



Paul Cocioc

**EȘECURI
ALE
PIEȚEI**

PRESA UNIVERSITARĂ CLUJEANĂ

Paul COCIOC • Eșecuri ale pieței

*Publicarea acestei lucrări a fost finanțată
prin Fondul de Dezvoltare al Universității Babeș- Bolyai 2021 /
The publication of this book was supported
by the 2021 Development Fund of the Babeș-Bolyai University*

Paul COCIOC

EȘECURI ALE PIEȚEI

PRESA UNIVERSITARĂ CLUJEANĂ • 2025

Referenți științifici:

Prof. univ. dr. Dan Lazăr

Conf. univ. dr. Irina-Marilena Ban

ISBN: 976-606-37-2685-9

© 2025 Autorul volumului. Toate drepturile rezervate. Reproducerea integrală sau parțială a textului, prin orice mijoace, fără acordul autorului, este interzisă și se pedepsește conform legii.

Coperta: Paul Cocioac. Foto copertă: San José Public Library, King Branch: [*Books, books, everywhere books*](#) (album 2007/10 King Library Earthquake).

© [Creative Commons-Attribution-ShareAlike 2.0 Generic-CC BY-SA 2.0](#)

**Universitatea Babeș-Bolyai
Presa Universitară Clujeană
Director: Codruța Săcelean
Str. Hasdeu nr. 51
400371 Cluj-Napoca
Tel./fax: (+40)-264-597.401
Email: editura@ubbcluj.ro
<http://www.editura.ubbcluj.ro>**

CUPRINS

Introducere / 7

- 1. Economia națională și sectorul public / 11**
 - 2. Rolul statului în economie / 23**
 - 3. Monopolizarea pieței / 33**
- 4. Ineficiența alocativă a monopolului / 42**
 - 5. Problema monopolului natural / 47**
 - 6. Practici anticoncurențiale / 55**
 - 7. Externalități / 60**
 - 8. Bunuri publice / 71**
 - 9. Eșecuri informaționale / 76**
- 10. Eterogenitate și selecția adversă / 86**
 - 11. Utilitate și optim social / 96**
 - 12. Distribuire și redistribuire / 102**
 - 13. Bunăstare și sărăcie / 111**
- Bibliografie / 121**

INTRODUCERE

Prezenta lucrare reprezintă o introducere esențialmente teoretică în analiza prezenței statului în economie prin prisma situațiilor în care piața nu reușește (mai mult sau mai puțin) să funcționeze eficient, să asigure echilibrul optimal.

Punctul de pornire în acest demers va fi definirea rolului economic al statului în cadrul economiilor moderne, completând tradiția clasică de sorginte liberală a „statului-jandarm”. Vom aborda la nivel de principiu economiile naționale și felul în care acestea se caracterizează în funcționalitatea lor în epoca contemporană. În acest context vom prezenta principalele funcții ale statului (cu accent pe cele economice sau care implica o componentă economică majoră). Aceasta va presupune și câteva scurte observații vizavi de modul tradițional în care erau privite funcțiile unui stat și de situația zilei de astăzi. Atunci când vorbim despre funcțiile statului, abordarea noastră are la bază tipologia enunțată de către Musgrave (funcția de alocare, distributivă și de stabilizare), la care vom adăuga reglementarea.

Totodată, vom căuta să evidențiem principalele cauze ale prezenței statului în economie, deoarece statul e prezent în economie și fără a avea un obiectiv intervenționist, ci pur și simplu pentru a-și asigura funcționarea structurilor sale, pentru a asigura producția de bunuri și servicii publice. Iar în această calitate, evident, el este nu numai participant pe piață, în această calitate de ofertant, dar pentru producerea acelor bunuri și servicii el apare și pe piața factorilor de producție pentru a procura inputurile necesare: să angajeze forță de muncă, să achiziționeze echipamente, mașini sau alte elemente care sunt necesare și, în această calitate, este unul dintre cei mai mari cumpărători pe multe dintre piețe. Ori în această calitate el nu apare ca un element care ține de o intervenție urmărind o anumită politică economică, ci pur și simplu ca și participant semnificativ la viața economică.

Problema **eșecurilor de piață** include mai multe situații și variante în care piața nu își îndeplinește, în totalitate sau în cea mai mare parte, acele funcții care ar face ca un mecanism auto-regulator bazat exclusiv pe piața liberă să fie suficient pentru funcționarea echilibrată și pe termen lung a unei economii. Asemenea situații au justificat și au impus chiar o intervenție a statului în economie, au susținut și susțin prezența sa în continuare.

Dacă ar exista un sistem de piețe în care concurența perfectă se manifestă deplin, evident că alocarea ar fi una optimă, ar însemna că nu există dezechilibre (sau acestea ar fi scurtă durată și ne semnificative în amploare și număr de piețe afectate concomitent), iar economia națională ar funcționa eficient în determinare atât economică cât și socială. În asemenea condiții ideale funcțiile statului s-ar rezuma doar la redistribuirea veniturilor și asigurarea justiției sociale (Ailenei și Grosu, 2012).

Vom aborda eșecurile de piață determinate de anumite imperfecțiuni ale concurenței, imperfecțiuni care țin de structura pieței, de existența unor firme de dimensiuni mari sau a unui monopol, precum și de anumite practici și comportamente ale anumitor agenți economici concretizate în folosirea

unor instrumente care nu țin de o concurență corectă, de o concurență loială. Problema controlului monopolurilor și protecției concurenței va fi de asemenea discutată. Vom evidenția și posibile intervenții discreționare ale statului care ar putea favoriza anumite firme și distorsiona pe această cale concurența, conducând tot la o alocare imperfectă a resurselor.

În cadrul analizei situațiilor de ineficiența alocativă privată nu putea lipsi o discuție asupra bunurilor publice și a externalităților. Problema bunurilor publice poate fi privită într-un cadru mai larg de lipsa și/sau insuficiența ofertei private, determinată în principal de imposibilitatea stabilirii costului marginal și a unei taxări individuale. Efectele externe dovedesc eșecul în impunerea costului economic complet al unui bun drept cost contabil și, implicit, aruncarea asupra societății a anumitor costuri (sau beneficii gratuite în cazul externalităților pozitive) cu consecința unei producții supra (sau sub) dimensionată.

Consecințe similare apar și în cazul asimetriei informaționale sau a piețelor restrânse. Asimetria informaționale conferă avantaje evidente uneia dintre părți (fie vânzător, fie cumpărător) în defavoarea celeilalte, iar echilibrul rezultat nu va fi în mod evident unul optimal. Mai mult, se poate ajunge la blocarea pieței pe fondul incertitudinii induse asupra calității bunului și a reacției de uniformizare a aprecierii acesteia la un nivel extremal (vezi analiza lui Akerloff).

Un ultim aspect abordat vizează problema decalajelor economice din societate. Vom prezenta în acest context curba Lorenz și indicele Gini, instrumente care indică distribuția efectivă a veniturilor într-o societate și care ar fi abaterea acesteia de la o distribuție egalitară. Este evident că în orice societate care se dorește meritocratică nu putem avea pretenția unei egalități perfecte, dar o distribuție excesivă devine periculoasă și impune o intervenție urgentă. Asemenea inegalități reprezintă tot un eșec al pieței, un eșec în asigurarea bunăstării, a echității și justiției sociale, deci a unei împărțiri juste a valorii adăugate, a rezultatelor creșterii și dezvoltării

economice. Și, în același timp, asigurarea distribuției veniturilor în societate în limite sociale rezonabile și acceptate.

Când piețele se îndepărtează de condițiile necesare unei funcționări eficiente și pentru a corecta acele alocări suboptimale este necesară prezența și voința statului. Așadar, corectarea eșecurilor pieței în scopul asigurării unei creșteri echilibrate și durabile a bunăstării generale în condiții de stabilitate relativă a prețurilor și de ocuparea deplină a forței de muncă reprezintă în sinteză ceea ce ar trebui guvernele să urmărească ca obiectiv general. Altfel spus, corectarea imperfecțiunilor pieței și promovarea valorilor acceptate social.

1

ECONOMIA NAȚIONALĂ ȘI SECTORUL PUBLIC

Orice definiție a conceptului de economie națională pornește de la ideea că aceasta integrează totalitatea activităților economice desfășurate în cadrul unei țări. **Economia națională** reprezintă, așadar, un sistem integrat al activităților economico-sociale care se desfășoară într-un cadru statal determinat, un sistem care ar cuprinde ansamblul agenților și subiecților economici, deci a celor care participă la viața economică în cadrul teritoriului național, precum și relațiile (generatoare de fluxuri) care se stabilesc între aceștia în procesul producției, repartiției, schimbului și consumului.

Insistăm asupra abordării sistemice, ceea ce presupune că ansamblul reprezintă mai mult decât simpla însumare a componentelor, tocmai prin acele relații, acele legături dintre părți și care sunt determinante în stabilitatea, funcționalitatea și evoluția fiecărui participant, dar și la nivelul întregii economii. Economia se compune, așadar, din persoane fizice, din firme, din instituții ale statului, dar și din participanți din străinătate în economiile deschise contemporane. Activitatea economică prestată de către toți aceștia presupune nu numai cea prezență fizică și activitate individuală, ci toate interdependențele, toate legăturile care se stabilesc între ei, între

fiecare în parte și ceilalți, terții cu care intră în relații comerciale sau de altă natură (de informare sau de solicitare de oferte sau de cereri, de negociere, contractuale, de vânzare-cumpărare, de încasări și plăți, de transfer etc.). Astfel fiecare devine o parte a unei rețele, rețea care în ansamblul sau nu reprezintă altceva decât cadrul economic național.

Putem constata – spre exemplu – că deseori dispariția unui asemenea punct, unui asemenea element nodal în cadrul sistemului duce la probleme (și chiar la prăbușiri în lanț) și în activități din aval și în activități din amonte. Dispariția unei firme creează probleme pentru clienții săi, care vor trebui să-și găsească alți furnizori. Determină, de asemenea, probleme pentru furnizorii săi, care acum vor trebui să-și ajusteze (diminueze) producția sau să-și găsească alți clienți. Mai mult, dispariția unei firme presupune și disponibilizarea angajaților. Acel personal va trebui să își găsească noi locuri de muncă, va trebui să găsească noi surse de venituri. În prima instanță scad veniturile, dar atenție, veniturile scad cu mai mult decât ceea ce reprezentau vânzările respectivei firme, pentru că, așa după cum am văzut, vor fi afectați angajații, care la rândul lor își vor reduce achizițiile (deoarece nu vor mai avea bani), și astfel, în lanț, sunt afectate și firme din alte domenii; iar mai departe nici furnizorii acestora nu vor mai realiza veniturile anterioare. Și dacă analizăm și mai departe, toate firmele cărora le-au fost afectate veniturile și care își vor diminua producția (furnizorii firmei dispărute, firmele de la care cumpărau foștii angajați ai acesteia, furnizorii acestora), vor face probabil la rândul lor anumite ajustări de personal. Iar aceasta nu va însemna altceva decât alte reduceri de achiziții, cu impact negativ asupra activității¹. Așadar, asemenea influențele pot fi

¹ Pe parcursul anilor '90, au avut loc în România multe închideri de unități productive (unele "planificate"), dar în prea puține situații au fost luate în considerare efectele în lanț. S-a întâmplat să fie lichidate unități, pe motivul unor pierderi contabile, care erau unici furnizori pentru alte firme. Și astfel au fost afectate ramurile situate în aval, aflate în imposibilitatea de a procura materie primă locală și nevoite să o caute în străinătate la prețuri de regulă mai ridicate și cu impact negativ asupra balanței comerciale. În alte situații pierderile de venituri

ample și asupra multora, iar aceasta este dovada ideii de sistem economic, de interdependență.

Să reținem așadar că economia națională este un sistem care cuprinde toți participanții la viața economică, fluxurile dintre aceștia și activitățile care se desfășoară în cadrul unei țări. Din punct de vedere a mecanismelor de funcționare, putem vorbi, pe de o parte, de economii naționale care au la bază *piața liberă*, iar pe de altă parte, de economii cu *planificare centralizată sau de comandă*.

Sigur că dacă ne întrebăm ce economie există astăzi cu o piață complet liberă, în afara câtorva țări de dimensiuni extrem de reduse, țări insulare - care ar putea fi aduse drept exemplu - nu există cu adevărat o economie de piață liberă. Am vorbi despre o țară în care (cvasi)totalitatea bunurilor și serviciilor să fie oferite exclusiv de către sectorul privat, să nu existe un sistem de impozite și taxe (pe activitatea economică) care să fie percepute sau acesta să fie absolut nesemnificativ. Cheltuielile de la bugetul de stat și serviciile publice oferite ar fi minimale și ar ține doar de acele funcții „regaliene“ ale statului (Cerna, 2018), adică justiție, ordine publică, apărare, reprezentare diplomatică. Nimic în domeniul economico-social, deoarece în aceasta abordare statul nu face protecție socială și nu are funcții economice. Dintre țările mai mari care au nivelele cele mai scăzute ale prezenței statului în economie, deci care se apropie cel mai mult de modelul pieței libere regăsim Noua Zeelandă (Clifford și Hill, 2015a).

La capătul celălalt al spectrului sistemelor economice, în economiile cu planificare centralizată, ideea de bază poate fi rezumată la aceea că statul este totul. Toate mărfurile existente (sau majoritatea covârșitoare a acestora) sunt produse și/sau oferite de către stat sau agenți economici controlați de stat, proprietatea publică (eventual alături de forme de proprietate

la buget (impozite și taxe pe forța de muncă, TVA, plată compensații și ajutoare de șomaj) au fost mai mare decât pierderile firmei (cele care eventual ar fi trebuit acoperite de către stat).

comunitară) este dominantă, prețurile și salariile sunt stabilite administrativ. Producția firmelor private tinde spre zero, la fel ca și proprietatea privată asupra principalelor mijloace de producție. Deciziile asupra a ceea ce se produce, în ce cantități și de către cine, sunt luate de către autorități publice create în acest scop. Există un control absolut al statului asupra comerțului exterior. Practic vedem o înlocuire în totalitate a rolului și funcțiilor pieței de către un stat autoritar omniprezent în societate. Exemplul cel mai ilustrativ pare a fi reprezentat de Coreea de Nord, singura țară care pare a mai fi rămas la un asemenea nivel de implicare în economie.

Între aceste extreme (piața liberă în care prezența statului în economie se apropie și tinde spre zero și economia de comandă care ar însemna ceva extrem de apropiat de 100% control a statului), există o multitudine de forme de **economii mixte**. Majoritate economiilor lumii sunt economii mixte, ceea ce ar presupune economii bazate pe piață în care se manifestă (periodic sau permanent) o prezență mai mult sau mai puțin semnificativă a statului. Desigur în multitudinea de asemenea economii, de modele, extrem de diverse sub multiple aspecte², regăsim economii mixte mai liberale, mai aproape de piața liberă, unde avem modelul *anglo-saxon* (modelul nord-american și britanic, cel din urmă cu o mai pronunțată componentă socială). Dar avem și modelele, mai intervenționiste, cu o prezență mai accentuată a statului, așa cum este în modelul *renan*, modelul Europei Centrale și (mai nou) al Europei de Est (deși în Est apar și unele elemente regăsite în modelul latino-american). Nivelul de prezență a statului în cadrul economiei, modalitățile și instrumentele concrete prin care acesta acționează, diferențiază forme (sau modele) de economii mixte. Alături de cele menționate mai sus putem aminti de un model *nipon*, un model *scandinav*, un model *latino-american* ș.a.

² Simplificând, am putea spune putem include aici tot ce înseamnă între 1% și 99% prezența a statului în economie, deci evident situații extrem de diferite. Și nu doar prin prisma gradului de implicare și a mărimii sectorului public ci și a pârgھیilor folosite, domeniilor vizate, dimensiunea proprietății de stat etc.

În cadrul analizei oricărei economii naționale - așa după cum se cunoaște - avem patru mari categorii de agenți și subiecți economici:

<p><i>Gospodăriile (Familii, Menaje)</i></p> <p><i>Firmele (Producătorii)</i></p> <p><i>Statul (Sectorul public/guvernamental)</i></p> <p><i>Străinătatea (Restul lumii)</i></p>
--

Gospodăriile includ persoanele care își pun veniturile în comun și realizează achiziții comune³. Așadar, elementul care din punct de vedere economic contează este cererea unică adresată pe piață (esențialmente piața bunurilor de consum), considerată cerere individuală. A doua categorie o reprezintă producătorii, agenți economici care realizează și oferă bunuri economice marfare. Relațiile reciproce generează *fluxuri reale* (reprezentate în Fig. 1.1. cu linie continuă), de natura transferului de factori de producție și/sau serviciile acestora de la gospodării către firme (în principal forța de muncă) și transferuri de bunuri de consum dinspre producători. Corespunzător, vor exista *fluxuri monetare* (reprezentate cu linie întreruptă în Fig. 1.1.) legate de plata acestor bunuri și servicii și reprezentând veniturile gospodăriilor, respectiv, cheltuielile firmelor.

Alături de acestea apare și statul sau sectorul public. Așa după cum am văzut, inclusiv în abordările liberale clasice statul îndeplinea anumite funcții, iar pentru aceasta trebuia să fie prezent ca producător al unei gamei de servicii de interes general (apărare, ordine publică, justiție, diplomație). Asemenea bunuri publice erau considerate în afara unei piețe economice propriu-zise și, în nici un caz, statul liberal nu apare în calitate de producător de bunuri private. Fluxurile generate în acest caz erau legate de asigurarea acestora (reale) și de finanțarea lor prin impozite (monetare).

³ Din punct de vedere economic este irelevant dacă există relații de rudenie între persoanele care conviețuiesc împreună sau nu. Aici includem evident și gospodăriile uni-personale (formate dintr-o singură persoană).

O economie compusă numai din sectorul intern privat, deci numai din gospodăria și firme reprezintă din punct de vedere a analizei economice o *economie simplă*. Iar o economie care include și sectorul public intern este o *economie închisă sau autarhică* (pentru că nu ar exista relații cu străinătate). Dacă în analiză introducem și străinătatea (raporturile economice cu alte națiuni) vorbim despre o *economie deschisă*, o economie reală.

Străinătatea sau restul lumii influențează activitatea economică internă printr-o serie de fluxuri: intrări/ieșiri de factori de producție și/sau mărfuri (comerțul exterior, fluxuri reale), încasarea/plata exporturilor și importurilor sau acordarea/primirea de împrumuturi (fluxuri monetare), realizarea/cheltuirea de venituri ale agenților și subiecților naționali în străinătate, respectiv ale agenților economici străini în țară (monetare).

În special în epoca contemporană – marcată de fenomenul globalizării – relațiile economice internaționale reprezintă un factor extrem de important în influențarea fenomenelor din interiorul fiecărei țări. Interdependențele se dezvoltă și accentuează în cadrul unuia sistem economic mondial tot mai complex. S-a văzut de atâtea ori cum o criză care pornește într-un capăt a lumii poate să producă efecte în foarte multe țări, tocmai prin aceste conexiuni legate de prezența în fiecare dintre acele țări a unui element de extra-teritorialitate, un element legat străinătate (comerțul exterior și influența prețurilor de pe piețele internaționale, investiții străine directe și prezența firmelor multinaționale, ș.a.). Aceasta în condițiile în care influența factorului extern este, de regulă, foarte greu de contracarat prin măsuri și politici la nivel național. Politicile economice ale statelor sunt politici care vizează anumite elemente care țin de gospodăria, țin de firmele naționale sau cele care își desfășoară activitatea pe teritoriul național, țin de către sectorul guvernamental. E mai greu să contracarezi, să influențezi în direcția dorită efectele prezenței străinătății. De ce? Pe de o parte pentru că fiecare țară este parte a unui circuit economic mondial, a unor tratate și acorduri internaționale care interzic sau limitează anumite practici sau măsuri. Până

la liberalizarea la scară largă a schimburilor internaționale în cadrul O.M.C. (inițial a GATT) era mai simplu ca atunci când o țară era afectată de o problemă în relația cu străinătatea să controleze importul de mărfuri pentru a își proteja piața națională prin taxare sau restricționări. Acest lucru nu mai este posibil (cel puțin nu la același nivel) în ziua de astăzi. Mai mult, dacă faci parte dintr-o structură integrativă (cum e cazul României, referindu-ne la Uniunea Europeană), orice blocaj în schimburile intracomunitare este în principiu interzis. Există câteva excepții, dar cu caracter temporar și doar în condiții excepționale, atunci când este extrem de afectat un anumit domeniu. După trecerea acelei perioade se revine la situația anterioară indiferent dacă problemele persistă. Pe de altă parte, măsurile și politicile economice nu pot fi impuse dincolo de granițele naționale, iar o conformare a operatorilor din străinătate poate fi în atare condiții mai degrabă una voluntară. Totodată, autoritățile guvernamentale străine pot și vor reacționa la eventuale măsuri în condițiile în care se consideră afectate în propriile interese naționale. De aceea politicile economice pe care statele le vor concepe vor viza mai degrabă subiecții și agenții economici interni și sunt politici interne.

Să analizăm în cele ce urmează mai în detaliu sectorul guvernamental sau administrațiile publice pentru a ne da seama la ce ne referim când vorbim de o prezență mai mare sau mai mică a statelor în cadrul unei economii mixte.

Sectorul public (administrațiile publice) reprezintă denumirea generică dată tuturor instituțiilor publice naționale și locale. Sunt incluse instituțiile de stat care oferă servicii cu caracter public⁴ sau produc bunuri pe

⁴ O să dezvoltăm problema bunurilor publice. Până atunci să amintim că un asemenea bun este disponibil tuturor fără discriminare și nu există o rivalitate între consumatori în obținerea sa (deoarece consumul de către o persoană nu diminuează cantitatea disponibilă pentru o altă persoană). Nivelul de uzură prin folosirea de către o anumită persoană este extrem de redus. Deci din acest punct de vedere, în domeniul în domeniul serviciilor publice în general costul marginal tinde spre zero, costul folosirii de către încă o persoană a bunului respectiv este insignifiant.

care sectorul privat nu le oferă pe piață. Avem în vedere activități diverse cum ar fi: apărarea națională (forțele armate), asigurarea ordinii publice (poliție), sistemul de justiție, asistența medicală publică, educația și învățământul public, asistență și securitate socială, apărarea contra incendiilor și a calamităților naturale, administrarea sistemului de drumuri publice, administrarea porturilor și aeroporturilor, administrarea infrastructurii de transport și distribuție energie electrică, gaze și produse petroliere, servicii publice comunitare (locale: iluminat public, întreținerea străzilor și parcurilor, termoficare, transport public local, sisteme de apă și canalizarea, salubritate etc).

Pe lângă bunuri publice sectorul de stat realizează (cel puțin în anumite țări) și anumite bunuri pe care sectorul privat nu le produc sau le produc în cantități extrem de reduse în raport cu necesarul și /sau la prețuri extrem de ridicate. Asemenea bunuri private nu se oferă pe piață fie că producerea lor necesită investiții foarte mari și/sau cu durată mare de recuperare, fie că profitul așteptat este extrem de scăzut (de exemplu infrastructura). Drept urmare sectorul privat evită să investească în aceste domenii și atunci statul este nevoit să investească (datorită importanței bunurilor pentru funcționarea și dezvoltarea economiei sau pentru bunăstarea populației).

Tot în această categorie se includ și acele activități pe care statul le impune drept monopoluri legislative. Bogățiile subsolului, apele, aerul fac obiectul proprietății comune, iar în aceste condiții utilizarea lor se poate realiza numai cu acordul statului și poate reprezenta o importantă sursă de venituri (vezi cazul țărilor mari producătoare și exportatoare de țiței) pentru acesta atât prin exploatarea prin unități proprii, cât și prin sistemul de licențiere⁵.

⁵ Cedarea temporară și cu titlu oneros către entități private a drepturilor de exploatare și folosire a anumitor resurse: gaze, țiței, minereuri, cărbune, sare, surse de apă, frecvențe radio/GSM etc.

Am include aici și acele servicii care țin de ceea ce ar reprezenta *economia bunăstării* și în care se consideră că statul este responsabil și pentru bunăstarea cetățenilor săi, iar acest lucru trebuie să-l facă investind în anumite servicii. Ce avem aici în vedere? *Asistența medicală, educația și asistența și securitatea socială*. Elemente fundamentale care sunt privite drept o *investiție*. O populație mai educată, mai sănătoasă și cu mai puține griji privind viitorul devine mai productivă. Statele au intervenit deoarece inițiativa privată nu asigură un nivel satisfăcător atât din punct de vedere cantitativ cât și al accesibilității. Pentru a te educa era nevoie să plătești, ori foarte puține persoane își permiteau plata acestei educații, iar personalului era insuficient. Un cerc vicios în care economia nu se putea dezvolta pentru că nu aveai un suficient personal calificat în condițiile unei educații limitate, și nu aveai un sistem educațional corespunzător pentru că nu aveai bani din zona privată care să îl susțină. Lucrurile stăteau similar și în celelalte domenii menționate. Îți îngrijeai sănătatea dacă îți permiteai costul consultațiilor și a tratamentului. Dacă aveai economii îți asigurai traiul la bătrânețe sau în perioadele de inactivitate temporară forțată. Și atunci singura variantă a fost intervenția statelor și astfel au apărut și s-au generalizat sistemele publice de educație, de asistență medicală, de pensii și alte prestații de asigurări sociale.

Diversele activități și servicii menționate ca partea a sistemului public nu se vor regăsi neapărat în cazul tuturor statelor. Inițiativa privată poate acoperi în anumite cazuri asemenea oferte în suficientă măsură ca o prezență a statului să nu mai fie oportună. Unul și același bun poate fi astfel, de la țară la țară, bun privat, bun public sau bun mixt. În egală măsură modul de gestionare a unei activități poate fi diferită de la caz la caz, de la țară la țară sau chiar de la perioadă la perioadă în una și aceeași țară⁶.

⁶ De exemplu în cazul serviciilor de salubritate o autoritate locală (UAT) poate înființa o companie care să se ocupe cu acest lucru, sau poate organiza o licitație pentru concesionarea către un operator privat.

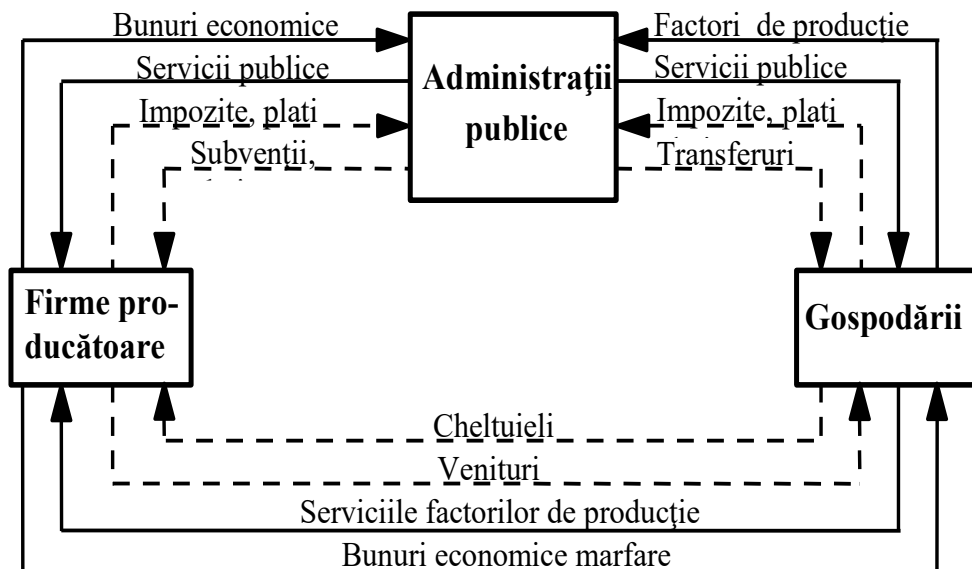


Fig. 1.1. - Principalele fluxuri generate de prezența sectorului guvernamental în cazul unei economii închise

sursa: Cocioc (2012), p.156

Vom analiza pe scurt principalele fluxuri generate de prezența sectorului guvernamental în cadrul unei economii închise (vezi Fig. 1.1).

Administrațiile publice sunt cele care oferă servicii (publice) fie către firmele producătoare, fie către gospodării. Pentru a produce aceste servicii publice, sectorul public achiziționează diferite mărfuri de la firmele producătoare și factori de producție (cel puțin munca) de la gospodării. Fluxurile materiale generate sunt reprezentate în partea de sus a figurii cu o linie continuă (ceea ce ar însemna economia reală⁷), iar cu linie punctată

⁷ Economia în general trebuie privită în mod dual, ca și o economie reală și că o economie monetară. Orice relație între doi parteneri presupune cel puțin transferul într-una dintre acele două componente, dar de regulă este un transfer în amândouă.

transferurile bănești, transferuri de natură financiară (ceea ce corespunde economiei monetare). Acestea sunt reprezentate de subvenții (către firme) și plăți privind asigurarea și securitatea socială (direct către persoanele beneficiare sau indirect prin decontarea unor servicii). S-a presupus că toate serviciile oferite sunt bunuri publice pure finanțate integral prin impozite și taxe, deci fără vreo altă contribuție din partea sectorului privat. Totodată, transferurile bănești ar include și plata contravalorii mărfurilor achiziționate de la firme și a factorilor furnizați de către gospodării.

Gospodăriile pot obține venituri ca urmare a vânzării factorilor de producție, după caz, de la firme și/sau de la stat, precum și transferuri de la administrațiile publice. Veniturile (personale brute) vor servi la plata directă sau indirectă a impozitelor și taxelor, respectiv la consumul de mărfuri (bunuri private brute). Firmele producătoare își realizează veniturile din vânzarea mărfurilor produse către gospodării, alte firme și sectorul public (există situații când există firme care lucrează numai cu statul⁸), precum și în urma subvenționării de către stat a activității. Din aceste venituri vor fi suportate impozitele și taxele corespunzătoare și vor fi plătite intrările de factori de producție.

