

Libris
Respect pentru oameni și cărți

Lucian-Claudiu Anghel • Laurențiu-Mihai Treapăt

MICROECONOMIA

în (micro) sinteză



PRO
UNIVERSITARIA

Lucian-Claudiu ANGHEL ♦ Laurențiu-Mihai TREAPĂ

MICROECONOMIA ÎN (MICRO) SINTEZĂ

CUPRINS

Capitolul 1.

CAPITOL INTRODUCTIV SAU DE CE FIECARE DINTRE NOI PERCEPEM MICROECONOMIA ALTFEL?	7
--	---

Capitolul 2.

FACTORII DE PRODUCȚIE	11
2.1. MUNCĂ.....	11
2.2. PĂMÂNTUL.....	13
2.3. CAPITALUL.....	14
2.4. INFORMAȚIA, TEHNOLOGIA ȘI KNOW-HOW-UL.....	16

Capitolul 3.

AGENȚII ECONOMICI ÎN ECONOMIA DE PIAȚĂ	21
3.1. TIPOLOGIA AGENȚILOR ECONOMICI.....	21
3.2. FLUXURILE ECONOMICE REALE ȘI CELE BĂNEȘTI. CREAREA CIRCUITULUI ECONOMIC.....	22

Capitolul 4.

CEREREA ȘI OFERTA. ECHILIBRUL CERERII CU OFERTA, MINIMIZAREA PIERDERILOR, SURPLUSUL ȘI DEFICITUL	29
4.1. CEREREA ȘI FACTORII CARE O INFLUENȚEAZĂ.....	29
4.2. ELASTICITATEA CERERII.....	32
4.3. OFERTA ȘI LEGEA OFERTEI.....	34
4.4. ELASTICITATEA OFERTEI. IMPORTANȚA CUNOAȘTERII SURPLUSULUI ȘI DEFICITULUI DE OFERTĂ ȘI A FACTORILOR CARE INFLUENȚEAZĂ ELASTICITATEA.....	35

Capitolul 5.

FORMAREA PREȚULUI, MINIMIZAREA COSTULUI ȘI OPTIMIZAREA PROFITULUI	41
5.1. MODUL DE FORMARE AL PREȚURILOR ȘI FUNCȚIILE LOR PENTRU STIMULAREA AGENȚILOR ECONOMICI.....	41
5.2. POLITICI GUVERNAMENTALE DE INFLUENȚARE A PREȚURILOR ÎN ȚĂRILE DEMOCRATICE.....	44

Capitolul 6.

CONCURENȚA, EFICIENȚA ȘI PRODUCTIVITATEA	50
6.1. FENOMENUL CONCURENȚEI ȘI FORMELE PE CARE LE ÎMBRACĂ.....	50
6.2. NOȚIUNI ELEMENTARE DE TEORIA JOCURILOR.....	59
6.3. EFICIENȚA ECONOMICĂ ȘI MODUL DE EVALUARE.....	63
6.4. PRODUCTIVITATEA, FORMELE DE EXPRIMARE, IMPORTANȚA CREȘTERII EI	70

Capitolul 7.

CONSUMATORUL, PREFERINȚELE ȘI UTILITATEA.

RESTRICȚIA BUGETARĂ	75
7.1. NEVOILE UMANE, CONSUMUL ȘI RESURSELE	75
7.2. PREFERINȚELE, UTILITATEA ȘI ALEGEREA RAȚIONALĂ.....	77
7.3. RESTRICȚIA BUGETARĂ	84

Capitolul 8.

PRODUCĂTORUL. DIFERENȚELE ÎNTRE OBIECTIVELE PRODUCĂTORULUI ȘI ALE CONSUMATORULUI

8.1. PRODUCȚIA ȘI COMBINAREA FACTORILOR DE PRODUCȚIE	87
8.2. FUNCȚIA DE PRODUCȚIE.....	89
8.3. CURBA INDIFERENȚEI PRODUCĂTORULUI.....	93
8.4. OPȚIUNEA ȘI ECHILIBRUL PRODUCĂTORULUI.....	94

Capitolul 9.

TAXAREA ȘI POLITICA FISCALĂ

9.1. FINANȚAREA CHELTUIELILOR STATULUI PRIN TAXE ȘI IMPOZITE	101
9.2. POLITICA FISCALĂ	104

Capitolul 10.

CEREREA ȘI OFERTA DE MONEDĂ. RATA DOBÂNZII DE ECHILIBRU ÎN PIAȚA MONETARĂ.....

10.1. CEREREA ȘI OFERTA DE MONEDĂ.....	110
10.2. RATA DOBÂNZII DE ECHILIBRU ÎN PIAȚA MONETARĂ	113

ÎN LOC DE CONCLUZII	120
----------------------------------	-----

BIBLIOGRAFIE SELECTIVĂ	122
-------------------------------------	-----

Capitolul 1.

