspectiva înzestrării proprii cu factori de producție ci, mai ales, din perspectiva posibilității economice de acces la factorii de producție;
- dinamica ridicată a inovației tehnologice;
- principalul element de decizie microeconomică devine costul salarial;
- predominanța firmelor mici și mijlocii;
- prevalența ofertei asupra cererii (creșterea frecvenței crizelor economice de supraproducție);
- dinamică concretă a șomajului și a inflației;
- informația a devenit element de decizie și calcul economic.

## Fundamentele economiei de piață contemporane

Fiind un organism economico-social viu, supus unor transformări permanente, economia de piață contemporană are o multitudine de **trăsături specifice**, în funcție de care se poate aprecia dacă activitățile economice care se desfășoară într-o țară sau alta sunt sau nu organizate sau funcționează pe baza principiilor și cerințelor economiei concurențiale și anume:

- **economia de piață** se bazează pe marile descoperiri sau cuceriri ale științei contemporane, pe tehnica mașinistă și tehnologiile moderne de fabricație;
- **proprietatea particulară** reprezintă postulatul de bază al economiei de piață, indiferent de formele ei de organizare și modul de folosire;
- **proprietatea privată** asigură autonomia sau independența funcțională a agenților economici, structurile ei generând comportamente concurențiale din partea acestora, cărora le oferă posibilitatea să-și manifeste libera inițiativă, adică libertatea de a acționa pentru realizarea propriilor lor interese, așa cum apreciază fiecare că este mai bine. În acest sens **întreprinderea privată** (individuală sau colectivă) reprezintă entitatea economică principală a economiei de piață;
- **autoreglarea** – este principala trăsătură a economiei de piață. Fiind puntea de legătură între producție și consum, între oferta și cererea de bunuri și de servicii, între producători, pe de o parte, și consumatori, pe de altă parte, și ocupând locul prioritar în luarea deciziilor și manifestarea comportamentelor strategice ale agenților economici, **piața liberă**, prin atribuțiile și mecanismele sale specifice, reprezintă condiția generală, indispensabilă a funcționării și reglării acestui tip de economie;
- **prețurile libere** – cea de-a doua trăsătură esențială a sistemului economiei de piață, impun economiei concurențiale o autoreglare esențială, datorată intervenției acestora în piață, fapt care conduce la formarea lor în mod liber și în piață, în funcție de natura și mărimea ofertei și cererii solvabile de mărfuri și de servicii;
- **economia de piață este o economie monetară**, moneda servind drept instrument comun al tuturor agenților economici de exprimare, evaluare sau cuantificare a costurilor de producție, a bunurilor sau rezultatelor economice. Factorul monetar personifică actele de voință ale autorității publice (statul fiind singurul care poate emite monedă), care trebuie cunoscute, acceptate și respectate în mod necondiționat și obligatoriu de către toți subiecții participanți la viața economică;
- **existența unui sistem de piețe specializate interdependente** presupune definirea, în mod independent dar caracteristic, a pieței bunurilor și a serviciilor, a pieței factorilor de producție, a pieței financiar-valutare, a pieței asigurărilor. Piețele factorilor de producție (a muncii, a capitalurilor și a resurselor naturale), împreună cu piețele de bunuri și servicii, formează mecanismul definitiv al economiei de piață;
- **profitul** - reprezintă principala motivație a participării agenților economice la viața economică. Mărimea și dinamica acestuia reflectă în mod sintetic calitatea activității desfășurate de către agenții economici, atât la nivelul economiei naționale, cât și al unităților economice. „Profitul nu poate să joace rolul de indicator calitativ și de incitator economic decât dacă se formează într-o anumită atmosferă economică, aceea în care prețurile de cost sunt corect calculate, iar prețurile de vânzare se formează pe piața liberă, fără a fi impuse de stat<sup>5</sup>.” În

---

<sup>5</sup> J.Fourastié, La réalité économique, Paris, 1971.



condițiile economiei concurențiale, toți agenții economici pornesc în activitățile lor de la posibilitățile sau datele reale, concrete, de a obține profituri cât mai mari;

- **libera concurență** între agenții economici reprezintă principala condiție a funcționării economiei de piață este ca fiecare agent economic producător să obțină pentru bunurile economice pe care le cedează, prin schimb, o contraprestație economică, un echivalent, adică o sumă de bani cu care acesta să-și poată procura bunurile necesare satisfacerii nevoilor lui. Agenții economici vânzători, de teama de a nu-și putea vinde mărfurile, și agenții economici cumpărători, de teama de a nu-și putea procura mărfurile de care au nevoie, se confruntă între ei în cadrul relațiilor de piață. Această manifestare a spiritului de competiție, de rivalitate între agenții economici, participanți la relațiile de schimb care în limbajul economic se numește **concurență**, este calea cea mai bună cale de satisfacere a intereselor acestora, a nevoilor consumatorilor de bunuri economice. **Concurența** este forma generală pe care o îmbracă relațiile dintre agenții economici în cadrul economiei de piață, fiind principalul factor de echilibrare a ofertei cu cererea de bunuri materiale și de servicii, premisa esențială a maximizării rezultatelor activității economice și care contribuie, alături de celelalte elemente specifice ale mecanismului pieței libere, la repartizarea și alocarea resurselor de care dispune societatea la un moment dat, în funcție de nevoile reale ale acesteia, și utilizarea lor cu maximum de eficiență; determinarea agenților economici producători să obțină produsele sau serviciile solicitate pe piață cu minimum de cheltuieli. Altfel spus, concurența contribuie la reglarea sistemului economic în ansamblul său;
- **egalitatea deplină a agenților economici autonomi sau independenți, care participă la viața economică**, în sensul posibilității acestora de a avea acces de intrare și de ieșire liberă pe și de pe piață, în funcție de prețuri și costuri, rentabilitate, de a se aproviziona cu factori de producție în funcție de necesitățile lor reale, de a putea contracta. Această egalitate se manifestă în cadrul relațiilor lor cu alți agenți economici, cu băncile, cu administrația publică, cu societățile de asigurări;
- **economia de piață este o economie de întreprindere**. Microunitățile economice dețin un loc important în structurile productive ale tuturor țărilor avansate din punct de vedere economic, ale căror economii sunt organizate și funcționează pe baza principiilor pieței concurențiale. Numărul întreprinderilor mici și mijlocii, în totalul întreprinderilor, înregistrează o creștere continuă. Economiei de piață îi sunt specifice, însă, în unele țări, și oligopolurile, precum și tendințele spre monopol. „Cea mai mare parte a producției industriale provine de la firme urișe, care dispun de o putere considerabilă pe piață. Acestea sunt oligopolurile [...] iar oligopolul este un monopol imperfect<sup>6</sup>”;
- **prezența băncilor, a instituțiilor financiare, a societăților de asigurări, în peisajul economiei de piață**, reprezintă o altă trăsătură caracteristică a acestui tip de economie. Fără existența unor astfel de agenți economici autonomi nu ar fi posibilă mobilizarea resurselor bănești, temporar disponibile în societate și repartizarea lor în conformitate cu nevoile socio-umane în permanentă creștere și diversificare, cu cerințele funcționării normale a mecanismului de ansamblu al economiei de piață;

---

<sup>6</sup> **J.K.Galbraith**, Le nouveau état industriel. Essai sur le système économique americana, Editions Gallimard, Evreux, 1971.

- **economia de piață este o economie în care statul exercită, în principal, o intervenție directă și globală**, în sensul că el nu desființează piața și nu îndeplinește funcțiile ei (nu i se substituie), ci caută să o completeze, să-i corecteze eșecurile și veghează asupra funcționării ei. Fiind garantul unei funcționări a instituțiilor economice (piața, întreprinderea privată, individuală sau colectivă) și juridice (dreptul de proprietate, deplina egalitate între indivizi), specifice economiei de piață, **statul** intervine în economie exclusiv pe calea utilizării pârgurilor economico-financiare;
- **eficiența și creșterea economică** sunt, de asemenea, cerințe esențiale ale organizării și funcționării economiei de piață. Realizarea eficienței economice în condițiile concurențiale nu generează, însă, în mod automat echitate socială, distribuția bunurilor neîndestulătoare făcându-se, în cadrul acestui tip de economie, conform puterii de cumpărare a consumatorilor și nu ținându-se seama de alte criterii;
- **asigurarea protecției sociale a categoriilor de populație vulnerabile, defavorizate sau dependente** reprezintă, de asemenea, o altă particularitate a ordinii economiei de piață. Existența unor situații de risc socio-economic, inerente condiției umane (vârsta, accidentele, maternitatea, decesul) sau legate de modul de organizare și funcționare a vieții social-economice în condițiile economiei concurențiale (sărăcia, șomajul, inflația, accidente, maladiile profesionale, restructurarea economică), fac necesară asigurarea protecției sociale a categoriilor de populație vulnerabile, defavorizate sau dependente.

### **Principalele modele concrete de economie de piață**

Economia de piață a cunoscut și cunoaște o mare varietate a formelor sale de existență, în cadrul diverselor economii naționale. Explicația constă, printre altele, în faptul că aceste entități economice sunt organizate și funcționează în moduri diferite, deoarece condițiile în care oamenii produc sau efectuează schimburi de activități între ei variază de la țară la țară, iar în fiecare țară, de la o generație la altă generație.

Așadar, conceptul economiei de piață cunoaște în prezent o mare varietate de modele concrete, și anume: **anglo-saxon, vest-european, social de piață, nordic, paternalist**.

La constituirea și evoluția fiecărui model concret de economie de piață, un aport hotărâtor și-au adus, pe de o parte, factorii noneconomici sau extraeconomici, specifici fiecărei națiuni (trăsături psihice, morale, etnice, istorice, concepții, mentalități și obiceiuri, experiențe, dobândite într-o perioadă mai mult sau mai puțin îndepărtată, factori politici), iar pe de altă parte, modul în care piața din fiecare țară a contribuit la asigurarea funcționării echilibrate și eficiente a fiecărei economii în parte, precum și natura, domeniile și proporțiile intervenției statului în economie.

## Piața și prețul pieței

Apariția schimbului de bunuri și evoluția acestuia a dat naștere la **piață**. Ea a apărut ca urmare a dezvoltării diviziunii sociale a muncii, prin sciziunea care s-a realizat între producători și consumatori, separare care a determinat ca bunurile produse să ajungă de la producător la consumator, numai și prin intermediul pieței, realizându-se actul comercial sau schimbul.

**Piața** este o categorie economică complexă, care reflectă totalitatea relațiilor de vânzare/cumpărare care au loc în societate precum și interacțiunea acestora, în strânsă legătură cu spațiul economic în care schimburile au loc.

În general, **piața** este locul de întâlnire, mai mult sau mai puțin abstract, dintre valoarea ofertei vânzătorilor și măsura cererii cumpărătorilor, prima fiind formă de manifestare a producției în condițiile economice de piață, iar a doua exprimând nevoile umane solvabile și asistată de puterea de cumpărare a mărfurilor oferite, și care se dovedesc a fi convenabile pentru consumatori.

**Piața**, prin rolul pe care îl are (de a pune față în față producătorii și consumatorii), se prezintă ca un **mecanism de reglare a vieții economice**. În acest sens, piața, ca **mecanism**, este în accepțiunea clasică “**mâna invizibilă**” care reglează și reglementează activitatea economică, este acea “**forță impersonală**” care acționează dincolo de capacitatea de intervenție a participanților, la nivelul fenomenelor de influență atribuite muncii și schimbul de activități.

Funcțiile generale ale principalelor categorii / tipologii de piață sunt:

- **verifică** în ultimă instanță concordanța sau neconcordanța dintre volumul, structura și calitatea ofertei și nivelul, structura și calitatea cererii;
- **oferă** informații obiective, ieftine și rapide tuturor agenților economici participanți la activități economice în piață.

Piața s-a extins și s-a diversificat în concordanță cu dezvoltarea factorilor de producție și cu creșterea productivității și a randamentului utilizării acestora.

Piață se caracterizează și se clasifică în funcție de:

- **orientarea subiecților** participanți:
  - piața solicitanților – cumpărătorilor;
  - piața ofertanților – vânzătorilor.
- **nivelul și dimensiunea puterii economice** a participanților:
  - piață cu atomicitate (toți subiecții au aceeași importanță socio-economică);
  - piață cu molecularitate (grupe de subiecți care manifestă importanțe neconforme, influente și preferențiale, care fac ca participația să fie inegală).
- **forma comportamentului** subiecților:
  - piețe cu libertate deplină;
  - piețe cu mobilitate atribuită;
  - piețe cu fluiditate semnificativă.
- **gradul de acces la informațiile privind funcționalitatea lor (cunoaștere)** și a mediului economic:
  - piețe cu transparență (deschise) sau bine informante;
  - piețe cu opacitate (ermetice) sau informante greoi și prost.

Piața contemporană este complexă și eterogenă. În cadrul ei se conturează și se dimensionează numeroase forme și tipuri de piață. În aceste condiții, clasificarea piețelor se face după mai multe criterii, dintre care cele mai reprezentative sunt:

- după **natura economică** a bunurilor ce fac obiectul tranzacției distingem:
  - piață satisfactorilor;
  - piață prodfactorilor.
- după **natura subiectivă** a obiectelor schimbate:
  - piețe omogene = uniforme;
  - piețe eterogene = diversificate.
- după **starea obiectelor** supuse comercializării:
  - piață reală;
  - piață fictivă (bursă).
- după **locul cadrul** al desfășurării relațiilor de schimb:
  - piață locală;
  - piață regională;
  - piață națională;
  - piață internațională;
  - piață mondială.
- după **timpii** în care se transferă bunul sau serviciul la cumpărare:
  - piață la termen;
  - piață disponibilă permanent / instantaneu să livreze;
  - piață la vedere.
- după **putere și importanța** relativă a participanților:
  - piață cu concurență pură și perfectă;
  - piață cu concurență imperfectă (monopolistă, oligopolistă).
- după **raportul** dintre cererea și oferta bunului comercializat:
  - piața disponibilă pentru vânzătorilor;
  - piața disponibilă pentru cumpărătorilor.

Desigur, toate aceste piețe se întrepătrund, formând un conglomerat organic. Ele se influențează și se determină reciproc, astfel încât evoluția și entitățile fiecăreia se reflectă și afectează evoluția și entitatea celorlalte unități sau segmente de piață și, implicit, ale pieței în ansamblul ei. Astfel, piața trebuie analizată atât prin prisma fenomenelor și proceselor care au loc în cadrul ei, precum și prin cadrul structurii privită din mai multe puncte de vedere. Pornind de la obiectul tranzacției, distingem existența mai multor categorii de piață: **piața bunurilor și serviciilor** (piața bunurilor de consum, piața serviciilor, piața produselor manufacturiere, piața bunurilor de producție), **piața factorilor de producție** (piața forței de muncă, piața capitalurilor și titlurilor de valoare, piața resurselor naturale naționale, piața pământului, piața monetară). Aceste piețe nu reprezintă în sine piețe unice, ci sunt constituite la rândul lor din alte piețe sau se împart în segmente de piață distincte.

Echilibrul economic parțial, în cadrul fiecărei piețe, condiționează echilibrul economic general. Problema formării prețurilor este condiționată mai întâi de toate de echilibrul parțial al unei singure piețe, iar apoi de cazul pieței interdependente.

**Capacitatea pieței** reprezintă o stare a unei activități economice care dispune de încasări (venituri) suficiente pentru a face față, la termene stabilite, tuturor plăților datorate (plata furnizorilor, salariilor, obligațiilor către buget și bănci, constituirea fondurilor proprii). **Capacitatea pieței** depinde de buna funcționare și organizare a activității unității, dar și de situația financiară a agenților economici cu care aceștia au relații.

Este firesc ca echilibrul sau dezechilibrul unei piețe să fie analizate și considerate prin prisma mecanismelor proprii ale pieței respective, și prin implicarea proceselor care au loc în cadrul lor, ca efect programat a ceea ce se întâmplă pe plaja altor piețe de nivel local, național și internațional.

Întrucât produsele supuse actelor de vânzare/cumpărare, în și prin piață, trebuie evaluate, mărimea echivalentului plătit pentru achiziționare, valoarea ei, se raportează în bani printr-un indicator numit **preț**.

### Prețul și mecanismele prețului

Studiul valorii de schimb impune realizarea prețului de echilibru, fapt care influențează mecanismul de reglare a pârghiilor economice ale cererii și ofertei. Întrucât mărimea de referință a prețului stabilește cantitatea de marfă tranzacționată pe piață, atât ofertanții cât și consumatorii vor căuta să-și atragă maximul de profit.

**Studiul valorii de schimb**, în contextul mecanismului de formare al prețului, constituie un domeniu prioritar și de referință al științei economice. Nu există fenomen economic care să participe pe piață, în care să nu fie implicat prețul.

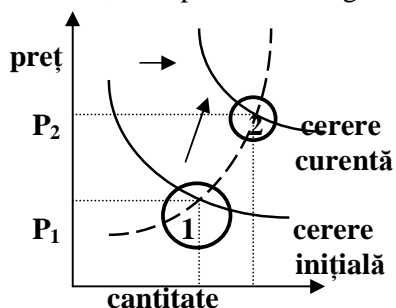
**Prețurile**, ca evaluări conceptuale concrete, reprezintă masa monetară care trebuie plătită pentru consumarea unui bun material sau al unui serviciu existent. **Prețul** caracterizează expresia în bani a valorii și a valorii de întrebuințare (privită ca utilitate).

Întrucât prețul este considerat expresie bănească a valorii de întrebuințare, el are la baza sistemului de calcul, munca omenească încorporată în produsul destinat tranzacționării.

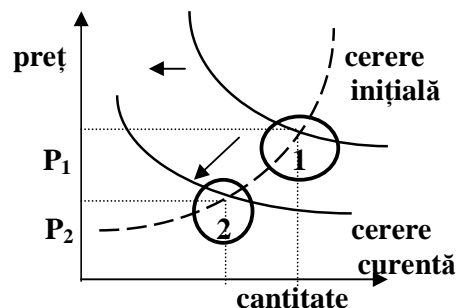
Relația cerere-ofertă-preț trebuie privită în dublu sens, deoarece, orice modificare a variabilei cerere impune modificarea variabilei ofertă, întrucât încearcă păstrarea prețului de echilibru pentru produsul respectiv comercializat. În aceste condiții, modificarea unui efect variabil este considerată uneori cauza, alteori efectul modificării celui alt efect economic (de obicei cererea impune oferta).

Astfel, prețul determină un mecanism automat de echilibru al cererii și ofertei. Acest proces are loc pe toate piețele, presupunând nu numai adaptarea producției ci și modificarea prețului. Dacă oferta preșază, prețul pieței va coborî, iar dacă cererea preșază, prețul pieței va crește, restabilindu-se în acest fel echilibrul economic.

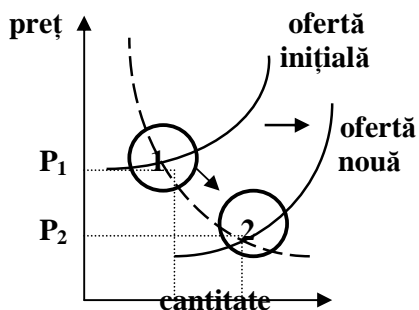
Interdependențele dintre forțele pieței și nivelul prețului, care exprimă conținutul legii cererii și a ofertei, sunt prezentate în graficele de mai jos:



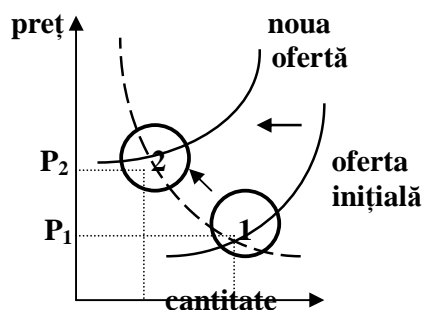
Modificarea prețului la creșterea cererii



Modificarea prețului la scăderea cererii



Modificarea prețului la creșterea ofertei

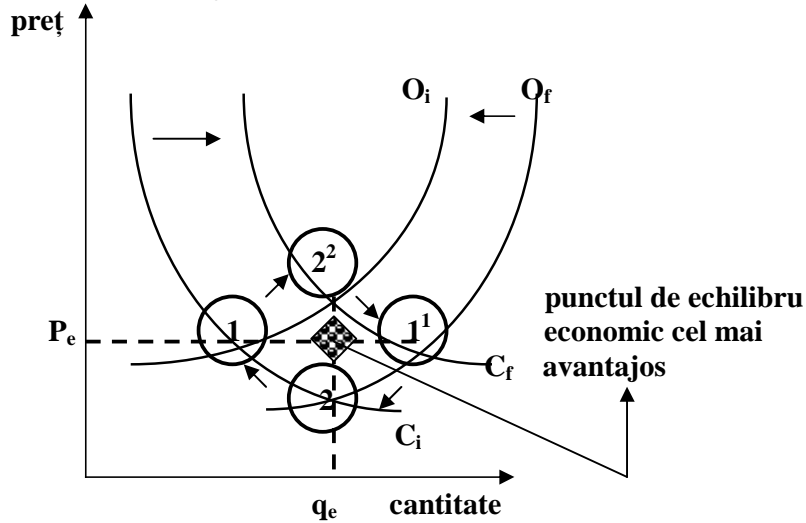


Modificarea prețului la scăderea ofertei

**Venitul total** „ $V_t$ ” reprezintă cantitatea acumulărilor realizate, fiind numeric egal cu produsul dintre prețul de vânzare „ $P$ ” și cantitatea totală de produs vândut „ $Q$ ”

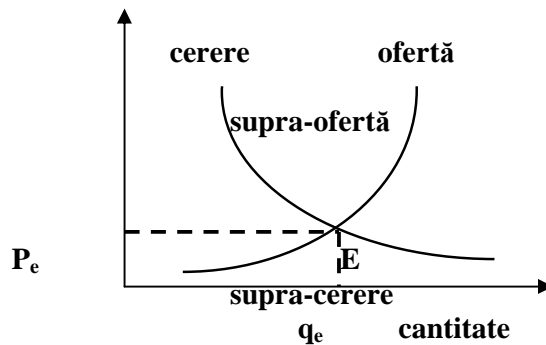
$$V_t = P \times Q$$

Elasticitatea cererii prezintă o semnificație deosebită în cadrul orientării agenților economici. Interesul lor este să-și maximizeze profitul, în condițiile impuse de prețul existent pe piață, întrucât pot să-și adapteze deciziile cu privire la producție, corespunzător rapoartelor existente între venitul total și elasticitate.

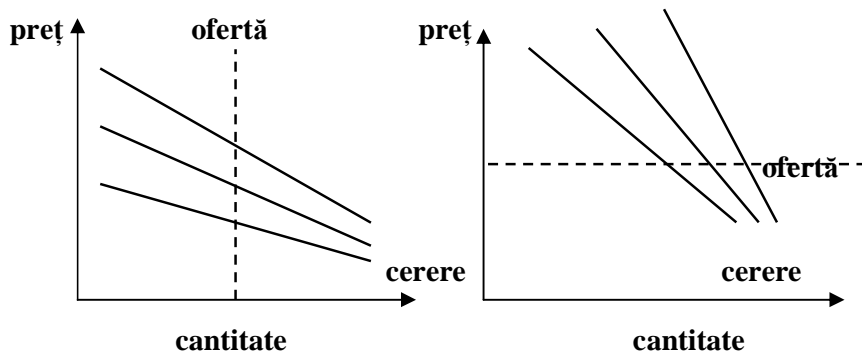


$C_i, C_f$  = curba cererii inițiale, finale;  $O_i, O_f$  = curba ofertei inițiale, finale

**Modificarea prețului la creșterea/scăderea egală a cererii și a ofertei preț**



**Stabilirea variabilei preț de echilibru - ofertă perfecte elastică - prognoză pe termen scurt, mediu și lung**



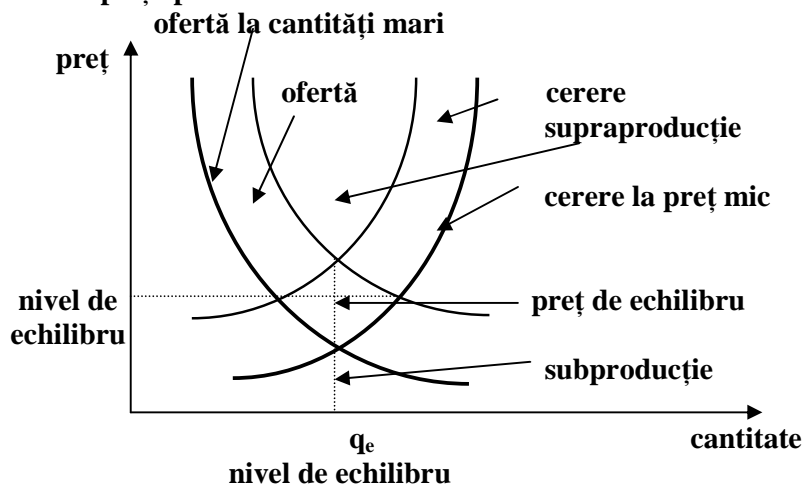
**Variația prețului la - ofertă inelastică - prognoză pe termen scurt**

**Variația prețului la - ofertă inelastică - prognoză pe termen lung**

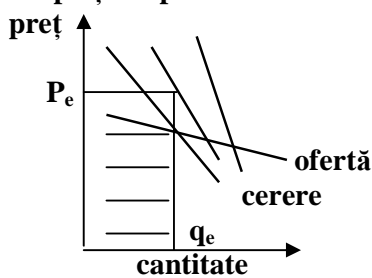
**Mișcarea prețurilor**, condiționează și orientează opțiunile și deciziile ofertei producătorilor, respectiv măsurile și impunerile cererii consumatorilor, privind comercializarea în condițiile cele mai avantajoase și de trebuință. Astfel, în activitatea comercială, prețurile apar și reacționează, ca sisteme de semnalizare care coordonează și fac coerente deciziile agenților economici, comparative cu cele ale populației.

În condițiile piețelor normale, prețul determină un mecanism automat de echilibrare ale cantității cererii și ofertei.

- **Cazul piață perfectă**



- **Cazul piață imperfectă**



În cazul piețelor imperfecte (piața de monopol și piața de oligopol), stabilirea nivelului prețului este o variabilă ce aparține fie producătorului, fie consumatorului, adică acelei categorii de agenți economici care sunt dominanți și controlează piața.

**Monopol** – firmă sau întreprindere, singura care produce un bun sau serviciu și trebuie să satisfacă întreaga cerere pentru aceasta. Pentru a fi **monopol**, întreprinderea nu trebuie să fie concuroasă, de către și din partea producătorilor (vânzătorilor) străini sau naționali, iar produsul realizat să nu poată fi substituit cel puțin un timp. În esență, existența unui **monopol** poate să decurgă din: concentrarea treptată și eliminarea producătorilor mai puțin performanți, astfel încât să constituie o întreprindere care, în funcție de dimensiunile pieței și condițiile tehnice, realizează randamente tehnice crescătoare pe timp îndelungat, sau realizarea unei inovații sau crearea unui produs nou, ceea ce face din întreprinderea respectivă un distribuitor unic de piață, sau existența unor obstacole de reglementare ori legislative la intrarea concurenților pe piață. **Monopolul** acționează pe piață folosindu-se de avantajele pe care le are, fapt care-i permite să stabilească atât cantitatea oferită, cât și prețul unitar pentru care se orientează elasticitatea cererii. Sensul major al existenței monopolului îl reprezintă maximizarea profitului în condițiile date.

**Oligopol** – structură de piață în care un număr mic de firme mari asigură cea mai mare parte o ofertei unui anumit bun, acesta fiind solicitat de numeroși cumpărători consumatori. Numărul de vânzători este suficient de mic, iar puterea economică a fiecăruia dintre ei este destul de mare pentru ca acțiunea (măsura) întreprinsă de fiecare firmă, luată separat, să aibă un impact semnificativ asupra condițiilor generale de vânzare-cumpărare de pe piața bunului respectiv. Stabilirea prețurilor fiind considerată o fortăreață ce trebuie apărată și păstrată cât mai mult timp, firma oligopolistă are la îndemână alte arme eficiente, care îi asigură mobilitatea necesară într-o economie modernă, dinamică și concurențială.

Asemenea arme sunt: schimbarea calității bunurilor existente, înnoirea produselor, modificarea ambalajelor, reclamă comercială, manevrarea creditelor, acorduri unilaterale privind împărțirea dominației piețelor.

**Monopson** – firmă sau întreprindere cumpărătoare unică a unui bun sau serviciu oferit de un număr mare de producători. Pentru a fi **monopson** întreprinderea trebuie să nu fie concurată din partea altor cumpărători străini sau naționali, produsul să fie omogen și să nu poată fi substituit cel puțin pentru un timp. Sensul major al existenței **monopson**-ului îl constituie maximizarea profitului. Pentru aceasta trebuie ca **monopson**-ul să cumpere o cantitate atât de mare de materii prime, încât valoarea produsului marginal să fie egală cu costul marginal. În comparație cu concurența perfectă, **monopson**-ul determină o scădere a cantităților cumpărate, scăderea prețului plătit vânzătorilor și apariția unor supraprofiteri durabile, ceea ce generează numeroase nemulțumiri pentru producătorii de factori de producție necesari **monopson**-ului.

**Oligopson** – formă a pieței cu concurență imperfectă, unde un număr mic de firme mari cumpără cea mai mare parte a unei anumite mărfi, aceasta fiind oferită de mai mulți producători-ofertanți. Numărul de solicitanți este suficient de mic, iar puterea lor economică suficient de mare pentru ca acțiunea întreprinsă de fiecare firmă cumpărătoare, luată separat, să aibă un impact notabil asupra condițiilor generale de cumpărare-vânzare de pe piața mărfii respective.

Această ultimă clasificare a principalelor categorii de piață se corelează cu o tipologie, frecvent utilizată și anume după numărul agenților economici (cumpărători, respectiv vânzători), tipologie care poate fi sistematizată astfel:

Nr. De vânzători \ Nr. de cumpărători	număr mare	număr mic	unul singur
Număr mare	pieță perfectă	pieță oligopolistă	pieță monopolistă
număr mic	pieță oligopsonistă	pieță oligopolistă bilaterală	pieță monopsonistă care limitează oferta
unul singur	pieță monopsonistă	pieță monopsonistă care limitează cererea	Piață monopolistă bilaterală

Fiecare dintre tipurile de piață menționate sunt tratate îndeosebi sub aspectul deciziei pe care o ia agentul economic care acționează pe piața respectivă sau al comportamentului economic al agentului economic care acționează pe piața respectivă.

Pe ansamblu, modificarea prețului influențează graficul deplasării curbilor de vizualizare în sensul următor: mărirea prețului unui produs atrage diminuarea cererii și supraofertă, care conferă blocaj ofertei, realizare de stocuri cu implicație asupra micșorării ofertei și scăderii prețului. **Supraproducția** impune fie limitarea ofertei, fie ridicarea cererii. **Subproducția** creează creșterea cererii, care va determina ridicarea ofertei.

Pentru cazurile piețelor imperfecte, pe termen scurt, curbele de reprezentare a cererii și a ofertei se modifică astfel: cu cât prețul este mai redus, cantitatea de produs comercializat este mai mare, iar întreprinderea va acumula venit numai în ipoteza stabilirii prețului real de



echilibru în funcție de cerere. Prognoza pe termen lung arată că graficele curbelor devin paralele, ceea ce înseamnă că nu se pot preconiza prețuri de referință pentru strategia pe termen lung, întrucât nu putem anticipa ansamblul legilor cerere-ofertă și nici înclinația/preferința participanților la actul comercial.

Modificarea permanentă a prețurilor determină deciziile și opțiunile participanților, producători și cumpărători, deoarece posibilitățile de absorbție din piață sunt practic constante, iar factorul care determină mutația este doar cel al satisfacției imediate. În condițiile concurenței imperfecte, firmele fac tot posibilul să controleze nivelul prețului, adică intervin cu sisteme perturbatoare la reglarea reală a echilibrului prețului pieței. În condițiile economiei contemporane, la stabilirea nivelului prețului, intervin următoarele serii de fundamente economice care dictează și/sau se impun prin:

- **costul de producție** – ca fiind costul mediu al produsului comercializat;
- **formele de concurență** – privite ca forme de impact al calității;
- **capacitatea de producție** – privită ca ofertă concurențială;
- **elemente care țin de politicile guvernamentale** – în acordarea unor anumite facilități sau subvenții similar ofertanților și consumatorilor;
- **mijloace de informare și grad înalt de penetrare pe piață** – a produsului privit sub aspectul cunoașterii publicitare și a creșterii încrederii consumatorului în, și către, producători.

De aceea, prețul este considerat ca instrument bănesc ce reflectă prin mărimea sa atât masa și natura cheltuielilor cu munca, destinate obținerii produsului, cât și cheltuielile legate de dezvoltare, privite prin prisma gradelor de utilitate sau raritate ale un anumit bun sau serviciu consumat.

Înțelegerea conținutului prețului, și al rolului pe care-l are acesta în economie, ne determină să ne oprim asupra funcției prețului.

Față de aceste condiții, prețurile cunosc la rândul lor mai multe încadrări și clase numite generic funcții.

- **funcția evidențiere a cheltuielilor** – în cadrul lor sunt incluse totalitatea cheltuielilor destinate producerii fizice a produsului, cât și cheltuielile destinate dezvoltării produsului ulterior;
- **funcția de evaluare a cheltuielilor și a rezultatelor** – prin intermediul prețurilor capătă expresie monetară atât cheltuielile, cât și veniturile agenților economici. Prin natura sa, funcția evidențiază dimensiunile cantitative, structurale și calitative ale diverselor activități economice. În acest mod se vizualizează rolul prețurilor în surprinderea evoluției cheltuielilor și al veniturilor. Astfel, prețul apare ca element de fundamentare a tuturor deciziilor care afectează cheltuielile și veniturile agenților economici;
- **funcția de corelare** – justifică impactul pe care un produs îl creează atât pe piața cererii și a ofertei, cât și în stabilirea nivelului prețului de echilibru. Prețul nu poate fi privit izolat, el este în strânsă interdependență cu cererea și oferta. Excesul de cerere poate fi eliminat prin creșterea prețului. Prin acest joc, al prețului pe piață, se elimină dezechilibrele dintre cerere și ofertă și se determină prețul și cantitatea de echilibru pentru produsul respectiv. În aceste condiții, prețul îndeplinește o corelare între cele două variabile ale pieții: cerere și ofertă ;
- **funcția de informare** – prezintă în special situația reală existențială a pieței, precum și intenția agenților concurenți de a intra în competiție, precum și gradul de utilitate al produsului destinat comercializării, la care se adaugă cheltuielile de publicitate sau informare tip Internet (marketing-ul comercial);
- **funcția de stimulare a producătorului** – indică nivelul prețului produsului, constituind un element motivațional puternic asupra producătorului, acționând în

mai multe direcții: orientarea interesului acestuia privind producerea unui anumit produs, impulsivitatea producătorului pe linia perfecționării condițiilor de producție și a calității acestora, orientarea opțiunilor consumatorilor și prin aceasta dirijarea presiunii lor asupra producătorilor. Această funcție permite producătorului să modifice conform propriilor strategii nivelul prețului, întrucât creșterea calității produsului impune o atracție a consumatorului, cu consecințe asupra posibilităților de supraviețuire a firmei, pe termen lung și mediu;

- **funcția de redistribuire și al patrimoniului agenților economici** – arată că pentru producția realizată și comercializată, fiecare agent economic obține venit individual. Mărimea acestuia depinde de diferența dintre prețurile primite pentru bunurile vândute și prețurile plătite pentru bunurile plătite prin procurarea factorilor de producție. În acest mod, mecanismul de constrângere al agenților economici prin intermediul prețurilor de concurență impune implicarea variației prețurilor asupra cererii și a ofertei, precum și modificarea cererii și a ofertei datorată acțiunii altor factori (și implicațiile acestora) asupra nivelului prețului.