În sinteză, principalele fluxuri generate de prezența sectorului guvernamental în cazul unei economii închise sunt reprezentate de: intrări de venituri, în principal din impozite și taxe (flux monetar); ieșiri de bunuri și servicii publice (flux real); transferuri de venit către gospodării sau sectorul productiv privat (flux monetar); intrări de bunuri și servicii, inclusiv de factori de producție (flux real) și cheltuieli legate de plata bunurilor și

Pe de o parte, vânzătorul predă cumpărătorului bunul în sine (operațiune care ține de economia reală), iar, pe de altă parte, cumpărătorul în mod concomitent, anterior sau ulterior plătește vânzătorului prețul mărfii primite (acest transfer bănesc este operațiune în economia monetară).

⁸ În Statele Unite, în anii 60 în anii 70 s-a dezvoltat un curent de gândire care susținea că toate firmele care își realizează majoritatea cifrei de afaceri din afaceri cu statul ar trebui etatizate (vezi Galbraith, 1982).

serviciilor consumate, inclusiv salariile personalului din acest sector (flux monetar)

Indiferent că vorbim despre administrațiile publice centrale sau administrațiile publice locale sursele principale de venituri sunt reprezentate de către impozite și taxe. Iar principalele destinații ale cheltuielilor sunt legate de către transferul către sectorul privat (subvenții, pensii, alocații, ajutoare) și alte cheltuieli guvernamentale legate de plata bunurilor economice către firmele producătoare (inclusiv investițiile publice) și plata serviciilor factorilor de producție către gospodării (în principal salariile din sistemul bugetar).

ROLUL STATULUI ÎN ECONOMIE

Dacă ne îndreptăm atenția înspre cauzele prezenței statelor în economie, trebuie să specificăm că o parte dintre acestea se leagă de funcțiile tradiționale ale statului (non-economice) sau de mersul istoriei. Sunt și cauze identificate generic a reprezenta *eșecuri ale piețelor* și care, alături de aspecte care țin de orientarea generală a activității economice sau de realizarea obiectivelor de stabilitate economică de ansamblu, sunt legate de funcțiile „moderne“ ale statului. Și care presupune nu simpla sa prezență ca actor economic ci o implicare activă înspre influențarea piețelor.

Prima dintre situațiile amintite este reprezentată de *insuficiența inițiativei private*, vizibilă într-o serie de domenii de activitate și explicată prin: rentabilitatea scăzută, investițiile mari necesare și/sau cu o durată lungă de recuperare (de exemplu în infrastructură de transport: drumuri, poduri, căi ferate) sau riscuri ridicate (în cercetare).

În al doilea rând este vorba despre *necesitatea satisfacerii unor nevoi colective și generale*. Este vorba atât despre rolul tradițional al statului (apărare, ordine publică, justiție), cât și despre dezvoltări moderne în

direcția serviciilor comunitare, infrastructură mare (drumuri, magistrale de transport, gaze, țiței, electricitate) sau ocrotirea sănătății și educație.

A treia cauză majoră a prezenței statului în economie este legată de *evoluția istorică a anumitor economii naționale*: apariția și consecințele unor crize majore, războaie, revoluții sau riscul apariției în societate a unor tensiuni de amploare. Aici se poate include și limitele procesului concurențial, în esență legate de realitatea că concurența nu poate asigura funcționarea corespunzătoare a piețelor. Acele cazuri de eșec al pieței pe care le vom dezvolta pe parcursul lucrării. Deocamdată să ne limităm impactul evenimentelor istorice asupra dimensiunii sectorului public. O serie de activități noi au fost dezvoltate în anumite țări prin investiții de stat și crearea unor administrații publice în domeniu, cum ar fi în transportul feroviar sau sistemul poștal (cu motivații diverse: insuficiența inițiativei private, interesul public). Prăbușirea unor regimuri monarhice a transformat în proprietate publică bunurile acestora¹. Averile colaboratorilor cu regimurile de ocupație și a celor acuzați de trădare sau crime împotriva umanității au fost confiscate². În acest mod, fenomene istorice au influențat dimensiunea proprietății statului. De ce nu s-a făcut o privatizare ulterioară este deja o decizie de politică economică.

Un exemplu legat de faptul că sistemul concurențial nu poate asigura funcționarea corespunzătoare (echilibrată) a piețelor și impune intervenția publică a statele se regăsește în Marea Criză economică din 1929-1933. Un exemplu elocvent în care statul trebuie să cheltuiască bani pentru a relansa

¹ Spre exemplu, după primul Război Mondial, averea Coroanei Habsburgice a trecut în patrimoniul statului, alături de alte bunuri care deja existau în domeniul public (păduri, terenuri, poștă, calea ferată, fabrici de electricitate ș.a.), astfel încât Austria până în 1990 era una dintre țările capitaliste cu cel mai mare sector de stat.

² În multe țări după cel de-al doilea război mondial, averile colaboratorilor cu regimurile de ocupație sau cu regimurile naziste au fost confiscate de către stat și au intrat astfel în proprietatea statului. Franța este un bun exemplu în context. Statul francez a devenit la momentul respectiv proprietar, de exemplu, al hotelului Ritz și al firmei Renault.

economia într-un moment în care sectorul privat nu era dispus să investească. Esența crizelor de supraproducție relativă. Ca răspuns, în Statele Unite s-a ajuns la construirea celebrului baraj Hoover. La momentul respectiv a fost o investiție foarte mare, care a generat multe locuri de muncă (direct și indirect), a generat comenzi pentru firmele private și apoi efectele veniturilor rezultate (din salariile plătite, din comenzile către terțe firme furnizoare) au însemnat o creștere a cererii către alte firme, și așa mai departe. Astfel, efectul multiplicator generat a condus în final la ieșirea economiei americane din Marea criză, dar a creat ceva care a rămas în proprietatea statului american și astfel proprietatea publică a crescut.

De asemenea, așa după cum a menționat chiar la început, statul este și unul dintre *marii consumatori de bunuri și servicii*. Cheltuielile aferente achizițiilor de bunuri și servicii reprezintă o sumă consistentă în raport cu P.I.B.³ ceea ce transformă statul într-unul dintre cei mai mari achizitori de pe piață, oricare ar fi piața. De aici capacitatea - funcție de ce produse anume cumpără cu acei bani, în ce cantități și de la cine anume – de a influența direct și semnificativ formarea echilibrului, producția și prețul pe acele piețe (și indirect pe altele). La nivelul zilei de astăzi statul acționând în mai multe domenii, influențează numeroase piețe.

Statul este și un *producător* unic sau major pentru multe bunuri și servicii. În acest situație el apare în calitate de „antreprenor“ în anumite domenii pe care nu e dispus să le cedeze, într-o formă sau alta, sectorului privat (monopoluri legislative operate de stat) sau în domenii cu ofertă privată limitată. Aici impactul asupra echilibrelor pe piețe apare prin intermediul ofertei și eventual al controlului administrativ al prețurilor.

³ România cheltuie de câțiva ani 2% din P.I.B. pentru apărare, din care mai bine de jumătate pentru echipamente, deci cererea s-ar situa undeva în jurul a 1%. Orice potențial cumpărător care vine cu asemenea sume de bani, vreo 2 miliarde de euro (cât reprezintă aproximativ acel 1% în sume absolute) pentru achiziții pe piața echipamentelor militare înseamnă un actor important.

Un lucru extrem de important este că întotdeauna statul a fost *unicul titular al emisiunii monedă*, unicul abilitat a emite și pune în circulație monedă. Cunoaștem importanța cantității de bani aflată în circulație asupra influențării altor fenomene economice, asupra stimulării consumului și deci, a cererii agregate și, mai departe, a creșterii economice, dar și a inflației. Politică monetară este una dintre componentele principale ale politicilor macroeconomice (vezi analizele prin prisma modelul IS-LM sau AS-AD). Sigur că statul n-ar putea, dacă n-ar fi titularul emisiunii monetare să folosească acea pârghie.

Corectarea unor situații conjuncturale a apărut ca una dintre funcțiile moderne ale statului (stabilizare), după Marea Criză, după acel program economic al președintelui Franklin D. Roosevelt denumit *New Deal* și, în special, după apariția în 1936 a cărții lui John Maynard Keynes intitulată *Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, a dobânzii și a banilor*, lucrare care fundamentează o nouă abordare asupra economiilor naționale, fundamentează ideea de politică macroeconomică și de prezență mai accentuată a statului în economie, răsturnând abordările liberale și neoliberales de până atunci. Practic, aici este definit conceptul de economie mixtă și se pun bazele unui nou curent de gândire economică numit *dirijism* sau *intervenționism*.

În vremuri de criză statul este singurul care poate cheltui mai mult decât câștigă. De ce? Tocmai pentru că este titularul emisiunii de moneda. Și atunci, poate „tipări“ (adică emite) cantitățile de bani de care are nevoie. Desigur, asta va declanșa sau va accentua la un moment dat inflația, dar până să se manifeste inflația, efectele stimulative ale injecției de solvabilitate în consum, în cererea agregată, va face ca economia să iasă din momentul de recesiune și/sau de criză și să intre într-o fază ascendentă. Iar etapa de creștere este de natura a crea venituri suplimentare inclusiv bugetului de stat, care să facă ulterior posibilă retragerea prezenței statului sau diminuarea semnificativă a acesteia. Acoperirea excedentului temporar

de monedă printr-o producție mai mare în perioada viitoare și surse de venituri mai mari la bugetul de stat (pentru a acoperi în viitor acele cheltuieli mai mari) sunt, de asemenea, consecințe așteptate. Totuși o mențiune se cere făcută: la Keynes intervenția statului trebuie să fie temporară, până când criza a trecut, iar statul să-și reducă prezența în momentele ulterioare. Ideea era un spor de cheltuieli, cheltuieli pe datorie sau emisiune monetară suplimentară până după depășirea crizei, iar ulterior acele datorii vor fi restituite. Sursa o reprezintă impozitele mai mari colectate ca urmare a unor veniturile mai ridicate (generate de producții mai mari), precum și sumele disponibilizate ca urmare a diminuării cheltuielilor publice în condițiile în care prezența statului nu mai este necesară (cel puțin nu la același nivel), sectorul privat al economiei fiind suficient de puternic pentru a susține pe mai departe producția și creșterea economică.

O altă cauză a prezenței statului este legată de *protecția socială*. Protecția socială trebuie privit aici ca și obiectiv în două direcții: pe de o parte asigurării financiare la bătrânețe și, pe de altă parte, protecția temporară pe perioada vieții active. Prima componentă are în vedere sistemul de pensii, sistem care s-a născut, a existat și a funcționat pentru multă vreme exclusiv ca sistem public și care funcționează și în prezent preponderent ca sistem public de pensii. Protecție socială temporară pe parcursul vieții active include elemente cum ar fi: concediul medical plătit, ajutoare de șomaj sau venitul minim garantat.

Ultimul aspect pe care dorim să-l amintim vizează *realizarea obiectivelor de stabilitate economică de ansamblu*, scopul fundamental al oricărei economii naționale și ar fi reprezentată de:

- (1) *Asigurarea unei creșteri și dezvoltări economice echilibrate și durabile*. Ar presupune o dezvoltare echilibrată între regiunile țării, care să nu conducă la discrepante majore și să le reducă pe cele eventual existente. Decalajele necompensate de dezvoltare în profil teritorial pot genera apariția unor fenomene negative. Pentru că de câte ori există astfel de fenomene de

polarizare în cadrul unei societăți cresc riscurile de conflicte sociale majore, riscurile asupra dezvoltării economice, riscurile de migrațiune internă⁴ și emigrație, riscurile de creare a unui decalaj generațional. Obiectivul unei creșteri economice echilibrate trebuie privit și din punct de vedere al nivelului de trai și modului de distribuție a veniturilor. Bunăstarea nou creată trebuie să fie pentru toți (sau în orice caz pentru o largă majoritate).

Pentru că dacă creșterea economică înseamnă îmbogățire numai pentru unii, discrepanțele între categoriile bogate ale societății și segmentele cele mai sărace se adâncesc. Un fenomen care s-a întâmplat în România pe fondul restructurărilor economice de după 1989, dar care s-a accentuat în ultimii ani mult mai puternic și mult mai vizibil decât în perioadele precedente o dată cu introducerea impozitului în cotă unică. În lipsa impozitării progresive pe tranșe a veniturilor – instrument utilizat în țările dezvoltate pentru gestionarea raportului între veniturile mari și cele mai reduse – instrumentul utilizat în România în acest domeniu a fost nivelul salariului minim garantat în plată. În condițiile în care circa un sfert din totalul forței de muncă angajate în România era salarizată la nivelul salariului minim pe economia națională impactul modificării nivelului acestuia era evident. Iar cum acest salariu minim era neacoperitor în raport cu ceea ce ar reprezenta cheltuielile minime pentru un trai decent, majorarea sa semnificativă a fost măsura aplicată atât cu scopul diminuării decalajelor cât și a reducerii riscului de sărăcie⁵.

Este întotdeauna mai dificil să împarți direct creștere economică (repartizarea sporului de valoare adăugată între muncă și capital) în sensul dorit și să obții sporuri de venit pentru categoriile cu câștiguri mai scăzute,

⁴ Migrația internă din regiunile mai sărace (care depopulate riscă să rămână fără resurse umane) înspre regiunile cu venituri mai ridicate.

⁵ Salariul minim net pe economie a evoluat în perioada 2013-2025 astfel: 609 lei (în 2013), 644 și 678 (2014), 734 și 785 (2015), 925 (2016), 1065 (2017), 1163 (2018), 1263 (2019), 1346 (2020), 1386 (2021), 1524 (2022), 1898 și 2.079 (2023), 2.363 (2024) și 2575 (2025).

decât să utilizezi instrumente de redistribuire și alte elemente de care țin de securitate socială.

- (2) *Stabilitatea relativă a prețurilor* (implicit stabilitatea monetară), deci o inflație cât mai scăzută. O creștere a prețurilor cât mai mică, cât mai aproape de nivelul natural sau măcar de nivelul așteptat al inflației. Indirect obiectului creșterii puterii de cumpărare a veniturilor este mai facil de îndeplinit în aceste condiții. În majoritatea situațiilor obiectivul este urmărit prin politica monetară, iar prezența inflației este semnul unui dezechilibru pe piața banilor (care afectează și alte piețe), un **eșec** al acesteia.

- (3) Un nivel de *ocupare a forței de muncă* satisfăcătoare. Altfel spus o rată a șomajului aproape de nivelul rata sale naturale, deci de acel nivel care reprezintă șomajul voluntar, aparent și de discontinuitate⁶. Deci practic să nu existe un șomaj involuntar. Și aceasta în pofida evoluției ciclice a activității economice. La limită putem accepta un anumit șomaj ciclic (temporar), dar nu și alte forme (structural, tehnologic), situații ce ar dovedi un **eșec al pieței muncii** (și alte probleme în economie, în sistemul instructiv educativ), durabil și mai dificil de soluționat.

Implicarea statului poate fi una directă sau una indirectă. *Implicarea directă* își găsește concretizarea în investițiile directe pe care le face statul (autostrăzi, drumuri, baraje, centrale electrice ș.a.), protecția concurenței și protecția consumatorului, protecția mediului (elaborare și adoptare legislație în materie și implementare prin finanțarea unor instituții abilitate cu supravegherea, controlul și sancționarea eventualelor abateri constatate), reglementarea legislativă a comerțului intern și extern, amenajarea complexă a teritoriului, instituirea unui sistem de protecție socială, subvenționarea unor activități și acordarea unor ajutoare punctuale către

⁶ **Șomajul voluntar** include persoanele care renunță la locul de muncă pentru căutarea unuia mai bun, îmbunătățirea pregătirii profesionale sau creșterea copiilor (*șomaj de discontinuitate*), precum și persoanele de profesie casnică (*șomaj aparent*).

sectorul de afaceri. Cererea statului, structura și nivelul acesteia este tot măsură de implicare directă. Elaborarea cadrului legislativ și instituțional, general și specific este apanajul statului și ține tot de implicarea directă. *Implicarea indirectă* se realizează prin intermediul elaborării și implementării politicilor economice. Ne referim aici la *politica fiscală* (politică a veniturilor publice, are la bază construcția sistemului de impozite și taxe: tipul impozitelor, felul acestora, cuantumul, stabilirea bazei de impozitare ș.a.m.d.). Politică bugetară sau *politica cheltuielilor publice* are în vedere destinația alocațiilor de bani publici și constituie baza cererii provenind din sectorul de stat. Politică monetară folosește instrumente ca: rata rezervelor minime obligatorii, dobânda de politică monetară, condiționalitatea creditării, operațiunile pe piața deschisă ș.a. în vederea unei anumite lichidități pe piață. Ele sunt folosite permanent. Sigur că avem și alte politici care sunt create și aplicate doar în anumite perioade, cum ar fi: politici de dezvoltare sectorială, politici de dezvoltare regională, politici conjuncturale.

Într-o abordare generală putem identifica în prezent *patru funcții ale statului*:

- (1) Funcția de alocare care este determinantă pentru rolul economic al statelor moderne și este direct legată de apariția anumitor situații de eșec a piețelor. Teoria economică liberală clasică ne spune că piețele libere vor asigura o alocare finală a resurselor de natură să asigure cea mai bună valorificare a lor. Dacă acest lucru nu se întâmplă (iar asemenea situații le vom evidenția în capitolele următoare), înseamnă că alocarea nu este optimă, iar o intervenție a statului este indicată pentru a corecta acea alocare.
- (2) Funcția de stabilizare care se manifestă atunci când s-au apar anumite dezechilibre conjuncturale, recesiune sau crize economice își găsește expresia într-o politică anumită economică (globală sau sectorială) anticriză. Vizează obiective cum ar fi: combaterea

manifestării anumitor fenomene negative (cum ar fi calamități); controlul inflației și a șomajului; depășirea stagnării creșterii economice sau a recesiunii și crizei; diminuarea până la eliminare a unor dezechilibre majore ale balanței de plăți externe sau șocuri ale cursului de schimb.

- (3) Funcția de reglementare are în vedere elaborarea cadrului legislativ general și organizarea sistemului juridic (aspect regăsit și abordarea tradițională) și a cadrului legislativ specific domeniului economic, (cadrul de funcționare a afacerilor: de la modul de organizare și funcționare a firmelor și piețelor, la cadrul de negociere și asigurarea disciplinei contractuale, până la stabilirea concurenței loiale/legale și respectiv a mijloacelor și practicilor anticompetitive).
- (4) Funcția distributivă sau redistributivă are în vedere felul în care veniturile realizate de către sectorul productiv al economiei, de către persoanele fizice în gospodăria și de către firme, veniturile lor sunt împărțite între ei și societate. Pentru plata anumitor servicii de care aceștia beneficiază (mai degrabă indirect). Cu cât serviciile sunt mai multe și mai complexe e clar că o mai mare parte din veniturile realizate vor trebui a fi cedate statului pentru a putea face față acelor servicii mai bune, cu cât sunt mai puține servicii oferite cu atât se poate percepe mai puțin de la populație și firme. Funcția redistributivă are în vedere - așa după cum menționăm - asigurarea unei repartiții a veniturilor în limite sociale rezonabile și acceptate.

Așa după cum menționăm anterior, doar în situația unei economii în care toate piețele sunt pure și perfecte am avea de a face cu un optim, nu doar la nivelul fiecăreia în parte ci și la nivel general (un optim Pareto). Pentru că echilibrul și alocarea optimă trebuie privită și are sens la nivelul global al societății, în funcționarea maxim eficientă (economico-social) a ansamblului economiei naționale. Un asemenea mecanism auto-regulator ar fi, totodată, suficient pentru rezolvarea oricăror situații conjuncturale, astfel

încât o intervenție publică nu ar fi necesară. În atare condiții funcțiile statului amintite s-ar rezuma doar la cadrul de reglementare (menit esențialmente să conserve funcționalitatea sistemului), precum și la redistribuirea veniturilor și asigurarea justiției sociale.

Chiar și în condițiile unui asemenea stat minimal nu trebuie uitat faptul că acesta acționează pe piață și ca producător (problema bunurilor publice există și în acest caz) și este un mare consumator, toate acestea conferindu-i o putere semnificativă de influențare a economiei.

MONOPOLIZAREA PIETEII

Apariția și existența monopolurilor a fost prima dată reliefată în istoria analizelor economice asupra limitelor concurenței și a sistemului de piață de către Karl Marx la mijlocul secolului 19: marile firme devin o evidență într-un număr din ce în ce mai mare de ramuri și în principal în cele esențiale, prezența și comportamentul acestora distorsionând echilibrul, generând instabilitate și crize, afectând fundamental funcționalitatea piețelor. Reacția marginalistă, neoliberală, a negat într-o primă instanță amplitudinea fenomenului, impactul asupra echilibrului și apariția crizelor. Abia în preajma și în timpul Marii Crize din 1929-1933 s-a acceptat la nivel general ideea că piețele nu mai sunt în orice împrejurare auto-regulatoare, că regula care domnește în economie este cea unor piețele în care trăsăturile clasice ale concurenței perfecte nu se mai regăsesc. Lucrările lui Edward Chamberlin și Joan Robison (apărute aproximativ în același timp, dar rezultatul unor cercetări independente) vor consfinți noua abordare: un model al piețelor non-perfecte (situații denumite diferit de către cei doi autori, dar acoperind în cea mai mare parte aceeași realitate: concurență monopolistică, respectiv, concurență imperfectă). Asemenea situații devin regula în cadrul funcționării sistemului de piață și, câțiva ani mai târziu, vor

conduce la cunoscutele dezvoltări teoretice care vor genera al treilea mare curent de gândire economică: curentul intervenționist, dirijist sau keynesist (cel pe care ne fundamentăm și în prezent analizele și politicile economice).

Problema monopolizării și ineficienței alocative în asemenea condiții se leagă de subiectul pierderii nete de bunăstare. Atunci când vorbim despre monopolizare a pieței, de apariția marii firme, a unui monopol, problema este legată de faptul că acesta are capacitatea de a impune prețuri peste cele normale. Prețurile normale fiind considerate prețurile liberei concurențe. Ne aducem aminte, într-o primă determinare, că în condiții de concurență perfectă, fiecare firmă ar atinge optimul său de producție atunci când prețul pieței (p) este egal cu costul său marginal (C_{ma}). Aceasta înseamnă că firma de monopol poate să vândă la un preț mai mare decât costul marginal. Ceea ce înseamnă că pe lângă un profit normal¹ și, eventual, un profit suplimentar², monopolul obține și un **profit necuvenit**. Acest profit necuvenit poate avea în esență două surse: practici ilegale nesancționate (cum ar fi evaziunea fiscală sau poluarea) și o *poziție dominantă pe piață care permite practicarea unor prețuri de monopol*. Aceasta din urmă generează un supraprofit de monopol. Iar acest profit de monopol este unul nemeritat, fără legătură cu performanța în domeniul eficienței, un rezultat direct al însușii unei părți din renta consumatorului prin preț.

¹ **Profitul normal** reprezintă profitul pe care îl obțin în mod normal toți agenții economici în situația egalizării relative a condițiilor de producție presupusă de concurența perfectă: deci de cei care produc la în condiții medii, adică la costurile la care produc majoritatea într-o anumită ramură. Acest profit este una dintre componentele implicite ale costului economic, un "cost" al capitalului investit.

² **Profitul suplimentar** poate fi obținut de firmele mai eficiente, cele care produc cu costuri mai mici decât cele de la nivelul ramurii și apare că o recompensă pentru mai bună organizare a activității, pentru mai bună valorificare a resurselor, îmbunătățiri tehnologice, pentru cercetarea științifică încorporată în acele tehnologii. Acesta are un caracter temporar, până când și celelalte firme din ramură își vor îmbunătăți organizarea și funcționarea producției și își vor reduce costurile. La acel moment, scăzând nivelul general al costurilor la nivelul ramurii se vor diminua treptat și prețurile și, deci, profitul suplimentar.

Cazul ideal de politică economică ar presupune să fie preluat în totalitate de către stat sau cel puțin supraimpozitat. La fel după cum profitul suplimentar, fiind un câștig obținut dintr-o mai bună valorificare a resurselor, ar trebuie să nu fie impozitat deloc sau să fie impozitat mult mai puțin, tocmai pentru a stimula creșterea eficienței. Din păcate în practică este imposibil să separăm din profitul total contabil al unei firme cât ar reprezenta profitul normal și, în special, cât ar fi profitul suplimentar și cât cel necuvenit (de monopol). Dacă nu putem identifica formele de profit, atunci problema se rezumă la a impozita mai mult pe acele piețe unde exista un număr restrâns de firme (sau una singură) și care este clar că obțin câștiguri suplimentare prin practicarea unor prețuri ridicate.

Pe de altă parte, doar în condițiile în care firmele își *maximizează profitul brut* este posibilă o *impozitare suplimentară* (supra-impozitarea) deoarece nu produce efecte asupra nivelului producției și implicit nu se accentuează pierderea netă de bunăstare.

Să analizăm în continuare modelul clasic al monopolului. Informațiile externe luate în considerare de către monopol în stabilirea producției sale optime (maximizatoare de profit brut) sunt de legate de cererea pe piață pentru produsele sale (alături de informațiile interne vizând costurile). Din punct de vedere al monopolului cererea totală pe piață nu reprezintă altceva decât prețuri maxime pe care le-ar putea fixa funcție de producția realizată. De ce? Pentru că firma de monopol are capacitatea, are forța să impună prețul pe piață, dar nu poate impune concomitent consumatorului și prețul de vânzare și cât să cumpere acesta. Dacă fixează un preț de vânzare, consumatorul va cumpăra cât își permite și este dispus să cumpere la acel nivel de preț. Dacă va dori să vândă o anumită cantitate, monopolul o poate face cel mult la acel preț pe care cumpărătorii sunt dispuși să îl ofere în atare condiții. Pe baza estimării acestei cereri totale monopolul își determină veniturile sale marginale. Toate acestea sunt reprezentate grafic în Fig. 3.1.

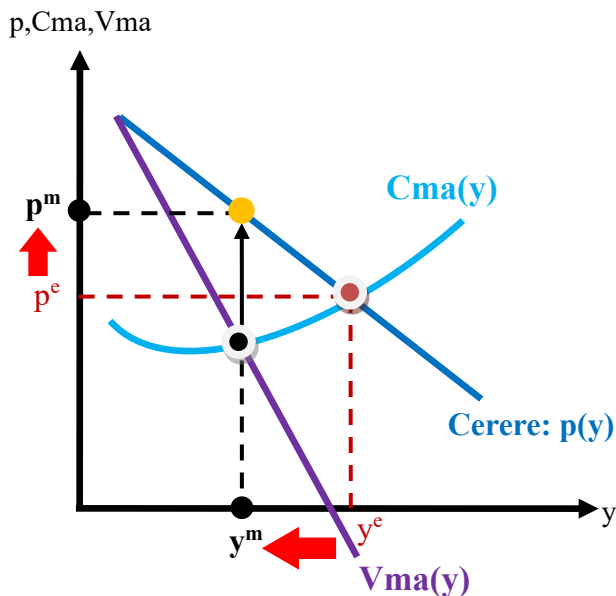


Fig. 3.1 – Monopolul clasic (cu maximizarea profitului brut)

Am reprezentat cantitatea produsă (y) pe axa orizontală, în timp ce nivelul prețurilor, costului marginal și a venitului marginal (Vma) se regăsesc pe axa verticală. De câte ori monopolul va crește producția (cu o unitate) nivelul prețului pe piață va scădea, pentru că oferta monopolului reprezintă în același timp și oferta totală pe piață. Altfel spus, ca să vândă mai mult firma va trebui să scadă prețul, să ieftinească produsul. Dar reducerea de preț nu se referă numai la unitatea suplimentară produsă și oferită spre vânzare ci (monopolul clasic este unul nediferențiat, adică cu preț unic) trebuie să scadă prețul la toate unitățile și de aceea aceste venituri marginale înregistrează o scădere mai accentuată în raport de preț (cerere). În condiții de monopol, echilibrul generat are loc la nivelul la care venitul marginal este egal cu costul marginal (în condițiile în care venitul marginal este diferit de preț), în mod corespunzător monopolul va realiza cantitatea

y^m , cantitate pe care o va vinde la prețul maxim care este oferit de consumatori pentru acea cantitate conform cererii pe piață (p^m).

În condiții de concurență perfectă, oferta individuală a firmei corespunde nivelului costului său marginal (pe termen scurt când se situează deasupra pragului de faliment³: $Cm \geq Cmt \text{ min}$; și pe termen lung când se situează deasupra pragului de rentabilitate⁴: $Cm \geq Cmv \text{ min}$). Drept urmare echilibru în condiții de concurență perfectă ar corespunde grafic punctului de intersecție (marcat cu roșu) a curbelor cererii (reprezentată aici sub forma curbei inverse) și ofertei (în speță a costului marginal, aici fiind vorba de o singură firmă oferta sa individuală este aceeași cu oferta la nivelul pieței). În consecință s-ar produce și vinde cantitatea y^e la nivelul de preț p^e .

Se poate observa că prețul de monopol este mai mare decât prețul liberei concurențe. Și acest preț mai ridicat este modalitatea de obținere a unor profituri necuvenite. Singura variantă în care poate obține un asemenea nivel de preț îl reprezintă diminuarea producției și ofertei. Așadar societatea, consumatorul, pierde nu doar plătind mai mult pentru bunurile respective ci și prin diminuarea gradului de satisfacere a trebuințelor ca urmare a unui consum mai redus, rezultat al unei oferte inferioare.

