



Editura
FREE

CHRISTIAN NĂSULEA

ECONOMIE MONDIALĂ I



RELĂȚII INTERNAȚIONALE
ȘI STUDII EUROPENE

2026

UNIVERSITATEA DIN BUCUREȘTI

Facultatea de Istorie

Departamentul de Relații Internaționale și Istorie Universală

Programul de studii: Relații Internaționale și Studii Europene

ECONOMIE MONDIALĂ I

Introducere în principiile economiei

Material de curs pentru semestrul I, anul I

Christian Năsulea

București

2026

Economie Mondială I

Autor: Christian Năsulea

ISBN: 978-630-95499-3-8

Copyright © 2026 Christian Năsulea. Toate drepturile rezervate.

Publicat de Editura FREE

Editura FREE

Republicii 202, Comarnic, Prahova

România

editurafree.ro / freepublishing.eu

Pentru întrebări: contact@editurafree.ro



Economie Mondială I de Christian Năsulea este pus la dispoziție de titularul drepturilor de autor sub o [Licență Creative Commons Atribuire-Necomercial-Distribuire în condiții identice 4.0 Internațional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/), cu excepția cazurilor în care se specifică altfel.

Cuvânt înainte

Economia nu se reduce la grafice și cifre. Este, înainte de toate, un mod de a gândi despre alegeri, despre felul în care oamenii reacționează la stimulente și despre cum ajung milioane de decizii individuale să se coordoneze fără ca cineva să le dirijeze de la centru. Pentru un viitor specialist în relații internaționale, acest mod de a gândi este un instrument de lucru: comerțul, sancțiunile, reglementarea, migrația și securitatea energetică sunt, în bună parte, probleme economice îmbrăcate în limbaj politic.

Un curs numit Economie Mondială care se deschide cu un singur cumpărător, un singur vânzător și un singur preț poate părea, la prima vedere, o promisiune amânată. Unde sunt marile teme: comerțul global, crizele, dezvoltarea, moneda? Ele vor veni, însă nu pot fi înțelese pe sărite. Economia mondială nu este o entitate care plutește deasupra piețelor; ea este alcătuită din piețe, miliarde de piețe legate între ele peste granițe.

Priviți mai atent oricare dintre marile subiecte și veți găsi dedesubt mecanisme microeconomice. Un război comercial este o poveste despre cerere, ofertă și costuri impuse deliberat. O sancțiune funcționează schimbând stimulente și prețuri relative. Un plafon la prețul energiei produce exact efectele studiate la capitolul despre plafoane și praguri. Fluxurile de migrație răspund la diferențe de salarii și la costuri de oportunitate. Cine vrea să judece întregul trebuie să stăpânească mai întâi partea: cum se formează un singur preț și ce se întâmplă când cineva încearcă să îl forțeze.

De aceea această primă parte a cursului este, în mod deliberat, microeconomică. Ea predă gramatica disciplinei: un set restrâns de concepte, cerere și ofertă, cost de oportunitate, avantaj comparativ, externalități, eșecul pieței, fără de care frazele mai ample ale economiei mondiale rămân de necitit. Partea a doua a cursului trece la lectura propriu-zisă a economiei mondiale, la nivelul macroeconomic și internațional: creșterea, comerțul între națiuni, moneda, dezvoltarea, crizele. Nu ocolim gramatica pentru a ajunge mai repede la lectură; o învățăm tocmai pentru a putea citi apoi fără să ne rătăcim.

Microeconomia studiază unitățile mici ale economiei: gospodăria care decide cât să economisească, firma care decide cât să producă, statul care decide ce să taxeze. Modelele ei sunt simplificări deliberate; valoarea lor nu stă în realismul fiecărui detaliu, ci în puterea de a izola un mecanism și de a anticipa o consecință.

Manualul adoptă o poziție analitică, nu una doctrinară. Vom întâlni situații în care piețele coordonează resursele remarcabil de bine și situații în care eșuează, iar intervenția publică poate îmbunătăți sau înrăutăți rezultatul. De fiecare dată, criteriul va fi același: ce arată raționamentul și ce arată dovezile, evaluate prin prisma costurilor și a beneficiilor, nu a etichetelor. Cititorul este invitat să verifice fiecare concluzie folosind aceleași instrumente, inclusiv împotriva afirmațiilor din acest text.

La capătul acestei prime părți veți avea în mână puține instrumente, dar puternice, suficiente pentru a aborda în semestrul următor întrebări care păreau rezervate experților. Tocmai de aceea exemplele din fiecare capitol privesc, ori de câte ori este cu putință, dincolo de granițe: ele nu sunt o abatere de la titlul cursului, ci o pregătire pentru el. Microeconomia de aici nu concurează cu economia mondială, ci o face inteligibilă.

Acest manual însoțește disciplina Economie Mondială I, iar structura lui tematică urmează, în linii mari, cursul deschis Principles of Microeconomics al Marginal Revolution University (MRU), care la rândul lui se sprijină pe manualul Modern Principles of Economics (ediția a treia) de Tyler Cowen și Alex Tabarrok. Fiecare capitol poate fi parcurs în două straturi: textul

principal, suficient pentru a stăpâni conceptele, și lecțiile video indicate la secțiunea Lecturi suplimentare, utile pentru exemple vizuale și pentru reluarea ideilor dificile. Lecțiile video fac parte din cursurile în limba română de pe platforma Lecții de Economie (lectiideeconomie.ro), în primul rând cursul Principiile microeconomiei, care urmează aceeași succesiune ca manualul, și cursul Proiectarea politicilor publice pentru capitolul despre alegerea publică. Fiecare lecție video este însoțită, pe platformă, de un rezumat scris și de un test de autoevaluare. Recomandarea este simplă: citiți capitolul, apoi urmăriți lecțiile video, apoi rezolvați exercițiile.

Lecțiile video de pe Lecții de Economie sunt gratuite și sunt indicate aici prin trimiteri, nu reproduse; textul de față este original și poate fi adaptat liber pentru uzul cursului. Cine preferă versiunile originale în limba engleză le găsește în cursul deschis Principles of Microeconomics al Marginal Revolution University (mru.org), din care se inspiră cursul românesc.

O ultimă notă, de redactare: termenii noi apar cu caractere albine la prima utilizare, sunt reluați în lista Termeni-cheie de la finalul fiecărui capitol și adunați în Glosarul de la finalul volumului. Figurile folosesc o paletă constantă: cererea cu albastru, oferta cu portocaliu, iar punctele de echilibru și surplusul cu verde.

Cum este organizat fiecare capitol

Toate capitolele au aceeași structură, pentru a face învățarea previzibilă:

- ✓ **Ce veți învăța:** obiectivele capitolului, formulate ca rezultate verificabile.
- ✓ **Textul principal:** expunerea conceptelor, cu figuri și cu aplicații marcate în casete.
- ✓ **Aplicație:** exemple scurte care leagă modelul de o situație concretă, adesea relevantă pentru relațiile internaționale.
- ✓ **Termeni-cheie:** definițiile de reținut, reluate compact.
- ✓ **Idei de reținut:** rezumatul argumentelor centrale.
- ✓ **Întrebări și exerciții:** verificarea înțelegerii și aplicarea modelelor.
- ✓ **Lecturi suplimentare:** lecțiile video de pe lectiideeconomie.ro și trimiterile la manualul Cowen și Tabarrok.

Cuprins

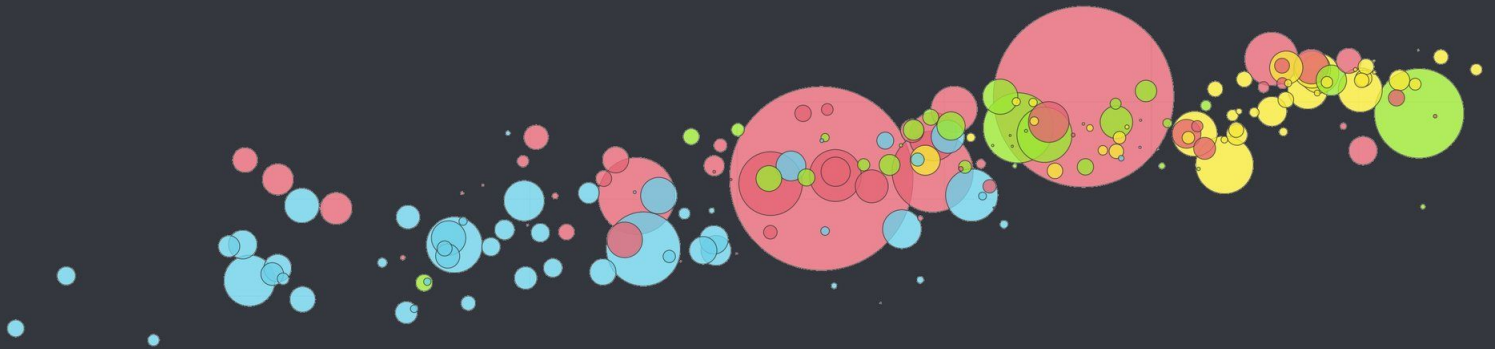
Cuvânt înainte.....	3
Cum este organizat fiecare capitol.....	5
Cuprins.....	6
Capitolul 1. Cum se citește lumea în cifre.....	11
Ce veți învăța.....	11
Maimuțele care știau mai multe.....	11
1.1 De ce ne temem de cifre (și de ce n-ar trebui).....	12
1.2 Anatomia unui grafic.....	12
1.3 Panta: cât de repede se schimbă ceva.....	13
1.4 Procente, puncte procentuale și de câte ori.....	13
1.5 Mărimi relative: pe cap de locuitor și ca pondere.....	14
1.6 Scara logaritmică: cum a văzut Rosling lumea.....	14
1.7 Real și nominal: a scoate inflația din cifre.....	15
1.8 Corelație nu înseamnă cauzalitate.....	15
1.9 Cum mint graficele.....	15
Termeni-cheie.....	16
Întrebări și exerciții.....	17
Lecturi suplimentare.....	18
Capitolul 2. Introducere în gândirea economică.....	19
Ce veți învăța.....	19
Șobolanii din Hanoi.....	19
2.1 Raritate, dorințe și alegere.....	20
2.2 Costul de oportunitate.....	20
2.3 Gândirea la margine.....	21
2.4 Stimulentele contează.....	21
2.5 Piețele coordonează.....	21
2.6 Pozitiv și normativ.....	22
2.7 Gândirea economică, în România și în lume.....	22
Termeni-cheie.....	23
Întrebări și exerciții.....	24
Lecturi suplimentare.....	24
Capitolul 3. Avantajul comparativ și câștigurile din schimb.....	25
Ce veți învăța.....	25
Vin portughez, postav englezesc.....	25
3.1 Frontiera posibilităților de producție.....	26
3.2 De ce este frontiera curbată.....	26
3.3 Avantaj absolut și avantaj comparativ.....	27
3.4 Specializare și schimb.....	27
3.5 Avantajul comparativ, în România și în lume.....	28
Termeni-cheie.....	29
Întrebări și exerciții.....	29
Lecturi suplimentare.....	30
Capitolul 4. Cererea, oferta și echilibrul.....	31
Ce veți învăța.....	31
Goana după aur și prețul unui ou.....	31
4.1 Cererea.....	32
4.2 Oferta.....	33