**Echilibrul economic parțial**, în cadrul fiecărei piețe, condiționează echilibrul economic general. Problema formării prețului este condiționată nu numai de echilibrul parțial al unei singure piețe, ci el pune deopotrivă, în cazul piețelor, interdependența. Este firesc ca echilibrul sau dezechilibrul unei piețe să fie analizat și considerat nu numai prin prisma mecanismelor proprii ale pieței respective, ale proceselor care au loc în cadrul ei, ci și ca efect programat a ceea ce se întâmplă pe alte piețe, la nivel local, național și mondial.

Întrucât produsele supuse actelor de vânzare-cumpărare din piață (pentru a putea fi transferate de la producător la consumator) trebuie evaluate, mărimea echivalentului plătit pentru achiziționarea mărfii, valoarea ei se raportează în bani. Politica mecanismelor economice (ale pieței, ale prețului, ale dezvoltării) se raportează prin bani și valoare.

**Banii** – instrument social, general acceptat, necesar la măsurarea și compararea schimburilor, la mijlocirea directă și indirectă a acestora, și instrument de transmitere a titlurilor de proprietate de la o persoană la alta. **Banii** exprimă dreptul deținătorilor lor de a cumpăra bunuri sau alte monede naționale sau nenaționale pe teritoriul unei țări emitente sau în afara acesteia.

**Banii** reprezintă un acord, o convenție socială, prin care se convine asupra instrumentelor general acceptate, de mijlocire a schimburilor și de stingere a datoriilor persoanelor fizice sau juridice. Fiecare din aceste instrumente poate fi: **deținut, schimbat** pe bunuri sau pe forme și instrumente nenaționale, **împrumutate, conservate**.

Natura banilor poate fi mai ușor înțeleasă pe baza trăsăturilor esențiale și ale evoluției lor, în calitate de instrument general al economiei de schimb, întrucât are:

- **caracter obiectiv**, necesar al instrumentului monetar general este acceptat de generații;
- **natura** lor, ca instrument social, nu este dependentă de forma și corpul lor material, ci numai de funcțiile sociale îndeplinite de ei;
- **dematerializarea și conversia** lor de la un instrument la altul, a facilitat desfășurarea tranzacțiilor pe piață, cu respectarea fluxurilor economice generale;
- **realizarea** funcțiilor, **deținerea, transferul și conservarea** puterii lor de cumpărare, reprezintă, și se bazează pe, încrederea pe care o au față de ei posesorii efectivi sau potențiali. Această încredere se manifestă progresiv, devenind bani universali;
- instrumentele monetare au **caracter nedeterminat, general și imediat**.

În evoluția lor istorică, **banii** au îmbrăcat mai multe forme de reprezentabilitate, printre care amintim: **banii marfă** – existenți sub forma bunurilor marfare, de regulă

corporale, care, într-o zonă economică, au îndeplinit funcția de intermediar al schimbului, comparativ cu măsura celorlalte bunuri economice (reprezintă forma de schimb troc), **banii monedă metalică** materializați în piese **tipizate** confecționate din aur și de argint sau metale comune, întâlniți sub formă de lingouri sau de monedă bătută, **banii de hârtie** (însemne ale valori) cunoscuți ca **bilete de bancă** (bancnotă) și **hârtia monedă, banii echivalenți** cunoscuți sub formă de **înregistrări bancare** tip, valori nominale, CEC-uri, cont-uri și card-uri.

**Biletele de bancă** au următoarele trăsături:

- sunt convertibile la prezentare și la purtător;
- se bucură de încredere unanimă;
- sunt emise în baza unor garanții certe și reale, care asigură valoarea bunului economic.

**Banii de hârtie** reprezintă înscrisuri care în procesul circulației înlocuiesc banii cu acoperire în bunuri reale. Ei au următoarele trăsături:

- hârtia monedă nu este convertibilă;
- circulă în virtutea unui curs forțat, decretat de stat;
- nu este acoperită în metal prețios;
- se emit pentru finanțarea cheltuielilor neproductive, militare și a bugetelor.

**Conturile bancare** sunt înregistrări bancare electronice, reale și/sau virtuale.

### Funcțiile banilor

Alături de capital și specializare, banii constituie un al treilea aspect al vieții economice moderne. Fluxul de bani dirijează și conduce sistemul economiei generale astfel încât să desemneze, să furnizeze și să numească etalonul de măsură a valorilor.

**Rolul și importanța** banilor în organizarea și desfășurarea vieții economice a unei economii naționale, ies în evidență prin analizarea funcțiilor pe care aceștia le îndeplinesc. Ei reprezintă un instrument de stimulare a activităților economice, care îndeplinesc simultan trei funcții esențiale: **două în spațiu** (instrument al circulației mărfurilor = **mijloc de schimb**, și etalon general de măsurare al activității = **mijloc de măsurare a activității economice și totodată al contracturilor de garanții materiale**) și **una în timp** (permite o rezervă a valorilor = **mijloc de rezervă de valoare**).

Această ultimă funcție are două aspecte: păstrează și acumulează valori, și permit realizarea valorilor viitoare.

Banii contemporani se prezintă într-o mare diversitate de stări: **numerar** – sub formă de bancnote și monede metalice, **monedă scripturală** – care reprezintă banii aflați în cont. Ei îndeplinesc cel puțin două funcții esențiale: mijloc al schimbului de mărfuri, măsură a valorii. Aceste funcții se realizează prin intermediul funcțiilor conexe: mijloc de teaurizare și mijloc de plată. Aceste funcții se manifestă în forme specifice, în planul relațiilor economice internaționale, astfel:

- mijlocitor al schimburilor = mijloc de schimb;
- instrument de măsurare a activităților = mijloc de măsurare;
- rezervă a valorilor și mijloc de economisire = mijloc de rezervă a valorilor;
- formă de evaluare al eforturilor = mijloc de plată.

Perceperea și realizarea funcțiilor banilor presupune o necesitate în existența unei concordanțe, a unui echilibru sau raport optim permanent, între volumul și structura disponibilităților bănești ale economiei și ale populației și volumul și structura ofertei de bunuri și servicii destinate consumului productiv și neproductiv.

Noțiunea generală de **bani**, în literatura de specialitate, este des întâlnită sub forma cunoscută generic, de „**monedă**”.

Încălcarea, perturbarea echilibrului monetar se reflectă în dereglarea echilibrului economic general, a cărui componentă este.

### **Puterea de cumpărare a banilor**

În prezent, moneda nu este o marfă în sensul propriu, caracteristic sau specific al acestei categorii economice, deoarece:

- nu are o valoare integrală sau deplină în sine, în afara materialului din care aceasta este confecționată;
- nu satisface în mod direct nici o trebuință sau nevoie socio-umană, deoarece utilitatea ei este indirectă, în sensul că și-o manifestă numai prin procesul schimburilor.

Are și alte însușiri față de celelalte mărfuri destinate consumului productiv sau personal, întrucât fenomenul producerii acesteia nu se identifică cu producerea mărfurilor pentru consum. Producerea monedei este supusă unor reguli speciale, iar consumarea ei propriu-zisă nu există.

**Rata de schimb „ $R_s$ ”** – reprezintă cantitatea, numărul de unități monetare de un anumit fel (aparținând unei economii naționale) primit în schimbul unei unități monetare de alt fel (aparținând altei economii). Ea este cunoscută sub denumirea de curs valutar sau curs de schimb. Se face distincție între:

- **rata de schimb nominală** = prețul unei unități monetare exprimat într-o altă unitate monetară, și
- **rată de schimb reală** = prețul relativ al produselor străine în raport cu produsele naționale.

În procesul schimburilor, moneda nu circulă și nu participă cu aceleași însușiri specifice mărfurilor concrete, ci ea devine o **valoare abstractă**, ilustrată printr-o putere de cumpărare generală, în sensul că poate să exprime valoarea unui bun economic raportat la celelalte bunuri economice.

**Moneda** – reprezintă ansamblul mijloacelor imediat utilizabile și acceptate de toți membrii unei comunități pentru reglarea tranzacțiilor. Altfel spus, **moneda** reprezintă un simbol cu putere de cumpărare, care îi este conferit de condițiile exterioare obiective ale producției și circulației mărfurilor, în cadrul cărora se manifestă (circulă), asigurând relații și nevoi economice, pe care le mijlocește sau le înlesnește. Cu aceste însușiri, intră în angrenajul deosebit de complex și dinamic al relațiilor de schimb.

**Puterea de cumpărare a monedei**, respectiv valoarea ei, este o însușire generală și abstractă. Spre deosebire de celelalte bunuri economice, moneda nu are valoare proprie deplină, adică nu are valoare în sine intrinsecă, ci are o valoare care derivă din funcțiile sale, din faptul că ea mijlocește schimburile de mărfuri, servește la efectuarea plăților.

Valoarea celorlalte bunuri economice este egală cu prețul lor, care poate fi determinat ușor, întrucât prețul unui bun economic se exprimă întotdeauna prin sumă bănească, sau unități monetare, care se obțin în urma realizării schimbul său.

La monedă, determinarea valorii sale este mai dificilă, deoarece, valoarea unei unități monetare este egală cu o anumită cantitate de bunuri economice, care se pot obține în schimbul lor. Pentru cunoașterea valorii unei monede este necesar să se enumere cantitățile de bunuri economice care se pot obține, prin schimbarea unei unități monetare. Pentru a determina valoarea unei unități monetare, ar trebui să se enumere o infinitate de soluții care justifică schimbul acelei unități bănești. Soluționarea acestei probleme este posibilă doar dacă se face distincție între **valoarea individuală** și **valoarea generală** a monedei.

Aceeași sumă de bani, nu are aceeași valoare pentru fiecare individ sau chiar pentru toți, în general. Valoarea ei poate fi apreciată individual, în funcție de necesitatea și/sau gradul

de mulțumire înregistrat de solicitant. Pentru a se putea determina **valoarea nominală** a unei monede este absolut necesar să se facă raportarea asupra valorii acesteia înregistrată și considerată de întreaga economie națională, adică **puterea ei de cumpărare** generală ale diferitelor categorii de bunuri obținute în schimbul consumării sau înstrăinării unei unități monetare, în sensul în care moneda exprimă nivelul general al prețurilor. Pe baza nivelului general al prețurilor, se poate aprecia variația valorii monedei naționale.

**Valoarea** – reprezintă raportul cantitativ în care se schimbă două mărfuri fiind rezultatul muncii depuse pentru obținerea lor și a utilității pe care i-o conferă consumatorului. Ea este expresia interacțiunii dintre interesele producătorilor și consumatorilor unui bun sau serviciu.

**Valoarea** sau **puterea de cumpărare** a unei monede (a banului) nu se poate fixa printr-un raport static care nu se poate aprecia, ci se exprimă sub forma unui punct de vedere dinamic ce determină variația nivelului prețurilor, față de o situație, anterioară și cunoscută, dată. Altfel spus, **puterea de cumpărare** a unei cantități de monedă este variabilă în timp și în spațiu, deoarece cantitatea bunurilor materiale și a serviciilor care pot fi achiziționate cu aceeași cantitate de monedă, nu este constantă.

A determina puterea de cumpărare a monedei înseamnă a preciza fluctuațiile prețurilor bunurilor economice, respectiv variația acestora în timp și în spațiu.

Fiind o modalitate de exprimare a cantităților de bunuri economice care ar putea fi cumpărate cu o anumită cantitate de bani sau cu o unitate monetară, puterea de cumpărare a banilor, valoarea relativă a acestora, poate fi exprimată utilizând indicele puterii de cumpărare al banilor  $I_{PCB}$ .

Acesta se determină cu ajutorul unor indici de prețuri  $I_{pr}$ , astfel:

$$I_{PCB} = \frac{1}{I_{pr}} \cdot 100\%$$

Indicele  $I_{PCB}$  reflectă gradul de apreciere a monedei, în interval de timp, în sensul că puterea de cumpărare a acesteia s-a diminuat, ca urmare a creșterii prețurilor, în proporțiile respective date. Astfel, se poate vorbi despre o apreciere (sau o depreciere) a unei monede naționale dacă se poate spune că utilizând aceeași cantitate monetară putem cumpăra cantități diferite dintr-un produs în aceleași condiții de piață.

**Puterea de cumpărare internă a monedei** poate fi calculată numai făcând referire la valoarea și importanța acesteia raportându-ne la nivel economic național și mondial.

**Valoarea monedei** reprezintă puterea sa generală de cumpărare și se exprimă prin nivelul general al prețurilor, care se află într-un raport invers proporțional cu acesta. Teoretic, puterea de cumpărare a monedei este reciproca unui indice de preț.

**Indicii de preț** utilizați, pentru determinarea puterii de cumpărare a monedei, pot fi: **indici speciali** - care se referă la prețurile bunurilor și serviciilor dintr-un anumit sector economic, **indicele general al prețurilor** - care sintetizează nivelul prețurilor celor mai reprezentative produse și servicii din cadrul economiei naționale, **indici de consum** - care se referă la prețurile bunurilor de consum. Determinarea puterii de cumpărare a monedei în raport cu un singur bun economic este mai simplă. Ea se măsoară prin cantitatea din acel bun, care poate fi cumpărată cu o unitate monetară. Raportarea puterii de cumpărare, la prețul unei singure mărfi, nu este concludentă, edificatoare sau relevantă, deoarece cu o monedă nu se procură un singur produs. Ca urmare a acestui fapt, puterea de cumpărare a monedei se determină în raport cu toate bunurile sau cu cele mai reprezentative mărfuri, denumite generic „coș” de bunuri economice.

Fiecărui bun economic i se acordă (stabilește) un coeficient de importanță economică pe scara consumurilor, numit **coeficient de ponderare**, calculat în funcție de locul ocupat de acesta în volumul tranzacțiilor sau schimburilor comerciale. Se ponderează (înmulțește) prețul

fiecărui produs cu coeficientul său de importanță economică și se însumează rezultatele. Se obține astfel **media ponderată a prețurilor monetare** ale fiecărui bun economic component al „coșului”, care poartă denumirea de „**nivelul absolut al prețurilor**” sau „**nivelul prețurilor**”, care poate fi utilizată în determinarea puterii de cumpărare a monedei.

**Puterea de cumpărare externă a monedei** rezultă din raportarea puterii de cumpărare interne a monedei unei țări, la puterea de cumpărare internă a altei monede, din altă țară. În aceste condiții, se poate realiza un calcul estimativ, care se bazează pe analiză diferențială și comparativă a structurii diferitelor mărfuri și servicii, pe baza întregii producții naționale a tuturor mărfurilor care fac obiectul comerțului exterior și a operațiunilor necomerciale. Este vorba, practic, de exprimarea în prețurile interne față de bunurile și serviciile reprezentative utilizate în cele două țări, care caracterizează producția națională a fiecăreia dintre ele, respectiv comerțul lor exterior. **Puterea de cumpărare externă a monedei** este egală cu cantitatea de bunuri și servicii care se pot achiziționa utilizând o unitate monetară de pe piața externă.

**Indicii** care sunt utilizați la calcularea **puterii de cumpărare externe** a monedei sunt:

– **indicele cursului real de schimb**  $C_{RS}$ , se calculează ca o medie a cursurilor de revenire  $C_{RI}$  a mărfurilor comercializate de o țară, în tranzacțiile ei cu altă țară, utilizând următoarea formulă:

$$C_{RS} = \sum a_i \cdot C_{RI}, \text{ unde:}$$

$a_i$  = ponderea produsului „i” în volumul tranzacțiilor internaționale al unei țări;

$C_{RI}$  = cursul de revenire realizat de produsul „i” în relațiile cu țara de referință.

– **indicele cursului de revenire**  $C_R$ , sau indicatorii de eficiență ai comerțului exterior, se calculează în doua variante:

- **cursul de revenire brut la export**  $C_{RE}$ ;

$$C_{RE} = \frac{P_I + C_C}{P_E}$$

- **cursul de revenire brut la import**  $C_{RI}$ .

$$C_{RI} = \frac{P_I - T_I}{P_{IV}}, \text{ în care:}$$

$P_I$  = prețul produsului pe piața internă (în moneda țării exportatoare);

$C_C$  = cheltuielile de circulație până la frontieră (în moneda țării exportatoare);

$P_E$  = prețul în valută la frontiera țării exportatoare a mărfii vândute;

$P_{IV}$  = prețul de import exprimat în valută al mărfii la frontieră;

$T_I$  = taxele percepute în moneda țării importatoare pentru marfa comercializată.

– **indicele raportului de schimb**  $i_{RS}$ , care la rândul sau poate fi:

- **indice net – valoric**  $R_n$ ;

$$R_n = \frac{I_{pex}}{I_{pi}} \cdot 100$$

- **indice brut – cantitativ**  $R_b$ .

$$R_b = \frac{V_{fe}}{V_{fi}} \cdot 100, \text{ în care:}$$

$I_{pex}$  = reprezintă indicele prețului unitar la export;

$I_{pi}$  = reprezintă indicele prețului unitar la import;

$V_{fe}$  = reprezintă indicele volumului fizic al exporturilor;

$V_{fi}$  = reprezintă indicele volumului fizic al importurilor.

Relația dintre dimensiunile masei monetare și puterea de cumpărare a monedei, P.A.Samuelson arata: „limitarea ofertei de mijloace de plată este condiția "sine qua non" a valorii monedei. Dacă cantitatea acestor mijloace de plată crește fără limită, până la punctul în care devin bun liber, publicul este pus în măsură să facă să crească nedefinit, până la „stratosferă” toate prețurile și remunerările. Iată de ce puterile constituționale ale creației monetare nu sunt acordate niciodată unor grupuri private, ci sunt întotdeauna încredințate statului<sup>7</sup>”.

**Convertibilitatea monedei** reprezintă fenomenul existențial al realizării comerțului mondial. Prin **conversie (funcția conversiei)**, o unitate monetară a unei economii naționale este substituită (schimbată) contra unei cantități de monedă nenațională.

$$1 \cdot M_A = nM_C$$

$M_A$  = valoarea monedei autohtone (naționale);

$M_C$  = valoarea monedei de schimb (nenaționale);

$n$  = cantitate echivalentă de  $M_C$ .

– **indicele de conversie (schimb),  $i_c$** ;

$$i_c = \frac{M_A}{M_C} = \frac{n}{1}$$

– **indicele de apreciere (depreciere),  $i_{a,d}$** , reprezintă gradul (cantitatea) de revenire înregistrat de indicele de conversie  $i_c$  în interval de timp  $\Delta T$ :

$$\Delta T = T_n - T_{n-1}$$

$$i_{a,d} = i_{T_n} - i_{T_{n-1}}$$

Acesta poate înregistra un trend crescător sau descrescător, funcție de realizările economice naționale înregistrate.

#### **Producția și formele sale generale**

Resursele se caracterizează prin potențialul material-uman și factorul financiar de care dispune economia națională și care este și poate fi atras în producție. În acest sens, agentul economic realizează producție finită, urmărește și dispune economic asupra realizării acesteia, în vederea obținerii de producție-profit. Întrucât resursele în sine nu au capacitatea de satisfacere a nevoilor umane direct, ele trebuie combinate astfel încât prin producție/prelucrare a acestora, ele să satisfacă consumatorii.

**Producția** este activitatea economică de creare a utilităților menite să satisfacă trebuințele, este activitatea depusă de oameni cu scopul de a transforma natura corespunzător nevoilor lor, urmărind crearea de bunuri și servicii menite să satisfacă diferitele categorii de trebuințe sau de prelucrare și/sau transformare a bunurilor materiale, aflate în forma lor naturală sau secundar prelucrată, urmărind realizarea de bunuri fizice finite care să asigure și să realizeze satisfacție umană consumatorilor. Poate fi socotită și ca activitate economică de atragere și folosire a resurselor existente în societatea înconjurătoare.

La rândul său, noțiunea de **producție** cunoaște o serie de dimensiuni care pe ansamblul lor general o definește și o desemnează:

**Producție globală** – (utilizat în economia de comandă) reprezintă un indicator specific sistemului producției materiale care semnifică, sub formă bănească, totalitatea rezultatelor din activitatea economică desfășurată la nivel microeconomic, într-o perioadă de un an.

**Producție netă** – indicator specific sistemului producției materiale, care evidențiază mărimea cheltuielilor legate de recompensarea factorului uman care participă la producerea de bunuri economice. În structura producției nete, se cuprind: salariile, alte drepturi salariale,

<sup>7</sup> P.A.Samuelson, L'économique, Introduction à l'analyse économique, tome 1, Librairie Armand Colin, Paris, 1972.

contribuțiile la asigurările sociale și la ajutorul de șomaj, profitul, alte elemente legate de activitatea factorului uman ca participant direct sau indirect la producerea de bunuri economice. Se calculează prin scăderea din producția globală a cheltuielilor materiale.

**Producție potențială** – reprezintă acel volum valoric al activității economice reale, care s-ar obține dacă forța de muncă ar fi ocupată deplin.

Noțiunea „**producție**”, cuprinde două sfere de orientare, organizate astfel:

- **producție** de bunuri materiale **primară/secundară**;
- **producție** de servicii.

**Producția primară** reprezintă faza brută de prelucrare a bunurilor materiale, în vederea prelucrării lor ulterioare, a comercializării sau a stocării acestora o anumită perioadă de timp sau producția în care omul obține satisfacție acționând direct asupra naturii (extracții miniere, producție agricolă, silvică, vânătoare, pescuit).

**Producția secundară** reprezintă forma de prelucrare și finisare a producției primare, în vederea comercializării sau a consumării bunurilor prelucrate.

**Producția terțiară sau de servicii** reprezintă aspectul economic pe care un agent economic îl prestează în favoarea altui agent economic sau factor uman independent, creându-i acestuia satisfacție prin prestații de servicii.

Producția este orientată în funcție de necesități precise ale aspectului consumului. Corelația dintre necesități și resurse se realizează în mod direct și în corelație cu dinamica legii producție-consum. Prin consumul de bunuri și servicii oferite de producători sunt satisfăcute acele trebuințe care au acoperire în veniturile consumatorilor, care consum generează noi trebuințe și noi impulsuri pentru producție, și ciclul se repetă. Prin activitatea de prelucrare a bunurilor materiale, acestea capătă caracter general supus comercializării sau consumului direct numit **marfă**.

**Marfa** reprezintă produsul muncii omenești destinat schimbului.

**Marfa** este un bun economic care servește producției sau satisfacerii nevoilor oamenilor, destinată vânzării-cumpărării, prin tranzacțiile bilaterale de piață. În categoria **marfă** intră factorii de producție, satisfactorii, moneda, hârtia de valoare și activele financiare.

**Marfa** reprezintă un concept, o categorie de produse economice, sau produsul muncii omenești destinată schimbului dintre agenți din piață, prin realizarea activităților de vânzare-cumpărare. Ea este un bun economic care servește producției sau pentru satisfacerea trebuințelor și nevoilor de viață ale omului, și care ajunge în consum prin intermediul schimbului generat prin actele de vânzare-cumpărare sau prin tranzacții bilaterale de piață. Are caracter economic care servește producției și satisfacției clienților și totodată îndeplinește caracterul de trebuință, întrucât este consumată și consumabilă. Principalele categorii de marfă sunt:

- **mărfurile - corporale de consum personal** (alimentare, îmbrăcăminte, articole igienă);
- **mărfurile - corporale de consum îndelungat** (locuințe, mobilă, unelte, scule, autoturisme);
- **mărfurile - servicii și informații destinate consumului personal și social** (învățământ, cultură, laic, sănătate, salubritate, pază, dezvoltare);
- **mărfurile - informații plătite** (servicii de poștă, telefonie, transport, e-mail);
- **mărfurile - servicii, informații și bunuri corporale destinate activității economice** (marketing, management, licențe și brevete, bunuri de capital fix și circulant, consultanță economică, tehnică, juridică, științifică);
- **mărfurile - active monetare și financiare**.

**Bunurile**, pentru a fi mărfuri consumabile, trebuie să dispună de **utilitate**, de **satisfacție** a trebuințelor și să-și adjucece conceptul de **utilitate socială**. Ele trebuie să treacă



de la producător la consumator nu numai în mod gratuit (autoconsum), ci prin intermediul schimbului de mărfuri. Schimbul de mărfuri presupune schimb de echivalent: **marfă-ban-marfă**.

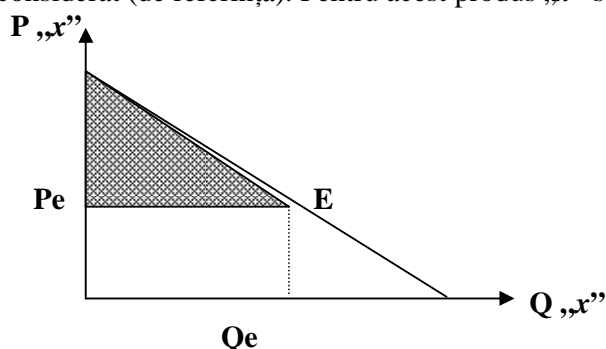
Ca bun economic, **marfa** se definește prin cele două elemente de caracterizare **utilitate** și **valoare**.

În concepție clasică și neoclasică, **utilitatea** desemnează capacitatea unui produs de a satisface, într-o anumită manieră, o nevoie, o trebuință umană și socială. Pe măsură ce crește numărul de unități consumate din aceeași marfă, utilitatea se reduce. Din punct de vedere al **utilității**, bunurile pot fi independente, substituibile, concurente și complementare. **Utilitatea** pune în evidență proprietățile și însușirile intrinsece ale fiecărui bun sau clase omogene de bunuri de consum personal, de larg consum, de bunuri de capital, de servicii. Exprimând raporturile dintre oameni și bunuri, **utilitatea** depinde de proprietățile obiective ale bunurilor și trebuințelor consumatorilor, precum și de capacitatea de dobândire a bunurilor respective. La nivelul mecanismelor economice, **utilitatea** constată punerea de acord între o nevoie solvabilă exprimată și existența unui bun sau serviciu capabil să o satisfacă. La nivel moral sau politic, **utilitatea** devine un criteriu de apreciere din ce în ce mai însemnat al oportunității producției unui bun sau serviciu, de satisfacere a unei nevoi, stabilite sub raport individual sau colectiv.

Faptul că **marfa** se comercializează, impune aspectul causal al evaluării acesteia, care este reprezentat prin valoare economică; înseamnă ca **marfa** trebuie să aibă **valoare**.

**Valoarea** unui bun material este dată de cantitatea totală de muncă necesară pentru producerea lui.

**Surplusul consumatorului** reprezintă valoarea diferenței dintre producția (utilitatea) totală a unui bun „ $x$ ”, oferită societății și valoarea corespunzătoare prețului real al bunului „ $x$ ” la momentul considerat (de referință). Pentru acest produs „ $x$ ” se formează:



Astfel **surplusul consumatorului** este o valoare situată (grafic) deasupra prețului considerat  $P_e$  și la stânga curbei propriu-zise. Strategic, surplusul consumatorului poate fi analizat prin prisma unui concept (cu valoare teoretică) care poate determina, considera și exprima „**măsura bunăstării**”.

Având în vedere confruntarea directă, funcțională, între cerere și ofertă, precum și valoarea acestor funcții ca direct comparabilă celei de producție, este normal să considerăm utilitatea drept apropiată și subordonată cererii. Utilitatea este totuși o noțiune complexă, de sine stătătoare (funcțional autonomă), la rândul ei cu numeroase aspecte reprezentative din punct de vedere teoretic.

În aceste condiții trebuie să se accepte că există următoarele:

- **utilități individuale de atribuit** – atribuite unuia sau mai multor bunuri concomitent; relația între aceste bunuri fiind cea de substituție;
- **bunuri purtătoare de una sau mai multe utilități - respectiv niveluri de utilități** – atribuite bunurilor larg folosite.

## Factorii de producție

**Factorii de producție** reprezintă ansamblul elementelor care participă la producerea bunurilor și a serviciilor. Analiza acestora este organic legată de noțiunea resurselor economice. În mod curent, resursele pot fi privite ca **stocuri existente** (la un moment dat) și **fluxuri** (ca proces de atragere și utilizare economică a resurselor) într-o perioadă de timp. În economia de piață **factorii de producție** se află în posesia agenților economici care în mod liber își asumă direct sau indirect responsabilitatea utilizării lor în activități impuse de piață, cu respectarea reglementărilor existente. Cunoașterea tipologiei factorilor de producție are o mare importanță nu numai din prisma analizei economice de evaluare a rezultatelor activităților, ci și din cea a sferei de interes a acestora, care trebuie să se suprapună tot mai mult peste cea a utilizării resurselor economice.

În mod tradițional factorii de producție, care concură la realizarea unui produs finit, sunt:

**munca și pământul (natura)**, care poartă denumirea de factori originari sau primari ai producției;

- **capitalul** – factor derivat al producției;
- **abilitatea întreprinzătorului** – care este socotit factor distinct al activității economice de producție;
- **potențialul creativ tehnico-științific, resursele informaționale și informatica, cunoștințele productive** acumulate pe baza invențiilor, **îmbunătățirea calitativă** a utilizării eficiente a factorilor de producție, **neofactori** sau **forme de existență** și/sau de manifestare actuală și momentană a unor factori generali de producție.

Punctul de plecare în analiza factorilor de producție îl constituie resursele economice (sau productive), ansamblul mijloacelor disponibile de a fi valorificate în producerea de bunuri materiale sau în prestări de servicii.

Indiferent de felurile lor sau de modificarea continuă a acestora, resursele pot fi analizate atât ca **stocuri** cât și ca **fluxuri**. Privite în cadrul unei țări, resursele stoc se prezintă ca avuție națională, respectiv totalitatea resurselor de care dispune un popor (stat sau națiune) la un moment dat. Ea caracterizează starea economică a unei țări, puterea ei economică și în ultimă instanță, gradul de bunăstare a poporului acesteia.

Potențialul economic al unei țări constă din ansamblul elementelor avuției naționale intrate, sau care poate fi atrasă în circuitul economic, în raport cu posibilitățile de punere efectivă în valoare a diferitelor sale componente.

Potențialul economic se prezintă în trei ipostaze:

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

Diferență dintre potențialul valorificabil și cel atras se datorează unor cauze care țin de nivelul cererii, de nevoia de rezerve, de starea conjuncturală și de existența unor dezechilibre structurale.

Factorii de producție se caracterizează în funcție de potențialul de resurse economice atrase în circuitul economic, respectiv cantitatea de resurse economice disponibile și valorificabile, în măsura în care acestea sunt atrase și utilizate în activitatea economică, care apare în fluxurile economice sub forma de servicii ale factorilor de producție.

Inițial au existat doi factori primari (originari): **munca** și **natura** care au determinat apariția factorului derivat tradițional: **capitalul**.

Orice **factor de producție** apare ca unitate a unor determinări calitative și cantitative. Fiecare factor în parte, primește o **recompensă** corespunzătoare serviciilor aduse, formându-se astfel veniturile aferente fiecărei categorii dintre acestea.

- după **natura** lor, factorii de producție pot fi grupați astfel:
  - **factorul uman** – **forța de muncă** sau **mâna de lucru**;
  - **factori materiali** – **pământul** sau **natura**;  
– **capitalul** sau **bogăția**.
- după **geneza** lor, factorii de producție, se identifică astfel:
  - **factori primari** – factorii care nu reprezintă rezultatele unor activități economice anterioare fiind incluși aici **muncă** și **natura**;
  - **factori derivați** – factorii care reprezintă rezultatele activităților proceselor economice desfășurate anterior – **capitalul** sau **bogăția**.
- după **caracterul reproductibil** al factorii de producție, distingem :
  - **factori reproductibili (în mod absolut)** – reproducerea acestora nu presupune o dirijare și o asigurare specială cum este cazul unor forme de energie naturală;
  - **factori reproductibili (în mod relativ)** – reproducerea lor presupune acțiuni de dirijare și asigurări specifice de consum a unor forme de resurse naturale sau energie;
  - **factori nereproductibili (consumabili sau epuizabili)** – acea categorie care nu se poate reface indiferent de măsurile întreprinse, cum ar fi majoritatea resurselor minerale.

Pentru a se transforma în rezultate, **factorii de producție** sunt combinați în anumite proporții, conform tehnologiilor prestabilite, orice producție (ouput) necesitând, cu foarte puține excepții, participarea mai multor factori. În aceste condiții distingem:

- **după originea lor**, factorii de producție se împart, așa cum s-a menționat, în:
  - **primari**, proveniți direct din natură, cum ar fi: resursele minerale, pământul, apa, aerul, în rândul acestora incluzându-se de cele mai multe ori și forța de muncă;
  - **intermediari (derivați)**, rezultați din alte procese de producție, aceștia prezentându-se într-o mare diversitate de bunuri materiale și servicii.
- **după caracterul lor**, factorii de producție se împart în:
  - **subiectivi**, concretizați în lucrători, în cunoștințele și deprinderi profesionale (calificare), în idei, opinii și acțiuni;
  - **obiectivi**, cum ar fi mijloacele de muncă de toate tipurile, pământul și alte elemente ale naturii, materiile și materialele, energia.
- în raport cu **natura lor**, factorii se grupează astfel:
  - **tehnici**;
  - **economici**;
  - **politici**;
  - **spirituali**;
  - **sociali**.