Nivelul până la care poate crește prețul depinde în special de avantajele sale de cost față de potențialii concurenți și de **barierile existente la intrarea pe piață**. Pentru a-și conserva poziția pe piață în fața amenințării

³ **Pragul de faliment** corespunde costului mediu variabil (Cmv) minim și indică nivelul până la care poate coborî prețul pe piață iar firma să poată continua activitatea chiar dacă înregistrează pierderi, deoarece pierderea continuând producția ar fi mai mică decât cea care s-ar înregistra oprind (temporar) producția.

⁴ **Pragul de rentabilitate** corespunde nivelului minim al costului mediu total (Cmt) și arată până unde poate coborî prețul pe piață astfel încât să existe (cel puțin) un nivel al producției pentru care firma să nu înregistreze pierderi. Dacă $p > \text{min } Cmt \rightarrow$ profit și, respectiv, dacă $p < \text{min } Cmt \rightarrow$ pierdere.

Într-o altă abordare, dacă prețul pieței este cunoscut, semnificația sa vizează producția minimă de la care se obține profit.

intrării pe piață a altor firme, monopolul poate spori producția până la nivelul maximizării cifrei de afaceri sau al maximizării producției raționale (și în cazuri extreme chiar dincolo de aceasta, asumându-și temporar anumite pierderi). Maximizarea producției raționale ar corespunde nivelului de producție la care prețul pe piață acoperă în integralitate costurile de producție, iar maximul cifrei de afaceri la nivelul la care venitul marginal devine nul. În felul ăsta se sacrifică pe termen scurt profitul (parțial sau total) pe care îl poate obține ca și monopol, iar după ce riscul este înlăturat, după ce încercările de penetrare a pieței de către alte firme eșuează se revine la optimizarea profitului.

Teoria marxistă (prima care a analizat problema monopolurilor și a elaborat o teorie în acest sens) considera că într-un anumit punct al dezvoltării lor orice monopol va putea să dispară. Pentru că ele vor căuta permanent să crească tot mai mult prețurile în vederea obținerii unor profituri tot mai mari, cantitatea oferită va fi din ce în ce mai mică în condițiile tot mai prohibitive, ceea ce va crea condiții pentru intrarea pe piață a unor alte firme atrase tocmai de profiturile foarte ridicate. Chiar dacă acestea produc inițial cu costuri mai ridicate decât monopolul, își pot găsi un loc stabil pe piață, pentru că mulțumindu-se cu profituri ceva mai scăzute (dar peste medie) pot vinde la un preț mai mic decât al monopolului și să-și atragă astfel clienți. Monopolul dispare și pe piață se reapare o concurență în mod natural. Realitatea a dovedit că, de cele mai multe ori, acest lucru nu se întâmpla datorită amintitelor modalități de răspuns, a gestiunii alternative din momentele în care monopolul era atacat.

Dacă revenim la problema controlului comportamentului monopolului prin impozitare (sau cel puțin la posibilitatea recuperării pentru societate a costurilor printr-o supraimpozitare), am evidențiat că în condițiile modelului clasic bazat pe maximizarea profitului brut, orice impozitare suplimentară nu va modifica cantitatea produsă (și implicit nici prețul), deci gradul de satisfacere va rămâne nemodificat. Statul își însușește o parte din

suplimentul de rentă a producătorului, din profitul necuvenit, fără a afecta bunăstarea socială existentă. Totuși, problema rămâne la nivelul compensării pierderilor consumatorilor și/sau a stimulării monopolului în creșterea producției.

A fost una dintre variantele practice folosite și în prezent. Dar firmele au răspuns prin transferarea mecanismului de maximizare de la profitul brut la profitul net, situații care limitează intervențiile de această natură și poate produce efecte de distorsiune. Mecanismele sunt evidențiate în schema de mai jos:

impozitarea suplimentară a profiturilor:

- maximizarea bazată pe venituri (profituri) nete și costuri sau impozitarea suplimentară pe unitate produsă → consecințe asupra nivelului producției și a prețului → efect de distorsiune
- majorarea costului marginal → reduce nivelul producției maximizatoare de profit → prețuri mai ridicate → efecte suplimentare asupra bunăstării (pierdere netă de bunăstare va fi mai mare)

Dar există și alte variante, cum ar fi cea a impozitării pe unitate produsă, în care rezultatul este similar cu cel din varianta clasică. În locul unei impozitări suplimentare a profitului se poate impune un impozit specific (sumă fixă) pe unitatea de produs determinat ca mărime estimată a profitului de monopol (ca diferență între costul mediu de producție plus profitul normal și prețul practicat de monopol). În aceste cazuri este afectată nivelul producției și prețurile și are loc ceea ce se numește un *efect de distorsiune*, adică va crește costul marginal, ceea ce înseamnă că se va reduce nivelul producției maximizatoare de profit, vor rezulta prețuri și mai ridicate și desigur efecte suplimentare asupra bunăstării (o pierdere de bunăstare mai mare).

Situația este prezentată în Fig. 3.2. În condițiile monopolului clasic producția optimă ar corespunde nivelului y^* la prețul p^* . Introducerea unui impozit specific în suma tx pe unitatea de produs va determina practic creșterea a costurilor unitare la fiecare nivel al producției posibile (inclusiv a celor marginale) cu această sumă. Grafic curba costului marginal se deplasează de la nivelul inițial (Cma) la nivelul ($Cma+tx$). În consecință și punctul de echilibru se deplasează la punctul de intersecție a noii curbe a costului marginal cu cea a venitului marginal (punct marcat cu roșu în figură). Corespunzător producția optimă va fi y^t , iar noul nivel al prețului p^t (tot în raport de cererea estimată pe piață).

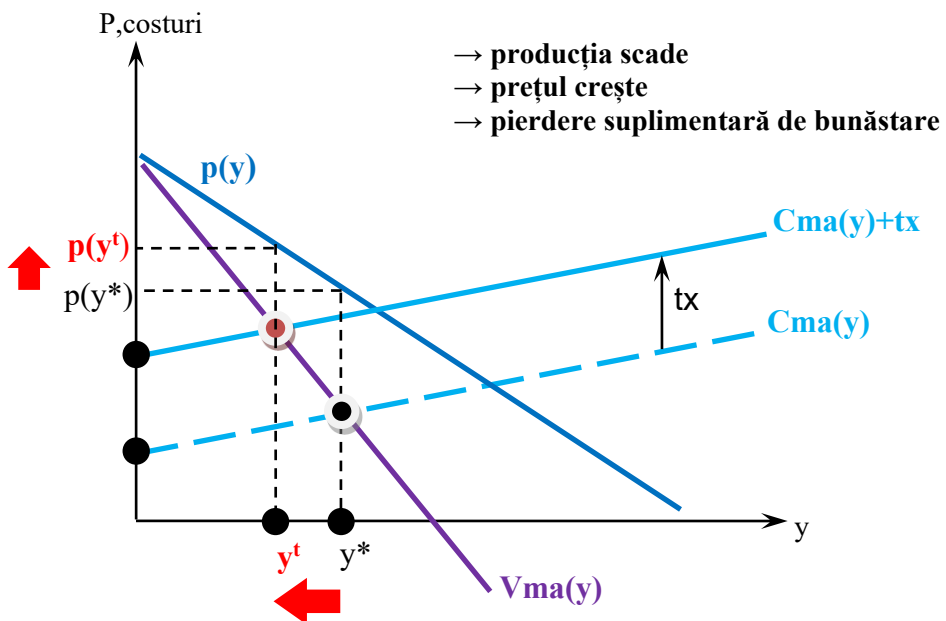


Fig. 3.2 – Efectele unui impozit specific suplimentar

adaptat după: Varian, H.R., *Intermediate Microeconomics: A Modern Approach*, Media Update, 9th ed., New York: W. W. Norton & Company, 2019

Rezultatul înseamnă un *preț mai mare* și o *cantitate mai mică* oferită și implicit consumată, deci gradul de satisfacție, *bunăstarea* consumatorilor se *diminuează*. Așadar, cel puțin în parte, un asemenea impozit (care se dorea un impozit pentru firma de monopol, un impozit pe producție, suportat de monopol) devine impozit pe consum (suportat de cumpărători prin prețul mai mare plătit).

Posibilitățile și nivelul cu care se pot majora prețurile, ca și cota din impozit suportată în final de către producător și consumator, depinde în orice situație de elasticitatea cererii pe piață.

INEFICIENȚA ALOCATIVĂ A MONOPOLULUI

Am făcut și vom face referire la ineficiență și suboptimalitate prin raportare la abordarea lui Pareto. O piață este eficientă în sens paretian dacă în urma schimbului se asigură maximul posibil de câștig (gains-to-trade). Așadar, alocarea unor resurse este optimă dacă oricare schimb s-ar desfășura între doi agenți economici situația nici unuia nu s-ar îmbunătăți. Atunci distribuția este considerată perfectă, fiecare are maximul posibil. Orice altă situație este Pareto ineficientă. Dacă în urma relocării de resurse de la un agent economic la altul se poate îmbunătăți situația cel puțin a unuia dintre ei fără a se înrăutăți situația altuia (subliniem, fără a se înrăutăți situația altcuiva) înseamnă că avem o situație de ineficiență.

Este și cazul monopolizării, unde ineficiența monopolistă se evidențiază global prin ideea de **pierdere netă de bunăstare**.

Bunăstarea socială este privită drept sumă a rentelor (surplusului) consumatorilor și a rentelor (surplusului) producătorilor. Situația este prezentată grafic în Fig. 4.1.

Bunăstare socială = Renta consumatorului + Renta producătorului

Dacă ne întoarcem la cadrul *concretenței perfecte* și la optimul său, aceasta corespunde *optimului social*, adică producția cea mai ridicată posibil (y^e) la prețul cel mai scăzut posibil (p^e) și care asigură nivelului maxim de bunăstare socială care se poate obține în condițiile date (vezi Fig. 4.1.a).

Din punct de vedere grafic, renta sau surplusul consumatorului cuprinde aria suprafeței situate sub curba de cerere (inversă) și deasupra dreptei care indică nivelul prețului pe piață (marcat în Fig. 4.1 cu culoare galbenă și notată RC). Explicația pornește de la ideea că există anumiți consumatori dispuși să plătească pentru a cumpăra bunul respectiv un preț mai mare (deoarece au venituri mai ridicate, apreciază mai mult utilitatea bunurilor) dar ei găsesc produsul pe piață la un preț mai scăzut.

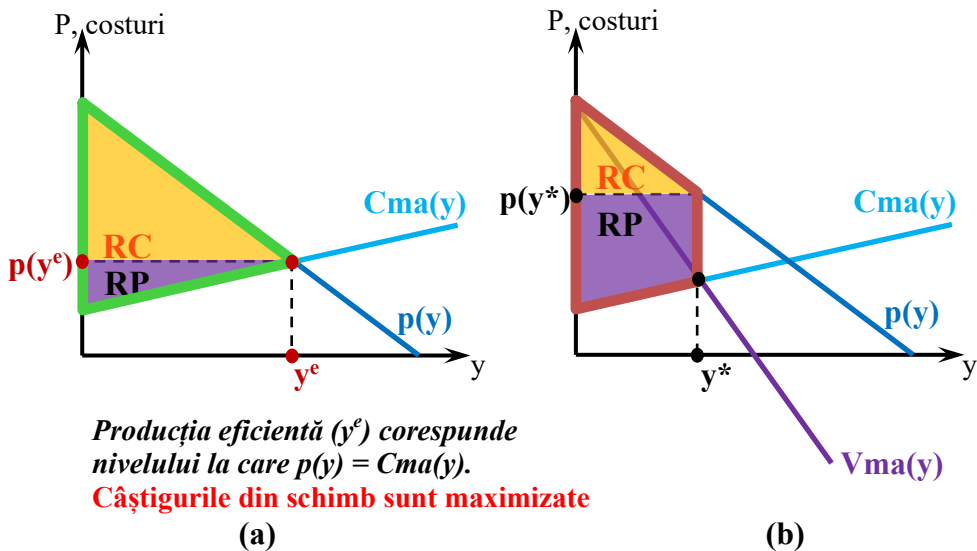


Fig. 4.1 – Bunăstarea socială în concurența perfectă (a) și monopolul clasic (b)

adaptat după: Varian (2019)

(diapozitive: Lang, D., University of Sacramento)

Deci vor face o economie, iar această economie ca diferență între ceea ce era cineva dispus să plătească pentru o marfă și prețul mai mic la care achiziționează efectiv produsul ar reprezenta renta consumatorului individual. Sigur că la nivel global adăunăm toate aceste rente, toate aceste economii individuale făcute de către toți consumatorii.

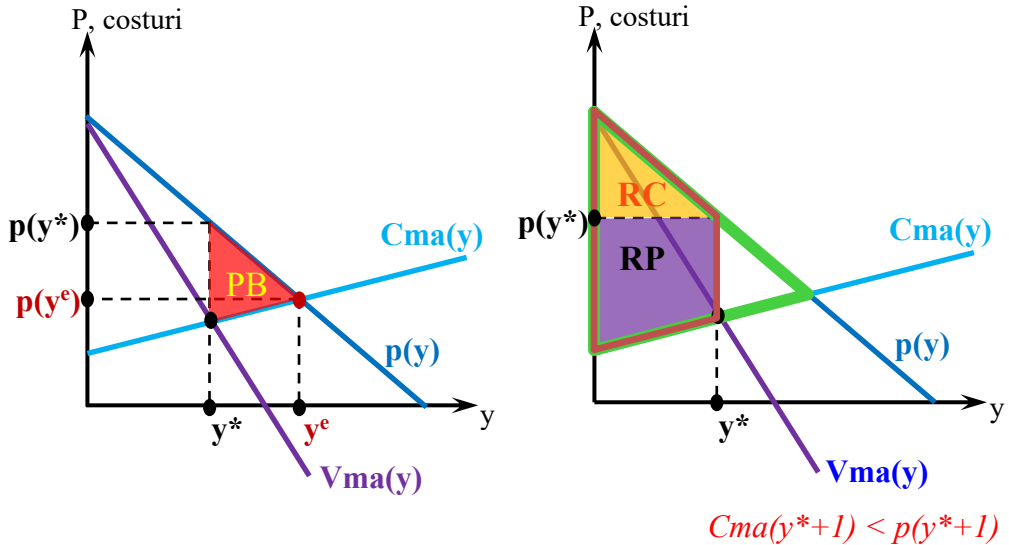
Dacă ne uităm aici la suprafața cuprinsă sub dreapta prețului de echilibru și deasupra curbei costului marginal (marcată în figură cu violet și notată RP), aceasta reprezintă surplusul sau renta producătorului. Apare ca diferența între prețul minim (care corespunde costului său marginal) la care o firmă ar fi dispusă să ofere un produs și prețul de piață pieței la care va vinde efectiv. Practic este însoțită de către firmele mai eficiente, cele care au costuri de producție mai scăzute decât media ramurii, sub forma unui câștig suplimentar, acel profit suplimentar despre care am discutat anterior. Suma tuturor acestor câștiguri individuale suplimentare reprezintă rentă sau surplusul al producătorului.

Astfel câștigurile din schimb sunt maximizate în condițiile în care bunăstarea este maximizată și acest lucru se întâmplă în condiții de concurență perfectă (în Fig. 4.1.a este evidențiat prin chenarul verde care include suprafețele corespunzătoare rentei consumatorului și a celui a producătorului).

Dacă ne situăm în condiții de monopol (vezi Fig. 4.1.b), echilibru se deplasează la intersecția curbei costului marginal cu venitul marginal, iar de aici rezultă producția (y^*) și oferta monopolului. Prețul maxim care este oferit de consumator pentru acea cantitate devine prețul de monopol: $p(y^*)$.

Renta consumatorului ar fi în acest caz diferența nu între prețul mai mare dispus să-l plătească cineva (și fiecare) pentru un anumit produs și prețul mai mic la care-l găsește acel produs. Dar prețul mai mic este în acest caz prețul de monopol p^* , care am văzut că este mai ridicat decât cel din concurența perfectă (deoarece *în condiții de monopol venitul marginal este*

întotdeauna inferior prețului). Renta producătorului (monopolului) apare ca diferență între prețul mai mic la care ar fi putut vinde produsul (conform costului marginal) și prețul mai mare $p(y^*)$ la care el vinde propriu-zis. Constatăm pe de o parte un *transfer de rentă* de la consumator la producător (datorită practicării unui preț mai ridicat), iar pe de altă parte o pierdere absolută de rentă atât la nivelul consumatorului cât și a producătorului datorată unei producții mai scăzute (cantitatea $y^e - y^*$ nu se mai produce). Acest din urmă efect reprezintă o *pierdere de bunăstare socială*.



→ se produce sub nivelul de
eficiență al pieței
→ preț mai ridicat

→ dacă unitatea (y^*+1) ar fi produsă
câștigă și cumpărătorul și vânzătorul
→ piață ineficientă în sens Pareto

Fig. 4.2 – Pierderea de bunăstare socială și ineficiența alocativă în monopolul clasic

adaptat după: Varian (2019)

(diapozitive: Lang, D., University of Sacramento)

Dacă comparăm situațiile cu ajutorul Fig. 4.2, observăm că suprafața care reprezintă bunăstarea socială în condiții de monopol (marcată prin chenar maro) este mai mică decât cea din concurența perfectă (chenar verde). Diferența (notată cu PB) ne indică tocmai mărimea acestei pierderi.

Situația de monopol este una de ineficiență alocativă, deoarece există posibilitatea de îmbunătățire. Dacă ar crește producția peste nivelul y^* , atât producătorul cât și consumatorul (generic) ar putea câștiga în termen de rentă. Și acest lucru se întâmplă atâta timp cât prețul este mai mare decât costul marginal. Aceasta este din punct de vedere economic definiția unei *piețe ineficiente* în sensul optimului paretian.

Evidențiem ideea că pierderea de rentă a consumatorilor apare atât ca urmare a unui preț mai ridicat (ca diferență de preț multiplicată cu cantitatea achiziționată), cât și a unui consum mai redus (corespunzător unei producții mai mici). Producătorul pe de alt parte, pierde doar renta aferentă producției care nu se mai realizează, compensată pe de altă parte de un câștig de rentă ca urmare a practicării unui preț mai ridicat. *Monopolul realizează un spor de profit atâta vreme cât câștigul obținut în urma practicării unui preț mai mare acoperă pierderea de venit generată de o producție mai scăzută.*

PROBLEMA MONOPOLULUI NATURAL

Un caz particular a monopolului pe piață îl reprezintă monopolul natural. Acesta apare spontan în ramurile unde există un *randament de scară puternic crescător*. Adică când tehnologia de fabricație presupune **economii de scară** la o dimensiune la care doar o firmă poate produce în condiții de eficiență pe termen lung (cel mai redus nivel al costului mediu posibil), iar cantitatea totală cerută se situează în jurul acelei valori. ***Costurile și prețul sunt cele mai reduse în atare condiții.*** Dacă ar exista mai multe firme, singurul efect ar fi creșterea costului mediu de producție la nivelul pieței (cel puțin pe seama unor costuri fixe repartizate asupra unei producții mai reduse) și, implicit, creșterea prețului, pentru că aceeași producție s-ar împărți între mai multe firme. O asemenea concurență nu ar fi una normală, deoarece nimeni nu ar avea de câștigat din faptul că există mai multe firme pe piață: consumatorii vor plăti prețuri mai mari și profiturile vor fi mai scăzute pentru producători. Așadar încercarea de a crea aici concurență nu are o finalitate pozitivă în termeni de eficiență. În același timp, în asemenea situații oricum nu vor putea să existe un număr ridicat de firme, eventual vor subzista câteva care nu vor produce la nivel optim. Deci o situație de monopol s-ar transforma eventual doar într-una de oligopol,

iar prețul s-ar situa tot peste cel normal (corespunzător unei concurențe perfecte) și posibil peste cel existent.

Asemenea monopoluri naturale pot fi întâlnite în legătură cu: transportul pe calea ferată, serviciile de salubritate, transportul și distribuția de energie electrică, rețele de termoficare ș.a. Deși situația trebuie considerată drept acceptabilă, un control din partea societății este necesar (pentru ca monopolul să nu profite totuși de poziția sa).

Deși definirea formală¹ a monopolului natural este de dată relativ recentă, recunoașterea existenței unor asemenea situații, identificarea și reglementarea acestora datează de mai bine de un secol.

Prima reglementare legislativă în materie se întâlnește încă de la sfârșitul secolului 19 în Statele Unite, odată cu adoptarea în 1887 Legii privind comerțul inter-statal care conferea căilor ferate un statut de monopol natural și înființa o comisie permanentă de supraveghere a acestei activități. Aceasta trebuie să fie funcțională într-o singură unitate pentru a asigura optimul posibil (costul cel mai scăzut posibil și prețul cel mai mic), dar sub o supraveghere permanentă din partea societății (practicare unor prețuri nediscriminatorii și impunerea unui sistem de autorizare prealabilă a oricăror majorări de preț cu justificarea lor).

România a procedat recent la „liberalizarea” pieței de energie electrică, pe care a definit-o drept una concurențială (în cadrul unei politici dorite de *reinstaurare a concurenței*). În ansamblu său sistemul de producție, transport și distribuție / furnizare NU a devenit unul cu adevărat concurențial pentru că - ne place sau nu - întregul proces ce leagă

¹ William Baumol (1977) considera piața de monopol natural drept una în care producția distribuită în mai multe firme este mai scumpă decât cea realizată în cadrul unei singure unități ("*industry in which multi-firm production is more costly than production by a monopoly*"). Referiri la existența unor monopoluri naturale regăsim în literatura economică cu mult înainte (vezi John Stuart Mill, cu referire la aspectele ce vizează eficiența capitalului).

producătorul de consumatorul final de energie electrică este unul de monopol natural. Practic, ceea ce s-a creat prin această liberalizare a fost doar o explozie a numărului de intermediari (traderi), a unor firme producătoare de „facturi“. Acestea cumpără de la producători sau alți intermediari energie pe care o vând mai departe altor intermediari, furnizorilor sau consumatorilor (pentru ca pe piața pot acționa firme care nu au un portofoliu de clienți finali!). Cum nu s-a modificat nici numărul și oferta producătorilor, și nici numărul și cererea consumatorilor finali, prezența și activitatea unui număr mai ridicat de intermediari nu este de natura (așa cum s-a și putut constata) decât să crească costurile și, implicit, prețul final al energiei electrice. Este clar că nu poți crea în acest domeniu cu adevărat o concurență pe întreg lanțul, ci doar un fel de surogat, cu efectul sporirii numărului intermediarilor fără activitate de producție și/sau furnizare. Chiar și în varianta condiționării prezenței pe piață de existența unui portofoliu minim de clienți și/sau de capacitate de producție, situația nu s-ar îmbunătăți substanțial pe termen mediu, pentru că după trecerea unei perioade de acaparare de piață (prin atragerea de clienți prin prețuri comparativ mai mici) va urma inevitabil o fază de majorări preț (diferențele de cost nu au cum să fie semnificative din moment ce toți plătesc același preț reglementat la transport și distribuție, respectiv, prețuri apropiate de achiziție de la producătorii primari, iar cheltuielile proprii de funcționare nu pot fi semnificativ diferite pentru a susține un preț de ofertă mai mic pe termen lung; mai mult costul corespunzător pe client va fi în general mai ridicat tocmai datorită creșterii numărului de firme).

Pornind de la cunoscutul grafic din cazul monopolului (în Fig. 5.1. - cererea pe piață cu culoarea albastru intens, cantitățile pe axa orizontală, prețul și costurile pe axa verticală) și introducem și curba costului mediu total (pe lângă curba costului marginal marcată albastru deschis). Remarcăm evoluția particulară a costurilor de producție. Ideea este că în cadrul modelului monopolului natural costurile unitare scad aproape continuu, astfel încât acoperă în totalitatea cererea solvabilă pe segmentul descendent.

Segmentul ascendent a curbei costurilor unitare se situează practic dincolo de limita cererii solvabile, dincolo de saturația pieței. În atare condiții optimul monopolului natural se regăsește de cele mai multe ori în **zona de randamente crescătoare**. Curba costului marginal este descrescătoare în momentul în care intersectează curba veniturii marginal (sau în orice caz este nivelul acestuia este inferior costului mediu total la acel punct). Optimul fiind unul de monopol, vom avea și aici o pierdere netă de bunăstare. Intervenția socială este, deci, justificată de ineficiența alocativă, dar o reinstaurare pe scară largă a concurenței prin forțarea apariției unor noi firme nu este de natură să crească eficiența.

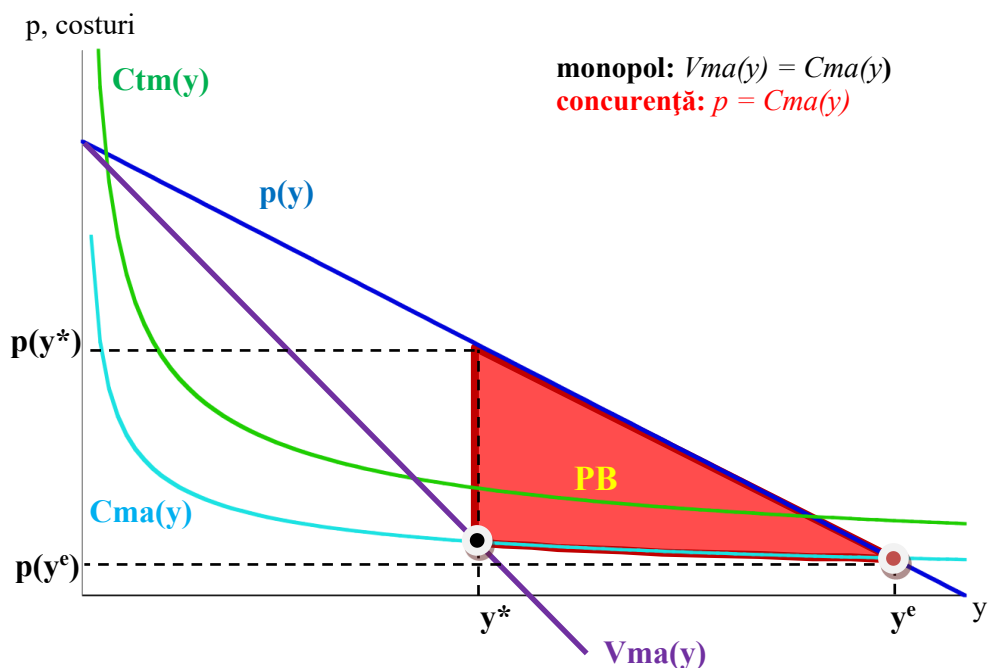


Fig. 5.1. Situația de monopol natural

adaptat după: Varian (2019)
(diapozitive: Lang, D., University of Sacramento)

Intervenția statului ar presupune la nivel teoretic eliminarea oricărui abuz de poziție dominantă, adică stabilirea prețurilor la nivelul eficienței sociale, la nivelul costurilor marginale ($p=Cma$). Ca urmare cantitatea care ar trebui produsă ar fi y^e , producție care ar asigura într-adevăr optimul paretian, iar pierderea de bunăstare ar fi eliminată. Dar problema care apare într-o atare abordare se leagă de imposibilitatea de a impune firmei să continue producția în aceste condiții, deoarece aceasta ar *înregistra pierderi* (vezi Fig. 5.2.). Costul mediu total este mai mare decât prețul de vânzare la nivelul optim de producție socială: $Cmt(y^e) > p(y^e)$.

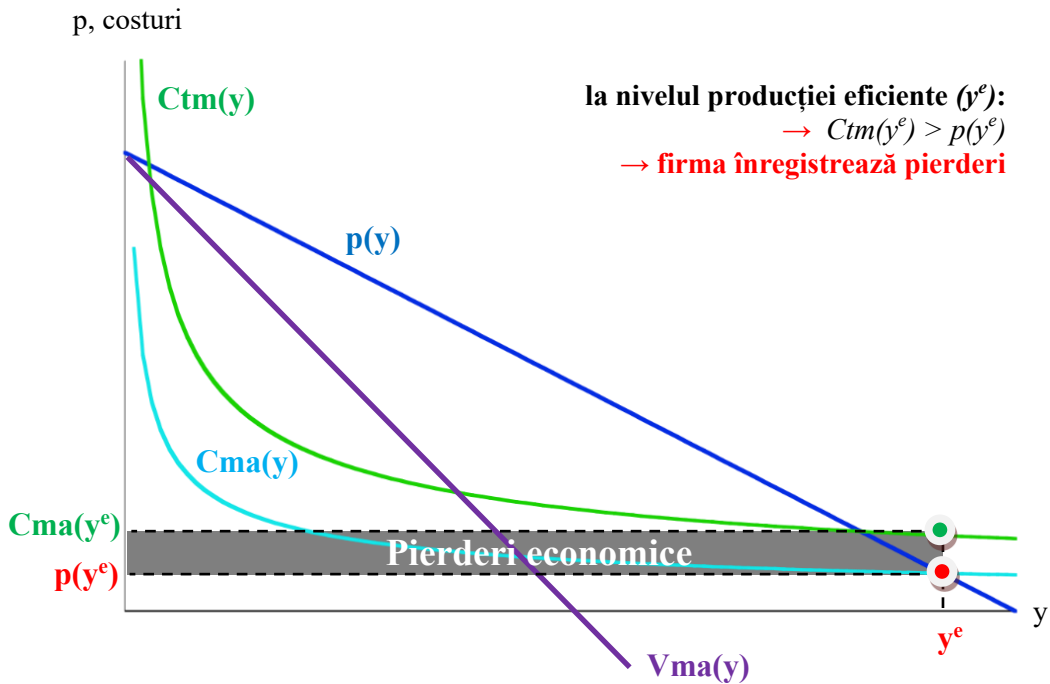


Fig. 5.2. Reglementarea monopolului natural la nivelul la care pierderea netă de bunăstare să fie zero

adaptat după: Varian (2019)

(diapozitive: Lang, D., University of Sacramento)

Evident o asemenea soluție nu ar fi viabilă pe termen lung. Firma ar opri cel mai probabil producția. Monopolul nu poate fi obligat să lucreze cu pierderi (și nici nu ar putea!). Deci intervențiile pe piețele de monopol natural nu pot avea drept obiectiv generarea unei situații (în termen de preț și producție) care presupune eficiență maximă corespunzătoare concurenței perfecte. Ce se poate totuși face? O variantă viabilă ar fi acordarea unor **subvenții** care să acopere pierderile monopolului, dar o asemenea intervenție presupunând finanțare publică poate fi limitată legislativ, ne situează într-o zonă de redistribuire și, desigur, eficiența de ansamblu va fi mai redusă.

