

Conf. univ. dr. BOGDAN GLĂVAN

MICROECONOMIE

Teorie și aplicații

Ediția a II-a



Copyright © 2008, **Editura Pro Universitaria**

Toate drepturile asupra prezentei ediții aparțin

Editurii Pro Universitaria

Nici o parte din acest volum nu poate fi copiată fără acordul scris al

Editurii Pro Universitaria

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

GLĂVAN, BOGDAN

Microeconomie : teorie și aplicații / conf. univ.
dr. Bogdan Glăvan. - Ed. a 2-a, rev. - București : Pro
Universitaria, 2008

Bibliogr.

ISBN 978-973-129-301-1

330.101.542

CAPITOLUL 1

ȘTIINȚA ECONOMICĂ

În acest capitol veți învăța să:

- Definiți economia
- Identificați elementele de bază ale acțiunii umane
- Explicați relația dintre alegere și raritate
- Discutați relația dintre economie și alte științe

Scopul științei economice

Economia este știința acțiunii umane. Indivizii se confruntă cu nevoi pe care încearcă să și le satisfacă acționând. Știința economică studiază consecințele faptului că oamenii acționează.

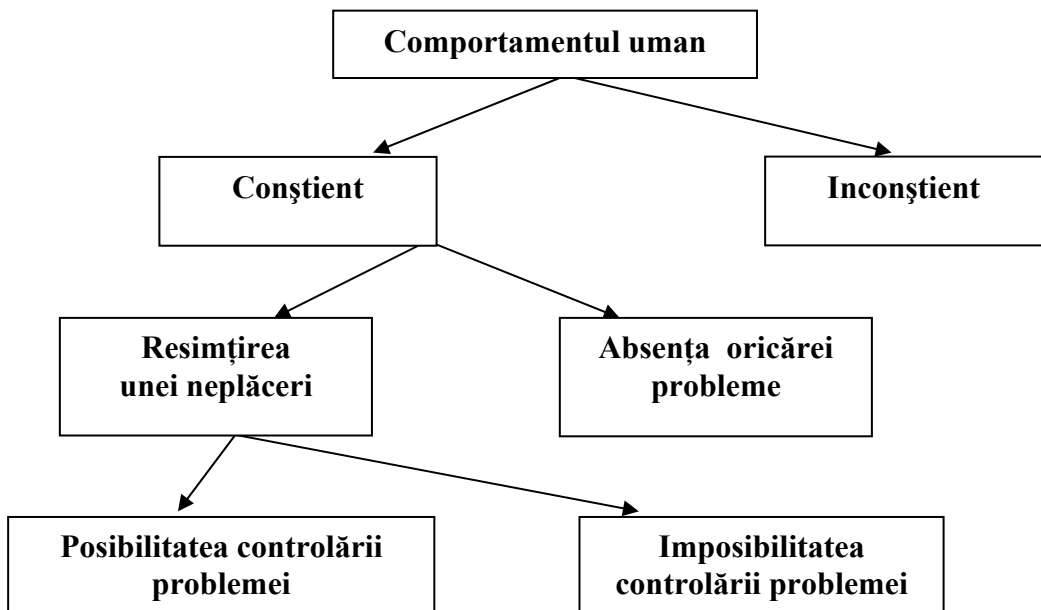
Acțiunea reprezintă folosirea de mijloace pentru atingerea unui scop. Existența scopurilor este ceea ce diferențiază specia umană de alte forme de viață. Deoarece fiecare om are un motiv atunci când îndeplinește o acțiune, comportamentul său poate fi înțeles, interpretat și anticipat de semenii săi.

Individualismul metodologic

De la bun început trebuie să observăm că acțiunile sunt întreprinse de indivizi. Doar indivizii au scopuri pe care își propun să le atingă. Grupurile precum “sindicatul”, “asociațiile”, “corporatiile”, “Biserica”, “Statul” nu pot acționa decât prin intermediul indivizilor care le formează. De exemplu, a afirma că “Statul a hotărât să acorde mai mulți bani agriculturii” este doar un mod metaforic de a exprima faptul că una sau mai multe persoane care acționează în ipostaza de politicieni au hotărât să sprijine anumite persoane care se ocupă cu activități agricole. Nu trebuie să confundăm metafora cu realitatea. “Statul” sau “agricultura” nu există decât din cauză că anumiți indivizi acționează la un moment dat într-un anumit fel.

Resimțirea unei insatisfacții este o condiție necesară, dar nu și suficientă pentru a acționa. O altă condiție care trebuie îndeplinită pentru ca acțiunea să se producă este ca individul să anticipeze că acțiunea sa va duce la satisfacerea nevoii resimțite. Să presupunem că, în timpul unei excursii în provincie, vă cazați la o pensiune situată în apropierea unei căi ferate. În miezul nopții, somnul vă este deranjat de șuieratul unui tren. Din păcate, nu puteți face nimic pentru a scăpa de “glasul roților de tren”, așa încât nu veți acționa în nici un sens; nici măcar nu vă veți da jos din pat. Alt exemplu: câți dintre noi nu ne-am dorit, după zile în șir cu nori și ploaie, să apară în sfârșit soarele? Totuși, nimeni nu poate să scape de această neplăcere deoarece nu putem controla formarea și mișcarea norilor.