- în funcție de **modul de acțiune**, factorii de producție se clasifică:
  - **directi**, contribuind nemijlocit la obținerea output-urilor (instrumente și instrumentar de lucru, materiale și materii prime, echipamente și baze de date);
  - **indirecti**, care-și fac simțită acțiunea prin intermediul altora (**calificarea** – care acționează asupra forței de muncă, **progresul tehnic** – care acționează asupra mijloacelor de muncă).
- după modul în care **se intervine asupra lor**, factorii de producție se grupează în:
  - **fiși**, al căror volum nu se poate modifica, în perioada de timp avută în vedere, pentru a se adapta oferta la cerere (pământul, clădirile secțiilor de producție și a instituțiilor de învățământ);
  - **variabili**, asupra cărora se poate interveni atunci când se dorește modificarea volumului producției în vederea adaptării ofertei la cerere (materile prime, numărul lucrătorilor direct productivi).

**Caracterul fix sau variabil**, al factorilor de producție, depinde de **mărimea intervalului de timp** în limitele căruia se dorește realizarea schimburilor. Pe termen foarte scurt, majoritatea factorilor de producție sunt considerați fiși, iar pe termen foarte lung, toți factorii de producție capătă caracter variabil.

- după **posibilitățile de divizare**, factorii se împart în:
  - **divizibili**, putându-se reduce la mărimi oricât de mici atunci când se schimbă mărimea sau natura combinării lor;
  - **nedivizibili**, a căror mărime nu se poate împărți în subdiviziuni fără ca utilitatea lor să fie periclitată;
- în raport cu **sfera de acțiune**, factorii de producție sunt:
  - **comuni**, făcându-și simțită prezența în mai multe procese de producție (energia, apa);
  - **specifci**, întâlniți numai în anumite procese de producție (pământul, sortimente de materiale, aparatură electronică).
- luând în considerare **posibilitățile de înlocuire**, există factori de producție:
  - **substituibili**, care se pot înlocui unii cu alții fără ca producția să se modifice;
  - **nesubstituibili**, care, fiind unici, nu pot fi înlocuiți cu alții.

Dat fiind faptul că, în majoritatea cazurilor concrete, pentru a obține o producție oarecare este necesară o anumită proporție a folosirii factorilor de producție, în cea mai mare parte a acestora, ei sunt **complementari**.

- în funcție de **modul de participare la procesul de producție**, întâlnim:
  - **factori consumabili**, care, în cazul proceselor curente de producție, se transformă integral în output-uri, pierzându-și identitatea;
  - **factori de stoc**, caracteristici prin aceea că, deși contribuie la obținerea rezultatelor, nu se consumă integral într-un singur proces de producție, participând la mai multe astfel de procese.

**Potențialul economic** desemnează un complex de resurse materiale, umane, științifice și tehnologice, de care dispune o economie, la un anumit moment dat și care exprimă posibilitățile de dezvoltare și progres ale acestora. Noțiunea generală de **potențial** exprimă o posibilitate încă nerealizată sau capacitatea de a fi dar încă nepusă în valoare, o stare latentă, o inerentă capacitate de creștere și dezvoltare ori de punere în valoare.

**Munca** este principalul factor de producție. El se referă la efortul uman, fizic și intelectual, depus în vederea transformării resurselor brute ale naturii în bunuri materiale și servicii. **Munca** reprezintă o activitatea conștientă specific umană, îndreptată spre un anumit scop prin care omul își definește interesul, își folosește aptitudinile, cunoștințele și experiența, caută și își construiește mijloace adecvate atingerii scopului propus, recurgând în acest scop la

folosirea corespunzătoare producerii bunurilor necesare satisfacerii trebuințelor lor imediate sau de perspectivă.

**Munca** este un factor originar de producție. Ea este o activitate economică specific umană, fizică și/sau intelectuală, prin care oamenii își folosesc aptitudinile, cunoștințele și experiența, ajutându-se în acest scop de instrumente corespunzătoare mobilul ei, pentru realizarea (asigurarea) bunurilor necesare satisfacerii trebuințelor lor imediate și de perspectivă. Munca a fost, și a rămas, factorul de producție activ și determinant, care produce factorii derivați de producție și care antrenează ceilalți factori, îi combină și îi utilizează eficient.

În condițiile actuale, aprecierea rolului muncii trebuie făcută mult mai nuanțat și mai coerent; într-un fel se pune în evidență rolul muncii într-o unitate economică robotizată și în alt fel se face evaluarea acestui lucru într-o unitate mecanizată.

Sub aspect cantitativ, analiza factorului muncă nu poate fi despărțită de acea dimensiune care o reprezintă analiza asupra factorului demografic general (populația). **Populația** apare, astfel, într-o dublă ipostază: ca **suport al factorului muncă** și ca **destinatar al rezultatelor producției**. În aceste condiții, calitatea factorului economic **muncă** se află în strânsă legătură cu nivelul de cultură și de instruire profesională.

Putem afirma că factorul de producție **muncă**, face obiectul vânzării și cumpărării lui pe o piață specifică. Piața muncii, a cărei funcționare este guvernată de legile cererii și ofertei. Ea este **factor activ și determinant** al producției, reprezentând totalitatea resurselor umane care pot fi antrenate în producția de bunuri și servicii. Analiza trebuințelor economice pe termen lung, în evoluția pe plan mondial a factorului **muncă**, poate fi efectuată prin luarea în considerare a planurilor cantitative, structurale și calitative. Sub aspect **cantitativ**, analiza factorului **muncă** nu poate fi delimitată de populație, a dimensiunii demografice și aspectului regional.

Asigurarea cu resurse de muncă este condiționată de: totalitatea forței de muncă disponibilă în societate și de numărul de ore de muncă săptămânal în conformitate cu reglementările existente în societate.

**Resursele de muncă** reprezintă totalitatea populației aptă și cu vârstă de muncă, compuse din:

- **populația activă** (care cuprinde totalitatea persoanelor care au capacitate de muncă și au vârstă cuprinsă între limitele legale de muncă, inclusiv persoanele aflate în perioada schimbării locului de muncă – transferații și șomerii);
- **populație ocupată** (adică încadrate într-o formă de activitate și care prestează muncă încasând venit),
- **populație inactivă** (aceea categorie de persoane care datorită unor condiții deosebite nu lucrează elevi, studenți, militari, gravide, accidentați temporar, zilieri – în perioada liberă și nu realizează venit);
- **potențial lucrativ** (totalitatea persoanelor apte și dispuse să presteze activități de producție).

Populația aptă de munca este activă, ocupată, sau inactivă.

**Calitatea resurselor de muncă** se referă la nivelul pregătirii acestora, la nivelul calificării forței de muncă și la preocuparea asistenței pentru obținerea calificării și performanței. Privită prin intermediul calificării, calitatea muncii pune în evidență potențarea capitalului de muncă, a resurselor pentru munca existentă. Reprezintă condiția fundamentală a ridicării eficienței muncii, pentru creșterea calității muncii.

**Pământ (natură)** = reprezintă acele resurse care sunt puse la dispoziție de natură. Ca factor de producție **pământul** cuprinde totalitatea resurselor naturale pe care oamenii, cu ajutorul uneltelor de muncă, le transformă, le adaptează conform trebuințelor traiului scontat.

**Natura**, ca factor de producție, reprezintă un ansamblu de elemente la care oamenii fac apel pentru a produce. Aceste elemente sunt adaptate nevoilor umane prin muncă. În acest sens, natura asigură substanța, condițiile materiale, cadrul desfășurării vieții însăși, și majoritatea energiei primare necesare oricărei activități economico-sociale. Cea mai importantă latură a naturii, pe care omul și-a apropiat-o cel mai mult, o reprezintă, și este, **pământul**, care din punct de vedere economic, include și apa. Acesta, ca factor de producție, se caracterizează prin următoarele trăsături specifice lui:

- este un dat preexistent omului, adică un element neprodus de om;
- reprezintă locul de amplasare al societății umane (existența societății umane nu este posibilă fără a considera Terra);
- este suport material al oricărei activități;
- constituie furnizorul de materii prime date, sau reproductivă anual (recoltele);
- este considerat locul în care s-au găsit din totdeauna uneltele;
- este un element durabil și teoretic indestructibil;
- pământul este limitat.

**Capitalul** = se definește ca fiind totalitatea bunurilor economice acumulate, eterogene și reproductivă, utilizate în producție pentru distribuția și comercializarea de bunuri și servicii. El este constituit din **stocul de active fizice** care sunt la dispoziția întreprinzătorilor, în vederea organizării de activități de producție de bunuri economice și de vânzarea lor cu profit.

**Bunurile capital** sunt considerate ca fiind acele produse care sunt făcute nu pentru a satisface nevoile directe de consum ale oamenilor, ci pentru a fi folosite în producție. Elementele care formează capitalul se numesc și constituie **capital tehnic**.

Din punct de vedere **juridic**, capitalul are sensul de ansamblu al drepturilor de proprietate și de creanțe pe care o persoană le deține și de care beneficiază. Din punct de vedere **economic**, capitalul constă din bunurilor de producție avansate și folosite din ansamblul resurselor eterogene a căror utilizare face posibilă obținerea periodică a unui venit.

Spre deosebire de factorii de producție primari, capitalul se caracterizează prin:

- este un rezultat al proceselor economice anterioare;
- constă din bunurile intermediare, din bunurile mijloacelor de producție;
- în sfera sa se includ doar bani activi capitalizați în formă lichidă.

În prezent, capitalul are mai degrabă sensul de capital lucrativ decât de capital productiv. **Capitalul lucrativ** corespunde unei anumite organizări instituționale, care recunoaște dreptul de proprietate privată asupra producției factorilor și permite titularului lor să obțină un venit fără ca acesta să desfășoare o muncă concomitentă cu folosirea bunurilor capital.

Capitalul, factor de producție, are în condițiile actuale o structură tehnică și materială foarte eterogenă. Criteriile care stau la baza împărțirii capitalului tehnic în fix și circulant sunt determinate prin modul de participare a diferitelor elemente de capital (la producerea de bunuri), felul în care acestea se consumă în activitățile economice, precum și modalitățile de înlocuire a acestora în momentul în care sunt consumate sau uzate.

Formarea de noi capitaluri fixe este rezultatul efectuării de investiții. Acestea sunt formate din totalitatea cheltuielilor făcute în întreprinderi pentru dezvoltarea capacităților de producție. Aceste investiții au rol de motor al creșterii economice, ele având drept sursă o parte a beneficiului deținut de producători și fondul de amortizare constituit.

**Investiția totală** făcută de o întreprindere, o administrație, de o familie, într-o anumită perioadă se numește investiție brută, avându-se în vedere toate sursele de investiții. În măsura în care investiția este privită doar prin prisma acumulării nete, ca parte a profitului și a economiilor făcute de firme, este numită investiție netă.

Scoaterea din funcțiune a capitalului fix este rezultatul deprecierei sale datorită uzurii:

- **uzura fizică** înseamnă pierderea treptată a proprietăților lui tehnice de exploatare, ca urmare a folosirii productive și a acțiunii factorilor naturali;
- **uzura morală** constă în pierderea unei părți a prețului de achiziție al utilajului, a valorii lui, ca urmare a scoaterii din funcțiune înainte de termenul prevăzut în proiectul de fabricație, adică înainte de a fi amortizat complet datorită progresului tehnic.

Gradul de depreciere a capitalului fix, ca stare a acestuia la un moment dat, se măsoară:

- prin **coeficientul uzării** capitalului fix „ $b_n$ ” - se calculează ca raport între uzura capitalului fix „ $u_k$ ” și stocul de capital fix la prețurile inițiale de achiziție „ $k_t$ ”

$$b_n = \frac{u_k}{k_t}$$

- prin coeficientul stării fizice „ $b_f$ ” - se calculează ca raport între valoarea rămasă (a capitalului fix) „ $k_f$ ” și stocul de capital fix la valoarea inițială „ $k_t$ ”.

$$b_f = \frac{k_f}{k_t}$$

Cei doi indicatori reflectă starea capitalului fix din punct de vedere al expresiei lui bănești. Pentru determinarea gradului de depreciere tehnică a capacității funcționale a capitalului fix, se folosesc o serie de metode analitice de evaluare a uzurii echipamentului.

Măsura generală a progresului tehnic constă în eficiența economică și socială deținută pe seama tuturor costurilor ocazionate de promovarea și implementarea noilor tehnici și tehnologii. Caracteristicile revoluției tehnico-științifice actuale sunt:

- are un caracter multilateral, cuprinzând și influențând toate elementele factorilor de producție;
- determină schimbarea funcției sociale a științei;
- cercetările științifice contemporane impun folosirea unor uriașe forțe energetice;
- micșorează tot mai mult ponderea energiei umane din totalul energiei folosite în producție și face să crească energia tehnică;
- scurtează considerabil perioada care desparte descoperirea științifico-tehnică de aplicarea ei în practică (în producție);
- necesită, de regulă, investiții uriașe pentru introducerea tehnicii moderne;
- determină schimbarea esențială a locului și rolului omului în procesul de producție;
- transformă învățământul, educația și cultura în factori cauzali ai dezvoltării.

Capitalul se prezintă pe de o parte sub formă de **active fizice**, iar pe de altă parte sub formă de **active financiare**. Proprietarii și posesorii de **active fizice** (reale sau capitalul real) posedă hârtii de valoare care exprimă dreptul acestora de proprietate asupra activelor reale utilizate în economie (clădiri, materiale, mașini, echipamente).

**Active financiare** reprezintă imaginea din oglindă a pieței sau fotografia bănească a proprietății asupra activelor reale. Cel ce posedă activul financiar are și dreptul de proprietate asupra activului real.

Stocat sub formă de bani, capitalul rămâne inactiv și în această postură el nu mai poate fi privit ca factor de producție, ci ca factor potențial de producție.

**Capitalul real**, după felul comportării lui în producție și a modului în care se consumă și se înlocuiește, se grupează în: **capital fix** și **capital circulant**.

**Capitalul fix** este acea parte a capitalului real care este format din bunuri de lungă durată de utilizare, care participă la mai multe cicluri de producție, consumându-se treptat și înlocuindu-se după mai mulți ani de utilizare. El se depreciază datorită uzării, proces care duce în final la scoaterea lui din funcțiune.

Uzura este **fizică și morală**. **Amortizarea** este procesul de recuperare a prețului de cumpărare inițial a capitalului fix. Ea reprezintă acea parte din prețul capitalului fix care se transmite prin, utilizarea sa, în procente asupra bunurilor create.

**Capitalul circulant** reprezintă cantitatea de stocuri de materiale, materii prime, combustibil și semifabricate de care dispun întreprinderile. Reluarea producției, după consumarea resurselor sau începerea unui nou ciclu de producție, presupune pentru fiecare întreprindere procurarea unei noi cantități de capital circulant. **Capitalul circulant**, în procesul mișcării reale, îmbracă formă de bani, de capital lichid sub formă de bunuri de capital (producție) și formă de marfă.

**Capitalul lichid** (banii) se transformă în capitalul productiv (tehnic), urmând unirea acestuia cu ceilalți factori de producție în urma căruia se obțin bunuri destinate vânzării pe piață (marfa). **Capitalul marfă** trece din nou în forma bănească cu un surplus nominal (profit sau valoarea adăugată în timpul acestei mișcări/ciclu/circuit) și ciclul se reia.

Alegerea tehnologiilor de fabricație este o problemă tehnico-ingenerească. Deoarece economia se caracterizează prin raționalitate și este opusa risipei, pentru a produce o cantitate dată de bunuri, un întreprinzător caută să folosească cât mai puțini factori de producție. Deseori sunt posibile și se practică mai multe tehnici și tehnologii.

Pe baza multiplelor tehnologii posibile, întreprinderea optează, economic vorbind, pentru acea combinație de factori care costa mai puțin.

Curba economică (a izoprodușului) desemnează ansamblul combinațiilor posibile între doi sau mai mulți factori, fiecare din ei putând asigura obținerea aceluiași volum de producție. Ea este descrescătoare, convexă la origine și nonsecantă.

Rata marginală de substituție evidențiază numărul de unități din factorul de producție „y” care poate înlocui factorul „x”, în condițiile obținerii aceluiași volum de producție.

$$Rms = - \left| \frac{\Delta_x}{\Delta_y} \right| = \frac{f_x}{f_y}$$

$\Delta_x$  = scăderea factorului „x”

$\Delta_y$  = creșterea factorului „y”;

$f_x, f_y$  = produsele marginale ale factorilor de producție „x” și „y”.

**Factorii de producție** se combină între ei după anumite reguli, iar rezultatul combinării este de fapt producția care oferă spre consum cele două categorii de bunuri economice: **bunuri de consum** (satisfactori) și **bunuri de capital** (prodfactori).

Diferența dintre aceste două categorii de bunuri este necesară pentru a se pune în evidență: destinația lor și comportarea în consum, condițiile și calitățile precum și celelalte caracteristici specifice producției.

**Abilitatea întreprinzătorului** exprimă sintetic calitățile manageriale ale întreprinzătorului (pricepere, pregătire, iscusință, dibăcie și asumarea riscului în condiții de eficiență, factorii de producție de care dispune și modul de a-și manifesta inițiativa și de a se adapta rapid cerințelor pieții.

În epoca modernă, procesul de amplificare și diferențiere a resurselor atrase și utilizate în activitatea economică a continuat, iar celor trei factori de producție clasici adăugându-se alții noi. Pornind de la principalul rol pe care întreprinzătorul îl are asupra funcției sale, în economie se menționează dualitatea acestuia ca factor distinct al activității economice.



**Abilitatea întreprinzătorului** este apreciată ca un tip special de resursă umană care se referă la capacitatea de a combina în mod eficient natura, munca și capitalul, de a produce bunuri economice noi, de a găsi cele mai avantajoase piețe de aprovizionare și desfacere, de a-și asuma riscurile luării deciziilor economice bazate pe principii de raționament, eficiență și intuiție, la creativitatea și inițiativa de a întreprinde acțiuni și fapte economice. **Întreprinzătorul** este cel care dirijează politica în firmă, cel care încearcă introducerea de noi produse, tehnici, tehnologii și instrumente, precum și noi forme de organizare a întreprinderii pe fundamentul purtătorului de risc și incertitudine. Răsplata pentru timpul, efortul și abilitatea sa poate fi sub formă de profit, dar și de pierderi sau chiar faliment.

Indiferent de modul de grupare și clasificare al resurselor atrase în circuitul economic, analiza și interpretarea acestora trebuie să fie dinamică, vizând ameliorarea continuă a **factorilor de producție**.

O viziune de perspectivă, asupra resurselor economice, este posibilă în măsura în care se are în vedere atât evoluția lor cantitativă cât și cea calitativă. Progresul calitativ al factorilor de producție este hotărâtor în creșterea randamentului utilizării lui în activitatea economică.

**Neofactori de producție** sunt forme de existență sau de manifestare actuală a unor factori generali de producție diferiți de cei clasici, care conferă procesului de producție o orientare performanță și perfecționare determinată, imprimându-i un caracter dinamic, inteligent și inovator. Ei sunt catalogați și se identifică în:

- potențialul creativității tehnico-științifice;
- resursele informaționale;
- tehnologiile aplicate;
- cunoaștere;
- managementului firmei;
- cunoștințelor productive acumulate pe baza investițiilor.

**Potențialul tehnico-științific** este strâns legat de activitatea științifică, de cercetare științifică.

**Știința** este un ansamblu de noțiuni, idei, teorii și doctrine, de reflectări specializate în plan general al actelor, faptelor și întâmplărilor, de judecăți de valoare asupra acestora, precum și de tehnici și procedee de măsurare, evaluare, gestionare și simulare a activităților (economice). Totodată, este o îndeletnicire umană activă, cu caracter general, laborioasă, bazată pe producție, fiind o formă de muncă omenească. Ca urmare a acestui fapt, **știința** face parte integrantă din factorii de producție, fiind însă: **un factor general** de producție (care se deosebește de factorii de producție nemijlociți sau direcți, în sensul că ea este de fapt **un potențial de producție**), **capitalul fundamental**, **costul central** și **resursă esențială** a economiei. Prin aplicarea ei în procesul nemijlocit de producție, care se poate realiza cu ajutorul tehnicii și tehnologiei, acest **factor general** devine **factor nemijlocit** de producție, găsindu-și o largă aplicabilitate în toate sferile de activitate.

Ca urmare a noilor descoperiri sau cuceriri tehnico-științifice, apar și se dezvoltă noi ramuri și subramuri economice, iar cele vechi se extind, se modernizează continuu. În prezent, impactul progresului tehnic în economie este socotit ca fiind enorm. **Integrarea sistemelor de producție**, prin automatizare flexibilă, robotizarea activităților, cibernetizarea producției, utilizarea calculatoarelor în asistarea, organizarea și conducerea producției, în gestionarea activităților economice, modificarea structurii capitalului circulant, creșterea randamentelor factorilor de producție și ieftinirea elementelor de capital fix, sunt doar câteva aspecte care reflectă acest subiect.

Revoluția tehnico-științifică este însoțită, în mod necesar, de revoluție informațională. Explicația constă, printre altele, în faptul că în condițiile cuceririlor științei și tehnicii contemporane, principiul de bază al producției este informatizarea, în sensul că organizarea științifică a conducerii afacerilor unităților economice depinde de modul cum este asigurată

circulația datelor și a informațiilor, de gestionarea de calitate și cantitate a fluxurilor acestora, de buna organizare și funcționare a **sistemului informațional**.

A conduce înseamnă a organiza, a lua decizii, iar a lua decizii eficiente și optime, presupune să dispui de informații la timp, într-un volum suficient și de bună calitate, adică să dispui de un sistem informatic capabil să permită organelor decidente informarea permanentă, operativă și clară, asupra desfășurării fenomenelor și proceselor economice, asupra modului în care unitățile economice combină și utilizează factorii de producție de care dispun. Calitatea deciziilor este condiționată de calitatea informațiilor primite, de funcționarea optimă a sistemului informațional.

Funcția primordială și sarcina de bază a **sistemului informațional** este de a asigura, în timp util informațiile necesare îndrumării, coordonării și controlului activității întreprinderii, precum și fundamentării și urmăririi îndeplinirii deciziilor curente și de perspectivă. **Sistemul informațional** nu are un rol în sine, ci este subordonat sistemului decident. El reprezintă un auxiliar prețios al sistemului de conducere în pregătirea, elaborarea și adoptarea deciziilor, cu privire la utilizarea factorilor de producție, la gestionarea unităților economice, precum și în urmărirea modului în care sarcinile sunt îndeplinite.

Reflectând asupra desfășurării fenomenelor și proceselor economice, **sistemul informațional** dă posibilitate factorilor de conducere de a pătrunde în mecanismele de funcționare a acestora, de a cunoaște situația reală din unități, de a analiza realitatea concretă și de a sesiza aspectele pozitive sau disfuncțiile existente, cauzele și sursele menținerii lor, de a furniza informații exacte despre starea internă a obiectivului conducerii și al mediul în care acesta funcționează, necesare elaborării unor decizii eficiente, competente și operative de organizare și desfășurare a producției, precum și urmărirea aplicării hotărârilor luate. **Sistemului informațional** îi revine un rol esențial în prezentarea procesului de creștere economică, în investigarea noilor tendințe ale progresului tehnic, în realizarea de baze informaționale extinse, necesare elaborării strategiilor de prognoză care servesc la fundamentarea deciziilor, la informarea permanentă și operativă atât a sistemelor de conducere, cât și a celor conduse.

Informația este o formă specifică de legătură între sistemele dinamice și cele complexe (sistemul de conducere-decizie și sistemul condus-executoriu). Această legătură prezintă premisa organizării (rentabile, eficiente și economice) a activităților unităților economice. În funcție de natura, conținutul și calitatea informațiilor se realizează calitatea organizatorică a întregii activități din întreprindere.

Alături de factori de producție, **informația** reprezintă un concept fundamental, o categorie esențială distinctă, o resursă indispensabilă și necesară funcționării organizării și desfășurării activităților economice.

**Tehnologia** este știința care studiază elaborarea și determinarea proceselor, modelelor și procedeele de prelucrare a materialelor. Ea reprezintă ansamblul de procese, metode și procedee științifice, pe baza cărora au loc extracția și prelucrarea materiei prime și materialelor, fabricația produselor industriale, obținerea produselor agricole vegetale și animale. Pe ansamblul ei, **tehnologia** este parte integrantă a progresului tehnic, sub influența căruia, are un caracter dinamic, se înnoiește și se perfecționează continuu, contribuind astfel la creșterea productivității muncii, la îmbunătățirea calității produselor, la micșorarea costurilor de fabricație, la valorificarea superioară a resurselor.

**Tehnologia informațională** reprezintă domeniul informaticii care reunește sistemele tehnice rezultate din convergența calculatoarelor și telecomunicațiilor în sensul comunicării datelor ieftin, repede, ușor, precis și de la locul faptei la locul acțiunii.

**Managementul** sau **cunoașterea managerială** reprezintă știința prin care se asigură conducerea tuturor proceselor din unitățile economice și din celelalte sectoare de activitate, în toate funcțiile acestora, având în prim plan omul. Participarea motivată a acestuia presupune

rezolvarea problemelor în planul previzionar, organizatoric, al coordonării, luării deciziilor și controlului modului de desfășurare a diverselor procese și activități.

**Managementul** rezidă în studierea proceselor și relațiilor de management din cadrul întreprinderilor, în vederea descoperirii legităților și principiilor care guvernează, a conceperii de noi sisteme, metode, tehnici și modalități de conducere, de natură să asigure ridicarea eficienței. Cunoașterea managerială este ansamblul activităților, metodelor, tehnicilor care înglobează sarcinile conducerii, gestionării, administrării și organizării întreprinderii și vizează ca prin adoptarea deciziilor optime în proiectarea și reglarea proceselor microeconomice să se antreneze întregul ansamblu colectiv de salariați participanți ai întreprinderii și de a lucra cât mai profitabil pentru a organiza schimbări capabile să asigure utilități și viitor trainic și eficient, eficace pe plan economic și social.

În concepția lui A.Smith, **managementul** nu se referea numai la capacitatea de organizare a grupurilor, ci și la activitatea de testare a însușirilor fiecărui membru al colectivității în parte, în scopul încadrării raționale a fiecăruia în fluxul productiv, acolo unde capacitățile individului răspund cel mai bine cerințelor care se impun.

**Factorul social uman**, omul, principala forță de muncă din societate, se dezvoltă ca subiect al muncii, în măsura în care el se dezvoltă ca subiect al cunoașterii. Unitatea dintre muncă și cunoaștere, constituie una dintre condițiile fundamentale și esențiale ale valorificării potențelor psiho-fiziologice de muncă, ale formării și dezvoltării individului. Altfel spus, capacitatea proprie a individului de a presta o muncă, de a exercita o profesiune, competența lui profesională, depinde de nivelul și structura pregătirii (instruirii) sale. Pe măsura integrării științei și tehnicii în producție, munca devine tot mai complexă, funcțiile intelectuale se multiplică, efortul perceptiv și intelectual al oamenilor se amplifică tot mai mult. Amplificarea și complexizarea problemelor prezente în viața omului contemporan, ca urmare a transformărilor care au loc în ambianța lui, determină creșterea nivelului de pregătire socio-profesională, diversificare și dezvoltare a căilor de informare și percepție continuă.

Generând modificări în structură, conținutul și caracterul muncii, impune schimbare în conținutul calificării profesionale ale lucrătorilor. Aceste cerințe devin pivotul creșterii ponderii muncii intelectuale din activitatea direct-productivă, al creșterii competenței profesionale și specializării profilate a lucrătorilor.

Îmbunătățirea calitativă și utilizarea judicioasă a factorilor de producție devin necesități impetuoase a înlăturării reformei economice, întrucât factorii de producție sunt utilizați în proporții diferite pentru fabricarea diferitelor produse și sunt disponibili în proporții diferite în diferite țări. Studiarea lor nu prezintă un scop în sine. Ea ne ajută să înțelegem mecanismele funcționării producției, ale activității economice și ale economiei în ansamblu. Perfecționarea activității economice, în ansamblul ei, trebuie să pornească de la îmbunătățirea permanentă a factorilor de producție. Ameliorarea calitativă a factorilor de producție a reprezentat o necesitate. Acest lucru se explică prin faptul că factorii de producție au fost și sunt relativ limitați, iar nevoile social-umane se află în continuă creștere și diversificare datorită creșterii preferințelor și/sau pretențiilor.

Trăsătura esențială a restructurării economiei naționale rezidă în progresul care se înregistrează în direcția utilizării raționale, cu eficiență sporită, a factorilor de producție în toate sectoarele sau domeniile de activitate, a corelării resurselor materiale cu cele umane, a reunirii sau combinării factorilor de producție și înlocuirii sau substituirii acestora.

Creșterea gradului de înzestrare tehnică a forței de muncă, ridicarea nivelului de calificare a populației, schimbarea structurii socio-profesionale a acesteia sunt doar câteva dintre căile sau modalitățile de îmbunătățire a corelării resurselor materiale cu cele umane.

Acest lucru este posibil ca urmare a faptului ca aceleași bunuri și servicii se pot obține prin combinații diferite ale factorilor de producție și datorită aptitudinilor, abilității sau iscusinței conducătorului agenților economici, adică întreprinzător, de a utiliza, în cadrul

activităților pe care le desfășoară, metode moderne de management și marketing, menite să contribuie la valorificarea rațională, avantajoasă, eficientă și superioară a factorilor.

### Tipuri de producție

Cantitatea și calitatea factorilor de producție implicați în obținerea anumitor bunuri, precum și modul lor de combinare, depind de procesele de producție adoptate, procese care pot fi încadrate în următoarele tipologii:

- **simple**, când produsul finit se obține în totală independența de altele, prin folosirea unor factori specifici, în cadrul unor întreprinderi care fabrică fie mai multe produse, fie doar un singur produs;
- **simultane**, când, prin folosirea aceluiași factori de producție, se obțin mai multe **produse alternative**. Deși procesele prin care se obțin diversele bunuri sunt relativ independente, datorită faptului că unii factori de producție sunt comuni, creșterea producției de un anumit gen, nu se poate realiza decât micșorând producțiile altor sortimente;
- **cuplate (legate)**, când, prin utilizarea aceluiași factori, din unul și același proces se obțin mai multe produse sau, pe lângă produsele **principale**, se obțin și produse **secundare**. Aceasta poate fi de mai multe tipuri:
- **de cuplaj fix**, când mărimea sau natura producției între produsele principale, sau dintre produsele principale și cele secundare nu se poate schimba;
- **de cuplaj variabil (imperfect)**, caracterizată prin aceea că într-o primă fază se fabrică un **produs intermediar**, din care, în fazele următoare, se obțin mai multe sortimente de **produse finite**.

## Combinarea factorilor de producție și eficiența economică

Întreprinderea reprezintă o formă de organizare a activităților economice care reunește și combină factorii de producție, sub conducerea întreprinzătorului, în vederea obținerii unui venit realizat prin comercializarea producției sau închirierii și prestării de servicii. Realitatea acestui obiectiv penetrează întreaga activitate a unei întreprinderi, evidențiind roate deciziile și comportamentele întreprinzătorului.

Obiectivele sau activitățile întreprinderii, reprezintă modul în care este abordată motivația întreprinzătorului, regăsită în scopurile urmărite de întreprindere și se suprapun cu comportamentul general de progres și/sau profit. Activitatea trebuie controlată într-o anumită măsură, încât modalitatea prin care întreprinzătorul vrea și organizează producția, să reprezinte propriile interese ale firmei.

**Profitul total** al întreprinderii (firmei) „*P*” este definit ca diferența dintre „**valoarea totală a încasărilor**” sau „**venitul total**” „*V<sub>t</sub>*” realizat prin distribuirea producției și „**costul total al producției**” sau „**cheltuielile efectuate**” „*C*”, întrucât „*V<sub>t</sub>*” și „*C*” variază odată cu modificarea nivelului producției „*q*”. Se pune problema a se găsi acel nivel al producției „*q*” care permite să se obțină cel mai mare profit.

$$P = V_{t_q} - C_q$$

**Profitul va fi maxim** atunci când încasarea suplimentară realizată din vânzarea unei unități suplimentare este egală cu costul suplimentar prilejuit de producerea acestei unități adiționale de producție. Cu alte cuvinte, relația se respectă atunci când la nivelul producției, încasarea (**venitul marginal**) este egală cu **costul marginal**. Profitul poate fi influențat de buna organizare a firmei, în sensul în care managerul dispune de reduceri de cheltuieli, favorabile sau nu, firmei.

Odată ce marile întreprinderi au devenit componente esențiale ale vieții economice, se pune problema în care managerii acestora să fie orientați în activitatea lor prin aceleași țeluri ca și întreprinzătorul particular, al realizării unui echivalent în care concepțiile de dezvoltare să fie orientate spre activități benefice, caracteristice întreprinzătorului tradițional.

Astfel, se relevă faptul că **maximizarea profitului** imediat poate veni în contradicție cu cerințele supraviețuirii pe piață sau poate împinge firma la exces de mobilitate și insuficiență de lichidități, concept denumit „**teoria comportamentului de firmă**”. Această abordare, a **comportamentului firmei**, orientează întreprinderile spre termenul de **strategie a întreprinderii**, în care raționalitatea joacă rolul esențial și este abordată nu numai pe termen scurt și foarte scurt ci și pe termen mediu și lung, întrucât prezintă dominanță asupra necesității păstrării nivelului de profit ulterior.

În această concepție, se operează o distincție între obiectivele principale și obiectivele derivate sau secundare, între analiza evaluatorie pe termen scurt și cea pe termen mediu sau lung, întrucât profitul rămâne singurul obiectiv urmărit în activitatea oricărei firmei, iar el trebuie menținut și distribuit, cu răspundere imediată sau pe termen scurt, mediu și lung.

Analizele și dezbaterile de specialitate, pun în evidență condiția conform căreia, regula „**egalitatea valorilor marginale  $V_{ma} = C_{ma}$  definește situația optimă a întreprinderii**” este absolută, oricare ar fi structura pieței, precum și termenii de evaluare (scurt sau lung).