De aceea reglementarea ar trebui în asemenea cazuri să urmărească *reducerea pierderii de bunăstare* socială în cât mai mare măsură posibil, dar să asigure și un *profit normal* pentru monopol. Practic eliminarea profiturilor necuvenite (de monopol). În aceste condiții maximumul de producție posibilă (și implicit prețul minim) corespunde nivelului la care prețul pieței va egala costul mediu total.

$$P = C_{mt}(y)$$

Grafic (vezi Fig. 5.3) este producția notată y^i care corespunde punctului de intersecție a curbei costului mediu total cu curba cererii. Prețul aferent $p(y^i)$ va fi mai redus decât cel de monopol, dar superior celui al unei concurențe perfecte. Această soluție de reglementare conduce la o producție și o ofertă pe piață, precum și la un nivel al consumului și o bunăstare mai redusă decât cea din concurența perfectă, dar mai mare decât cea în condiții de monopol. Deci o soluție de compromis, singura aplicabilă. Observăm că există în continuare o pierdere de bunăstare pentru că se pierde o parte din producție (cantitatea $y^e - y^i$) față de cea optimă. Dar această pierdere de bunăstare (notată în grafic cu PB^i) este mai redusă decât în cazul monopolului (PB). Suprafață marcată cu culoare galben deschis reprezintă *pierderea de bunăstare recuperată în urma intervenției sociale*.

Se va mulțumi firma numai cu profitul normal? Sau va face lobby în favoarea sa, va căuta să influențeze piața (va genera penurie), va contesta în justiție sau va întreprinde alte acțiuni în scopul tergiversării aplicării unor măsuri și/sau diminuării impactului acestora asupra sa. Sigur că un echilibrul în urma intervenției se poate stabili oriunde în intervalul de producție (y^*, y^i) , respectiv un nivel al prețului între $p(y^i)$ și $p(y^*)$. Noi am luat în considerare o reglementare ideală a monopolului natural, cea în care se atinge un maxim de producție și minim de preț posibil (corespunzător interesului general). În practică probabil nu se va atinge această variantă ideală, ci va fi undeva în limitele menționate, dar oricum o îmbunătățire din punct de vedere social în raport de cea de monopol.

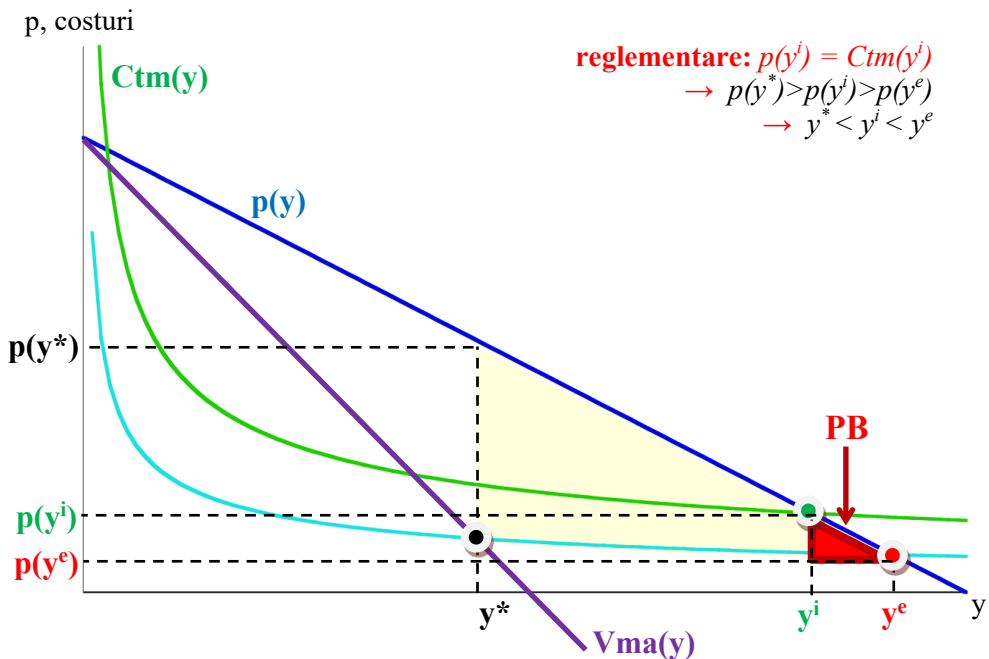


Fig. 5.3. Reglementarea monopolului natural

adaptat după: Varian (2019)

(diapozitive: Lang, D., University of Sacramento)

Va dori și va putea firma să opereze pe termen lung în condițiile în care prețul este egal cu costul total mediu, iar firma nu mai obține profit contabil?. Răspunsul este da, pentru că a discutăm în termeni de **profit economic**, ca diferență între venituri și costurile economice, respectiv la nivel de produs, între preț și costul total mediu economic, iar în costul acela economic includem pe lângă cheltuielile explicite, pe lângă costurile contabile, și **profitul normal**. Existența acestuia este suficientă pentru continuarea activității.

PRACTICI ANTICONCURENȚIALE

Ne vom opri în cele de urmează și anumite aspecte care vizează intervențiile publice în materie de concurență, anume în asigurarea și protecția concurenței, aspecte care țin – așa după cum am menționat - de zona de reglementare. Sunt problemele care reprezintă tot situații de eșec al pieței (atunci când concurența nu poate fi conservată sau reinstabilită), dar în fața cărora statul răspunde legislativ și prin exercițiul autorității în implementarea acestei legislații.

Principalele reglementări în domeniul concurenței vizează:

- practicile restrictive (anticoncurențiale) – adică cele care îngăduesc artificial libertatea schimburilor, a tranzacțiilor, distorsionează ori limitează decizia și posibilitățile de cumpărare a consumatorilor sau modifică condițiile de piață în defavoarea altora

- problema poziției dominante pe o piață și a abuzului de poziție dominantă (deci problema monopolului și abuzului de poziție de monopol de această dată prin prisma juridică,

- problema firmelor sau întreprinderilor de stat și a felului în care acestea influențează piața, și

- problema ajutorului de stat

În domeniul practicilor restrictive avem în vedere orice acord între diferite firme care au drept scop implementarea anumitor politici pe care acestea să le desfășoare în mod concertat în vederea restrângerii sau denaturării concurenței. Astfel de acorduri¹ pot viza, spre exemplu: nivelul prețurilor de vânzare, nivelul de salarizare, furnizorii agreați, prețuri maxime pentru materii prime, împărțirea furnizorilor, împărțirea zonelor de desfacere a producției ș.a..

Asemenea practici sunt interzise atât de legislația națională în România, cât și de legislația de la nivelul UE (prin tratatul fondator și prin legislația secundară). În fapt ele sunt interzise practic în toate care au o legislație în materie.

Interdicțiile se aplică atât în cazul unor **acorduri orizontale** (prin care sunt vizate firme acțiuni ale unor firme aflate în același stadiu al producției, transformării și comercializării unui produs sau game de produse), cât și în cazul unor **acorduri verticale** (sunt vizate acțiuni ale unor firme care nu sunt concurente directe între ele, aflate în stadii diferite ale procesului de producție și comercializare). În primul caz este vorba de

¹ Originea unor asemenea o asemenea înțelegeri în epoca modernă se leagă de ceea ce literatura economică a reținut sub denumirea de "cinele" lui Gary (*Gary's dinners*). Președinte al consiliului de administrație a companiei US Steel, acesta a organizat periodic între 1907 și 1909 diferite evenimente sociale la care invita conducătorii firmelor concurente din domeniul siderurgic, prilej cu care - în acest cadru informal - se înțelegeau asupra prețurilor de referință, schimbau informații privind producția și nivelul de salarizare. Ele vor continua sub alte auspicii, dar cu aceleași scopuri, până în 1911 (Page, 2009). În lipsa unor acorduri scrise (deja ilegale la acel moment), garanția aplicării acțiunilor concertate stabilite era reprezentată de încrederea reciprocă (*gentleman agreement*).

înțelegeri de genul celor exemplificate anterior, practic asistăm la formarea unui cartel. În cazul acordurilor verticale este vorba de înțelegeri între furnizori și clienții acestora, clienți care la rândul lor se pot înțelege cu proprii clienți ș.a.m.d., privind excluderea sau restricționarea altora de la accesul la resurse sau canale de distribuție, astfel încât activitatea acestora este îngrădită, limitată și/sau devine artificial mai costisitoare.

Tratamentul legal aplicat acestor acorduri este ușor diferit. Dacă ne referim la *acordurile orizontale*, deci între producătorii unor bunuri similare, este **interzis în orice împrejurare**: fixarea prețurilor; existența unor agenți de vânzare comune; împărțirea pieței, deci a cotelor de producție și a surselor de aprovizionare în orice modalitate. În *acordurile verticale* sunt interzise: fixarea prețurilor de revânzare și clauze de protecție teritorială absolută (adică stabilirea unui teritoriu în care doar o singur furnizor poate să comercializeze un produs).

Un alt element avut în vedere se referă la situația în care o anumită firmă are o anumită putere economică care i-ar permite să obstrucționeze concurența. Ce înseamnă acest lucru? Să fixeze prețul și să fixeze prețul deasupra costului marginal. Să aibă o anumită putere de piață, deci o poziție care i-ar permite să influențeze echilibrul pe piață. În asemenea situații se face distincție și se analizează, pe de o parte, existența unui agent economic aflat într-o poziție dominantă pe o anumită piață și, pe de altă parte, comportamentul respectivului agent economic (comportament care ar avea drept efect afectarea concurenței). Aceasta deoarece se interzice numai **abuzul de poziție dominantă**. Deci nu existența în sine a unei firme de monopol sau oligopol este sancționabilă ci acțiunile sale, respectiv folosirea acestei poziții pentru a obține avantaje necuvenite (profituri ridicate pe seama practicării unor prețuri mai mari și/sau limitării ofertei). Printre posibilele alte abuzuri se pot aminti și: plăți în avans și constituirea de garanții peste ceea ce reprezintă practici comerciale obișnuite, impunerea (co)finanțării de către clienți (de natura intermediarilor) a unor reclame sau

a unor evenimente, aplicarea unor condiții inegale unor parteneri comerciali diferiți sau condiționarea încheierii unui contract de către anumite prestații suplimentare fără legătură cu obiectul contractului.

Fără a insista prea mult asupra subiectului, pentru ca ceva să reprezinte **ajutor de stat**, pe lângă faptul că *utilizează resursele statului*, trebuie în accepțiunea europeană să se întrunească și câteva criterii suplimentare: măsura să fie *selectivă*, să confere un *avantaj* efectiv firmei sau firmelor beneficiare de natură să *distorsioneze concurența*. Orice avantaj de care nu beneficiază toate firmele dintr-o ramură este discriminatoriu și are potențial de a influența concurența, dar în anumite situații asemenea tratament poate conduce în direcția îmbunătățirii mediului competitiv (de exemplu sprijinirea înființării de noi firme în ramuri cu concentrare crescută și costuri relativ ridicate de intrare). Evident că acordarea de subvenții directe pentru producție numai unor firme permite beneficiarelor să ofere produsul mai ieftin (pentru că o parte din costuri a fost acoperit de către stat) și să câștige o cota de piață mai ridicată în detrimentul altora (care se prea poate să aibă costuri de producție mai reduse, fiind depășite astfel de firme mai puțin eficiente). Și sigur că aceste firme capătă un avantaj concurențial nepermis (și nedorit). De aceste de situații necesită o analiză prealabilă de la caz la caz a impactului și consecințelor asupra concurenței pe piață și o aprobare din partea unei autorități publice cu atribuții în domeniu. În România această autoritate este [Consiliul concurenței](#). Deci până și statul (autoritățile publice, centrale și locale) sunt limitate în acest domeniu în acțiunile și politicile lor.

Sunt acceptate în orice împrejurare ajutoarele sociale acordate consumatorilor individuali (la nivelul UE se impune caracterul nediscriminatoriu în legătură cu sursa produselor oferite), precum și ajutoarele destinate remedierii unor pagube provocate de calamități sau evenimente excepționale (cum a fost și cazul celor acordate în pandemie). Pot fi considerate acceptabile și ajutoarele destinate: dezvoltării anumitor

regiuni geografice mai puțin dezvoltate sau unde nivelul de trai este substanțial mai scăzut față de medie sau se confruntă cu un șomaj mult mai ridicat; susținerii unui proiect major pentru economie sau care este menit să remedieze perturbări grave ale economiei unui stat; facilitării dezvoltării anumitor activități (cu condiția nediscriminării candidaților) sau medii sociale (de exemplu pentru activități economice în mediul rural, atunci când nu alterează condițiile comerciale și de concurență); promovării culturii și conservării patrimoniului.

EXTERNALITĂȚI

Pe parcursul temelor precedente ne-am referit la eșecuri de piață determinate de anumite imperfecțiuni și limite ale procesului concurențial, imperfecțiuni structurale și strategii sau politici comerciale bazate pe mijloace extraeconomice. Dar însăși activitatea economică este de natura a genera efecte complexe asupra celorlalți (alte activități, consumatori, vecinătate), iar în măsura în care ele nu sunt corect și în totalitatea înregistrate în costuri sunt de natura să distorsioneze echilibrul pe piață și să determine alocări non-optimale. Asemenea efecte ale acțiunii cuiva asupra altora poartă denumirea de **externalități**. „Externalitățile sau efectele asupra mediului extern apar atunci când firmele sau oamenii generează anumite costuri sau beneficii pentru alte persoane din afara pieței“ (Samuelson și Nordhaus, 2001). Consecința o reprezintă o alocare imperfectă a resurselor.

Când vorbim de **beneficii** înseamnă că cineva are un câștig gratuit de pe seama activității altcuiva și, în acest caz, vorbim despre externalitate **pozitivă**¹. Astfel de externalități nu ridică în general probleme, deci nu

¹ Exemplul tipic care se dă aici este cel al unei stupării. Un crescător de albine își duce albinele în apropierea unei livezi, iar drept rezultat proprietarul acesteia, datorită unei mai bune polenizării realizate de albine, va putea obține o producție

necesită vreo reglementare decât eventual în sensul stimulării generării acestora și pe viitor).

Probleme apare atunci când activitatea unui individ, a unei firme sau autorități publice impune costuri necompensate altora. Ceea ce înseamnă că o parte din *costul economic* al producției, costul real și complet, cost efectiv, nu este suportat de către producător ci de către terți. În același timp producătorul își însușește profituri mai ridicate și evident necuvenite. Aici ne referim la externalități **negative**. Asemenea efecte externe determină **costuri sociale** și distorsionează costul privat al mărfurilor, în sensul că o parte din costurile unei activități se regăsesc practic în costurile alteia sau se suportă de către societate (cum ar fi cazul poluării). Se pot genera costuri nedorite inclusiv pentru cei care nu utilizează bunurile respective!

Și atunci intervenția statului devine obligatorie și trebuie să vizeze *internalizarea* acelor costuri. Internalizarea costurilor se poate realiza și prin *negocieri private* între cei care suportă direct acele costuri nedorite și cel/cei care a cauzat acea externalitate. De regulă ele sunt stimulate în condițiile unei legislații protective prealabil adoptate în materie (protecția mediului, drepturi de proprietate) și care este tot rezultat al prezenței statului, dar indirect și general prin reglementare (și nu specific la un anumit caz sau altul). În această abordare, orice eșec al negocierii directe va transfera decizia în sistemul judecătoresc, acolo unde va urma un arbitraj. Se pot stabili în urma acelor negocieri despăgubiri, compensații financiare și/sau alte măsuri care se vor lua pentru a diminua efectele negative asupra terților, fie instanța de judecată va decide asupra acestor cuantumuri și măsuri².

mai mare decât dacă stupina respectivă nu s-ar fi găsit acolo. Acea producție suplimentară este un beneficiu gratuit. Nu plătește nimic, nu are nici un cost suplimentar, dar obține un câștig mai mare care nu este un rezultat al propriei sale activități.

² De exemplu, în cazul exploatărilor petroliere din zona Alaska s-au acordat, fie prin negocieri directe, fie prin decizii ale tribunalelor, despăgubiri și compensații către populația indigenă care a fost afectată în activitățile sale tradiționale în special legate de pescuit ca sursă principală de hrană și de câștig (Weimer și Vinning, 2004).

Alternativa o reprezintă o **intervenției publice directe** care poate impune prin forța autorității anumite reglementării particulare (limitări sau interdicții, standarde minimale de calitate sau maximale de externalizare, amenzi, impozite și taxe suplimentare ș.a.), de regulă prin intermediul unor instituții specializate și în urma unei analize de la caz la caz. Și decizia publică poate face obiectul contestării în instanță de partea sau părțile nemulțumite.

Trebuie menționat încă un aspect și anume că – în anumite situații - unul și același lucru poate genera pentru anumite persoane și/sau agenți economici efecte pozitive, iar pentru alții efecte negative³. Asemenea situații, în care nu există unanimitate (sau măcar o puternică majoritate) în aprecierea caracterului negativ al externalității, sunt mai dificil de gestionat atât în varianta negocierii directe cât și a reglementării sau unei intervenții publice directe.

În tabelul de mai sus sunt prezentate câteva exemple de asemenea efecte externe, atât pozitive cât și negative, grupate în raport de cine le generează și cine sunt receptorii acestora (cine le suportă pe cele negative, respectiv, cine beneficiază de cele pozitive). Delimitare făcută în raport de cele două categorii principale de agenți și subiecți economici din cadrul unei economii: producători și consumatori.

Facilități recreaționale de genul amenajării unui parc în apropierea unui restaurant. Vor fi atrași un număr mai ridicat de oameni în zona respectivă, iar de acest lucru va beneficia și localul respectiv sau chiar vor apare și alte unități similare. În fapt, de cele mai multe ori deschiderea unei unități productive care presupune un număr ridicat de angajați (cum ar fi clădiri de birouri sau fabrici) va genera apariția unor unități de alimentație publică dar și a altor afaceri în zonă. Poluarea apei sau chiar lucrări de

³ Muzica venind din vecinătate sau parfumul folosit de cei din jur ori emanat de flori sau pentru a crea atmosferă într-o încăpere. Dacă sunt pe placul vostru atunci vă puteți bucura gratis de ele, deci o externalitate pozitivă. Dacă în schimb nu vă sunt pe plac sau aveți alergii și vă irită? Sigur că e un disconfort și acel disconfort este o externalitate negativă.

amenajare a cursurilor de apă pot afecta negativ pescuitul comercial în aval sau dezvoltarea altor activități de către riverani ori în proximitate. Sunt generate de către producători și afectează alte afaceri. Desigur, asemenea efecte sunt resimțite și de locuitori, de consumatori. De parcuri, păduri și alte amenajări de această natură se bucură gratuit toată lumea: peisaje și aer mai curat. Pe de altă parte, activitatea economică generează poluare în forme diverse, poluare ce afectează cel puțin vecinătatea imediată.

Exemple de externalități

	Pozitive	Negative
Producător → Producător	Facilități recreaționale care atrag oameni implicați în mod obișnuit în activitățile din vecinătate	Poluarea apei care afectează pescuitul comercial în aval
Producător → Consumator	Păduri private care oferă avantaje prin peisajul lor iubitorilor de natură	Poluarea chimică a aerului / poluarea sonoră care afectează locuitorii din împrejurimi
Consumator → Consumator	Vaccinarea (imunizarea) ajută la reducerea riscurilor pentru ceilalți	Fumul de țigară
Consumator → Producător	Scrisori nesolicitate de la consumatori care oferă informații cu privire la calitatea produselor	Vânătorii care deranjează animalele domestice din fermele vecine

sursa: Weimer și Vining (2004).

Comportamentele individuale afectează și pe alții. Vaccinarea ajută la reducerea riscurilor de îmbolnăvire pentru toți. Dacă suficient de multe persoane sunt imunizate se ajunge la un punct în care și cei care nu se imunizează sunt protejați pentru că virusul respectiv va putea circula la o scară mult mai redusă. Fumul de țigară afectează vizibil și direct pe cei din jur (fumatul pasiv), dar și comportamentele agresive (la volan de exemplu) sau adicțiile (alcoolul, drogurile, jocurile de noroc). Sunt și exemple în care indivizii influențează pozitiv (feed-back nesolicitat oferit, opinii favorabile despre produs exprimate în spațiu public) sau negativ producătorul (orice perturbare a activității normale)

Vom analiza mai în detaliu **externalitățile pozitive** cu ajutorul unui grafic (vezi Fig.7.1), unde pe axa verticală avem în termeni monetari beneficiile și costurile unitare și pe axa orizontală cantitatea, producția. Evoluția acestora este tipică: pe măsura creșterii producției costurile marginale devin tot mai ridicate (randamente descrescătoare), în timp ce beneficiile descresc (atât în termeni de utilitate cât și în echivalent de câștig monetar). În atare condiții activitățile economice generează efecte pozitive atât pentru sine (*BMP*, sub forma venitului marginal privat) cât și pentru societate (*BME_x*). Putem constata cu ușurință că producția realizată **nu se află la nivelul optim din punct de vedere social**, ci la un nivel mai scăzut (y^*), nivel corespunzător echilibrului de piață liberă (privat): la intersecția curbelor costului marginal privat ($Cma(y)$) și a curbei veniului marginal privat ($Vma(y)$). Producția optimă la nivelul societății (y^e) ar corespunde intersecției curbei costului marginal cu curba *beneficiului marginal social* (*BMS*), înțeles ca totalul beneficiului privat și a celui rezultat din manifestarea efectelor externe pozitive⁴:

$$BMS(y) = BMP(y) + BME_x, \text{ deci } BMS(y) > BMP(y)$$

⁴ Aceasta ar reprezenta cererea totală completă la nivelul societății. Sunt incluse și echivalentele monetare ale beneficiilor gratuite obținute de unii consumatori. Aceștia nu se regăsesc în cererea de piață propriu-zisă (privată) deoarece – în mod logic – nu sunt dispuși să plătească pentru ceva la care pot avea acces liber.

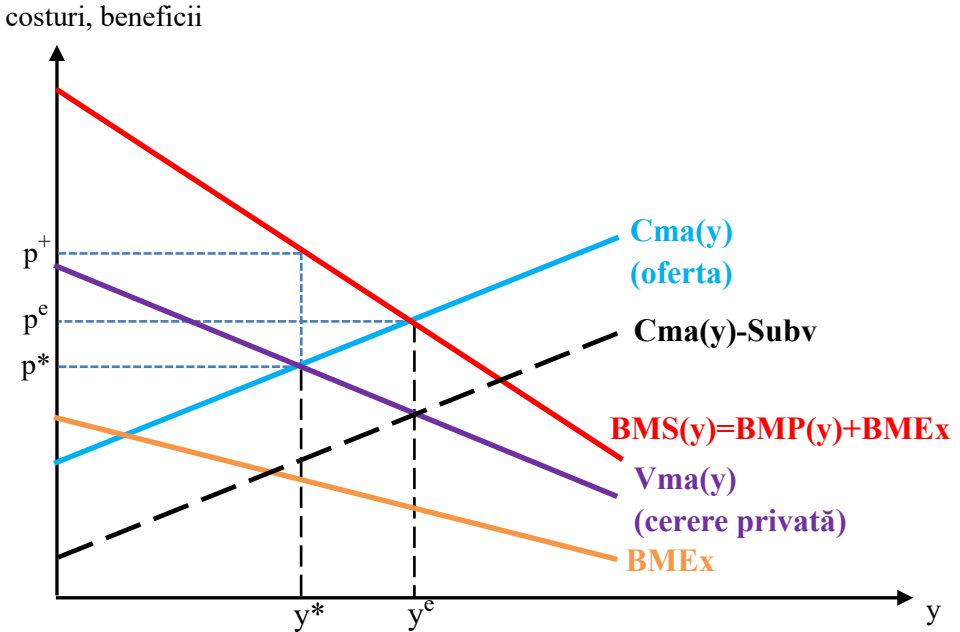


Fig. 7.1. Producție redusă datorată externalității pozitive

Așadar, cei care produc efecte externe pozitive nu sunt recompensați integral prin intermediul pieței⁵, deci nu sunt stimulați să persevereze. Societatea are interesul să obțină o producție suplimentară ($y^e - y^*$), adică să determine sectorul privat să crească producția⁶ (dacă statul nu este dispus sau nu poate să ofere el însuși acea producție suplimentară).

⁵ Prețul "corect" și "complet" pentru cantitatea produsă (y^*) ar fi mai degrabă unul mai ridicat, corespunzând cererii totale $BMS(y)$, adică p^+ . Deci o pierdere de rentă pentru producător (de profit) de mărimea: $(y^*) \cdot (p^+ - p^*)$

⁶ Producția suplimentară va genera un spor de rentă atât pentru producător cât și pentru consumator. Totodată, datorită unui preț mai ridicat ($p^e > p^*$) are loc și un transfer de rentă de la producător la consumator. Câștigul suplimentar din două surse pe care producătorul îl obține în cazul internalizării efectelor externe îl face pe acesta interesat în cea mai mare măsură în găsirea unei soluții.

Cum poate realiza acest lucru? Cel mai simplu este prin *subvenții*⁷, prin acoperirea unei părți din costuri. Dacă va subvenționa o parte din *costuri* (de exemplu printr-o subvenție constantă pe unitatea de produs) aceasta ar însemna o scădere a costul marginal (privat). Practic statul ar plăti o cotă parte din costul de producție, ceea ce va deplasa optimul înspre cel social, determinând creșterea producției și o scădere a prețului mai mare sau mai mică în funcție de elasticitatea cererii sociale totale (produsul devine astfel și mai accesibil). Cuantumul subvenției unitare ar trebui să asigure o creșterea a producției până la nivelul y^e , punct de optim ce ar corespunde în atare situație și intersecției noului nivel al ofertei (reprezentată de noul nivel costului marginal ($Cm(y)$ -*Subv*) cu venitul marginal privat.

În Fig. 7.2, se prezintă situația unei externalități negative. Poluarea – în diferite forme - este în general elementul care se are în vedere atunci când se face o analiză a unor efecte externe negative. Ipoteza de lucru este că *cei ce au generat efecte negative nu sunt sancționați!* În lipsa oricărei intervenții a statului, piețele libere ar stabili producția optimă la nivelul cantității y^* , corespunzător punctului de intersecție dintre curba beneficiului marginal $Vm(y)$ (reprezentând curba cererii pentru produsul în cauză) și curba costului marginal privat ($Cm(y)$).

⁷ Un exemplu care poate fi dat este învățământul. Dacă statul nu ar plăti educația, fiecare părinte ar trebui să suporte integral costurile începând de la creșă sau grădiniță până la sfârșitul universității. Evident că ar exista doar câteva unități private pentru cei care și-ar permite să plătească. Dar aici există un interes la nivelul societății datorită beneficiilor pe care educația o asigură. Forța de muncă calificată în acel sistem educațional înseamnă activități cu valoare adăugată mai mare, investitori mai interesați să producă în țara, nivel de salarizare mai ridicat, iar de aici o cerere agregată mai ridicată. Dacă cetățenii au mai mulți bani vor cumpăra mai mult, stimulând creșterea economică. Firmele și angajații realizează venituri mai ridicate și vor plăti impozite mai mari, și astfel și bugetul câștigă. Sigur, cu anume decalaj în timp. Investești astăzi în învățământ, statul suportă taxele de școlarizare pentru toată lumea, pe care le recuperează prin încasări viitoare mai mari. Datorită unor salarii mai mari, datorită mai multor locuri de muncă, datorită unor firme care realizează profituri mai ridicate. Se recuperează sub formă de venituri suplimentare din impozite peste 10, peste 15 sau peste 20 de ani. Deci o investiție pe termen lung, dar justificată; beneficii sociale, externalități pozitive.

