

**UNIVERSITATEA DE STUDII EUROPENE DIN MOLDOVA  
FACULTATEA DE ȘTIINTE ECONOMICE**

**Economie avansată  
Suport de curs**

Pentru studenții –masteranzi  
Specializarea Economie și administrarea afacerilor  
Administrarea financiar-bancară

Recomandat de titularul de curs  
Lupu Constantin

**Aprobat la Comisia de calitate a Facultății Științe economice**

**Chișinău 2017**

## **1. Economia - componentă a sistemului economic**

### **1.1. Știința economică: domeniu, structură generală.**

Pentru a caracteriza știința economică este necesar să se facă apel la ceea ce reprezintă știința în general și la substanța economiei ca realitate. În baza acestor cunoștințe se poate spune că știința economică studiază economia, așa cum biologia este știința despre procesele și fenomenele biosferei.

De-a lungul secolelor, cunoștințele economice au fost "integrate" în diferite alte sisteme de gândire (în filozofie, politică, drept, morală). Știința economică s-a constituit și a primit "drept de cetate" în lumea științelor către sfârșitul secolului al XVIII-lea, atunci când capitalismul s-a dezvoltat și s-a consolidat în țările vest-europene. Constituirea științei economice a fost rezultatul efortului creator specializat, de pionierat, al fondatoriilor lor acesteia (A. Smith, D. Ricardo, J.B. Say, W. Petty, K. Marx), deveniți ulterior clasicii acestei științe.

Inițial, noua știință a fost denumită economie politică.

Termenul a fost consacrat de francezul Antoine de Montchrestien, prin al său "Tratat de economie politică" (1615). Acest termen provine de la trei cuvinte de origine greacă: *oikos* (gospodărie, gospodărire), *nomos* (lege, regulă) și *polis* (orașe, cetate). În traducere liberă, economia politică semnifică regulile (legea) de gospodărire a societății.

Treptat, știința economică s-a diversificat, astfel încât a devenit impropriu folosirea termenului de economie politică pentru a desemna știința economică în totalitatea ei.

Eforturile specialiștilor - economiști, epistemologi în direcția aprofundării înțelegerii economiei ca acțiune socială specifică, respectiv procesul fără sfârșit al creării, perfecționării și reconsiderării structurilor analitice de cercetare s-au concretizat în apariția unor noi și noi științe economice autonome. În anumite momente ale evoluției procesului arătat, s-au impus anumite situații clasice, caracterizate printr-o consolidare a nucleului dur al științei economice, printr-o mai bună coordonare și o nouă sinteză a progreselor științifice în domeniu până la momentul respectiv.

Ca urmare, în prezent, știința economică constă într-un sistem de științe autonomizate, toate acestea având ca domeniu de cercetare economia în ansamblul ei, complexă, dinamică și în continuă diversificare.

Economia elaborează, gestionează și folosește atât concepte și legi riguroase care pot fi testate prin raportare la realitatea economică evidentă (empirică), cât și judecăți de valoare prin care actele și faptele economice sunt apreciate. Cunoștințele economice, teoriile și doctrinele economice corecte au un mare rol transformator, "chiar mai mare decât instituțiile existente".

### **1.2. Principalele etape ale evoluției gândirii și științei economice**

De regulă, specialiștii în domeniu delimitează patru etape ale evoluției gândirii și științei economice, dominate de situațiile clasice corespunzătoare. Acestea au fost încadrate în anumite orizonturi de timp.

**a) Prima etapă** în evoluția gândirii economice își are începuturile în gândirea antică greco-romană și asiatică și se încheie spre sfârșitul secolului al XVIII-lea, prin contribuția epocală a lui Adam Smith. În lucrarea sa „Avuția națiunilor” (1776), Smith a reușit să dea expresie primei situații clasice. De aceea, el este considerat părintele științei economice, știința care inițial era cunoscută sub denumirea de economie politică. De o deosebită importanță au fost în această perioadă dezvoltările și contribuțiile acelor economiști care au efectuat primele analize economice ale proceselor economice de ansamblu, cum sunt: W. Petty cu a sa "Aritmetică politică", F. Quesnay, cu faimosul său "Tablou economic".

**b) A doua perioadă** În evoluția gândirii și științei economice se încadrează într-un orizont de timp cuprins între sfârșitul secolului al XVIII-lea și începutul ultimei treimi a secolului al XIX-lea. Această perioadă este dominantă și ilustrată de David Ricardo, cu lucrarea sa devenită clasică "Despre principiile economiei politice și ale impunerii" (1817); de Thomas Malthus

("Eseu asupra principiului populației" - 1798 și „Principii ale economiei politice” - 1820); de *John S. Mill* ("Despre definiția economiei politice și metoda ei caracteristică de investigație" - 1836 și "Principiile economiei politice" 1848).

În această etapă a trăit și a creat *K. Marx*, care este considerat un fondator de nouă școală economică, respectiv un nou curent de gândire economică. Opera sa fundamentală este "Capitalul", cu cele trei volume ale acestuia (volumul I - 1867, volumul II - 1885 și volumul III - 1893).

**c) A treia perioadă** este cuprinsă între anii '70 ai secolului al XIX-lea și marea recesiune mondială din anii '30 ai secolului al XX-lea. În acest interval de timp s-au impus contribuțiile strălucite ale școlii istorice germane (*w. Roscher*, *G. Schmoller* și îndeosebi *F. List*). Lucrarea lui *Fr. List* "Sistem național de economie politică" (1841) a deschis noi linii de abordare și analiză a economiei în general. În această perioadă s-au impus și marginaliștii vienezi, specialiști în teoria valorii și a distribuției (*E. Menger*, *E. Băhm-Bawerk*, *F. von Wieser*). Un loc aparte au ocupat următorii economiști: *Leon Walras* ("Elemente de economie politică pură" - 1877); *Vilfredo Pareto* ("Manual de economie politică" - 1906); *Alfred Marshall* („Principii ale economiei politice” -1890 și „Banii, creditul și comerțul” -1923).

**d) A patra perioadă** în evoluția științei economice se încadrează între anii '30 și anii '70 ai secolului al XX-lea.

### 1.3. Abordări ale economiei: micro și macroeconomică; pozitivă și normativă

Ținând seama de obiectivul general al disciplinei, ne vom limita la caracterizarea acelor științe economice care se delimitează după nivelul de structurare a activităților economice contemporane: microeconomie și macroeconomie.

*Microeconomia este acea ramură a economiei care studiază unitățile economice individuale, structurile și comportamentele lor (gospodării individuale, firme, bănci, administrații etc.), precum și interrelațiile dintre aceste unități elementare.*

Domeniile prioritare ale micro economiei sunt următoarele: deciziile întreprinzătorilor, ale unităților ce susțin oferta de bunuri; alegerile consumatorilor raționali; funcționarea diferitelor tipuri de piețe, ca relații specifice între vânzători și cumpărători; eșecul piețelor; remunerarea factorilor de producție.

*Macroeconomia este acea ramură a economiei care cercetează mărimile globale dintr-o economie, numite agregate, interdependențele de diferitele variabile globale ale economiei și sistemul economic al unei țări în totalitatea sa.*

Dintre mărimile agregate contemporane, cele mai semnificative sunt: cererea globală, oferta globală, indicele general al prețurilor; venitul național; șomajul; inflația; deficitul bugetar; soldul balanței de plăți externe și datoria externă etc.

Fiind știința care studiază modul în care societatea rezolvă sau ar trebui să rezolve tensiunea nevoi-resurse, economia abordează și, mai ales, apreciază în maniere diferite problemele pe care le gestionează.

Din acest punct de vedere, există: economie pozitivă și economie normativă.

*Economia pozitivă evidențiază ceea ce este în economie și ceea ce se poate întâmpla dacă va avea loc un anumit eveniment (endogen sau exogen), dacă se vor produce anumite acte și fapte economice, naturale, tehnico-științifice, politice, culturale etc.*

**Economia pozitivă** pune diagnosticul la starea economiei și prognozează dezvoltarea ei viitoare cu ajutorul unor instrumente ale analizei economice.

Economia pozitivă se folosește de concepte, instrumente și tehnici prin care faptele și actele economice sunt cercetate, apreciate și ordonate pentru a se găsi regulile (legile) deslășurării lor în timp și spațiu, în prezent și în perspectivă.

*Economia normativă apreciază activitățile din perspectiva realizării unei unități benefice între mediul economic și cel*

*natural, între eficiența economică și echitatea socială, între interesele colectivității umane pe termen scurt și cele pe termen lung etc. Economia normativă operează cu judecăți de valoare, cu aprecieri ce au la bază multe alte criterii decât cele economice.*

**Economia normativă** arată cum ar fi bine să se desfășoare activitățile economice și ce ar trebui făcut pentru ca procesele economico-sociale să se încadreze în normalitate. Teoreticienii, metodologii, epistemologii în domeniu apreciază că există câteva principii, idei călăuzitoare ce caracterizează știința economică contemporană, predarea și însușirea economiei fiind obligate să se raporteze la acestea.

## 2. CARACTERIZAREA GENERALĂ A ECONOMIEI CU PIAȚĂ CONCURRENTIALĂ

Schimbul înseamnă înstrăinarea rezultatelor propriei activități, primind în compensație alte bunuri necesare, inclusiv monedă.

Satisfacerea trebuințelor prin autoconsum și satisfacerea lor prin intermediul schimbului au coexistat și coexistă, dar, în timp, raportul dintre ele s-a modificat în favoarea schimbului. Celor două modalități de satisfacere a nevoilor le corespund două forme diferite de organizare și desfășurare a activității economice: *economia naturală și economia de schimb*

### 2.1. Caracteristici ale economiei naturale

Satisfacerea nevoilor umane se realizează fie din producție proprie, prin autoconsum, fie prin schimb, apelând la produsele altora .

Autoconsumul desemnează procesul de utilizare a propriilor rezultate pentru satisfacerea nevoilor. El apare ca *autoconsum final* (care permite satisfacerea directă a unor nevoi de viață ale oamenilor) și *autoconsum intermediar* (când bunurile pe care le obține, producătorul le utilizează pentru producerea altor bunuri). Un producător de legume realizează autoconsum final pe seama legume lor consumate de el; autoconsumul intermediar constă în folosirea legumelor pentru fabricarea de către acesta a conservelor destinate propriului consum.

Pe baza unor evaluări, se poate aprecia că economia naturală a fost preponderentă până la Prima Revoluție industrială. Astfel, după Fernand Braudel, în secolul al XIV-lea, din populația regiunii mediterane, de aproximativ 60-70 de milioane de oameni, circa 90% trăia din munca, pământului, iar 60-70% din producția întregii regiuni nu ajungea pe piață (deci era destinată autoconsumului). Preponderența economiei naturale era evidentă deci în această zonă relativ dezvoltată din punct de vedere economic, cu numeroase racordări la schimburile "internaționale" ale vremii. Cât privește alte regiuni ale Europei, dimensiunile economiei naturale erau și mai extinse .

Economia naturală a fost dominantă în condițiile unui nivel scăzut de dezvoltare economică, cu o gamă restrânsă de trebuințe, cele elementare (biologice) fiind preponderente.

- Fiecare producător avea o activitate diversificată, producea o gamă largă de bunuri (în raport cu respectivul nivel de dezvoltare și cu sistemul de trebuințe) .

- Fiecare producător este izolat din punct de vedere economic de ceilalți; nivelul eficienței economice este foarte redus; "pentru majoritatea oamenilor, producția și consumul erau îmbinate într-o singură funcție dătătoare de viață".

### 2.2. Caracteristici generale ale economiei de schimb

Realitatea economică nu poate fi delimitată rigid, în economie naturală și economie de schimb. Aceste forme de economie au coexistat și s-au intercondiționat.

Restrângerea economiei naturale a fost însoțită de afirmarea și extinderea economiei de schimb pe măsura amplificării nevoilor și mijloacelor de satisfacere a lor, ca urmare a extinderii meșteșugurilor și apoi a industriei, inaugurată de Prima Revoluție Industrială.

Economia de schimb desemnează acea formă de organizare și desfășurare a activității economice în care bunurile se produc în vederea vânzării, obținându-se în schimb altele, necesare satisfacerii trebuințelor. Toate economiile contemporane funcționează ca economii de schimb.

***Caracteristici ale economiei de schimb, pot fi considerate:***

- specializarea agenților economici în obținerea anumitor bunuri;
- autonomia și independența economică a agenților economici;
- piața este instituția economică centrală;
- monetarizarea economiei;
- legăturile economice dintre agenți se desfășoară sub forma tranzacțiilor bilaterale de piață;
- bunurile economice îmbracă forma de marfă.

a) ***Specializarea agenților economici.*** Economia de schimb are la bază diviziunea socială a muncii, care generează agenți economici specializați: pe profesii (ocupații), pe ramuri (activități) și teritorial. Specializarea este o formă a diviziunii muncii, amploarea acesteia fiind determinată de dimensiunile pieței și gradul de diversificare a nevoilor.

Originea diviziunii muncii rezidă în dorința naturală a oamenilor de a-și satisface mai bine trebuințele. Prin specializare și recurgerea la schimb, fiecare are posibilitatea să obțină mai mult față de situația când produce singur întreaga gamă de bunuri necesare existenței. Specializarea agenților economici într-un anumit domeniu concret poate avea numeroase determinări: tradiția, obișnuința, întâmplarea, experiența ș.a.

Dar, pe măsura constituirii științei economice, s-a demonstrat că, în ultimă instanță, specializarea unui agent economic într-un domeniu sau altul de activitate are la bază interesul economic, avantajul obținut dintr-o activitate în raport cu alta. Aceasta înseamnă că deciziile de specializare se întemeiază, conștient sau intuitiv, pe teoria *avantajului relativ (comparativ)*.