Dintre regulile și principiile care pot conduce și dirija activitatea întreprinderii se remarcă:

- **maximizarea cifrei de afaceri** – adică a volumului veniturilor realizate din încasări, obiectiv care duce firma la progres și poate fi urmărit doar dacă firma vrea să împiedice intrarea sa în competiție cu altele;
- **echilibrul activităților (condiția profitului global nul)** – poate fi promovat în condițiile în care firma urmărește să se apere de apariția unor eventuali posibili concurenți, evitând pierderile și practicând acoperirii neelocvente. Este un obiectiv real și posibil al firmelor publice și al administrațiilor de stat și al fundațiilor, care pot urmări atât suprimarea subprofitului cât și evitarea pierderilor, caz în care acoperirile sunt realizate prin încărcarea notei de plată față de contribuabili;
- **tarifarea costului marginal** – este o modalitate frecvent utilizată atunci când firma-monopol este gestionată de puterea publică. În acest caz, este posibil ca, obiectivul să împingă la utilizarea neeficientă a resurselor. Gestiunea care vizează utilizarea eficientă a resurselor trebuie raportată asupra formării unui cost veritabil, ceea ce în cazul firmelor publice se poate realiza prin vânzare și impozitare la costul marginal al bunurilor și serviciilor, furnizate de aceste firme virtual în care resursele trebuie să delimiteze natura comportamentului firmei. Este vorba de determinarea simultană a cuplului preț-cantitate astfel încât prețul de vânzare să fie egal cu costul marginal. O asemenea metodă are și dificultăți căci pe primul plan există posibilitatea apariției unor deficite și discontinuități în fluxurile de servicii. Prin acest deziderat se demonstrează impactul pe care segmentul bugetar îl aduce economiei naționale datorat utilizării de resurse. O rezolvare a acestei probleme se face prin majorarea încasărilor provenite din taxele și impozitele veniturilor.
- **menținerea locului câștigat de întreprindere în lupta cu concurența, menținerea independenței financiare și apărarea prestigiului, imaginii preferențiale și favorabile a întreprinderii**, sunt obiective care pot arăta realizări ale unor ritmuri mai mari de creștere economică, dar aceste premise nu se subordonează maximizării profitului imediat, ci doar a celui pe termen lung (fiind uneori diferite de cele scontate) și sunt studiate sau anticipate prin strategii spre dezvoltarea economică.

## Combinarea optimă a factorilor de producție

Producerea de bunuri materiale și servicii presupune utilizarea unor cantități determinate de factori de producție. Dimensiunea unei activități economice exprimă și caracterizează cantitatea de factori de producție utilizați, consumați, sau substituiți, în producția respectivă, precum și cantitatea de bunuri și servicii obținute.

În funcție de raportul dintre factorii utilizați și rezultatele obținute se determină eficiența combinării productive a factorilor de producție. Ea poate determina la nivel micro și macroeconomic **funcția de producție**.

Prin **funcție de producție** sau **funcție de rezultate** se înțelege expresia matematică a legăturilor care există între cantitățile consumate din diferiți factori de producție și cantitățile maxime de bunuri care pot fi obținute în anumite condiții naturale, tehnice, organizatorice și de calificare, cu respectarea unui sistem de restricții. O astfel de funcție ține seama de **cantitatea și calitatea** factorilor de producție, precum și de **intensitatea utilizării** acestora.

**Funcția de producție** – model matematico-economic care exprimă raportul tehnologic sau dependența funcțională între două variabile economice: factorii de producție (**input-uri**) și rezultatele acestora (**output-uri**) într-un sistem de producție anticipat.

$$Q_t = k \cdot Ff_t^e \cdot Cv_t^{1-e} \text{ unde:}$$

$Q_t$  – reprezintă cantitatea producției realizate în timp  $\Delta t$ ;

$K$  – constanta producției;

$Ff_t$  – fondurile fixe consumate în interval de timp  $\Delta t$ ;

$e$  – coeficientul de elasticitate ( $0 < e < 1$ );

$Cv_t$  – cheltuieli cu muncă vie din intervalul de timp  $\Delta t$ .

**Funcția de producție** indică **nivelul maxim** al producției care se poate obține cu fiecare combinație a factorilor utilizați.

Ea stabilește legătura **cantitativă** și **cauzală** între **producție** și **factorii utilizați**. Raportul dintre capitalul „ $K$ ” folosit și muncă „ $L$ ” sau numărul de salariați reprezintă **intensitatea capitalului** „ $I_C$ ” și semnifică volumul sau valoarea capitalului ce revine pe un lucrător ocupat.

$$I_C = K / L$$

În cazul structurilor capitalului tehnologic (mașini, utilaje), „ $I_C$ ” este egal cu înzestrarea tehnică a muncii și reprezintă un factor important al estimării patrimoniale care depinde de productivitatea muncii. **Intensitatea capitalului** „ $I_C$ ” diferă de la caz la caz, de la economie la economie, de la țară la țară.

Pentru a obține un nivel dat al output-ului, factorii de producție se pot combina în mai multe moduri. Totodată, în funcție de tehnologiile de fabricație utilizate, una și aceeași combinație a factorilor se poate solda cu mai multe niveluri ale producției.

Fluxurile de input-uri și de output-uri, ca și funcțiile de producție care se reflectă, se raportează la anumite perioade de timp, care trebuie să fie:

- **suficient de scurte**, pentru a nu permite întreprinzătorilor să modifice nivelurile prestabilite ale input-urilor;
- **suficient de mici**, pentru ca forma funcțiilor să nu poată fi modificată de îmbunătățirea tehnologiilor de fabricație;
- **suficient de lungi**, pentru a permite încheierea unui proces tehnologic.

Dacă analizele se fac pe termen lung, caz în care valorile tuturor factorilor sunt variabile, prima condiție nu se mai pune.

În cazul producției simple, o funcție de producție se prezintă astfel:

$$Y = f(x_1, x_2, \dots, x_n), \text{ în care:}$$

$Y$  – reprezintă cantitatea produsă din bunul considerat;

$x_1, x_2, \dots, x_n$  – cantitatea utilizată dintr-un factor de producție „ $i$ ” fix sau variabil.

Se presupune că factorii de producție sunt variabile independente și că nici unul dintre ei nu se găsește în cantități nelimitate.

În general funcțiile de acest gen se consideră continue și dublu diferențiabile, ele fiind definite numai pentru **valori negative** ale input-urilor și output-urilor. Se admite că, pentru perioada de timp considerată, funcțiile de producție se bazează pe factori ale căror valori sunt fixate aprioric, pe care întreprinzătorii nu le pot modifica pe parcursul perioadei de producție.

În cazul producției alternative, când aceeași întreprindere fabrică mai multe bunuri materiale utilizând aceeași factori, legăturile dintre rezultate și factori de producție s complică. Cantitatea fabricată din fiecare produs în parte depinde nu numai de masa totală a factorilor antrenați, ci și de cantitatea de bunuri create din celelalte sortimente.

Dacă numărul de produse pe care o întreprindere are posibilitatea să le fabrice este „ $m$ ”, dispunând de „ $n$ ” factori diferiți de producție, în cantități pe care le vom nota cu „ $x_i$ ”, ( $i = 1, n$ ), cuantumul producției din fiecare sortiment „ $j$ ”, ( $j, m$ ), pe care-l notăm cu „ $Y_j$ ”, se va determina în baza unei funcții de forma:

$$Y = f(y_1, y_2, \dots, y_m; x_1, x_2, \dots, x_n)$$

Aceasta înseamnă că, în cazul întreprinderilor cu producție alternativă, funcțiile de producție apar sub forma unor **sisteme de ecuații simultane**.

Specific producției alternative este faptul că produsele sunt, din punct de vedere al tehnologiilor de fabricație, total **independente**.

Atunci când producția unei întreprinderi este **cuplată**, între produsele pe care ea le realizează vor exista relații de **dependență**, în sensul că, dacă se decide fabricarea unui anumit bun, inevitabil va trebui să se accepte și fabricarea celorlalte bunuri, care derivă din producția primului.

Ori de câte ori **intensitatea dependenței tehnologice** dintre producțiile cuplate este **coborâtă**, funcțiile de producție se vor prezenta sub forma unor sisteme de ecuații de tipul.

$$Y_j = f(x_1, x_2, \dots, x_n), \text{ în care:}$$

$Y_j$  – reprezintă indicativul pentru sortimentele de produse cuplate.

Fiecărei combinații de factori îi va corespunde câte o anumită formă de funcție de acest gen.

În situațiile în care legăturile tehnologice dintre producții sunt **rigide**, oricare ar fi combinația factorilor, proporțiile dintre producțiile (cuplate) pe sortimente nu se schimbă, funcțiile de producție căpătând forma:

$$Y_j = k_j \cdot y_z, \text{ unde: } z \neq j,$$

$k_j$  – constantă denumită **factor de proporționalitate**.

Producția cuplată implică **relații de dependență** nu numai între factorii de producție și rezultatele acestora, ci și între rezultate și factori:

$$X_i = f(x_1, x_2, \dots, x_i, \dots, x_n; y_1, y_2, \dots, y_j, \dots, y_m)$$

Astfel De funcții sunt cunoscute sub denumirea de **funcții ale consumurilor de factori**, iar în cazul cuplajelor rigide ele înfățișându-se într-o formă mai simplă de tipul:

$$X_i = k_{is} \cdot x_s, \text{ cu } (i \neq s \text{ și } i = 1, n; s = 1, n), \text{ în care}$$

$k_{is}$  – factor de proporționalitate care arată ce cantitate de factor „ $i$ ” revine la o unitate consumată dintr-un alt factor „ $s$ ”.

În toate cazurile în care o întreprindere realizează mai multe produse utilizând același factor, maximizarea valorii fiecărei funcții de producție în parte trebuie să se realizeze respectându-se restricțiile consumului de factori.

Teoria și practica economică operează cu mai multe tipuri de funcții de producție, care îmbracă forme generale și specifice.

În raport cu modul în care factorii de producție se prezintă sau nu la înlocuiri, au fost concepute două categorii mari de funcții de producție:

- **funcții de producție cu factori divizibili și substituibili**, care la rândul lor se împart în:
  - funcții de producție cu **randament al factorilor** mai întâi **creșcător**, iar apoi **descrescător**, denumite și **funcții clasice**;
  - funcții de producție cu **randament la factorilor** permanent, **exclusiv descrescător**, denumite **neoclasice**;
- **funcții de producție cu factori nedivizibili și nesubstituibili**, care poartă și denumirea de **funcții non-clasice**, care la rândul lor cuprind:
  - funcții de producție cu **nici un factor substituibil, toți factorii fiind complementari**, cunoscută sub denumirea de **funcție Walras – Leontief**;
  - funcții de producție cu **nici un factor substituibil într-o manieră continuă**, în cazul cărora unul sau mai mulți factori poate varia, pe unitate de timp, în mod continuu, cunoscută ca **funcție Gutenberg**;
  - funcții de producție cu **mai mulți factori substituibili în mod continuu**, situându-se între funcțiile clasice și cele **Gutenberg**;
  - funcții de producție cu **factori nedivizibili în mod liber**.

Fiecare dintre funcțiile de producție enumerate prezintă anumite particularități comportamentale, de poziție și de putință (posibilitate).

Un rol important în adoptarea deciziilor îl au **prețul factorilor de producție** (impus de întreprindere) și **timpul de realizare a investițiilor**.

Când tehnica este mai scumpă sau întreprinzătorul dispune de investiții sau lichidități insuficiente, producția poate crește doar pe baza angajării de nou personal. Dacă salariile cresc peste cota suportabilă a întreprinderii, atunci întreprinzătorul poate opta pentru o soluție de economisire prin disponibilizare și/sau achiziționare de tehnică competitivă. Alegerea variantei optime, din punct de vedere economic, are la bază combinarea factorilor de producție. Ea poate fi definită ca proces specific uman, prin care factorii de producție și alegerea cotei de participare a acestora se suprapun cu posibilitatea de realizare a investițiilor și cheltuielilor.

În acest sens **combinarea** (unirea) **factorilor de producție** și alegerea variantei optime (din mai multe variante posibile), în vederea utilizării raționale a combinarea factorilor de producție depinde de:

- **divizibilitatea factorilor de producție** – reprezintă posibilitatea de fracționare (fragmentare) a unui factor în unități mai simple sau doze mai mici și omogene astfel încât să nu i se afecteze și perturbe calitatea acestuia;
- **adaptabilitatea factorilor de producție** – reprezintă capacitatea acestuia de a se asocia.



Atunci când factorii de producție îndeplinesc simultan ambele caracteristici (ambele concepte) este posibilă realizarea a două metode sau procese economice, specifice procesului de combinare a lor prin următoarele modalități:

- **complementaritatea** = procesul prin care se determină raporturile cantitative, structurale și calitative ale factorilor utilizați într-un proces total de producție;
- **substituibilitatea** = posibilitatea prin care o cantitate determinată dintr-un factor de producție poate fi înlocuită cu o cantitate mai mică sau mai mare, dar determinată dintr-un alt factor, astfel încât condițiile realizării unui volum de produs finit, calitativ și cantitativ, să nu fie modificate.

**Efectul de substituire** reprezintă rezultatul înlocuirii calitative sau cantitative, de către producători, a unor factori de producție cu alții sau a unor resurse cu altele, în vederea înlăturării unor greutăți ce provin din caracterul limitat al unora sau realizării unei eficiențe economice mai ridicate de către consumatori, sau reprezintă înlocuirea unui bun material sau serviciu cu altul, ca urmare a modificării prețului acestuia sau al venitului consumatorului. Acest efect depinde de natura, importanța și corelația care există între bunuri sau servicii.

### Combinarea optimă

Plecându-se de la ideea că: modificarea prețurilor factorilor de producție modifică masele tuturor celorlalți factori (care contribuie la minimizarea costurilor totale de producție), teoria microeconomică a ajuns la ceea ce a denumit **elasticitatea totală a substituției**, cu ajutorul căreia se definește **combinarea optimă a factorilor**.

Abandonând ipoteza constantei celorlalți factori (atunci când doi dintre aceștia se înlocuiesc unul cu altul), ipoteza valabilă numai pe termen scurt, **elasticitatea totală a substituției** unui factor „*h*” cu un factor „*k*” evidențiază cu câte procente se modifică raportul dintre cantitățile utilizate din aceștia „ $\frac{X_k}{X_h}$ ” atunci când raporturile dintre prețurile lor „ $\frac{P_h}{P_k}$ ” se schimbă cu un procent, în timp ce raporturile dintre prețurile celorlalți factori și prețul factorului „*h*” rămân constante, producția nu se schimbă, iar factorii se combină în așa măsură (fel) încât conduc la cele mai mici costuri de producție.

### Limitele combinării factorilor de producție

În adoptarea deciziilor privind combinarea factorilor de producție, orientarea producției și alocarea resurselor, întreprinzătorul se confruntă cu două genuri sau categorii de limite și constrângeri:

- **limite (constrângeri) interne** sau **de ordin tehnologic**, care se exprimă și raportează în cadrul funcției de producție;
- **limite (constrângeri) externe** sau **de ordin funcțional**, care țin de piața de desfacere și de mersul social al economiei în care acționează.

**Limitele interne** permit să se determine în ce măsură natura randamentului întreprinderii „ $\eta_i$ ”, va fi influențat, datorită substituirii factorilor și variației acestora.

**Variația neproportională** (tipic specifică **limitei interne**) **a utilizatorilor factorilor de producție** – impune întreprinzătorului obținerea unui randament de substituție „ $\eta_s$ ”, iar funcția de producție exprimă alegerile posibile, într-un mediu tehnic și tehnologic dat. Posibilitățile de substituire variază în funcție de timpul de producție și de specificul lor. Distingem:

- **factori care nu sunt substituibili** - materii prime și resurse, la care mărimea participării de utilizare este determinată de anumiți coeficienți tehnici cu caracter imperativ;
- **factori perfect substituibili** - input-uri din agricultură, putând fi folosiți în proporții diferite pentru realizarea aceluiași volum de producție;
- **factori imperfect substituibili** - ei fiind complementari – situația cea mai frecventă.

**Limitele externe** prevăd și studiază comportamentele întreprinderilor care acționează pe piață, atât în calitate de cumpărător de factor de producție, cât și ca vânzător al bunurilor produse, cu influență directă asupra producției și a costului de valorificare. De obicei se încearcă achiziționarea de cantități mari dar la prețuri mici și vânzări masive dar la prețuri exagerate. În acest caz, forma de piață are influență diferită și creează limite diferite asupra întreprinderilor, diferențele și cauzele constituind drepturile de limită. În condițiile de **concurență pură**, întreprinderea nu poate influența prețul pieței, iar în cazul **concurenței imperfecte**, întreprinderea trebuie să-și adapteze oferta la prețurile formulate de condițiile de monopol, oligopol, monopson și oligopson.

Un rol esențial îl au în acest sens strategiile sau politicile anticoncurențiale, care prevăd acțiuni asupra costurilor, politicii cererii, strategiilor de inovație adică a dezvoltării economice.

**Legea randamentelor neproporționale** exprimă relația care există între volumul producției obținute și schimbările factorilor de producție, între producția suplimentară/aditională și factorii suplimentari/adionali utilizați. Evoluția volumului producției urmează însă următoarea regulă:

*„La creșterea progresivă a cantității dintr-un factor utilizat, celălalt factor rămâne constant (dat), producția totală sporește mai întâi într-o proporție mai mare decât factorul variabil, iar apoi mai încet decât acesta. Progresul tehnic deplasează momentul în care randamentele încep să descrească, după cum creșterea dimensiunilor producției dă naștere la randamente de scară”.*

**Strategia** reprezintă ansamblul coordonat de decizii clare, aplicate să determine valorificarea resurselor pentru atingerea unui anumit scop, pe termen mediu sau lung.

**Strategiile economice**, reprezintă o colecție de studii și elaborate, realizate în vederea obținerii unor anticipații ale funcțiilor referitoare la buna desfășurare a activităților economice și de dezvoltare, bazate pe aplicații de **programare** și **prognoză economică**.

**Programarea economică** cuprinde o singură variabilă care, în condițiile date ale etapei, asigură realizarea eficientă a obiectivelor economico-sociale stabilite, pe când **prognoza economică** cuprinde diferite alternative sau variante ale dezvoltării economico-sociale viitoare.

### **Conținutul și indicatorii eficienței economice**

**Eficiența economică** este un concept general teoretic, prin care se exprimă calitatea activității economice. Acest concept se realizează în favoarea utilizării în mod rațional a factorilor de producție necesari procesului de producție justificat prin obiectivul întreprinderii.

**Eficiența economică** reprezintă o cerință esențială pentru economie care trebuie să ghideze permanent acțiunile și deciziile economice. Astfel **eficiența economică** reprezintă o stare a activității economice, determinată de un anumit consum de resurse, necesare pentru obținerea unui bun economic, într-un timp dat, atunci când o producție suplimentară dintr-un anumit bun, în condițiile unor resurse limitate, nu se poate obține decât dacă se reduce producția pentru un alt bun economic.

Aceasta înseamnă că, pentru fiecare punct situat pe frontiera posibilităților de producție se înregistrează aceeași eficiență în condițiile combinării factorilor de producție utilizați, eficient.

Atributul **eficiență economică** este valabil pentru toate activitățile care presupun alocarea și utilizarea resurselor pentru a produce bunuri economice, ca și pentru distribuirea acestora în spațiu și timp. Activitatea de alocare a resurselor este considerată eficientă în măsura în care bunurile economice care urmează să fie produse sunt cele de care piața și societatea au nevoie. Activitatea de folosire a resurselor economice pentru producerea bunurilor economice este considerată eficientă dacă producția se obține cu cel mai redus cost de producție. Activitatea de distribuire a bunurilor economice, pentru a ajunge la consumatori, este considerată eficientă dacă, în urma acesteia, se obține o concordanță între volumul, structura și calitatea bunurilor pe de o parte, și exigența cumpărătorilor de a-și cheltui veniturile disponibile, la prețul pieței, pe de altă parte.

**Eficiența economică** se exprimă ca un raport între rezultatele activității și eforturile exprimate prin cantitatea factorilor de producție utilizați pentru obținerea acestui rezultat (produs). Pentru exprimarea **eficienței economice**, deși se utilizează și indicatori fizici, ea este, înainte de toate, un concept valoric, care indică numeric un rezultat al raportului dintre valoarea producției rezultate și valoarea resurselor intrate în activitatea întreprinderii.

Formele de exprimare a eficienței economice, caracterizează valoarea producției realizate și valoarea resurselor intrate în procesul tehnologic, fiind cunoscute ca:

- **coeficientul de randament** – se poate aprecia (calcula) prin prisma investițiilor și al fondurilor proprii;
- **coeficientul de randament al investițiilor  $R_I$**  – reprezintă raportul dintre volumul (valoarea) beneficiul brut  $P_b$  înaintea plății dobânzilor, impozitelor și volumul (valoarea) activelor imobiliare  $A_i$ ;
- **coeficientul de randament al fondurilor proprii  $R_{CFp}$**  – reprezintă raportul dintre volumul (valoarea) beneficiul brut  $P_b$  înaintea plății dobânzilor, impozitelor și volumul (valoarea) fondurilor proprii  $F_p$ ;
- **randamentul factorilor de producție  $R_f$**  – reprezintă raportul dintre valoarea producției sau venitul încasat și volumul consumului de factori;
- **consumul specific al factorilor de producție  $C_{sf}$**  – reprezintă raportul dintre consumul factorilor de producție și valoarea producției, privită ca venit;
- **coeficientul de capital  $K$**  – reprezintă o relație structurală dintre ansamblul bunurilor de producție ale societății comerciale și producția realizată, fiind numeric egal cu valoarea raportului dintre volumul (valoarea) stocului de capital fix  $K$  și volumul (valoarea) producției totale realizate  $Q$ , indicând câte unități de capital s-au folosit pentru obținerea unei cantități de produs;
- **coeficientul capitalului  $K$**  – reprezintă raportul dintre volumul (valoarea) capitalul total al întreprinderii  $K$  și volumul (valoarea) producției totale realizate  $Q$  ;
  - **coeficientul mediu al capitalului  $K_m$**  – reprezintă raportul dintre volumul (valoarea) capitalul  $K_m$  și volumul (valoarea) producției totale  $Q$
  - **coeficientul marginal de capital  $K_{mg}$**  – reprezintă raportul stabilit între variația capitalului  $\Delta K$  și a producției  $\Delta Q$  (în interval de timp  $\Delta t$ ).
- **rentabilitatea producției sau a întreprinderii** – exprimă capacitatea întreprinderii de a aduce venit, privit ca profit, și se exprimă prin intermediul ratei rentabilității sau ratei profitului. Se exprimă procentual și este numeric egală cu raportul dintre volumul (valoarea) profitul total realizat  $P_t$  și volumul (valoarea) capitalul consumat  $K_c$ ;
- **coeficientul de rentabilitate** – se exprimă prin intermediul costurilor, a marjei nete și a dobânzii;

- **coeficientul de rentabilitate a costurilor**  $C_C$  – reprezintă raportul dintre volumul (valoarea) costurilor totale de producție  $C_p$  (exceptând impozitele și alte datorii fiscale) și volumul (valoarea) vânzărilor reale  $V_r$  ;
- **coeficientul de rentabilitate a marjei nete**  $C_M$  – reprezintă raportul dintre volumul (valoarea) profitului net realizat  $P_n$  și volumul (valoarea) vânzărilor reale  $V_r$  ;
- **coeficientul de rentabilitate a dobânzilor**  $C_D$  – reprezintă raportul dintre suma algebrică a volumului (valorii) profitului net realizat  $P_n$ , a volumului (valorii) dobânzilor de încasat  $D_i$ , a volumului (valorii) dobânzii pe beneficiu  $D_b$  și mărimea valorii totale a dobânzilor de plătit  $V_d$  ;

$$C_D = \frac{P_n + D_i + D_b}{V_d}$$

- **productivitatea** – exprimă eficiența cu care sunt avansați, combinați, substituiți și consumați factorii de producție. Mărimea ei se calculează fie prin raportul rezultatelor obținute într-o anumită perioadă de timp, la volumul factorilor de producție utilizați pentru obținerea rezultatului respectiv, fie prin raportarea factorilor de producție utilizați la rezultat;
- **dinamica productivității**  $l_w$  – reprezintă valoarea raportului procentual obținut între productivitatea curentă  $w_1$  și productivitatea perioadei de bază (referință)  $w_0$  ;

$$l_w = \frac{w_1}{w_0} \cdot 100 \%$$

- **productivitatea muncii** – reprezintă un criteriu individual al eficienței economice, având putere de caracterizare a fiecărui agent economic utilizând criteriile naționale de evaluare. Ea este similară cu rodnicia cu care este utilizat factorul de producție muncă. Poate fi interpretată ca forță productivă a muncii numeric egală cu raportul dintre valoarea produsului (venitului) național și numărul (cantitatea) factorului de muncă ocupate în producție;

➤ **productivitatea medie a muncii**  $W_m$  – reprezintă raportarea producției la munca cheltuită pentru obținerea acesteia, sau raportarea cheltuielilor de muncă la producția obținută. Ea desemnează rodnicia, eficiența, cu care este folosită o unitate dintr-un factor de producție, respectiv, o unitate din factorii de producție implicați. Se calculează prin raportarea producției obținute  $Q$  la volumul factorilor de producție utilizați, respectiv la cantitatea dintr-un factor de producție utilizat;

➤ **productivitatea marginală a muncii**  $W_{mg}$  – reprezintă surplusul de producție  $\Delta Q$  obținut ca urmare a utilizării unei cantități suplimentare de muncă  $\Delta L$  în condițiile în care ceilalți factori sunt presupuși constanți. Ea exprimă sporul de rezultate care se obține prin utilizarea unei unități suplimentare din factorul de muncă, în producție;

$$W_{mg} = \frac{\Delta Q}{\Delta f_{pi}} \quad , \text{ sau } \quad W_{mg} = \frac{dQ}{df_{pi}} \quad , \text{ unde}$$

$\Delta Q$  ,  $(\Delta f_{pi})$  – reprezintă derivata producției, (factorului de producție);

- **productivitatea capitalului** – reprezintă forma de productivitate parțială care exprimă eficiența cu care este consumat factorul de producție capital;

➤ **productivitatea medie a capitalului**  $W_{m.k}$  – exprimă randamentul mediu al capitalului utilizat și se determină ca raport între valoarea producției rezultate  $Q$  și valoarea capitalului utilizat  $K$ ;

$$W_{m.k} = \frac{Q}{K}$$

- **productivitatea marginală a capitalului**  $K_{mg,k}$  – reprezintă sporul de producție obținut ca urmare a utilizării unei cantități suplimentare de capital, în condițiile în care ceilalți factori sunt presupuși constanți, respectiv variația (derivata) funcției de producție în raport cu variația (derivata) factorului capital;

$$W_{mg,k} = \frac{\Delta Q}{\Delta K}, \text{ sau } W_{mg,k} = \frac{dQ}{dK}$$

- **productivitatea globală** – reprezintă eficiența agregată a utilizării tuturor factorilor de producție la nivel de unitate economică. Ea exprimă performanța de ansamblu a activității economice;

- **productivitatea globală medie**  $W_{g,m}$  – exprimă raportul între volumul rezultatelor  $Q$  și volumul factorilor de producție  $F_p$  exprimați valoric;

$$W_{g,m} = \frac{Q}{F_p}$$

- **productivitatea globală marginală**  $W_{g,mg}$  – exprimă raportul între suplimentul de producție  $\Delta Q$  ce se obține cu o unitate suplimentară de factori de producție  $\Delta F_p$ ;

$$W_{g,mg} = \frac{\Delta Q}{\Delta F_p}, \text{ sau } W_{g,mg} = \frac{dQ}{dF_p}, \text{ unde}$$

$dQ$ ,  $(dF_p)$  – reprezintă derivata producției, (a factorului de producție)

### Combinarea și costul factorilor de producție

Utilizarea factorilor de producție la obținerea bunurilor economice implică anumite **costuri**, ca urmare a consumului acestora, în expresie bănească.

**Costul** este un indicator sintetic care exprimă efortul agenților economici pentru producerea și desfacerea de bunuri materiale și servicii în anumite condiții economice, tehnice, ecologice și sociale. El reflectă consumul factorului muncă, al factorului pământ (natură) și al factorului capital în cadrul activității economice.

Consumul factorilor muncă, pământ și capital, în expresie bănească, reprezintă **consumul total** al factorilor de producție utilizați la obținerea unei anumite cantități de bunuri și servicii, respectiv **costul de producție**.

**Costul de producție** constituie totalitatea cheltuielilor, exprimate în bani, efectuate de o unitate patrimonială în vederea obținerii și vânzării produselor sale. El arată, în mod sintetic, calitatea activităților economice desfășurate de către agenții economici, atât în sfera producției, cât și în sfera circulației. În cunoașterea costului de producție sunt interesați toți conducătorii unității, creșterea eficienței economice însemnând tocmai obținerea unor efecte superioare, profituri, cu eforturi cât mai mici, cu costuri cât mai mici. Între cost și profit există o relație invers proporțională care arată că scăderea costului are ca efect creșterea profitului și invers, creșterea costului determină scăderea profitului.

În **structura costului de producție** se includ: **costul de achiziție** a materiilor prime și a materialelor consumabile pentru producerea și finisarea bunurilor, celelalte **cheltuieli directe de producție**, cota de **cheltuieli indirecte** determinate rațional și în funcție de gradul de folosire a activității sau prestarea serviciilor.

**Cheltuielile generale de administrație, cheltuielile de desfacere și cheltuielile financiare** nu sunt incluse în această categorie de cost, dar pot fi incluse **dobânzile** aferente perioadei de fabricație.

**Costurile de producție** și dinamica lor, constituie elemente esențiale ale strategiilor concurențiale ale unităților economice, reperi esențiale ale acestora, în cadrul activităților pe care ele le desfășoară. Agenții economici sunt interesați în a găsi și a utiliza noi căi și modalități de acțiune în vederea reducerii cheltuielilor de producție și acumulării de capital (realizării profitului). Aceste căi și modalități diferă de la o unitate economică la alta, în funcție de specificul, și dominanța lor.

Indiferent de particularitățile unităților economice, există totuși o serie de căi sau procedee cu caracter general, care pot fi folosite unanim în **reducerea costurilor de producție**.

Aceste căi vizează, îndeosebi, raționalizarea sau eficientizarea consumului de factori de producție, a cheltuielilor ocazionate de funcționarea eficientă a fiecărei firme în parte. Dintre cele mai întâlnite procedee de eficientizare, amintim:

- **căile de reducere a cheltuielilor materiale** (a consumurilor factorilor de producție materiali pe unitatea de produs), vizează reducerea consumurilor specifice de materii prime, materiale, energie, prin îmbunătățirea normării, perfecționarea tehnologizării, diminuarea pierderilor, aprovizionarea eficientă cu materii prime și materiale, în mod ritmic și de calitate, corespunzător nevoilor reale ale producției, valorificarea superioară a materialelor reciclabile sau recuperabile, utilizarea eficientă a capitalului fix;
- **căile de reducere a cheltuielilor determinate de consumul factorului muncă** vizează normarea științifică a muncii, precizând necesarul numărului de salariați pe fiecare categorie profesională și de vârstă, utilizarea unor metode moderne de calificare și perfecționare profesională, creșterea productivității muncii, asigurarea reconversiei profesionale;
- **căile de reducere a cheltuielilor administrative** vizează îmbunătățirea activităților manageriale a unităților economice, diminuarea și/sau eliminarea cheltuielilor generate ale gestionării defectuoase a unităților.

În funcție de condițiile specifice ale desfășurării activităților economice surprinse în cadrul fiecărei unități, **căile generale de reducere a costurilor de producție** se particularizează și suportă condițiile specifice ale acestora. Obținerea bunurilor și a serviciilor cu anumit consum de factori de producție, respectiv cu anumit cost sau cheltuieli de producție, presupune combinarea acestor factori în anumite proporții și cantități, sau după anumite reguli.

**Combinarea factorilor de producție** reprezintă modul de îmbinare a factorilor materiali și umani sub aspect cantitativ, structural și calitativ, în raport cu natura activității economice și este impusă de caracterul relativ limitat al acestora, de amplificarea și diversificarea crescândă a trebuințelor, de existența mai multor posibilități de a ajunge la aceleași rezultate economice, din cadrul cărora se adoptă cel care asigură cea mai înaltă eficiență economică posibilă, în condițiile date. Reprezintă un proces de reunire și îmbinare a factorilor, care se realizează pe baza următoarelor criterii:

- **stabilirea** principiilor de realizare a producției în așa fel încât beneficiile să fie maxime, datorită folosirii avantajose a minimumului de efort economic;
- **obținerea** celor mai mari cantități de produse cu cel mai mic consum de factori de producție;
- **maximizarea** producției de bunuri și servicii la volum dat de factori de producție.

**Conținutul și scopul** procesului de combinare, a factorilor de producție, constă în utilizarea celor mai bune căi și metode de organizare și conducere a activităților de producție și de desfacere. **Caracterul relativ limitat** al factorilor de producție face ca și producția de bunuri economice să fie limitată, întrucât nici o marfă nu poate fi produsă în cantități nelimitate.

**Combinarea** factorilor de producție prezintă atât un aspect tehnic, cât și unul economic.

**Combinarea tehnică** a factorilor de producție (clădiri, bunuri de echipament productiv, materiale, lucrători direct productivi) necesită elaborarea unui plan judicios de producție și organizare efectivă a producției, producerea și utilizarea factorilor în proporții eficiente dar suficient de necesare desfășurării activității economice scontate. În cadrul procesului de **combinare tehnică** a factorilor pot exista mai multe alternative opționale, fiecare vizând realizarea celei mai mari productivități fizice, în conformitate cu următorul principiu: „obținerea celei mai mari cantități de produse prin utilizarea celei mai mici cantități de factori de producție”. **Combinarea tehnică** își găsește justificarea numai dacă produsul este obținut la prețuri care să le promoveze și impună pe piață.

**Combinarea economică** a factorilor de producție, presupune luarea în calcul și considerare, a prețurilor factorilor de producție utilizați în cadrul activității productive. Principiul funcțional al **combinării economice** arată că „la o anumită cheltuială făcută pentru procurarea factorilor de producție este necesară maximizarea producției de bunuri economice și minimalizarea costurilor de producție, în vederea obținerii unor profituri maxime.

În cadrul procesului de combinare a factorilor de producție, un rol important îl are substituirea sau înlocuirea parțială sau integrală a unuia sau mai multor factori, cu unul sau mai mulți factori utilizați sau noi, în vederea obținerii acelorași rezultate sau a unora mai bune. Acest lucru este posibil datorită compatibilității a unor caracteristici de utilitate și adaptabilitate al acestor factori sau a părților lor componente. Înlocuirea parțială sau integrală a factorilor de producție, în cadrul activităților productive, determină modificarea proporțiilor de factorii consumați sau partiții ale acestora. **Surplusul de producție** obținut pe baza creșterii utilizării factorilor de producție, poate fi considerat ca **produs marginal** a factorilor de producție.

Cantitatea de factori de producție de care dispune economia unei țări este limitat, în sensul în care fiecare economie (națională) are o anumită capacitate de producție determinată de volumul, structura și calitatea factorilor săi de producție. În aceste condiții, **costul** reprezintă ansamblul cheltuielilor necesare obținerii unui volum de produs. El reprezintă evaluarea eforturilor implicate de un act sau un proces economic determinat de actul de producție efectiv.