Pentru a acționa nu este întotdeauna necesar să cunoaștem motivul care a condus la apariția neplăcerii. Adesea, oamenii acționează având o idee greșită despre cauza problemei. De pildă, cu secole în urmă, oamenii credeau că îndeplinirea anumitor ritualuri – dansuri și cântece, sacrificarea unui animal sau a unui om – poate duce la dispariția problemelor cu care se confruntau – seceta, moartea etc. Aceste manifestări au avut loc pentru că oamenii nu cunoașteau adevărata cauză a secetei sau a dispariției celor dragi. Lipsa cunoașterii corecte nu-i determină însă pe oameni să nu acționeze, ea îi împiedică doar să își atingă scopurile propuse.



Exemplu: stau în pat, mi-e somn și vreau să dorm; luminile sunt aprinse, deci mă duc să le sting dacă știu că se vor stinge.

Să presupunem că pe când încercați să dormiți sunteți deranjați de bâzâitul unei muște. Știți că puteți scăpa de muscă dacă doriți. Numai că este posibil să nu-i dați atenție. De ce ? Acțiunea de eliminare a muștei presupune un efort, iar acest efort vi se poate părea prea mare în comparație cu câștigul realizat. Astfel, alegeți să ignorați musca și

să încercați să dormiți. Această concluzie ne trimite la o altă implicație a acțiunii umane.

Comportamentul rațional

Raționalitatea este o altă consecință a faptului că oamenii acționează. Toate acțiunile indivizilor sunt raționale. Aceasta nu înseamnă că toți oamenii acționează eficient, deoarece, după cum am văzut, ei pot acționa având idei eronate despre efectul acțiunilor lor. Dar toți oamenii calculează beneficiile pe care speră să le obțină acționând într-un sens cu costurile pe care le implică acțiunea. Uneori suntem tentați să spunem că oamenii acționează din capriciu sau dintr-un impuls de moment. Cineva se poate enerva și lovi cu pumnul în perete. Un student poate ieși val-vârtej din sala de examen trântind ușa. Acționează el rațional? Desigur, în măsura în care toată lumea se gândește la efectele acțiunilor întreprinse. Cei mai mulți dintre noi se feresc să nu-și rupă mâna dacă lovesc prea tare în zid sau se gândesc că oricum pică examenul indiferent de modul în care se manifestă când ies pe ușă.

Faptul că indivizii întreprind doar acele acțiuni care speră să le aducă cel mai mare câștig net nu înseamnă că aceștia sunt egoiști. Totul depinde de scopurile pe care și le fixează oamenii. Unii sunt foarte interesați să câștige cât mai mulți bani; altora le pasă foarte mult de impresia pe care o lasă colegilor și prietenilor; pentru alții este foarte important să-i ajute pe cei din jur; unora le face o adevărată plăcere să fure. Țelurile pe care și le fixează oamenii sunt nerelevante pentru economiști. Important este faptul că toți oamenii încearcă să-și realizeze cât mai bine scopurile, indiferent care sunt acestea. În plus, chiar și cei mai altruști semeni de-ai noștri, cei care se dedică ajutorării persoanelor nevoiașe, s-ar descurca mai bine dacă ar dispune de mai mulți bani.

Raritatea resurselor

O altă implicație fundamentală a faptului că oamenii acționează este raritatea. Dacă oamenii aleg și acționează înseamnă că mijloacele

de care dispun pentru a-și atinge scopurile sunt insuficiente. Cu greu ne putem imagina cum ar fi lumea în absența rarității; practic, ar fi o lume în care nu am mai acționa deoarece nu am mai fi nevoiți să alocăm resurse limitate pentru a ne îndeplini dorințele.

Toată lumea este supusă condiției rarității. Un copil dorește o sticlă de Coca-Cola de 2 lei și un pachet de gumă de mestecat de 1,20 lei dar nu are decât 3 lei în buzunar. El nu are suficiente mijloace pentru a achiziționa ambele bunuri și trebuie să aleagă între ele. Un student este invitat la un chef sâmbătă noapte în condițiile în care luni are un test important. El este constrâns de raritate. Unul din 300 cei mai bogați români dorește să își petreacă revelionul la Paris dar toate camerele la hotelurile importante au fost deja rezervate. El este constrâns să aleagă altă acțiune.

Fiecare individ dorește să își satisfacă cât mai multe nevoi și, din acest motiv, urmărește să dispună de cât mai multe mijloace. Deoarece resursele sunt limitate în raport cu nevoile, indivizii intră în concurență unii cu alții pentru a obține resursele pe care fiecare le dorește. Concurența este rezultatul firesc al nevoii de alocare a resurselor între membri societății. Există două moduri prin care omul poate acumula mai multe resurse: producția și jaful. În funcție de structura stimulentei și a constrângerilor existentă în societate, indivizii se pot concura în a produce cât mai eficient sau în a fura cât mai bine. În orice caz, nu putem concepe o lume fără competiție. În funcție de metoda pe care oamenii o aleg pentru a se înavuți, procesul concurențial se va derula sub o formă sau alta.