4.3 Echilibrul pieței.....	34
4.4 Surplusul consumatorului și al producătorului.....	35
4.5 Cererea și oferta, în România și în lume.....	36
Termeni-cheie.....	36
Întrebări și exerciții.....	37
Lecturi suplimentare.....	37
Capitolul 5. Elasticitatea.....	39
Ce veți învăța.....	39
Marșul sării.....	39
5.1 Ce măsoară elasticitatea.....	40
5.2 Cerere elastică și cerere inelastică.....	40
5.3 Cum se calculează: metoda punctelor medii.....	41
5.4 Elasticitatea și venitul total.....	41
5.5 Elasticitatea ofertei.....	42
5.6 Elasticitatea, în România și în lume.....	42
Termeni-cheie.....	43
Întrebări și exerciții.....	43
Lecturi suplimentare.....	44
Capitolul 6. Taxe și subvenții.....	45
Ce veți învăța.....	45
Impozitul pe lumină.....	45
6.1 Pana fiscală.....	46
6.2 Cine suportă taxa: incidența și elasticitatea.....	46
6.3 Venit fiscal și pierdere netă.....	47
6.4 Subvenții.....	48
6.5 Aceleași unelte, în România și în lume.....	48
Termeni-cheie.....	50
Întrebări și exerciții.....	50
Lecturi suplimentare.....	51
Capitolul 7. Sistemul prețurilor.....	52
Ce veți învăța.....	52
Cine hrănește Bucureștiul?.....	52
7.1 Problema cunoașterii.....	53
7.2 Prețul ca semnal și stimulent.....	53
7.3 De ce planificarea centrală întâmpină dificultăți.....	53
7.4 Limitele coordonării prin prețuri.....	54
7.5 Sistemul prețurilor, în România și în lume.....	54
Termeni-cheie.....	55
Întrebări și exerciții.....	55
Lecturi suplimentare.....	56
Capitolul 8. Plafoane și praguri de preț.....	57
Ce veți învăța.....	57
Edictul împăratului Dioclețian.....	57
8.1 Plafonul de preț.....	58
8.2 Pragul de preț.....	59
8.3 De ce se adoptă controale de preț.....	59
8.4 Controale de preț, în lume.....	60
Termeni-cheie.....	60
Întrebări și exerciții.....	61
Lecturi suplimentare.....	61

Capitolul 9. Externalități.....	63
Ce veți învăța.....	63
Fumul care a trecut granița.....	63
9.1 Ce este o externalitate.....	64
9.2 Externalități negative.....	64
9.3 Externalități pozitive.....	65
9.4 Soluții: comandă și control sau prețuri.....	65
9.5 Teorema lui Coase.....	65
9.6 Permise tranzacționabile.....	65
9.7 Externalități, în România și în lume.....	66
Termeni-cheie.....	67
Întrebări și exerciții.....	67
Lecturi suplimentare.....	68
Capitolul 10. Costuri și concurența.....	70
Ce veți învăța.....	70
De la uleiul de balenă la petrol.....	70
10.1 Costurile firmei.....	71
10.2 Forma curbelor de cost.....	71
10.3 Firma în concurență perfectă.....	72
10.4 Maximizarea profitului: $V_{mg} = C_{mg}$	72
10.5 Intrarea, ieșirea și oferta pe termen lung.....	72
10.6 Mâna invizibilă.....	73
10.7 Costuri și concurența, în România și în lume.....	73
Termeni-cheie.....	74
Întrebări și exerciții.....	74
Lecturi suplimentare.....	75
Capitolul 11. Monopolul.....	76
Ce veți învăța.....	76
Insulele nucșoarei.....	76
11.1 Ce este un monopol.....	77
11.2 Venitul marginal sub monopol.....	77
11.3 Prețul și cantitatea de monopol.....	77
11.4 Marja de monopol și elasticitatea.....	78
11.5 Costuri și beneficii.....	78
11.6 Concurența monopolistică.....	78
11.7 Monopolul, în România și în lume.....	79
Termeni-cheie.....	80
Întrebări și exerciții.....	80
Lecturi suplimentare.....	81
Capitolul 12. Discriminarea prin preț.....	82
Ce veți învăța.....	82
Vagoanele fără acoperiș.....	82
12.1 Ce este discriminarea prin preț.....	83
12.2 De la prețul unic la discriminarea perfectă.....	83
12.3 Bunăstarea socială.....	83
12.4 Legare și pachetizare.....	84
12.5 Discriminarea prin preț, în România și în lume.....	84
Termeni-cheie.....	85
Întrebări și exerciții.....	85
Lecturi suplimentare.....	86

Capitolul 13. Teoria jocurilor.....	87
Ce veți învăța.....	87
Armistițiul de Crăciun.....	87
13.1 Oligopolul: interdependență.....	88
13.2 Dilema prizonierului.....	88
13.3 Carteluri și de ce se destramă.....	89
13.4 Jocuri repetate și cooperare.....	89
13.5 Teoria jocurilor, în România și în lume.....	89
Termeni-cheie.....	90
Întrebări și exerciții.....	90
Lecturi suplimentare.....	91
Capitolul 14. Piețele muncii.....	92
Ce veți învăța.....	92
Salariile de după ciumă.....	92
14.1 Cererea de muncă.....	93
14.2 Oferta de muncă și echilibrul.....	93
14.3 Capital uman și semnalizare.....	94
14.4 Diferențe compensatorii.....	94
14.5 Sindicate și politici.....	94
14.6 Piețele muncii, în România și în lume.....	94
Termeni-cheie.....	95
Întrebări și exerciții.....	96
Lecturi suplimentare.....	96
Capitolul 15. Bunurile publice.....	98
Ce veți învăța.....	98
Codul dispărut din Atlantic.....	98
15.1 Patru tipuri de bunuri.....	99
15.2 Bunuri publice și pasagerul clandestin.....	99
15.3 Bunuri de club.....	100
15.4 Resurse comune.....	100
15.5 Eșecul pieței și rolul statului.....	100
15.6 Bunurile publice, în România și în lume.....	100
Termeni-cheie.....	101
Întrebări și exerciții.....	102
Lecturi suplimentare.....	102
Capitolul 16. Alegerea publică.....	104
Ce veți învăța.....	104
Legile cerealelor.....	104
16.1 Politica fără romantism.....	105
16.2 Beneficii concentrate, costuri dispersate.....	105
16.3 Votantul care nu știe și nu are de ce să știe.....	106
16.4 Căutarea rentei și captura.....	107
16.5 De ce supraviețuiesc politicile proaste.....	107
16.6 Reguli, nu oameni.....	108
16.7 Alegerea publică, în România și în lume.....	108
Termeni-cheie.....	109
Întrebări și exerciții.....	110
Lecturi suplimentare.....	111
Răspunsuri și indicații.....	115
Glosar.....	128

Indice.....	133
-------------	-----



Capitolul 1. Cum se citește lumea în cifre

Ce veți învăța

- ✓ Să citiți un grafic: ce spun axele, ce înseamnă un punct, ce arată o curbă.
- ✓ Să interpretați panta unei drepte ca ritm de schimbare.
- ✓ Să distingeți între procente, puncte procentuale și creșterea relativă.
- ✓ Să folosiți mărimi relative (pe cap de locuitor, ca pondere) pentru comparații corecte.
- ✓ Să citiți o scară logaritmică și să înțelegeți de ce este utilă.
- ✓ Să nu confundați corelația cu cauzalitatea și să recunoașteți un grafic înșelător.

Maimuțele care știau mai multe

Iată un test scurt despre lume, cu trei întrebări cu variante. Cât la sută dintre copiii de un an din lume sunt vaccinați împotriva pojarului: douăzeci, cincizeci sau optzeci? În ultimii douăzeci de ani, ponderea oamenilor care trăiesc în sărăcie extremă aproape s-a dublat, a rămas cam la fel sau s-a înjumătățit? Cât timp petrece în școală, în medie, o femeie de treizeci de ani din lume: trei ani, cinci ani sau șapte? Notați-vă răspunsurile.

Medicul suedez Hans Rosling a pus exact aceste întrebări, ani la rând, unor audiențe care ar fi trebuit să exceleze: studenți, jurnaliști, directori de companii, miniștri, chiar laureați Nobel. Rezultatele au fost dezastruoase. La majoritatea întrebărilor, oamenii nu doar greșeau, ci se descurcau mai prost decât întâmplarea pură. Rosling a calculat și pragul: dacă ai scrie cele trei variante pe trei banane și ai lăsa niște cimpanzei să aleagă la nimereală, cimpanzeii ar nimeri, în medie, una din trei. Publicul instruit pierdea în fața cimpanzeilor.