**Costul de producție** este influențat de o serie de factori tehnici, economici, organizatorici. Agenții economici sunt interesați să cunoască **costul de producție** pentru ca să cunoască factorii care l-au influențat, să cuantifice acțiunea lor, să reducă sau să diminueze acțiunea factorilor nefavorabili și să extindă acțiunea factorilor favorabili care includ consumurile factorilor muncă, pământ și capital.

Distingem următoarele tipologii de costuri:

- **costul real** – reprezintă suma cantităților de bunuri și de munca (factori de producție) necesare pentru producerea unui bun economic;
- **costul monetar** – reprezintă suma evaluărilor în moneda (prețul de achiziție al factorului de producție) necesar costului real;

- **costul de oportunitate sau de substituire** – reprezintă evaluarea cantității de bunuri și servicii care nu vor putea fi produse din cauza producerii unui alt bun antideterminat (energie electrică). El cuprinde la rândul său alte două aspecte economice:
  - **costurile explicite** = care iau forma plăților făcute pentru procurarea materiilor prime, materiale, energie, forță de muncă necesară producției procurate din afara unității economice (în amonte de activitate), numite costuri ale ofertei;
  - **costuri implicite** = reprezintă acele cheltuieli ale producției efectuate din resurse proprii și care nu presupun plăți către terți. Aceste costuri sunt implicite la nivelul întreprinderii, dar explicite la nivelul laboratorului sau unui atelier.

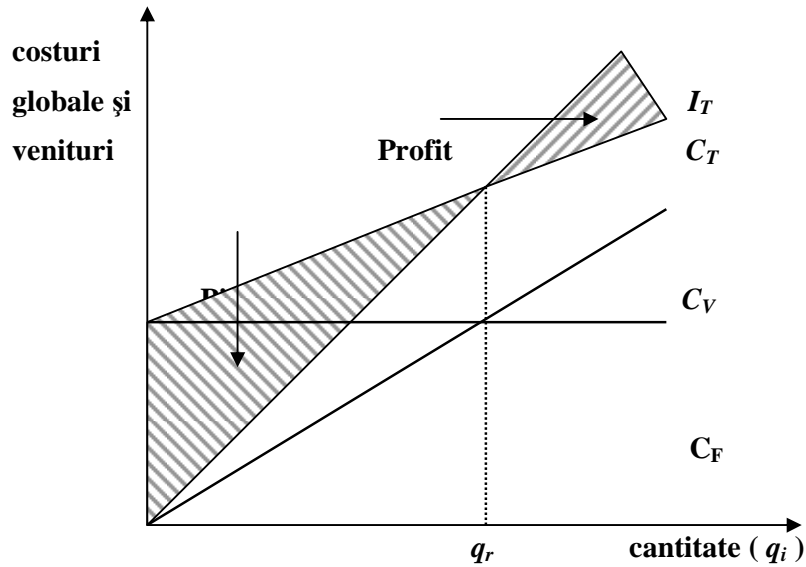
Se numește **funcția costurilor** ansamblul relațiilor existente între **costul total**  $C_T$  de producție și **cantitatea** de bunuri produse  $Q$ .

Prin raportarea **costului total** al producției la numărul de produse create se obține **costul** pe un singur produs. În funcție de modificările diferitelor elemente de cheltuieli, ca urmare a creșterii sau descreșterii producției, în unitățile economice există următoarele categorii de costuri:

**A. Costul global**  $C_G$  – reprezintă ansamblul costurilor corespunzătoare unui volum de producție dat. Acesta cuprinde:

- **costurile fixe**  $C_F$  – sunt formate din acele consumuri de factori de producție care rămân neschimbate, indiferent de creșterile sau descreșterile volumului producției. În această categorie de costuri se include, amortizarea unor elemente de capital fix, cheltuieli efectuate cu plata chiriilor, asigurărilor, dobânzilor, întreținerii curente a materialelor, salariile angajaților neproductivi;
- **costurile variabile**  $C_V$  – sunt formate din acele consumuri de factori de producție care se măresc sau diminuează odată cu variația volumului producției. În această categorie de costuri se includ cheltuielile cu plata salariilor directe, energiei, combustibilului, materiilor prime.
  - **costuri (cheltuieli) directe** – se determină pe baza cheltuielilor în vederea achiziționării materiilor prime și materialelor, energiei electrice, salariile, contribuția la asigurările de sănătate și protecție socială a personalului direct productiv;
  - **costuri (cheltuieli) indirecte** – reprezintă ansamblul cheltuielilor comune unei secții și generale ale unității:
    - ✓ **costurile (cheltuielile) cu întreținerea și funcționarea utilajelor** (costurile reparațiilor curente și capitale, de amortizarea a utilajelor și a mijloacelor de transport);
    - ✓ **costurile (cheltuielile) generale ale secției** (cheltuielile de interes general, administrativ gospodărești și neproductive);
  - **costuri (cheltuieli) cu depozitarea și desfacerea producției**  
Anumite consumuri ale factorilor de producție pot spori sau diminua proporția de creștere sau descreștere a volumului producției (consumul de materii prime), pe când alte consumuri, nu înregistrează variații direct proporționale cu mărirea sau diminuarea volumului producției (plata orelor suplimentare).
- **costul total**  $C_T$  – este format prin însumarea algebrică dintre costuri fixe și costurile variabile:
 
$$C_T = C_F + C_V .$$





**Diagrama pragului de rentabilitate în relație lineară**

$I_T$  = încasări totale

$C_T$  = costul total de producție

$C_V$  = costul variabil de producție

$C_F$  = costul fix de producție

$q_r$  = cantitatea optimă de produs

**B. Costul mediu (unitar)** – reprezintă costurile globale pe unitate produsă (pe un singur produs sau pe unitatea de produs) care măsoară raportul dintre costul total  $C_T$  și volumul producției  $Q$ . Acesta poate fi:

- **cost total mediu  $C_{Tm}$**  – reprezintă costul total al fiecărei unități de produs și se determina prin raportarea costului total  $C_T$  la întreaga cantitate de bunuri produse  $Q$ :

$$C_{Tm} = \frac{C_T}{Q};$$

- **costul fix mediu  $C_{Fm}$**  – reprezintă costul fix pe unitate de produs și se calculează prin raportarea costului fix  $C_F$  la întreaga cantitate de bunuri produse  $Q$ :

$$C_{Fm} = \frac{C_F}{Q};$$

- **costul variabil mediu  $C_{Vm}$**  – reprezintă costul variabil pe unitate de produs și se obține prin raportarea costului variabil  $C_V$  la întreaga cantitate de bunuri produse  $Q$ :

$$C_{Vm} = \frac{C_V}{Q}.$$

**C. Costul marginal  $C_{mg}$**  – reprezintă sporul de cheltuieli  $\Delta C_T$  determinat de creșterea cu o unitate a producției  $Q$  sau sporirea costului față de costul total, în cazul obținerii unei unități suplimentare de produs (cost adițional al unei unități suplimentare, sau creșterea costului total datorat creșterii unei unități suplimentare de producție). Se calculează ca raport între sporul costului total  $\Delta C_T$  și sporul producției  $\Delta Q$ .

$$C_{mg} = \frac{\Delta C_T}{\Delta Q}$$

Poate fi determinat prin scăderea din costul total pentru crearea a „n+1” produse, a costului total pentru obținerea a „n” produse:

$$C_{mg} = C_{T(n+1)} - C_{T(n)}.$$

Evoluția costului marginal, în condițiile sporirii producției este condiționată de legea randamentelor descrescânde și a productivității marginale descrescânde.

**D. Costul antecalcul** – reprezintă un cost de program care conține eforturile ce se programează a fi efectuate în vederea obținerii și vânzării producției. Se determină înainte ca procesul de producție să aibă loc. Mai poartă numele de **cost standard** sau **prestabilit** și este considerat un cost normativ al activității, iar tot efortul se îndreaptă spre determinarea abaterilor de cost normal spre a descoperii cauzele și a acționa asupra lor.

**E. Costul postcalcul** – se determină după ce activitatea a avut loc și conține cheltuielile reale efectuate de către agentul economic în vederea obținerii și valorificării producției. Se mai numește și **cost efectiv** (conține cheltuieli efectuate ocazional) și poate fi mai mic decât cel antecalculat (rezultând o situație favorabilă agentului), sau mai mare decât cel antecalculat (rezultând o activitate de slabă calitate și eficiență sau exprimă o influență nefavorabilă a unor factori ce trebuie cunoscuți și eliminați).

**F. Costurile ex-post** – reprezintă costurile determinate strategic în vederea reducerii costurilor totale de producție.

**G. Costurile ex-ante** – reprezintă costurile determinate pe baza unei gândiri, gestiuni și/sau gestionari previzibile și avantajoase.

**H. Costurile vieții** – reprezintă indicator al nivelului de trai, care exprimă mărimea consumului de bunuri materiale și servicii, pe individ, grup socio-profesional și pe totalul populației. Mărimea **costului vieții** depinde de nivelul cheltuielilor curente efectuate într-o anumită perioadă de timp pentru procurarea de bunuri alimentare, nealimentare și servicii, necesare consumului populației. Dimensiunea cheltuielilor curente depinde de calitatea de bunuri cumpărate, incluse în „coș”-ul stabilit de instituțiile abilitate (specializate) și la nivelul prețurilor și tarifelor practicate, pentru aceste bunuri economice.

**I. Costurile capitalului** – reprezintă costul mediu ponderat al capitalului  $C_{MPC}$  respectiv ale ansamblului fondurilor puse la dispoziția întreprinderii de către acționari (cost capital propriu) și bănci (costul datoriei), contra remunerației. Se calculează în vederea determinării fie a ratei de neutralitate internă minimă, pe care trebuie să o atingă o investiție pentru a fi reținută, fie a valorii actuale a unor investiții.

**J. Costurile sociale** – reprezintă aspectele negative, în special de ordin economic pe care populația le suportă și care-i afectează nivelul de viață. Se concretizează în creșterea șomajului, diminuarea consumului de bunuri și servicii consumate, reducerea volumului și formelor de protecție socială, reducerea resurselor destinate învățământului, culturii, sănătății, extinderea sărăciei.

**K. Costul inflației** – exprimă efectele negative ale înrăutățirii condițiilor de viață, suportate de către agenții economici, de clase și grupuri sociale, de societate în ansamblul ei.

**L. Costul șomajului** – exprimă consecințele șomajului asupra vieții oamenilor, activităților economice și în ansamblul ei.

**M. Costurile economice** – reprezintă un concept în care sunt cuprinse, pe lângă cheltuielile efective legate de realizarea produsului, acele cheltuieli care nu presupun plăți către terți (consumul de muncă al proprietarului unității, dobânzile curente convenite capitalului propriu, chirile corespunzătoare folosirii clădirilor proprii). Pentru realizarea eficienței economice, se ține cont ca nivelul cheltuielilor să fie strict mai mic decât nivelul veniturilor. În acest caz veniturile reprezintă rezultatul activității umane distribuite între cei ce participă la desfășurarea acțiunilor de producție. Totodată, veniturile reprezintă forma de recompensare (retribuire) a factorilor de producție.

## Veniturile factorilor de producție

La nivel microeconomic, venitul reprezintă **recompensarea** primită de posesorii **factorilor de producție** pentru efectul rezultatul activității economico-umane distribuite între cei care participă la desfășurarea activității de producție și îmbracă una din următoarele forme: **salariu, profit, dobândă și rentă**, denumit generic **venituri fundamentale**.

La nivel macroeconomic, venitul desemnează **expresia agregată** a veniturilor fundamentale însușite de posesorii factorilor de producție, care se manifestă sub următoarele forme: **venit personal, venit disponibil și venit național**.

**Salariul** – reprezintă **forma fundamentală de remunerare a muncii salariate** din întreprinderi și administrații. Reprezintă **suma plătită** pentru obținerea serviciului factorului de producție muncă. Se obține după ce munca s-a consumat, el deducându-se din prețul încasat pentru bunul material produs, la a cărei activitate salariatul a contribuit. În aceste condiții, salariul reprezintă un venit însușit prin muncă. Este cea mai frecventă formă de venit, nivelul acestuia condiționând situația economică a unui număr însemnat de persoane active și ocupate. El exprimă atât forma retribuiri munci executate (prin activitate productivă a lucrătorilor propriu-zisi), cât și remunerarea muncii celor care execută activități de concepție și conducere.

Cei care au nevoie de consum plătesc prețul necesar, la obținerea și folosirea capacității de a munci, posesorilor acesteia. În aceste condiții, salariul apare nu pur și simplu ca preț al muncii prestate, ci ca preț al închirierii forței de muncă, a capacității de a muncii (a unor oameni liberi atât juridic cât și economic), fiind totodată preț al serviciului adus prin muncă de cel ce desfășoară activitatea lucrativă și care îndeplinește condiția de angajat. Ca preț plătit pentru serviciul adus de factorul muncă, salariul se stabilește pe baza mecanismului pieței, fiind definitiv și plătit după depunerea muncii, și în funcție de natura, cantitatea, calitatea și condițiile deosebite de muncă, sau în funcție de rezultatele obținute prin activitatea propriu-zis lucrativă.

Dacă se cunoaște oferta totală de forță de muncă și cererea totală de efect de muncă, la intersecția curbelor se realizează valoarea salariului de referință pentru numărul optim de angajați.

Pe lângă salariul încasat de fiecare individ s-au mai constituit următoarele categorii salariale:

- **salariul colectiv** – formă a **salariului-cost**, respectiv sumele ce se acordă tuturor salariaților unor întreprinderi, sub forma unor sume (care semnifică participarea angajaților la rezultatele financiare ale întreprinderii) sau sub forma unor facilități făcute salariaților de către serviciile sociale de care angajații beneficiază (creștere copil, cantine, tabere școlare). Este atribuit în mod global tuturor participanților la rezultatele întreprinderii (beneficii) și se calculează prin cote de participare la rezultatul sau beneficiile întreprinderii care se poate acorda sub formă de lichidități

sau diferite facilități în scopul îmbunătățirii condițiilor de viață ale angajaților și familiilor acestora.

- **salariul social** – reprezintă acea parte din venitul național prin care societatea intervine pentru a spori veniturile unor categorii de angajați sau numai ale unor grupuri din cadrul acestora, care se confruntă cu riscuri mai mari (cum ar fi accidente de muncă, bolile profesionale, șomajul, decese în familie) remarcându-se cei care se confruntă cu condiții deosebite și speciale de existență, și/sau vitregii ale sorții.
- **salariul preferențial** – se stabilește în anumite condiții ca urmare a efectului efortului adus asupra ridicării beneficiului întreprinderii sau pentru realizarea unui aspect tehnico-economico-organizational sau de cercetare și inovație, stabilit pentru un număr restrâns de salariați (sau pentru o singura persoană), iar nivelul acestuia se atribuie procentual, în funcție de importanța activității lucrative. Se acordă sub formă de premii, gradații pentru o perioadă determinată sau pentru întreaga perioadă de până la lichidarea contractului de muncă încheiat.

În esență, formele salariului constau în:

- **salariul nominal** – reprezintă suma de bani pe care salariatul o primește de la unitatea în care, sau pentru care, desfășoară activitate productivă lunar sau la termen, exprimată în prețuri curente de piață și în termeni inflaționiști. Decurge din contractul de muncă care prevede tariful orar de salarizare, durata legală a muncii și indexarea la creșterea prețurilor de consum;
- **salariul de bază** – este acea formă a salariului (venitului) care, teoretic, se determină în funcție de salariul minim real. Practic, se calculează prin înmulțirea tarifului salarial orar negociat cu numărul de ore lucrate într-o perioadă de timp (lună);
- **salariul real** – reprezintă cantitatea de bunuri și servicii care se poate fi cumpărată prin epuizarea salariului nominal. Această cantitate diferă de la o perioadă la alta și de la o piață la alta. Se află, în dinamică, în relație directă cu modificarea salariilor nominale nete și în relație indirectă cu modificarea prețurilor de consum;

**Formele de salarizare** sunt practic modalități cuantificate de exprimare prin care se determină mărimea și dinamica salariilor individuale. Formele de salarizare realizează legătura între mărimea rezultatelor muncii, partea ce revine salariaților și activitatea depusă de salariați în unitate de producție economică. În aceste condiții se determină cât de mare este salariul fiecărui agent lucrativ și cât reprezintă acesta (mărimea salariului) din ansamblul cheltuielilor totale ale întreprinderii.

Generic, se cunosc trei **forme** distincte de salarizare:

- **salarizarea în regie** (salariul pe o unitate de timp lucrat) – asigură remunerarea salariaților pe criteriul timpului lucrat, fără a se preciza în mod expres cantitatea de muncă pe care salariatul trebuie să o depună în unitate de timp. **Salarizarea în regie** se practică în acele sectoare în care lipsa de omogenitate a angajaților face dificilă aprecierea muncii pentru fiecare lucrare pe lucrător în parte. Pentru activitatea depusă fiecare salariat primește un echivalent **manoperă/ora de muncă**, în condițiile realizării integrale a sarcinilor de serviciu potrivit **fișei postului**, care pe ansamblul unei perioade de timp cumulează forma maximă de venit convenit și acordat;
- **salarizarea în acord** – constă în remunerarea salariaților pe criteriul aprecierii operațiilor activităților realizate sau al volumului de produs realizat, la baza căruia stă tariful/unitate de produs sau lucrare, stabilit în funcție de salariul negociat, categoria de încadrare a lucrării și norma de muncă. Durata de muncă pentru efectuarea muncii respective nu este anterior fixată și luată în calcul în mod

expres. În cadrul acestei forme de salarizare, legătura între mărimea salariului și efortul depus de salariat este evidențiat mai bine, iar productivitatea muncii crește sau scade în funcție de calitatea producției obținute sau al nivelului de pregătire, specializare și instruire al angajatului;

- **salarizarea mixtă** – constă într-o remunerare stabilită fixă (pe o unitate de timp) care se acordă fiecărui salariat în parte și în funcție de efortul depus, de condițiile tehnice, tehnologice și de organizare a sectoarelor de producție sau în funcție de importanța pe care activitatea o are pentru volumul, calitatea și nivelul producției totale obținute, astfel încât mărimea cuantumului salariului să devină variabilă ca și în cazul formei de salarizare în acord. Fiecare atribut de apreciere pe care îl dobândește volumul producției și aspectul de evaluare, poate condiționa mărimea și natura salariului, care în aceste condiții devine preferențial între participanți, în cadrul aceleiași activități productive, în cadrul aceleiași unități și în condiții identice de pregătire, instruire și calificare al angajaților;
- **salarizarea pe baza cotelor procentuale** – reprezintă forma de salarizare care constă în acordarea unei părți din volumul obținut, calculat procentual, și negociat la data încheierii contractului de muncă.

Aplicarea acestor forme de salarizare este contestată uneori, atât de salariați cât și de unitățile productive, întrucât, fiecare parte în sensul ei, acuză și luptă pentru modificarea nivelului salarial. În scopul rezolvării divergențelor dintre părți, s-au conturat anumite **metode sau mecanisme** de îmbunătățire a nivelului sau a dinamicii salariului astfel:

- **corelarea** – se referă la toate formele de salarii și cuprinde sporirea siguranței menținerii salariului la un nivel decent și totodată presupune adaptarea nivelului salarial la dinamica prețului, atenuarea diferențelor salariale dintre sectoarele economiei de stat și cele private și constă în acordarea unor sporuri sub formă de recalculare a mărimii normative lei/oră, la condițiile de muncă dificile;
- **participarea** – privește admiterea salariaților la redistribuirea profitului realizat, care poate fi distribuit salariaților atât sub formă de participare directă – numerar (cotă procentuală din profit), acordare de acțiuni sau prime proporțional cu rezultatele individuale realizate de fiecare angajat;
- **socializarea** – include acele forme de nivele salariale care cuprinde și alte criterii în afara celor economice, criterii care conferă unor grupe de salariați sporuri de salarii datorate unor condiții dificile și/sau deosebite de muncă.

**Mărimea salariului** în mod obiectiv, are două limite stabilite de comun acord între angajat și angajator, între care se poate acorda un nivel salarial, specific încadrării, fiecărui angajat.

**Limita inferioara** este stabilită din punctul de vedere al angajatului și reprezintă cuantumul minim suportabil pe care acesta îl poate primi pentru munca prestată., dar care nu poate fi inferior salariului minim pe economie declarat. Pentru stabilirea mărimii salariului unui angajat trebuie luat în considerare nivelul lui de instruire, forma de activitate prestata si efectele rezultatului muncii sale.

**La limita minimă** sunt încadrați salariații care sunt debutanți în activitatea lucrativă, iar mărimea acestuia trebuie să se situeze cel puțin la nivelul costului forței de muncă.

**Limita maximă** reprezintă întregul venit realizat de activitatea economică, care s-ar putea transforma astfel în salariu limită, și care din punct de vedere al celor posesori de factori de producție nu trebuie atins niciodată, deoarece participanți la actul propriu-zis lucrativ n-ar mai putea primi nimic.

Pentru stabilirea mărimii salariului unui angajat, trebuie luată în considerare și existența a două tendințe (contradictorii) ale comportării acestuia. Aceste contradicții se formează pornind de la interesele personale pe care le manifestă fiecare individ în parte, și

sunt surprinse și/sau analizate, în conformitate cu caracterul individual al factorului uman, utilizând concepțiile comportamentelor cum ar fi:

- **efectul de substituire** – este denumit așa întrucât, pe ansamblu, înlocuiește o parte (proporție) mai mare sau mai mică din timpul liber al salariatului cu timp destinat activității de muncă. Interesul de a avea un venit cât mai mare, îl determină pe salariat să deponă muncă suplimentară ceea ce are ca rezultat diminuarea timpului liber, creșterea acumulărilor simple, obținerea unor facilități legate de gradul personal de mulțumire în favoarea diminuării timpilor personali de odihnă ceea ce va conduce la creșterea dificultăților de refacere a forței de muncă și surmenaj;
- **efectul de venit** - se înregistrează atunci când salariatul înregistrează (atinge) o mărime a încasărilor (realizărilor) care permite posesorului forței de muncă să aibă condiții de viață apropiate de aspirațiile sale, și să opteze pentru renunțarea (eliminarea) la unele cantități de muncă considerate muncă suplimentară, în favoarea restabilirii surmenajului sau a timpului destinat odihnei. Acest efect se manifestă până la momentul în care salariatul începe să se confrunte cu greutăți materiale și înregistrează noul prag minim al mulțumirilor și al aspirațiilor, moment în care acesta renunță la efectul de venit în favoarea efectului de subzistență și ciclul se repetă.

**Determinarea salariului** constituie un element cheie al politicilor economice. Distingem mai multe modalități de determinare a mărimii conceptuale a salariului și anume:

- **în cazul concurenței perfecte** – mecanismul pieței perfecte dictează mărimea instrumentului salariului prin respectarea mecanismelor cu funcție de reglare anticipat prin incidența indicelui pieței;
- **în cazul monopol-ului** – pentru piața muncii salariul se va determina la un nivel impus dar contestat de sindicate. Rolul sindicatelor este acela de a stabili: mărimea suportabilității nivelului salariului, de a preciza aspectul propriu-zis lucrativ necesar și conform condițiilor de muncă, precum și aspecte privind problemele ocupării forței de muncă și a calității acesteia. În cazul ofertei exagerate a forței de muncă, salariale sunt impuse de angajați prin intermediul sindicatelor, care vor căuta depășirea pragului optim al mecanismului pieței perfecte. Sindicatul are menirea de a diminua concurența către producător cu obligația de asumare a responsabilității forței de muncă.
- **în cazul monopson-ului** (un singur cumpărător al resurselor forței de muncă) – nivelul salariului este de obicei impus de angajator și situat mult sub limita punctului de echilibru al pieței muncii. Mărimea salariului, în aceste condiții, este în favoarea angajatorului, iar acesta intră în conflicte de interese cu sindicatul, întrucât nu se respectă protecția socială.

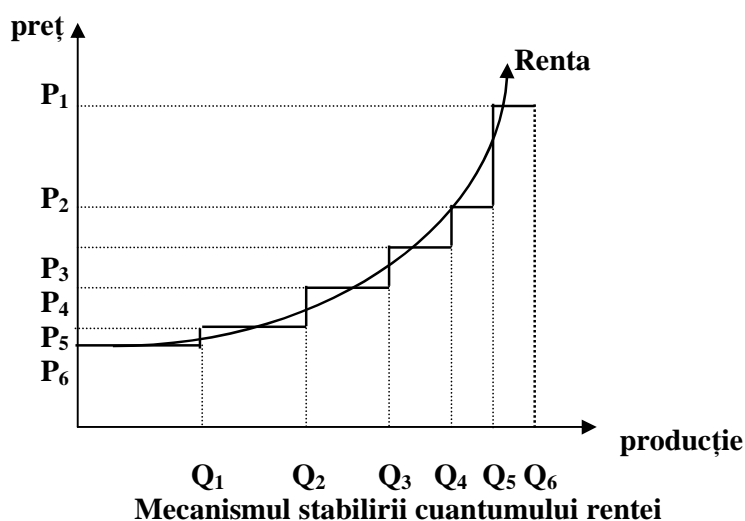
**Salariul minim** – reprezintă condiția de acceptare a necesității efectuării muncii. Se stabilește pe cale legală pentru a garanta salariaților, din categoriile defavorizate, un venit care să le asigure un minim decent de subzistență, minim determinat în raport cu mediul social dat. Acesta, reprezintă nivelul de salariu sub care nici un salariat nu trebuie să fie plătit. În condițiile actuale, când proliferază varietatea programelor atipice de lucru, salariul minim își pierde din importanță și reprezintă o cale de a controla nivelul pragului de subzistență care reprezintă capacitatea de a contracta sau cumpăra bunuri materiale și servicii, în vederea realizării suportabilității condițiilor de viață. Datorită acestui criteriu, la nivelul unei colectivități, nivelul minim de suportabilitate se mai numește și **prag de sărăcie**. **Pragul de sărăcie** – este un instrument utilizat în politica socială, care semnifică nivelul cel mai redus al consumului unor familii și persoane, nivel care asigură doar satisfacerea trebuințelor de bază sau subzistența de la o lună la alta.

**Salariul minim** – reprezintă o cale de a controla puterea monopson-ului pe piața muncii, datorită faptului prin care statul stabilește un nivel minim al salariului. Stabilirea salariului minim are ca efect creșterea salariilor, dar și o reducere a volumului angajaților, adică a reducerii și ocupării forței de muncă.

Căile de corectare a nivelului salariului minim, se realizează prin politici financiar-monetare, politici fiscale, politici protecționiste și politici strategice de menținere și depășire a condițiilor incomode dar reale de viață.

**Renta** – reprezintă un venit relativ stabil, realizat de posesorul unui bun imobiliar (teren, clădiri, construcții) sau mobilier (hârtii de valoare) în schimbul transferării temporare (închirierii) a dreptului de folosință al acestuia. Este un venit pe care îl aduce în mod regulat un bun, mobil sau imobil, și care nu este legat de o activitate productivă propriu-zisă a proprietarului acestuia. Școala marginalistă a considerat că renta se formează pe baza legii randamentelor neproporționale și a productivității factorilor de producție. Pe măsura cultivării unor terenuri din ce în ce mai puțin fertile, renta pentru proprietarii terenurilor cu fertilitatea cea mai ridicată este din ce în ce mai mare.

**Renta** reprezintă nivelul care revine proprietarului oricărui factor de producție a cărui ofertă este rigidă sau foarte puțin elastică. Cu cât oferta totală este mai rigidă, cu atât renta este mai mare. Ea nu determină prețul de vânzare, ci prețul de vânzare a bunului determină renta.



**Renta economică** – reprezintă plata pentru folosirea unei resurse nesubstituibile sau greu substituibile, a cărei ofertă este rigidă sau perfect inelastică la preț pe termen scurt. Ea apare ca o plată peste cea normală, rezultată din prețul ridicat al acelor categorii de bunuri, satisfactori și prodfactori a căror ofertă este rigidă și nu poate fi elasticizată oricât de mult ar crește prețul.

Această situație este cauzată de un complex de factori: monopol, restricții vamale, reglementări comerciale restrictive. Mărimea rentei economice este dată de diferența dintre veniturile încasate în urma valorificării unei resurse nesubstituibile cu performanțe superioare celor medii și cheltuieli cu utilizarea lor, sau câștigul obținut obișnuit în urma speculării unor situații deosebite.

**Renta funciară** – reprezintă acea categorie (formă) a rentei care este încasată de proprietarul funciar și este renta cu cea mai îndelungată existență. Conform teoriilor economice clasice (D.Ricardo) aceasta se evidențiază prin:

- **este** urmarea insuficienței terenurilor fertile care determină luarea în cultură și a terenurilor mai puțin fertile;
- **se plătește** pentru folosirea forțelor originale și indistructibile ale solului;
- **depinde** de cererea și prețul produselor agricole din/pe piață. Astfel, *cerealele nu sunt scumpe pentru că se plătește rentă, ci se plătește rentă întrucât cerealele sunt scumpe*". Acest punct de vedere este însușit și de școlile contemporane de gândire economică.

**Renta funciară** – suma plătită de arendaș proprietarului funciar pentru dreptul de a exploata un teren într-o perioadă de timp, deci reprezintă un venit însușit de proprietarul funciar.

- **Renta diferențială** – renta care provine din diferența de fertilitate a terenurilor;
- **Renta absolută** – renta însușită de proprietarii funciari (indiferent de fertilitatea și poziția terenurilor față de piață) de pe toate terenurile;
- **Renta de monopol** – renta obținută din prețul de monopol al anumitor produse care se cultivă în condiții speciale și sunt neproductibile.

**Prețul pământului** – reprezintă suma de bani plătită pentru transferarea dreptului de proprietate al unei persoane fizice sau juridice asupra unei suprafețe de teren, altei persoane, prin actul de vânzare/cumpărare. Teoretic, **prețul pământului** este egal cu o sumă de bani care, depusă la bancă, cu dobânda pieții, aduce proprietarului acesteia un venit anual egal cu renta încasată de proprietar. Astfel, se poate considera că **prețul pământului este**, de fapt, **rentă capitalizată**.

În esență, nivelul prețului pământului depinde de mărimea rentei „*R*” și rata dobânzii „*d*”, practică de bănci la depozitele bancare:

$$P_p = \frac{R}{d^1}$$

**Prețul pământului** – mărimea și evoluția sa depinde de factorii următori:

- cererea și oferta de terenuri agricole în continuă modificare va modifica prețul pământului deoarece cererea determină prețul întrucât oferta rămâne rigidă;
- cererea și oferta de produse agricole impune creșterea cererii de produse agricole iar scumpirea lor stimulează creșterea de pământ și ridică prețul acestuia întrucât oferta este inelastică;
- mărimea rentei – rentă mare implică preț ridicat;
- rata dobânzii bancare mare – scade prețul pământului.

**Dobânda** este venitul care revine posesorului factorului de producție capital și reprezintă suma de bani pe care debitorul o datorează creditorului drept recompensă pentru serviciul adus de către creditele utilizate. Este prețul la care se vinde sau se cumpără capitalul împrumutat pe piața capitalului, constituind o recompensă pentru riscul pe care și-l asumă creditorul prin cedarea temporară a capitalului său. **Dobânda** se plătește și pentru drepturile făcute de diverși agenți economici către instituțiile financiar-bancare, pentru obligațiunile emise de stat sau diverse societăți comerciale. Fiind un surplus plătit proprietarului, peste mărimea capitalului folosit **dobânda** reprezintă o formă de venit care se poate realiza numai într-o activitate sau acțiune economică care se caracterizează prin eficiență, în care se produce mai mult decât se cheltuiește.

**Dobânda nominală** – remunerarea efectivă a unui capital în expresie monetară la prețul pieții. Mărimea sa este determinată de: mărimea capitalului (cu care este direct proporțională), durata folosirii sau a perioadei de serviciu a capitalului (cu care este direct proporțională) și rata de piață. **Dobânda nominală** este influențată și de alții factori precum: domeniul de activitate (în care este folosit capitalul), evoluția economiei naționale și



mondiale, politica monetar-financiară a statului și rata inflației. În acțiunea lor, acești factori sunt interdependenți și acționează în același sens sau în sensuri diferite. Pentru unitățile economice, mărirea și dinamica dobânzii nominale sunt deosebit de importante întrucât ele exprimă direct condițiile pieței, ale cererii și ofertei de capital.

**Dobânda reală** – reprezintă venitul sau remunerarea unui capital calculată prin deducerea inflației din dobânda nominală. În condițiile în care procesul inflaționist nu se manifestă, rata dobânzii nominale este egală cu rata dobânzii reale. Această formă a dobânzii are o importanță majoră pentru stimularea economisirii veniturilor unităților economice și ale populației, pentru acumularea capitalului și creșterea investițiilor. În raport cu inflația, dobânda reală poate fi:

- **pozitivă** – când rata dobânzii nominale este mai mare decât rata inflației;

- **negativă** – când rata dobânzii nominale este mai mică decât rata inflației.

**Dobânda real-pozitivă** incită în mod deosebit economiile și utilizarea acestora pentru realizarea unor obiective economice prin investiții, iar **dobânda real-negativă**, dimpotrivă frânează economisirea banilor și investițiilor lor pentru că cei care au economisit pot investirea pierderii în termeni reali.

$$d_r^1 = d_n^1 \cdot r_i, \text{ unde:}$$

$d_n^1$  = rata nominală a dobânzii;

$d_r^1$  = rata reală;

$r_i$  = rata inflației.

**Dobânda simplă „D”** – reprezintă venitul sau remunerația plătită sau primită pentru serviciul unui capital în condițiile în care acesta nu se capitalizează. În practică, **dobânda simplă** este mai rar folosită, dar ea constituie punctul de pornire pentru alte moduri de a calcula dobânda și pentru calcularea dobânzii compuse. Dobânda simplă este de fapt suma absolută a acestei forme de dobândă, calculată astfel:

$$D = i \cdot C, \text{ în care:}$$

$i$  = rata anuală a dobânzii;

$$i = d^1 \cdot n$$

$d^1$  = nivelul dobânzii

$n$  = numărul de ani

$C$  = creditul sau capitalul împrumutat.

**Dobânda compusă „D”** – reprezintă venitul sau remunerația plătită sau primită pentru serviciul unui capital în condițiile capitalizării sale. Aceasta presupune capitalizarea dobânzii și apare la creditele de peste un an cu dobândă achitată la scadență. Aceasta presupune transformarea dobânzii primite în capital, ajungându-se astfel să se calculeze dobânda la dobândă.

Masa dobânzii compuse se calculează utilizând:

$$D = C \cdot (1 + d^1)^n - C, \text{ sau } D = C \cdot [(1 + d^1)^n - 1] \text{ unde:}$$

$C$  = creditul sau capitalul împrumutat;

$d^1$  = rata anuală a dobânzii;

$n$  = numărul de ani.

