

## TEMATICA LICENȚĂ

### I. Cunoștințe generale

#### *M I C R O E C O N O M I E*

*Utilitatea bunurilor economice; utilitate tehnică, utilitate economică și utilitate socială (Microeconomie, Gh.Pîrvu și R. Gruescu, Ed. Sitech, Craiova, 2005, p.88-89)*

*Utilitatea desemnează capacitatea reală sau presupusă a unui bun de a satisface o trebuință umană* (de producție, de consum, de informație, etc.). De asemenea, *utilitatea exprimă aprecierea bunului din partea consumatorului, satisfacția pe care i-o creează acestuia folosirea unui bun*. Utilitatea se prezintă sub două aspecte: tehnic și economic.

Din punct de vedere *tehnic*, utilitatea scoate în evidență proprietățile intrinseci (corporale) ale bunului economic: tehnice, funcționale, fizice, chimice, biologice, etc.

Din punct de vedere *economic*, utilitatea cuprinde nu numai proprietățile corporale ale bunului, ci și raportarea lor la o trebuință a neposesorului (neproducătorului) mărfii.

Utilitatea trebuie să fie, deci, *socială*: numai în corelație cu trebuințele neposesorului (neproducătorului) devine posibil raportul economic de piață, concretizat într-o tranzacție bilaterală de vânzare-cumpărare.

*Premisele formării și funcționării unei economii naționale (Microeconomie, Gh.Pîrvu și R. Gruescu, Ed. Sitech, Craiova, 2005, p.119-120)*

Formarea și funcționarea unei economii naționale este condiționată de o serie de *premise*:

1. națiunea ca unitate structurală de existență a societății;
2. existența unui teritoriu național delimitat;
3. un anumit nivel al diviziunii sociale a muncii și de dezvoltare a cooperării economice;
4. constituirea, funcționarea și dezvoltarea continuă a pieței naționale.

*Întreprinzătorul: definiție, caracteristici (Microeconomie, Gh.Pîrvu și R. Gruescu, Ed. Sitech, Craiova, 2005, p.134-135)*

O întreprindere, pentru a exista și funcționa, trebuie să fie organizată și condusă în mod corespunzător. *Persoana care creează o întreprindere se numește întreprinzător*. Caracteristicile fundamentale ale întreprinzătorului sunt: *inițiativa personală, abilitatea de a procura resursele, capacitatea managerială, dorința de autonomie, pregătirea de a-și asuma riscul, agresivitatea în afaceri, spirit concurențial, intuitivitate, realism, abilitatea de a învăța din greșeli și de a stabili relații de muncă umane*.

Întreprinzătorii sunt ei care angajează factorii de producție, îi antrenează în activități care să răspundă nevoilor societății. Ei pot fi proprietari ai tuturor factorilor de producție angrenați în activitate, sau pot închiria, de la posesorii lor unul sau toți factorii de producție. Indiferent dacă este proprietar sau nu, întreprinzătorul se îngrijește în mod direct de bunul mers al activității întreprinderii pe care o înființează, o coordonează și conduce în scopul obținerii unui câștig. Dacă el este proprietarul tuturor factorilor de producție, își va însuși venitul obținut sub forma profitului; dacă nu, va împărți câștigul cu posesorii factorilor de producție de la care i-a închiriat. Dacă ne aflăm în situația unei societăți pe acțiuni, întreprinzătorul este unul de tip special, în loc de o persoană avem de-a face cu consiliul de administrație. Acesta este constituit

din acționari, manageri, reprezentanți ai unor instituții financiare și are ca atribuții conceperea și promovarea politicii economice a întreprinderii.

Deci, întreprinzătorul poate fi o persoană, un individ, sau un colectiv de persoane (consiliul de administrație).

Întreprinzătorul este ajutat în acțiunile sale de specialiști, dintre care se detașează managerii salariați care îl ajută în activitatea de orientare a întreprinderii către acele activități care asigură profitul maxim.

***Corelația factori de producție – resurse (Microeconomie, Gh.Pîrvu și R. Gruescu, Ed. Sitech, Craiova, 2005, p.147-148)***

Evoluția societății umane a înregistrat importante mutații de ordin cantitativ și calitativ în conținutul și modul de asigurare a resurselor necesare activităților economice, precum și în modul de utilizare a resurselor disponibile pentru realizarea unei corelații optime între nevoi și resurse. O parte a resurselor disponibile în societate, atrase și utilizate în procesele de producție devin ***factori de producție***. Factorii de producție pot fi definiți și ca fiind ***ansamblul condițiilor necesare și suficiente pentru ca orice proces de producție să se poată desfășura conform scopului urmărit***.