Explicația nu este că oamenii sunt proști. Cimpanzeii câștigă tocmai pentru că aleg la întâmplare, deci se împrăstie egal între variante. Oamenii, în schimb, se îngheșuie cu toții pe răspunsul greșit, de obicei cel mai sumbru. Ignoranța noastră despre lume nu este aleatorie, ci sistematic deformată: ne imaginăm o planetă mai săracă, mai bolnavă și mai imobilă decât este în realitate, pentru că ne bazăm pe o hartă mentală învechită, prinsă pe la jumătatea secolului trecut.

Rosling și-a petrecut viața combătând această deformare cu un singur instrument: datele, prezentate în grafice ingenioase. A fondat fundația Gapminder, a inventat graficele animate cu bule în care fiecare țară era un balon ce urca, an de an, spre venituri și vieți mai lungi, și a

ținut în 2006 una dintre cele mai vizionate prelegeri TED din istorie. Cu un arătător foarte lung și energia unui comentator sportiv, a arătat că vechea împărțire a lumii în țări dezvoltate și țări în curs de dezvoltare era depășită de decenii. Pentru un viitor specialist în relații internaționale, lecția lui este chiar miezul meseriei: opiniile despre sărăcie, război, comerț sau migrație sunt ieftine, iar cifrele spun adesea altceva, mai precis. Acest capitol este o mică trusă de instrumente: cum se citește un număr, un procent și un grafic, ca să nu pierdeți, ca audiențele lui Rosling, în fața cimpanzeilor.

1.1 De ce ne temem de cifre (și de ce n-ar trebui)

Mulți studenți ajung la istorie sau la relații internaționale și pentru că speră să lase matematica în urmă. Teamă de cifre este însă, în mare parte, culturală, nu o incapacitate reală. Faceți deja raționamente cantitative în fiecare zi: împărțiți o notă de plată, comparați prețul pe kilogram a două produse, cântăriți dacă merită să stați la o coadă. Nimic din acest capitol nu cere mai mult decât atât.

Cifrele sunt pur și simplu un limbaj al comparației și al proporției. În relațiile internaționale, ele disciplinează argumentele. A spune că sărăcia globală a scăzut este o impresie; a spune că ponderea populației în sărăcie extremă a scăzut de la o anumită valoare la alta este o afirmație pe care o puteți verifica. Scopul de aici nu este un curs de matematică, ci atât cât trebuie ca să citiți datele lumii fără să vă lăsați păcăliți.

1.2 Anatomia unui grafic

Cele mai multe grafice au două axe. Fiecare axă reprezintă o variabilă, adică o mărime care poate lua valori diferite, măsurată într-o anumită unitate. Axa orizontală poartă de obicei cauza sau timpul, iar cea verticală efectul sau mărimea de interes. Un punct de pe grafic este o singură observație: o țară într-un anumit an, o lună, o persoană. Ca să îl citiți, coborâți din punct pe axa orizontală pentru a afla o valoare și mergeți spre stânga, pe axa verticală, pentru a o afla pe cealaltă.

O linie sau o curbă arată o relație: pe măsură ce crește valoarea de pe orizontală, ce se întâmplă cu cea de pe verticală? Forma contează la fel de mult ca direcția. Bulele celebre ale lui Rosling nu sunt altceva decât puncte: fiecare țară o bulă, poziția dată de venit și de speranța de viață, mărimea bulei dată de populație (Figura 1.1).

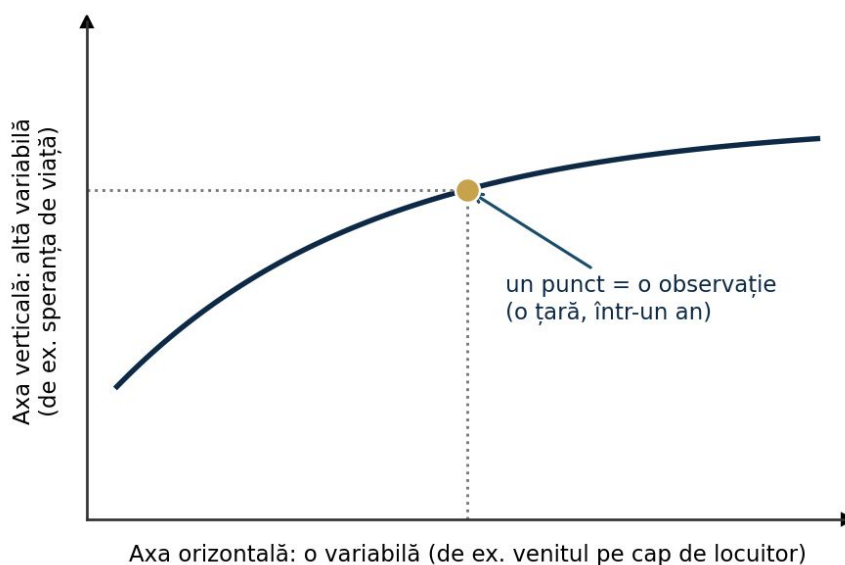


Figura 1.1. Anatomia unui grafic: axe, un punct (o observație) și o curbă care leagă variabilele.

1.3 Panta: cât de repede se schimbă ceva

Panta unei drepte este ritmul de schimbare: cu cât se modifică valoarea de pe verticală atunci când cea de pe orizontală crește cu o unitate. În simboluri, panta este raportul dintre schimbarea lui Y și schimbarea lui X. O pantă mare înseamnă schimbare rapidă, una mică, schimbare lentă, iar o pantă negativă, o relație inversă: când una urcă, cealaltă coboară (Figura 1.2).

Aceasta este forma cantitativă a gândirii la margine, pe care o vom folosi în tot manualul. Panta unei curbe de cost este costul marginal; panta unei curbe de beneficiu este beneficiul marginal. Atât semnul, cât și înclinarea unei drepte poartă un mesaj: nu doar încotro merge ceva, ci și cât de repede.

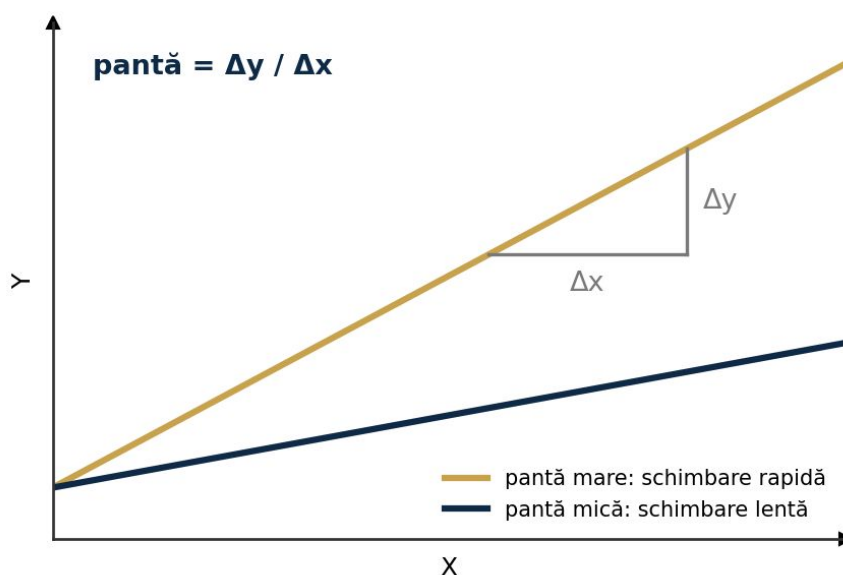


Figura 1.2. Panta ca ritm de schimbare: aceeași distanță pe orizontală, efecte diferite pe verticală.

1.4 Procente, puncte procentuale și de câte ori

Un procent este o parte raportată la o sutime din întreg. O schimbare procentuală, sau rată de creștere, se calculează ca diferența dintre valoarea nouă și cea veche, împărțită la cea veche. Dacă un preț urcă de la 200 la 230, creșterea este de 30 raportat la 200, adică 15 la sută.

Aici se ascunde cea mai frecventă capcană: diferența dintre procente și puncte procentuale. Dacă rata șomajului urcă de la 5 la sută la 6 la sută, ea a crescut cu un punct procentual, dar cu douăzeci la sută în termeni relativi (Figura 1.3). Cele două cifre, plus un punct și plus douăzeci la sută, descriu același eveniment, iar presa și politicienii aleg, după interes, varianta care sună mai dramatic sau mai liniștitor. Întrebați mereu care dintre ele se folosește.

Și expresia de câte ori cere atenție. O dublare înseamnă plus o sută la sută, o triplare, plus două sute la sută. Iar baza contează enorm: o scădere de cincizeci la sută urmată de o creștere de cincizeci la sută nu vă readuce de unde ați plecat, ci vă lasă mai jos, pentru că a doua oară procentul se aplică unei baze mai mici.

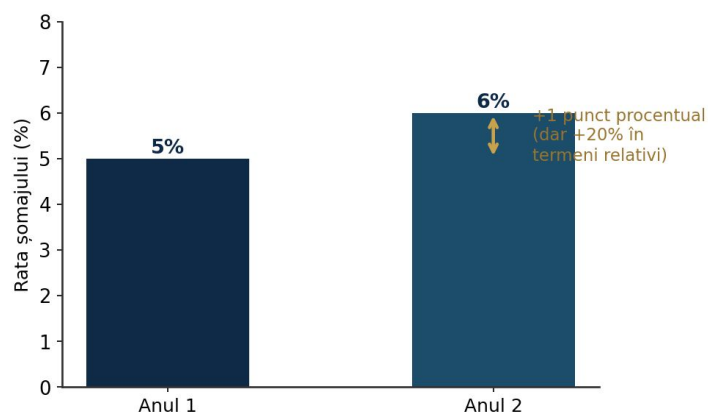


Figura 1.3. Un punct procentual nu este același lucru cu o creștere procentuală.

1.5 Mărimi relative: pe cap de locuitor și ca pondere

Numerele absolute induc în eroare atunci când comparăm lucruri de mărimi foarte diferite. China emite, în total, mai mult dioxid de carbon decât Suedia, dar pe cap de locuitor imaginea se schimbă complet. Împărțirea unei valori totale la populație (mărimea pe cap de locuitor) sau raportarea ei la produsul intern brut (ca pondere) face comparațiile corecte, fiindcă elimină simplul efect al dimensiunii.