Se mai calculează și ca diferență între suma care revine proprietarului capitalului împrumutat (timp de „ $n$ ” ani) și creditul inițial acordat.

$$S_n = C + D \text{ sau } D = S_n - C \text{ în care:}$$

$S_n$  = suma ce revine proprietarului capitalului după „ $n$ ” ani;

$C$  = creditul acordat;

$D$  = dobânda cuvenită.

**Rata dobânzii** – reprezintă raportul procentual între masa dobânzii și capitalul împrumutat. Aceasta depinde de raportul dintre cererea și oferta de capital împrumutat,

precum și de inflație. Dacă rata dobânzii este mai mare decât rata inflației, dobânda este real-positivă, iar dacă este mai mică decât inflația, dobânda este real-negativă. Dobânda real-positivă stimulează economisirea și investițiile.

**Rata dobânzii „ $d^1$ ”** (calculată prin capitalizare) se determină conform relației:

$$I = \frac{D}{C} \cdot 100 \% \quad \text{și este considerată un venit anual, exprimat procentual, care}$$

este obținut fie ca remunerarea pentru orice împrumut bănesc, fie adus de obligațiune sau valoare imobiliară, fie câștig realizat cu capitalul pe piață concurențială.

Principalele forme ale dobânzii sunt: dobânda pe piața monetară (împrumuturi pe termen scurt), dobândă percepută de bănci persoanelor fizice sau juridice pentru creditul acordat, dobânda plătită de bănci pentru depozite ale persoanelor fizice și/sau juridice.

În aceste cazuri, nivelul ratei dobânzii este determinat de mai mulți factori dintre care cei mai edificatori sunt: raportul dintre cererea și oferta de capital, inflația, modul de finanțare al deficitului bugetului de stoc, factorul extern sau raportul de schimb monetar, dobânda încasată pe piața de obligațiuni.

**Profitul** – denumire generică dată diferenței pozitive dintre venitul obținut prin vânzarea bunurilor realizate de un agent economic și costul lor, considerat ca expresie a eficienței economice. De fapt, **profitul** se prezintă ca un excedent de venit obținut prin vânzarea bunurilor realizate de un agent economic, peste costul de producție al acestora.

**Profitul** este considerat expresia sintetică a eficienței activității oricărei unități economice și stabilește mărimea cantitativă determinată în acest sens fiind un rezultat al activității umane independente. De aceea, obiectivul major al unităților economice în formează maximizarea profitului.

Altfel spus, **profitul** evidențiază acea formă de venit care se cuvine pentru proprietarului neofactor-ului de producție numit generic abilitatea întreprinzătorului.

Față de aceste considerente, forma clasică de profit cunoaște mai multe încadrări, dintre care cele mai întâlnite sunt:

- **profit legitim (legal)** – realizat ca urmare a respectării prevederilor, normelor și legislației;
- **profit nelegitim (nelegal)** – realizat în urma încălcării prevederilor legale (creșterea artificială a costurilor – care determină scăderea profitului, sustragerea de la plata taxelor și impozitelor datorate statului, utilizarea dublei înregistrări contabile).

Într-o economie reală, profitul trebuie și este impozitat conform legislației fiecărei economii naționale, iar mărimea acestuia poate fi calculată în două variante:

- **în mod absolut** (ca masă a profitului) – profitul „ $P$ ” se calculează ca diferență între veniturile realizate „ $V$ ” și cheltuielile efectuate „ $C$ ”:

$$P = V - C$$

- **în mod relativ** – profitul se calculează ca rată a acestuia.

Rata profitului – este un indicator relativ pentru măsurarea mărimii și dinamicii profitului care se calculează ca raport procentual între masa (volumul) profitului „ $P_r$ ” și costuri „ $c$ ”, volumul capitalului folosit „ $K$ ” sau cifra de afaceri „ $CA$ ” astfel:

$$p_r^1 = \frac{P_r}{c} \cdot 100 \%, \quad p_r^1 = \frac{P_r}{K} \cdot 100 \%, \quad p_r^1 = \frac{P_r}{CA} \cdot 100 \%$$

Mărimea **ratei profitului** diferă de la un mod de calcul la altul. A doua și a treia formulă sunt cel mai des folosite.

Pentru domenii cu ciclu de producție scurt sau foarte scurt, prima formulă este cea mai adecvată, întrucât în astfel de activități ponderea capitalului fix este mai mică, iar diferența

între capitalul utilizat și costuri are tendința să se diminueze. **Rata profitului** se poate calcula pe produs, pe firmă, ramură economică sau economia unei țări, și este deosebit de importantă pentru aprecierea eficienței economice. Cu cât rata profitului este mai mare, cu atât eficiența economică este mai ridicată, exprimând, sintetic, rezultatul întregii activități desfășurate în întreprindere.

Din punctul de vedere al întreprinzătorului și al proprietarului de capital, **rata profitului** este cel mai important indicator economic, întrucât prezintă comparativ rezultatele obținute și efortul depus, sau evidențiază necesitatea de efort care ar trebui pentru a se putea ajunge la rezultatul scontat sau scopul propus.

Mobilul întreprinzătorului este de a-și maximiza profitul. În cazul în care valoarea încasărilor este egală cu valoarea cheltuielilor, unitatea se află la pragul de rentabilitate.

**Rentabilitatea** – evidențiază capacitatea unei unități economice de a obține profit, ca diferență pozitivă între încasările obținute din activitatea proprie (cifra de afaceri) și cheltuielile de fabricație, comercializare și pentru tranzacția propriu-zisă. Aceasta depinde atât de activitatea firmei (de volumul și calitatea ofertei, nivelul costului unitar, performanțele marketing-ului și management-ului propriu unității economice) cât și de factorii exogeni, independenți de firmă (nivelul prețurilor formate pe piață, volumul și dinamica cererii, preferințele consumatorilor, intensitatea concurenței).

**Rentabilitatea** se apreciază sub aspect absolut (ca masă a profitului) și relativ (ca rată a rentabilității) privite pe produs, pe firmă și pe ramură și poate fi remarcată ca **formă a eficienței**, la nivel microeconomic, care reflectă efectele și rezultatele nete care se obțin de o unitate de efort (cheltuită) cu factori de producție.

Masa profitului și rata acestuia sunt influențate de o serie de factori care acționează asupra profitului și al ratei acestuia astfel:

- **nivelul productivității factorilor de producție „W”** are influență direct proporțională datorită prețului produsului care se utilizează. Cu cât prețul este mai mare, va fi mai mare și profitul unitar;
- **costul de producție „C”** influențează masa profitului invers proporțional față de preț. Cu cât costul este mai mare, cu atât profitul va fi mai mic.
- **volumul, structura și calitatea producției** acționează asupra masei profitului atât separat cât în totalitatea lor;
- **volumul producției acționează** direct proporțional față de masa profitului;
- **structura producției** determină o creștere a profitului datorat identificării produselor cerute pe piață, care au prețuri de vânzare ridicate și de producție mici;
- **calitatea producției influențează** masa profitului astfel – cu cât aceasta va fi mare cu cât profitul va înregistra o valoare mai ridicată;
- **viteza de rotație a capitalului** determină masa profitului în sensul prin care cu cât timpul de rotație va fi (estimativ) mai mic, cu atât viteza de revenire (rotație) va fi mai mică și masa profitului va înregistra acumulări, și creșteri cantitative.

**Rata rentabilității „R<sub>r</sub>”** – reprezintă un indicator de eficiență a activității firmei, calculat ca raport procentual între masa profitului și costurile de producție (rata rentabilității capitalului consumat), sau cifra de afaceri (rata rentabilității comerciale). Se poate calcula pe produs, linie sau gamă de produse sau pe unitate de producție.

**Cifra de afaceri „CA”** – reprezintă un indicator care măsoară rezultatele obținute la nivel microeconomic, reprezentând volumul încasărilor din activitatea proprie, într-o perioadă de timp, încasări efectuate la prețul pieței. Ea măsoară performanța economică a firmei și este folosită drept criteriu pentru clasificarea acestora, după importanța lor economică.

## Ansamblul integrării economice și al globalizării

**Integrarea economică** este o caracteristică esențială a economiei moderne și, implicit, a societății umane moderne, care se prezintă ca fiind un proces complex de accentuarea a interdependențelor dintre ramurile economiei naționale și dintre economiile diferitelor țări, caracteristice economiei contemporane, ca urmare a adâncirii diviziunii muncii interne și mondiale pe suportul accelerării dezvoltării progresului tehnico-științific. Pe plan intern, **integrarea economică** constă în intensificarea legăturilor dintre unitățile din aceeași ramură sau din ramuri diferite de producție care se realizează **pe orizontală** (în care sunt cuprinse unitățile cu același profil sau a căror activități sunt complementare), sau **pe verticală** (în care sunt cuprinse unitățile din ramuri diferite ale căror activități constituie verigi succesive în circuitului economic al procesului de producție, de prelucrare, stocare, distribuție).

**Integrarea economică internațională** reprezintă un proces complex de dezvoltare a economiei mondiale, care se bazează pe o treaptă calitativ nouă, superioară, a interdependențelor și specializărilor între economiile diferitelor state. Rolul esențial în ansamblul factorilor care o determină, îl are revoluția tehnico-științifică. Cauzele principale ale **integrării economice internaționale** sunt determinate de: apariția și manifestarea în forme tot mai acute a contradicției dintre posibilitățile de sporire a producției și capacitatea restrânsă a piețelor naționale, gradul înalt de concentrare a productivității, producției și de centralizare a capitalurilor, limitele și restricțiile mișcării libere a capitalurilor și forței de muncă, necesitatea capitalurilor din țările situate într-o anumită zonă de a-și promova și apăra, în comun, interesele, amenințate de concurenți internaționali foarte puternici, constituirea de firme care prin activitatea lor depășesc granițele naționale, interese comune ale țărilor dezvoltate de a menține și a extinde relații cu fostele țări coloniale, devenite independente.

Conceptul de integrare a primit de-a lungul timpului o mulțime de semnificații dintre care amintim:

- crearea unor ansambluri economice tot mai vaste, care permit o productivitate ridicată;
- eliminarea progresivă a discriminărilor în raporturile economice dintre țări;
- crearea unor relații stabile și eficiente între țările lumii;
- realizarea unei unificări complete între economii care erau inițial distincte;
- proces complex de dezvoltare a economiei mondiale.

În aceste condiții, integrarea economică internațională reprezintă un proces complex și dinamic al restructurării economiei mondiale, pe baza acordurilor încheiate între statele suverane, în vederea stimulării dezvoltării lor economice și a eliminării discriminărilor din relațiile intercomunitare.

Procesul de integrare interstatală este un proces de organizare al economiilor, administrațiilor și legislațiilor, de lărgire a pieței, fără să conducă la abolirea granițelor teritorial naționale. Obiectivele principale inițiale ale integrării vest europene, libera circulație a mărfurilor, capitalurilor și a forței de muncă, au fost realizate contribuind substanțial la prosperitatea țărilor integrate.

În prezent, există în lume mai multe forme de integrare, care pot să fie simple sau complexe, în funcție de gradul de integrare pe care îl au. Sunt considerate forme simple zonele libere, uniunile vamale, integrarea pe unele produse și forme complexe, uniunea economică, uniunea monetară, piața comună. O problemă mult discutată a fost aceea a pierderii consimțite a unor atribute ale suveranității, ca urmare a integrării, fără să se ajungă la pierderea culturii, tradițiilor, comportamentelor sau a ființei umane.

**Cauzele integrării economice internaționale**, sunt deplin susținute de către aproape toate statele lumii. În general, ele sunt motivate pe considerente care demonstrează existența

deosebirilor, mai mult sau mai puțin vizibile, între organizațiile sau agențiile lumii, și se pot identifica utilizând următoarele caracteristici prezente în lume cum ar fi:

- capacitatea restrânsă a piețelor naționale în raport cu posibilitățile de creștere a producției;
- restricțiile care împiedică mișcarea liberă a mărfurilor, capitalului și forței de muncă;
- necesitatea apărării în comun a intereselor amenințate de concurenții puternici;
- apariția marilor firme multinaționale, a căror activitate se desfășoară pe teritoriul mai multor state;
- interese comune legate de obținerea în condiții avantajoase a materiilor prime;
- activitatea politică în sprijinul integrării, pentru a putea combate unele dintre potențialele pericole;
- atracția tot mai puternică exercitată de organizațiile internaționale, datorită avantajelor oferite de acestea.

În prezent, organizațiile internaționale și numărul statelor care vor să adere la această formă de se cooperare înmulțesc, ca urmare a tendințelor care se manifestă în economia mondială.

**Uniunea Europeană „UE”** s-a format ca urmare a semnării tratatului de cooperare „Tratatul asupra Uniunii Europene”, la 1 februarie 1992 la Maastricht (Olanda), care menționa faptul că UE este formată pe suportul **Comunității Economice Europene „CEE”**.

Aceasta, CEE, se formase încă din 1957 și cuprindea șase țări membre: Franța, Italia, Belgia, Germania Federală (RFG), Olanda și Luxemburg, și avea cinci obiective fundamentale:

- uniunea vamală prin reducerea treptată a tarifelor vamale între țările membre și practicarea unui tarif extern comun față de țările terțe;
- liberalizarea circulației capitalurilor în vederea stimulării dezvoltării unor ramuri sau regiuni prin creșterea progresului tehnic;
- piață comună agricolă, pentru reducerea cheltuielilor și a excedentelor din acest domeniu;
- libera circulație a forței de muncă, pentru a se diminua cazurile de exces sau deficit al fenomenului potenței mâinii de lucru;
- realizarea treptată a unirii monetare (1978) și folosirea ca monedă centrală a „**ECU**”, pentru diferențiere față de dolar „\$”.

CEE a devenit o importantă forță economică și un centru de putere, alături de SUA și Japonia, sub aspectul mărimii pieței sale interne și a dimensiunilor producției rezultate.

România a semnat cu CEE un acord la 22 octombrie 1990, care prevedea eliminarea tratamentului discriminatoriu în schimburile comerciale și asigurarea protecției dreptului de proprietate.

Membre depline ale UE, inițial, au fost admise douăsprezece țări (Franța, Italia, Belgia, Germania, Olanda, Luxemburg, Anglia, Danemarca, Spania, Portugalia, Grecia și Irlanda), cărora li s-a mai adăugat la 1 ianuarie 1995 încă trei (Austria, Finlanda și Suedia), apoi Cehia, Polonia și Ungaria.

**România** este invitată să adere la **UE**, iar în prezent face eforturi deosebite pentru a îndeplini condițiile criteriilor de aderare.

Structura instituțiilor UE este asemănătoare cu aceea a statelor membre, deoarece în domeniul executivului există **Consiliul Ministerial** și **Comisia Europeană**, iar în domeniul legislativ funcționează **Parlamentul European**.

Tratatul asupra UE prevede respectarea identității naționale a statelor membre și guvernate democratic, precum și drepturile fundamentale ale omului. Același tratat menționează următoarele obiective:

- promovarea progresului economic și social echilibrat și durabil într-un spațiu fără frontiere;
- afirmarea identității UE prin promovarea unei politici externe și de apărare comună,
- întărirea protecției locuitorilor statelor membre, prin înființarea unei cetățenii a UE;
- dezvoltarea cooperării în domeniul justiției și afacerilor interne;
- dezvoltarea legislației comunitare și creșterea eficienței instituțiilor UE.

O preocupare majoră a statelor europene a devenit problema adâncirii și extinderii procesului de integrare. Ca urmare, la Amsterdam, în 1997, a fost semnat un nou Tratat asupra UE, care are ca obiective următoarele probleme esențiale:

- plasarea problemei locului de muncă și a drepturilor cetățenilor în centrul preocupărilor UE;
- îndepărtarea ultimelor obstacole rămase în calea libertății de mișcare;
- creșterea rolului jucat de Europa în afacerile mondiale;
- sporirea eficienței instituțiilor în perspectiva lărgirii UE;
- utilizarea unei monede unice europene „Euro-moneda” „EURO”, pentru facilitarea intensificării fluxurilor financiare și pentru consolidarea poziției acesteia pe piața mondială actuală (practic de la 1 ianuarie 1999 scriptic și fizic din ianuarie 2002).

Complexitatea UE reiese și din activitatea instituțiilor sale specializate și acreditate cum sunt:

- Banca Europeană de Investiții (**BEI**);
- Agenția Europeană pentru Mediu (**AEM**);
- Institutul Monetar European (**IEM**);
- Agenția Europeană pentru Pregătirea Cadrelor (**AEPC**);
- Fundația Europeană pentru condiții de Muncă și Viață (**FEMV**).

Piața unică a mărfurilor și a serviciilor a favorizat reducerea costurilor de producție și creșterea eficienței acesteia prin restructurarea economiei și asigurării unui mediu concurențial avantajos.

**Uniunea Europeană**, „UE” (în engleză „EU”), este o formă avansată de integrare economică internațională, care demonstrează multiplele sale rezultate economice, sociale, culturale, precum și contribuția sa la stabilitate regională.

**Globalizarea** reprezintă un concept complex cu multe semnificații și consecințe, care este dezbătut încă de politicieni, economiști, filosofi, informaticieni, literați și alți oameni de cultură din toate zonele lumii.

Conceptul de globalizare, este definit ca fiind procesul dinamic de creștere a interdependențelor problemelor economiilor naționale, ca urmare a creșterii, lărgirii, extinderii și adâncirii legăturilor transnaționale, într-un mod tot mai variat și cu implicație asupra vieții cotidiene (economice, politice, sociale și culturale), având drept rezultat generalizarea problemelor naționale, cerându-se soluții mai curând globale decât naționale. Globalizarea mondială este un fenomen în curs de dezvoltare, datorită suprapunerii integrării economiei și politicii cu integrarea tehnică și tehnologică a tuturor dispozitivelor, audiovizualului și informaticii.

Procesul de globalizare mondială economică rezultă dintr-un complex de tendințe convergente, dintre care amintim:

- evoluții rapide în domeniul tehnologiilor de informatică și telecomunicații și expansiunea susținută a sistemului de operare la nivelul rețelei internaționale;
- internaționalizarea piețelor financiare și extinderea cooperării la nivel de corporații;
- expansiunea turismului internațional și creșterea contractelor interculturale;
- tendințe de reglementare și liberalizare a unor domenii de interes;
- migrarea forței de muncă național și internațional.

În societatea contemporană, fenomenul globalizării se manifestă la toate nivelurile: de la individ și firme individuale până la consorții și piețe internaționale, evenimentele și problemele naționale sau regionale devenind probleme internaționale sau globale. Intensificarea fluxurilor de informații, ca și interdependențele dintre țările lumii, fac ca problemele majore de natură economică, politică, medicală sau ecologică se devină problemă esențială ale globalizării. Datorită dezvoltării audiovizualului și folosirii curente a mijloacelor de calcul electronic, în operațiuni comerciale și bancare, au fost induse noțiuni de economie, cultură și civilizație digitală.

Unii specialiști consideră că extinderea sistemului comercial mondial a creat o bogăție extraordinară și că deschiderea piețelor din țările bogate pentru importurile din țările sărace ar anula pericolul ca mondializarea să agraveze sărăcia și inegalitatea, alți autori apreciază că mondializarea reprezintă o supunere în fața legilor comerțului, care amenință cultura, chiar dacă mijloacele moderne pot să aibă o contribuție esențială la instruirea populației.

Soluționarea multor probleme globale sau ale globalizării, reclamă condiții de pace, dezarmare și securitate internațională, echitate și egalitate în relațiile internaționale, înțelegere reciprocă, o cât mai largă cooperare între națiuni și în sprijinul solidarității umane. Dar, și timpul rezolvă totul.

# Întreprinderea în economia contemporană

## Contextul actual al sistemelor de producție

Apariția și dezvoltarea deosebit de rapidă a calculatoarelor personale a atras dezvoltarea și în mod firesc implementarea sistemelor de producție asistate de calculator, acestea asigurând viteze și capacități de lucru compatibile cu cele oferite cu puțin timp în urmă doar de calculatoarele mari. S-au dezvoltat componentele necesare activității datelor din aparatura de control și pachete de programe performante care permit crearea unor instrumente virtuale cu mult mai complexe și mai performante decât instrumentele reale. Instrumentarea asistată de calculator constituie acum o treaptă superioară de investigare și control a proceselor și produselor.

Dacă aparatura de măsurare clasică oferă utilizatorului mărimile fizice sub forma unor indicații analogice pe cadrane sau afișaje numerice, uneori combinate cu dispozitive de înregistrare continuă grafică, calculatoarele oferă o flexibilitate nelimitată în privința achiziției și memorării datelor, a prelucrării lor prin filtrare sau operații de modificare dinamică a referințelor, de amestecare și combinare, de analiză a variației mărimilor și a trecerii acestora peste praguri de valoare semnificativă, asigurând în acest mod elementele de suport pentru luarea deciziilor de control automat în medii de fabricație complexe.

Mutațiile complexe din activitatea economică contemporană (proiectarea și realizarea produselor) constând în reducerea ciclului de reînnoire și livrare, creșterea cerințelor asupra funcționării produsului și nivelul tehnic calitativ al acestuia, reducerea dimensiunii locurilor de fabricație în paralel cu creșterea flexibilității proceselor de fabricație au determinat întreprinderile să revoluționează strategiile industriale, să caute inovarea permanentă. Interdisciplinaritatea și deschiderea între servicii, conduce la organizarea activităților industriale în mod flexibil și comunicativ deschis. Favorizarea descentralizării structurilor economice, prin ameliorarea comunicațiilor dintre ele, conduce către integrarea reciprocă dintre cadrul organizatoric și suportul informatic. Această dublă integrare internă este completată de necesitatea existenței comunicației extinse. Ansamblul tuturor componentelor pentru realizarea dezideratului final al întreprinderii extinse pare a fi astăzi întrunit.

Pe baza acestor considerente, astăzi este absolut esențială utilizarea acestor sisteme, cât și instruirea specialiștilor care lucrează efectiv în cercetare și producție, în vederea asimilării și integrării acestor tehnologii avansate în noile sisteme de proiectare și producție, pentru asigurarea unei productivități ridicate, a ameliorării calității produselor, a flexibilității în actualizarea profilului de producție, a unei fiabilități sporite în fabricație.

Ca o reacție la această situație apar noi concepte în întreprindere determinate de introducerea gestiunii de proiect sau a calității totale. Inițierea angajaților în aceste noi tehnologii devine o axă de motivare profundă. Cu toate că scopul este obținerea unui puternic efect sinergetic pentru realizarea unui produs, organizarea întreprinderilor încă puternic orientată pe concentrarea funcțiilor în cadrul departamentelor. Această puternică structură pe verticală, organizată pe linii de produse, aduce în contrapartidă o nesincronizare între proiecte și conduce la structuri etanșe, impermeabile la comunicație deși noile soluții tehnologice favorizează creșterea informatizării. Rețelele locale, bazele de date relaționale, stațiile de lucru din ce în ce mai puternice, evoluția PC-urilor și a sistemelor de operare, din ce în ce mai performante, conduc la o adevărată liberalizare în domeniul informaticii. Se impune ideea integrării cu calculatorul a tuturor funcțiilor unei întreprinderi care să permită rezolvarea problemelor de comunicație și să se răspundă cât mai rapid cerințelor pieții.



## Ciclul de viață al produselor

Ritmul susținut de înnoire și diversificare a ofertei de mărfuri reprezentând o caracteristică definitorie a economiei contemporane este motivat de o serie de factori majori, dintre care cei mai importanți considerăm a fi:

- dinamica inovației tehnologice aflate sub semnul unei tot mai eficiente gestionări a resurselor planetei;
- diversificarea nevoilor, gusturilor și preferințelor consumatorilor, fie ei individuali sau colectivi;
- accentuarea fenomenelor concurențiale la nivel mondial, atât în planul accesului la factorii de producție, cât și în cel al câștigării adeziunii clientelei;
- creșterea gradului de solvabilitate al consumatorilor potențiali de natură a permite o mai bună nuanțare a exigențelor acestora;
- globalizarea economiei mondiale, proces care permite o difuzare rapidă a proceselor și serviciilor noi pe toate meridianele lumii.

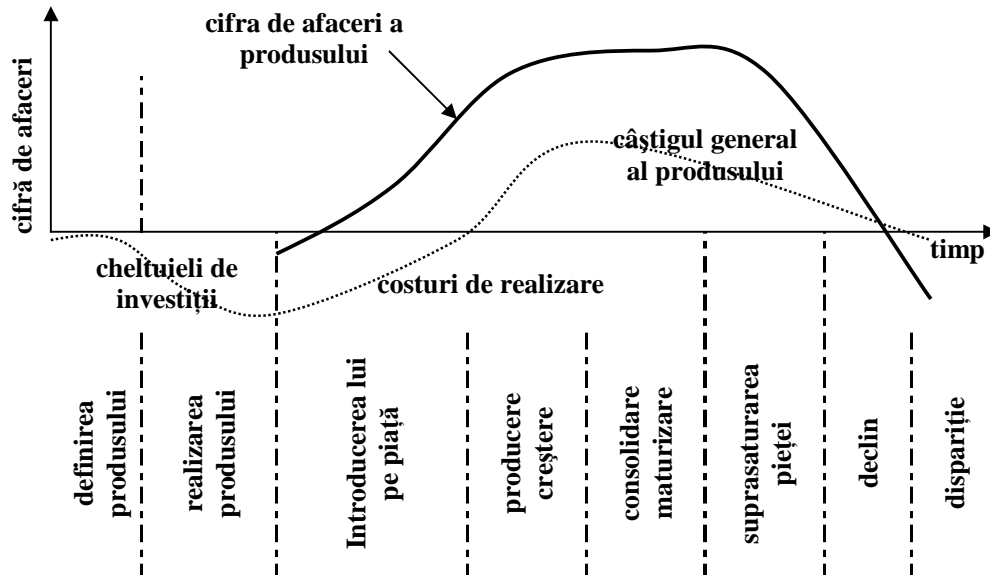
Paralel cu acești factori de dinamică asupra ofertei destinate pieței interne și internaționale acționează și comportamentul consumatorului modern, devenit din ce în ce mai exigent, mai bine informat și mai selectiv în motivarea cererii sale. Consecința directă a creșterii gradului de complexitate al deciziei de achiziționare a unui produs sau a altuia o reprezintă procesul de accentuare a ingerințelor pieței.

Subdivizarea purtătorilor de cerere, în grupuri relative omogene, se realizează astăzi din ce în ce mai rar după criteriile național-tradiționale, socio-demografice și economice, și în tot mai mare măsură după variabila comportamentelor socio-umane sau a performanțelor profesionale, care să le confere cuantificări ale mulțumirilor.

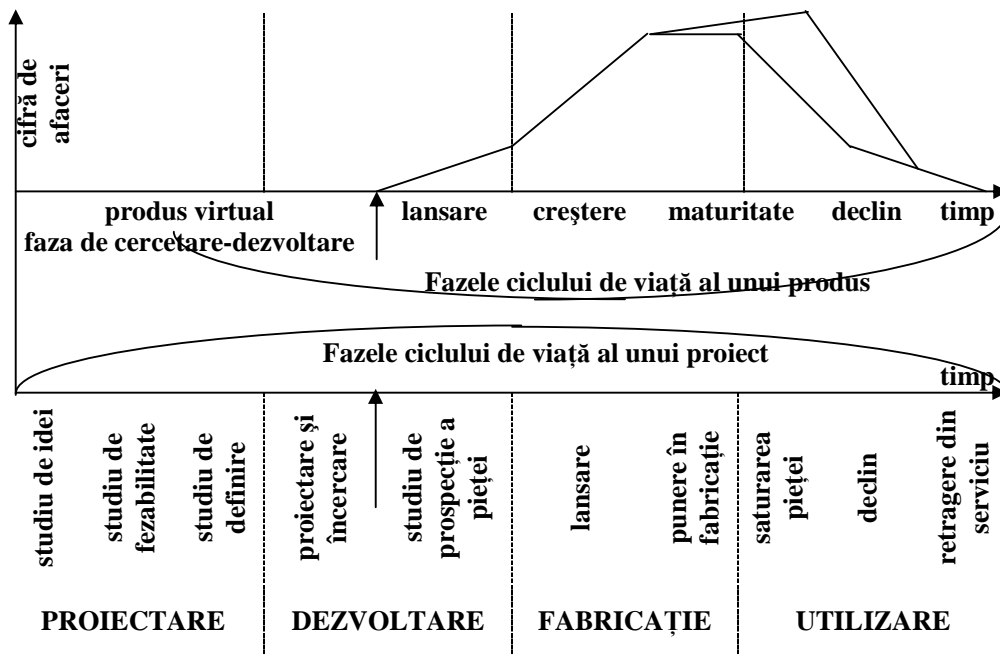
În aceste condiții, studiarea depășirii fizice și morale a produselor – rezultat al modului în care ele sunt percepute de către segmentul pieței – dobândește o semnificație aparte, pentru succesul agenților economici participanți în afaceri. Felul în care răspunsul, din punct de vedere al calității sale marfare (bun material, serviciu și idee, precum și aflat în diversele sale etape de dezvoltare), oferă pieței soluții ale rezolvării problematicei apărute în momentul de impas economic, constituie una dintre motivațiile necesității ale dezvoltării de produse, (sau a produselor următoare - întrucât acestora li se impune o atenție sporită asupra momentelor proiectării și a apariției lor), sau a perfecționării acestora, determinată și/sau anticipată de momentele de criză ale **ciclul de viață al produsului**.

**Ciclul de viață al produsului** reprezintă un concept de marketing care descrie tendința de evoluție a afacerii și totodată prezintă modul de realizare a profitului unui produs scos pe piață, de-a lungul vieții sale comerciale. Altfel spus, reprezintă perioada de timp în care acesta se află pe piață, începând cu introducerea și sfârșind cu retragerea lui, faze care se pot identifica cu ușurință. Fazele pe care le parcurge produsul în timpul existenței sale pot fi identificate cu ușurință conform descrierii următoare, întreprinderea, prin managerul ei, va decide dace este momentul retragerii, declarându-l „mort fizic”, sau menținerea acestuia pe piața comercială, întrucât motivează gusturile celui mai mare segment al pieții.

Cronologic, orice proiect se împarte în mai multe etape, la parcursul evoluției cărora, printr-o succesiune de stări, toate se raportează. Aceste evoluții determină un ciclu de viață cu o logică de derulare naturală și este marcat de coerența acțiunilor sale care completează în mod real și progresiv cunoașterea tuturor aspectelor produsului pe viitoarea sa piață. În aceste condiții, ciclul de viață al proiectului integrează complet ciclul de viață al produsului.



**Ciclu de viață al produsului nou dezvoltat**



**Ciclu de viață al produsului comparativ cu cel al proiectului**

Determinarea eronată a perioadelor ciclului unui produs, conduce la realizări (acumulări) de pierderi financiare datorate, fie menținerii unui nivel inadecvat al cantităților oferite spre comercializare, fie nesincronizărilor din perioadele de evoluție.

Produsul, pe parcursul vieții sale are un ciclu de viață care, ținând cont de nivelul profitului, volumul producției, respectiv al costului aferent acesteia, se poate împărți în perioade distincte astfel: definirea produsului, realizarea produsului, lansarea lui pe piață, creșterea vânzărilor și implicit a producției, maturitatea la volum de producție constant, saturația pieței de desfacere cu limitarea ritmurilor de producție, declinul și dispariția lui.

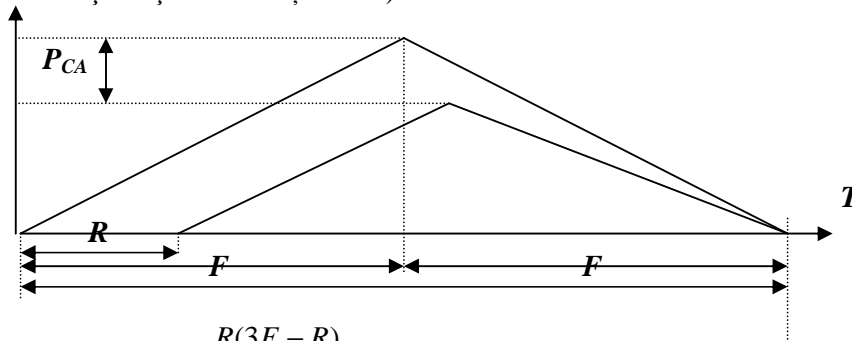
Timpul de viață al produsului, termen adaptat din demografie, reprezintă intervalul de timp cuprins între momentul apariției pe piață a unui bun nou, la solicitarea cererii (nașterea ofertei) și cel al dispariției sale din arena schimburilor comerciale de mărfuri determinat de încheierea cererii (moartea ofertei).

Reprezentarea grafică a evoluției vânzărilor, în interval de timp, este completată de evoluția stocurilor, a profitului realizat prin validarea vânzărilor, precum și a altor indicatori derivați, cum ar fi numărul mediu de cumpărători care îl achiziționează sau „chash-flow-ul”. Fotografiată, la un anumit moment, piața mărfurilor prezintă imaginea unei aglomerări a patru categorii de produse care-și dispută locul în reia schimburilor comerciale.

- **în prima categorie** se încadrează produsele cu nivel ridicat de rentabilitate, cu o cotă de piață mare și un volum al vânzărilor în creștere. Acestea sunt „favoritele” gamei și trebuie să se bucure de cea mai mare atenție în cadrul programelor de producție și/sau comercializare;
- **în a doua grupă** se includ produsele care își manifestă un rol ridicat al cotei de piață și al rentabilității, dar care își încetinesc ritmurile de creștere a desfacerilor, urmare a sindromului de intrare în faza de maturitate a ciclului de viață, revitalizarea lor impunând modificări semnificative în rândul componentelor lor;
- **în a treia categorie** sunt incluse produsele care înregistrează o rentabilitate scăzută, asistată de o creștere ridicată a desfacerilor, dar cu o cotă redusă pe piață. Ele pot avea perspective dacă fabricația și comercializarea lor se corelează cu exigențele principalelor segmente receptoare ale pieții;
- **în a patra grupă**, sunt cuprinse produsele care înregistrează la toți cei trei parametri (rentabilitate, cotă de piață, desfacere) valori în declin, ceea ce atrage decizia scoaterii lor din gama de fabricație, fiind depășite practic moral.

În aceste condiții se poate concluziona că scoaterea unui produs la termen devine un factor esențial. În aceste condiții, managerii vor dispune dezvoltarea următorului produs (începerea studiului de definire și proiectare) imediat ce produsul este scos pe piață (după momentul prospectării pieței, sau al afirmării acestuia) astfel încât, la momentul de maturitate și mai ales la cel de început a declinului, produsul următor dezvoltat să fie apt de a câștiga interesul cumpărătorilor, și în acest mod să se asigure continuitate de vânzare pe piață. Pierderile din cifra de afaceri cauzate de întârzierea apariției pe piață a produsului se poate calcula utilizând o reprezentare schematizată și liniară a ciclului de viață al produsului dezvoltat.