CAPITOL INTRODUCATIV SAU DE CE FIECARE DINTRE NOI PERCEPEM MICROECONOMIA ALTFEL?

A pune întrebarea corectă este un pas mare în găsirea răspunsului. Ar trebui să ne întrebăm cum funcționează o economie. De ce mersul unei economii nu este așa cum ni l-am imaginat? Sau de ce nu funcționează o țară așa cum ar trebui, prin aplicarea unor rețete sau măsuri economice care au funcționat în alte țări? De ce realitatea este alta față de ce se prezintă în cărțile de economie? De ce în viața de zi cu zi ne confruntăm cu multe probleme financiare în timp ce vecinul sau vecina par a nu fi la fel de mult influențați? Sau ne putem întreba de ce este mare diferența între ce se prezintă la televizor sau în media și cum este viața familiei noastre. Oare și vecinii sau colegii de birou au aceleași probleme ca și familia mea? Poate că și cei din preajma noastră apreciază la fel de mult ca și noi un film bun, o muzică de jazz, un pahar de vin bun românesc, un zbor cu compania națională, capacitatea de a economisi lunar câte puțin pentru a avea mai târziu o rezervă financiară consistentă, indiferent cum vor fi vremurile. Este posibil ca și ceilalți din bloc să sufere la fel de mult când se majorează TVA-ul ca și familiile noastre. Dorința de a munci și de a nu „trage mâța de coadă” o fi la fel de prezentă și la ceilalți conaționali care circulă în același metrou cu noi? Si firma la care lucrăm noi dispune de angajați la fel de bine pregătiți ca și alte firme? Dispune și de o tehnologie avansată ca și principalii competitori? Produsele realizate de firma unde lucrăm sunt la fel de competitive ca și ale celorlalți, dar produsele noastre au acel „vino-ncoa” ce le diferențiază față de alte produse de pe raftul magazinului și care fac astfel clienții să le cumpere? Ne putem întreba și cum reușesc unele companii să stabilească un preț atât de bine încât să realizeze mereu profit, să ofere salarii bune și bonusuri angajaților lor, însă firma unde lucrăm noi nu prea reușește. Nu este un secret că profitul este obiectivul principal al companiilor. Dacă ne întrebăm câți competitori au unele companii și nu identificăm niciunul,

adică este un monopol, atunci poate ni se mai ridică „ceața” din fața ochilor. Si întrebările ar putea continua la nesfârșit...

Economia funcționează pe baza deciziilor individuale ale fiecărui om. Miliarde de decizii individuale mișcă roțițele economiei. Spre norocul nostru fiecare este diferit! Așa este natura umană. Acesta este și motivul pentru care economia nu funcționează ca în cărți. Este greu însă să combini miliarde de decizii individuale și să cunoști cu exactitate rezultatul final. Se pot întrevedea o serie de trenduri generale pentru mase mai mari de oameni. Dar niciodată nu vor acționa toți identic, în același sens și cu aceeași intensitate. Poate de aici vine și farmecul deslușirii tainelor economiei. Este posibil să nu reușim să deslușim tainele niciodată, ca urmare a acțiunii diferite a fiecăruia dintre noi. Identificarea și previziunea trendurilor generale, la nivelul întregii economii, ține mai mult de *macroeconomie*. Macroeconomia analizează la nivel de ansamblu - plastic „din avion” - mersul unei economii. Mișcările globale ascund extreme ample în spatele mediilor. Spre exemplu, se creează artificial prototipuri de familii „medii” de români, care consumă în anumite proporții bunuri și servicii, iar comportamentul acestora se utilizează în estimarea coșului de consum al populației (și astfel se estimează inflația). Acestea sunt elemente abstracte, în care niciunul dintre noi nu am putea să ne identificăm, dar ele estimează cel mai bine trendul general de evoluție economică într-o țară. Macroeconomia aproximează cel mai bine fenomene abstracte la nivelul maselor mari de oameni.

Dar fiecare dintre noi este unic. Acționăm diferit. Vorbim, reacționăm și ne manifestăm deciziile în mod unic. În încercarea de a răspunde la multitudinea de întrebări de mai sus ar trebui să analizăm economia „la firul ierbii” și nu „din elicopter”.

Microeconomia se ocupă cu analiza economiei acolo unde deciziile individuale se produc și generează schimburi de bunuri și servicii. Microeconomia „despică firul în patru”, încercând să identifice motivele pentru care fiecare dintre noi reacționăm într-un mod sau altul când avem aceleași probleme.