Pentru relațiile internaționale, acest reflex este permanent. Cheltuielile militare arată altfel în dolari absoluți și altfel ca procent din PIB; datoria publică, altfel în lei și altfel ca pondere în economie; ajutorul pentru dezvoltare, altfel ca sumă totală și altfel pe cap de beneficiar. Înainte de a vă mira de o cifră, întrebați: raportată la ce?

1.6 Scara logaritmică: cum a văzut Rosling lumea

Pe o scară obișnuită, numită liniară, distanțe egale înseamnă cantități egale: drumul de la 10 la 20 ocupă tot atâta spațiu ca de la 1000 la 1010. Pe o scară logaritmică, distanțe egale înseamnă rapoarte egale: de la 10 la 20 ocupă tot atâta spațiu ca de la 1000 la 2000, fiindcă ambele reprezintă o dublare.

De ce contează? Pentru că scara logaritmică arată ritmuri, nu cantități, și face comparabile lumi foarte diferite. O creștere constantă, an de an, apare ca o linie dreaptă (Figura 1.4). Rosling a așezat veniturile pe o axă logaritmică tocmai pentru ca o țară săracă ce crește cu cinci la sută pe an și una bogată ce crește tot cu cinci la sută să arate la fel, ceea ce este comparația onestă. Pe o scară liniară, creșterea țărilor sărace pare invizibilă, strivită lângă zero.

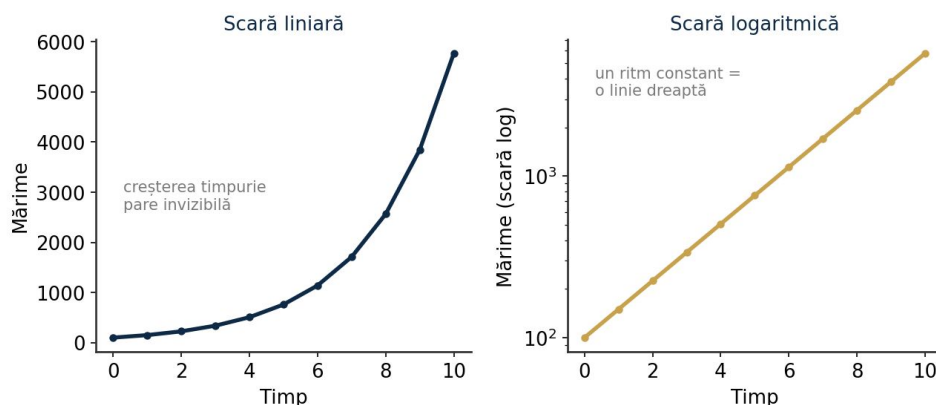


Figura 1.4. Aceleași date, două scări. Pe scara logaritmică, un ritm constant devine o linie dreaptă.

1.7 Real și nominal: a scoate inflația din cifre

Sumele de bani din ani diferiți nu sunt comparabile până nu le ajustăm de inflație. O valoare nominală este exprimată la prețurile zilei; o valoare reală este ajustată la prețuri constante, pentru a măsura puterea de cumpărare. Un salariu care s-a dublat într-o perioadă în care prețurile s-au triplat a scăzut, de fapt, în termeni reali.

Pentru a urmări schimbarea în timp, economiștii folosesc numere-indice: o serie raportată la un an de bază pus egal cu 100. Comparațiile reale sunt cele oneste de-a lungul anilor, iar în acest manual vom semnaliza mereu dacă o cifră este nominală sau reală.

1.8 Corelație nu înseamnă cauzalitate

Faptul că două lucruri se mișcă împreună nu înseamnă că unul îl provoacă pe celălalt. Vânzările de înghețată și numărul de înecuri cresc în același timp, dar nici înghețata nu îneacă pe nimeni, nici invers: o variabilă ascunsă, căldura verii, le împinge pe amândouă în sus (Figura 1.5).

Mai există două capcane. Cauzalitatea inversă: oare X o provoacă pe Y, sau Y pe X? Și simpla coincidență, mai ales pe serii scurte. Înainte de a crede că un grafic dovedește o cauză, întrebați-vă ce altceva ar putea explica tiparul. Acest singur obicei previne cele mai multe interpretări greșite ale datelor în relațiile internaționale.

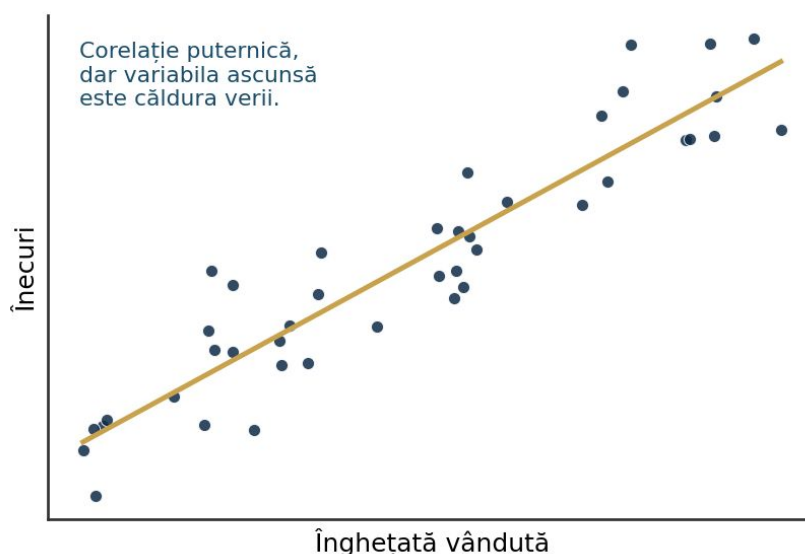


Figura 1.5. O corelație puternică poate ascunde o a treia variabilă, care le mișcă pe amândouă.

1.9 Cum mint graficele

Un grafic poate fi exact din punct de vedere tehnic și totuși înșelător. Cel mai frecvent truc este axa trunchiată: dacă axa verticală nu pornește de la zero, o variație minusculă pare o prăpastie (Figura 1.6). Aceeași creștere, de la 101 la 105, poate părea o explozie sau o adiere, după unde decide autorul să taie axa.

Alte trucuri: intervale de timp alese convenabil, pentru a începe dintr-un an care avantajează concluzia; două axe verticale forțate să pară că se potrivesc; distorsiuni de suprafață sau efecte tridimensionale; baze și unități lipsă. O listă scurtă de verificare vă apără de majoritatea

lor: de unde pornește axa, cât de larg este intervalul, care sunt unitățile și ce a fost lăsat pe dinafară?

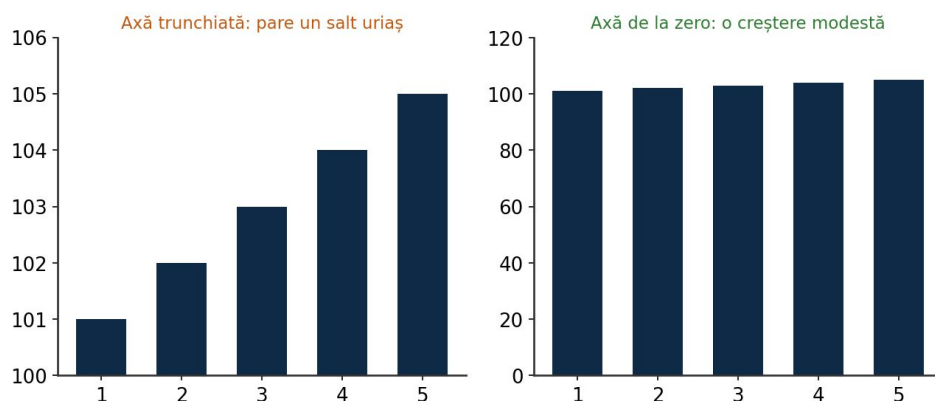


Figura 1.6. Aceleași cinci valori, două axe. Trunchierea axei verticale transformă o creștere modestă într-un salt aparent uriaș.

Aplicație: salariul tău a crescut, ești mai bogat?

Salariul tău urcă de la 3.000 la 3.300 de lei. Creșterea procentuală este 300 raportat la 3.000, adică 10 la sută. Pare o veste bună. Dar dacă, în aceeași perioadă, prețurile au crescut cu 12 la sută, atunci în termeni reali salariul tău cumpără mai puține lucruri decât înainte: ai pierdut aproximativ 2 la sută din puterea de cumpărare, deși cifra nominală a urcat. Întrebarea corectă nu este cu cât mai mulți lei ai în mână, ci cu cât mai multe lucruri poți cumpăra cu ei.

Cifrele despre România, citite cu grijă

Aceleași întrebări se pun și acasă. Când auziți că economia României a crescut cu un anumit procent, întrebați: real sau nominal, adică s-a scos inflația din cifră? Când se discută deficitul sau datoria publică, cereți mărimea relativă, ca pondere în PIB, nu suma în lei, fiindcă doar așa se compară un an cu altul și o țară cu alta. Iar când salariul mediu pare să fi urcat mult, întrebați cât a urcat în termeni reali, după prețuri.

Și graficele din dezbaterea publică ascund aceleași trucuri: o axă care nu pleacă de la zero face dintr-o creștere modestă a prețurilor o prăpastie, iar un interval de timp ales cu grijă poate arăta aproape orice. Deprinderea acestui capitol, întrebarea „raportat la ce, pe ce interval și real sau nominal?”, este la fel de utilă pentru a citi România cât pentru a citi lumea.

Termeni-cheie

Variabilă. o mărime care poate lua valori diferite, precum venitul, populația sau anul.

Pantă. ritmul de schimbare; cât se modifică valoarea de pe verticală la o creștere cu o unitate pe orizontală.

Procent și punct procentual. o parte la sută; respectiv diferența aritmetică simplă dintre două procente.

Rată de creștere. schimbarea relativă: diferența dintre valoarea nouă și cea veche, raportată la cea veche.

Mărime pe cap de locuitor. o valoare totală împărțită la populație, folosită pentru comparații corecte între unități de mărimi diferite.