Pentru ilustrarea directă a efectelor întârzierii, se practică o aproximare liniară și se presupune că perioada de declin urmează imediat perioada de dezvoltare (scoaterea produsului și creșterea cerințelor lui).



$$P_{CA} = \frac{R(3F - R)}{2F^2}, \text{ unde}$$

$P_{CA}$  = pierderi în cifra de afaceri

$T$  = timp

$R$  = întârzierea lansării produsului

În economie, competiția impune o inovare permanentă antrenând o evoluție tehnologică rapidă a produselor. Tendința actuală constă într-o concentrare a eforturilor întreprinzătorilor industriali asupra dezvoltării și realizării generale a produselor, a marketingului și al evoluției conform așteptărilor clienților.

Evoluția contextului industrial arată foarte clar că astăzi întreprinderea se găsește sub influența tripletei „termene/ costuri/ performanțe”. Ingineria concurentă, paralelă sau simultană, s-a născut în principal sub presiunea factorului timp pentru că, este tot mai evident cucerirea și stăpânirea timpului devine din ce în ce mai mult datele determinante ale performanțelor întreprinderilor. Ele se aplică în toate domeniile: construcții de mașini, electronică, transporturi, informatică.

### **Contextul industrial**

Producerea bunurilor materiale, astăzi, presupune o continuă modernizare și perfecționare a mijloacelor de producție propriu-zise, punându-se accente ale eficienței economice și obținerii utilităților finale specifice produselor create, începând cu activitatea de proiectare, planificare a producției, controlul proceselor ca și a sistemelor capabile să urmărească și să asigure măsurarea parametrilor proceselor de producție sau măsurarea parametrilor dimensionali, funcționali, identificând aspectul comercial final al produselor destinate comercializării. În țările dezvoltate, care totodată dețin și supremația eficienței și performanțelor de piață, în unitățile de producție se folosesc sisteme moderne de proiectare/dimensionare și analiză a activităților productive (de concept, de cercetare-proiectare, de fabricație, al controlului procesului tehnologic și al certificării calității), a căror siguranță și reprezentare este constituită pe, și prin, sistemele modulare viabile și funcționale datorate utilizării calculatoarele profesionale.

Tehnologiile noi pătrund din ce în ce mai mult în sfera cercetării-dezvoltării și în cea a producției, în paralel cu sensibilizarea potențialilor utilizatori prin intermediul publicațiilor de specialitate, a centrelor de instruire și perfecționare, a manifestărilor științifice interne și internaționale și a realizării publicității, în care se prezintă atât aspectul tehnico-funcțional cât și aspectul impactului prezent sau viitor (al utilizării acestor noi tehnologii) asupra societății și mediului înconjurător.

Apariția și dezvoltarea deosebit de rapidă a calculatoarelor personale a atras și dezvoltat, în mod firesc, implementarea sistemelor asistate de calculator, care au asigurat viteze și capacități de lucru și reacție incomparabile. S-au dezvoltat componentele necesare achiziției și prelucrării datelor, s-au realizat pachete de programe performante care au permis crearea unor instrumente virtuale mult mai complexe decât metodele reale și tradiționale. Instrumentarea asistată de calculator constituie acum o treaptă superioară de investigație și control a proceselor de producție.

Prin asistarea cu calculatorul a activităților economice și de producție se obține nu numai o automatizare a unor activități desfășurate de personalul specializat, ci se introduce în procesul productiv – economic (de cercetare – proiectare – planificare – producție – analiză economică – control tehnic și financiar – comercial), totalitatea cunoștințelor tehnologice disponibile pentru linia de dezvoltare a producție respective. Dezvoltarea produsului realizat prin utilizarea (în ultimii ani) a calculatoarelor și echipamentelor periferice aferente, constituie mijlocul esențial de atragere a profitului maximal, grație „creierului” activității teoretizate, fapt realizat prin permiterea proiectării de produse din ce în ce mai competitive și complementare, atât cu costuri de producție minime și cu eficiență și calitate maximă, dar și într-un timp relativ redus, timp care pe piața produsului respectiv, conferă întreprinderii supremație.

Toate activitățile majore cuprinse într-un proces de proiectare (specificații, analiză, sinteză, transformare, prezentare, evaluarea performanțelor, evaluarea costurilor, marketing), planificare, fabricație, control al calității, aprovizionare, desfacere, prospecția pieței, management, revalorificare, au constituit obiect de studiu pentru algoritimizarea și integrarea activităților într-un sistem de calcul unitar devenit activ pentru specialiști. S-a impus astfel un domeniu distinct al științei producție economică denumit „sistem integrator” sau „sistem integrat de producție”.

Introducerea informaticii în activități industriale asigură rezultatele proceselor, asigurând sistematic calitatea produselor odată cu reducerea timpilor, termenilor și costurilor de realizare (producție). Obligativitatea coerenței legată de realizarea prin utilizarea mijloacelor informatice ridică nivelul de calitate suprimând în interfețe informațiile duplicate și impunând o gestiune și o gestionare unică a datelor, accesibilă pentru toți intervenții în timp real sub controlul unui supervisor. Punerea în practică a acțiunilor preventive cât mai devreme posibil în derularea proiectului, asigură garanția unei calități ridicate.

Ingineria concurențială asigură integrarea naturală a calității în funcționarea întreprinderilor, precum și comportamentul indivizilor prin definirea rezultatelor și a criteriilor de control aplicate simultan cu angajamentul indivizilor într-un ciclu de ameliorare sau inovare a proiectelor. Obiectivele sunt fixate atât la nivelul rezultatelor în cadrul proiectelor cât și la nivelul individual. Fiecare poate încerca și poartă întreaga sa responsabilitate în cadrul activității (proiectului).

Acest aspect, al punerii problemei, are drept consecință faptul că, pe de o parte fiecare participant are o viziune identică și globală asupra producției, iar pe de altă parte, că managementul se realizează cât mai posibil, în dezvoltare și chiar în grupe de lucru.

În esență, ingineria concurențială, paralelă sau simultană, reprezintă într-o primă fază, căile de cercetare pentru o reducere maximă a ciclului de viață, își propune rezolvarea problemelor legate de căutarea informațiilor necesare dezvoltării produsului întrucât proiectanții consideră că este mult mai gratificant să recreeze adaptări pentru multitudinea de date deja studiate, decât să reutilizeze informațiile deja existente. În aceste condiții, numărul de modificări care se fac asupra produsului ia proporții din ce în ce mai evidente, iar stăpânirea proceselor de cercetare-dezvoltare (realizare) devine din ce în ce mai dificilă.

## Re-ingineria (Reengineering-ul) întreprinderii

Aproape de abordarea ingineriei simultane, reengineering-ul propune a se reconfigura organizarea întreprinderii la nivelul proceselor operaționale. Mai mult decât o reacomodare la ceea ce există, acesta reia fundamental natura activităților, repune în chestiune regulile stabilite și face să evolueze toate aspectele de organizare către o structurare transversală a activităților. În timp ce ingineria paralelă influențează esențial proiectul și managementul de proiect, acțiunile impuse de reengineering antrenează o remodelare completă a întreprinderii. Reengineering-ul este un manifest pentru o revoluție în managementul afacerilor și al întreprinderii la sfârșitul secolului XX și debutul secolului XXI.

Activitățile sunt considerate într-un proces global și nu izolate în task-uri, obiectivele sunt radical dirijate către satisfacerea clientului, rolul tehnologiilor informaționale fiind fundamental, iar ansamblul acestor acțiuni va necesita o intensă implicare a direcțiilor generale pentru o lungă durată.

Conceptul de **reengineering** în raport cu o firmă, întreprindere sau organizație, a apărut odată cu cerința de a reproiecta funcționarea acestora în noul context economic, tehnologic și social, specific secolului XXI, când se face tranziția de la societatea industrială, cu rădăcinile în sec. XIX, la noul tip de societate: societatea informațională globală. Pentru a face față noilor condiții, se pune problema abandonării principiilor care au stat la baza organizării și operării unei organizații în ultimele două secole, pentru a inventa altele noi, care să corespundă mai bine noilor provocări. Modul în care noile organizații cumpără, realizează, vând și distribuie produsele și serviciile este foarte diferit față de situația prezentă.

Noul mesaj este clar: „nu mai este necesar și nici de dorit ca întreprinderile să-și organizeze activitatea pe baza principiului diviziunii muncii”, deoarece în lumea de astăzi care aparține clienților, concurenței și schimbării, întreprinderile trebuie să-și organizeze activitatea pe procese. Această nouă abordare a fost denumită reinginerie, reprezentând conceptual în lumea modernă aceeași revoluție pe care a reprezentat-o specializarea, care a marcat era industrială<sup>1</sup>.

Reengineering-ul pleacă de la cerințele și caracteristicile actuale și de perspectivă ale pieței, de la puterea tehnologiilor actuale, având la bază noțiunea de proces, definit ca fiind un lanț de activități, care luate împreună conduc la un rezultat cu o valoare pe piață, pentru un client-consumator, și, ca urmare, la un nou produs sau serviciu. Procedurile care permit o asemenea abordare a orientării și redefinirii activităților dintr-o organizație au fost denumite reengineering-ul organizației. Această orientare și redefinire este impusă de trei forțe, **clienții** „customers”, **competiția** „competition” și **schimbarea** „change”, cei trei C, cu noi definiții și caracteristici în raport cu ceea ce au reprezentat până acum:

- **clienții (customers)** sunt cei care decid în raport cu furnizorii: ce doresc, când doresc, cum doresc și cum vor plăti. Această situație este diferită de ceea ce se numește piață cu **produse de masă (mass market)**, mai ales pe piața industrială, unde clienții sunt profesioniști;
- **competiția (competition)** se intensifică în condițiile căderii barierelor vamale, deci a globalizării pieței. Performanța, care se impune ca standard, este reprezentată de prețul scăzut, calitatea ridicată și serviciile cele mai bune. Orice firmă care nu se ridică la nivelul acestor standarde, impuse pe plan internațional, este în pericol de a dispărea;

---

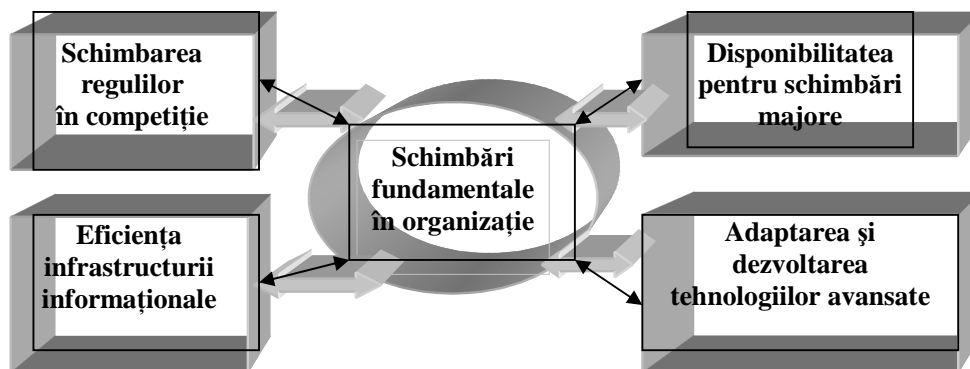
<sup>1</sup> Ge. Drăgoi, Întreprinderea Convergentă – informatică industrială, Editura Printech, București, 2001.

- **schimbarea (change)** se accelerează ca ritm odată cu globalizarea pieței și a economiei, când firmele se confruntă cu mai mulți competitori, fiecare dintre ei putând introduce produse și servicii inovative pe piață, mai ales în condițiile evoluției tehnologiilor. S-a redus ciclul de viață de la ani chiar la luni pentru o mare parte din produse. Firmele care nu pot intra la timp pe piață, în acest nou ritm, cu produse și servicii inovative, deci firmele care nu se **mișcă repede**, aproape sigur vor dispărea (nu se vor mai mișca deloc).

**Cei „trei C”**, (**Customer, Competition, Change**) la care ne-am referit au creat o nouă lume a pieței și afacerilor, în care se impun cerințe severe privind flexibilitatea și timpul de răspuns la cerințele pentru produse și servicii inovante, pentru a căror realizare trebuie să existe o responsabilitate la nivelul procesului care însoțește și este declanșat de cererea realizării fiecărui produs sau serviciu. În reengineering, procesele trebuie regândite, trebuie definit un nou context al muncii, totul sub impactul tehnologiei informației, care face posibilă implementarea conceptului de reengineering.

**Reengineering-ul proceselor de afaceri și/sau business – BPR (Business Process Reengineering)** nu poate fi conceput fără utilizarea tehnologiilor informaționale și de telecomunicații, asigurând un beneficiu și o durabilitate schimbărilor. **BPR** poate influența orice aspect al unei afaceri/firme astfel încât să asigure creșterea fluxului de numerar (cash flow) și reducerea costurilor. Controlul costurilor, într-un mediu economic dinamic, cere ca o organizație să aibă o definiție și o înțelegere exactă a căilor de atingere a acestor obiective.

**Reengineering-ul** unei firme schimbă practic foarte mult, dacă nu chiar totul într-o firmă, în ceea ce se definește a fi elemente esențiale în „sistemul de ași al unei firme” **BSD** (Business System Diamond): procesele, activitățile și structurile, sistemul de management și măsură, cultura organizației (valori, convingeri). Problematika și provocările perioadei actuale, care impun reengineering-ul ca soluție care să permită schimbări fundamentale, se pot grupa în patru categorii:



#### **Principiul BPR (reengineering-ul proceselor de afaceri / business)**

**Business Process Reengineering - BPR**, reprezintă regândirea fundamentală și reproiectarea radicală a proceselor (economice și neeconomice) în vederea obținerii unei îmbunătățiri spectaculoase a indicatorilor considerați astăzi critici în vederea evaluării performanțelor, cum ar fi costul, calitatea, serviciul, viteza și fidelitatea.

- **schimbări importante în parametrii și regulile care definesc competiția** Economiiile „pe scară” și producția de masă au fost marcate de absența inovării în proiectarea produselor și de realizarea produselor de calitate scăzută. Astăzi, organizațiile sunt confruntate cu noi cerințe: o mare flexibilitate în operarea lor, introducerea pe piață a produselor de calitate mai rapid decât competitorii (time to

market) și maximizarea încasărilor din vânzarea produselor sau a serviciilor, într-un ciclu de viață mai redus al acestora. Aceste cerințe se adaugă unei dinamici a competiției în cadrul unor piețe globalizate, obligând organizațiile să-și revizuiască fundamental existența, concentrându-se asupra ciclicității introducerii produselor pe piață, asupra strategiei de inovare, pentru a pătrunde pe diferite piețe;

- **capacitatea structurală** - organizatorică pentru a implementa schimbări de „tip salt” majore, fundamentale. Într-o organizație, birocrăția și mentalitățile opun rezistență schimbărilor. De multe ori, schimbările sunt acceptate pe bază de consens, ceea ce conduce adesea la opțiunea pentru nivelul cel mai scăzut, ca numitor comun, în opoziție cu opțiunea pentru inovare, care ar corespunde nivelului cel mai ridicat, impus de noile cerințe. În aceste condiții se ajunge în starea caracterizată constant de răspuns la schimbări în loc de inițiere a schimbării, în special pentru conducerea la vârf a organizației, care, inevitabil, va pierde față de competitorii care au un comportament inovativ. Abilitatea de a realiza schimbări în firmă organizație se manifestă prin:
  - structuri organizatorice,
  - realizarea unei culturi a întreprinderii,
  - dezvoltarea permanentă a proceselor de afaceri,
  - educarea angajaților.
- **sistemele informaționale** sunt fie ineficiente, fie insuficient adaptate unor schimbări fundamentale în organizație. Un conservatorism în realizarea sau dezvoltarea sistemelor informaționale poate duce la costuri ridicate în exploatare, la duplicarea unor eforturi, la soluții fragmentate, rolul sistemului reducându-se la automatizarea proceselor existente și nu la schimbarea lor în sensul satisfacerii cerințelor enumerate. Eficiența sistemelor informaționale trebuie să susțină toate activitățile, anticipând evoluțiile;
- **tehnologiile avansate** nu sunt suficient de bine conduse pentru a se realiza schimbări majore. Problematika managementului este aceea de a înțelege cum să realizeze o nouă structură și cum să schimbe procesele pentru a valorifica la maximum inovațiile în **IT** (International Telecommunication): prelucrarea distribuită și paralelă în context rețea, comunicațiile fără fir, baze de date relaționale, metodologii **CASE** (Computer Aided Software Engineering), work flow-management.

Abordarea tradițională și actuală a **BPR** (reengineering-ul proceselor de afaceri / business) se manifestă prin:

- fixarea principalei ținte în costurile de operare, calitatea producției, ciclurile de timp;
- stabilirea nivelurilor pentru service la clienții interni și externi;
- regândirea activității angajaților (**jobs**) pentru a obține rezultate optime.

Managerii trebuie să fie învățați să treacă de la concentrarea pe control eficient la gândirea inovatoare urmărind inovația, viteza ciclului și calitatea serviciilor. În orice firmă, procesele sunt reprezentate de obicei prin activități înseriate.

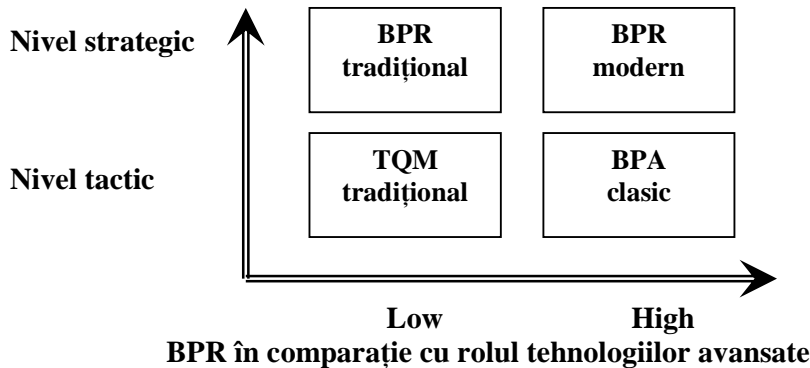
**BPR** (reengineering-ul proceselor de afaceri / business) restructurează prin asigurarea desfășurării concurente (paralele) a activităților sub coordonarea unei singure persoane care are putere decizională totală, ceea ce conferă avantaje: reduce timpul de răspuns; permite schimbări rapide; crește satisfacția și motivația angajaților. Scopul **BPR** nu constă în automatizarea procedurilor curente din firmă ci în integrarea proiectării afacerii cu proiectarea sistemului informațional astfel încât să se atingă obiectivele preconizate.



Tehnologiile avansate sunt principalele instrumente în **BPR**. Ele trebuie avute în vedere încă din fazele inițiale, de aceea trebuie să existe o echipă familiarizată cu managementul și tehnologiile avansate.

**BPR** (reengineering-ul proceselor de afaceri / business) transformă în fapt firma de la starea de urmăritor rapid al competitorilor într-un inovator care se află permanent cu un pas înaintea competitorilor.

O abordare corectă și modernă se prezintă astfel:



- **TQM** - Total Quality Management (Managementul calității totale) abordează schema cu o perspectivă tactică și se folosește mai puțin pentru **BPA** (reengineering-ul proceselor de afaceri / business);
- **BPA** - Business Process Automation (reengineering-ul proceselor automatizate) folosește tehnologiile avansate, dar în scopuri tactice;
- **BPR** - Business Process Reengineering (reengineering-ul proceselor de afaceri / business) modern folosește tehnologiile avansate pentru schimbarea managementului.

Fazele abordate în implementarea **BPR** - Business Process Reengineering (reengineering-ul proceselor de afaceri / business) sunt:

- **Faza I: analiza firmei**
  - strategia:
    - ✓ realizarea infrastructurii pentru BPR;
    - ✓ planificarea realizării proiectului.
- **Faza II: analiza proceselor curente**
  - Proiectarea:
    - ✓ stabilirea țințelor pentru schimbare;
    - ✓ reproiectarea activităților pentru atingerea scopului propus.
- **Faza III: punerea în funcțiune a noilor proceduri**
  - Implementare:
    - ✓ se instalează proceduri de monitorizare;
    - ✓ se asigură unui cadru pentru dezvoltarea continuă.

Importanța rolului tehnologiilor avansate se va ilustra în continuare prin trei obiective:

- transformarea proceselor secvențiale, consumatoare de timp, în procese concurente/paralele;
- managementul în sistemele complexe (producție de utilaje, avioane, aparatură medicală);
- satisfacerea clientului (care apreciază service-ul și piesele de schimb).

Se poate remarca că, pentru a avea succes, **BPR** - Business Process Reengineering trebuie implementat rapid și eficient, o condiție de pornire fiind existența unui sistem integrat.

Reengineering-ul înseamnă „regândirea fundamentală și reproiectarea radicală a proceselor, în vederea obținerii unei îmbunătățiri spectaculoase a indicatorilor, considerați astăzi critici în evaluarea performanțelor, cum ar fi costul, calitatea, serviciul și viteza”.

Se observă apariția în definiția reengineering-ului a patru cuvinte cheie:

- **fundamental:** reengineering-ul ignoră ceea ce este deja și se concentrează asupra a ceea ce ar trebui să fie.
- **radical:** reproiectarea radicală implică a se merge la rădăcina lucrurilor, deci nu a face modificări superficiale sau variațiuni la ceea ce există ci a se acționa pentru a se îndepărta ceea ce este vechi. Reengineering-ul implică reinventarea firmei și nu îmbunătățirea sau dezvoltarea ori modificarea unei activități.
- **spectaculos:** reengineering-ul nu se referă la efectuarea unor îmbunătățiri marginale sau treptate ci la realizarea unor salturi spectaculoase în rezultate. Aceasta conduce la ideea că ar trebui să se apeleze la reengineering numai atunci când este nevoie de o curățenie majoră.
- **proces:** un proces reprezintă o colecție de activități care preiau una sau mai multe tipuri de intrări și creează la ieșire o valoare pentru client.

Hammer identifică trei tipuri de întreprindere care abordează reengineering-ul:

- Firmele care se confruntă cu mari dificultăți și nu au altă soluție: astfel, dacă într-o întreprindere costurile sunt cu ordin de mărime mai mari decât ale concurenței sau decât ar permite modelul de proces de producție în care se încadrează, dacă activitatea de service este atât de defectuoasă încât clienții protestează, dacă rata de defectare a produselor este de câteva ori mai mare decât cea a produselor concurenței, dacă întreprinderea are deci nevoie de îmbunătățiri la scara unui ordin de mărime, atunci, în mod evident, acea întreprindere are nevoie de reengineering.
- Firmele care nu se confruntă cu dificultăți, dar a căror conducere anticipează apariția acestor dificultăți. Concepția acestor întreprinderi este de a aborda reengineering înainte de a se confrunta cu o situație nefavorabilă.
- Firmele care sunt într-o formă maximă, în care nu se pot discerne dificultăți nici în prezent și nici în viitor, însă managementul lor este ambițios și agresiv, considerând reengineering-ul drept o ocazie pentru a-și extinde supremația în dauna concurenței. Prin creșterea nivelului performanței, aceste firme doresc ridicarea ștachetei cât mai sus pentru a crea dificultăți competitorilor. În acest caz reengineering-ul este abordat de pe o poziție de forță, semnul distinctiv al acestor firme fiind cu adevărat dorința de succes, o firmă cu adevărat mare nefiind niciodată mulțumită cu rezultatele obținute. Spre deosebire de majoritatea firmelor care se declară mulțumite și sunt călăuzite de principiul „de ce să reformulezi regulile atunci când câștigi?” având dificultăți în a abandona ceea ce le-a asigurat mult timp succesul, firmele mari renunță de bunăvoie la practici care s-au dovedit mult timp utile cu speranța și dorința de a veni cu ceva și mai bun.

Diferențele dintre cele trei tipuri de întreprinderi se pot explica plastic astfel: cele din prima categorie sunt disperate, s-au izbit de un „zid” și sunt la „pământ”, cele din a doua categorie avansează cu viteză mare dar au în față profilul unei amenințări majore care poate ridica un „zid” ce le poate arunca în viitor în prima categorie de întreprinderi, iar întreprinderile din cea de a treia categorie sunt lipsite de griji, nu văd nici un fel de obstacole sau probleme la orizont, au liniștea necesară, dar își spun că este „o vreme tocmai bună” să schimbe, să avanseze și să ridice „un zid” tot mai înalt în calea celorlalți. Această clasificare făcută de Hammer ilustrează foarte bine cele patru caracteristici definitorii pentru reengineering și constituie definiția acestuia de reconcepere radicală a proceselor pentru obținerea de schimbări spectaculoase în ceea ce privește costurile, calitatea, serviciul și viteza.

Pentru realizarea acestui deziderat organizațiile se orientează spre proces, sunt ambițioase (îmbunătățirile minore nu le satisfac), neconformiste (nu respectă regulile vechi, abandonând ipotezele privind specializarea, delimitarea activităților și coordonarea în timp) și folosesc în mod creator noile tehnologii informatice și de telecomunicații care le permit să renunțe la vechile reguli și să creeze noi modele de procese.

### **BPR - Business Process Reengineering și ameliorarea continuă**

Complexitatea tehnică crescândă, termenele de execuție tot mai strânse, bugetele limitate, concurența din ce în ce mai dură sunt elementele principale ale noului context industrial. Întreprinderile industriale trebuie să găsească abordările adecvate regrupând noile concepte, uneltele, metodele și tehnicile capabile de a adapta aplicațiile și activitățile proprii fluctuațiilor continue ale mediului economic. O vedere comună este pe cale de a se dezvolta astăzi datorită tendinței internaționalizării sau a popularității **TQM** (Total Quality Management). Fundamentele întreprinderii nu s-au schimbat prin implementarea TQM, dar ele au fost întărite, pentru că TQM este o metodă de performanță și de relansare a producției.

Există astăzi două mari axe utilizate de către întreprindere:

- ameliorarea continuă , **CQI** (Continuous Quality Improvement);
- reengineering-ul, **BPR** (Business Proces Reengineering).

Ameliorarea continuă trebuie să conțină astăzi elemente interne și externe întreprinderii, deoarece opinia clientului asupra calității produsului a devenit din ce în ce mai importantă. Pentru a se obține acest tip de calitate trebuie să se integreze, în același timp, aspectele interne și externe ale întreprinderii.

Nu este de loc simplu de definit calitatea, deoarece ea depinde de puncte de vedere diferite: client, management, metode și tehnici de lucru, norme industriale. Tendința evidentă este de se aplica ameliorarea continuă unei întreprinderi care funcționează corect, în vederea creșterii continue a parametrilor activității. Dimpotrivă, reengineering-ul, o schimbare radicală, se aplică în general în situațiile în care întreprinderea are dificultăți. Se vorbește astăzi foarte mult de întreprinderi care aplică programe de reengineering sau de ameliorare continuă și, de aceea, este necesar a se efectua o delimitare între cele două activități.

Ameliorarea continuă se aplică pe o scară mică având o viziune locală au parțială. Este imposibil a se perfecționa într-o singură etapă. Procesul de schimbare este fără sfârșit, ceea ce implică faptul că, odată pornit, nu se poate opri din evoluția sa.

**BPR** (reengineering-ul proceselor de afaceri / business) vizează un efect general sinergetic la scară mare și o reorganizare radicală la nivel global al proceselor. Eforturile schimbării se bazează pe o foarte bună înțelegere a proceselor și activităților întreprinderii. În plus, tehnicile de modelare trebuie să suporte o modelare dinamică, ceea ce implică să fie capabile de a schimba continuu și de o manieră controlată.

Dacă se detaliază scopurile **BPR**-ului: modernizarea operațiilor, reducerea costurilor, ameliorarea calității, creșterea cifrei de afaceri, creșterea satisfacției clienților, eliminarea redundanțelor, care se accentuează foarte clar diferențele între cele două abordări.

Apelarea la reengineering ar trebui să se producă numai atunci când este nevoie de o curățenie majoră.

Pentru a nu crea confuzii în înțelegerea exactă a noțiunii de reengineering trebuie subliniate câteva aspecte care nu sunt legate de reengineering sau care nu înseamnă reengineering:

- în ciuda rolului important pe care îl joacă tehnologiile informatice în reengineering, trebuie să fie clar că nu este același lucru cu automatizarea, ci trebuie înțeles că automatizarea pune pur și simplu la dispoziție o metodă mai eficientă uneori de “a face prost lucrurile”.

- reengineering-ul nu înseamnă restructurare sau reducere de personal, care implică a face mai puțin cu mai puțin (reducerea capacității de producție pentru a satisface o cerere în scădere). Dimpotrivă, reengineering-ul înseamnă a produce mai mult cu mai puțin.
- reengineering-ul nu trebuie să se confunde cu “software reengineering” care înseamnă reconstrucția sistemelor informaționale învechite folosind tehnologie modernă.
- reengineering-ul nu înseamnă același lucru cu reorganizarea, aplatizarea sau de-ierarhizarea unei firme, chiar dacă conduce la structuri mult mai orizontale. Problema unei firme nu apare datorită structurii organizatorice, ci datorită structurii proceselor, și de aceea schimbarea organizării peste procese învechite nu conduce la nimic bun pentru firmă.
- reengineering-ul nu este același lucru cu ameliorarea calității. Programele de calitate operează în cadrul proceselor existente pe care încearcă să le îmbunătățească prin îmbunătățiri continue, realizate pas cu pas, scopul final fiind îmbunătățirea constantă și continuă a rezultatelor procesului existent. Dimpotrivă, reengineering-ul își propune înlăturarea și înlocuirea proceselor deja existente cu altele complet noi, deci o schimbare radicală.
- reengineering-ul nu trebuie confundat cu **TQM** (total quality management) pentru că el implică o abordare a managementului schimbării total diferită însă de cea cerută de programele de calitate. Reengineering-ul și **TQM** nu sunt nici identice și nici opuse, ele sunt complementare, având o perspectivă comună care pornește de la client și de la procese: reengineering-ul conduce rapid firma acolo unde vrea să fie, **TQM** dirijează firma în aceeași direcție, dar într-un ritm lent.
- reengineering-ul nu înseamnă încă desființarea „birocrației”, aceasta fiind liantul care ține firmele tradiționale, fiind în fapt soluția din ultimii 200 de ani a proceselor fragmentate. Metoda pentru eliminarea birocrației și aplatizarea întreprinderii constă în reproiectarea radicală a proceselor astfel încât să se elimine total fragmentarea acestora, caz ideal de atins.

În concluzie, trebuie revenit la definiția reengineering-ului dată de Hammer: „reengineering-ul înseamnă să pornești totul de la zero având în față o coală albă de hârtie, să renunți la convenționalism și ipoteze inoculate în trecut, să inventezi noi abordări în ceea ce privește structura proceselor, care să amintească foarte puțin sau deloc de cele din perioadele anterioare”.

În esență, reengineering înseamnă revoluția industrială, în revers, abandonarea ipotezelor inerente în paradigma industrială a lui Adam Smith privind diviziunea muncii, avantajul producției de masă, controlul ierarhic și toate celelalte accesorii ale unei economii aflate într-o etapă primară a dezvoltării. Reengineering înseamnă căutarea de noi modele pentru organizarea muncii, înseamnă un nou început.”

Una din întrebările care se ridică este: dacă situația economică se îmbunătățește, nu va dispărea oare și necesitatea reengineering-ului? Hammer subliniază că necesitatea nu va dispărea ci numai voința.

Să nu uităm clasificarea întreprinderilor care apelează astăzi la reengineering. Recesiunea intensifică presiunea asupra firmelor de a-și reproiecta procesele în timp ce îmbunătățirea situației economice reduce presiunea dar nu implică că procesele s-au îmbunătățit de la sine și trebuie numai să fie revizuite.

Când perioada ciclică de recesiune revine, problemele vor reapărea și mai acut, iar timpul pierdut va face și mai dificil reengineering-ul. Ceea ce este de așteptat este însă ca să se ajungă la un reengineering recurent, deoarece schimbarea a devenit o permanență în lumea de astăzi.

## Întreprinderea extinsă, convergentă, virtuală

Întreprinderea de astăzi și de mâine trebuie să răspundă la câteva chestiuni fundamentale:

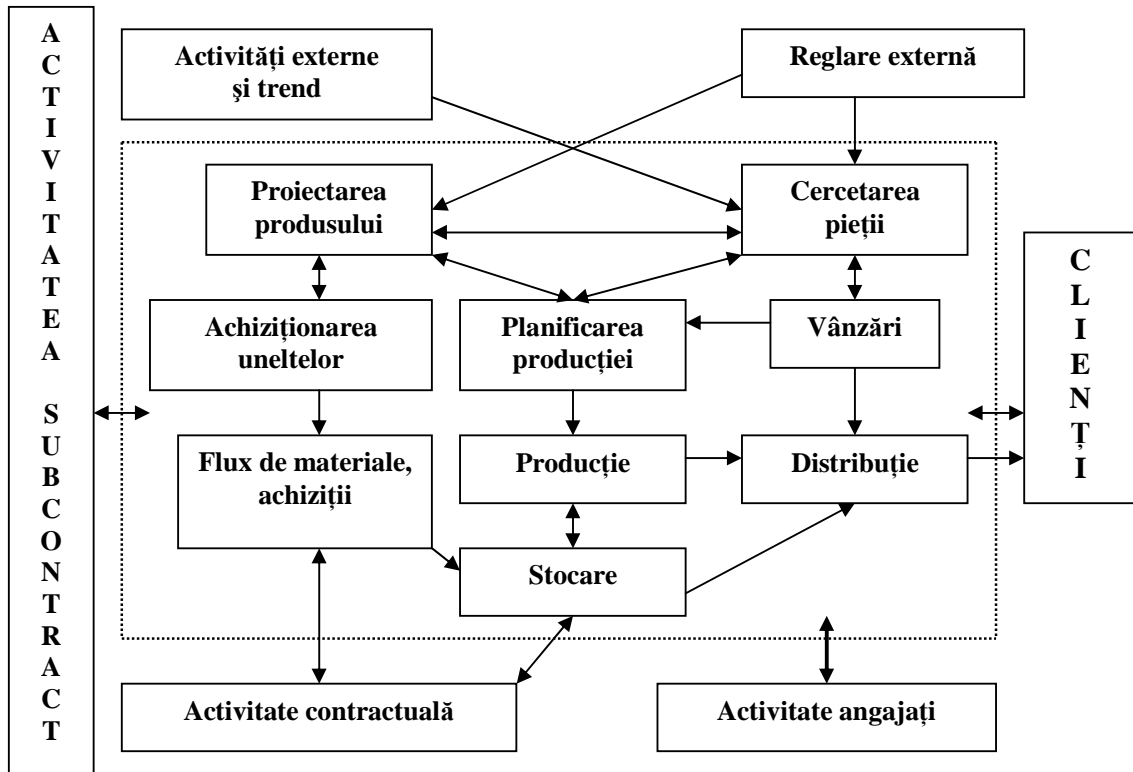
- ce să se producă?
- de ce să se producă ?
- cum să se producă ?
- care sunt așteptările clienților ce trebuie considerate prioritare pentru reușita comercială a produsului sau serviciului ?
- care sunt răspunsurile tehnice ce trebuie privilegiate la nivelul întreprinderii ? asupra a ce acționează acestea ? cui aduc ele servicii și în ce scop ?
- care sunt mijloacele întreprinderii la un moment dat ?
- care sunt dificultățile potențiale ale ciclului de dezvoltare al produsului ?