Un agent economic dispune de avantaj comparativ (relativ) în raport cu alții dacă obține un anumit bun cu un cost de oportunitate mai mic în raport cu al celorlalți.

Orice decizie și orice acțiune a oricărui agent economic pus în fața unor alternative (alegeri) sunt guvernate de principiul avantajului comparativ.

Pentru evidențierea acestui principiu în planul specializării să pornim de la premisa simplificată că într-o comunitate există trei grupe de producători - A, B, C care dispun de resursele RA, RB, RC, egale ca mărime și identice ca structură.

Datorită unor abilități și condiții specifice, fiecare producător ar putea obține bunurile x și y după cum urmează:

- producătorul A: 10x sau 5y sau orice combinație liniară intermediară;
- producătorul B: 4x sau 4y sau orice combinație liniară intermediară;
- producătorul C: 2x sau 3y sau orice combinație liniară intermediară.

Din datele de mai sus rezultă că producătorul A deține un avantaj absolut în raport cu ceilalți.

Specializarea fundamentată economic generează atât sporirea rezultatelor obținute cu un efort dat, cât și necesitatea cooperării și conlucrării agenților economici. Ea face ca activitatea și satisfacerea nevoilor unuia să fie dependente de ale celorlalți. *Specializarea este forța coeziunii unei economii.*

Chiar dacă, în timp, avantajul comparativ al unui agent economic sau al altuia se modifică și ca urmare are loc adaptarea permanentă la condițiile mereu schimbătoare ale mediului în care ei acționează, *specializarea rămâne* prima condiție și trăsătură a economiei de schimb, bază a cooperării și a progresului economic.

b) ***Autonomia și independența agenților economici.***

Ca trăsătură a economiei de schimb, autonomia presupune că agenții economici sunt abilitați cu *dreptul de decizie*, iar *înstrăinarea bunurilor are la bază criterii economice*. *Autonomia este fundamentată pe interesul agentului economic izvorât din proprietate și se realizează în modalități diferite în raport cu o formă sau alta de proprietate*.

*Autonomia cea mai largă se realizează în condițiile proprietății particulare* când agentul economic decide în mod direct sau prin reprezentanți în virtutea atributelor dreptului de proprietate: posesiunea, utilizarea, dispoziția, gestiunea (sau administrarea) și uzufructul.

În timp, amploarea și ponderea diferitelor forme ale proprietății particulare s-au modificat. Sensul acestor schimbări îl constituie *reducerea relativă a proprietății particulare individuale și creșterea absolută și relativă a celei asociative sub forma societăților de capitaluri, pe acțiuni*. Asemenea schimbări nu infirmă adevărul că baza deplinei autonomii a agenților economici rămâne proprietatea particulară. În orice economie, alături de proprietatea particulară există - în proporții diferite - și *proprietatea publică*, al cărei subiect este organizația statală (statul central, administrațiile statale și cele locale). În această formă de proprietate, agentul economic nemijlocit, cel care exercită actele de producție, schimb etc., are o autonomie mai restrânsă, care se exercită la două niveluri: deciziile strategice și cele de importanță deosebită sunt atribuite ale organizației statale; agentul economic nemijlocit are doar *autonomie operativă*, a cărei amploare depinde de reglementările legislative specifice fiecărei țări și etape.

### c) *Activitatea economică gravitează în jurul pieței.*

Datorită diviziunii muncii și specializării agenților economici, fiecare este dependent de bunuri furnizate de alții, majoritatea covârșitoare a acestora fiind destinate schimbului.

Procesul separă, în timp și spațiu, producția de consum, pe producător de consumator, creează o dependență puternică a fiecăruia de ceilalți. Între producție și consum, între producător și consumator se interpune schimbul *pieța*. Piața devine instituția centrală în jurul căreia gravitează întreaga viață economică.

## 2.3. Modele ale economiei de piață

Sistemul real al economiei cu piață concurențială, care "acoperă" majoritatea economiilor contemporane, *nu apare ca ceva unitar și indivizibil*, ci se prezintă într-o mare diversitate de situații, de experiențe și de practici naționale, concret istorice, adecvate diferitelor niveluri de dezvoltare. Peste elementele particulare, specifice unei țări sau alteia, se poate vorbi de existența unor *tipuri (modele) de economie de piață reală*.

În majoritatea lucrărilor consacrate tipurilor economiilor de piață, delimitarea acestora se face în raport cu unele criterii:

- gradul de intervenție a statului în activitatea economică;
- măsura în care statul acționează alături de mecanismele pieței sau, dimpotrivă, se implică în aceste mecanisme;
- modul și nivelul la care se exercită intervenția statului în economie (prin proprietatea publică, prin planificare, reglementări fiscale, monetare și de credit, subvenții sau comenzi publice etc.);

### a. *Modelul neoamerican de economie de piață*

Trăsăturile ale modelului (tipului) neoamerican sunt:

Sectorul public care produce bunuri economice noncomerciale este neglijabil și are tendință de reducere; piața are rolul determinant în circulația bunurilor de la producător la consumator, majoritatea schimburilor derulându-se după criteriile pieței; baza politicii economice o constituie stimularea ofertei, iar în deciziile adoptate prevalează reușita individuală și maximizarea profitului (financiar) imediat (pe termen scurt); prețurile bunurilor economice (inclusiv salariile) depind în măsură determinantă de condițiile aleatorii ale pieței; fiscalitatea este redusă, iar implicarea directă a statului în activitatea economică este neglijabilă (cel puțin în ceea ce privește administrația centrală); întreprinderea, ca centru al deciziilor economice, este

considerată bun comercial ca oricare altul; piața financiară, și în primul rând bursa, are rolul decisiv de barometru al activității economice în raport cu alte forme de piață; mobilitate ridicată și în timp scurt în ierarhia economico-socială; clasă mijlocie (familii care dețin venituri aflate în jurul mediei sociale) relativ redusă (50% în SUA); un sistem de învățământ elitist, care tinde să funcționeze după regulile pieței; politici economice și sistem de valori care încurajează consumul; grad redus de securitate economică față de riscuri (șomaj, boală, sărăcie), problema protecției față de acestea fiind o chestiune mai ales individuală sau cel mult de caritate (excepție face Marea Britanie).

*b. Modelul european de economie de piață (economie de piață socială)*

Este inspirat din filosofia liberalismului și se bazează pe câteva principii de bază: mecanismul economic trebuie să se sprijine pe piață, căreia trebuie să i se asigure o cât mai mare libertate de funcționare, în principal în ceea ce privește prețurile și salariile; mecanismele pieței nu pot însă să determine singure ansamblul vieții sociale, și ele trebuie echilibrate, contrabalansate de un imperativ social postulat a priori, al cărui girant trebuie să fie statul; statul este apărătorul protecției sociale și al liberei negocieri între partenerii sociali intervenționismul statal și dirijismul sunt compatibile doar în măsura în care nu provoacă distorsiuni concurenței și asigură depășirea unor momente dificile de restructurare economică.

Pe baza acestor principii în mecanismul de funcționare sunt identificate o serie de trăsături, printre care:

- majoritatea bunurilor economice îmbracă formă de marfă, dar consumul unei părți importante nu se realizează după regulile pieței;

## 2.4. Indicatorul dezvoltării umane

Indicatorul dezvoltării umane (IDU), atât economic, cât și social, se calculează prin luarea în considerare a trei indicatori parțiali.

Pentru măsurarea gradului de dezvoltare economică a țărilor și plasarea lor pe treptele scării ierarhice mondiale, multă vreme s-a folosit un singur indicator, și anume venitul pe locuitor, exprimat uneori în PNB, iar alteori în PIB. Așa cum se poate observa și din tabelul alăturat, la nivel mondial, decalajele economice dintre state sunt foarte ridicate.

Venitul național brut pe cap de locuitor (\$ SUA)

Tara	2001	2002	2003
Bulgaria	1,680	1,790	2,130
Germania	23,670	22,860	25,270
Japonia	35,780	33,660	34,180
România	1,740	1,910	2,260
SUA	34,760	35,430	37,870

Sursa: Baza de date World Development Indicators.

Cu timpul, indicatorul respectiv s-a dovedit unilateral, și în consecință insuficient, nivelurile de dezvoltare, realizate fiind măsurate și apreciate numai prin prisma indicatorilor valori ci cantitativi menționați și în strânsă legătură cu volumul producției de oțel, de energie, produse chimice, cereale, îmbrăcăminte, încălțăminte etc., făcându-se abstracție de celelalte trebuințe calitative ale vieții complexe a omului.

Pe de altă parte, indicatorii valori ci menționați, în condițiile actuale de formare a prețurilor la sursele de energie și materii prime rare, prețuri ce nu reflectă cheltuielile efective de producție, propulsează țările în curs de dezvoltare aproape de nivelul țărilor dezvoltate, fără însă a avea același impact asupra nivelului de trai ca în aceste din urmă țări.

De exemplu, PIB pe locuitor al Kuweitului se află în rând cu cel al multor țări dezvoltate, dar, în ceea ce privește alte aspecte ale vieții oamenilor, raportul este invers, în favoarea țărilor dezvoltate.

Specialiștii PNUD nu s-au limitat la declarații de principiu, ci au elaborat, folosind date și de la alte organisme ONU, instrumente operaționale științifice, de natură a măsura dezvoltarea umană din diferite țări și a construi un tablou la scară globală, mondială, apt să dea la iveală discrepanța izbitoare dintre țări și să permită comparații internaționale utile.

Noul indicator elaborat și introdus de PNUD pentru măsurarea dezvoltării economice, cu luarea în considerare a efectului său uman, este un indicator complex, integrator al următoarelor trei componente de bază:

1) **longevitatea**, exprimată în speranța medie de viață la naștere, care sintetizează influența a numeroși factori, cum sunt evoluția stării de sănătate a indivizilor, alimentația lor, asigurarea condițiilor de locuit și sanitare etc.;

2) **nivelul de educație**, ce reflectă cuantumul de cunoștințe de care dispun indivizii, deprinderi le și capacitatea lor de a comunica și a participa la activitățile economice și sociale. Nivelul de educație se măsoară cu ajutorul datelor privind proporția adulților știutori de carte și a celor care urmează efectiv învățământul de toate gradele (procentul de școlarizare);

3) **standardul de viață**, exprimat prin PIB pe locuitor, calculat în termeni comparabili, indicând mărimea medie a resurselor la care cetățenii au acces pentru a satisface nevoile unui trai decent. Cu alte cuvinte, IDU reprezintă rezultanta principalilor factori de ordin economic, formativ-cognitiv și de distribuție socială a bunurilor și serviciilor produse, care contribuie la ceea ce se înțelege prin noțiunea de dezvoltare umană și influențează hotărâtor condiția omului.

Pe măsura elaborării rapoartelor PNUD cu privire la dezvoltarea umană din 1990 și până în prezent, autorii și-au perfecționat metodologiile de calcul, sporind în acest fel valoarea științifică a lucrărilor, iar în documentul pe 1995 au pus accentul pe coordonarea și armonizarea datelor din raport cu indicatorii din alte surse internaționale.

Calculat pentru fiecare țară în parte, IDU se poate situa pe o scară de mărimi care se întind pe o plajă de la 0,200 până la 1,000. Pentru construirea indicatorului sintetic, PNUD a stabilit valori (plafoane) minime și maxime fixe pentru fiecare dintre cele trei componente. Aceste valori sunt:

speranța de viață la naștere: 25 și, respectiv, 85 de ani;

gradul de alfabetizare a adulților: 0% și 100%;

gradul de cuprindere în învățământul de toate gradele: 0% și 100%;

standardul de viață (PPP/locuitor): 100 PPP și, respectiv, 40.000\$.

Indicatorul agregat al dezvoltării umane (IDU) se calculează ca medie aritmetică a sumelor celor trei indici: al longevității, al educației și al PIB real corectat/locuitor (PPP).

**PPP reprezintă paritatea puterii de cumpărare a monedei naționale raportate la puterea de cumpărare a unui dolar în Statele Unite ale Americii.**

În funcție de nivelul lor de dezvoltare umană exprimat prin IDU, țările sunt clasificate în trei mari grupe, și anume:

a) *țări cu dezvoltare umană ridicată, al căror IDU este egal cu 0,800 sau superior acestui prag (până în prezent nici o țară nu a atins plafonul maxim de 1,000);*

b) *țări cu dezvoltare umană medie, având IDU cuprins între 0,500 și 0,799;*

c) *țări cu dezvoltare umană slabă, al căror IDU este inferior pragului de 0,500.*

Din tabelul alăturat se poate observa că există o strânsă legătură între indicele dezvoltării umane și PIB/ locuitor. Cu alte cuvinte, țările care înregistrează valori ridicate ale PIB/locuitor au și un IDU ridicat.

Conform "Raportului PNUD pe anul 2002 privind dezvoltarea umană", prima grupă din această clasificare cuprindea 53 de țări, cea de-a doua 84, iar a treia 36 de țări. Situația s-a schimbat însă în raportul din 2004 astfel:

1. **prima grupă** (țări cu dezvoltare umană ridicată) cuprinde 55 de țări;

2. **a doua grupă** (țări cu dezvoltare umană medie) cuprinde 86 de țări;

3. **cea de-a treia grupă** (țări cu dezvoltare umană slabă) cuprinde 36 de țări.

În ceea ce privește țara noastră, potrivit datelor din 2004, aceasta se situează tocmai pe locul 69 la IDU, față de anul 2002, an în care se situa pe locul 63.



În afara celor doi indicatori principali de evaluare a dezvoltării menționați mai sus, în ultimul timp sunt utilizați și o seamă de indicatori suplimentari: indicatorul sărăciei umane, cu o variantă pentru țările în curs de dezvoltare și alta pentru țările avansate, indicatorul inegalităților sociologice dintre sexe și, în fine, indicatorul participării femeii la viața socială.