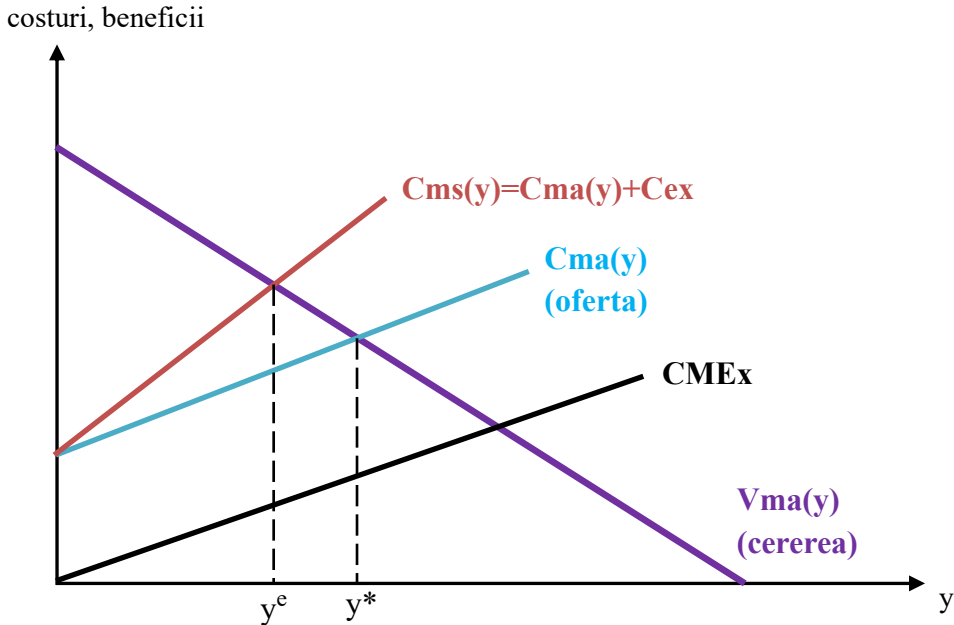


Fig. 7.2. Excesul de producție datorat externalității negative

Dacă introducem în analiză și costul marginal extern (CME_x), adică echivalentul monetar al efectelor negative externe? Cheltuieli legate de activitatea economică, de producerea unui anumit bun, dar pe care producătorul nu le face (cum ar fi stoparea poluării generate de activitatea în cauză) și care sunt lăsate pe seama altora sau a societății. Cei care le suportă trebuie să plătească financiar pentru a realiza depoluarea sau înregistrează pierderi în propria activitate (vezi cazul efectelor poluării apelor asupra pescuitului sau traiului în aval). Practic costul privat ($Cma(y)$) nu reprezintă costul economic al producției, costul real al acesteia. Costul economic sau costul (marginal) social ($Cms(y)$) include, așadar atât costul privat explicit cât și efectele externe:

$$Cms(y) = Cma(y) + CME_x$$

Atunci *cantitatea de echilibru eficientă din punct de vedere social este mai redusă* (y^e), și corespunde intersecției curbei beneficiului marginal $Vma(y)$ și a curbei costului marginal social $Cms(y)$. Incluzând într-o anumită formă costurile cu „poluarea“ în costurile de producție propriu-zisă ele ar crește, firma ar oferi producția la un preț mai ridicat mare, s-ar cumpăra mai puțin și mai scump. Clienții produsului respectiv vor plăti mai mult pentru că vor plăti costurile reale ale produsului și își vor ajusta achizițiile în consecință (vor acoperi și stoparea efectelor externe). Dar nu vor plăti cei care nu consumă produsul respectiv, dar care prin poluare sau/și alte efecte au suportat altfel o parte din costul acestuia.

Modelul anterior a presupus că cei care au produs efecte negative nu sunt sancționați. Dar cum pot interveni aici statele? Cum se poate realiza o internalizare a externalităților? O soluție propusă ar fi impozitarea specifică a generatorului de efecte negative prin intermediul a ceea ce se numește o taxă de tip Pigou. Aceasta presupune un impozit pe unitate de produs a cărui quantum se majorează până la nivelul la care externalitatea devine zero.

Situația este descrisă în graficul din Fig. 7.3. Notațiile și semnificațiile celor prezentate sunt aceleași cu cele din graficul precedent, acolo unde în absența unui răspuns social decizia privată ducea la un exces de producție. Dacă statul va introduce o taxă unitară de mărime (tx) pentru fiecare unitate produsă, costul acesteia va crește cu quantumului respectivei taxe. Așadar, noul nivel al costului marginal privat se va situa la nivelul liniei roșii, corespunzând cu nivelul vechiul cost plus impozitul. Consecința va fi o diminuare a producției înspre nivelul urmărit (y^e) prin același mecanism decizional privat. Deplasarea optimului conduce nu doar la diminuarea sau eliminarea excesului de producție, ci și a profiturilor private (necuvenite) și determină o creștere a prețurilor (de la p^* la p^e).

Prețul poate crește cu cel mult quantumul taxei și aceasta numai în cazul unei cereri rigide, situație de maximă excepție pe piața (variantă în care consumatorul ajunge să suporte practic integral taxa). În orice altă variantă prețul crește într-o mai mică măsură, funcție de elasticitatea cererii.

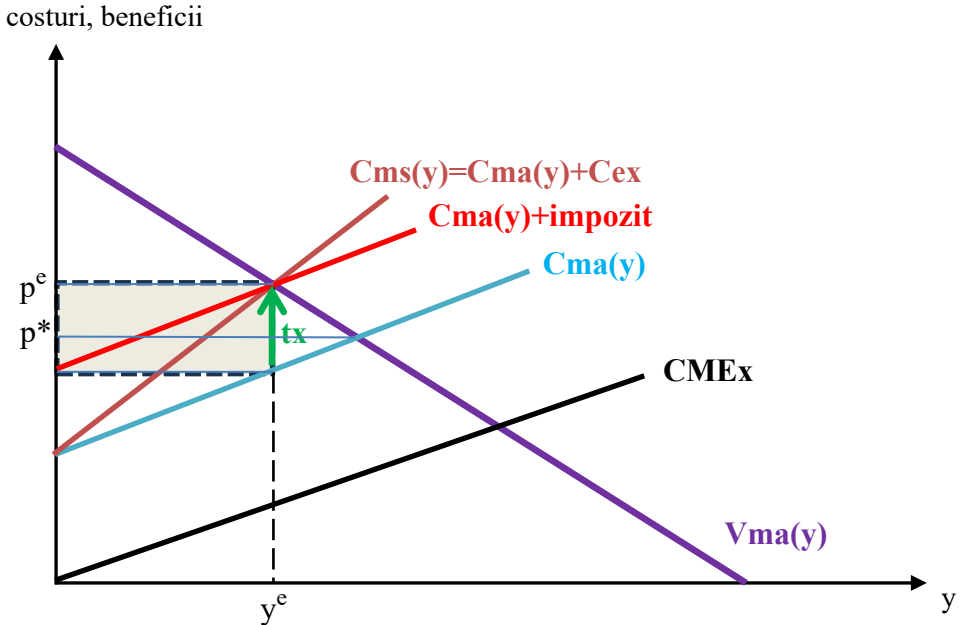


Fig. 7.3. Internalizarea efectelor negative prin intermediul unei taxe pe unitatea de produs

În plus, statul încasează o sumă de bani egală cu produsul între cantitatea produsă și nivelul taxei (tx). Grafic impozitul colectat corespunde cu suprafața hașurată. Sumele astfel colectate pot fi folosite și drept bonus pentru cei care au suportat și suportă consecințele activităților respective. Ar putea să mai existe și o anumită poluare (cel puțin tranzitoriu), dar la un nivel mai scăzut. Pe de altă parte, taxarea va fi și un stimulent pentru poluator de a lua măsuri: dacă oricum este obligat să cheltuiască bani, mai bine îi va investi în reducerea poluării și în acest fel va scăpa integral sau parțial de plata acesteia.

O altă variantă este o taxă de natură fiscală pe emisiile poluante specifice.

În concluzie, efectele externe generează costuri și/sau beneficii care nu sunt incluse în prețurile pieței, ceea ce înseamnă că semnalele furnizate de prețuri sunt distorsionate, iar deciziile luate pe baza lor nu sunt cu adevărat optimale deoarece nu vor reflecta pe deplin valoarea resurselor utilizate. Aceasta conduce la:

- dezechilibrului externe, situații în care statul încearcă să contracareze eșecul pieței prin reducerea volumului producției acelor bunuri care sunt excedentare (în general prin diferite variante de impozitare suplimentară menite a genera cheltuielile suplimentare de producție), sau
- economii externe, iar statul va căuta măsuri pentru a încuraja producerea bunurilor insuficiente (prin subvenții sau măsuri similare cu efect de diminuarea a costului pentru producător).

Se cere menționat că statele moderne sunt mai mult interesate de reducerea efectelor externalităților negative (probleme mari/presante ale omenirii, cum ar fi: încălzirea globală, depozitarea deșeurilor, producția de alimente periculoase pentru sănătatea omului sau producția de materiale radioactive) și într-o mai mică măsură de externalitățile pozitive.

BUNURI PUBLICE

Pentru început să amintim ce reprezintă și să încercăm să facem o distincție principială între **bunurile private** și **bunurile publice**. Aceasta deoarece același bun poate fi bun public într-un sistem economic și poate fi bun privat sau bun mixt în alt sistem¹.

La modul general **bunurile private** sunt cele care fac obiectul aproprierii (însușirii) și folosirii individuale. Ca urmare oferta se reduce odată cu consumul acestora de către un subiect sau agent economic. Cantitatea disponibilă rămasă pentru ceilalți consumatori, se diminuează, (chiar dacă este vorba despre un bun de folosință îndelungată, pentru că aici nu discutăm de dispariția produsului în sine prin consum, ci disponibilitatea sa pe piață spre uzul altora). Un asemenea bun are un proprietar unic (individual sau colectiv) clar stabilit și care este unicul titular al atributelor dreptului de proprietate, în timp ce toți ceilalți sunt non-proprietari în raport cu bunul respectiv. Delimitări ușor de realizat, ceea ce se înseamnă că costul excluderii este relativ redus iar costurile folosirii de către un utilizator

¹ Pentru o discuție mai amplă asupra subiectului vezi, de exemplu, Michel Albert (1994).

suplimentar sunt evidente. Consumul suplimentar necesită o producție suplimentară, care are un cost (marginal) semnificativ, identificabil și măsurabil. Fiind bunuri limitate (și epuizabile pe piață), există o *rivalitate* permanentă între consumatori pentru a le obține.

Un bun public (cel puțin cele în formă pură) nu își diminuează cantitatea disponibilă pe piață, nu se epuizează. Sunt bunuri în egală măsură accesibile și utilizabile deopotrivă de către toți membrii societății. Iar folosirea acestora nu este exclusivă și, ca urmare, rivalitatea este exclusă (ca regulă generală). Costul excluderii însă ar fi foarte ridicat (datorită dificultății identificării consumatorilor individuali și mărimii consumului fiecăreia: cine și cât a folosit un anumit parc sau străzile și drumurile, cât pe timp de zi și cât pe timp de noapte ș.a.m.d.). În același timp cheltuielile suplimentare pentru folosirea unui bun public de încă o persoană sunt nule sau extrem de reduse. Care este costul marginal antrenat de prezență a încă unei persoane care se plimbă în parc sau merge pe stradă? Evident ne semnificativ. Cum costul excluderii de la folosința unei persoane în cazul bunurilor publice este ridicat, și nu se face în acest caz o plată directă de către utilizatorul individual, plata se va face prin impozite și taxe.

Așadar, recapitulând diferențierea între bunurile publice și bunurile private o face *rivalitatea*, *exclusivitatea* și *costul excluderii*. În cazul bunurilor publice nu există rivalitate, folosirea bunului nu este exclusivă, controlul consumurilor individuale este imposibil de realizat sau extrem de costisitor, în timp ce cheltuielile marginale sunt ne semnificative (de exemplu: drumuri publice, poduri, faruri etc. Folosirea sa de către o persoană sau un grup nu diminuează oferta. Bunurile publice care întrunesc asemenea caracteristici sunt bunuri în formă pură.

Menționăm aici că *nu toate bunurile aflate în proprietate publică sunt și bunuri publice*. Autoritățile publice au în proprietate bunuri private, la fel ca orice alt agent sau subiect economic. Bunurile publice sunt cele care întrunesc caracteristicile amintite mai sus. Bunul public pur este **indivizibil** în raport cu o mulțime de indivizi. Adică un bun care poate fi

folosit fără nicio restricție de către oricine, dar nimeni nu poate într-o formă sau alta să devină proprietarul individual al acestuia. Aerul este un bun public pur. Nimeni nu a devenit proprietar. Și nu ne gândim aici doar la aerul pe care îl respirăm, ci ne gândim la aceasta și drept mijlocul prin care se face transportul aerian, prin care se realizează telefonია mobilă, transferul de date mobile sau transmiterea undelor radio. Un alt exemplu în această categorie îl reprezintă apărarea națională: nu poți exclude pe cei care nu vor sau nu pot să plătească individual.

În practică există și situații când folosirea bunurilor publice presupune o anumită taxare (de exemplu folosirea autostrăzilor) sau când se estompează non-rivalitatea ca efect al aglomerării. Efectul de congestie determină un consum diminuat, întârziat și/sau cu un cost (cel puțin de oportunitate) mai ridicat. Asemenea cazuri sunt denumite bunuri mixte sau **bunuri publice impure** (imperfecte)

Producția bunurilor publice poate fi asigurată de către instituții publice (statul producător) sau de către *sectorul privat*. Doar că în acest caz, ca sectorul privat răspunde unei comenzi publice, unei comenzi venite din partea statului, iar **finanțarea este întotdeauna publică**. Lipsa interesului privat în producerea bunului respectiv (determinată de lipsa profitului sau profituri insuficiente, riscuri ridicate, investiții ridicate cu durată mare de recuperare ș.a.), precum și existența unor domenii considerate strategice (definite și reglementate prin legi speciale) delimitează sfera producției din sectorul public. Prin reglementare, prin acea legislație privind monopolurile de stat, se stabilesc asemenea activități rezervate: care antrenează riscuri ridicate (armament, substanțe explosive, toxice, droguri), exploatarea resurselor naturale

În legătură cu analiza proprietății publice (comune) se cer amintite două abordări clasice în literatura economică. Prima este acea situație evidențiată de către David Hume sub forma *tragediei proprietății comune*: coproprietarii unei pajiști (comunale) au acces nelimitat și gratuit la folosirea acesteia. Nimeni nu o poate înstrăina și nu poate fi împărțită în

vederea unei exploatare individuale (indivizibilă). Pentru că nu a existat o plată directă suportată de coproprietari pentru achiziția acesteia, din punctul lor de vedere apare drept un bun liber. Indivizii vor avea tendința să o folosească în exces ceea ce conduce la deteriorarea rapidă a acesteia (mai ales în lipsa unor lucrări de întreținere). Sigur că această problemă ulterior poate naște soluții, dar presupune politici economice și reglementare. Orice lucrare de întreținere presupune acordul și participarea tuturor, ori unanimitatea (și chiar majoritățile) sunt greu de obținut². În absența acțiunii colective inițiative individuale nu se concretizează din moment ce costul ar fi suportat de către un individ, în timp ce ceilalți vor beneficia de rezultatele investițiilor. O atare situație am definit-o anterior drept externalitate. Cineva suportă costul, altcineva (sau și altcineva) își însușește beneficiile. O externalitate pozitivă. În atare situații, rezultatul va fi că nimeni nu va investi în întreținere, toți vor exploata intensiv și într-un final proprietatea comună se va deteriora.

Întotdeauna când există interese individuale (clare și imediate) și există interese comune (deseori mai puțin evidente și pe termen mediu și lung) e destul de greu să obții armonizarea acestora, să întrunești majoritatea necesară adoptării și implementării deciziilor.

Al doilea concept care se leagă de comportamentele celor care nu sunt dispuși să contribuie la costuri, dar speră să participe la beneficii. Acest concept în literatură economică are un nume și anume cel de *pasager clandestin*. În economie este vorba de către un individ care beneficiază de un bun public și nu plătește pentru aceste beneficii și nu contribuie la finanțarea costurilor. Aceasta în condițiile în care dispune de veniturile necesare și se sustrage în mod conștient de la obligația de plată.

² Se poate negocia o anumită soluție a lucrării în comun (un program minimal de investiții), însă cu cât grupul este mai mare, cu atât mai mici sunt șansele de obținere a unui consens asupra subiectului (ce lucrări să se facă, când să se facă, cu cât să contribuie fiecare ș.a.). O idee care se leagă de costurile de tranzacționare și care ne spune că pentru a ajunge la un consens, costurile vor fi din ce în ce mai mare cu cât numărul celor care trebuie să cadă la consens este mai ridicat.

Externalitățile sale pozitive sunt maxime pentru că el câștigă tot ce se poate câștiga: dacă costul său privat a fost zero totul devine beneficiu! Dar acele activități sunt posibile, acele bunuri publice există deoarece au fost și sunt finanțate de către alții³.

Cel care alege acest gen de comportament nu ia în considerare riscul de generalizare a comportamentului său, pentru că dacă tot mai mulți membri ai grupului respectiv vor copia comportamentul pasagerului clandestin și vor deveni ei înșiși pasageri clandestini, deci nu vor finanța bunurile și activitățile respectivei, la un moment dat toată lumea va pierde. Bunul respectiv se va deteriora, nu ar mai fi posibil să fie să fie produs. Acest sistem funcționează pentru că unii plătesc pentru toată lumea. Un comportament individual diferit bazat pe propriile interese extrem de diferite decât cele ale comunității nu poate exista decât cu titlu de excepții. Adică pasagerul clandestin presupune că ceilalți membri sau majoritatea celorlalți membri nu vor deveni la rândul lor pasageri clandestini.

Sigur că într-un comportament normal, dacă am lua o analiză în care fiecare dintre noi ar gândi pe termen mediu și lung, fiecare dintre noi ar gândi și la riscul ca ceilalți, repet, să copieze acel comportament, atunci am constata că nu este în interesul nostru să ne comportăm, dar sigur că până atunci un comportament de acest gen poate conduce la deteriorarea resursei respective. Și oricum, în cazul unor piețe nereglementate nu va mai fi o alocare eficientă, pentru că e clar, cantitatea din bunul respectiv care a ar putea fi produsă este mai mică. De ce este mai mică? Pentru că unii neparticipând financiar la finanțarea acesteia, suma totală disponibilă este mai redusă. Cu mai puțini bani poți oferi servicii mai puțin.

³ Spre exemplu, de apărarea națională vor beneficia toți cetățenii și nu doar cei care contribuie, deci și cei care plătesc impozite și cei care nu plătesc impozite. Atât cei care nu plătește impozite pentru că este lipsit de venituri și avere, cât și cei care face evaziune fiscală. Acest din urmă comportament este de tip pasager clandestin.

EȘECURI INFORMAȚIONALE

Așa după cum se cunoaște, modelul *concurenței perfecte folosește ipoteza informației perfecte*. Aceasta ar presupune că producătorii și consumatorii sunt *complet* și *simetric* informați, adică fiecare dispune și de toate informațiile relevante despre produsele și serviciile care se tranzacționează. Doar în aceste condiții rezultatul va fi optimal pe termen lung și va asigura maximizarea bunăstării sociale. Atunci când această condiție nu este realizată vorbim despre **eșecuri informaționale**.

O primă limitare este legată de *informația incompletă sau imperfectă*. Ne referim la lipsa anumitor informații sau la perceperea lor eronată la nivelul întregii piețe (deci care afectează toți participanții și se leagă de aspecte cum ar fi denaturarea estimării utilității, a prețurilor, a ofertanților și/sau clienților potențiali). Dacă informația disponibilă este aceeași pentru toți, deci atât pentru potențialii vânzători cât și pentru potențialii cumpărători, nu se creează avantaje pentru nimeni. Rezultatul nu va fi optim, dar cum toată lumea pare a pierde va exista un interes general de a îmbunătăți cunoașterea (calea pentru atingerea unui echilibru optim).

În cazul în care există un dezechilibru privind accesul la informații doar pe o parte a pieței, fie de partea vânzătorului, fie din cea a cumpărătorului, literatura economică vorbește despre *asimetria informațională*. Așadar, una dintre părți cunoaște mai mult decât cealaltă generând un avantaj informațional de natură a conferi câștiguri suplimentare în detrimentul altora la nivel individual, dar și pierderi de bunăstare socială. Avantajele unilaterale sunt în general temporare, deoarece există reacții din partea celeilalte părți pentru a dobândi acces la informații, pot exista și anumite răspunsuri din partea altor competitori sau există în ultimă instanță un răspuns din partea societății. Ideea este că situația în sine, comportamentele generate, dar și unele reacții apărute distorsionează echilibrul normal, limitează dimensiunea schimburilor sau chiar duce în cazuri extreme la blocarea pieței.

O problemă care poate fi ridicată este legată de premisa că informația de pe piețe are caracter de bun public, în sensul că nu e generator de rivalitate. Faptul că o anumită informație este cunoscută de o persoană nu înseamnă că informația dispare și că ea n-ar mai fi accesibilă și unei alte persoane. Dezvoltarea bazelor de date și proliferarea mass-media sunt instrumente de difuzare de informații în mod non-privat. Însă apar și aspecte legate de exclusivitate: secretele tehnologice sau comerciale, drepturile de proprietate intelectuală în general, reprezintă în mod evident o limitare pentru accesul general. Nu despre asemenea informații este vorba în analiza noastră ci despre acele informații care ar trebui să fie accesibile tuturor și în anumite circumstanțe nu sunt. Desigur, fiecare individ a căutat să aibă acces la asemenea informații privilegiate, la informații pe care numai el le cunoaște și care îi conferă avantaje non-competitive (situație de natură a genera și o anumite rivalitate).

Asemenea avantaje apar în condițiile în care distribuția informațiilor între vânzător și cumpărător nu este una simetrică. Denaturarea estimării utilității mărfurilor și a prețurilor pe care un potențial cumpărător ar dispus să îl ofere în condițiile în care are acces la mai puține informații și din acest

punct de vedere cantitatea cumpărată nu este cea corectă (optimă). Sau invers, prețul pe care vânzătorul l-ar cere, respectiv cantitatea oferită, în cazul în care acesta are acces la mai puține informații. Efectul va fi o subdimensionare sau supradimensionare, după caz, a cererii sau a ofertei, cu impact negativ asupra echilibrului, satisfacției consumatorului și/sau profiturilor, precum și a bunăstării sociale.

Așadar, sub aspectul asimetriei informaționale pot interveni în principiu două situații:

(1) Cumpărătorul cunoaște mai multe decât vânzătorul

(2) Vânzătorul cunoaște mai multe decât cumpărătorul (situația mai des întâlnită)

Atunci când se încheie – de exemplu – o asigurare privind diferite riscuri, viitorul asigurat cunoaște în fapt mai mult despre riscurile efective la care se expune în viața de zi cu zi, în raport de asigurator care îl poate cel mult încadra în anumite grupe mai ample de risc (fără a putea identifica până la capăt totalitatea și nivelul pentru fiecare potențial client în parte). Deci în acest caz cumpărătorul este avantajat. Inclusiv aspecte legate de felul în care se va comporta după încheierea asigurării, cum ar fi atenția acordată păstrării integrității bunului¹ sau utilizarea sa excesivă². Comportamentul post-contract, care este o parte a riscului de producere a diferitelor evenimente asigurate și al costului despăgubirilor, nu poate fi estimat pentru fiecare individ în parte ci doar ca o medie generală la nivelul unor grupuri din cadrul societății. Acesta este dezavantajul semnificativ pentru vânzător determinat de lipsa de informații și care poate genera nerealizarea câștigurilor scontate sau chiar genera pierderi, din moment ce

¹ Cât de atent va fi cu bunul asigurat (de exemplu un automobilul sau imobil) știind că dacă se întâmplă ceva va fi despăgubit de firma de asigurări: va închide ușile întotdeauna, va folosi un sistem de alarmă, va circula numai cu viteza adecvată etc.

² Cât de des și de justificat va apela la serviciile medicale în condițiile în care costul asigurării medicale este același, fără limită la consultații și fără co-plată.

poate accepta un preț prea scăzut al asigurării dacă va subevalua riscurile sau poate cere un preț prea ridicat în raport de riscurile efective și la acel preț să nu găsească (suficienți) clienți.

Sigur că există și situații inverse, în care cumpărătorul înregistrează un dezavantaj. Să luăm un exemplu clasic: orice vânzător a unei mașini folosite (second hand) cunoaște mult mai bine care sunt problemele acesteia, care este valoarea sa reală, în raport de oricare dintre clienții potențiali. La fel și vânzătorul unei case sau un apartament, sau proprietarul care închiriaza asemenea imobile, cunoaște mai bine care sunt calitățile și lipsurile (inclusiv cele legate de vecinătate) față de un posibil client care face o vizită la fața locului. Acele vicii ascunse ale bunului respectiv. Din acest punct de vedere informația este în avantajul vânzătorului.

Toate acestea au anumite soluții de compensare. Iar asemenea soluții se referă, după caz, fie la o intervenție din partea societății, fie la un răspuns din partea uneia dintre părți (în general dinspre cea care dispune de mai puține informații), fie unul mixt. De exemplu pentru a compensa acea formă de asimetrie informațională din cazul asigurărilor și pentru a contracara inclusiv un eventual comportament modificat post-asigurare (situație pe care o numim *hazard moral*), se practică – de exemplu - sistemul de bonus-malus³ sau o formă de coplată⁴. Un răspuns la această problemă oferit de către firme (aici în calitate de vânzători), care atenuază hazardul moral fără neapărat a îl elimina. Pentru vânzările de autovehicule de second-hand sau

³ Dacă un asigurat nu a produs daune o anumită perioadă de timp (de exemplu 6 luni sau un an), cu prilejul reînnoirii poliței va beneficia de o reducere cumulativă (bonus) față de un tarif general care se calculează la nivelul riscului mediu pentru toate persoanele din categoria sa (delimitată după criterii cum ar fi: vârstă, mediul de rezidență, anumite caracteristici ale bunului asigurat ș.a.). În același timp cei care în mod frecvent înregistrează daune vor suporta un preț mai ridicat al aceleiași asigurări funcție de numărul evenimentelor cauzatoare de daune (malus).

⁴ Sumă fixă plătită de asigurat pentru fiecare serviciu solicitat. Folosită în general pentru a limita excesul de servicii medicale, dar și la asigurări auto sub formă de franșiză.

de imobile - bunuri despre care cumpărătorul apriori cunoaște mult mai puțin - s-a introdus obligativitatea unei inspecții de către o instituție neutră (cum ar fi Registrul Auto Român pentru autovehicule în România, respectiv primăriile pentru construcții în SUA). Orice tranzacție este validă și se finalizează doar după ce trece de respectiva verificare. Și în lipsa unor asemenea reglementări, potențialul cumpărător poate apela la un service, respectiv la un inginer constructor, pentru a constata starea tehnică a bunului ca o condiție prealabilă a tranzacționării.

Deși se consideră că există mai multe situații prin care asimetria informațională poate afecta funcționarea corespunzătoare a pieței (selecția adversă, probleme de semnalizare, hazardul moral sau stimulentele contractuale), vom insista mai mult pe riscul de blocare în condițiile **selecției adverse**.

Discutând despre cazurile cele mai des întâlnite, cele în care vânzătorul cunoaște mai multe lucruri despre produsul sau serviciul oferit decât potențialul cumpărător, acestea pot conduce la două consecințe: **supradimensionarea cererii (1)** sau **subdimensionarea cererii (2)**.

(1) Pe de o parte, în urma informațiilor limitate și incomplete de care dispune, cumpărătorul poate *aprecia un produs la o calitate și implicit la o utilitate peste cea efectivă* și atunci va fi dispus să plătească mai mult și/sau achiziționeze cantități mai mari, ceea ce reprezintă în mod evident o *supradimensionare a cererii*. O atare situație este în avantajul producătorului (generează vânzări mai ridicate și/sau la prețuri mai mari), care are interesul de a o conserva. Sursele de informații care țin de reclamă și publicitate sunt deseori menite să creeze *imaginea unei calități și utilități mai bune* decât cea reală, exact pentru a profita de acest lucru. Tocmai pentru că această informație provine în mod unilateral de la ofertanți, care scot în evidență punctele forte ale bunului lor și nu oferă practic o imagine globală. În lipsa accesului la toate informațiile relevante privind produsul sau cel puțin la anumite informații din surse neutre, independente, consumatorul află numai ceea ce producătorii doresc să se cunoască.

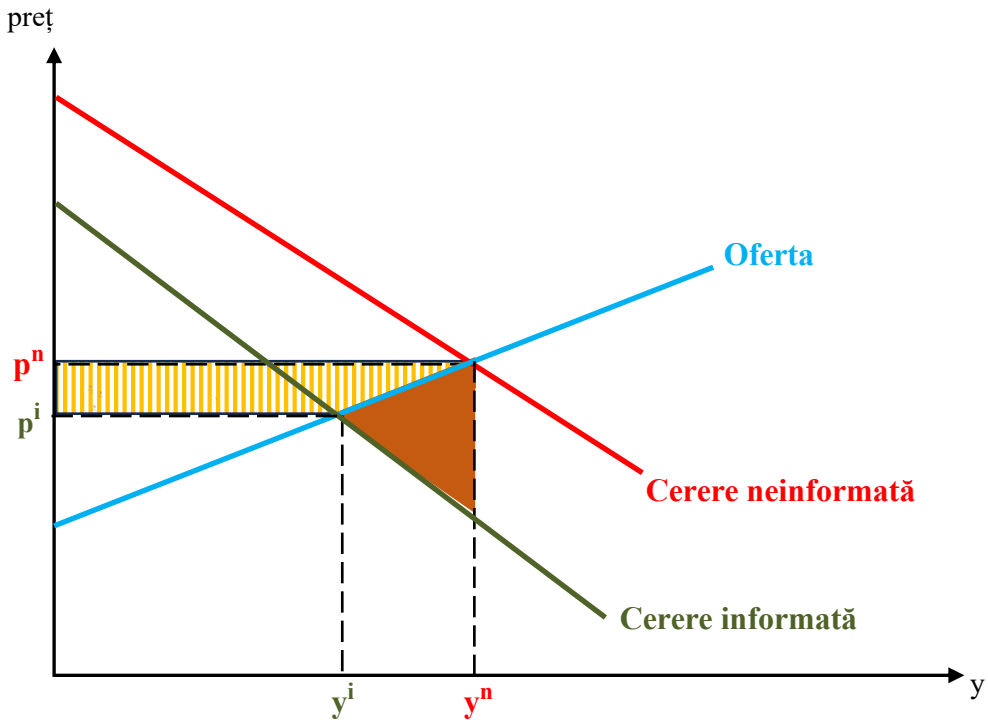


Fig. 9.1 – Efectele supradimensionării cererii neinformate

adaptat după: Weimer și Vining (2004).