Între resurse și factorii de producție există anumite deosebiri:

- resursele, prin simpla lor existență, au în raport cu procesul de producție, caracterul unui potențial productiv;

- în dimensiunile și structura resurselor găsim în orice moment anumite elemente care, din diferite motive rămân neutilizate, rămân simplu potențial;

- resursele se transformă în factori de producție numai în măsura atragerii utilizării și consumării acestora, utilizare și consumare care depind de o serie de factori: nivelul dezvoltării economice, potențialul tehnic și științific, diversitatea nevoilor, gradul de ancorare al economiei în circuitul economic mondial, nivelul educației și culturii etc.

Delimitarea conceptuală între resurse și factorii de producție este necesară deoarece noțiunea de resurse exprimă, în esență, ***starea de disponibilitate*** a unor bunuri corporale, pe când factorii de producție ***reprezintă resurse aduse de către agentul producător într-o stare activă***, proprie utilizării lor efective în procesul de producție.

***Stadiile circuitului capitalului; rotația capitalului (Microeconomie, Gh.Pîrvu și R. Gruescu, Ed. Sitech, Craiova, 2005, p.156)***

Capitalul fix și circulant apar la nivel de firmă ca o parte a ***capitalului în funcțiune*** care, alături de celelalte forme ale capitalului total exploatat de firmă, participă la un circuit specific alcătuit din trei stadii.

***1. Stadiul întâi*** al circuitului capitalului îl constituie procesul prin care capitalul lichid (bănesc) al firmei se transformă prin intermediul pieței în capital real productiv. Paralel, firma se prezintă și pe piața muncii în calitate de cumpărător de forță de muncă necesară în stadiul următor.

***2. Stadiul al doilea al circuitului capitalului*** în funcțiune al firmei îl constituie utilizarea productivă a capitalului real, în combinație cu ceilalți factori de producție, pentru obținerea de bunuri destinate vânzării pe piață.

***3. Al treilea stadiu al circuitului*** capitalului constă în trecerea acestuia din forma marfă în forma bănească, prin vânzarea bunurilor produse.

Corespunzător celor trei stadii ale circuitului capitalului, acesta îmbracă trei forme: bani, bunuri capital și marfă. Dintre acestea doar bunurile capital reprezintă capitalul real, care funcționează în calitate de factor de producție.

Firma funcționează continuu ceea ce înseamnă că reluarea parcurgerii celor trei stadii ale circuitului reprezintă *rotația capitalului*, iar timpul necesar pentru parcurgerea unui circuit reprezintă *viteza de rotație* a capitalului.

***Caracteristicile pieței cu concurență perfectă și pură (Microeconomie, Gh.Pîrvu și R. Gruescu, Ed. Sitech, Craiova, 2005, p.253-255)***

Piața cu concurență perfectă reprezintă un model teoretic, o situație ideală, prin care se urmărește evidențierea virtuților pieței libere și a "mâinii invizibile", considerată ca cel mai bun mecanism natural de funcționare și reglare a economiei.

Piața cu concurență perfectă sau pură presupune un asemenea raport de piață încât, pe de o parte, toți vânzătorii (producătorii) să-și vândă toată producția, toate produsele să fie oferite la prețul pieței, fără ca vreunul din ei să-l poată influența, iar pe de altă parte, cumpărătorii (consumatorii) să poată achiziționa ceea ce au nevoie și cât doresc din fiecare bun la același preț al pieței, de asemenea, fără a-l putea modifica după voința lor.

Ca model teoretic, piața cu concurență perfectă se bazează pe o serie de caracteristici care, în interacțiunea lor, constituie mecanismul ideal de funcționare a pieței.

**a. Atomicitatea pieței.** Se apreciază că agenții cererii și ofertei sunt în număr mare și de forță economică redusă. Sunt atât de numeroși și mici ca forță economică, încât nici unul nu poate să influențeze, prin deciziile sale și prin acțiunile întreprinse, starea pieței, nivelul și evoluția prețului de echilibru, cererea pieței și oferta producției. Pe o asemenea piață, atât producătorii, cât și cumpărătorii sunt **primitori de preț**. Un agent economic este primitor de preț pe piață când are o forță economică așa de redusă în raport cu cererea sau oferta încât el nu are nici o posibilitate de a-l influența.

Pe piața atomizată producția unei firme, este foarte mică, oferta totală fiind asigurată de un număr teoretic infinit de firme. Tot la fel, cererea care se adresează unei anumite firme este o parte foarte mică din cererea pieței.