Număr-indice. o serie de valori raportată la un an de bază pus egal cu 100.

Real și nominal. ajustat de inflație, la prețuri constante; respectiv exprimat la prețurile zilei.

Scară logaritmică. o axă pe care distanțe egale înseamnă rapoarte egale (dublări), nu cantități egale.

Corelație și cauzalitate. tendința a două variabile de a se mișca împreună; respectiv relația în care una o determină efectiv pe cealaltă.

Variabilă ascunsă. un al treilea factor, nereprezentat, care explică o corelație dintre alte două.

Idei de reținut

- Un grafic este o frază: axele sunt subiectul, forma curbei este verbul.
- Panta spune cât de repede se schimbă ceva, nu doar în ce direcție.
- Procentele și punctele procentuale nu sunt același lucru; întrebați mereu care se folosește.
- Pentru comparații corecte, raportați la ceva: la populație, la PIB, la un an de bază.
- Scara logaritmică arată ritmuri, nu cantități, și face comparabile lumi foarte diferite.
- Corelația nu dovedește cauzalitatea; căutați variabila ascunsă.
- Înainte de a crede un grafic, verificați de unde pleacă axa și ce a fost lăsat pe dinafară.
- Aplicați aceleași întrebări și cifrelor despre România: creșterea este reală sau nominală, datorită se dă ca pondere în PIB, iar axa graficului pleacă de la zero?

Întrebări și exerciții

1. Tema principală: găsiți cel mai interesant grafic pe care îl puteți descoperi (de pe Gapminder, Our World in Data, Eurostat sau o altă sursă serioasă) și explicați-l, în aproximativ o pagină. Spuneți ce se află pe fiecare axă și în ce unități, ce înseamnă un singur punct, care este mesajul principal, ce anume ar putea induce în eroare un cititor neatenț (axa, intervalul, o variabilă ascunsă) și ce întrebare ridică graficul pentru relațiile internaționale. Aduceți graficul la curs, pregătiți să îl prezentați în două minute.
2. Rata sărăciei a scăzut de la 25 la sută la 20 la sută. Cu câte puncte procentuale a scăzut? Cu cât la sută a scăzut în termeni relativi? Explicați de ce cele două cifre diferă.
3. O economie crește cu 7 la sută pe an, an de an. Pe ce fel de scară, liniară sau logaritmică, ar apărea această creștere ca o linie dreaptă, și de ce?
4. Un studiu observă că țările cu mai multe telefoane mobile au și o speranță de viață mai mare. Propuneți cel puțin o variabilă ascunsă care ar putea explica această corelație fără ca telefoanele să fie cauza.
5. Un grafic arată o creștere aparent uriașă a unei valori care a urcat de la 101 la 105. Ce detaliu al axei verticale ați verifica înainte de a vă alarma?
6. Bugetul unui minister a crescut nominal cu 8 la sută într-un an în care inflația a fost de 10 la sută. A crescut sau a scăzut bugetul în termeni reali? Explicați.

7. Căutați o știre recentă cu o cifră economică despre România (creștere, inflație, deficit sau salariu mediu). Verificați trei lucruri: este reală sau nominală, raportată la ce, și cum este desenată axa graficului care o însoțește.

Lecturi suplimentare

Videoclipuri

- ▶ Rosling, H. (2006, February). *The best stats you've ever seen* [Video]. TED Conferences. https://www.ted.com/talks/hans_rosling_the_best_stats_you_ve_ever_seen
Prelegerea care l-a făcut celebru: cu grafice animate și o scară logaritmică, arată că împărțirea lumii în țări dezvoltate și în curs de dezvoltare era deja depășită.
- ▶ Rosling, H., & Rosling, O. (2014, September). *How not to be ignorant about the world* [Video]. TED Conferences. https://www.ted.com/talks/hans_and_ola_rosling_how_not_to_be_ignorant_about_the_world
Testul de ignoranță cu care se deschide acest capitol: de ce publicul, inclusiv experții, pierde în fața cimpanzeilor.
- ▶ Rosling, H. (2010). *Global population growth, box by box* [Video]. TED Conferences. https://www.ted.com/talks/hans_rosling_global_population_growth_box_by_box
Cum și de ce va crește populația lumii, explicat cu lăzi pe scenă, fără nicio formulă.

Sugestie: răspundeți la întrebările lui Rosling înainte de a vedea răspunsurile, notați-vă scorul, apoi întrebați-vă de ce ați greșit.

Cărți și articole

- Rosling, H., Rosling, O., & Rosling Rönnlund, A. (2018). *Factfulness: Ten reasons we're wrong about the world, and why things are better than you think*. Flatiron Books.
Cele zece instincte care ne fac să vedem lumea mai sumbră decât este, cu remedii practice pentru fiecare.
- Huff, D. (1954). *How to lie with statistics*. W. W. Norton.
Un mic clasic despre trucurile prin care cifrele și graficele înșală; vechi, dar mereu actual.
- Wheelan, C. (2013). *Naked statistics: Stripping the dread from the data*. W. W. Norton.
O introducere prietenoasă în statistică, fără jargon, pentru cei care se tem de formule.
- Cowen, T., & Tabarrok, A. (2018). *Modern principles of economics* (3rd ed.). Worth Publishers.
Apendicele despre construirea și citirea graficelor, de la finalul capitolului introductiv.

Date și resurse online

- Gapminder Foundation. (n.d.). *Gapminder*. <https://www.gapminder.org>
Instrumente interactive și grafice cu bule pentru a explora datele lumii; un bun punct de plecare pentru tema de mai sus.
- Roser, M. (Ed.). (n.d.). *Our World in Data*. <https://ourworldindata.org>
Sute de grafice documentate, cu surse, despre sărăcie, sănătate, energie și conflicte; ideal pentru a găsi un grafic interesant.



Capitolul 2. Introducere în gândirea economică

Ce veți învăța

- ✓ Să explicați de ce raritatea face din alegere problema centrală a economiei.
- ✓ Să definiți costul de oportunitate și să îl folosiți într-o decizie concretă.
- ✓ Să raționați la margine, comparând costuri și beneficii suplimentare.
- ✓ Să recunoașteți rolul stimulentei în comportamentul oamenilor și al organizațiilor.
- ✓ Să distingeți între afirmațiile pozitive și cele normative.
- ✓ Să recunoașteți costurile irecuperabile și să explicați de ce ceea ce s-a cheltuit deja nu ar trebui să conteze în deciziile despre viitor.

Șobolanii din Hanoi

Iată o întrebare care pare să aibă un singur răspuns evident: dacă vrei să scapi de șobolani, ce faci? Plătești oameni să îi omoare. Cu cât plătești mai mult pentru fiecare șobolan, cu atât ar trebui să moară mai mulți șobolani. Logica este atât de limpede încât pare o pierdere de vreme să o pui la îndoială. Și totuși.

În 1902, Hanoi era capitala Indochinei franceze și mândria proiectului colonial: bulevarde largi, clădiri în stil parizian și, mai presus de orice, un sistem modern de canalizare, lăudat ca dovadă a civilizației aduse de Franța. Problema este că șobolanilor le-a plăcut canalizarea chiar mai mult decât francezilor. Kilometrii de tuneluri întunecate, umede și ferite erau, din punctul lor de vedere, un palat. Iar șobolanii, în plină pandemie de ciumă, nu erau doar dezgustători, ci periculoși.

La început, administrația a angajat vânători profesioniști. Pe 12 iunie 1902, aceștia au raportat peste douăzeci de mii de șobolani uciși într-o singură zi. O cifră impresionantă, dacă nu ar fi fost un detaliu inconfortabil: șobolanii nu păreau să se împuțineze deloc. Așa că autoritățile au avut o idee pe care economiștii o numesc, politicos, descentralizare: de ce să plătim câțiva vânători, când putem plăti pe oricine? S-a anunțat o recompensă pentru fiecare șobolan ucis. Ca să nu se sufoce birourile municipale în cadavre, era suficient să aduci dovada uciderii: coada.

Aici intervine partea pe care nicio comisie nu a prevăzut-o. Un funcționar a observat, pe străzile Hanoiului, șobolani vii care se plimbau fără coadă. Explicația era de o simplitate

dezarmantă. Un șobolan mort aduce o recompensă o singură dată. Un șobolan viu, fără coadă, se întoarce în canalizare, se înmulțește și produce o nouă generație de cozi vandabile. De ce ai ucide gășca, când îți poate face ouă de aur la nesfârșit? Mai mult, în satele din jurul orașului au apărut adevărate ferme de șobolani, unde oamenii îi creșteau anume pentru cozi. Politica menită să stârpească șobolanii ajunsese să îi subvenționeze.

Francezii au plătit, fără să vrea, pentru exact opusul a ceea ce doreau. Nu pentru că localnicii ar fi fost necinstiți, ci pentru că au fost raționali: li s-a oferit un preț pentru cozi, iar ei au produs cozi, eficient, ingenios, exact cum face oricine în fața unui stimulent. Aceasta este, în fond, ideea din care pornește toată economia. Oamenii răspund la stimulente. Nu la intențiile bune din spatele unei reguli, ci la regula însăși, așa cum este ea scrisă. Iar cine proiectează o regulă fără să se întrebe mai întâi cum vor reacționa la ea oamenii reali riscă să obțină, ca administratorii din Hanoi, un oraș plin de șobolani fără coadă. Capitolul de față este despre acest mod de a gândi: despre raritate, alegere, cost de oportunitate și, mai ales, despre stimulente.

2.1 Raritate, dorințe și alegere

Punctul de plecare al economiei este o observație simplă: dorințele oamenilor depășesc resursele disponibile pentru a le satisface. Timpul, banii, materiile prime, atenția și răbdarea sunt limitate, în timp ce lista lucrurilor pe care le-am dori este, practic, nelimitată. Această tensiune se numește raritate. Raritatea nu înseamnă sărăcie: chiar și o persoană bogată are doar douăzeci și patru de ore pe zi și trebuie să aleagă cum le folosește.