### 3. TEORIA CONSUMATORULUI

Cererea este unul dintre elementele esențiale pentru înțelegerea mecanismelor pieței. Pentru a facilita fundamentarea deciziilor legate de cerere este necesară prezentarea unor elemente semnificative pentru analiza comportamentului consumatorului.

Fiecare bun are menirea de a satisface o anumită necesitate. Capacitatea bunului de a satisface o necesitate oarecare poartă numele de *utilitate a bunului*.

Modelul de analiză a comportamentului consumatorului pornește de la definirea funcției-obiectiv: satisfacerea maxim posibilă a nevoilor (altfel spus, maximizarea efectelor utile prin minimizarea eforturilor). Aceasta se traduce prin maximizarea satisfacției totale pe care oamenii speră să o obțină prin consumul diverselor bunuri sau servicii. În economie, satisfacția scontată a se obține prin consum este desemnată prin termenul generic de utilitate.

Delimitarea noțiunii de utilitate economică.

Măsurarea utilității

Nu este recomandabil să se confunde definiția utilității în sens economic cu cea din viața de zi cu zi.

- utilitatea în sens economic este legată de relația de non posesie. În viața de zi cu zi, noțiunea de utilitate se referă la folosul pe care ni-l aduc diferitele bunuri. Această noțiune are un caracter prin excelență subiectiv. Utilitatea unui bun diferă de la un individ la altul și, chiar în cazul unuia și aceluiași individ, în raport cu condițiile spațio-temporale care îi influențează comportamentul.

Fiind o noțiune subiectivă, utilitate a este, în același timp, nu numai dificil de definit, ci și dificil de măsurat. În teoria economică există două accepțiuni diferite ale măsurării utilității:

- accepțiunea cardinală: în virtutea căreia fiecărei doze consumate i se poate atașa un număr (cardinal) ca măsură a utilității. Această manieră de abordare aparține, în special, gândirii economice a secolului al XIX-lea, în rândul căreia se pot evidenția contribuțiile unor autori ca Jevons, Menger, Walras;

- accepțiunea ordinală: conform căreia utilitatea nu poate fi măsurată cu precizie. Adepții acestei concepții au ilustrat că, de fapt, nici nu este important să măsurăm utilitatea, în condițiile în care ceea ce ne interesează este, practic, ierarhizarea (ordonarea) preferințelor în raport cu nivelul satisfacției totale scontate a se obține. Această manieră de abordare este predilectă în concepția neoclasică, contribuții de marcă în acest sens având V. Pareto, J.R. Hicks, R. Allen.

Analiza economică a comportamentului consumatorului face necesară nu numai delimitarea sensului economic al noțiunii de utilitate, ci și operarea unor alte delimitări conceptuale. În acest sens, în teoria și practica economică se operează cu conceptele de utilitate totală și, respectiv, de utilitate marginală. Ambele noțiuni arată, în esență, dependența specifică a gradului de satisfacere a nevoilor de cantitatea (doza) consumată dintr-un anumit bun.

Pentru maximizarea satisfacției pe care un consumator scontează că o va putea obține prin consumul diverselor bunuri trebuie ca venitul disponibil al consumatorului să fie alocat astfel încât ultima unitate monetară cheltuită pentru procurarea fiecărui bun cumpărat să conducă la aceeași satisfacție suplimentară (utilitate marginală). În literatura de specialitate, acest enunț desemnează regula de maximizare a utilității. În virtutea acestei reguli, rezultă că alegerile consumatorilor sunt legate și de cantitatea de masă monetară (exprimată în diverse unități monetare) la care o persoană este dispusă să renunțe pentru a obține doze suplimentare dintr-un

anumit bun. Consumatorul rațional trebuie să compare utilitate a suplimentară cu costurile suplimentare.

### 3.1. Preferințele consumatorului

Oamenii au diferite sisteme valorice care le orientează în mod diferit predilecțiile pentru anumite bunuri. Ca atare, preferințele vor fi diferite atât de la individ la individ, cât și pentru unul și același individ, în condiții spațio-temporale diferite. Practic, preferințele se manifestă diferit în raport cu nivelul utilității totale. Satisfacerea diferitelor nevoi de bunuri pune, de cele mai multe ori, în evidență caracterul cvasisaturabil și repetabil al nevoilor de consum. Cu toate acestea, există unele elemente cvasicomune pentru un anumit grup social legat de maniera în care sunt structurate predilecțiile pentru anumite bunuri sau servicii.

Ele se află, în general, sub semnul emblematic al unor tradiții, obiceiuri, cutume, care depind de specificitatea unui anumit areal geografic sau de factori de natură psihosocială complexă care interferează cu gradul de cultură și civilizație al unui grup social.

Alegerea de către consumator a unei combinații din mulțimea combinațiilor de bunuri accesibile (admise) depinde de gusturile și obiceiurile sale.

De exemplu, la analiza a două combinații de bunuri  $X = (x_1, x_2, \dots, x_n)$  și  $Y = (y_1, y_2, \dots, y_n)$ , consumatorul face unul dintre raționamentele următoare:

- Combinația „X” este preferată;
- Combinația „Y” este preferată;
- Combinațiile „X” și „Y” sunt la fel de mult preferate (echivalente, la valoare egală, la fel de utile)

Astfel, pe mulțimea bunurilor, se definește următoarea relație de preferință: „mai preferat decât” sau „de valoare egală”. Aceasta este una dintre noțiunile microeconomice contemporane.

Satisfacția consumatorului este în conexiune directă cu utilitatea sau inutilitatea unui produs. Utilitatea unui produs are însă și o puternică încărcătură subiectivă, care influențează în mod diferit și relativ consumatorii.

Diversitatea nevoilor de consum pune astfel în evidență marea diversitate a preferințelor oamenilor și implicit varietatea modelelor de consum.

În explicarea gradului de relativitate a utilității și a comportamentului diferit al consumatorilor în procesul de consum, un rol important îl joacă *utilitățile marginale* ale bunurilor.

La un consum succesiv, consumatorul este supus acțiunii legii descreșterii utilității marginale. Conform acesteia, la fiecare unitate de produs consumată suplimentar, utilitatea derivată, care maximizează satisfacția consumatorului, descrește până la anulare, când utilitatea marginală este 0.

Există la orice produs un punct cantitativ care, odată atins, maximizează satisfacția consumatorului. Continuarea consumului după acel segment cantitativ, va aduce o scădere treptată a satisfacției, până la atingerea unui nivel limită, echivalent cu insatisfacția.

Pentru a asigura o sincronizare metodologică în analiza comportamentului consumatorului, în literatura de specialitate se utilizează modelul hărții curbilor de indiferență, ca manieră de explicitare grafică cu mare putere de sugestie în descrierea preferințelor oamenilor. Astfel, de exemplu, foamea ca nevoie existențială primară se manifestă diferit nu numai de la un individ la altul, dar și pentru unul și același individ. Dacă, la un moment dat, ne este foame și mâncăm, sesizăm instalarea sașietății (caracterul cvasisaturabil al nevoilor). Aceasta nu va însemna însă că nu ne va mai fi foame niciodată (caracterul cvasirepetabil al nevoilor de consum). Pe de altă parte, se poate lesne observa, în viața de zi cu zi, că și foamea se manifestă diferit în anumite condiții spațio-temporale. Căci într-un fel ne vom satisface foamea mâncând într-o pauză între două cursuri sau seminarii, în alt fel mâncând duminica acasă cu toată familia și în cu totul alt

mod la o recepție sau la o masă festivă. Dar într-un fel se mănâncă la Polul Nord și în cu totul alt mod la Ecuator. Într-un fel se sărbătorește Paștele la catolici și ortodocși și altfel la evrei și la alte religii (și de aici o mare diversitate culinară, cu prezența unor elemente cvasicomune pentru anumite religii sau zone ale lumii). Și dacă tot am menționat foamea și predilecția pentru diferite modele de consum, în raport cu o paletă largă de factori de natură complexă, merită menționat că, de exemplu, în cazul preoților budiști - care se mulțumesc cu puțin orez, fiind mult mai mult interesați de timpul acordat meditației - resursele necesare pentru pregătirea mâncării nici nu mai apar ca resurse rare. În acest mod, în cazul acestui model cultural, chiar percepția legată de satisfacerea acestei nevoi elementare - hrana - este cu totul alta. De altfel, nevoia de hrană este, în exemplele date, de cu totul alt tip (serbarea Paștelui, de exemplu, nu se face neapărat pentru a se satisface foamea, iar bolul de orez al preotului budist oferă o cu totul altă imagine a nevoii de hrană).

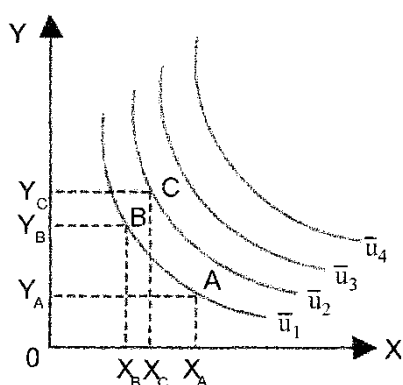


Fig 1. Harta curbelor de indiferență convexe la origine

În general, dacă un individ este interesat atât de dobândirea a bunului x, cât și de cea a bunului y, atunci aceste preferințe se ilustrează grafic apelând la un set de curbe de indiferență convexe la origine de tipul celui descris în figura 1.

Harta curbelor de indiferență reunește totalitatea curbelor de indiferență care descriu preferințele unui consumator pentru anumite bunuri sau servicii.

Principalele proprietăți care se pot pune în evidență pe acest model general sunt următoarele:

a. Se pot descrie o infinitate de curbe de indiferență, care sugerează că preferințele unui individ sunt virtual nelimitate. Intre acestea se poate însă stabili o anumită ierarhie în raport cu utilitatea totală. Astfel, dacă considerăm, de exemplu, combinația A situată pe curba de indiferență  $u_1$  având un nivel de utilitate totală de  $V_1$ , atunci spunem că această combinație se află într-o relație de indiferență cu orice altă combinație situată pe aceeași curbă de indiferență  $u_1$  (să luăm, de exemplu, combinația B, al cărei nivel de utilitate totală va fi tot  $V_1$ ). Aplicând ad literam definiția curbei de indiferență și utilizând notațiile internaționale aferente, vom avea

$$A \sim B \text{ dacă } V(A) = V(B) = V_1$$

În schimb, dacă vom avea o combinație C situată pe o altă curbă de indiferență  $u_2$  având un nivel de utilitate totală superior ( $V_2 > V_1$ ), atunci vom spune că, de exemplu, combinația C este strict preferată combinației A și vom avea

$$C \succ A \text{ dacă } U(C) > U(A), \text{ adică dacă } V_2 > V_1.$$

b. Curbele de indiferență nu se pot intersecta niciodată, pentru că, de fapt, modelul este prin construcție elaborat astfel încât să ilustreze diversele preferințe ale consumatorilor.

c. Panta curbei de indiferență se numește rată marginală de substituție a bunurilor. Acest indicator se definește ca o derivată de ordinul întâi.

Din punct de vedere economic, semnificația noțiunii de rată marginală de substituție este de prag până la care se justifică să se facă substituția bunurilor.

Consumatorii au deci preferințe diferite care sunt ierarhizate în raport cu nivelul utilității totale.

La baza modelului de comportare a consumatorilor se află ipoteza că fiecare dintre ei, alegând combinația de bunuri la prețurile indicate și cu veniturile disponibile, tinde să maximizeze nivelul satisfacerii necesităților sale. Deoarece preferința consumatorului în spațiul combinațiilor de bunuri se exprimă prin funcția scop „ $U(x)$ ”, modelul alegerii bunurilor de către un consumator are următoarea formă matematică:

$$U(x) = u(x_1, x_2, \dots, x_n) \quad \max \rightarrow$$

În acest caz, se admite că alegerea bunurilor de către consumator să fie limitată de mărimea venitului. În realitate, alegerea poate fi influențată și de alți factori, de exemplu, de deficitul unor bunuri.

## • TIPURI DE PREFERINȚE

Este necesar să urmărim câteva tipuri de preferințe și funcțiile de utilitate care le corespund:

- **Substituibilitate perfectă** – două bunuri sunt perfect substituibile în consum, în condițiile în care, rata marginală de utilitate este constantă.

- **Complementaritate perfectă** – se referă la bunurile care sunt consumate împreună, în proporții fixe.

- **Bunuri indezirabile** – se referă la acele bunuri pe care consumatorul nu le dorește. Satisfacția sau utilitatea consumului crește în cazul în care, cantitatea din bunul respectiv scade.

- **Bunuri neutre** – sunt acele bunuri pentru care consumatorul nu manifestă nici-o preocupare, iar utilitatea consumului său nu se modifică în cazul în care, cantitatea din bunul respectiv oscilează.

- **Preferințe normale** – unde se pot identifica mai multe ipostaze care definesc preferințele fundamentale în funcție de utilitate.

a. consumatorul preferă să consume mai mult decât mai puțin, respectiv, toate bunurile din panelul sau de consum sunt bunuri dezirabile. Aceasta teorie este cunoscută sub numele de *monotonia preferințelor*. În această situație trebuie luat în considerație fenomenul saturației.

b. Consumatorul alege el mai bun grup de produse pe care le poate achiziționa cu venitul de care dispune. Această este o *alegere optimă*, a consumatorului.

### 3.2. Constrângerea bugetară. Linia bugetului

Constrângerea bugetară arată care este ansamblul combinațiilor bunurilor pe care un consumator poate să-și permită să le consume, în limita venitului de care dispune ( $V$ ) și în raport cu prețurile practice, la un moment dat, pe piață (de exemplu,  $P_x$  și, respectiv,  $P_y$  - prețurile bunurilor  $X$  și  $Y$ ).