**b. Omogenitatea perfectă** înseamnă identitatea intrinsecă și extrinsecă a tuturor bunurilor care fac obiectul tranzacțiilor pe piața respectivă. Bunurile sunt **omogene intrinsec** dacă proprietățile ce le definesc sunt identice prin compoziție, calitate formă, culoare etc. Bunurile sunt **omogene extrinsec** în raport de modul de prezentare, condițiile și termenii de comercializare, de livrare și de plată (pe bază de credit comercial, cu sau fără avans, cu plată integrală, în numerar sau prin virament etc.). Omogenitatea perfectă face ca fiecare cumpărător să nu aibă nici un motiv să prefere marfa unui producător în detrimentul altuia; el tratează toate mărfurile în mod identic.

**c. Intrarea și ieșirea liberă de pe piață.** Intrarea și ieșirea de pe piață se face exclusiv pe bază de **raționament economic**. **Ofertantul (producătorul) intră pe o piață atunci când obține un cost marginal inferior sau cel mult egal cu prețul la care se comercializează produsul.** El iese de pe piață atunci când costul marginal este mai mare decât prețul, trebuind să se reprofileze către alte domenii, unde poate obține cel puțin profitul normal. Cumpărătorul (agentul cererii), **intră pe piață prin compararea raportului dintre utilitatea marginală și prețul unitar** al aceluși bun, cu același raport obținut pentru alte bunuri substituibile. Când primul raport este mai mare, cumpărătorul decide intrarea pe piață. Când raportul este mai mic, el părăsește piața bunului dat și se orientează către alte piețe.

Se apreciază că **pieța care satisface condițiile de atomicitate, omogenitate și intrare (ieșire) liberă pe piață se numește piața cu concurență pură. Ea este completată cu condițiile pieței cu concurență perfectă, transparența și mobilitatea factorilor de producție.**

**d. Transparența perfectă a pieței** se înfăptuiește atunci când agenții economici sunt permanent, complet și corect informați asupra caracteristicilor pieței, el având astfel posibilitatea să acționeze în cunoștință de cauză, alegând criteriile de raționament care îl satisface.

e. *Mobilitatea perfectă a factorilor de producție* presupune inexistența limitelor tehnice, economice, juridice în calea orientării libere și naturale a acestora spre domeniile care le asigură cea mai înaltă eficiență.

***Tendențele contradictorii în evoluția mărimii salariilor: efectul de venit și efectul de substituire (Microeconomie, Gh.Pîrvu și R. Gruescu, Ed. Sitech, Craiova, 2005, p.303-304)***

Pentru mărimea efectivă a salariului unui angajat prezintă o importanță două tendințe contradictorii manifestate în comportarea salariaților, pornind de la interesele persoanele concretizate în *efectul de substituire și efectul de venit*. *Efectul de substituire* are în vedere interesul fiecărui salariat de a obține un câștig mai mare prin prelungirea timpului de muncă și prin ridicarea intensității muncii, în defavoarea timpului liber și a timpului necesar pentru refacerea corespunzătoare a capacității de muncă.

*Efectul de venit* presupune acel comportament al salariaților din momentul în care mărimea salariului atinge un nivel care îi permite să ducă o viață decentă la parametrii aspirațiilor sale și ca urmare salariații renunță la munca suplimentară în favoarea timpului liber. Prin urmare, *efectul de substituire imprimă salariului o tendință de creștere în timp ce efortul de venit o tendință de stagnare sau limitare*.

Mărimea și dinamica salariul depind și de interdependența dintre diferențierea salariilor și tendința de apropiere între salarii. *Diferențierea salariilor* înseamnă ecartul între salarii, existent în mod obiectiv datorită calificării diferite a oamenilor și șanselor diferite de fructificare a capitalului uman de către diverși utilizatori. Această stare este acceptată fără dificultate, atât de salariați, cât și de patronate. *Tendința de apropiere între salarii* înseamnă de fapt tendința de egalizare a lor, determinată de educația permanentă a forței de muncă, de apropiere a condițiilor de pe piața muncii etc. O asemenea tendință este greu de acceptat, mai întâi de către angajați, pentru că implică o redistribuire a veniturilor între ei, precum și de către patronate, deoarece generează o automulțumire a celor care execută munca.

***Profitul: câștig legitim; câștig nelegitim; câștig ilegal; câștig necuvenit (Microeconomie, Gh.Pîrvu și R. Gruescu, Ed. Sitech, Craiova, 2005, p.310)***

1. Profitul reprezintă un câștig al unei persoane fără ca aceasta să fi contribuit într-un fel la obținerea lui. Profitul este considerat ca un *câștig imoral* al capitaliștilor, ar avea o natură exploatoare. Cu toate acestea, în prezent, în toate economiile de piață, fiecare întreprinzător trăiește pe seama acestor câștiguri imorale.