Pentru că nu putem avea totul, fiecare alegere exclude alte alegeri. Economia studiază tocmai aceste compromisuri: cum decid indivizii, firmele și statele să folosească resurse limitate, și ce consecințe au deciziile lor, intenționate sau nu. Întrebările pot fi mărunte (cât timp aloc învățatului în seara dinaintea examenului) sau de mare anvergură (cât din bugetul public merge către apărare și cât către educație), dar logica este aceeași.

2.2 Costul de oportunitate

Costul real al unei alegeri nu este suma cheltuită, ci alternativa la care renunțăm. Costul de oportunitate al unei opțiuni este valoarea celei mai bune alternative sacrificate. Dacă petreceți o oră citind acest capitol, costul de oportunitate este cel mai valoros lucru pe care l-ați fi putut face în acea oră: un somn în plus, o oră de muncă plătită sau timp cu prietenii.

Gândirea în termeni de cost de oportunitate schimbă modul în care evaluăm deciziile. Un proiect de stat finanțat din taxe nu este gratuit pentru că nu i se atașează o factură vizibilă; costul lui este reprezentat de toate celelalte utilizări ale aceluiași fonduri. În relațiile internaționale, decizia unui guvern de a aloca resurse pentru o capacitate militară are drept cost de oportunitate spitalele, școlile sau reducerile de taxe la care se renunță. Niciuna dintre aceste opțiuni nu este, în sine, corectă sau greșită: analiza economică doar scoate la lumină ce se schimbă pe ce.

Aplicație: costul de oportunitate al unui an de facultate

Costul vizibil al unui an universitar include taxele și cărțile. Dar pentru mulți studenți cea mai mare componentă a costului este invizibilă: venitul la care renunță pentru că studiază în loc să muncească. Două persoane cu taxe identice pot avea costuri de oportunitate foarte diferite, dacă una ar fi putut câștiga mult mai mult pe piața muncii. Acesta este motivul pentru care decizia de a continua studiile depinde nu doar de preț, ci și de alternativa la care se renunță.

2.3 Gândirea la margine

Deciziile importante sunt rareori de tip totul sau nimic. De obicei alegem cât anume: încă o oră de studiu, încă o unitate produsă, încă un euro cheltuit pe publicitate. Economişti numesc acest tip de raţionament gândire la margine. Întrebarea relevantă nu este dacă o activitate este bună în ansamblu, ci dacă o unitate suplimentară aduce un beneficiu suplimentar mai mare decât costul suplimentar.

O firmă nu se întreabă dacă să producă, ci dacă să producă încă o unitate. Un guvern care combate poluarea nu alege între aer perfect curat şi aer toxic, ci cât de mult să reducă emisiile, având în vedere că fiecare reducere suplimentară costă mai mult decât precedenta. Vom reveni la acest principiu în aproape fiecare capitol, pentru că marea majoritate a deciziilor economice sunt decizii marginale.

2.4 Stimulentele contează

Oamenii reacţionează la stimulente: schimbaţi recompensele şi pedepsele, iar comportamentul se schimbă. Acesta este, poate, cel mai puternic principiu unic al economiei, pentru că explică multe rezultate care par, la prima vedere, surprinzătoare.

Un exemplu istoric ilustrează bine forţa stimulentei. La sfârşitul secolului al XVIII-lea, Marea Britanie transporta deţinuţi spre Australia. Pe primele curse, mortalitatea la bord a fost foarte ridicată, deşi existau reguli privind hrana şi condiţiile. Atâta vreme cât armatorii erau plătiţi pentru fiecare deţinut îmbarcat, ei nu aveau niciun motiv financiar să se îngrijească de supravieţuirea pasagerilor. Schimbarea regulii a rezolvat problema: când plata a început să fie făcută pentru fiecare deţinut care ajungea viu în Australia, mortalitatea a scăzut dramatic. Regulile detaliate eşuaseră acolo unde un singur stimulent bine plasat a reuşit.

Acelaşi mecanism explică observaţii cotidiene. De ce este, adesea, serviciul mai atent la un restaurant decât la o companie care vă furnizează un serviciu de la care nu puteţi pleca uşor? Pentru că restaurantul pierde direct şi imediat un client nemulţumit, în timp ce furnizorul captiv nu suportă acelaşi cost. Când analizaţi o politică, un contract sau o instituţie, o întrebare utilă este mereu aceeaşi: ce stimulente creează şi pentru cine?

2.5 Pieţele coordonează

Dacă fiecare urmăreşte propriul interes, cum se face că rafturile magazinelor sunt pline, iar produse fabricate de mii de oameni care nu se cunosc între ei ajung exact unde sunt cerute? Răspunsul stă în pieţe şi în preţuri. Preţurile transmit informaţie: un preţ în creştere semnalează că un bun a devenit mai rar sau mai dorit şi îi îndeamnă, simultan, pe cumpărători să economisească şi pe producători să ofere mai mult.

Figura 2.1 schiţează această coordonare. Gospodăriile furnizează firmelor muncă şi capital şi primesc venituri; cu aceste venituri cumpără de la firme bunuri şi servicii. Pieţele leagă cele două fluxuri, fără ca vreun coordonator central să dirijeze cine ce produce. Vom relua această idee, a mâinii invizibile, după ce vom construi instrumentele cererii şi ofertei.

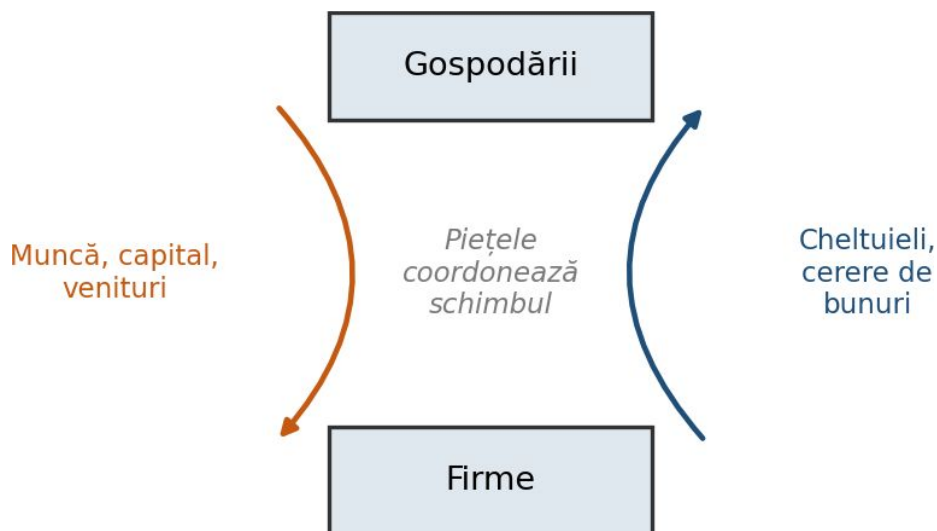


Figura 2.1. Fluxul circular: gospodăriile și firmele, legate prin piețe.

2.6 Pozitiv și normativ

O ultimă distincție ne va feri de confuzii frecvente. O afirmație pozitivă descrie cum este lumea și poate fi, în principiu, verificată: o creștere a taxei pe țigări reduce cantitatea consumată. O afirmație normativă spune cum ar trebui să fie lumea și implică o judecată de valoare: taxa pe țigări ar trebui mărită.

Economia oferă, în primul rând, afirmații pozitive: ea poate estima cu ce se reduce consumul, cine suportă povara taxei și ce venituri se colectează. Dacă merită plătit acest cost pentru beneficiile urmărite este o întrebare normativă, la care răspund cetățenii și decidenții, nu modelul. Vom păstra această separație pe tot parcursul manualului: mai întâi clarificăm ce se întâmplă, abia apoi discutăm ce este de dorit.

2.7 Gândirea economică, în România și în lume

Instrumentele acestui capitol, raritatea, costul de oportunitate, gândirea la margine și stimulentele, nu sunt abstracțiuni. Ele se văd limpede într-o capcană în care cad, mai des decât oricine, guvernele: aceea de a arunca bani buni după bani răi, în numele banilor deja cheltuiți.

Costuri irecuperabile: canalul care nu se mai termină

Pe lângă costul de oportunitate există o capcană înrudită: costul irecuperabil, adică o cheltuială deja făcută, care nu mai poate fi recuperată oricând am decide de acum înainte. Cel mai bun exemplu românesc este Canalul Dunăre-București, început în 1986 și abandonat în 1990, cu circa 70% din săpături făcute și aproape 2,7 miliarde de euro deja cheltuite. De peste trei decenii zace în paragină, iar la fiecare câțiva ani este reluat. Argumentul care revine mereu este același: trebuie terminat fiindcă s-a investit deja atât, ar fi păcat să se piardă. Această propoziție este chiar capcana costului irecuperabil, în formă pură.

Cele 2,7 miliarde sunt pierdute oricum, fie că se mai toarnă în el un leu, fie că nu; ele nu pot fi un motiv să cheltuiești alte miliarde. Singura întrebare validă economic este orientată spre viitor: pornind de astăzi, depășesc beneficiile viitoare ale terminării costurile viitoare, comparativ cu cea mai bună utilizare alternativă a banilor? Aceasta este exact gândirea la margine din acest capitol. Poate că răspunsul este da, poate că este nu; este o dezbatere legitimă. Dar „am cheltuit deja atât” nu este un argument în niciuna dintre direcții. Statul

cade în această capcană mai ușor decât oricine, fiindcă a recunoaște că un proiect a fost o greșeală costă politic; așa că este tentant să arunci bani buni după bani răi, doar ca să nu admiți pierderea.

Capcana costurilor irecuperabile, de la canale la războaie

Capcana costului irecuperabil crește până la scara statelor. Guverne întregi continuă războaie și angajamente eșuate din cauza vieților și a banilor deja cheltuiți: nu ne putem opri acum, după atâtea sacrificii. Acest raționament a prelungit multe conflicte mult dincolo de punctul în care, privind înainte, costurile depășeau limpede orice câștig. El are chiar și o poreclă, eroarea Concorde, după avionul supersonic franco-britanic pe care cele două guverne au continuat să îl finanțeze fiindcă investiseră deja enorm, deși nu a avut niciodată sens comercial.