Ansamblul combinațiilor care îndeplinesc condiția

$$P_x + P_y < V$$

constituie setul combinațiilor posibile (aria din figura 4.4). Atunci când consumatorul folosește întreg venitul disponibil pentru procurarea bunurilor, descriem linia bugetului.

Ecuția liniei bugetului este de tipul

$$V = XP_x + YP_y.$$

Pentru a transpune în formă grafică această ecuație sugerăm parcurgerea următorilor pași iterativi:

- pas 1. Determinarea punctelor de intersecție ale celor două axe. Vom avea astfel

$$X^* = V/P_x,$$

$$Y^* = V/P_y,$$

unde:

$X^*$  reprezintă cantitatea maximă care poate fi procurată din bunul X în limita venitului disponibil (V) și în raport cu prețul bunului X;

$y^*$  reprezintă cantitatea maximă care poate fi procurată din bunul Y în limita venitului disponibil (V) și în raport cu prețul bunului Y.

- pas 2. Se stabilește panta liniei bugetului. În acest sens se remarcă faptul că ecuația constrângerii bugetare poate fi rescrisă astfel încât să ajungem la o ecuație de tipul  $Y = f(x)$ . Vom avea

$$Y = V/P_y - X P_x/P_y.$$

Se remarcă faptul că panta liniei bugetului este derivata de ordinul întâi, adică este  $-P_x/P_y$ .

În concluzie, panta liniei bugetului este dată de raportul prețurilor celor două bunuri.

### 3.3. Surplusul consumatorului

În viața de zi cu zi ne place adesea să ne ducem la piață și să negociem prețul, încercând să obținem un preț mai mic, nu numai comparativ cu ceea ce ne cere ofertantul, dar chiar în raport cu suma pe care noi am alocat-o ca disponibilă pentru acea cumpărătură. Cu alte cuvinte, suntem chiar satisfăcuți atunci când, la piață cu sau fără negociere - prețul real practicat pentru un bun este mai mic decât suma pe care noi eram dispuși să o plătim. Una dintre implicațiile teoriei utilității marginale este aceea că, de regulă, atribuim lucrurilor pe care le cumpărăm o valoare totală mai mare decât valoarea pe care o plătim propriu-zis pe piață, la un moment dat. Oamenii pot chiar câștiga dacă se specializează în producerea acelor bunuri pentru care ei au un avantaj comparativ și dacă intră apoi în relații de schimb unii cu alții pentru a-și procura celelalte bunuri. Teoria utilității marginale ne oferă o cale de comensurare a câștigului potențial obținut prin schimb.

Surplusul consumatorului este dat de diferența dintre valoarea bunului - cât de mult suntem dispuși să plătim pentru a-l procura și prețul aferent aceluși bun pe piață, la un moment dat.

## 4. Teoria producătorului

Producerea bunurilor în scopul satisfacerii nevoilor de consum este posibilă în condițiile în care întreprinzătorii dispun de resurse economice, combină și utilizează eficient factorii de producție. Abilitatea întreprinzătorilor permite alegerea celei mai favorabile alternative de combinare a factorilor de producție, pe baza principiului raționalității economice, al obținerii de rezultate maxim posibile cu resursele de care dispun. Acestea definesc rolul întreprinzătorului modern și asigură forța concurențială a întreprinderii.

### 4.1. Factorii de producție

Pentru a produce bunuri destinate consumului, întreprinzătorii își procură factori de producție. Resursele economice atrase în circuitul economic, aflate în mișcare ca fluxuri constituie factori de producție J.B. Say, reprezentant al școlii clasice, sublinia în lucrarea sa "Tratat de economie politică" că la producerea bunurilor participă trei factori: munca, natura

(pământul) și capitalul. Primii doi factori – munca și natura - sunt factori primari sau originari, întrucât ei reprezintă punctul de plecare a activității economice. Celălalt factor, capitalul, este factor derivat, care rezultă din interacțiunea primilor.

**Munca reprezintă o acțiune conștientă, specific umană, îndreptată spre un anumit scop, în cadrul căreia sunt puse în mișcare aptitudinile, experiența și cunoștințele ce îl definesc pe om, consumul de energie fizică și intelectuală.** Munca este un factor activ și determinant al producției, ce antrenează ceilalți factori în vederea obținerii de bunuri și servicii.

În teoria economică, din ce în ce mai mult investiția în capitalul uman este asimilată investiției în capitalul fizic, prin realizarea unui efort în termenii timpului și banilor cheltuiți în vederea dobândirii cunoștințelor necesare fructificării acestui factor de producție. Din acest punct de vedere, putem afirma că investiția în capitalul uman este o cheltuială prezentă în vederea dobândirii potențiale a unui venit suplimentar, remunerator al investiției derulate.

În cadrul factorilor naturali un loc important revine *pământului*. El prezintă o însemnătate decisivă nu numai pentru agricultură și silvicultură, ci și pentru întreaga activitate umană, căreia îi oferă suport de existență și loc de desfășurare. În sens restrâns, pământul se identifică cu *fondul funciar* (terenuri arabile, pășuni, fânețe, vii și livezi, terenuri forestiere, luciul apelor interioare etc.).

Fondul funciar constituie baza producției agricole și alimentare și a unei întregi serii de materii prime de importanță vitală pentru existența oamenilor și a societății. El are capacitatea de a-și regenera forța productivă dacă este folosit rațional. De aici și marea însemnătate a aplicării unor sisteme de exploatare a pământului care să asigure practicarea unei agriculturi ecologice capabile să producă necesarul de hrană pentru populație și, totodată, să conserve mediul natural.

Alături de pământ, factorul natural cuprinde *resursele de apă* (îndeplinesc o serie de funcții vitale pentru viața biologică, precum și pentru cea economică, socială) și *resursele minerale* (au ca rol asigurarea bazei de materii prime și energie necesare întregii activități economice).

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

Capitalul este format din mașini, utilaje, echipamente, instalații, clădiri, construcții, mijloace de transport, animale de muncă și de reproducție, materii prime, materiale, semifabricate. În sens juridic, capitalul are o bază mai largă, este constituit din toate elementele pozitive ale patrimoniului întreprinderii (bunuri, bani, creanțe etc.); este capital lucrativ, în planul repartizării veniturilor.

Capitalul tehnic folosit în activitatea economică, denumit și capital fizic, productiv sau net, este constituit din două componente:

a) *capitalul fix*, acea parte a capitalului care participă la mai multe cicluri de producție, se consumă treptat și se înlocuiește la intervale mari de timp. *capitalul fix*, acea parte a capitalului care participă la mai multe cicluri de producție, se consumă treptat și se înlocuiește la intervale mari de timp;

b) *capitalul circulant* (materii prime, materiale, combustibil, semifabricate, produse în curs de execuție), care se consumă integral într-un singur ciclu de fabricație și se înlocuiește după fiecare ciclu de producție.

Procesul de consumare a capitalului fix prezintă o anumită specificitate care constă în diminuarea treptată a calităților lui tehnice și economice. Aceasta se manifestă prin fenomenul *uzurii*, care se prezintă sub două forme:

a) *uzura fizică*, respectiv deprecierea treptată a mașinilor, echipamentelor, instalațiilor ca urmare a folosirii lor în activitatea economică sau a acțiunii factorilor naturali;

b) *uzura morală*, detenninată de progresul tehnic, care favorizează fabricarea unor mașini și utilaje noi cu performanțe superioare celor aflate în funcțiune sau reduce prețul la care poate fi cumpărat un echipament echivalent.

Celor trei factori de producție li se poate adăuga al patrulea - întreprinderea sau antreprenoriatul - care constituie acțiunea de organizare a celorlalți factori de producție de către întreprinzător. Întreprinzătorul își asumă riscurile producției, aceasta necesitând costuri înainte de a obține venituri din vânzarea produselor obținute.

În ultima perioadă își fac apariția noi factori de producție (neofactori) care se caracterizează prin calități și performanțe deosebite. Printre aceștia enumerăm progresul tehnic, inovația, resursele informaționale. Aceștia nu pot fi separați de factorii "clasici", întrucât ei acționează practic prin intermediul și împreună cu aceștia, potențându-i și îmbunătățindu-le substanțial performanțele.

Întreprinzătorii, pentru a produce, combină factorii de producție și aleg varianta de combinare cea mai favorabilă. Modul de acțiune a întreprinzătorului în acest domeniu definește comportamentul său. Pe lângă răspunsul la întrebările "ce să producă?", "cât să producă?", întreprinzătorul trebuie să răspundă și la întrebarea "cum să producă?". Aceasta pune în cauză nu numai resursele de care dispune, ci și capacitățile tehnice ale întreprinderii, priceperea organizatorică și potențialul de inovare al întreprinzătorului.

Firmele producătoare sunt permanent preocupate de găsirea celor mai adecvate modalități de combinare a factorilor de producție care să le permită obținerea maximei eficiențe și profitabilități.

*Premisele combinării factorilor de producție.* În combinarea factorilor de producție întreprinzătorul pornește de la următoarele premise:

a) *caracterul limitat* al factorilor supuși combinării, cu ajutorul cărora trebuie să realizeze volumul proiectat al producției;

b) *caracteristicile* factorilor de producție și concordanța lor cu specificul activității;

c) *conjunctura piețelor* factorilor de producție.

*Proprietățile factorilor de producție.* Combinarea este posibilă ca urmare a proprietăților factorilor de producție și a manifestării simultane a lor.

*Divizibilitatea* reflectă posibilitatea factorului de producție de a se împărți în unități simple, în subunități omogene fără a fi afectată calitatea factorului de producție. De exemplu, factorul muncă se poate divide în unități omogene de timp de muncă, în număr de salariați de o anumită calificare; factorul pământ se poate divide în unități de suprafață. Pentru unii factori de producție (o centrală electrică, de exemplu) este imposibilă sau foarte dificilă divizarea. Evident, problema divizării unui factor de producție nu se pune la infinit, ci în măsura cerută de caracteristicile unui proces de producție de anumite dimensiuni, ale unor tehnici și tehnologii folosite.

*Adaptabilitatea* reprezintă capacitatea de asociere a unei unități dintr-un factor de producție cu mai multe unități din alt factor de producție. Pe o suprafață de teren, de exemplu, este posibil să lucreze un număr mai mare sau mai mic de lucrători agricoli; un muncitor poate lucra la o mașină sau la mai multe mașini etc.

*Complementaritatea* reprezintă procesul prin care se stabilesc raporturile cantitative ale factorilor de producție care participă la obținerea unui anumit bun economic. La o producție dată, o anumită cantitate dintr-un factor de producție se asociază doar cu o anumită cantitate determinată din ceilalți factori de producție. Complementaritatea se află sub influența permanentă a progresului tehnic, care determină modificări profunde în calitatea factorilor de producție, deci și în procesul combinării lor.

*Substituibilitatea* este definită ca posibilitatea de a înlocui o cantitate dată dintr-un factor de producție printr-o cantitate determinată dintr-un alt factor, în condițiile menținerii aceluiași nivel al producției.

Managerii unei firme sunt confrunțați permanent cu alegerea unor variante optime de combinare a factorilor de producție, care să le asigure un anumit nivel al producției și să le permită maximizarea profitului.

Problema esențială o constituie cât de multe resurse sunt necesare pentru producerea unui bun. Răspunsul depinde de cunoștințele tehnologice și de capacitatea managerială a întreprinzătorului, care vor permite alegerea volumului minim de resurse necesar pentru

producerea bunului respectiv. În același timp, se va avea în vedere volumul maxim posibil al producției ce se obține cu o cantitate dată de resurse. Aceste limite ale producției, ca și relația dintre intrări (factorii de producție) și ieșiri (bunuri obținute), respectiv relația dintre producția scontată a se obține dintr-un bun (pentru a satisface cerințele pieței) și cantitățile din diferiți factori de producție necesare pentru obținerea acestuia sunt exprimate prin *funcția de proiecție*.

În general, funcția de producție este o relație de tipul  $Q = f(a, b, c, \dots)$ , unde  $a, b, c, \dots$  sunt factorii de producție utilizați. Pentru simplificare aceasta se prezintă ca o funcție de doi factori, de tipul

$$Q=f(K,L),$$

unde:

K-capital L-muncă.

Când unul dintre factori este zero, producția va fi, de asemenea, zero.

În analiza comportamentului producătorului este folosită de regulă o *funcție de producție omogenă*. O funcție de producție de tipul  $Q = f(K, L)$  se spune că este omogenă de gradul  $n$  dacă  $f(aK, aL) = a^n f(K, L)$ ,

unde, în situația funcțiilor de producție omogene,  $n = 1$  ( $a$  - întreg pozitiv).

Alegerea producătorului realizată pe baza funcției de producție are deopotrivă o latură tehnică și una economică. Eficiența tehnică are în vedere minimizarea intrărilor de factori de producție utilizați în cadrul unui proces de producție, stabilită în conformitate cu o anumită regulă specifică. Eficiența economică reprezintă combinația cea mai puțin costisitoare a factorilor de producție.

#### 4.2. Cheltuielile firmei pe termen lung și scurt

Firmele sunt organizații care planifică și gestionează producția. Acestea au o anumită organizare tehnologică, se conduc și se gestionează rațional. De cele mai multe ori, suntem tentați să considerăm ca un dat existența firmelor, deoarece în multe situații ne-am confruntat cu ele. Cu toate acestea, din punct de vedere teoretic, trebuie să ne întrebăm de ce există cu adevărat firmele.