Prezenta carte nu își propune să abordeze microeconomia în mod exhaustiv. Aceasta lucrare își dorește să reprezinte o (micro) introducere a câtorva noțiuni esențiale de microeconomie cu care ne confruntăm frecvent în viața reală, fiecare dintre noi. În general, cărțile de microeconomie au sute de pagini și solicită un bagaj matematic ridicat. Formule matematice complexe abundă în acestea. De multe ori, lipsa unui bagaj matematic avansat reprezintă o barieră, spre exemplu pentru studenți, în a încerca să se apropie mai mult de studiul modului în care

Respect pentru oameni și cărți

funcționează economia. Acesta este motivul pentru care în prezenta carte am încercat, pe cât posibil, să nu utilizăm intensiv formule avansate de matematică. Prin prezenta lucrare ne propunem să suscităm interesul cititorilor pentru parcurgerea noțiunilor de microeconomie, și de ce nu, în viitor aceștia să aprofundeze domeniul pe baza altor lucrări existente. Este imposibil să evităm noțiunile matematice când studiem bazele microeconomiei, dar am încercat să ne limităm la un număr de exemple practice, echivalentul unor (micro) studii de caz. Formulele aferente noțiunilor prezentate sunt evidențiate distinct în corpul lucrării pentru o mai bună delimitare.

Un alt obiectiv al autorilor este aducerea noțiunilor de microeconomie de la un nivel teoretic foarte înalt, la unul cât mai apropiat de nivelul de înțelegere al unui român, care nu a studiat intens economia în liceu. Considerăm că, dacă o carte cu noțiuni de microeconomie este citită și înțeleasă de cât mai mulți români, ar putea determina un mic pas înainte pentru societatea noastră în ansamblu. Cu cât gradul de educație economică va crește, cu atât și nivelul nostru de trai ar putea spori. Acesta este și motivul pentru care, la finele fiecărui capitol, se regăsesc concluziile într-o micro-sinteză pentru cititori, într-un limbaj accesibil, spre o mai bună fixare a noțiunilor de bază.

Cei care vor parcurge prezenta lucrare vor primi informații în sinteză despre modul în care ingredientele numite factori de producție – munca, pământul, capitalul și informația – se combină, pentru realizarea unui produs și serviciu vandabil, pe care consumatorii să-și dorească a-l plăti în defavoarea altor produse concurente.

În continuare, cititorii vor putea obține informații generale despre crearea circuitelor economice între agenții economici și familiile noastre pe baza veniturilor obținute și a consumului realizat, generându-se astfel schimburi comerciale și plata acestora.

În capitolul următor se vor prezenta principiile generale pe baza cărora cererea și oferta se întâlnesc în cadrul mecanismelor piețelor. Se vor analiza succint modul în care se formează cererea și respectiv oferta de produse și servicii și cum se reglează acestea pe baza surplusului sau deficitului de cerere și / sau ofertă.

Modul în care se formează prețul rămâne un mister pentru mulți. Influența costurilor variabile și fixe asupra costului total de producție reprezintă una dintre necunoscute. Necesitatea maximizării profitului este un alt element critic în încercarea companiilor de a evolua zi de zi. Peste acestea se suprapun politicile

Respect pentru oameni și cărți

guvernamentale care influențează prețul. În final, antreprenorul poate ajunge la un preț de vânzare care nu poate fi acceptat de piață fie din cauza concurenței fie din alte motive.

Se va dezbate apoi sintetic eterna problemă a concurenței. Atât existența acesteia cât și lipsa ei - ceea ce determină situația de monopol. Eficiența economică și modul de evaluare a acesteia este susținută de o serie de formule matematice utilizate în analiza de business.

Faptul că fiecare dintre noi este unic și astfel diferit este subliniat de următorul capitol, dedicat analizei în sinteză a relației între consum și resursele limitate ale acestei planete și a preferințelor și utilității asociate de fiecare dintre noi pentru toate deciziile individuale. Interacțiunea între miliardele de decizii individuale, bazate pe rațiuni (mai mult sau mai puțin), determină modul în care funcționează roțile economiei.

O altă relație antagonistă, dar care trebuie să coexiste pentru realizarea de schimburi și tranzacții în (micro) economie o reprezintă relația dintre producător și consumator. Obiectivele opuse ale celor doi ar trebui să găsească un numitor comun, altfel ambii pierd. Fără atingerea acestui punct de echilibru, de mijloc, nu există schimburi rezultate în urma a numeroase decizii individuale. Economia s-ar opri dacă nu se găsește un nivel comun de acceptare între interesele contrare ale celor două categorii – producători și consumatori. Producătorii doresc să maximizeze profitul obținând un preț cât mai mare în timp ce consumatorul, la aceeași calitate, dorește un preț cât mai mic. Producătorii care nu sunt capabili să aducă prețul la nivelul acceptat de consumatori vor fi obligați să înceteze producția respectivului produs. Următorul pas ar fi falimentul. Această relație determină progresul tehnologic și evoluția în încercarea de supraviețuire pe piață a producătorilor și de aducere în fața consumatorilor a unor produse atractive și competitive. Altfel, ca și în natură, unde apare selecția naturală, în rândul producătorilor se impune selecția pe criterii economice.

Vă dorim lectură plăcută și utilă !

Autorii