În același sens, al unor câștiguri necuvenite, teoria economică, pornind de la faptul că uneori, întreprinzătorii nu respectă reglementările legale s-a formulat noțiunea de *profit nelegitim, ilegal, necuvenit* obținut prin: mărirea nejustificată a prețurilor de vânzare, în condițiile unui anumit tip de concurență imperfectă; însușirea unor venituri fără efort propriu, generate de anumite dezechilibre economico-financiare cum ar fi inflația; diminuarea cheltuielilor pentru protecția, conservarea sau ameliorarea mediului ambiant, evaziunea fiscală etc.

2. Profitul reprezintă un venit ce se obține dintr-o activitate economică perfecționată și modernizată prin efortul propriu al firmelor. Prin acțiuni și măsuri economice, tehnico-științifice sau manageriale, firmele realizează venituri pe care și le însușesc sub formă de *profit legitim*. Profitul legitim este efectul dezvoltării și modernizării economice și constituie o resursă importantă pentru progresul ulterior. Profitul legitim este stimulat prin acțiuni desfășurate de întreprinzători ca: modernizări, re tehnologizări, ameliorarea performanțelor bunurilor economice, organizarea științifică a producției și a muncii, perfecționarea managementului etc. Într-o asemenea accepțiune, profitul se regăsește în toate acțiunile economice din industrie, agricultură, comerț, bănci, asigurări, turism etc.

**Factorii care influențează nivelul și dinamica ratei profitului**  
(*Microeconomie, Gh. Pîrvu și R. Gruescu, Ed. Sitech, Craiova, 2005, p.310-321*)

Atât nivelul cât și dinamica ratei profitului sunt influențate de următorii factori:

1. **nivelul productivității sau randamentul factorilor care influențează volumul rezultatelor.** Aceasta înseamnă orientarea firmei spre acele acțiuni (activități) care conduc la productivitate cât mai mare, îndeosebi prin prisma randamentului factorului muncă. Eficiența factorilor de producție este, la rândul ei, determinată de alți factori cum ar fi: eficiența învățământului, a sistemului de ocrotire socială a sănătății, a cercetării științifice, de eficiența acumulării și investițiilor, de structurile de ramură și teritoriale ale economiei naționale;

2. **prețul de vânzare și costul**, întrucât masa profitului este rezultatul diferenței dintre cele două elemente. Întrucât prin creșterea prețului de vânzare, într-o economie de piață, concurențială se modifică substanțial nivelul competitivității, accentul se pune pe reducerea costului;

3. **volumul, structura și calitatea producției** (activității sau bunurilor economice) care acționează separat dar mai ales în unitatea și interdependența lor. În practică, incidentele generate de acești factori de influență, se intersectează sau suprapun, putând fi sau nu convergente unele cu altele;

4. **viteza de rotație a capitalului.** Este cunoscut faptul că, în activitatea economică capitalul parcurge o mișcare complexă pe care o putem simboliza astfel:

B - C ... P ... BE - B'

în care:

B - bani (capital bănesc);

C - capital productiv (bunuri de producție);

P - activitatea economică în care se folosește capitalul;

BE - bunuri economice în urma activității economice respective;

B' - bani ce rezultă din vânzarea bunurilor economice (mărfurilor) obținute.

Mișcarea completă de la B la B' este o rotație, iar timpul acestei mișcări este timpul de rotație.

Întreprinderea este interesată ca în decursul unui an să realizeze un număr de rotații cât mai

mare. În acest scop se reduce timpul de aprovizionare, de producție și de vânzare a mărfurilor.

Volumul profitului va fi astfel direct proporțional cu viteza de rotație.

5. Mărimea rentabilității, respectiv rata profitului depinde și de **calitatea conducerii activității de producție, aprovizionare și desfacere.** O conducere corespunzătoare se reflectă în combinarea și folosirea optimă a factorilor de producție, obținerea unui volum maxim de rezultate cu un capital dat, reducerea stocurilor și a creditelor, conducând implicit la sporirea beneficiului (profitului).

Fiecare dintre acești factori este influențat la rândul său de alți factori de care trebuie să țină seama orice agent economic în adoptarea deciziilor în scopul creșterii gradului de rentabilitate al afacerilor făcute.

## **MACROECONOMIE**

### **Instrumentele politicii monetare utilizate în realizarea echilibrului pe piața monetară** (*Macroeconomie, Gh. Pîrvu, Ed. Sitech, Craiova, 2007, p.64-65*)

Principalele instrumente ale politicii monetare prin care se urmărește realizarea echilibrului pe piața monetară sunt:

1. **Manevrarea taxei scontului și rescontului.**