De-a lungul timpului, economiștii au oferit răspunsuri dintre cele mai diferite la această întrebare. Astfel, Ronald Coase, deținător al premiului oferit de Banca Suediei în memoria lui Alfred Nobel, în 1991, a publicat un articol, încercând să răspundă la această problemă. Acesta consideră că existența costurilor de tranzacție explică cauzele apariției firmelor. Pe piață, orice acțiune de vânzare sau cumpărare implică anumite costuri. Atunci când o firmă achiziționează un anumit bun material sau serviciu, ea trebuie să identifice piața și apoi să găsească diferitele cantități și calități care sunt disponibile și la ce prețuri. Aceasta implică timp și bani și generează în multe situații o anumită incertitudine. Ronald R. Coase a văzut firma ca pe o *instituție capabilă să suporte cu mai mare ușurință costurile de tranzacție*. Cu alte cuvinte, firmele există într-o multitudine de forme organizaționale de diferite dimensiuni, deoarece acestea realizează cea mai eficientă utilizare a informațiilor și permit reducerea costurilor de tranzacție pentru diferite categorii de activități productive. Recunoscând această contribuție, în 1993 Douglas North afirmă: "Ori de câte ori costurile de tranzacție sunt mari, instituțiile devin importante."

În ultimii ani, revoluția IT a determinat reconsiderarea teoriilor lui Ronald Coase, noile tehnologii din domeniul comunicațiilor reducând foarte mult costurile de tranzacție asociate multor activități de piață.

Ulterior, Armen Alchian și Harold Demsetz au adăugat două elemente importante analizei lui Coase. În primul rând, firmele există deoarece *producția bunurilor se desfășoară mult mai eficient în echipe decât în mod individual*. Echipele sunt grupuri de indivizi angajați în producerea unui anumit bun. În al doilea rând, firmele există pentru a organiza echipele în vederea producerii eficiente a unor bunuri sau servicii. Dacă activitatea s-ar desfășura în activități organizate pe bază de voluntariat, și nu în cadrul firmelor, ar exista stimulente de a trișa și de a depune un efort mai mic decât cel convenit.



În ultima perioadă se afirmă din ce în ce mai mult ideea *de firme* (companii) *virtuale*, firme care sunt obligate să se adapteze unui mediu de afaceri dinamic. Din punct de vedere formal, o firmă virtuală reprezintă o rețea temporară de companii care se reunesc în vederea exploatarea oportunităților de afaceri. Fiecare firmă se va concentra asupra unui număr redus de procese strategice, pentru ca ulterior să coopereze în rețea cu celelalte firme componente. Progresele în domeniul tehnologiilor informaționale permit acestor firme să satisfacă cerințele clienților prin mai buna gestionare a stocurilor și obținerea mai rapidă a producției. De regulă, existența firmei virtuale încetează după cicluri de producție relativ scurte, odată cu realizarea obiectivului asumat. În economia de piață, producția se poate desfășura în diferite structuri organizaționale, de la cele mai mici, aflate în proprietatea unei singure persoane, până la companii gigant, care domină viața economică, de la firme integrate orizontal și vertical la mari conglomerate și chiar guverne naționale (văzute ca organizații cu obiective multiple).

În România, reglementările juridice consideră că actul de comerț este actul îndeplinit printr-o întreprindere. În această opinie, criteriul de definire a faptei de comerț privește o activitate metodic organizată, iar nu un act juridic izolat. Dreptul comercial românesc consideră calitatea de comerciant ca atribuibilă persoanelor fizice.

În categoria societăților comerciale, legea distinge între societățile comerciale cu personalitate juridică (reglementate de Legea nr. 31/1990) și cele fără personalitate juridică (al căror statut este reglementat în principal de Decretul-lege nr. 54/1990).

*Societățile comerciale* îmbracă următoarele forme:

*societate în nume colectiv*, ale cărei obligații sociale sunt garantate cu patrimoniul social și cu răspunderea nelimitată și solidară a tuturor asociaților;

*societate în comandită simplă*, ale cărei obligații sociale sunt garantate cu patrimoniul social și cu răspunderea nelimitată și solidară a asociaților comandați; asociații comandați răspund numai până la concurența aportului lor;

*societate în comandită pe acțiuni*, al cărei capital social este împărțit în acțiuni, iar obligațiile sociale sunt garantate cu patrimoniul social și cu răspunderea nelimitată și solidară a asociaților comandați; asociații comandați răspund numai până la concurența aportului lor;

*societate pe acțiuni*, ale cărei obligații sociale sunt garantate cu patrimoniul social; acționarii răspund numai până la concurența aportului lor;

*societate cu răspundere limitată*, ale cărei obligații sunt garantate cu patrimoniul social; asociații răspund numai în limita părților sociale subscrise.

Producția poate fi definită ca proces de creare de bunuri, de creare a bogăției, care în schimb adaugă bunăstare societății. Producția este o verigă importantă în procesul satisfacerii nevoilor umane, nevoi care sunt relativ nelimitate în raport cu resursele existente. Activitatea de producție poate fi privată, în ultimă instanță, ca un ansamblu de operații de utilizare și transformare a factorilor de producție în vederea atingerii funcției obiective a producătorului: maximizarea profitului.

## 5. Piața muncii

În orice condiții de timp și spațiu, activitatea economică implică în mod obiectiv factorul muncă, menit să valorizeze sistematic resursele în interesul său. Ca și ceilalți factori de producție, el se obține prin intermediul pieței muncii, care se constituie într-un subsistem al economiei cu piață concurențială. Tranzacțiile pe această piață au ca obiect munca sau forța de muncă. Dacă forța de muncă o înțelegem ca totalitate a aptitudinilor fizice și intelectuale ce există în personalitatea vie a omului și pe care le pune în funcțiune atunci când creează bunuri economice, înseamnă că munca reprezintă cheltuirea conștientă a forței de muncă. Ele formează

un tot coerent, astfel că folosirea sinonimă a celor două expresii, în teoria și practica economică, este benefică pentru decizia care privește situația lor într-un flux economic.

Echilibrul sau dezechilibrul pe piața muncii poate fi înțeles pornind de la caracteristicile acestei piețe și continuând cu mecanismul intern al funcționării ei.

Conținutul pieței muncii a constituit, în decursul timpului, obiectul diferitelor teorii opționale, unele fiind favorabile muncii, altele fiind favorabile celorlalți factori de producție - capitalul sau factorul natural. Realitatea demonstrează că în acest context s-au acumulat elemente de continuitate potrivit cărora munca rămâne valoarea fundamentală care, prin creativitate științifică, prin eficiență și moralitate caracterizează viața și evoluția individului și comunităților umane pe diversele trepte de dezvoltare.

Teorii care vizează calitatea deosebită a obiectului tranzacțiilor și dimensiunile acestora pe piața muncii. Adepții țin seama de modificările substanțiale în conținutul și sfera de cuprindere specifice ofertei și cererii de muncă.

Piața muncii reflectă felul în care se asigură resursele de muncă pe ramuri, sectoare, profesii și niveluri de calificare.

Aceasta se înfăptuiește prin intermediul tendinței de egalizare pe ramuri, sectoare și profesii a costurilor și a veniturilor ~actorilor de producție necesari activităților economice. În strânsă relație cu acest aspect, piața muncii are și o însemnată funcție socială, în sensul că ea implică și negocierea unor elemente ce țin de condițiile de muncă și de ansamblul calității vieții. Toate acestea se corelează cu funcția formativ-culturală a forței de muncă, ce se realizează prin calificare, prin profesionalism, prin educație, ca și prin recalificare și reconversie. Aceasta asigură o mai mare mobilitate și o mai ușoară adaptare a forței de muncă, la exigențele dezvoltării economice, pe un trend accelerat al eficienței ei.

### **5.1. Oferta și cererea de muncă**

Oferta și cererea de muncă, privite în interdependențele lor complexe și multiple, constituie forțele esențiale ale pieței muncii în toate timpurile.

Satisfacerea nevoii de muncă se asigură pe baza folosirii posibilităților de muncă existente în societate, respectiva cantității de muncă ce poate fi efectuată de populația aptă de muncă a unei țări într-o anumită perioadă. Oferta de muncă include toate persoanele capabile să realizeze o muncă pentru ele sau pentru alții, adică angajații și cei care caută de lucru.

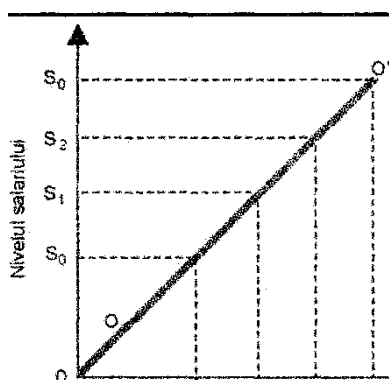
*Oferta de muncă reprezintă resursele de muncă de care dispune societatea la un moment dat și care se delimitează pe baza următoarelor criterii: salarizarea (remunerarea), posesia aptitudinilor fizice și intelectuale necesare pentru o muncă, căutarea susținută a unui loc de muncă, precum și disponibilitatea unei persoane de a ocupa imediat un loc de muncă, adică de a presta un serviciu.*

Persoanele care nu îndeplinesc cumulativ asemenea criterii nu se includ în oferta de muncă. Dar un anumit număr din aceste persoane, sub influența unor factori specifici care țin îndeosebi de multidimensionalitatea populației, pot să apară temporar pe piața muncii.

Oferta este formată din populația aptă de muncă a unei țări și crește (în majoritatea cazurilor) mai rapid decât cererea de muncă. Prin oferta de muncă, populația intră în contact cu toate sistemele și structurile economico-sociale, fiind o formă specifică sub care se manifestă capitalul uman, constituind o resursă productivă și, totodată, o componentă importantă a sistemului de consum.

Curba ofertei de muncă într-o economie reflectă ansamblul deciziilor alternative privind cantitate a de muncă pe care omul este dispus să o presteze în funcție de salariu. Oferta de muncă la firmele mici și în condiții de concurență perfectă are o elasticitate ce tinde spre infinit. La firmele mari, curba ofertei are un unghi ascuțit, îndreptat în sus, este inelastică sau puțin elastică, reflectând concurența imperfectă. Curba ofertei de muncă este în fond curba de utilitate a

venitului . Curba ( dreapta) ofertei este  $O-O'$ , reflectând relația directă dintre oferta de muncă și nivelul salariului.



Cantitatea de muncă salarială oferită

Figura.1. Curba (dreapta) ofertei de muncă

Dimensiunile ofertei de muncă depind înainte de toate de factorul demografic și se stabilesc prin mai mulți indicatori demografico-economici cum ar fi: populația totală; populația în vârstă de muncă, populația activă (totală sau civilă), populația aptă de muncă (resursele de muncă), populația ocupată, numărul de salariați; populația aflată în șomaj, populația întreținută (tinerii în afara vârstei de muncă și pensionarii) ș.a.

Efectul de venit este raționamentul potrivit căruia o persoană salariată înlocuiește timpul de muncă cu timp liber, atunci când salariul atinge un nivel care permite posesorului muncii să aibă condiții de viață apropiate de aspirațiile sale. Efectul de venit presupune că persoana respectivă se bucură de o putere de cumpărare mai mare, datorită unor venituri mai mari, ceea ce îi dă posibilitatea să cumpere mai multe bunuri, inclusiv timp liber, și consideră că utilitatea marginală a timpului liber este superioară utilității marginale a bunurilor ce le obține cu salariul suplimentar.

Efectul de substituție este raționamentul potrivit căruia o persoană salariată înlocuiește o parte mai mare sau mai mică din timpul său liber cu timp de muncă suplimentar care are ca efect un venit mai mare. Pe măsură ce salariul orar crește, anumite persoane caută să lucreze mai multe ore deoarece, pentru ele utilitatea marginală a salariului este superioară celei a timpului liber.

Efectul de substituție stimulează o persoană să lucreze un timp mai mare, iar efectul de venit o stimulează să lucreze mai puțin. Mărimea relativă a acestor două efecte determină forma curbei ofertei individuale de muncă. Indivizii hotărăsc atât asupra cantității de muncă pe care o oferă, cât și asupra calității acesteia.

Oferta de muncă sub aspectul cantității reflectă interesul omului de a compara investițiile pentru continuarea educației, pentru sănătate sau pentru formarea sa profesională, cu veniturile pe care le va obține în viitor.

Oferta de muncă sub aspectul calității reflectă dorința omului de a investi în el însuși (capital uman). Creșterea investițiilor în capitalul uman determină creșterea ofertei de muncă, deoarece oamenii mai calificați și mai educați sunt mai productivi în economie.

Oferta de muncă, în genere, are caracter relativ rigid, exprimând o piață a muncii cu concurență totdeauna imperfectă. Acest caracter se explică prin două categorii de factori economici, teritoriali și demografici, profesionali, ocupaționali.

Factorii economici, teritoriali privesc absența posibilității sau dorinței persoanelor ori familiilor de a lucra în alt teritoriu, fără să renunțe la genul de activitate exercitat. Motivația acestei imobilități a ofertei de muncă poate consta în: efortul bănesc pe care îl presupune schimbarea locului de muncă în altă localitate, atașamentul omului de mediul economico-social, chiar dacă nu are avantaje economice, surprizele necunoscutului etc.

Factorii demografici, profesionali, ocupaționali privesc absența posibilității sau dorinței persoanelor de a-și schimba ocupația sau locul de muncă. Motivația acestui comportament constă în: calificarea necorespunzătoare, slaba informare privind ocupațiile disponibile, insuficiența șanselor pentru reconversia forței de muncă, starea sănătății, vârsta, avantaje nonsalariale nesemnificative etc.

Toate acestea dovedesc că oferta de muncă are un dinamism specific, reflectând totodată corelarea strânsă între nevoia socială de a cunoaște și a se dezvolta omul sub aspect profesional-cultural și nevoia economică de a valorifica pregătirea și de a obține un venit, ambele aspecte interesând atât pe lucrător, cât și pe patron. Astfel, deciziile privind oferta de muncă sunt luate în familie, pe baza analizei veniturilor acesteia și a interesului de majorare a lor.