Timpul

Acțiunea umană se desfășoară în timp. Omul acționează în prezent pentru a-și atinge un scop la un moment dat în viitor. Dacă toate nevoile noastre ar putea fi satisfăcute instantaneu, atunci nu am mai avea nici un motiv să acționăm.

Prin urmare, indivizii trebuie să aleagă între satisfacerea unei nevoi mai rapid sau mai târziu.

Dacă se desfășoară în timp, rezultatul acțiunii umane este incert. Dacă am cunoaște exact tot ce urmează să se petreacă în viitor, atunci

nu am acțiunea deloc fiindcă acțiunile noastre nu ar schimba situația. Oamenii încearcă să anticipeze cât mai bine evenimentele viitoare, dar într-ucât nu posedă cunoașterea perfectă, acțiunile lor sunt într-o bună măsură speculative. Astfel, prezența incertitudinii face ca acțiunea umană să se încheie în două moduri posibile: fie cu atingerea scopului, fie cu ratarea acestuia.

Imaginați-vă că doriți să vă scurtați părul. Soluția ar fi să vă ocupați personal de propria coafură, eventual cu ajutorul mamei dumneavoastră, sau să mergeți la una din cele două frizerii apropiate. Să spunem că alegeți să vă dați pe mâna cuiva profesionist și mergeți la coafor. Aveți o idee despre cum v-ar plăcea să arătați, i-o explicație coafezei, aceasta își începe lucrul și, după un timp, descoperiți rezultatul. S-ar putea să vă pară rău că ați apelat la coafeza cu pricina și să regretați că nu v-ați tuns singură sau că nu ați mers la firma concurentă! Fiecăruia dintre noi ni se întâmplă să avem eșecuri în acțiunile pe care le întreprindem la un moment dat. Dacă rezultatul acțiunii corespunde scopului pe care doream să-l realizăm putem afirma că acțiunea a fost profitabilă. În caz contrar, dacă nu am obținut ceea ce doream, înseamnă că am comis o eroare și rezultatul este o pierdere.

Propoziții pozitive și normative

Afirmațiile economice pot fi pozitive sau normative. Afirmațiile pozitive exprimă ceea ce este și se regăsesc sub forma propozițiilor de tipul “dacă... atunci”. De exemplu, declarația “dacă statul nu ar impune restricții la exploatarea pădurilor, atunci prețul lemnului ar fi mai scăzut” reprezintă o afirmație pozitivă. Afirmațiile pozitive pot fi adevărate sau false. Pe de altă parte, afirmațiile normative descriu ceea ce ar trebui să fie, de aceea ele mai sunt numite judecăți de valoare. Un exemplu îl constituie următoarea declarație: “Ar trebui ca România să nu mai exporte atât de mult lemn”. Acest gen de afirmații nu pot fi adevărate sau greșite, deoarece ele exprimă preferințele subiective ale individului.

Deși ne aflăm zilnic sub o avalanșă de afirmații normative, știința economică este clădită pe afirmații pozitive adevărate.

Erori larg răspândite

1. Eroarea de compoziție

Această eroare constă în afirmația că ce este adevărat pentru o parte este de asemenea adevărat pentru întreg. Să analizăm, de exemplu, următoarea propoziție: “Importurile de roșii și castraveți din Turcia lovesc în producția autohtonă și astfel dăunează întregii economii”. Pentru început, să recunoaștem că dacă noi cumpărăm legume turcești, țărani români vor vinde mai puțin și, în consecință vor încasa mai puțini bani. Ei sunt afectați negativ. Pe de altă parte însă, consumatorii români economisesc bani atunci când cumpără legume mai ieftine din import, ceea ce le permite să cumpere și alte bunuri, cum ar fi bere, covrigi, televizoare sau orice altceva. Aceasta înseamnă că unele industrii autohtone vor vinde mai mult și vor câștiga mai mulți bani. Prin urmare, economia României în ansamblu nu are de suferit ca urmare a creșterii importurilor. Ce este adevărat pentru fermieri, nu este adevărat pentru întreaga populație.

2. Eroare de asociere – cauzalitate

Unele propoziții afirmă că dacă evenimentul A este urmat de evenimentul B, atunci evenimentul B este cauzat de evenimentul A. De exemplu, întâlnim adesea genul următor de afirmație: “După 1990 țările central europene au privatizat rapid întreprinderile iar astăzi salariile sunt mult mai mari”. Ideea importantă care trebuie reținută este următoarea: este posibil ca mărimea salariilor să fie influențată de ritmul privatizării, însă acest lucru trebuie demonstrat. În orice caz, nu putem spune că privatizarea este automat însoțită de creșterea salariilor. Pentru a vă convinge, să luăm două evenimente care se succed: creșterea vânzărilor comercianților în luna decembrie și Crăciunul. Ar fi complet eronat să presupunem că febra cumpărăturilor în “luna cadourilor” cauzează Crăciunul. De fapt, sărbătoarea Crăciunului determină oamenii să alerge la cumpărături – un eveniment ulterior cauzează un eveniment precedent.