Întrebarea grea, orientată spre viitor, rămâne mereu aceeași: de aici încolo, depășesc beneficiile costurile? Pentru un viitor specialist în relații internaționale, a deosebi hotărârea autentică de capcana costului irecuperabil, a ști când „am mers prea departe ca să ne mai întoarcem” este înțelepciune și când este o cursă, este una dintre cele mai grele și mai grave judecăți din diplomatie și din război.

Termeni-cheie

Raritate. starea în care dorințele depășesc resursele disponibile, ceea ce impune alegerea.

Cost de oportunitate. valoarea celei mai bune alternative la care se renunță atunci când se face o alegere.

Cost irecuperabil. cheltuială deja făcută, care nu mai poate fi recuperată și care de aceea ar trebui ignorată în deciziile despre viitor.

Gândire la margine. evaluarea unei decizii prin compararea beneficiului suplimentar cu costul suplimentar al unei unități în plus.

Stimulent. o recompensă sau o penalizare care influențează comportamentul.

Afirmatie pozitivă / normativă. o descriere verificabilă a realității, respectiv o judecată despre ce ar trebui să fie.

Idei de reținut

- Raritatea face inevitabilă alegerea; orice alegere are un cost de oportunitate.
- Deciziile bune se iau la margine, comparând costuri și beneficii suplimentare.
- Oamenii și organizațiile reacționează la stimulente, adesea în moduri neașteptate.
- Prețurile coordonează milioane de decizii fără un plan central.
- Analiza pozitivă (ce se întâmplă) precedă judecata normativă (ce este de dorit).
- Costul irecuperabil este cheltuiala deja făcută: nu poate fi recuperat, deci nu ar trebui să cântărească în decizia despre ce faci de acum înainte.
- „Am investit deja atât” nu este un argument; statul cade ușor în capcana de a arunca bani buni după bani răi, ca la Canalul Dunăre-București.

Întrebări și exerciții

1. Dați un exemplu, din viața voastră, în care costul de oportunitate cel mai important al unei decizii a fost ceva ce nu apărea pe nicio factură.
2. Un primar anunță un parc „gratuit” pentru oraș. Explicați de ce afirmația este înșelătoare și identificați costul de oportunitate.
3. O bibliotecă vrea să reducă întârzierile la returnarea cărților. Propuneți o schimbare de stimulente, nu de reguli, și anticipați un posibil efect nedorit.
4. Clasificați ca pozitive sau normative: (a) salariul minim crește șomajul în rândul tinerilor; (b) salariul minim ar trebui eliminat; (c) inflația a fost de cinci la sută anul trecut.
5. Un guvern a cheltuit deja o sumă mare pe un proiect neterminat și o folosește ca argument pentru a-l finaliza. Explicați de ce acest argument este greșit și ce întrebare ar trebui pusă în loc.
6. Dați un exemplu, personal sau public, de cost irecuperabil care influențează, greșit, o decizie. Cum ar arăta decizia dacă ați ignora ce s-a cheltuit deja?

Lecturi suplimentare

Videoclipuri

- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Introducere în microeconomie* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 01.01. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-01-01-introducere-in-microeconomie/>
Prezintă gândirea economică prin exemple, inclusiv povestea transportului de deșeu și spre Australia și rolul stimulentei.

Sugestie: urmăriți clipul după lectura capitolului și notați un exemplu propriu de stimulent care schimbă comportamentul.

Cărți și articole

- Cowen, T., & Tabarrok, A. (2018). *Modern principles of economics* (3rd ed.). Worth Publishers.
Capitolul introductiv, despre ideile fundamentale ale economiei.
- Gwartney, J. D., Stroup, R. L., Lee, D. R., Ferrarini, T. H., & Calhoun, J. P. (2016). *Common sense economics: What everyone should know about wealth and prosperity* (3rd ed.). St. Martin's Press.
Partea I: cele zece elemente-cheie (stimulente, cost de oportunitate, gândire la margine).
- Hazlitt, H. (1979). *Economics in one lesson* (Rev. ed.). Crown Publishers. (Lucrare originală publicată în 1946).
Lecția unică și capitolul despre geamul spart.
- Levitt, S. D., & Dubner, S. J. (2005). *Freakonomics: A rogue economist explores the hidden side of everything*. William Morrow.
Capitolul despre profesori și luptători de sumo: cum schimbă stimulentele comportamentul.
- Bastiat, F. (1964). [What is seen and what is not seen](#). In G. B. de Huszar (Ed.), *Selected essays on political economy* (S. Cain, Trans.). Foundation for Economic Education. (Lucrare originală publicată în 1850).



Capitolul 3. Avantajul comparativ și câștigurile din schimb

Ce veți învăța

- ✓ Să citiți o frontieră a posibilităților de producție și să explicați forma ei.
- ✓ Să distingeți între avantajul absolut și avantajul comparativ.
- ✓ Să identificați cine are avantaj comparativ folosind costul de oportunitate.
- ✓ Să arătați de ce specializarea și schimbul pot îmbogăți ambele părți.
- ✓ Să aplicați ideea la comerțul dintre țări, cu nuanțele ei.
- ✓ Să recunoașteți avantajul comparativ în structura comerțului României și să cântăriți tensiunea dintre specializare și autonomia strategică.

Vin portughez, postav englezesc

Să presupunem că sunteți mai bun decât vecinul vostru la absolut tot. Gătiți mai bine, reparați mai bine instalațiile, scrieți mai repede la calculator. Întrebarea care îi nedumerește pe cei mai mulți oameni, inclusiv pe mulți politicieni, este următoarea: în acest caz, mai aveți vreun motiv să faceți comerț cu el? Dacă faceți totul mai bine, nu ar trebui să faceți totul singur? Răspunsul, surprinzător, este nu. Și cea mai bună ilustrare a acestui paradox vine dintr-o poveste cu vin și haine.

În 1703, Anglia și Portugalia au semnat Tratatul de la Methuen, o înțelegere de o eleganță comercială rară. Portugalia accepta să primească postav (țesătură de lână) englezesc fără taxe vamale grele; Anglia, în schimb, scădea taxele pe vinurile portugheze. Rezultatul a intrat în istorie și în paharele englezilor: vinul de Porto a devenit băutura clasei de mijloc britanice, iar Portugalia s-a îmbrăcat în lână venită din nordul ceșos al Europei. Un negustor din Lisabona prefera acum să cumpere stofă englezească decât să o producă acasă, deși Portugalia avea destui țesători.

Un secol mai târziu, un agent de bursă devenit economist, David Ricardo, a privit această poveste și a scos din ea una dintre cele mai contraintuitive idei din toată gândirea economică. Ricardo a cerut cititorilor săi să își imagineze că Portugalia poate produce și vin, și postav, cu mai puțină muncă decât Anglia. Cu alte cuvinte, că Portugalia este mai bună la tot. Și totuși, a arătat el, ambele țări câștigă dacă fiecare se concentrează pe ceea ce o costă relativ mai puțin și schimbă restul.

Cheia este cuvântul relativ. Întrebarea nu este cine produce vinul mai ieftin în termeni absoluți, ci la ce renunță fiecare țară atunci când alege să producă un anumit bun. Pentru Portugalia, cu clima și solul ei, o oră petrecută făcând vin valorează mult: dacă o folosește în schimb la țesut, renunță la o cantitate mare de vin bun pentru a obține o stofă mediocră. Pentru Anglia, calculul este invers. Atunci când fiecare face ceea ce îi reușește relativ mai bine și apoi fac schimb, amândouă ajung cu mai mult vin și mai multă stofă decât dacă s-ar fi încăpățânat să le producă singure pe amândouă.

Ideea pare o curiozitate academică, dar este, în realitate, motivul ascuns pentru care un avocat priceput își angajează totuși o secretară, chiar dacă tastează el însuși mai repede decât ea, și motivul pentru care țări întregi prosperă specializându-se. Timpul avocatului este prea valoros ca să îl irosească tastând; renunțând la asta, câștigă mai mult pledând. Avantajul comparativ, conceptul pe care îl studiază acest capitol, explică de ce schimbul nu este un joc în care unul câștigă numai dacă celălalt pierde, ci, surprinzător de des, o afacere din care pleacă mulțumiți amândoi.

3.1 Frontiera posibilităților de producție

Pentru a vizualiza raritatea, folosim un model simplu: o economie care poate produce doar două bunuri, să zicem grâu și pânză, cu resurse date. Frontiera posibilităților de producție (FPP) arată toate combinațiile maxime pe care economia le poate obține dacă își folosește integral și eficient resursele.

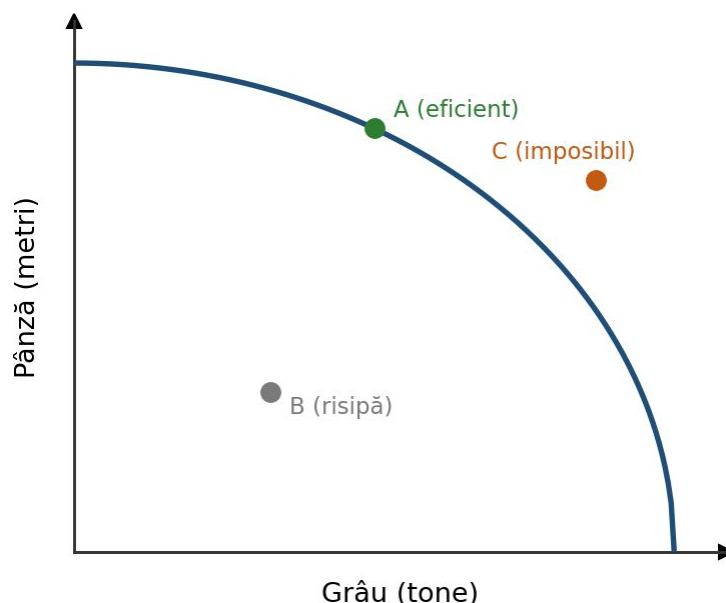


Figura 3.1. Frontiera posibilităților de producție.