Așadar oferta de muncă depinde de dimensiunile populației, rata de activitate a forței de muncă, durata programului de lucru, calitatea forței de muncă, structura populației etc.

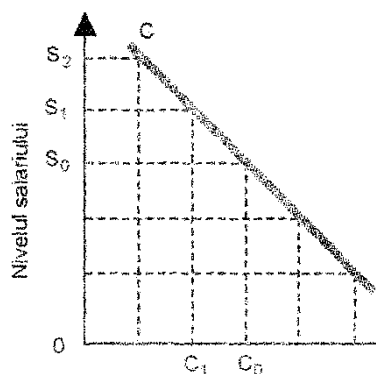
Activitățile care se inițiază sau există în societate impun nevoia de muncă, respectiv constituirea cererii de muncă, în acord cu mecanismul pieței muncii.

*Cererea de muncă reprezintă nevoia de muncă salarială ce se formează într-o economie de piață concurențială la un moment dat sau pe o anumită perioadă, exprimată prin numărul locurilor de muncă. Condiția fundamentală pentru încadrarea noii de muncă în cererea de muncă este salarizarea sau remunerarea, astfel că persoanele care nu îndeplinesc această condiție nu se includ în cererea de muncă, la fel ca și în cazul ofertei de muncă.*

Dinamica cereri de muncă depinde de evoluția cererii de bunuri economice și de factorii ce determină elasticitatea acestei cereri; ponderea muncii în totalul factorilor de producție, gradul de substituibilitate a muncii cu alți factori de producție etc.

Cererea de muncă este o cerere derivată, rezultând din investițiile executate care, la rândul lor, sunt efectul unei cereri de bunuri economice. Această afirmație explică de ce cererea de muncă se exprimă prin locuri de muncă, iar fluxul ei pornește de la firme, instituții spre populație.

Unul dintre modelele ce se pot folosi pentru explicarea cererii de muncă este acela care presupune că piața muncii este o piață concurențială, ceea ce înseamnă că lucrătorii își pot schimba ocupațiile, că există mulți cumpărători care utilizează o cantitate de muncă neînsemnată față de total și, prin urmare, nu pot să influențeze prețul ei, iar lucrătorii și patronii ~u informații



corespunzătoare despre cererea de muncă. În acest model, cererea de muncă este într-o situație similară cu a altui factor de producție sau bun economic.

Pe piața muncii, firma poate obține profitul maxim la acea cantitate de muncă angajată ce presupune egalitatea între costul marginal al angajării unui lucrător suplimentar și venitul încasat de firmă pe baza producției marginale realizate prin munca respectivă ( $C_m L = V_m L$ ).

Dar, pe măsură ce firma angajează noi salariați, începe să funcționeze principiul randamentului marginal descrescând. Așadar, cererea de muncă depinde de productivitatea marginală

a muncii.

Curba cererii de muncă este o curbă cu pantă negativă, reflectând că firma va angaja mai multă muncă dacă salariile sunt mai mici și invers. Curba (dreapta) cererii este ce, reflectând relația inversă dintre cererea de muncă și nivelul salariului.

Cantitatea de muncă salarială cerută

Figura 2. Curba (dreapta) cererii de muncă

Cererea de muncă nu este constantă, ci se schimbă, ca urmare a schimbării prețurilor în economie și a fluctuațiilor în cererea de bunuri economice.

Cererea de muncă are o anumită elasticitate, determinată, în mod deosebit, de disponibilitatea unor bunuri economice care pot fi substituite.

Elasticitatea cererii de muncă are importanță pentru deciziile privind stabilirea salariilor ca și pentru derularea normală a raporturilor dintre întreprinzători și posesorii forței de muncă.

Cererea de muncă este elastică în mai multe condiții ca:

- a) dacă cererea pentru produsul final va fi elastică;
- b) dacă munca poate fi înlocuită cu altă muncă;
- c) dacă alți factori de producție, îndeosebi capitalul, pot fi substituiți cu muncă;
- d) dacă costurile datorate muncii reflectă o parte mare din costurile totale.

Cererea de muncă depinde de dinamica cererii de bunuri economice în condițiile tehnice și organizatorice predominante, ca și de intențiile sigure ale întreprinzătorilor, manifestate ca stoc și/sau flux bănesc, care se întâlnesc cu un stoc și/sau flux de servicii reprezentând oferta. Într-un model foarte simplificat, se stabilește cu acest prilej un raport juridico-economic între proprietarul muncii și proprietarul de capital. Un astfel de raport este complex și se realizează, de regulă, prin intermediari ca sindicate și manageri, care fixează prețul muncii (salariul) prin diverse compromisuri.

Economistul britanic Alfred Marshall a arătat, cu mulți ani în urmă, condițiile care determină cererea de muncă, ce își păstrează și în prezent valabilitate a:

- cererea pentru orice tip special de muncă depinde de capacitatea patronului de a o înlocui cu alt tip de muncă sau alt factor de producție;
- în condițiile unei cereri elastice, o creștere a salariilor poate determina o reducere a ocupării, prin intermediul efectului de contracție;
- dacă cererea pentru un bun este elastică, salariile pot fi mai ridicate cu efect mic asupra ocupării;
- dacă există un surplus de muncă necalificată, salariile mai ridicate pentru persoanele superior calificate pot fi compensate de salariile mai reduse pentru persoanele necalificate.

Rezultă că cererea de muncă depinde de productivitatea marginală a muncii, precum și de anticipări le raționale privind dimensiunile cererii globale, ca și de anticipările conjuncturale privind elasticitatea cererii de muncă.

## 5.2. Investiția în capitalul uman și impactul asupra pieței muncii

Capitalul uman reunește stocul de cunoștințe profesionale, competențe, abilități și aptitudini care pot conduce o persoană la sporirea capacităților sale creative și, implicit, a veniturilor scontate a se obține în viitor. Conceptul de capital uman nu este un concept nou: el s-a impus în știința economică încă din anii '60 ai secolului al XX-lea prin lucrările unor autori precum Theodor Schultz și Gary S. Becker. Semnificativ este însă că, în condițiile în care capitalul uman se referă și la cultura organizației, la filosofia acesteia și la alte aspecte complexe care vizează în special sistemele de valori, teoria capitalului uman evidențiază mai degrabă situații de *eșec de piață*, în special sub forma *externalităților*. În acest context, analiza *pieței muncii* și, respectiv, a așa-numitei *piețe a educației* devine tot mai laborioasă și mai complexă. Mutarea accentului către *capitalul intangibil* relevă importanța majoră a *cunoașterii*, a *creativității* și a altor *resurse intangibile* al căror management - simbolic denumit *management al resurselor in tangibile* - este tot mai complex.

Realitatea demonstrează că informațiile și cunoștințele au devenit tot mai mult variabile-cheie ale dezvoltării contemporane în contextul *societății bazate pe un* caracter restrictiv care se acutizează, cunoștințele se amplifică, se multiplică și se diversifică prin utilizare. În același timp, în condițiile în care *dezvoltarea se bazează tot mai mult pe inovații, creativitatea* și în special noul concept de *creativitate economică* capătă o relevanță aparte pentru piața contemporană a muncii. *Investiția în capitalul intangibil* în general și *investiția în oameni și în competența acestora* devin una dintre *politicile active* esențiale pentru piața contemporană a muncii și nu numai. Astfel, inițiativele "*Europe*" și replica lor la nivelul țărilor europene aflate în tranziție au fixat drept unul dintre cele mai importante obiective tocmai investiția în oameni și în competența acestora. Iar acest fapt este deosebit de relevant în special în condițiile în care *capitalul intelectual* devine un element esențial pentru o organizație care dorește să aibă un *avantaj competitiv sustenabil pe termen lung*. Capitalul intelectual reunește *capitalul uman* cu *capitalul structural*- concept a cărui sferă de cuprindere este complexă. Acesta reunește hardware-ul, soft-ul, bazele de date, brevetele de invenții și orice alte componente care pot conferi un avantaj competitiv organizației. Spre deosebire de capitalul uman, capitalul structural poate fi deținut în proprietate și poate face obiectul vânzării-cumpărării. Acest fapt *complică analiza pieței muncii*, care trebuie înțeleasă în conexiune a sa cu toate celelalte piețe specifice.

Introducerea conceptului de capital intelectual reflectă faptul că, oricât de performant ar fi un individ din punctul de vedere al capitalului uman pe care îl posedă, acesta va putea să-și valorifice efectiv capitalul său de cunoștințe, competențe și abilități doar dacă organizația în care va activa îi va oferi și capitalul structural care să permită acest fapt. Din acest punct de vedere, conceptele tradiționale de cerere și ofertă de muncă - respectiv cerere-ofertă de educație - trebuie să fie reanalizate. Oricum, conceptul generic de "muncă" care are un "preț" - salariul- ca oricare altă marfă trebuie reanalizat astfel încât să reflecte noile realități specifice noii economii și societății bazate pe cunoaștere.

De altfel este greu de imaginat că omul cu capitalul său uman poate fi considerat o marfă ca oricare alta ... Încercările de simplificare a acestor abordări în termenii "*cererii de capital uman*" și, implicit, "*ofertei de capital uman*" și plasarea acestui concept complex exclusiv în perimetrul *pieței muncii* pot comporta numeroase dezbateri și controverse. Aceasta în special în contextul *amplificării importanței capitalului uman* pentru *dezvoltarea de ansamblu a economiei* pe coordonatele induse de *societatea bazată pe cunoaștere*. Mutarea accentelor în zona *capitalului intangibil*, specifică societății bazate pe cunoaștere, reconfigurează și abordările tradiționale ale *salariului* și ale altor *forme de recompense nonmateriale* ca variabile importante pentru analiza *mecanismului de funcționare a pieței muncii*.

În contextul noii economii - denumite simbolic și "*economia rețelei*" - dezvoltarea fără precedent a *noilor tehnologii informatice și de comunicare* (TIC) are un impact semnificativ asupra pieței muncii. Experiența internațională relevă o serie de inițiative inedite pe care le considerăm sugestive și pentru România.

*Capitalul uman* și, implicit, investiția în capitalul uman - în special investiția în educație - determină *capacitatea indivizilor de a câștiga*, precum și *perspectivele lor de angajare*.

- Un recent studiu elaborat de către OCDE a confirmat importanța investiției în educație ca factor determinant esențial al creșterii și dezvoltării economice contemporane. Tendința tinerilor de a-și continua studiile (în special educația *postobligatorie*) contribuie la *dezvoltarea de ansamblu a societății* - evaluările au la bază în general *ratele sociale înalte de recuperare a investiției în educație*.

- Alte studii au relevat importanța pe care o prezintă pentru investiția în educație diversele beneficii noneconomice care se pot asocia acestei investiții.

- Una dintre cele mai importante motivații ale indivizilor de a investi în educație este legată de acumularea unui stoc de capital uman - materializat în cunoștințe și competențe care conduc ca tendință la o sporire a productivității și, implicit, a câștigurilor potențiale pe care individul speră să le obțină - exprimate atât în *termeni monetari*, cât și *nonmonetari*.

- "Premiul" obținut ca urmare a investiției în educație - exprimat ca un câștig salarial - este, în cazul *absolvenților de învățământ superior*, substanțial în țările OCDE și relativ înalt în mod special în țări precum SUA, Franța și Marea Britanie.

- Profilul vârstă-câștiguri în raport cu nivelul de pregătire profesională este relativ similar pentru cele două sexe. Totuși, în general, în cazul femeilor, "premiul" corespunzător investiției în educație pare să fie relativ mai mic.

- Alte ipoteze legate de explicarea creșterii "premiului" salarial al investiției în educație în ultimele decenii, în special în țări precum SUA și Marea Britanie, includ declinul înregistrat în rata de sindicalizare (și, în cazul SUA, reducerea valorii reale a salariului minim).

S-a înregistrat un declin notabil în nivelul de salarizare al persoanelor slab educate relativ la lucrătorii cu nivel înalt de educație (în Marea Britanie, în SUA și într-o mai mică măsură în Canada și Suedia). În schimb, nivelul salarial în raport cu nivelul de educație a fost relativ stabil în Japonia, Germania și Franța.

S-au avansat diverse ipoteze pentru explicarea mutațiilor survenite în cererea și oferta educațională:

- progresul tehnic remarcabil marcat de expansiunea *tehnologiilor informatice și de comunicare* a condus la o sporire a cererii de personal cu un înalt nivel de calificare și profesionalism;

- amplificarea relațiilor comerciale internaționale, inclusiv prin *comerțul electronic*, a redus cererea pentru persoanele cu un nivel inferior de calificare, în special în unele ramuri ale industriei prelucrătoare care au cunoscut o restructurare semnificativă.

În SUA s-au înregistrat un declin al mărimii cohortelor care intră pe piața muncii și o creștere a ratei de imigrare a persoanelor cu un nivel scăzut de calificare.

Educația și, implicit, investiția în educație par să asigure nu numai un *avantaj competitiv* în ceea ce privește câștigurile inițiale, dar și un "premiu" salarial care poate spori ulterior în raport cu  *timpul petrecut pe piața muncii*. În majoritatea țărilor, câștigurile obținute de către persoanele cu studii superioare (*atât în cazul bărbaților, cât și în cel al femeilor*) au o dinamică mai accelerată comparativ cu cele ale lucrătorilor care au un nivel inferior de educație. Deprecierea capitalului uman datorată mutațiilor lor tehnologice poate influența în același timp *profilul câștigurilor persoanelor în vârstă*, reducând relativ rapid posibilitățile pe care le are individul de a câștiga de-a lungul ciclului unei vieți active.