Să analizăm acest caz, cu ajutorul graficului din Fig. 9.1. Pe axă orizontală avem cantitatea (y), în timp ce pe axa verticală avem prețul (p). Oferta este una normală, adică pe măsură ce prețul crește și cantitățile vor fi din ce în ce mai ridicate. În privința cererii, vom presupune pentru început un consumator neinformați complet, iar cererea corespunzătoare este reprezentată cu o dreaptă de culoare roșie (această cerere este rezultatul unor informații parțiale, cunoașterea nu poate lipsi în totalitatea deoarece într-un asemenea caz nu ar exista nici o cerere: nu poți dori să cumperi ceva despre care nu știi nimic!). Este rezultatul, dacă vreți, a campaniilor de reclamă și

publicitate care induce așteptări mai ridicate decât realitatea și determină pe indivizi să estimeze o utilitate mai mare. Cauza acestor estimări este lipsa unui consum anterior (produse noi sau variante îmbunătățite ale unor produse existente), deci lipsa unei aprecieri directe a utilității. Echilibrul rezultat determină un volum al producției, tranzacțiilor și consumului y^n și un preț al pieței p^n .

Dacă consumatorul ar avea informații complete asupra calităților bunului cererea sa ar fi mai redusă, grafic reprezentată printr-o dreapta mai apropiată de origine (cea în culoare verde). Ar fi rezultatul cunoașterii calităților efective ale produsului în condițiile în care inițial utilitatea sa a fost supraevaluată. La o asemenea concluzie se va ajunge oricum după consumul bunului pentru prima dată, situație care va genera o adaptare ulterioară a cererii în sensul scăderii. În atare condiții noul punct de echilibru ar însemna o cantitate mai mică (y^1) și un preț mai scăzut (p^1). Practic consumatorii nefiind informați corespunzător cumpără în această variantă mai mult decât optimul și plătesc mai mult pentru fiecare unitate de produs. Așadar, plătesc mai mult atât pentru unitățile care ar fi necesare și dorite în condiții de informare perfectă asupra calităților produsului (vezi grafic suprafață galbenă hașurată), cât și pentru cantitățile cumpărate în exces ($y^n - y^1$), cantități pentru care plătesc peste nivelul beneficiului marginal (vezi suprafața colorată în maro). În cazul excesului de consum, utilitatea marginală pe unitate monetară plătită pentru produsul respectiv va fi mai mică decât cea care s-ar putea obține achiziționând alte bunuri. Astfel, cu aceiași sumă de bani s-ar putea cumpăra ceva ce ar aduce o utilitate mai ridicată. Ca urmare se înregistrează o dublă pierdere de bunăstare (de rentă a consumatorului), iar conștientizarea situației poate conduce la eforturi rezonabile) pentru o mai bună și completă informare. De partea cealaltă, producătorul câștigă în termen de rentă și de profit (un profit necuvenit). Își însușește o parte din renta consumatorului pe seama prețului mai ridicat și poate obține și o rentă a producătorului mai mare datorită producției suplimentare. Drept urmare nu există nici un interes de a oferi din proprie inițiativă (și pe cheltuiala sa) informații complete.

Sintetizând, în cazul supradimensionării cererii, cantitățile achiziționate și prețul plătit este mai mare, are loc un transfer de rentă de la cumpărător la vânzător sub forma de profit necuvenit (care este un stimulent pentru vânzător să conserve situația), deci nu există un interes al producătorului spre informare. Cumpărătorul va reacționa doar pe măsură ce consumă bunul și constată calitățile sale (cel puțin dacă este vorba despre ceea ce vom defini ulterior a fi un bun de experimentare și care este de folosință repetată) dar adaptarea va fi treptată și de durată. Problema persistă dacă bunul în cauză este unul cu utilitate incertă și după consum (experimentare) sau dacă este o achiziție unică sau cvasi-unică (cum ar fi cazul filmelor, muzicii sau cărților). În condițiile date există o pierdere netă de bunăstare socială: *se risipesc niște resurse pentru producerea unor bunuri care fapt nu ar fi necesare*, ceea ce impune o intervenție din partea societății de natură a elimina cât mai mult și cât mai repede această asimetrie. În acest proces trebuie avut în vedere și existența unor eventualele costuri ale informării și cine anume le suportă. În principiu reducerea asimetriei este facilă atunci când diminuarea pierderilor este mai mare decât acele costuri. O asemenea intervenție este în principal de natură publică⁵, dar poate fi privată (determinată de o eventuală constrângere concurențială).

(2) Pe de altă parte, există și situații în care lipsa de informații conduce la *subdimensionarea cererii*, indivizii *percepând produsul la o calitate mai scăzută* decât cea reală sau având reticente privind anumite elemente legate de fabricație ori a efectele sale. Calitățile bunului fie nu sunt înțelese, fie minimalizate, în timp ce eventualele riscuri sunt exacerbate, cu efectul unei utilități asociate mai reduse. Evident că aici producătorul pierde (în principal în termeni de vânzări mai scăzute), iar interesul său este să umple acel gol informațional cât mai repede. O asemenea situație fiind una de natura a se rezolva preponderent privat.

⁵ Cum ar fi: reguli privind etichetarea produselor, în special legate de ingredientele sau materialele folosite; drepturi privind restituirea mărfurilor; reglementarea reclamei și publicității; obligativitatea marcării unor avertismente ș.a.

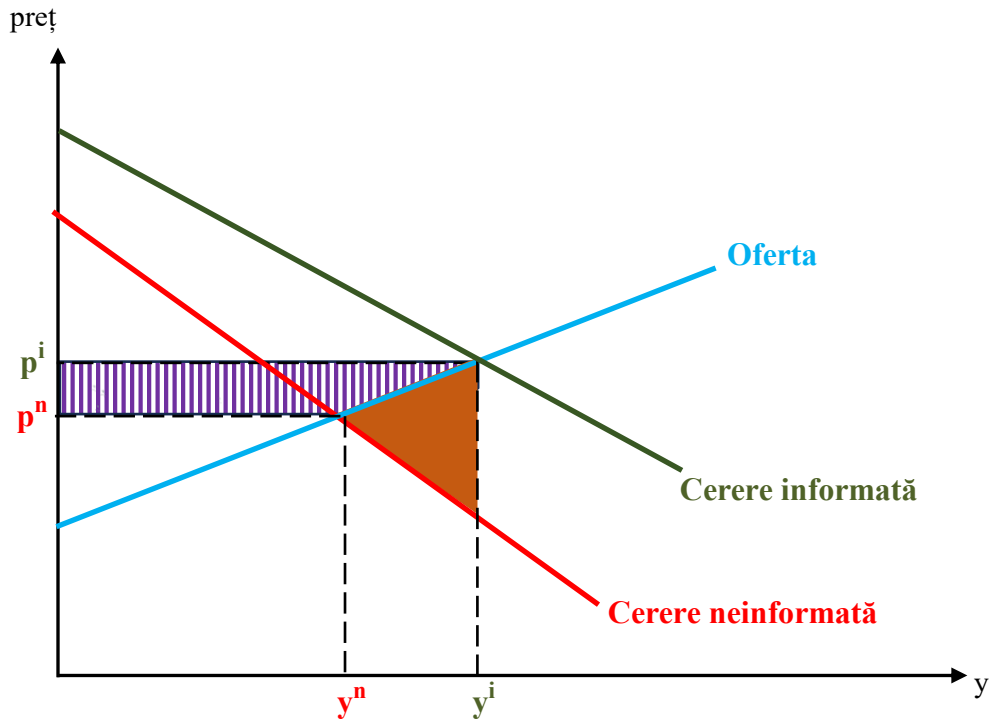


Fig. 9.2 – Efectele subdimensionării cererii neinformate

Dacă analizăm subdimensionarea cererii, pornim de la constatarea că consumatorii apreciază produsul a fi mai puțin bun, cu o utilitate mai scăzută decât este în realitate, pentru că nu îi cunosc toate caracteristicile. Situația este prezentată în Fig. 9.2. Și aici avem o cerere neinformată (reprezentată tot cu o dreaptă roșie) și o cerere informată (cu verde). Dar subevaluarea făcută de cumpărătorul insuficient informat va conduce la un consum mai redus (y^n), ceea ce va determina în mod corespunzător un preț (p^n) mai scăzut decât cel normal. Dacă consumatorul ar fi perfect informat el ar cunoaște adevăratele calități (superioare) ale produsului și cererea sa ar fi mai ridicată. Echilibrul ar însemna nu doar un preț mai mare (p^i) ci și o

cantitate mai ridicată (y^j). În acest caz, producătorul pierde atât prin prețul mai mic obținut (în acest caz are loc un transfer de rentă de la producător către consumator, grafic corespunzător suprafeței hașurate violet), dar și ca urmare a unei producții mai scăzute ($y^n - y^j$). Nivelul diminuat al producției conduce și la un consum mai redus, deci un grad de satisfacere a trebuințelor și o utilitate totală dobândită de consumator mai mică. Producția suboptimală determină și o pierdere netă de bunăstare la nivel societății.

În general situația nu necesită intervenția statului deoarece reacția producătorului de informare pe scară largă, de transmitere a cât mai multe date (educarea consumatorului) este suficientă în cele mai multe cazuri⁶. Nu este în interesul vânzătorului să perpetueze situația. Eventuala prezența publică este cu caracter temporar și apare mai degrabă ca o garanție suplimentară a faptului că informațiile transmise de către vânzător sunt corecte și loiale.

⁶ Pe lângă evidenta popularizare a cât mai multe caracteristici tehnico-funcționale ale bunurilor se urmărește și explicarea semnificației și importanței acestora, dar și prezentarea unor aspecte legate de testarea produselor, prezentarea tehnologiei și condițiilor de fabricație. Totodată există disponibilitatea de a supune produsul la diferite teste neutre, să se ofere garanții de calitate mai ample, iar firmele producătoare caută să se certifice din punct de vedere al calității producției, a management-ului sau a respectării mediului.

ETEROGENITATE ȘI SELECȚIA ADVERSĂ

Una dintre elementele fundamentale ale teoriei economice clasice privind decizia consumatorului este legată posibilitatea aprecierii de către acesta a utilității pe unitate monetară cheltuită în cazul tuturor bunurilor. Dacă asupra cunoașterii prețurilor nu există de cele mai multe ori vreun impediment, determinarea caracteristicilor tehnico-funcționale (în sensul cel mai larg al termenului) a fiecărui bun ridică anumite probleme atât sub aspectul accesibilității cât și al înțelegerii, de natură a genera incertitudine. (Nelson, 1970). Din punct de vedere al cunoașterii calităților bunurilor de către consumator – și deci a aprecierii utilității acestora - se pot identifica trei situații, trei categorii de bunuri și anume: (1) Bunuri de prospectare, (2) Bunuri de experimentare și (3) Bunuri după experimentare.

O asemenea abordare are la bază posibilitatea și momentul cunoașterii calităților unui bun și implicit al aprecierii utilității (anterior sau ulterior cumpărării). Posibilitatea de cunoaștere este limitată în principal de lipsa omogenității (în grade diferite, permițând sau nu identificare tuturor varietăților), precum și de variabilitatea calității unei mărfi în timp. Avem, așadar, două elemente de imperfecțiune a pieței: informația (unilateral) incompletă și eterogenitatea. Totodată, cunoașterea caracteristicilor unui

bun presupune *costuri de prospectare* (timp și bani). Frecvența și valoarea achizițiilor determină nivelul acceptabil al acestora prin prisma costului de oportunitate și unei analize cost-beneficiu. Evident că un bun cu preț ridicat și achiziție rară (mai ales dacă nu a făcut obiectul unui consum precedent) justifică o cercetare mai amplă și mai costisitoare.

În sinteză, bunurile de prospectare sunt considerate *bunuri cu utilitate cunoscută prealabil achiziției*. Utilitatea în cazul bunurilor de experimentare este una inițial necunoscută, una *așteptată sau presupusă*, dar care după achiziție și consumul cel puțin unei unități devine cunoscută pentru bunuri relativ omogene. În varianta bunurilor după experimentare, nici după consum *nu se poate estima în totalitate utilitatea* produsului respectiv, fie deoarece este nedeterminabilă la nivel general datorită eterogenității extrem de ridicate, fie pentru că există o instabilitate semnificativă în timp. O asemenea abordare vizează bunuri extrem de eterogene (produse nestandardizate existente în multe varietăți sortimentale, produse cu grad ridicat de individualizare: case sau unicate realizate pe comandă) sau bunuri relative omogene dar la care există o variabilitate semnificativă a calității (produse de alimentație publică, în special cele artizanale)¹.

Cunoașterea particulară, pentru o apreciere cât mai corectă de la caz la caz, înseamnă timp și bani. Vreau să-mi cumpăr un anumit produs. Care este cel mai bun? În mod normal mă voi uita la niște caracteristici care sunt accesibile și pe care le pot înțelege. Mai departe - caut eventual - online informații despre ce ar trebui să urmăresc, care sunt caracteristicile mai importante la produsul studiat. În pasul următor iau o decizie preliminară

¹ Să dăm aici câteva exemple. Mobilierul are atâtea modele diferite de la o firmă la alta, pornind de la design până la materiale. Deci nu există acea omogenitate care să îmi permită o apreciere generală că produsul (chiar prin prisma unor modele similare). Medicamentele care fac parte din aceeași clasă, produse de diferite firme pot avea beneficii, restricții și efecte secundare diferite. Produsele alimentare procesate diferă în și mai multe aspecte de la firmă la firmă și uneori variază inclusiv de la lot la lot de fabricație în cazul aceluiași producător.

privind caracteristicile minime și încep să caut eventual ce marcă este mai indicată și, mai apoi, desigur, unde găsesc mai ieftin. Poate mă uit care este perioada de garanție oferită de diferite firme sau caut opinii privind bunurile respective și serviciile vânzătorului. În special pentru un bun cu un preț relativ mare nu te duci pur și simplu la primul magazin și cumperi ce se găsește acolo. Dar toată această căutare de informații are un anumit cost. Chiar dacă nu plățiți neapărat ceva pentru acest lucru, tot este un consum din timpul liber. Evident cu cât prețul bunului pe care dorim să-l cumpărăm este mai ridicat și cu cât informațiile necesare sunt mai complexe, cu atât și timpul consumat va fi mai mare. Deci și acele costuri de prospectare vor fi mai ridicate. Valoarea achizițiilor sunt cele care ne determină să procedăm în acest mod. Nivelul acesta ridicat generează un risc legat de calitate mai accentuat, dar și posibilități de „economisire“, elemente care justifică și acoperă costul de prospectare².

Uneori avem și varianta achiziționării de eșantioane sau mostre. Sau beneficiem de eșantioane oferite gratis în anumite cazuri de către firme ca reacție de informare și convingere a cumpărătorului (în special pentru bunuri de mai mică valoare unde în mod obișnuit nu s-ar cerceta prea mult oferta de pe piață).

² Ce înseamnă costuri ridicate trebuie apreciat în strânsă legătură cu prețul produsului căutat (și desigur, cu frecvența de achiziție viitoare). Pentru exemplul mobilierului, pe lângă căutările de pe internet, ne vom deplasa personal să vedem modele (aceleași sau diferite) în câteva magazine sau showrom-uri. Oricum numărul acestora este limitat în orice localitate, iar costul deplasării în alte localități nu se justifică. Dacă este vorba despre un bun mai scump, cum ar un autoturism, vom prospecta mai mult și mai detaliat. Practic, vom proceda în mod similar, doar că aici modelele sunt standardizate (adică exact aceeași mașină este vândută de distribuitori diferiți) ne vom axa pe condițiile comerciale mai avantajoase. Vom fi dispuși să ne deplasăm la un test-drive chiar într-o altă localitate dacă nu există showroom în localitatea de reședință și nu am alte surse de a accesa modelul respectiv de mașină. Deci un cost mare din acest punct de vedere, dar și prețul de achiziție este ridicat. Apoi după alegerea modelului voi putea să contactez toți distribuitorii din regiune sau chiar din țară pentru a obține cel mai bun preț posibil (raportat la cheltuielile de livrare a mașinii).

Indiferent de variantă, în momentul în care valoarea marginală a unui bun este percepută a fi mai mare decât calitatea așteptată la prețul agreat (adică acesta este convenabil din punct de vedere calitativ și al prețului), produsul respectiv va fi achiziționat. Și asta se va întâmpla cu atât mai repede cu cât costurile de prospectare sunt mai semnificative. Chiar și în cazul unor costuri reduse sau a eșantioanelor gratuite nu ne permitem să căutăm o perioadă mare de timp, necesitatea bunului și satisfacerea trebuinței nu poate fi amânată în majoritatea situațiilor indefinit.

Cu fiecare produs văzut, cu fiecare marfă testată consumatorul acumulează informații directe, ceea ce diminuează asimetria (vânzătorul cunoaște în orice împrejurare calitatea bunului oferit). Dar crește și costul de prospectare, ceea ce se justifică pentru achiziții cu frecvență ridicată sau de valori mari de bunuri cu o calitate relativ constantă în timp. Dacă frecvența de cumpărare este scăzută în raport de rata de modificare a distribuției calității, informația acumulată nu reduce neapărat asimetria (deoarece varietățile și caracteristicile produsului se modifică semnificativ în perioadă dintre achiziții). Și în această situație, dacă producătorii sunt identificabili prin marcă, reclama informativă și publicitatea va reduce costurile de prospectare și posibila ineficiență se diminuează (concomitent cu asimetria). Informarea și educarea consumatorului fiind în interesul producătorului/vânzătorului,

Dacă costurile de prospectare sunt reduse în raport de prețul complet, există o omogenitate relativă a calității și o stabilitate relativă a prețului, iar frecvența achizițiilor este relativ ridicată în raport de modificările distribuției preț-calitate, nu există o ineficiență semnificativă la nivelul pieței. Asimetria poate și este compensată.

Așadar în cazul *bunurilor de prospectare* consumatorul cunoaște calitățile în urma unei experiențe directe și prealabile (bunuri de consum curent, mostre sau achiziții de tatonare în cazul produsele noi). Asemenea bunuri sunt relativ omogene în ofertă (standardizate) și stabile în timp (cel puțin pentru achizițiile rare). Rareori conduc la ineficiență semnificativă și

persistentă, ceea ce înseamnă că o intervenție publică nu se justifică în termeni de eficiență.

În cazul *bunurilor de experimentare* consumatorii pot determina cu certitudine calitatea bunurilor doar prin consum. Decizia de achiziție are la bază o utilitate așteptată, o estimare a calităților de natură indirectă (percepția reclamelor, părerea altor consumatori despre produs, experiențe proprii cu bunuri oarecum similare). Acesta va conduce la cumpărături inițiale mici și un consum redus pentru mărfuri scumpe. Dacă produsul este omogen cunoașterea devine efectivă odată cu primul consum. Dacă produsul corespunde așteptărilor se va achiziționa în continuare, altfel se va căuta un altul. Eterogenitatea, pe de altă parte, poate conduce la ineficiență, iar cunoașterea prin experiența directă poate fi limitată suplimentar de raportul preț-venit mediu consumator (care determină limitarea sortimentelor care pot fi achiziționate, precum și riscuri mai ridicate legate de reprezentativitatea achiziției: au nimerit regula sau excepția?).

Calitatea unor anumite produse poate varia în mod semnificativ, împiedicând formarea unei aprecieri generale. Care este cea mai bună pizza din oraș? Înainte de orice consum, neavând nici o experiență directă, vom alege aleator, după reclamă sau funcție de recomandările altora. Să presupunem că în fiecare zi vom comanda câte o pizza, de fiecare dată din altă parte, până vom epuiza toate pizzeriile din oraș. La final vom putea aprecia care este cea mai bună sau măcar să alegem 2-3 pizzerii care ne-au plăcut mai mult. Aparent un bun de experimentare. Problema apare atunci când în baza acestor aprecieri vom comanda produsul de top și am putea constata că nu se mai ridică la nivelul calității inițiale. S-a modificat ceva în condițiile de producție: poate alte surse de materii prime, poate alți angajați, poate mici variații ale condițiilor de preparare (timp, temperatură de lucru). Cum această inconstanță se repetă cam în cazul tuturor ofertanților, variabilitatea calității fiind una globală, nu se poate aprecia cu adevărat și calitatea nici după consum. Dacă mai adăugăm și diferențele de gusturi ale consumatorilor care accentuează instabilitatea, precum și lipsa de informații privind alte aspecte (condițiile de păstrare și calitatea ingredientelor,

condițiile de preparare, igiena ș.a.) vom avea parte de o nedeterminare a utilității caracteristică unui *bun după experimentare*.

Unul dintre problemele care apar pe piețele cu informare asimetrică, în cazul unor bunuri de calitate necunoscută anterior achiziției este cea a **selecției adverse**. Utilitatea fiecărei unități de pe piață nefiind cunoscută aceasta va fi estimată ex ante la o valoare medie, la care se adaugă variabilitatea evaluărilor marginale ex post - adică după achiziție consumatorul poate avea parte de un produs de o calitate atât peste așteptări (peste medie) cât și sub așteptări (sub medie). Dincolo de piețele cu produse extrem de eterogene (bunuri după experimentare), problema apare pe orice piață secundară (piață bunurilor durabile uzate, de second-hand), acolo unde în mod evident vânzătorul cunoaște totul despre marfa oferită, în timp ce cumpărătorul nu are decât informații vagi bazate pe observațiile proprii și date parțiale oferite de vânzător. Cu toate ca produsele pot fi standardizate pe piețele primare (produse noi), folosirea acestora în moduri particulare generează uzuri diferite, întrețineri și eventuale reparații diferite, transformând practic fiecare bun în unul distinct.

Într-un articolul celebru aparținând lui Akerloff (1970) se analizează direcția în care vor evolua tranzacțiile cu autoturisme uzate dintr-un oraș. Automobile sunt de calitate diferită, de la foarte bune la rable. Numai proprietarul cunoaște calitatea reală a automobilului, iar cumpărătorul estimează calitatea fiecăruia la un nivel mediu al pieței și drept urmare va fi dispus să plătească cel mult un preț mediu (între prețul maxim pe care ar fi dispus să îl plătească pentru o mașină bună și prețul pe care l-ar plăti pentru o rablă). Este clar că la acel preț mediu nu ar fi dispuși să vândă decât proprietarii de mașini de o calitate sub medie. Dar dacă un anumit vânzător ar accepta această ofertă, ar fi un semnal pentru cumpărătorul potențial că respectiva mașină are o calitate redusă și că ar plăti prea mult, ceea ce l-ar putea face să renunțe la achiziția sa. Dacă acest comportament se manifestă ca o tendință generală pe piață, nimeni nu va mai cumpăra și, deci, nimeni nu va mai vinde. Vânzătorii cu mașini bune (peste medie) nu vor fi dispuși să accepte un preț atât de scăzut (sub cel corespunzător calității). Cum

nimeni nu ar fi dispus să plătească mai mult, singurii care ar fi dispuși să vândă ar fi cei cu mașini mai proaste, situație în care ar renunța cumpărătorul. Pe o parte de piață renunță vânzătorii din cauza prețului prea mic, pe cealaltă parte renunță cumpărătorul datorită presupusei calități necorespunzătoare. Astfel, automobilele proaste alungă de pe piață automobilele bune.

Dacă informația ar fi completă și simetrică, deci dacă toată lumea ar ști care sunt mașinile bune (și cât de bune) și care mașini sunt proaste (și câte proaste), atunci piața ar funcționa și s-ar găsi cumpărători pentru toate tipurile. Această informare incompletă (imperfectă) poate să blocheze piața. Pe asemenea piețe se impune o intervenție publică (de exemplu prin: autorizarea intermediarilor, verificare obligatorie și prealabilă de către o autoritate independentă a calității, acordarea unei garanții minime).

Să luăm și un exemplu cifric. Vom presupune că cel mai scăzut preț pe care l-ar accepta pentru mașinile lor fiecare vânzător de rable ar fi de 1000 de dolari, iar un cumpărător informat, dacă ar ști că acea mașină este rablă, ar fi dispus să ofere cel mult 1200 dolari. Drept urmare, rablele s-ar vinde între 1000 și 1200 de dolari funcție de abilitatea de negociere a celor două părți, dar nu mai mult și nu mai puțin. Fiecare vânzător de mașini bune ar accepta minimum 2000 de dolari, iar un cumpărător informat ar plăti cel mult 2400 dolari, deci mașinile bune s-ar vinde între 2000 și 2400 de dolari. Din schimbul informat toate părțile câștigă: vânzătorii își vând mașinile, cumpărătorii obțin mașinile dorite pentru care plătesc prețul corect. Mergând mai departe, să considerăm pentru început că niciun cumpărător nu poate distinge între tipurile de mașină înainte de o cumpăra. Maximul pe care cumpărătorul neinformați va fi dispus să-l plătească pentru acea mașină (care se poate dovedi a fi de orice calitate) este o medie a valorilor de piață. Dacă din totalul mașinilor disponibile pe piață, o fracție (p) reprezintă ponderea mașinilor bune, pe cale de consecință $(1-p)$ este ponderea rablelor, valoarea așteptată a oricărei mașini se poate determina similar modului în care se determină câștigul așteptat. Există o probabilitate $(1-p)$ ca mașina achiziționată să se dovedească o rablă și să valoreze în mod real cel mult

1200 dolari (aprecierea cumpărătorilor potențiali), plus o șansă (p) ca să fie o mașină bună și să facă 2400 dolari (conform acelorași aprecieri).

Dacă erau să zicem 75% mașini bune și 25% rable, atunci sunt 75% șanse să nimeresc o mașină bună care să merite 2400 dolari și 25% șanse să nimeresc o rablă valorând numai 1200 dolar. Sigur că putem determina o medie a valorii mașinilor de pe piață:

$$0,75 \cdot 2400 + 0,25 \cdot 1200 = 1800 + 300 = 2100 \text{ (dolari)}$$

În atare condiții, cumpărătorii își revizuiesc ofertele și nu vor fi dispuși să plătească mai mult decât această sumă. Piața poate funcționa în continuare deoarece vânzătorii de mașini bune ar accepta un minim de 2000 de dolari pentru acestea, deci se va putea negocia un preț cuprins între 2000 și 2100. Ca urmare se vor vinde și mașinile bune și rablele. Evident de situație profită mai mult vânzătorii de rable, deoarece vor putea obține un preț mai mare (uneori substanțial) peste acel minim acceptabil de 1000.

În situația în care valoarea medie la nivelul pieței se situează sub minimul acceptat de vânzătorii de mașini bune vor apare blocaje (sub 2000 de dolari conform exemplului). Dacă ponderea rablelor va fi mai ridicată (de exemplu 40%), ceea ce conduce la:

$$0,6 \cdot 2400 + 0,4 \cdot 1200 = 1440 + 480 = 1920 \text{ (dolari)}$$

Cum nici un vânzător de mașini bune nu va accepta un preț mai mic de 2000, nu se vor vinde decât rable, ceea ce înseamnă că mașinile bune vor părăsi piața. Cumpărătorii devin conștienți de acest lucru și vor coborî mult oferta lor (până la nivelul de 1200 dolari), iar cei care doresc mașini mai bune nu le vor găsi. Drept urmare, se vor tranzacționa numai rable pentru cei care doresc să cumpere rable. Așadar piața, chiar dacă nu este blocată întru totul, este mult diminuată.

Cât de multe rable pot fi pe o piață fără ca să fie eliminate de la tranzacționare mașinile bune sau piața să se blocheze de tot?

Valoarea estimată de consumatori ca reflectând media calității pe piață trebuie să fie cel puțin egală cu suma minim acceptată de vânzătorii celor mai bune mașini (2000 de dolari în exemplul prezentat).

$$(1-p)*1200 + p*2400 \geq 2000,$$

$$\text{de unde } p \geq 2/3$$

Așadar, pe piață trebuie să fie mai puțin de o treime rable pentru ca toate tipurile de mașini să se tranzacționeze.

Este evident că nu există doar două tipuri extreme de autovehicule pe piață (mașini bune și rable). În lumea reală există o gamă largă de tipuri de mașini, cu calități intermediare. Să presupunem în continuare (Stiglitz și Rosengard, 2015) că diferitele calități ale mașinilor disponibile pe piață sunt uniform distribuite între o valoare estimată de vânzătorii de 1000 de dolari (pentru rable) și 2000 de dolari pentru cele mai bune. Să presupunem, totodată, că pentru orice mașină pe care un vânzător o evaluează la X dolari, un cumpărător este dispus să plătească cel mult suma $(X+300)$ de dolari.

Dacă distribuția este uniformă, înseamnă că valoarea medie corespunde la mijlocul intervalului între minimul de 1300 ($1000+300$) și maximul 2300 ($2000+300$) dolari. În aceste condiții valoarea estimată (așteptată) de cumpărător și suma maximă oferită în consecință pentru o mașină de pe piață (determinată tot ca o medie) va fi de 1800 dolari.

Vânzătorii care își apreciază mașinile la mai mult de 1800 de dolari nu vând și părăsesc piața, ceea ce înseamnă că în acel moment nu vom mai avea distribuția mașinilor conform estimărilor vânzătorilor între 1000 și 2000 de dolari ci doar între 1000 și 1800 de dolari. Valoarea medie va fi de 1400 de dolari, ceea ce înseamnă că cumpărătorul va fi dispus să ofere pentru mașinile rămase cel mult 1700 (1400 valoarea medie plus 300). Evident că cei care își apreciază mașina la peste 1700 de dolari nu vor vinde și părăsi piața. Și mecanismul continuă în acest fel până la un nivel care poate fi determinat conform celor de mai jos.