La aceste întrebări esențiale nu există nici un răspuns tip, nici un model unic nu este propus în mod direct. Întreprinderile trebuie să fie extrem de mobile, receptive la evoluțiile continue și extrem de rapide, deoarece imobilismul unei întreprinderi poate să conducă chiar la dispariția acesteia. Interdisciplinaritatea crescândă ca și deschiderea între servicii conduc astăzi către organizații deschise și comunicante.

Întreprinderea trebuie văzută sub unghiul proceselor interne și externe sau altfel spus traversând informația concernând activitățile realizate, derularea acestora, scopul și starea lor. Se vizează raportul între procese și informație pe care nici o întreprindere nu-l poate eluda. De aceea trebuie să fie foarte bine cunoscute frontierele între diferitele procese în toată dinamica schimbării lor ca și activitățile proprii fiecărui proces. Fiecare proces trebuie definit prin prisma aportului său asupra produsului, mai exact prin condițiile sale, prin acțiunea sa și prin frontierele sale. Noncalitatea este la rândul său un abis în care se pierd profiturile, termenele de livrare și uneori întreprinderea însăși.

Un defect reprodus în mari cantități antrenează după sine supracosturi intolerabile aproape întotdeauna deoarece întreprinderile lucrează astăzi pe piețe cu volume mari și variații ușoare. Se cunosc destule exemple de întreprinderi care și-au pierdut reputația din cauza unor probleme de calitate. Deși accentul nu mai este pus pe controlul produselor, calitatea a devenit astăzi o parte intrinsecă a culturii oricărei întreprinderi, un efort global al conducerii sale și al propriilor angajați. Întreprinderea trebuie să-și formeze fiecare director sau angajat în metodele calității totale, **TQM**-ul (managementul calității totale) devenind o stare de spirit care caută permanent căile pentru atingerea dezideratului final „**zero defecte**” în toate activitățile întreprinderii, în toate acțiunile indivizilor care o compun.

**TQM** nu este născut din moda timpului ci este rodul unei munci dificile, de profunzime, cu oamenii. Calitatea fiind în fond o noțiune total subiectivă, legată de indicele de satisfacere a cerințelor clientului, se poate înțelege ușor că prin a face să intervină acest client cât mai în amonte în definirea unui produs, se ajunge la a se ameliora calitatea, la reducerea costurilor introduse de tatonări sau modificări, obținând-se un produs adaptat, din primul foc, cerințelor clienților, ceea ce elimină întârzierile și reduce termenele. Indispensabile pentru a se urmări evoluția unui proiect, mijloacele de gestiune a acestuia oferă avantajul de a găsi foarte rapid stările de fapt și permit simulări pentru replanificarea proiectelor. În toate situațiile, alegerea mijloacelor trebuie să se efectueze în concordanță cu complexitatea proiectului și nivelul de informații necesare pentru conducerea acestuia.



### Procesele interne și externe ale întreprinderii

Dacă, utilizarea mijloacelor asistate de calculator accelerează realizarea activităților, beneficiul obținut astfel trebuie să fie conservat și chiar dezvoltat prin gestiunea datelor rezultante. Mai mult, se poate afirma că aceste informații constituie veritabilul patrimoniu al întreprinderii.

Poziția strategică a unui astfel de sistem permite urmărirea proiectului/produsului pe parcursul întregului său ciclu de viață, situație valabilă numai dacă se realizează o abordare globală, eficiența sa fiind locală în cazul implementării de insule izolate.

Succesul în acest domeniu ridică problema structurării datelor și a modului de partajare sau acces la acestea. Sistemul trebuie să permită tuturor celor abilitați să intervină în funcție de privilegiile care le sunt atribuite (consultare, inserare, corectare, modificare) și în perfectă cunoștință asupra stadiului în care se află aceste informații (în curs de realizare, în stadiu de corectare, finale).

Corolarul acestor funcționalități constă într-o organizare a datelor bazată pe o configurație standardizată și o gestiune normalizată a schimburilor de date. Întreprinderea virtuală (zero defecte, zero hârtii, zero stocuri) reprezintă astăzi idealul care se dorește a fi atins. Influența multiplilor „zero” asupra unei întreprinderi se prezintă astfel:

Întreprinderea virtuală devine maniera cea mai rapidă de a se dezvolta un nou produs și de a se selecționa resursele operaționale. Întreprinderea este agilă, ceea ce implică că aceasta posedă o flexibilitate organizațională de a se adapta la fiecare proces. O întreprindere mașină de producție, poate fi reprogramată rapid înainte de a se realiza noi produse.

Conținutul de informație este foarte ridicat. Avantajul competitivității este determinat de rapiditatea de sosire pe piață, de satisfacerea clienților și de reactivitatea la problemele legate de impactul social și de mediu. Lucrul și dezvoltarea de noi produse se efectuează de o manieră simultană.

## Întreprinderea și influența multiplilor “zero”

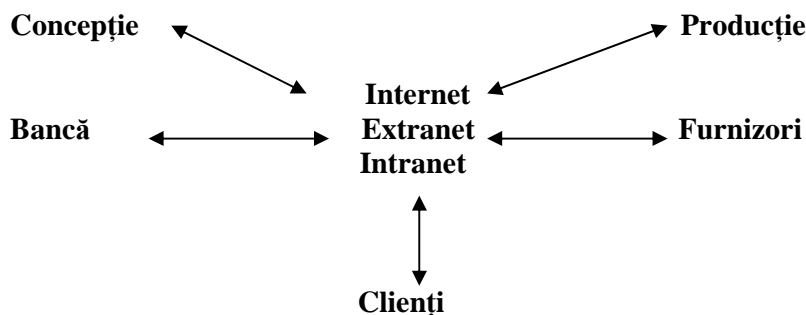
	Efecte interne	Efecte externe
<b>zero defecte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• economie de timp</li> <li>• economie de material</li> <li>• respectarea termenelor</li> <li>• diminuarea controlului aposteori</li> <li>• diminuarea costurilor de garanție</li> </ul> <b>Efect global: Diminuarea costurilor</b>	<b>imaginea mărcii</b>
<b>zero stocuri</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• diminuarea stocurilor reale</li> <li>• câștig de spațiu</li> <li>• reducerea cheltuielilor neproductive de gestiune</li> <li>• diminuarea activelor circulante</li> </ul> <b>Efect: Diminuarea costurilor</b>	<b>răspuns eficient</b>
<b>zero întârzieri</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• reactivitate față de client</li> <li>• reducerea stocurilor</li> <li>• gestiune în flux continuu</li> <li>• stăpânirea proceselor</li> <li>• ameliorarea previziunilor</li> </ul> <b>Efect: Flexibilitate</b>	<b>calitatea serviciului</b>
<b>zero hârtii</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• organizare suplă</li> <li>• acces rapid la informație</li> <li>• comunicare eficace</li> <li>• autonomie și control diferențiat</li> <li>• reducerea blocajelor</li> </ul> <b>Efect: Stăpânirea informației</b>	<b>reactivitate</b>
<b>zero defecțiuni (pane)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• disponibilitatea mijloacelor</li> <li>• rata de angajare ridicată</li> <li>• gestiune facilă</li> <li>• respectarea termenelor</li> <li>• reducerea punctelor de ștrangulare (gâtuire)</li> </ul> <b>Efect: Fiabilitate și eficacitate</b>	<b>fiabilitatea cuplului produs - sistem</b>
<b>zero accidente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• protecția individului</li> <li>• reducerea costurilor de asigurări</li> <li>• ameliorarea ambianței</li> </ul> <b>Efect: Motivație</b>	<b>imagine socială</b>
<b>zero conflicte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• participare, cointeresare</li> <li>• ambianță</li> <li>• stăpânirea fluxurilor</li> <li>• reducerea diverselor pierderi</li> </ul> <b>Efect: Eficacitate, ambianță</b>	<b>vitrina (oglindea) socială</b>

Întreprinderea virtuală se creează prin mijloace virtuale utilizând simularea. Odată ce partenerii combinației virtuale au aprobat și validat rezultatele acestor simulări producția reală poate demara. Conceptul de întreprindere virtuală, **VE** (virtual enterprise), reprezintă ținta orientării sistemelor de producție industrială, prin modul în care această orientare este planificată și condusă. Ca definiție, întreprinderea virtuală reprezintă și o alianță temporară de întreprinderi care își propun o partajare a resurselor și aptitudinilor cu scopul de a răspunde mai bine și mai repede oportunităților care apar pe piață, bazându-se pe o infrastructură tehnică reprezentată de tehnologiile informaționale și de comunicații/rețele de calculatoare.

Acest concept este susținut de noile tehnologii și de fenomenul de globalizare care începe să domine orientarea dezvoltării industriale. Funcțiunile și activitățile legate de realizarea produselor încep să se descentralizeze, distribuindu-se pe arii geografice mari.

Proiectarea, planificarea producției și marketing-ul, aprovizionarea, fabricația, serviciul, pot fi realizate, în perspectivă, în orice loc dintr-o țară, dintr-un continent sau de pe glob, datorită facilităților oferite de infrastructurile care permit schimbul de informații, bunuri, servicii.

Reprezentarea arhitecturii noului model de întreprindere se prezintă, într-o ipostază foarte generală și într-o altă în care sunt evidențiate principalele relații care intervin în noul context definit de globalizare.



#### Arhitectura generală a VE (virtual enterprise)

În acest fel se evidențiază relația client-firmă, relația firmă-furnizori **BB** (business to business) și relațiile din interiorul firmei **IB** (intra - business).

Întreprinderea virtuală (**VE**) se materializează prin selectarea, în condiții de piață, a unor deprinderi și resurse din diferite firme, cu realizarea unei sinteze a lor orientată pe realizarea unui produs sau serviciu, creând aparența unei entități integrate de afaceri. Ca o cerință generală pentru infrastructura suport a întreprinderii virtuale, se poate sublinia faptul că firmele trebuie să fie capabile să coopereze, schimbând între ele informații, bunuri, servicii, într-un timp foarte scurt (la limită timp real), dând impresia că lucrează ca o întreprindere integrată, chiar dacă fiecare componentă își păstrează autonomia. Datele, informațiile, cunoștințele și prelucrarea sau depozitarea lor sunt distribuite temporar la scară globală, folosind facilitățile oferite de tehnologiile de tip rețea, dezvoltate în ultimii ani și pentru care se întrevăd dezvoltări spectaculoase.

În aceste condiții, se impune o dezvoltare a metodelor și tehnicilor, a tehnologiilor, care se încadrează în această tendință, prin care se realizează o integrare a fluxurilor informaționale și materiale presupuse de producție, nu numai la dimensiunea fizică a unei firme, ci la nivel planetar, pentru produsele esențiale, care domină piața, extinsă și ea la aceleași dimensiuni. Mediul de afaceri specific producției, trebuie tratat ca un mediu virtual, logic, în care se efectuează un transfer de date, informații, cunoștințe, bunuri și servicii, pe baza infrastructurilor moderne ce au la bază tehnologiile informaționale și de comunicații capabile să satisfacă cerințele noului mediu de afaceri.

Răspunsul la cererile pieței în diferite puncte ale globului impune flexibilitatea producției cu o reacție rapidă, bazată pe informații și cunoștințe existente pe piață. Timpul de răspuns specific diferitelor niveluri care caracterizează un model de producție integrat (informațional și material) este diferit în raport cu fiecare nivel în parte, plasându-se, în construcția de mașini de exemplu, între fracțiuni de secundă/secvență la nivelul proceselor tehnologice și minute, ore sau zile la nivelul firmei.



Acest timp de răspuns, precum și alți parametri specifici prelucrării și transmisiei automate a datelor (capacitate de memorare, viteză de prelucrare, trafic în comunicații), determină caracteristicile structurilor de calcul necesare, ierarhizarea și modul de interconectare

Dezvoltarea tot mai rapidă a tehnologiilor informaționale și de comunicații în ultimii ani a condus la materializarea conceptului de întreprindere virtuală - **VE**, care conduce la restructurarea modului de producere a bunurilor și serviciilor, pe baza acestor noi tehnologii și a tendințelor de globalizare a piețelor și a competiției. **VE**-ul reprezintă o alianță de întreprinderi care își partajează și cunoștințele (know-how) pentru îndeplinirea obiectivelor comune, alianță bazată pe suportul tehnic oferit de tehnologiile informaționale și de comunicații și prin aplicațiile dezvoltate. Întreprinderile operează ca noduri într-o rețea de furnizori, clienți/consumatori, distribuitori, servicii. Mediul **VE** se conturează prin selectarea resurselor tangibile sau intangibile, pe care le utilizează într-o organizație percepută ca o entitate funcțională.

Din punctul de vedere al duratei, alianța poate fi realizată pe o perioadă limitată, atât cât este necesar pentru îndeplinirea obiectivului comun, sau cu o durată mai lungă, vizând realizarea unor obiective de aceeași natură pe termen mediu sau lung.

Din punctul de vedere al topologiei, se pot regăsi **VE** (virtual enterprise) cu o topologie total sau parțial fixă, sau **VE** cu o topologie variabilă (dinamică), orientată pe faze ale realizării obiectivului sau pe baza unor considerente de piață.

Aceasta conduce la posibilitatea prezenței unor întreprinderi în mai multe medii **VE** (alianțe cu diferite configurații).

Din punctul de vedere al coordonării, se pot identifica mai multe modele, în funcție de ponderea pe care o are întreprinderea în alianță, inclusiv situația în care o întreprindere are rol dominant, impunând modul de lucru în cadrul alianței.

Este de remarcat că, orice membru al alianței trebuie să fie capabil să transmită sau să recepționeze informații în timp real, astfel încât **VE** să poată funcționa ca o întreprindere integrată, care respectă autonomia fiecărei entități componente. Acest obiectiv conduce la separarea activităților proprii în două categorii, cele care privesc funcționarea internă și cele care vizează corelarea cu alte entități. Astfel, fiecare entitate componentă operează pe două niveluri: unul care cuprinde activitățile interne/proprii și un al doilea modul care acoperă activitățile de coordonare în mediul **VE**.

- Activitatea de ansamblu a **VE** se caracterizează prin trei componente:
- producătorul final de produse și servicii, de tip **OEM** (Original Manufacturer Equipment), cel care inițiază și gestionează toate acțiunile necesare pentru dezvoltarea și realizarea produsului/serviciului;
- furnizorii, cei care preiau comenzile și se implică în deplasarea bunurilor/serviciilor către producător sau direct la client/consumator;
- consumatorii clienții, cei care transmit cereri și se implică în relații directe cu producătorii sau cu furnizorii.

Acest model agregat este caracterizat de o arhitectura specifica unei economii digitale caracterizată de patru componente specifice:

- planificarea resurselor (**ERP**);
- relațiile cu clienții (**CRM**);
- aplicații pentru comercializarea cunoștințelor;
- integrarea aplicațiilor întreprinderii.

Conceptul și arhitectura **VE** (întreprindere virtuală) impun o regândire a modului în care se derulează activitățile, atât în interiorul întreprinderii cât și în relațiile cu lumea exterioară:

- regândirea internă se referă la analiza fluxurilor de activități care concură la dezvoltarea și realizarea unui produs/serviciu, modificând barierele organizaționale și fluxurile de informații astfel încât să crească eficiența;
- regândirea externă se referă la analiza punctului de vedere al clienților asupra produselor și/sau serviciilor realizate, în raport cu oferta competitorilor în condițiile globalizării pieței.

În vederea atingerii acestor obiective, se impune modelarea activităților de afaceri de o manieră cât mai naturală, care să conducă la sisteme eficiente, cu valorificarea la maximum a noilor tehnologii. Fiecare proces/activitate operează cu un set de obiecte privind afacerile/activitățile **BO** (Business Objects). Un **BO** poate fi o persoană sau o entitate, care este parte integrantă sau interacționează în cadrul unui proces de afaceri.

Această utilizare și identificare a **BO**, în completare cu procesele de afaceri, conduce la obținerea de avantaje:

- obținerea de **BO** comune, care identifică informații și operații comune pe ansamblul proceselor de afaceri;
- permite controlul suprapunerilor în procese și eliminarea redundanțelor;
- diferite procese de afaceri pot utiliza eficient ceea ce este comun;
- orice proces care folosește un **BO** comun trebuie să se alinieze la regulile care guvernează acel **BO**.

O viziune globală pe piața industrială, reflectată în conceptul de **VE**, este susținută de noile tehnologii informaționale și de comunicații, și conduce la ceea ce se numește rețea globală inginerescă **GEN** (Global Engineering Network). Se ajunge astfel la implementarea unei baze de cunoștințe la nivelul întreprinderii ca o unealtă de ajutor pentru dezvoltarea și realizarea produsului sau serviciului. Aceste obiecte ale cunoașterii ingineresti sunt reprezentate prin modelele asociate:

- ca soluții standard existente, care se regăsesc în componente, subansambluri, software;
- nivelul de cunoaștere, care poate sta la baza realizării produsului, și este disponibil ca potențial de know-how;
- metode, tehnici, tehnologii, instrumente care se pot utiliza în obținerea unor niveluri ridicate de productivitate, cu asistența și consultanța necesare;
- toată gama de noutăți, actualizată, care privește noul produs ce urmează a fi dezvoltat și realizat.

Modelarea proceselor de afaceri în dinamica lor, reflectă ansamblul activităților din întreprindere, specificând complexitatea relațiilor din organizație ca răspuns la un eveniment specific. Astfel, modelul interacțiunilor în afaceri prezintă relațiile cele mai importante permițând identificarea, definirea și validarea proceselor majore în cadrul întreprinderii. Pentru un produs se pot defini modele asociate, atât la nivelul de produs virtual cât și la cel de produs fizic.

Modelul de lucru la nivelul procesului de afaceri, se compune din activități și fluxurile asociate acestora, indicând responsabilitățile ce revin diferitelor componente organizatorice în realizarea acelor activități.

Modelul organizațional se referă la organizarea curentă a întreprinderii, cu entitățile pe structuri ierarhice și persoane, care pot fi asociate cu obiective și activități ale întreprinderii.

Modelul locațiilor geografice scoate în evidență diferitele amplasamente de interes pentru întreprindere, care se pot identifica atunci când activitățile se derulează în aceste locații. Modelul obiectelor privind afacerile implică caracteristicile majore ale obiectelor de interes pentru utilizatori precum și modul în care aceste obiecte interacționează.

Toate aceste modele se folosesc în diferite contexte, fiind independente de modul de proiectare și de implementare a sistemului.

Din punct de vedere metodologic, se tinde spre o standardizare a terminologiei și a notațiilor în diagrame, prin utilizarea **UML** (Unified Modeling Language) și recomandările **OMG** (Object Management Group), pentru modele specifice activităților de afaceri, modele de proiectare pentru sisteme și modele de implementare. Unul dintre standardele des uzitate pentru aplicații distribuite în medii eterogene este **CORBA** (Common Object Request Broker Architecture), element cheie al **OMA** (Object Management Architecture).

Acesta reprezintă un model propus de către **OMG** pentru a se transpune într-un mediu distribuit, eterogen, toate avantajele programării orientate obiect, ca opțiune în mediile de programare.

Prelucrarea datelor cuprinde trei categorii de aplicații:

- prin care se asigură accesul la informații;
- suport pentru e-commerce (asigură prelucrarea cererii clientului, plata pentru produs/serviciu, urmărirea desfacerii);
- necesare desfășurării activităților de afaceri în mediu distribuit (on-line).

Această facilitate se asigură prin utilizarea tehnologiilor Internet în mediul **VE**, prin ceea ce în ultimii ani s-a definit și acceptat sub denumirea de Intranet, ca suport de rețea folosită **VE**, utilizând protocoale, servicii și echipamente specifice via Internet. Deschiderea selectivă către parteneri și clienți se realizează via Extranet. Avantajele utilizării tehnologiilor Intranet și Extranet conduc la reducerea costului total al posesiei și utilizării tehnicii de calcul **TCO** (Total Cost of Ownership).

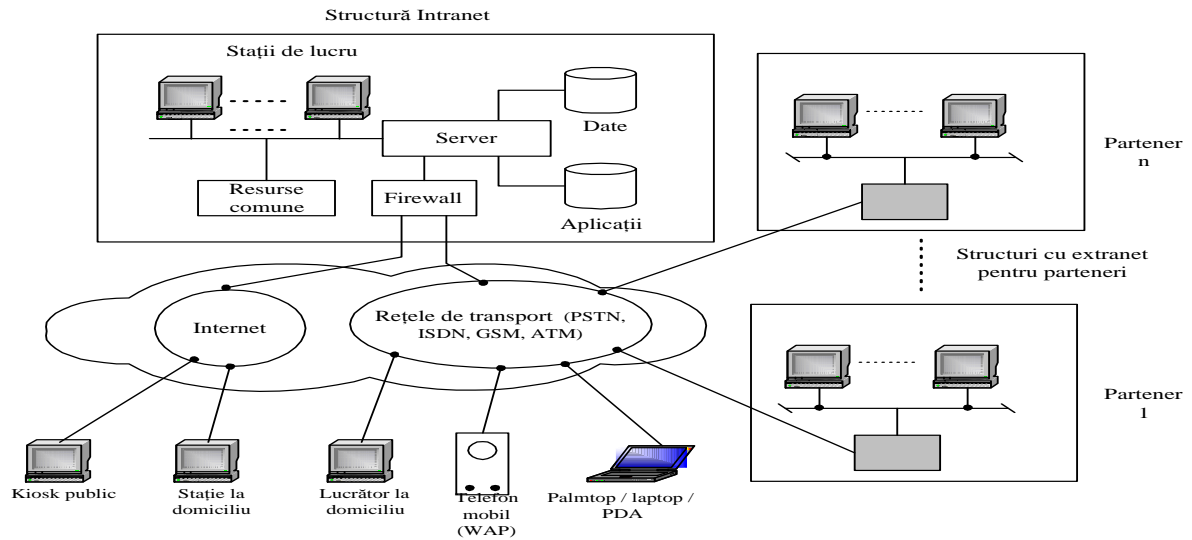
Extra-netul extinde efectiv granițele întreprinderii pe arii geografice mari, permițând utilizatorilor autorizați să acceseze aceleași informații ca și propriii angajați, selectiv pentru unele aplicații, prin încărcarea de applet-uri care pot fi permise în utilizare, cu rolul de client pentru un server de aplicație oarecare.

O configurație tipică care operează într-un mediu VE, compusă dintr-o structură de tip Intranet, și structuri Extranet pentru parteneri privilegiați (canal de vânzări-marketing prin Internet, client cu stație de lucru, terminal public, precum și angajați care lucrează la distanță), folosind diferite dispozitive de acces.

Furnizorii și partenerii pot accesa, via Extranet, aceleași applet-uri ca și angajații proprii. Avantajele utilizării tehnologiilor Internet sunt evidente și de perspectivă, datorită dinamicii evoluției acestor tehnologii:

- simplitatea și flexibilitatea/diversitatea aplicațiilor se asociază prin posibilitatea încărcării/execuției programelor de la distanță, pe funcționalități la cerere (prin applet-uri), asigurate de platforma Java, realizate chiar pe PC-uri;
- securitatea aplicațiilor și a datelor, software-ul fiind instalat și protejat de către administratorul de date și aplicații/rețea. Utilizatorii sunt excluși de la instalarea software-ului la nivel de **PC/WS**, prost protejate și posibil de virusat, cu difuzarea acestor viruși prin schimb de informații în cadrul întreprinderii;
- utilizarea și plata software-ului la cerere, pe durate variabile, prin **ASP** (Application Service Provides).
- Numai în cazuri software-ul este instalat la utilizator și numai atunci când acesta are nevoie (folosind și un software actualizat ca versiune);
- accesul facil printr-o diversitate mare de dispozitive, inclusiv cele mobile;
- posibilitatea dezvoltării e-business ca mod de a desfășura activitățile în diverse domenii, în special prin trei domenii aplicative:
- accesul on-line la informații (www);

- comerțul electronic, definit prin **EDI** (Electronic Data Interchange – schimbul de date electronice) pentru a alege, a comanda și a plăti pentru bunuri, cu o mare distribuție geografică;
- activități on-line, pentru cele mai diferite domenii (lucrul la domiciliu, tele-medicină, tele-educație), prin folosirea tehnologiilor Intranet/Extranet;
- reducerea costurilor legate de posesia sau proprietatea privind dotarea cu echipamente și software. Indicatorul sintetic în evaluarea utilizării informaticii **TCO** (Total Cost of Ownership) este favorabil tehnologiilor internet, cu reduceri de aproximativ 43% a costurilor.



## Infrastructură suport pentru sisteme distribuite dispersate geografic

### Rețele de întreprinderea virtuală

Conceptul de întreprindere virtuală și de rețea holonică a fost dezvoltat în cadrul preocupărilor teoretice privind evoluția întreprinderilor și elaborarea de modele ale întreprinderilor viitorului. În cadrul acestor noi modele, întreprinderea dispare ca entitate reală, dispar atributele sale fizice și funcțiile sale juridice de coordonare. Ea este înlocuită de un sistem de relații stabilite între nuclee capabilități autonome, legate printr-o rețea de comunicare. Sistemul de relații dintre aceste nuclee se bazează pe încredere totală și sprijin reciproc. Astfel, întreprinderea se transformă din entitate reală în entitate virtuală.

Conceptul de rețea holonică este definit ca fiind un grupaj de afaceri (businesses) care, acționează într-o manieră integrată și organică, este capabil să se configureze singur și să dirijeze fiecare oportunitate de afaceri pe care o prezintă un client. Fiecare dintre afacerile din rețea furnizează o altă capabilitate și este denumită holon.

Cuvântul holon nu aparține dicționarelor de specialitate, dar semnifică, conform lui Arthur Koestler în cadrul conceptului actual de rețea holonică (1967), cuvântul care simplifică conceptul de descriere a procesului din interiorul altor procese.

Fiecare configurație a capabilității de proces în interiorul unei rețele holonice este denumită întreprindere virtuală. Prin combinarea esenței competențelor mai multor holoni, considerați individuali în cadrul rețelei, fiecare întreprindere virtuală este mai puternică și mai flexibilă decât oricare dintre membrii participanți considerați separat.

Fiecare afacere într-o companie virtuală este aleasă datorită excelenței sale. Companiile virtuale formează o echipă în care membrii nu negociază costurile, întrucât acestea sunt predeterminate prin formula de calcul a rețelei holonice. Într-o asemenea formulă, orice plus de valoare adăugată valorează un procent dat din prețul final de vânzare, preț care este decis de piață. Toți holoni din cadrul rețelei cad de acord asupra unui set de reguli de proiectare (desing rules), care permite utilizarea flexibilă a capacității întregului sistem. În cadrul rețelei holonice, miezul procesului afacerilor nu este numai optimizat, doar pentru a determina și furniza punctele de la care se poate vorbi de eficiență în valoarea oferită clienților, ci este vorba de reutilizarea proceselor de reengineering pentru fiecare nouă comandă care apare. Rețelele holonice și companiile virtuale care le formează sunt un răspuns operațional practic pentru toate afacerile ai căror clienți caută produse și servicii dedicate lor (customized).

Aceste elemente, care preced stadiul de consumator, au fost denumite generic „presumer” și predefinesc esența performanțelor proceselor de afaceri, performanță care poate fi obținută prin și de către rețeaua holonică. Această esență, în cadrul companiilor virtuale, se întinde mult dincolo de granițele holonilor individuali, iar aceștia satisfac cerințele consumatorilor privind costul, calitatea, viteza, inovația și service-ul. Astfel, business-ul în cadrul unei întreprinderi holonice poate acționa ca o pârghie pentru relațiile dintre clienți, maximizând limitele și conducând la obținerea unor performanțe ale afacerilor superioare.

Operarea în cadrul unei rețele virtuale prezintă următoarele avantaje:

- capacitate de a acționa pârghie;
- viteză;
- flexibilitate;
- partajarea riscului;
- independență;
- rapiditatea dezvoltării și a creșterii profitului;
- cerințe de capital mai mici;
- recunoașterea rapidă a greșelilor;
- creșterea abilității de a fi implicat în schimburile inevitabile.

Se pot identifica o largă diversitate a tipurilor de rețele holonice, care se pot încadra într-unul din următoarele categorii menționate:

- **rețele verticale**, care reprezintă cel mai apropiată percepție asupra unui lanț de livrări tradiționale. În acest tip de rețea un nod adaugă valoare unui obiect, transferându-l unui alt nod, care la rândul lui adaugă altă valoare și ciclul se repetă pe lanțul valorii. În interiorul companiilor virtuale există unele diferențe față de modelele tradiționale, cel mai reprezentative exemple regăsindu-se în industria componentelor pentru autovehicule;
- **rețele orizontale**, care descriu rețele în care toate nodurile au aceeași componență și partajează această capacitate înainte și înapoi. Acest tip de rețea se regăsește cu precădere în industria ușoară. Aice, marile companii producătoare comandă mari cantități de articole, chiar mai mult decât ar putea livra oricare din subcompaniile care ar obține contractul. Pentru a rezolva solicitările, apare cedarea unei părți a comenzii chiar către companiile concurente, relația creată fiind reciprocă pentru un grup de astfel de companii mici;
- **rețele regionale** specifice unor anumite zone economico-geografice, fiind create de grupuri largi de companii mici, în vederea rezolvării unor comenzi de orice mărime, formând un parteneriat strategic strâns unele cu celelalte. Se ajunge astfel la o specializare pe componente mici, precum elementele separate ale

lanțului valorii. Sunt comune companiilor industriei ușoare, alimentare, bijuteriilor și chiar a agriculturii;

- **rețele de tip în afara necesității** care sunt cel mai adesea populate de companiile mici, care nu au capital suficient pentru a dezvolta o piață proprie sau de produs propriu. Ele se pot reuni atunci într-un grup compus din câteva asemenea companii, pentru a dezvolta un sistem comun, cooperatist;
- **rețele autopromoționale** sunt constituite din companii care reprezintă noduri singulare de competență, dar care caută parteneri reprezentați prin alte noduri. Aceste companii trăiesc sau mor, după cum posedă abilitatea de a realiza ca noduri într-o asemenea rețea;
- **rețele de legături în domeniul cunoștințelor** sunt acele rețele care includ, pe lângă diferitele companii, și alte nuclee de competență în domeniul cunoștințelor cum ar fi universitățile, asociațiile profesionale, unitățile de consultanță și evaluatorii;
- **sistemele de rețele organice** sunt sistemele care posedă vitalitate, structură și scop. Ele sunt capabile să se adapteze și să reacționeze la stimulii externi. Există mii de astfel de exemple de sisteme organice în natură și deja se poate aprecia că ele pot oferi multe analogii cu sistemele de afaceri. Prin identificarea sistemului virtual din natură, și prin studierea lui, s-a descoperit că modelul acestuia este aproape direct aplicabil sistemelor de afaceri.

În viitor, ideile pentru sistemele de afaceri vor fi găsite mai degrabă în natură decât în mințile teoreticienilor. Deși ideea aplicării sistemului virtual în afaceri ar putea părea un deziderat, existența în mod curent deja aplicată în natură reprezintă un argument incontestabil.

Rețelele holonice pentru afaceri evidențiază o serie de caracteristici similare sistemelor holonice organice. S-ar putea afirma că și companiile neconsiderate într-un sistem holonic evoluează în concurență cu mediul, în speță cu piața. Gradul de flexibilitate și viteza de răspuns care se regăsește la rețeaua holonică este de un ordin de mărime cu o unitate mai mare. Rețeaua de tip holonic, se dezvoltă din ce în ce mult, în practica întreprinderilor și în cadrul marilor corporații internaționale, precum și ca urmare a procesului de intensificare a colaborării dintre întreprinderile de diferite dimensiuni, în cadrul unor forme și structuri variate de asociere.

Performanțele realizate de aceste rețele sunt încă departe de a se apropia de cele prevăzute în modelele teoretice, în special datorită limitărilor performanțelor sistemelor de comunicații practic utilizabile, precum și barierelor existente în realizarea sistemelor ideale de relații care să permită autoadaptarea la specificul diferitelor oportunități de afaceri în condiții optime.

Susținerea cercetării trebuie să fie integrată în efortul de redresare, de relansare a economiei naționale, iar cercetarea nu poate fi promovată independent și indiferent de faptul prin care industria sau alte ramuri și activități de profil tehnologic, sunt sau nu în cădere sau în stagnare. Astfel fondurile pentru cercetare nu vor putea fi menținute la nesfârșit numai prin intensificarea insistențelor de principiu, fără ca economia să nu resimtă rezultate, efecte concrete rezultante ale alocării lor.

După cum se arată în mod repetat, în toate sursele bibliografice străine și de specialitate, nu este benefic (uzual) să se finanțeze integral lucrările de cercetare dezvoltare, dintr-o singură sursă. Suportul bugetar trebuie să fie în completarea unor eforturi financiare proprii și/sau în completarea unor finanțări parțiale directe, pe fiecare lucrare, de către beneficiarii de aplicare interesați.

Un program de cercetare trebuie să fie definit nu numai printr-o sferă de preocupări, ci printr-un scop de atins cât mai riguros definit și evaluat. Lucrările trebuie să convingă, în mod evident, simplu și sinergic, spre realizarea în termen a scopului.

Fără aplicarea în practică, cercetarea în ansamblul (fundamentală) și cercetarea în parte (aplicativă) se depreciază. Valorificarea rezultatelor cercetării constituie nu numai un scop social și economic, ci și feed-back-ul profesionalist al cercetătorului, instrumentul acumulării unei experiențe veritabile, socotit antidotul amatorismului și al deprofesionalismului. Nu numai munca și abilitatea pentru valorificare sunt esențiale, ci și eforturile pentru valorificare pot fi încredințate unor antreprenori profesionaliști. Pentru cercetători, esențială este școala confruntării soluțiilor cu practica.

Pentru un cercetător nu este gravă, și chiar poate fi benefică, schimbarea domeniului de activitate, în cadrul specializării specialității sale (sau chiar în altă specialitate sau domeniu).