Gradul de progresivitate a câștigurilor femeilor este relativ mai mic decât în cazul bărbaților în unele țări, ceea ce reflectă existența mai multor obstacole pentru femei atunci când acestea încearcă să urce pe scara ierarhică și să înregistreze o evoluție ascendentă în carieră.

Riscul șomajului în raport cu nivelul de educație

Reducerea acestui risc este mai mare de regulă în cazul celor care investesc în *educația secundară*, unde decalajul dintre ratele șomajului corespunzătoare acestor persoane și cele cu un nivel superior de educație este în mod comparativ mai mic.

*Diferențele înregistrate în legătură cu riscul șomajului între diferitele categorii de persoane în raport cu nivelul de instruire* este în mod notabil mai mare în cazul *persoanelor tinere*, dar tind să se atenueze odată cu înaintarea în vârstă. În unele țări, în special în cazul *Mării Britanii și SUA*, tinerii combină continuarea studiilor cu participarea pe piața muncii prin activități desfășurate în regim "part-time". Studii recente au sugerat că posibilitățile de angajare ale tinerilor pot crește ca urmare a experienței dobândite prin desfășurarea unor activități de tip "part-time".

Rata de activitate în raport cu nivelul de educație

*Lucrătorii cu un nivel superior de calificare au tendința de-a avea o rată de activitate mai mare*. Durata vieții active este, în cazul lor, mai mare comparativ cu a celor care au un nivel mai redus de educație. Cu foarte puține excepții, rata de activitate și rata de participare pe piața muncii pentru bărbații absolvenți de studii superioare sunt mai mari decât cele ale absolvenților de liceu.

Decalajele sunt mai mari în cazul femeilor. În timp ce, în cazul *bărbaților*, corelația dintre rata de activitate și nivelul de educație este mai puternic influențată de diferențele înregistrate în rândul persoanelor vârstnice, în *cazul femeilor* diferențele sunt relativ mari pentru toate categoriile de vârstă.

Tipuri de politici și unii factori care pot afecta costurile și beneficiile investiției în capitalul uman

*Majoritatea măsurilor și politicilor care influențează performanțele specifice pieței muncii pot afecta și inițiativele legate de investiția în educație*, dar unele dintre acestea pot avea mai multe efecte directe. De exemplu, taxele și impozitele progresive pot reduce rata de recuperare a investiției în capitalul uman.

- Susținerea financiară publică a educației sub forma unor *subvenții și contribuții poate amplifica incitarea de a investi în educație prin reducerea costului acestei investiții*.

- Împrumuturile și granturile acordate studenților pot tempera presiunea constrângerilor financiare. În cele din urmă, *durata studiilor* poate influența fluxurile de venituri și câștiguri scontate a se obține prin acumularea de stoc de capital uman ca urmare a investiției în educație.

- Ratele înalte de recuperare a investiției în educație oferă o posibilă explicație a interesului manifestat de tineri față de investiția în educație.

### **Investiția în educație - investiție strategică pentru dezvoltare**

O serie de evidențe empirice indică faptul că principalii beneficiari ai cheltuielilor guvernamentale destinate susținerii educației post-obligatorii tind să fie *tinerii care provin din familia relativ bogate* (incluziunea versus excluziunea socială).

O posibilă cale de extensie a oportunităților educaționale în spiritul *echității sociale* se referă la *accesul studenților la împrumuturi și granturi prin care își pot finanța propria educație*.

### **5.3. Mecanismul de funcționare a pieței muncii**

Locul și rolul muncii în sistemul coerent al factorilor de producție se realizează printr-un mecanism de funcționare a pieței muncii specifice, ce derivă din conținutul și specialitatea acesteia. Concretizarea mecanismului de funcționare a pieței muncii se realizează prin *contract de muncă* ce exprimă drepturile și obligațiile părților, ca și modalitățile de transpunere a lor în economia reală, în funcție de segmentarea pieței muncii. Astfel, piața muncii este o piață contractuală la toate nivelurile și în toate locurile unde se manifestă relațiile între purtătorii ofertei și cei ai cererii de muncă. Piața muncii apare într-o sinoptică mai complexă decât celelalte piețe libere, deoarece raporturile specifice ei se desfășoară pe temeiul legislației din fiecare țară și a celei internaționale, care armonizează confruntarea de interese ale ofertanților și solicitanților de muncă prin consensul contractual.

Mecanismul de funcționare a pieței muncii implică înfăptuirea sistematică a relațiilor între oferta și cererea de muncă, pe de o parte, și mărimea și dinamica salariului, în expresie concretă, pe de altă parte.

Piața muncii, ca unitate sistemică între oferta și cererea de muncă, funcționează în *interdependență cu celelalte piețe specifice, mai întâi cu piața bunurilor economice*, ca unitate dinamică a ofertei agregate și cererii agregate de bunuri economice (materiale, servicii, informații). Aceasta înseamnă că relațiile specifice pieței muncii sunt reciproce cu relațiile specifice pieței bunurilor economice, în sensul că în toate împrejurările de timp și spațiu dezvoltarea economico-socială este sursa cererii de muncă și evoluția demografică este sursa ofertei de muncă. Astfel, relațiile multiple și în continuă diversificare dintre dezvoltarea economică, evoluția veniturilor din muncă și mișcarea demografică formează substanța pieței muncii.

Prin mecanismul de funcționare a pieței muncii se reliefează faptul că *cererea de muncă depinde de oferta de bunuri economice* pe care lucrătorii salariați o pot realiza și pune la dispoziția consumatorilor, prin intermediul patronatului respectiv, ca utilizator al muncii.



Desigur, patronatul folosește munca salariată în scopul obținerii unui profit cât mai bun, deoarece în economie funcționează interesele economice, nicidecum actele de caritate.

Funcționarea pieței muncii demonstrează că *cererea de muncă pe termen scurt este practic invariabilă*, deoarece angajarea de salariați depinde de șansele de investiții ale producătorilor. Or, producătorii pot face investiții în capitalul tehnic modern, a cărui valorizare reduce relativ cererea de muncă, sau investiții pentru dezvoltarea și diversificarea ramurilor economice, a producției de noi bunuri economice, care necesită angajări de noi salariați, ceea ce se întâmplă la intervale mai mari de timp. În a~est mecanism complex se calculează și se realizează un permanent proces de continuare a muncii sau de substituire a muncii cu capital.

Funcționarea pieței muncii necesită *punerea în mișcare într-o manieră specifică a ofertei de muncă*, ținându-se seama de gradul redus de mobilitate al acesteia. Acest grad redus de mobilitate decurge din influența variabilelor independente care țin de demografie, de dezvoltarea culturală a omului, de sedentarismul specific al unor persoane, de obligațiile familiale etc. Asemenea influențe fac ca oferta de muncă să se modifice și ea la intervale lungi de timp și în mod inegal.

Mecanismul de funcționare a pieței muncii *reflectă interdependențele foarte diversificate între multiplele segmente sau forme ale acesteia*.

Potrivit unor teorii recente, se accentuează divizarea pieței muncii atât în cadrul fiecărei țări, cât și în plan mondial. Unii specialiști decupează multiple forme ale acestei piețe și susțin că se accentuează caracterul eterogen al lor după criterii specifice ca: forma de proprietate (piața muncii în sectorul privat, public, mixt), legislația națională sau cea internațională (piața muncii legală, piața neagră, paralelă, subterană a muncii, piața gri a muncii etc.), forța economică a patronatelor (piața muncii specifice întreprinderilor mici, mijlocii, mari, foarte mari, gigant), apartenența statală a firmelor (piața muncii specifică firmelor naționale, firmelor străine, mixte, societăților transnaționale), calitatea și structura muncii în raport cu tipul de progres tehnic predominant (piața muncii specifică producției tradiționale de bunuri economice materiale, piața serviciilor, piața informațiilor, piața bunurilor culturale sau artistice-intensive ș.a.).

Funcționarea pieței muncii în condițiile economiei actuale reflectă o atomicizare accentuată a ei atât la scară națională, cât și internațională, îmbinându-se tot mai multe interferențe interne ale pieței muncii cu cele ale regionalizării, globalizării acesteia, ale migrației internaționale a muncii etc.

## Șomajul

Șomajul este un fenomen foarte complex a cărui geneză a făcut obiectul unor cercetări relevante încă de la sfârșitul secolului al XIX-lea. Șomajul a fost și continuă să fie definit în diferite moduri.

În termenii pieței muncii, șomajul reprezintă excedentul ofertei față de cererea de muncă. Șomerii formează suprapopulația relativă pentru că reprezintă un surplus de forță de muncă în raport cu numărul celor angajați.

În această optică, șomajul este un fenomen specific pieței muncii și este de natură exclusiv economică. Dacă însă ne punem problema originii ofertei și cererii de muncă, va trebui să recunoaștem că nu o vom regăsi numai în economie. Desigur, punctul de pornire îl formează omul și societatea, dar cererea de muncă nu este direct și exclusiv determinată de trebuințele acestora, ci și de cele ale activității economice. Există țări cu trebuințe enorme dar cu economii slabe care generează o cerere de muncă re strânsă.

Oferta de muncă este influențată de economie, dar nu și determinată de aceasta. Condiția demografică ni se pare aici cea mai importantă. În extremis, omul nu poate trăi fără activitate economică, fără să producă, dar oferta de muncă poate fi mult mai mare sau mai mică în raport

de cererea de muncă pe care o generează economia. Progresele medicinei, în mod deosebit, permit astăzi controlul nașterilor ca proces demografic fundamental, dar comportamentul familial, cunoștințele științifice despre fertilitate, procreare și înmulțire, tradițiile existente, politicile demografice și numeroși alți factori sociali sau naturali condiționează creșterea demografică - proces ce stă la baza ofertei de muncă.

Analize recente ale șomajului în țările membre ale OCDE confirmă această idee, deplasând explicarea naturii sale din sfera științei economice în lumea faptelor ușor de perceput. Șomajul devine, astfel, rezultanta schimbărilor ce intervin în dinamica productivității, populației active și creșterii economice (PIB) care, la rândul lor, au alte determinări concrete.

Explicația are în vedere că:

- încetinirea creșterii PIB sub un anumit nivel sau scăderea acestuia, în condițiile în care ceilalți doi factori rămân constanți, generează șomaj sau, dacă există deja, îl extinde;

- dacă la o evoluție a PIB cum este cea presupusă la punctul anterior productivitatea crește, șomajul se amplifică mai mult, iar dacă populația activă se va mări, șomajul va crește și mai mult;

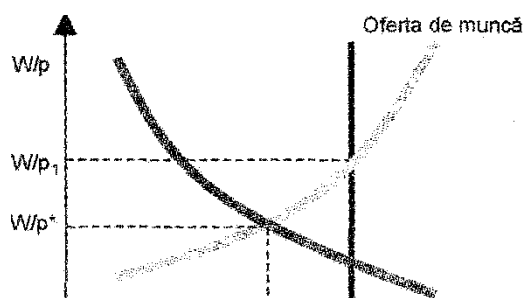
- dacă PIB evoluează în același fel, iar productivitatea și populația activă luate împreună scad mai mult decât PIB, nu se va forma șomaj, iar dacă acesta există, s-ar putea chiar resorbi într-o anumită măsură;

șomajul poate să apară sau să crească și când PIB crește, dacă populația activă și productivitatea luate împreună cresc mai mult sau evoluează una crescând, și alta scăzând de așa natură încât creșterea realizată o depășește pe cea a PIB;

### Formele șomajului

Complexitatea naturii șomajului face din acesta un fenomen neomogen, de forme diferite în funcție de preponderența factorilor generatori.

Analiza clasică ne relevă **șomajul voluntar**, determinat de refuzul de a se angaja al celor ce estimează că salariul și condițiile de muncă nu recompensează în mod corespunzător eforturile pe care ei le consimt atunci când lucrează. Această formă de șomaj există numai pentru cei care doresc un salariu superior celui ce se formează pe piață - ca expresie a raportului cerere-ofertă de muncă.



**Șomajul ciclic** este excedentul ofertei de muncă a cărei geneză ciclică este determinată de conjunctura economică și caracterul sezonier al diferitelor activități. Această denumire se aplică pentru:

șomajul conjunctural, cauzat de alternanța perioadelor de prosperitate și depresiune care caracterizează lumea industrializată;

șomajul sezonier, provocat de sezonalitatea unor activități precum construcțiile și agricultura.

**Șomajul structural** este determinat de tendințele de restructurare economică, geografică, zonală, socială etc. care au loc în diferite țări, mai ales sub incidența crizei energetice, revoluției

tehnico-științifice, închiderii firmelor nerentabile, perimării unor produse și, odată cu acestea, a unor meserii, datorită modificării gustului și opțiunilor consumatorilor. În această categorie se include și șomajul din țările sărace cu creștere demografică, dar lipsite atât de capital, cât și de competențele necesare exploataării resurselor umane.

**Șomajul tehnologic** este determinat de înlocuirea vechilor tehnici și tehnologii cu altele noi, precum și de centralizarea unor capitaluri și unităților economice ducând la restrângerea locurilor de muncă. Procesul generator pentru această formă de șomaj constă în substituirea muncii cu capitalul.

**Șomajul tehnic** este o stare de inactivitate forțată impusă de discontinuitățile care survin în procesele de producție: greve, defecțiuni ale unor mașini și utilaje, întreruperea energiei etc.

**Șomajul de creștere (economică)** este provocat de creșterea cererii de locuri de muncă, adică de creșterea ofertei pe piața muncii ca urmare a intrării activității economice în faza de recesiune.

**Șomajul fricțional** sau tranzitoriu este starea de inactivitate momentană (termen scurt) care corespunde unei situații sau faze intermediare ce se scurge între încetarea activității în cadrul unui loc de muncă și încadrarea la un nou loc de muncă. Are dimensiuni apreciabile în economiile marilor țări.