Dacă notăm cu V_H cea mai mare valoare de vânzare pentru o mașină rămasă pe piață, valoarea așteptată de vânzător va fi:

$$0,5*1000 + 0,5* V_H$$

Ceea ce înseamnă că un cumpărător va plăti cel mult

$$0,5*1000 + 0,5* V_H + 300$$

Acesta ar trebui să fie și prețul acceptabil pentru vânzător V_H , deci:

$$0,5*1000 + 0,5* V_H + 300 = V_H$$

$$\text{de unde } V_H = 1600 \text{ (dolari)}$$

Ca urmare vor fi eliminate toate mașinile evaluate de vânzători la mai mult de 1600 de dolari și se vor tranzacționa exclusiv mașinile cuprinse între 1000 și 1600 de dolari. Piața este cel puțin limitată (volumul tranzacțiilor este inferior celui care ar exista în condiții de informare perfectă). Cine are interesul, în acest caz, să rezolve problema asimetriei informaționale? Vânzătorii de rable nu sunt interesați de acest lucru (putând câștiga suplimentar atâta timp cât piața funcționează). Ofertanții de mașini bune (și care pot vinde numai sub valoare), cumpărătorii (care nu pot avea acces decât la rable), ca și societatea în ansamblu au un interes major.

UTILITATE ȘI OPTIM SOCIAL

Prezenta temă se leagă de finalitatea socială a întregului proces economic, de ideea că sistemul economiei de piață liberă ar trebui să asigure bunăstarea generală, situație care ar corespunde unui optim social. Definierea și analiza unui optim social se poate face pe baza unor *funcții de utilitate socială*, care integrează preferințele individuale și de grup în raport de o *frontieră a utilităților posibile*.

Frontiera utilităților posibile [FUP] indică nivelul utilităților maxime care se pot obține în raport de resursele și producția existente, precum și diferite variante de schimb posibile. Fiecare punct de pe această curbă indică o combinație între un anumit nivel al utilității totale u_A dobândite de individul (sau grupul) **A** și a utilității totale u_B dobândite de individul (sau grupul) **B**, obținute prin consum a două bunuri sau coșuri de bunuri (x_1 și x_2). Fiecare dintre aceste combinații reprezintă nivele maxime care pot fi obținute și reprezintă un optim paretian. Este un optim paretian deoarece frontiera utilităților posibile derivă din curba contractelor (diagrama lui Edgeworth). Fiecare punct de pe curba contractelor (vezi graficul din stânga) se transpune în graficul din stânga, unirea acestora determinând FUP. Situația este prezentată în Fig. 11.1.

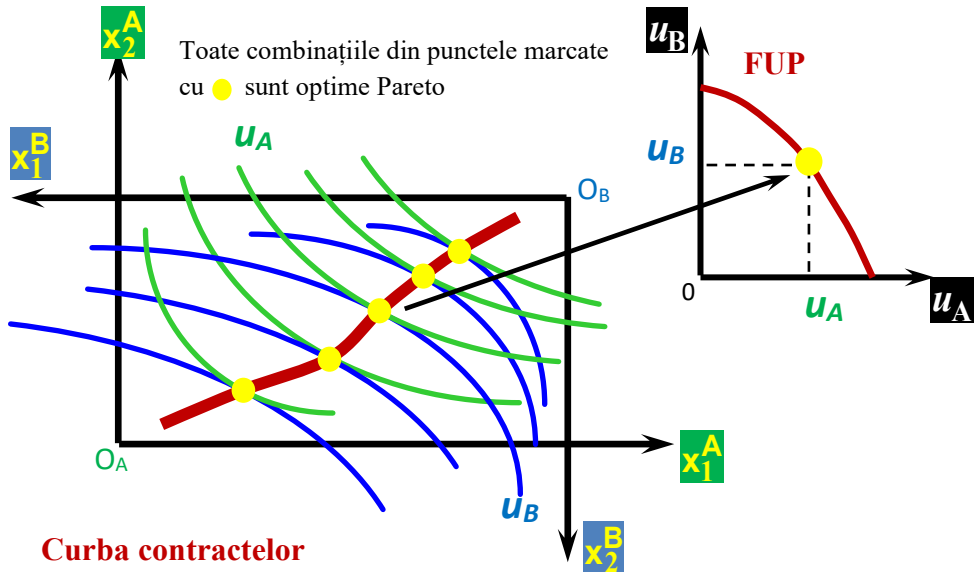


Fig. 11.1. Construirea frontierei posibilităților de producție pe baza curbei contractelor

Dacă în teoria consumatorului, fiecare dintre curbele de isoutilitate cuprinde toate combinațiile dintre diferite cantități din două bunuri (sau coșuri de bunuri) care asigurau același nivel de satisfacție totală, în teoria alegerilor sociale *curba de indiferență socială* (exprimând o anumită funcție de bunăstare socială) cuprinde toate combinațiile dintre diferite niveluri ale utilității totale dobândite de către fiecare individ (sau grup omogen) și care asigură același nivel al bunăstării generale.

În Fig. 11.2 este prezentat cazul particular în care funcția de utilitate socială înglobează preferințele a doi indivizi (sau două grupuri omogene) **A** și **B** privind două bunuri sau coșuri de bunuri. Asemenea preferințe pot fi reprezentate inclusiv de aprecierile asupra unor propuneri de măsuri de politici publice.

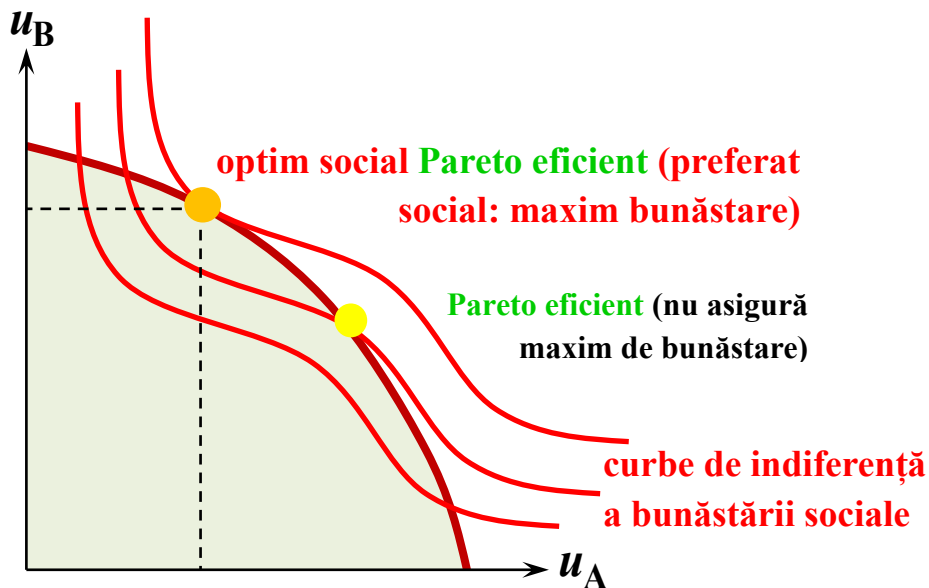


Fig. 11.2. Curbe de indiferență și optimul economico-social

Cu cât o astfel de curbă de indiferență a bunăstării sociale este mai depărtată de origine, înseamnă un nivel de bunăstare mai ridicat. Punctul de optim trebuie să se situeze la un punct de tangență între o asemenea curbă (indicând un nivel maxim posibil de bunăstare) și frontiera utilităților posibile (semnificând că nivelul respectiv este și unul optim economic).

Aprecierea la nivelul societății a ceea ce este mai bine de făcut se bazează pe anumite *funcții de bunăstare socială*, rezultate tocmai din integrarea unor preferințe, a unor utilități ale indivizilor și/sau grupurilor¹. Diferențierea lor are la bază modul de agregare a acestora, modul de a privi societatea în raport de individ.

¹ Sensul avut aici în vedere este de bunăstare generală, bunăstarea tuturor și nu trebuie confundat cu ideea regăsită în teoria monopolului. Determinarea aici are în vedere utilitatea (satisfacția) de ansamblu dobândită la nivelul societății.

Aceste funcții reprezintă modul de transpunere a principiului celui mai mare bine (binelui superior). Sigur că problema apare cum măsurăm acest „bine“ superior? Asemenea funcții de utilitate socială ar căuta să măsoare nivelul celei mai mari bunăstări sociale, adică a celui mai ridicat nivel al utilității totale la nivel general. Dar ce înseamnă și cum se poate determina această utilitate socială, care apoi să poate fi maximizată într-o formă sau alta? Sub acest aspect avem, pe de o parte, ideea maximumului social (sub forma unei funcții clasice aditive sau a unei funcții multiplicative) și, pe de altă parte, abordarea distribuției bunăstării (maximin).

Vom porni aici de la varianta clasică. Varianta clasică este cea a utilitarismului (a cărui fondator este considerat Jeremy Bentham), dezvoltată în economie de școlile neoclasice, dar care și astăzi își găsește aderenți (vezi Harshany), care consideră *bunăstarea generală drept o sumă a utilităților dobândite de fiecare individ* (suma bunăstării individuale), ceea ce din punct de vedere matematic ar corespunde unei funcții aditive de forma:

$$W = \sum_{i=1}^n u_i(x)$$

Forma prezentată corespunde egalității dintre indivizi, deciziile și utilitatea fiecăruia fiind la fel de importantă². În abordarea utilitarismului social se asigură cel mai mare bine pentru cei mai mulți, dar maximizarea bunăstării totale sociale nu ține cont de distribuția acesteia.

O altă variantă a funcției utilitariene este cea multiplicativă:

$$W = \prod_{i=1}^n u_i(x)$$

² Într-o variantă în care importanța indivizilor este diferențiată prin poziția socială, forma funcției ar deveni: $W = \sum_{i=1}^n a * u_i(x)$, unde a este un coeficient de importanță, reflectând ponderea fiecărui individ în societate.

S-ar avea aici în vedere sinergia, funcționarea sistemică a societății, anumite efecte de antrenare. Redistribuirea privată de venituri, prin opere de caritate sau sponsorizări (cultură, sport) ar fi asemenea exemple. Dar acestea nu reprezintă certitudini ci posibilități, de cele mai multe ori în cantumuri variabile și fără o frecvență clară. Așadar nu se poate planifica funcționarea societății exclusiv pe această bază.

Ultima variantă este o funcție bazată pe o distribuție mai echilibrată a bunăstării. Este așa-numita funcție rawlsiană (după numele lui John Rawls):

$$W = \min\{u_1(x), u_2(x), \dots, u_n(x)\}$$

O atare abordare ar presupune asigurarea celui mai ridicat beneficiu pentru cei mai dezavantajați membrii ai societății.

Individualismul decizional face ca abordarea și alegerea în acest caz să nu fie simplă. Atunci când cineva analizează o anumită problemă o face de pe poziția pe care el se găsește la momentul respectiv, adică având o anumită bunăstare venită din familie (deci anumite dotări inițiale), un anumit venit și un anumit loc de muncă, o anumită avere acumulată și anumite economii, precum și o anumită perspectivă de viitor. Așadar, fiecare judecă pe ceilalți prin prisma sa. Ar trebui să fie impozitele atât de mari? Impozitele ar trebui să fie progresive? Se alocă prea mulți bani pentru asistența socială? Ca să dăm câteva exemple. Decizia va fi în orice situație puternic subiectivă. Cu cât situația cuiva este mai bună cu atât, în mod inevitabil, va dori o redistribuire cât mai restrânsă și va fi indiferent la protecția socială.

Pentru obiectivarea analizei și deciziei, Rawls ne propune o situație ipotetică în ar trebui să decidem cum ar trebui să funcționeze societatea (cât de mare ar trebui să fie impozitele, cât de mare ar trebui să fie asistența socială) neștiind care va fi situația noastră viitoare. Să gândim și să decidem cum ar trebui să arate societatea, știind că doar ulterior și în mod aleator (prin tragere la sorți) se va stabili poziția noastră în societate (dacă vom fi săraci, mai puțin săraci, la nivel mediu de bunăstare, peste medie sau bogați). Necunoscând poziția viitoare, modul în care va fi analizată problema și decizia aferentă va fi diferit. Desigur, în mod practic acest lucru

nu e posibil³. Dar rămâne considerentul că trebuie să asigurăm cât mai mult pentru cât mai mulți, contextul unui optim economic și social, precum și empatia, ideea de a te pune în situația altora.

³ Un exemplu aplicabil în speță se leagă de modul istoric de împărțire în natură a averii în anumite sisteme de succesiune. Mecanismul era următorul: primul dintre moștenitori delimita fizic părțile egale ale moștenirii, iar partea care revenea efectiv fiecărui moștenitor era trasă la sorți (sau în cazul a doar doi moștenitori, unul făcea împărțirea iar celălalt alegea care parte să îi revină). Neștiind care anume dintre părți îi va reveni, cel care făcea împărțea avea interesul să o facă cât mai echitabilă, să-i fie indiferent pe care o va obține în final. Practic el asigura o împărțire pe acel principiu social “fără invidie” (o distribuție acceptabilă din punct de vedere al societății a veniturilor).

DISTRIBUIRE ȘI REDISTRIBUIRE

Analiza obiectivelor distribuției vizează idea unor eșecuri ale sistemului de piață privite prin prisma amintitei finalități sociale a activității economice, de existența nu doar unui nivel general de bunăstare ci și de modul în care aceasta se împarte între membrii societății.

Putem constata cu ochii liberi că bunăstarea, așa cum rezultă din mecanismele concurențiale nu este aceeași pentru toți. Și acest lucru ar fi explicabil, tolerabil și acceptabil până la un anumit nivel, prin prisma funcționalității mecanismelor concurențiale: cine are mai mult succes, cine se adaptează mai bine condițiilor de piață va avea mai mult în termeni de venit și avere, în timp ce cine este mai puțin adaptat, cine este mai puțin eficient/competitiv, va avea o bunăstare mai redusă. Chiar dacă diferențierea meritocratică este justificată și corectă, totuși ecarturile nu trebuie să fie excesive și să conducă la marginalizarea socială. Aceasta pentru că rezultatele mecanismelor concurențial ne-a arătat că pot exista și categorii care au extrem de puțin sau nu au nimic, în timp ce alții au extraordinar de mult. Se constată că funcționarea procesului concurențial împarte societatea în învingători și învinși în prea multe împrejurări (Grupul de la Lisabona, 1995). Cu toate că teoria concurenței ne spune că orice învins, e

învins doar pe moment și el reintră în jocul pieței, iar reluarea continuă a mecanismelor pieței libere îi va asigura în viitor șansa de a câștiga, realitatea ne-a arătat că mai degrabă învinșii sunt marginalizați, sunt eliminați de pe piață și le este foarte greu să se reintegreze (cel puțin în lipsa oricărei intervenții publice). Așadar, cât de mare este socialmente acceptabilă distribuția bunăstării în economiile contemporane? Cât de mare poate fi diferența între cei mai bogați și cei mai săraci, astfel încât aceasta să fie tolerabilă din punct de vedere social. Cât de mare trebuie să fie această diferență până vom avea parte de revolte, până vom avea parte de revoluții, până sistemul va fi pus în totalitate sub semnul întrebării¹.

Distribuția primară – așa după cum se cunoaște - are în vedere procesul de împărțire a rezultatelor activității economice între participanții la procesul de producție, între proprietarii de factori de producție, și formarea veniturilor primare: salarii, rentă, dobânzi, profit. Felul în care prețul încasat în urma vânzării unui bun se împarte între cei care o contribuit la realizarea sa, în principal cât revine sub forma profit titularilor de capital și cât revine proprietarilor forței de muncă sub formă de salariu. În esență ne arată modul de împărțire a valorii adăugate. Un aspect care se cere avut în vedere când analizăm distribuția primară a veniturilor este măsura în care mecanismele existente, cele bazate preponderent pe piață liberă, asigură *echitate* și nu favorizează excesiv pe anumiți participanți. Și legat de aceasta, felul cum eventualele eșecuri ale distribuției și/sau eșecuri ale pieței cu impact asupra

¹ Teoria marxistă susținea că revoluțiile (socialiste) vor apare în societățile mai dezvoltate economic, în care nivelul de educație al clasei muncitoare va crește permanent și aceasta va deveni conștientă de exploatarea la care este supusă (factor declanșator) și se va ridica la luptă pentru a-și obține drepturile. Dar acea clasă muncitoare nu a fost cea mai săracă pătură a societății și existența unei asemenea clase muncitoare calificate, pregătite, presupune și niște venituri care nu au fost și nu sunt dintre cele mai scăzute, iar raportul lor față de cele mai mari nu era, de asemenea, extrem de ridicat. Realitatea a dovedit că revoluția marxistă (sub forma revoluției bolșevice) a început mai întâi în Rusia țaristă, acolo unde acel ecart între cei mai bogați și cei mai săraci era mult mai mare decât în țările industrializate deja, țări care aveau o clasă muncitoare mult mai puternică și într-un stadiu mai avansat de maturizare și educație decât cea din Rusia de la momentul respectiv.

distribuției între cei care contribuie la realizarea producției (esențialmente între muncă și capital) se poate corecta printr-o intervenție socială. Situație apreciabilă – de exemplu - prin modul de împărțire a valorii nou-create între salarii și profit. România înregistra în trimestru 4 a anului 2019 (ultimul an pentru care țara noastră a raportat date către Eurostat) un nivel semnificativ disproporționat, cu o pondere de aproape 60% a profiturilor în valoarea adăugată în condițiile unei medii de 39,3% la nivelul U.E.² Nivelul scăzut al salariului minim pare a fi una din explicațiile cele mai plauzibile, iar situația este una care justifică o intervenție publică.

Intervenție care are loc în principal sub forma redistribuirii, dar și prin alte modalități. Redistribuirea reprezintă procesul prin care o parte a veniturilor primare sunt preluate cu titlu gratuit și nerambursabil (prin impozitare) de la unii agenți și subiecți economici și alocate altor agenți sau subiecți economici în schimbul unor prestații sau cu titlu gratuit³ (sub formă de subvenții în favoarea firmelor și sub formă de transferuri către persoane fizice). Problema redistribuirii a ridicat și ridică numeroase controverse în teoria și practica economică. Care ar fi cele mai potrivite modalități prin care să se realizeze? Care ar fi limitele acesteia? Și desigur asupra impactului, efectelor asupra celor implicați și economiei în ansamblu. Dacă majoritatea economiștilor acceptă în prezent că redistribuirea îmbunătățește nivelul de bunăstare a beneficiarilor și stimulează economia, divergențele apar asupra dimensiunii acesteia și duratei efectelor. Alții consideră că există și costuri semnificative, costuri care ar putea prevala asupra eventualelor consecințe pozitive.

Creșterea salariului minim pe economia națională este modalitatea cea mai simplă de a asigura creșterea bunăstării, pentru că de o asemenea

² Eurostat (<https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/bookmark/c1b54e1b-9400-4ac8-9d2d-3fd6879837f1?lang=en>)

³ Spre exemplu sistemul ajutoarelor de șomaj nu presupune nici o contra-prestații în muncă ci doar niște condiții care se cer realizate. În schimb, venitul minim garantat presupunea prestarea unui anumit număr de ore de muncă pe lună în folosul comunității.

măsură beneficiază foarte multe persoane, o parte substanțială din forța de muncă. În România, între o cincime și un sfert din forța de muncă a fost și este plătită la nivelul salariului minim pe economia națională. Însă de o creștere a salariului minim pe economia națională nu beneficiază numai acei angajați, ci și cei care aveau salarii peste nivelul inițial al acestuia dar sub noul nivel al minimumului legal. Astfel efectele sunt mai mari⁴. Cei care se opun unei asemenea măsuri argumentează că pe măsură ce salariul minim ar fi mai ridicat, costul forței de muncă ar fi mai mare. Pe cale de consecință, angajatorii vor evita să angajeze persoane cu calificare scăzută sau necalificați, dacă pe piață vor găsi persoane care au o anumită calificare mai ridicată. Și în acest fel, susțin aceștia, nu ajutam cu nimic pe oamenii săraci care lucrau pentru un salariu de scăzut, deoarece riscă să nu mai primească în noile condiții nici acel salariu.

Sub aspectul argumentelor economice se cere evidențiat că un venit suplimentar înseamnă mai mult pentru cei săraci decât pentru cei bogați, deoarece și venitul (banii) are o utilitate marginală descrescătoare. Astfel societatea câștigă prin redistribuire de venituri de la cei bogați la cei săraci: crește cererea de bunuri, crește producția, cresc veniturile tuturor (inclusiv a celor bogați), iar țara va fi mai bogată. Bentham arăta că nici o țară nu poate deveni mai bogată și fericită în condițiile în care o bună parte din locuitorii ei sunt săraci și nefericiți. Din punct de vedere etic un venit suplimentar înseamnă mai mult pentru cei săraci decât pentru cei bogați deoarece bunurile de primă necesitate au mai mare importanță pentru viața omului decât obiectele de lux.

Dacă vom porni de la ideea clasică a unui principiu pur economic, o eficiență înțeleasă în sens Pareto, bunăstarea este rezultatul exclusiv al unor decizii individuale presupus raționale și a succesului în implementarea acestora. Avem în vedere atât modul de distribuire a resurselor cât și finalitatea derulării activității economice, în prezența unei pieței perfect

⁴ Conform estimărilor Ministerului muncii de majorarea salariului de bază minim la 1 ianuarie 2025 ar beneficia 1.823.520 salariați (față de 843.668 în prezent).

concurențiale. Bunăstarea generală apare ca sumă a bunăstării tuturor indivizilor. Un optim în care nu se poate îmbunătăți situația cuiva fără a înrăutăți situația altcuiva. Sigur că un asemenea criteriu paretian pur economic pare mai greu de susținut dacă introducem în discuție și problema echității, deoarece unii se îmbogățesc prea mult și deseori se îmbogățesc fără justă cauză. Aspectele menționate nu trebuie privite din punct de vedere juridic legat de justificarea averii, ci economic prin prisma contribuției lor la activitate economică. Analiza nu poate fi făcută doar în termeni economici, ci ar trebuie să aibă la bază un principiu economico-social⁵.

În asemenea situații o intervenție socială pare justificată, dar este clar că situația pentru acele categorii se poate înrăutăți relativ. Orice schimbare este o îmbunătățire dacă cel puțin *unii* oameni au de câștigat și *nimeni* nu are de pierdut. O atare abordare nu este utilă pentru decidenții publici deoarece în realitate întotdeauna vor exista perdanti. Și atunci ar trebui să definim un alt optim, unul economic-social.

Principalul criteriu la care ne referim este așa numitul **criteriu Kaldor-Hicks**, utilizat în analizele de tip *cost-beneficiu*. O realocare de resurse reprezintă o îmbunătățire în ansamblu dacă câștigurile suplimentare obținute depășesc pierderile, ceea ce ar permite compensarea integrală a celor care au pierdut și să rămână ceva în plus. Beneficiile ar trebui să fie mai mari decât costurile.

Problema este de a găsi modalitatea cea mai potrivită de a îmbunătăți situația cuiva cu minime consecințe asupra situației altcuiva. Ideea ar fi să redistribui părți din venituri, să realoci resurse (evident) de la cei care au mai mult înspre cei care au mai puțin, dar de o manieră încât să nu afectăm negativ consumul nimănui (ci doar veniturile nete și/sau averea). În măsura în care acest lucru este justificat din punct de vedere social este și posibil?

⁵ Dacă analizăm pe criterii puri economice, s-ar putea să descoperim că sclavagismul se poate dovedi mai eficient în producția și realizarea multor bunuri. Sau că în anumite împrejurări și cel puțin pe termen scurt, dictaturile oferă eficiență economică mult mai ridicată decât sistemele democratice.

Analiza keynesistă explică cum pe măsură ce veniturile cresc o tot mai mare parte din acestea sunt economisite și o tot mai mică parte este consumată. Limita redistribuirii ar trebui să o reprezinte mărimea economiilor, în acest fel consumul ar fi afectat într-o mai mică măsură (sau deloc). Impactul depinde practic, de la caz la caz, de partea din economii care vor fi preluate în procesul redistribuirii și nivelul economiilor anterioare. Cu cât economiile sunt mai mari, deci cu cât persoana respectivă realizează un venit mai ridicat, efectul asupra consumului său tinde a fi zero. Așadar, bătaia se poartă, în general, în privința limitei superioară de impozitare a celor mai bogați membri ai societății.

Spre deosebire de România, în majoritatea covârșitoare a țărilor dezvoltate din punct de vedere economic, impozitarea este una progresivă pe tranșe. Reprezintă un sistem de impozitare de tip liberal clasic de secol 20 și care și-a dovedit eficiența pentru țările de dimensiuni medii și mari. Un sistem fiscal care se bazează pe globalizarea veniturilor și impozitarea în cote tot mai mari pe măsură de se realizează venituri tot mai ridicate (cotele ridicate se aplică veniturilor care depășesc anumite praguri și nu ansamblului veniturilor).

Impozitarea în cotă unică este o impozitare pentru economiile de dimensiuni mici și este de asemenea caracteristică țărilor socialiste. În sistemul socialist problema inegalităților era rezolvată administrativ, la nivelul veniturilor primare. Raportul dintre minim și maxim, raportul dintre cele mai mari câștiguri și cele mai mici era stabilit printr-o lege unică a salarizării, în condițiile în care practic toți erau angajații sistemului public (sau, în orice caz, marea majoritate). Și atunci se putea folosi impozitarea în cotă unică pentru că, din punct de vedere al politicii în domeniul veniturilor, impozitarea avea efect neutru. Păstra și după impozitare aceeași aceleași raporturi între diferite câștiguri. Cum în economiile de piață nu se pot plafona veniturile maxime, limitarea diferențelor față de un minim legiferat și garantat (în majoritatea țărilor, reprezentat de salariu minim pentru veniturile primare și de un eventual venit minim garantat pentru veniturile globale) poate fi asigurat doar de alte politici, de intervenție indirectă sau de

redistribuire, alături de o impozitare mai accentuată a veniturilor peste medie. Soluția pe care a oferit-o teoria și practica economică a fost tocmai impozitarea progresivă pe tranșe.

În sinteză, rolul politicilor publice în acest domeniu ar fi de corectare a unor imperfecțiuni ale pieței în distribuirea primară, dar și imperfecțiuni ale pieței legate de practici de monopol care asigură venituri mai mari decât cele convenite anumitor firme sau anumitor grupuri și, totodată, promovarea unor valori acceptate social legate de echitate⁶, pentru că deciziile în epoca contemporană sunt – după cum am evidențiat – unele economico-sociale. Psihologia socială și economia comportamentală caută să explice explică deciziile din viața de zi cu zi dincolo de modelul pur economic al unui homo oeconomicus perfect rațional.

Valorile pe care o societate le susține pot fi diferite de la țară la țară și pot fi diferite în aceeași țară de la moment la moment. Ceea ce și explică abordări diferite la nivelul țărilor, dar și schimbările în timp a politicile statelor.

Revenind la analiza de tip cost-beneficiu, problema este de a identifica de fiecare dată care ar fi acele câștiguri (individuale și colective,

⁶ Un exemplu în acest sens îl regăsim în comportamentul jucătorilor și modul de împărțire finală a câștigurilor (jocul simbolizează competiția economică care stabilește învingătorii și învinșii și dimensionează câștigurile potențiale). Într-un asemenea joc, joc de televiziune, în runda finală se confruntă 2 concurenți, iar învingătorul trebuie să propună finalistului modul în care să își împart premiul. Regulile impun împărțirea câștigului între învingător și finalist. Se poate propune orice modalitate de împărțire. Finalistul poate accepta sau refuza ceea ce i s-a propus. Dacă acceptă amândoi se duc cu banii acasă, dar dacă finalistul refuză, nimeni nu mai câștigă nimic. Din punct de vedere economic, teoria ne spune că homo oeconomicus ar trebui să accepte orice ofertă pentru că ar însemna o îmbunătățire a situației sale (orice câștig, cât de mic, este preferat nici unui câștig), dar de multe ori nu se întâmplă așa. În general atunci când propunerile au fost dezechilibrate (s-a oferit mai puțin de 20-30%). De ce? Pentru că în procesul decizional vor fi luate în considerare și aspecte legate de echitate, de disparități ale distribuției apreciate drept excesive.

monetare și extra-monetare) dobândite în urma acelor măsuri pe care statul le-ar impune. Care sunt efectele pozitive așteptate? Și totodată care sunt efectele negative așteptate și cine le suportă. Dacă ele sunt compensate (parțial sau total) și de ce manieră (direct prin subvenții sau indirect prin generarea de beneficii). În varianta imposibilității unei compensări integrale, decizia va căuta minimizarea pierderilor. Deoarece amintitul criteriu Kaldor-Hicks identifică – așa după cum am văzut – drept îmbunătățire o situație în care per ansamblu beneficiile obținute acoperă pierderile.

Să plecăm de la premisa unei impozitări suplimentare (sau în cotă mai ridicată) a celor extrem de bogați. Aceștia pierd în termeni de venit net și de economii sumele respective, dar consumul lor nu se va modifica. Așadar nici cererea agregată nu se va modifica. Sumele colectate vor fi redistribuite, de exemplu, în favoarea categoriilor sărace ale populației și vor suplimenta veniturile unui număr semnificativ mai ridicat de persoane. În aceeași logică de consum keynesiană, aceștia le vor cheltui (aproape) în totalitate (fiind săraci, cu venituri scăzute, n-au ajuns la nivelul de a face economii sau acestea sunt extrem de reduse). Ceea ce va însemna că cererea agregată va spori cu aceste cheltuieli, iar creșterea cererii agregate este stimulent al creșterii economice într-o economie ce operează sub nivelul PIB potențial. Drept urmare, producția mai mare (și veniturile aferente) aduce ulterior beneficii în lanț prin cunoscutul efect de multiplicare pentru mult mai mulți. Vor crește câștigurile magazinelor unde își cheltuie banii, veniturile furnizorilor acelor magazine, veniturile pentru furnizorii producătorilor de bunuri vândute în plus, inclusiv pentru angajații tuturor acestora și pentru stat (care va colecta impozite și taxe de la fiecare). Iar în final va aduce un câștig suplimentar inclusiv pentru cei bogați, deoarece acele firme se află în proprietatea sau sub conducerea lor. Asemenea venituri compensează (cel puțin parțial) pierderea inițială și asigură dezvoltarea afacerilor. Același efect asupra cererii agregate și creșterii economice se obține și dacă statul va spori alte categorii de cheltuielile publice pe seama impozitelor suplimentare (altele decât transferurile), dar

efectul multiplicator poate fi mai redus. La nivelul societății, dacă inventariem toate acele câștiguri suplimentare, ele se vor dovedi mai mari decât pierderile, ceea ce justifică redistribuirea.