Șomajul este un fenomen complex care poate fi abordat și după alte criterii care nu țin însă de natura sa.

Șomajul actual este considerat ca fiind în mod deosebit involuntar, însă este deopotrivă compus și din șomaj voluntar, tranzitoriu sau din alte forme pe care le-am prezentat. Complexitatea naturii șomajului și formelor sale, lipsa sau insuficiența structurilor administrative pentru urmărirea fenomenului, aparențele care-l înconjoară și dificultățile reale de a-l sesiza în ipostaze dintre cele mai neașteptate fac din cunoașterea șomajului o problemă dificilă pentru rezolvarea căreia s-au depus eforturi considerabile. Clasificarea șomajului după sursa originii sale are o relevanță deosebită pentru înțelegerea fenomenului ca atare, anticiparea evoluției sale și conceperea măsurilor de diminuare. Dar toate acestea trebuie completate cu alte aspecte cum ar fi dimensiunile și măsurarea șomajului, intensitatea sa, durata, structura etc., revelatoare și ele sub diferite aspecte.

Dacă este luat în considerare modul de manifestare și percepere a acestui fenomen, se disting:

- șomajul aparent - cel constatat și măsurat efectiv de instituții specializate, de regulă autorizate oficial, și care în cele mai multe țări dă dreptul la indemnizații sau ajutoare ce compensează parțial pierderea salariului. Acest gen de șomaj corespunde, în linii generale, populației active disponibile fără loc de muncă și în căutarea unui loc de muncă;

- șomajul deghizat (ascuns), ce decurge din existența locurilor de muncă cu productivitate scăzută, angajarea unui număr de salariați evident superior celui necesar, în întreprinderi și administrații. Fenomenul este considerat endemic în țările în curs de dezvoltare și în administrațiile țărilor dezvoltate.

Dimensiunile șomajului, relevante prin valoarea parametrilor urmăriți, presupun definirea condiției de șomer care în diferite țări are, adesea, nuanțe specifice. Cea mai cunoscută definiție este cea a Biroului Internațional al Muncii - organizație din sistemul Națiunilor Unite care elaborează statistici, comparații, studii și analize de profil pe baza informațiilor furnizate de țările membre, având ca scop mai buna cunoaștere a fenomenului și a experienței în combaterea sa. Potrivit acestei definiții, este șomer oricine are mai mult de 15 ani și îndeplinește concomitent următoarele condiții:

- este apt de muncă;
- nu muncește;
- este disponibil pentru o muncă salariată sau nesalariată;
- caută un loc de muncă.

Aplicarea acestor criterii aduce multe clarificări, dar nu înlătură total riscul de a exclude din rândul șomerilor anumite persoane care, de fapt, nu au unde munci.

În România, se consideră șomeri persoanele apte de muncă ce nu pot fi încadrate din lipsă de locuri disponibile corespunzătoare pregătirii lor.

Ținând seama de limitele unor asemenea definiții, devine clar că măsurarea șomajului nu este decât o problemă de estimare cât mai aproape de realitate.

Șomajul poate fi caracterizat prin mai multe aspecte.

Nivelul șomajului se determină atât absolut, ca număr, cât și relativ, ca rată a șomajului (numărul de șomeri/populația activă) și diferă pe țări, perioade și regiuni ale aceleiași țări.

În prezent, cel mai ridicat nivel al șomajului se întâlnește în țările slab dezvoltate. Pentru că șomajul a devenit o permanență în toate țările, ordinul de mărime și creșterea sau descreșterea celor doi indicatori ai nivelului șomajului au dobândit și alte semnificații decât cele relevate înainte. În acest sens remarcăm că existența șomajului nu exclude total și definitiv starea de ocupare deplină a forței de muncă. Ocuparea deplină a forței de muncă este deci echivalentă cu un șomaj de nivel scăzut, reflectat printr-o rată a șomajului de câteva procente. M. Keynes precizează, de altfel, că folosirea deplină a mâinii de lucru înseamnă absența șomajului, dar este co~patibilă cu șomajul voluntar și fricțional.

În Anglia anilor '20-'30 ai secolului trecut, nivelul șomajului pentru situația de ocupare deplină a forței de muncă se ridica, după unii autori, la circa 3% din populația activă. Pentru alte țări europene se admite că, imediat după al doilea Război Mondial, acest nivel era ilustrat de o rată a șomajului de 1-2%. Ulterior, în SUA, nivelul respectiv a crescut la 5%, dar s-a diminuat în anii '80, pe când în Europa Occidentală a crescut. Pentru a acoperi situații extrem de diferite, se estimează că, în prezent, ocuparea deplină a forței de muncă presupune un șomaj de 1,5-4%.

Din moment ce ocuparea deplină implică un șomaj peste un anumit nivel minim, s-a făcut și pasul logic următor, considerându-se că scăderea șomajului sub minimul respectiv caracterizează o stare de supraocupare a forței de muncă. După unii autori, un asemenea nivel echivalează cu o rată a șomajului de aproximativ 1%. La acest nivel al șomajului, mâna de lucru devine foarte rară și costul său pentru cei care angajează salariați tinde să crească mai rapid decât productivitatea. Criteriul economic al supraocupării devine, astfel, momentul când în activitatea economică, pentru noii angajați, are loc o creștere mai mare a salariului decât a productivității lor.

Intensitatea șomajului este o altă caracteristică ce se impune atenției. În funcție de aceasta se pot distinge: șomajul total, care presupune pierderea locului de muncă și încetarea totală a activității; șomajul parțial, care constă în diminuarea activității depuse de o persoană, în special prin reducerea duratei săptămânii de lucru sub cea legală, cu scăderea remunerării; șomajul deghizat, care este specific mai ales țărilor slab dezvoltate, unde numeroase persoane au o activitate aparentă, cu eficiență (productivitate) mică, dar este întâlnit și în țările est-europene, inclusiv în România, la niveluri apreciabile.

Durata șomajului sau perioada de șomaj este cea din momentul pierderii locului de muncă până la reluarea activității. În timp, a avut loc o tendință generală de creștere a duratei, care diferă pe țări și perioade istorice. Nu există o durată legiferată a șomajului, dar în numeroase țări există reglementări care precizează durata pentru care se plătește indemnizație de șomaj, și aceasta a avut tendința de creștere.

### **Indemnizația de șomaj și munca**

Șomajul ridică în toate țările două probleme foarte actuale: asigurarea în fapt a dreptului la muncă și garantarea unor venituri pentru șomeri, spre a le asigura un minimum de existență considerat sau admis oficial ca fiind „rezonabil”.

Dreptul la muncă este declarat în toate țările, dar este garantat numai acolo unde economia cunoaște o asemenea evoluție încât asigură locuri de muncă pentru toți cei ce vor să muncească. În condițiile economiei de piață, singura modalitate de garantare juridică a locurilor de muncă o reprezintă înscrierea acestei clauze în acordurile încheiate între unitățile economice și salariați în cadrul negocierilor colective. Un asemenea obiectiv figurează, de regulă, printre revendicările tuturor organizațiilor sindicale.

Garantarea unor venituri minime este o problemă care se pune pentru un număr mai mare de oameni decât al șomerilor, dar ne vom circumscrie referirile numai la aceștia din urmă. Una dintre modalitățile cele mai utilizate în acest sens este ajutorul sau indemnizația de șomaj. Ponderea sa față de salariu și perioada pentru care se plătește diferă pe țări. Recent, ponderea indemnizației de șomaj în salariul unui celibatar oscila între 28% în Marea Britanie și 50% în Italia, iar durata de acordare a acesteia, în săptămâni, era de 65 în SUA, 51 în Canada, 52 în Germania și Anglia, 26% în Italia. În legătură cu acordarea acesteia se remarcă practicarea unor sisteme care au numeroase prevederi limitative.

În România, reglementările în vigoare stipulează acordarea ajutorului de șomaj pentru o perioadă de cel mult 227 de zile, într-un quantum exprimat în patru variante, în funcție de situația în care se află cel ce urmează să-l primească.

### **Măsuri de diminuare a șomajului și a efectelor sale**

Fiind un fenomen care afectează, în diferite proporții, toate țările, prin nivelul, structura, durata și consecințele sale, șomajul s-a impus atenției guvernelor și forțelor sociale, devenind o preocupare generală. Pe termen scurt, obiectivul major al tuturor acestora îl formează atenuarea exacerbării consecințelor sale, iar pe termen mediu și lung obiectivul constă în diminuarea sau chiar resorbirea resurselor de muncă aflate în stare de șomaj. Numeroasele aspecte interdependente, prin natura lor, vizează atât firmele cât și societatea, atât pe cei ce lucrează, ca și pe șomeri. Toate acestea formează obiectul unor reglementări sau orientări care, în totalitatea lor, sunt cunoscute ca politici sau măsuri pentru diminuarea șomajului.

Prin conținutul lor, asemenea măsuri au efecte directe și indirecte asupra șomajului sau asupra consecințelor sale. Oricare dintre ele nu se limitează la un singur aspect, uneori efectele unei acțiuni nefiind numai pozitive, ci și contradictorii. Măsurile pentru diminuarea șomajului, după aspectul concret la care se referă, pot fi grupate în trei mari categorii: măsuri care privesc direct pe șomeri, măsuri care privesc populația ocupată, alte măsuri.

Din prima categorie se remarcă: măsurile de organizare a pregătirii și calificării celor în căutarea unui loc de muncă pentru a putea face față noilor tehnici și tehnologii, facilitățile acordate de stat pentru crearea de noi întreprinderi care oferă locuri de muncă și pentru crearea de noi locuri de muncă în activități publice. Să remarcăm totuși că, în mai toate țările, se pune concomitent problema "raționalizării" forței de muncă din sectorul public.

Față de ocuparea "normală", aceste forme prevăd angajări pentru obiective precise și limitate. Politica de diminuare a șomajului prevede, la acest capitol, măsuri selective pentru formarea și angajarea tinerilor și șomerilor de durată lungă. De regulă, asemenea măsuri au ca rezultat asigurarea unor salarii mai mici decât cele "normale". Conducând la scăderea costului salarial al firmelor, ele sunt nu numai acceptate și practicate de utilizatorii de muncă, dar și inițiate de ei.

Din cadrul primei categorii de măsuri fac parte și unele reglementări juridice inexistente mai înainte. Una dintre acestea constă în radierea din rândul șomerilor a celor care până la pensionare mai au o perioadă egală cu perioada pentru care se acordă indemnizație de șomaj. În acest fel, oficiile de plasare a forței de muncă diminuează numărul șomerilor pe termen scurt, realizând o orientare a locurilor de muncă spre alte categorii sociale.

Măsurile ce privesc populația activă ocupată au ca scop, pe de o parte, să prevină creșterea șomajului printr-o calificare adecvată, iar pe de altă parte, tind să diminueze șomajul prin crearea

de posibilități suplimentare de angajare care se asigură prin reducerea timpului de muncă și a duratei vieții active, precum și prin îndepărtarea imigranților și revenirea lor în țările de origine.

De fapt, cea mai semnificativă problemă care privește populația ocupată se referă la „împărțirea” (partajul) muncii între cei angajați și crearea unor noi posibilități de angajare. Aceasta decurge din însăși realitate a creșterii lente sau chiar a descreșterii, în anumite momente, a volumului necesarului de muncă. În aceste condiții, singura manieră de a face să lucreze cât mai mulți sau chiar toți, este ca fiecare să lucreze mai puțin. Aceasta presupune o împărțire a muncii la scara economiei și afirmarea unor noi principii de organizare a muncii și producției.

Considerată ca atare, "împărțirea muncii" nu poate reprezenta o măsură de durată pentru diminuarea și resorbirea șomajului. Trebuie neapărat completată cu amplificarea investițiilor și creșterea productivității în condițiile unei noi organizări a muncii, despre care se spune că trebuie să aibă ca rezultat, pe termen mai scurt sau mai lung, acceptarea condițiilor proprii formelor noi de ocupare caracterizate prin nesiguranță sporită, durată zilnică mai mică, orar atipic, salarii mai mici etc.

Desigur, diminuarea reală a șomajului nu poate fi decât rezultatul creării de noi locuri de muncă ce sunt însoțite de rezultate benefice corespunzătoare. În această etapă, literatura economică atribuie creșterea numărului locurilor de muncă în mare parte protecției mediului natural. Deși corespunde într-o oarecare măsură realității și convine unor forțe sociale și (sau) politice, aceasta se referă, în fond, la o gamă largă de activități, unele dintre ele având doar legătură indirectă și îndepărtată cu protecția mediului natural. Crearea locurilor de muncă decurge însă din tendințe le generale ale dezvoltării societății contemporane.

Studiile realizate în țările care au reușit să creeze în ultimii ani un număr apreciabil de locuri de muncă relevă următoarele: crearea noilor locuri de muncă se realizează odată cu sporirea activităților existente în economia țării; activitățile care concură la crearea noilor locuri de muncă sunt mai ales de natură industrială, cu toate că ponderea industriei în economie are tendința să scadă; cu cât piața muncii este mai flexibilă, cu atât crește și se diversifică oferta de locuri de muncă în procesul dezvoltării activităților din economie; are loc o reconsiderare a ocupării nesalariate și neagricole a forței de muncă, sporind capacitățile micilor firme de a angaja efective mai mari de salariați.

Măsurile pentru diminuarea șomajului și ameliorarea condițiilor celor afectați de șomaj figurează printre revendicările tuturor organizațiilor sindicale și sunt sprijinite de largi grupuri socioprofesionale. Programele de acțiune ale sindicatelor cuprind însă și alte obiective care privesc populația ocupată: garantarea locurilor de muncă, creșterea salariilor și îmbunătățirea condițiilor de odihnă, înlăturarea marilor discrepanțe între salariile medii ale bărbaților și cele ale femeilor etc.