Menționăm că există situații – și nu puține – în care este dificil de estimat beneficiile, în special a celor nemonetare (dezvoltarea infrastructurii, obiective și acțiuni socio-culturale, protecția mediului ș.a.). Totuși, rolul politicilor publice în managementul societății trebuie să vizeze în context atât corectarea imperfecțiunilor pieței cât și promovarea valorilor acceptate social.

BUNĂSTARE ȘI SĂRĂCIE

Inegalitatea presupune diferențierea veniturilor și, pe această bază, diferențierea ulterioară a averilor în cadrul societății, ceea ce înseamnă și o diferențiere a nivelului de bunăstare a membrilor și conduce la o stratificare socială. Trebuie să reținem însă că există o diferențiere justificată de venit legată de diferențierea aptitudinilor, capacităților, pregătirii, experienței, disponibilității, implicării, intensității muncii. De asemenea, o diferențiere a nivelului de adaptare și succes în procesul concurențial. În cadrul oricărui domeniu există profesioniști mai buni, mai pricepuți și atunci e normal ca aceștia să câștige mai bine. Sunt domenii întregi în care e nevoie de specializări de durată și/sau abilități speciale (neurochirurgie, film, sport) și nu se pune sub semnul întrebării nivelele mai ridicate de câștiguri asociate. Asemenea inegalități sunt normale și acceptabile fără invidie.

De asemenea, sunt acceptabile într-o bună măsură inegalitatea dotărilor inițiale. Faptul că unii s-au născut în familii mai bogate, oferă oportunități și șanse mai mari la educație, la accederea mai ușor în profesiile dorite, dar nu garantează succesul. Este un avantaj pe care alții mai săraci trebuie să îl compenseze prin muncă suplimentară, să caute să ajutor extern (social sau privat, de exemplu să obțină burse) și să nu renunțe. O parte

semnificativă din abandonul școlar – de exemplu – este legată de probleme sociale, de situația familială precară¹.

Dar există și inegalitate izvorâtă din discriminări de natură referitoare la rasă, etnie, sex, vârstă. Diferențierea veniturilor pe aceste criterii, deși sunt condamnate inclusiv de lege, încă se mai manifestă.

Și mai există o inegalitate indusă de imperfecțiunile și eșecurile pieței, de poziția dominantă a unei părți, cu efecte de distorsionare a contribuției reale a fiecărui participant la producție și care generează, în primul rând, exploatarea muncii prin nivele de salarizare inferioare.

Nivele ridicate de inegalitate determină dificultăți accentuate în dezvoltarea echilibrată și durabilă ulterioară, de vreme ce acestea tind să se transfere generațiilor viitoare. Problema se leagă de inegalitatea de șanse și care generează, menține și/sau accentuează inegalitatea economică a veniturilor (devine mai dificil pentru familiile cu venituri foarte scăzute și pentru copiii acestora să recupereze decalajele și să avanseze social, să devină parte a clasei de mijloc). Totodată, în condițiile unor disparități puternice este puțin probabil ca de rezultatele creșterii economice să beneficieze toate gospodăriile.

Măsurarea distribuției veniturilor în cadrul societății se realizează cu ajutorul a mai multor instrumente, dintre care amintim: (1) indicele inegalității veniturilor, (2) curba Lorenz și (3) coeficientul Gini.

Indicele inegalității veniturilor sau raportul S80/S20 arată de câte ori sunt mai mari veniturile disponibile (pe adult-echivalent) ale persoanelor cu veniturile cele mai ridicate (din ultima quintilă a distribuției persoanelor după venit) față de cele ale persoanelor cu cele mai scăzute câștiguri (din

¹ Poziția societății se vede cel mai bine în politica privind regimul moștenirilor. În principal mărimea impozitelor pe succesiune. În România ele sunt practic zero, ceea ce presupune că averea acumulată se transmite integral. În alte țări există taxe substanțiale pe succesiune, considerându-se că aceste beneficii (ceea ce se primește de la generațiile anterioare) trebuie să fie împărțite cu societatea.

prima quintilă) (INSSE, 2024). O valoare mai ridicată indică un nivel mai mare de inegalitate și semnifică un decalaj mai mare dintre bogați și săraci. În România nivelul acestuia a ajuns la un nivel minim de 5,8 în anul 2023, ceea ce înseamnă că veniturile cumulate a celor mai bogate 20% din gospodării (în termen de venit) sunt de 5,8 ori mai mari decât cele realizate de cele mai sărace 20% dintre gospodării. Nivelul a oscilat destul de semnificativ de-a lungul timpului: a scăzut în perioadă post-aderare (de la 8,11 în 2007 la 6,11 în 2010), pentru a crește în perioada de recuperare post-criză (atingând un maxim de 8,32 în 2015, cel mai mare nivel din UE la momentul respectiv!), înainte de a cunoaște o nouă diminuare treptată.

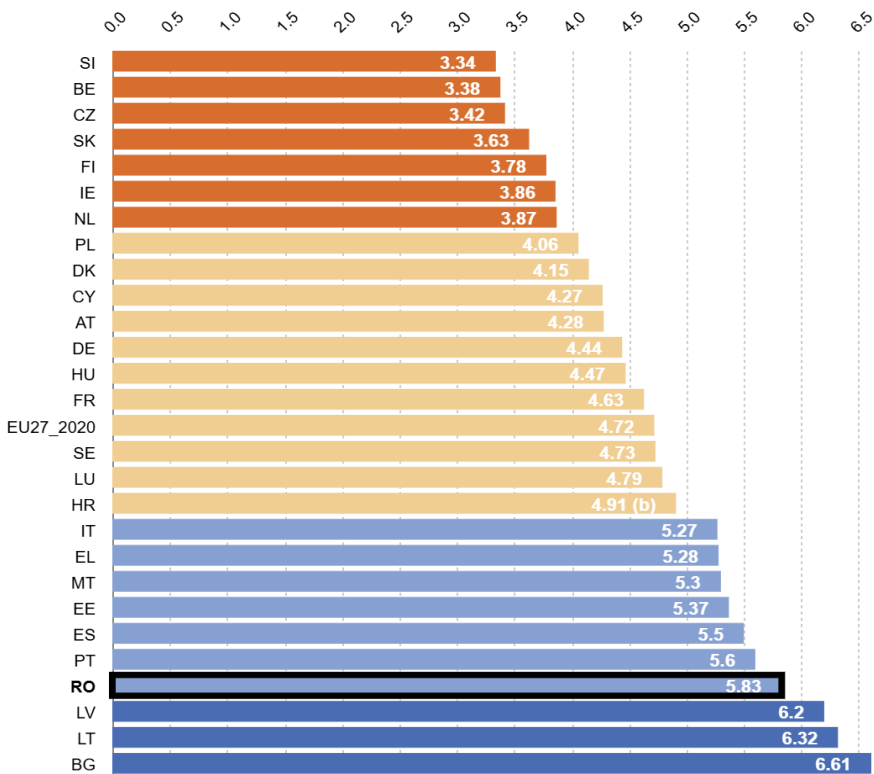


Fig. 13.1. Indicele inegalității veniturilor în țările U.E. în 2023

sursa: [Eurostat](https://doi.org/10.2908/ILC_DI11). doi.org/10.2908/ILC_DI11. [accesat la 4 iulie 2025]

Raportat la situația din alte țări din UE (vezi Fig. 13.1), România înregistrează un nivel ridicat de inegalitate, doar Letonia, Lituania și Bulgaria având decalaje mai ridicate. Trebuie remarcat că țările cu o impozitare a veniturilor în cotă unică (România și Estonia), cvasi-unică (cazul Bulgariei) sau care au avut cotă unică în perioada imediat anterioară (Letonia, Lituania) par a fi cele care generează o inegalitate mai accentuată. Țările cu inegalitate redusă sunt Slovenia, Belgia, Cehia, Slovacia, Finlanda, Irlanda și Olanda.

Uneori inegalitatea se determină pe baza acestor date în formă inversă (raportul 20/80), indicând ponderea veniturilor gospodăriilor cu cele mai scăzute venituri în raport de cele ale celor care realizează cele mai mari venituri. În această variantă cu cât valoarea este mai mică cu atât inegalitatea este mai ridicată.

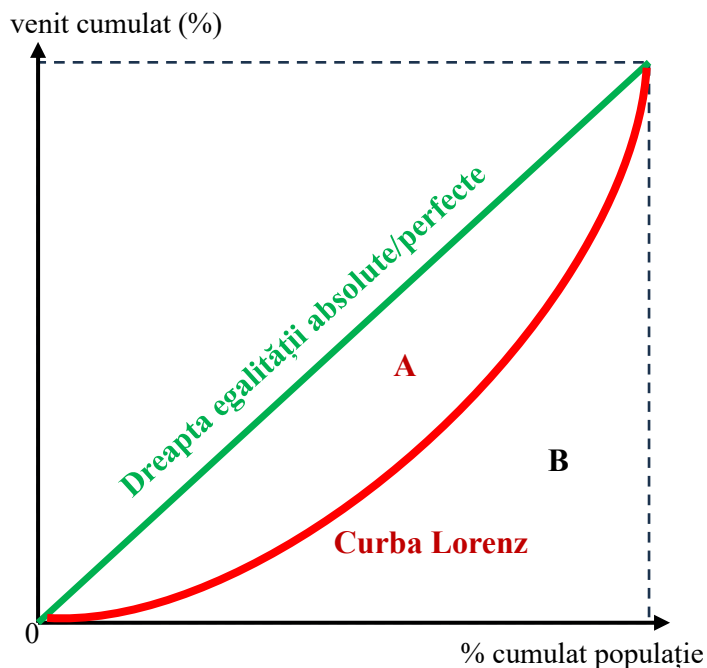


Fig. 13.2. Curba Lorenz

Curba Lorenz apare ca o reprezentare grafică a distribuției reale a veniturilor (reprezentată cu roșu), iar prin prisma dispersiei acestora de la dreapta de referință semnificând egalitatea absolută sau perfectă (în grafic cu verde) oferă o imagine statică a inegalității veniturilor (vezi Fig. 13.2). Pe axa orizontală avem distribuția populației (cumulată în procente) ordonată funcție de venit, de la cei cu venituri scăzute la cei cu venituri ridicate. Pe axa verticală avem partea de venit obținut (cumulat în procente). Cu cât această este mai îndepărtată de dreapta distribuției egale (ce corespunde cu prima bisectoare) cu atât nivelul de inegalitate va fi mai ridicat.

Legat de curba Lorenz se determină *coeficientul Gini* (G). Grafic, reprezintă dublul suprafeței (A) dintre curba Lorenz și dreapta egalității absolute. Valoarea sa ar fi 0 când ar exista o egalitate perfectă a veniturilor și ar fi egal cu 1 (sau 100 în abordare procentuală) atunci când un singur individ ar acapara toate veniturile (caz teoretic). Așadar, cu cât nivelul este mai ridicat cu atât gradul de inegalitate este mai mare.

$$G = A / (A + B) = 2A$$

$$\text{pentru că } A+B= 1/2$$

Coeficientul Gini evidențiază ce procent din totalitatea veniturilor ar trebui redistribuit pentru a asigura o repartizare egală între toate gospodăriile (INSSE, 2024). În România valoarea coeficientului a crescut din 2013 până în 2015 (de la 34,6% până la 37,4%, când a atins maximul perioadei post aderare la UE), iar din anul 2016 a început să scadă ușor (34,7%), înregistrând fluctuații pe parcurs, dar ajungând la un nivel minim de 31% în 2023. Comparativ cu alte țări UE (vezi Fig. 13.3) ne poziționăm mai aproape de zona de mijloc, ușor sub media de 29,6%. Valorile coeficientului fluctuează la nivel european între 21,6% pentru Slovacia și 37,2% în Bulgaria. Țările din top, cele cu inegalitate redusă de venituri, sunt aceleași ca și în cazul raportului S80/S20 (Slovacia, Slovenia, Belgia, Cehia, Olanda, Finlanda). Situație similară și la polul opus (Bulgaria, Lituania, Letonia, excepție România).

La nivel global, se apreciază² că cea mai mare inegalitate s-ar regăsi în țări ca: Africa de Sud, Bahrain, Namibia, Brunei, Eswatini, Botswana, Columbia, Brazilia, Angola, Mozambic sau Zimbabwe (fiecare cu valori ale coeficientului Gini de peste 50%). Slovacia și Slovenia sunt țările care și la nivel mondial apar a fi cu inegalitatea cea mai redusă.

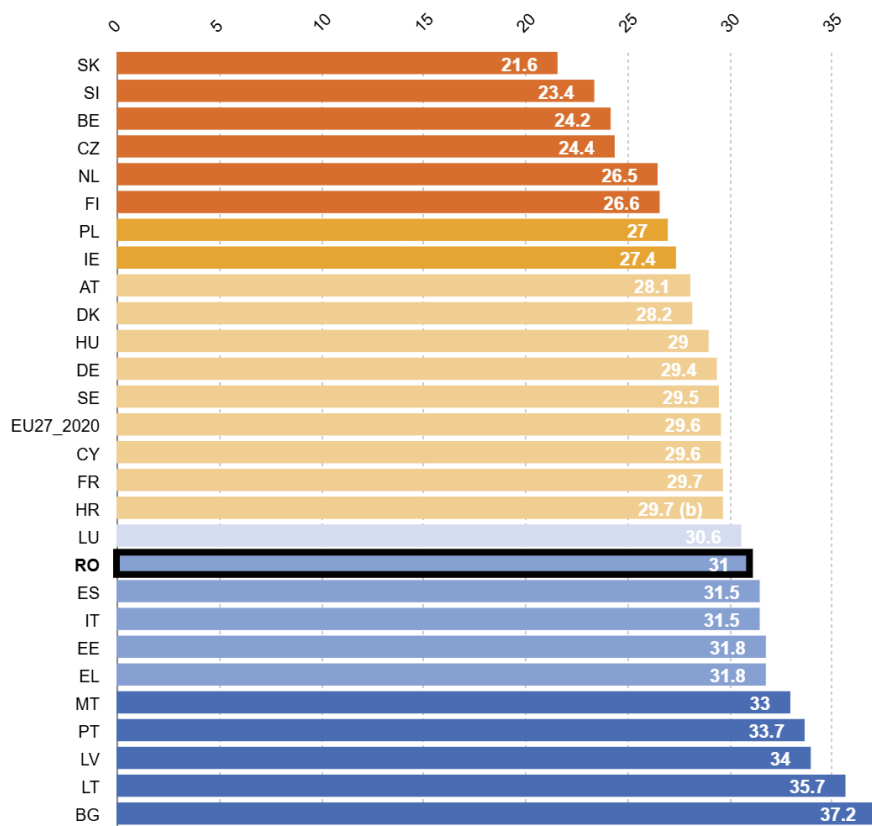


Fig. 13.3. Coeficientul Gini pentru țările U.E. în 2023

sursa: [Eurostat](https://doi.org/10.2908/TESSI190). doi.org/10.2908/TESSI190. [accesat la 4 iulie 2025]

² vezi estimările oferite de către Banca Mondială (data.worldbank.org) și World Income Inequality Database (wider.unu.edu).

Măsurarea distribuției veniturilor în cadrul societății oferă o primă imagine asupra riscului de sărăcie și a bunăstării posibile. Sărăcia presupune lipsa mijloacelor necesare satisfacerii unor trebuințe fundamentale (hrană, îmbrăcăminte, igienă, sănătate, educație). Problema trebuie privită atât în termeni de venituri (insuficient), cât și în termen de acces (lipsa infrastructurii și a rețelei de servicii corespunzătoare). Dintre factorii care favorizează agravarea fenomenului amintim: existența unor instituții fragile sau corupte, conflicte, creștere economică slabă, inechitate ridicată în repartiție ș.a.

La nivel internațional sărăcia este definită pe baza unui prag zilnic stabilit la 3,65 USD (la paritatea puterii de cumpărare, PPC) în cazul țărilor cu venitul național brut (VNB) cuprins între 1136 și 4465 USD/an și de 6,85 USD (PPC) pentru țările cu un nivel al VNB între peste 4465 și 13395 USD/an. Orice persoană care realizează venituri sub aceste niveluri este considerată a fi în situația de sărăcie. În același timp, nivelul de *sărăcie extremă sau absolută* este definit prin prisma unui prag general stabilit la 2,15 USD/zi (aproximativ echivalent cu un câștig zilnic de 1 USD raportat la prețurile din 1996). *Rata sărăciei extreme* reprezintă ponderea persoanelor care realizează venituri inferioare pragului critic în cadrul populației totale.

Suplimentar, în analiza fenomenului și determinarea politicilor necesare, fiecare țară își definește propriile praguri ale sărăciei funcție de caracteristicile și nivelul propriu de dezvoltare.

În România, *pragul sărăciei absolute* este calculat pe baza costului unui coș minim de bunuri alimentare la care se adaugă un minim de bunuri nealimentare și de servicii. Costul coșului alimentar a fost estimat pentru a asigura necesarul de 2.550 de calorii zilnic în funcție de consumul populației din decilele 2 și 3 ale distribuției populației după cheltuielile de consum (decila 1 fiind cea mai săracă). *Rata sărăciei absolute* reprezintă ponderea persoanelor din gospodăriile ale căror cheltuieli de consum pe adult echivalent sunt mai mici decât pragul de sărăcie în populația totală.

Pentru o evaluare comparativă în raport de nivelul general al veniturilor dintr-o economie se utilizează *rata și pragul sărăciei relative*. Indicatorul este întâlnit uneori sub denumirea de *rata riscului de sărăcie*.

Pragul sărăciei relative se calculează luând în considerare un nivel care reprezintă 60% din mediana veniturilor disponibile pe adult echivalent, Ponderea persoanelor care nu realizează cel puțin acest venit în totalul populație reprezintă rata sărăciei relative. Se mai determina efectele (numărul și rata) și la alte niveluri de prag 40% sau 50%, respectiv 70%. În cazul analizei sub prag, diferențele indică numărul celor care aflându-se în situația de sărăcie relativă, dar cu venituri ceva mai ridicate (apropiate de prag), pot (spera) să iasă în viitor din această situație pe seama unor creșteri superioare trendului general și/sau unei redistribuiri mai consistente. Pe de altă parte, analiza deasupra pragului relevă numărul celor care având venituri apropiate de limita de sărăcie relativă pot ajunge în viitor să coboare sub nivelul acesteia în absența unor creșteri în tendința generală.

Evoluția acestui indicator în țara noastră indică o diminuare sesizabilă a sărăciei relative pe parcursul ultimului deceniu (vezi Fig. 13.4).

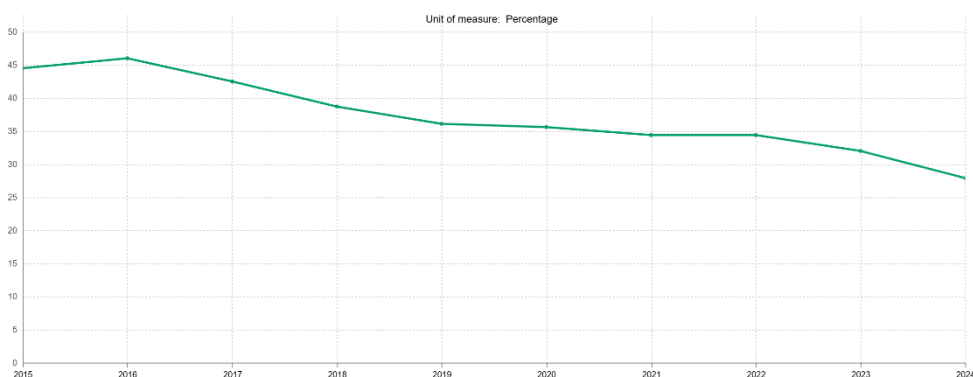


Fig. 13.4. Dinamica sărăciei relative în România în perioada 2015-2024

sursa: [Eurostat](https://doi.org/10.2908/ILC_PECS01). doi.org/10.2908/ILC_PECS01. [accesat la 4 iulie 2025]

Comparativ cu celelalte țări europene, România înregistrează cel mai accentuat nivel de sărăcie (situația este similară și la nivelul sărăciei absolute). Țările cu inegalități accentuate înregistrează nivele ridicate de sărăcie (România, Bulgaria, țările baltice), în timp ce țările cu inegalitate redusă (înainte și/sau după redistribuiri) au nivele scăzute ale sărăciei (Cehia, Slovenia, Olanda, Finlanda, Slovacia). Situația este prezentată în Fig. 13.5.

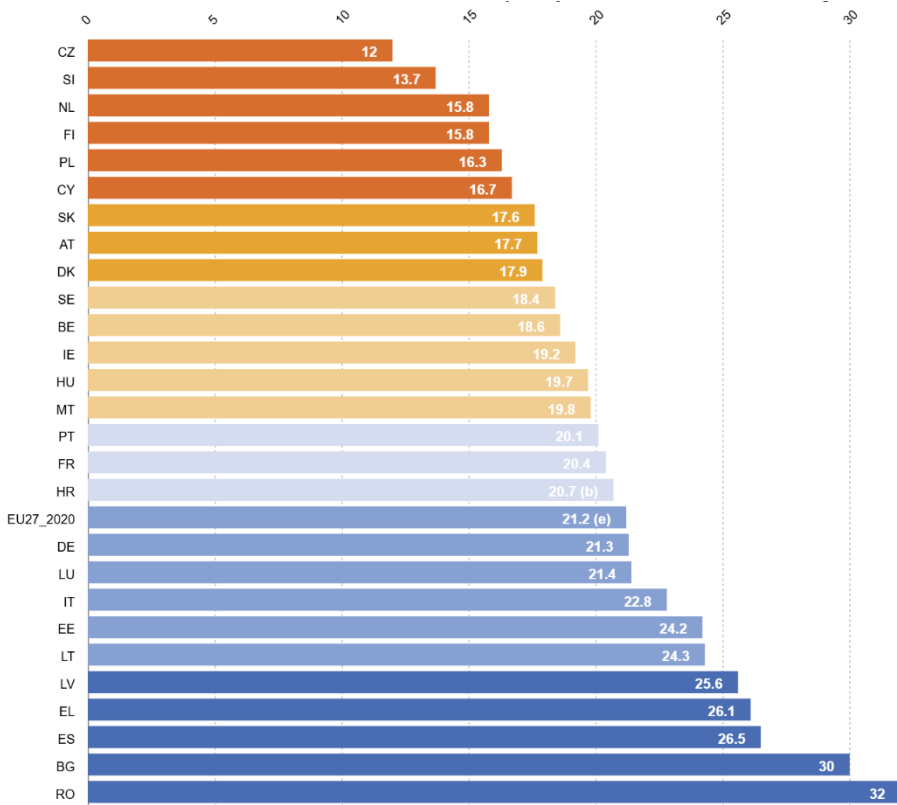


Fig. 13.5. Rata sărăciei relative în țările U.E. în 2023 (rata riscului de sărăcie sau excludere socială)

sursa: [Eurostat](https://doi.org/10.2908/ILC_PECS01). doi.org/10.2908/ILC_PECS01. [accesat la 4 iulie 2025]

Lipsa bunăstării poate fi privită și prin prisma *deprivării materiale din punct de vedere economic*, situație care presupune una sau mai multe dintre următoarele: lipsa resurselor bănești necesare asigurării unei săptămâni de vacanță pe an, incapacitatea de a face față financiar unor situații neprevăzute, lipsa înzestrării cu bunuri de folosință îndelungată sau existența unor ondițiilor de locuit necorespunzătoare.

Diminuarea inegalităților presupune timp și politici publice. Printre măsurile cu efecte *direct și (relativ) imediat* asupra veniturilor amintim: transferuri bănești directe (alocații pentru familiile cu venituri foarte mici și/sau numeroase sau către șomeri), subvenționarea parțială/totală a unor consumuri (hrană, încălzire, locuințe) sau impozitele progresive pe venit. În mod *indirect*: sistemele de pensii obligatorii și asigurări obligatorii de sănătate și/sau gratuitatea asistenței medicale asigură, în general, discrepanțe mai reduse în cadrul societății, în special în cazul îmbolnăvirii sau pentru cei în vârstă. Nivelul de sărăcie este mai redus în cazul pensionarilor.

Toate aceste măsuri (și altele cu efect similar) conduc la ameliorarea decalajelor nu la eliminarea acestora. Nu este posibilă o egalitate absolută, existând – așa după cum am văzut - motivații obiective ale diferențierii meritocratice a veniturilor. Analiza fenomenului înainte și după asemenea transferuri (sau alte măsuri aplicate) reprezintă tocmai măsura eficienței politicii de redistribuire.

BIBLIOGRAFIE

1. Akerlof, G.A. (1970). *The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism*. The Quarterly Journal of Economics. 84 (3), pp. 488–500. doi:[10.2307/1879431](https://doi.org/10.2307/1879431)
2. Albert, M. (1994) *Capitalism contra capitalism*. București: Humanitas.
3. Ailenei, D. și Grosu, T. (2012) *Politici de dezvoltare regională și locală*. București: ASE.
4. Arrow, K. J. (1950) *A Difficulty in the Concept of Social Welfare*. The Journal of Political Economy, 58(4), pp. 328-346. doi:[10.1086/256963](https://doi.org/10.1086/256963)
5. Baumol, W. J. (1977). *On the Proper Cost Tests for Natural Monopoly in a Multiproduct Industry*. The American Economic Review, 67(5), pp. 809–822. <http://www.jstor.org/stable/1828065>.
6. Buchanan, J.M. și Musgrave, R.A. (2001) *Public finance and public choice: Two contrasting visions of the State*. Cambridge: MIT Press.
7. Cerna, S. (2018) *Rolul economic al statului : o veche problema rămasă deschisă*. *Ziarul financiar*, București. 20(4835)/ 19.01.18. Accesibil la: <https://www.zf.ro/opinii/rolul-economic-al-statului-o-veche-problema-ramasa-deschisa-16933651> [28 December 2024].
8. Chamberlin, E.H. (1969) *The theory of monopolistic competition; a re-orientation of the theory of value*. Cambridge: Harvard Univ. Press.
9. Cocioc, P. (2012) *Elemente de micro și macroeconomie*. Cluj-Napoca: Risoprint.

10. Cocioc, P. (2020) *Competition, Technocracy and Inequality*. Review of Economic Studies and Research Virgil Madgearu, 13(2), pp.51-65. [doi:10.24193/rvm.2020.13.60](https://doi.org/10.24193/rvm.2020.13.60).
11. Galbraith, J.K. (1982) *Știința economică și interesul public*. București: Editura Politică.
12. Genereux, J. (1997) *Politici economice*. Iasi: Institutul European.
13. Group of Lisbon (1995) *Limits to Competition*. Cambridge&London: The MIT Press.
14. INSSE (2024) *Dimensiuni ale incluziunii sociale în România anul 2023*. București: INSSE. Accesibil la: [Microsoft Word - Dimensiuni ale incluziunii sociale in Romania in 2023 ST](#).
15. Keynes, J.M. (1970) *Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, a dobânzii și a banilor*. București: Editura Științifică.
16. Marx, K. (1969) *Cu privire la critica economiei politice*. în Marx, K și Engels, F. *Mici scrieri economice*. București: Editura Politică.
17. Mill, J.S. (1885) *Principles Of Political Economy*. New York: Appleton&Co. The Project Gutenberg Ebook (2009). Accesibil la: <https://www.gutenberg.org/files/30107/30107-pdf.pdf>.
18. Musgrave, R.A. (1959) *The Theory of Public Finance*. New York: McGraw Hill.ț/șk
19. Nelson, P (1970) *Information and Consumer Behavior*. Journal of Political Economy, 78(2), pp. 311–329. <https://doi.org/10.1086/259630>
20. Page, W.H. (2009) [The Gary Dinnars and the Meaning of Concerted Action](#), S.M.U. Law Rev. 62 (2), pp. 597-619.
21. Popescu, G. (2002). *Evoluția gândirii economice*. ed. a 2-a. Cluj-Napoca: Editura George Barițiu.
22. Robinson, J.V. (1979) *The economics of Imperfect Competition*. London: Macmillan.
23. Rosengard, J. și Cotton, R. (2015) *Instructor's Manual Economics of the public sector*. 4th ed. New York: W.W. Norton & Company, Inc
24. Samuelson, P.A., Nordhaus, W.D. (2010) *Economics*. 19th ed. Boston: McGraw-Hill.

25. Stiglitz, J.E. și Rosengard, J.K. (2015) *Economics of the public sector*. New York: W.W. Norton & Company, Inc.
26. Varian, H.R. (2019) *Intermediate Microeconomics: A Modern Approach*. 9th ed. New York: W. W. Norton & Company.
27. Weimer, D.L. și Vining, A.R. (2004) *Analiza politicilor publice*. ed. a 3-a. Chișinău: Arc.
28. Zai, P., Lazăr, D. și Inceu, A. (2012) *Economie și finanțe publice*. Suport de curs. Cluj-Napoca: Universitatea Babeș-Bolyai.
29. Clifford, J. și Hill, A. (2015) *Economic Systems and Macroeconomics: Crash Course Economics #3*, <https://thecrashcourse.com/>. Accesibil la: <https://www.youtube.com/watch?v=B43YEW2FvDs> [28 Dec 2024].
30. Clifford, J. și Hill, A. (2015) *Behavioral Economics: Crash Course Economics #27*, <https://thecrashcourse.com/>. Accesibil la: www.youtube.com/watch?v=dqxQ3E1bubI [28 Dec 2024]



ISBN: 978-606-37-2685-9