În Figura 3.1, punctul A se află pe frontieră: producția este eficientă, în sensul că nu se poate obține mai mult dintr-un bun fără a renunța la o parte din celălalt. Punctul B, aflat în interior, indică risipă de resurse sau șomaj: se poate produce mai mult din ambele bunuri. Punctul C, în afara frontierei, este de neatins cu resursele actuale. Singura cale de a-l atinge este creșterea economică: mai multe resurse sau o tehnologie mai bună, care deplasează frontiera spre exterior.

3.2 De ce este frontiera curbă

Frontiera nu este o linie dreaptă, ci una curbă spre exterior, pentru că resursele nu sunt la fel de potrivite pentru orice. Pe măsură ce mutăm tot mai multe resurse dinspre pânză spre

grâu, ajungem să folosim pentru grâu inclusiv terenuri și oameni mai potriviți pentru pânză. Fiecare tonă suplimentară de grâu costă tot mai multă pânză sacrificată. Acesta este principiul costului de oportunitate crescător, iar el dă frontierei forma sa concavă.

3.3 Avantaj absolut și avantaj comparativ

Schimbul ridică o întrebare aparent simplă: cine ar trebui să producă ce? Răspunsul intuitiv, fiecare să producă ceea ce face cel mai bine, este adesea greșit. Cheia nu este cine produce mai mult în termeni absoluți, ci cine renunță la mai puțin.

Avantajul absolut înseamnă a produce un bun cu mai puține resurse decât altcineva. **Avantajul comparativ** înseamnă a produce un bun cu un cost de oportunitate mai mic decât altcineva. Câștigurile din schimb provin din avantajul comparativ, nu din cel absolut.

Să luăm două persoane, Ana și Barbu, care pot produce pâine și vin. Tabelul de mai jos arată cât poate produce fiecare într-o zi, dacă se dedică unui singur bun.

	Pâine (kg/zi)	Vin (litri/zi)	Cost opp. 1 kg pâine
Ana	6	12	2 litri vin
Barbu	12	6	0,5 litri vin

Barbu are avantaj absolut la pâine (12 față de 6). Dar întrebarea corectă este cine renunță la mai puțin pentru a produce pâine. Pentru Ana, un kilogram de pâine costă doi litri de vin; pentru Barbu, doar o jumătate de litru. Barbu are deci avantaj comparativ la pâine, iar Ana, în mod simetric, are avantaj comparativ la vin: ei îi „costă” mai puțină pâine să producă un litru de vin. Figura 3.2 arată aceste costuri prin panta diferită a celor două frontiere.

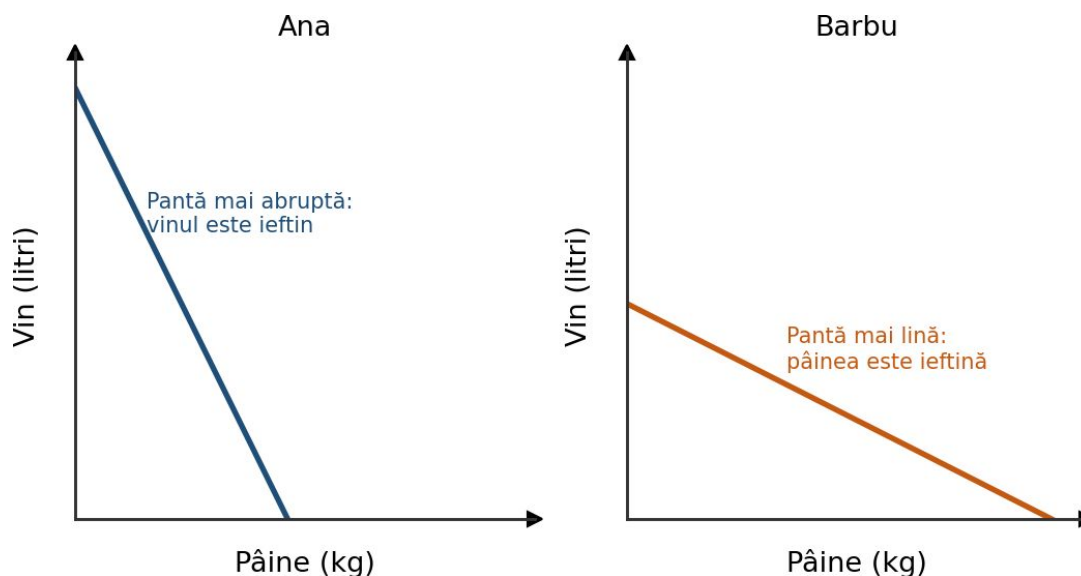


Figura 3.2. Costuri de oportunitate diferite: fiecare are avantaj comparativ la un alt bun.

3.4 Specializare și schimb

Dacă fiecare se specializează în bunul la care are avantaj comparativ, producția totală crește. Barbu se concentrează pe pâine, Ana pe vin, apoi schimbă între ei la un raport situat între cele două costuri de oportunitate, de exemplu un kilogram de pâine pentru un litru de vin. La acest raport, ambii obțin mai mult decât ar fi putut produce singuri. Câștigul nu vine din faptul că

cineva muncește mai mult, ci din realocarea sarcinilor către cine le execută cu cel mai mic cost de oportunitate.

Aplicație: de ce avantajul comparativ contează în relațiile internaționale

Logica Anei și a lui Barbu se aplică și țărilor. O economie avansată poate avea avantaj absolut la aproape orice, și totuși tot câștigă importând bunurile la care avantajul ei comparativ este cel mai slab și exportându-le pe celelalte. Acesta este miezul argumentului economic în favoarea comerțului liber.

Modelul nu spune însă că toată lumea câștigă în egală măsură. Câștigurile sunt agregate; în interiorul fiecărei țări, unii lucrători și sectoare pierd când structura producției se schimbă. O analiză onestă a comerțului ține cont atât de câștigul net, cât și de distribuția lui și de costurile de tranziție. Vom reveni la aceste tensiuni când vom discuta piețele muncii și politicile publice.

3.5 Avantajul comparativ, în România și în lume

Vinul portughez și postavul englezesc nu sunt doar o poveste din 1703. Aceeași logică explică ce vinde România astăzi în Europa, de ce nu încearcă să producă singură absolut totul și unde se lovește avantajul comparativ de teama de a depinde de alții.

Mașini și cod: ce face România bine

Locul României în diviziunea europeană a muncii este avantajul comparativ pe viu. Cel mai mare export al țării, de departe, sunt mașinile și piesele auto: Dacia, din grupul Renault, și uzina Ford de la Craiova produc împreună peste o jumătate de milion de vehicule pe an, aproape toate pentru export, sprijinite de o rețea densă de furnizori de componente; singur acest sector face în jur de o treime din exporturile țării. Alături, un sector amplu de servicii IT și de inginerie scrie software și proiectează sisteme pentru clienți din toată Europa. România nu încearcă să facă de toate; se specializează acolo unde combinația ei de forță de muncă pricepută și cost este relativ mai bună, și importă restul. Sunt Ana și Barbu, la scara unei națiuni, în interiorul pieței unice europene.

Oglinda eșecului guvernului este tentația permanentă de a „produce totul acasă”, de a apăra un campion național sau de a flutura steagul autosuficienței. Dar autarhia aruncă la gunoi câștigurile din schimb: o țară care se încapățânează să facă scump ceea ce ar putea cumpăra ieftin ajunge mai săracă, iar costul stă ascuns în prețuri mai mari plătite de toți. Protecția fluturată ca patriotism este, de regulă, un transfer către câțiva, pus pe nota de plată a tuturor celorlalți.

Avantaj comparativ sau autonomie strategică?

Avantajul comparativ ne sfătuiește să ne specializăm și să facem comerț. Dar anii 2020 au dat o lecție contrară, usturătoare: când o pandemie, un război sau un rival au tăiat brusc accesul la cipuri, medicamente sau gaz, dependența s-a transformat în vulnerabilitate. De aici vine goana Europei după „autonomie strategică” și „suveranitate tehnologică”, cu subvenții pentru cipuri făcute acasă și cu readucerea unor producții critice. Există aici un compromis real, între eficiența specializării și reziliența autosuficienței, iar oameni serioși îl cântăresc diferit.

Și totuși, prudența clasic-liberală rămâne valabilă: „securitate” este un cuvânt elastic, iar cea mai mare parte a protecției cerute în numele ei apără industrii obișnuite, fără niciun risc strategic real. Întrebarea ascuțită este îngustă: pentru care câteva bunuri costul

dependenței chiar depășește costul de a le produce acasă? Pentru un viitor specialist în relații internaționale, trasarea acestei linii, între necesitatea strategică autentică și protecționismul învelit într-un steag, este una dintre cele mai grele și mai importante judecăți ale epocii.

Termeni-cheie

Frontiera posibilităților de producție. graficul combinațiilor maxime de două bunuri pe care o economie le poate produce cu resurse date.

Eficiență. situația în care nu se poate produce mai mult dintr-un bun fără a renunța la o parte din altul; puncte aflate pe frontieră.

Avantaj absolut. capacitatea de a produce un bun folosind mai puține resurse decât altcineva.

Avantaj comparativ. capacitatea de a produce un bun cu un cost de oportunitate mai mic decât altcineva.

Câștiguri din schimb. creșterea consumului total posibilă atunci când părțile se specializează după avantajul comparativ și fac schimb.

Idei de reținut

- Frontiera posibilităților de producție ilustrează raritatea, eficiența și costul de oportunitate.
- Forma ei concavă reflectă costul de oportunitate crescător.
- Câștigurile din schimb provin din avantajul comparativ, nu din cel absolut.
- Avantajul comparativ se identifică prin compararea costurilor de oportunitate.
- Comerțul mărește producția agregată, dar ridică întrebări legitime despre distribuție și tranziție.
- România exportă mai ales mașini, piese auto și servicii IT: avantaj comparativ pe viu, în interiorul pieței unice europene.
- Autarhia („să producem totul acasă”) aruncă la gunoi câștigurile din schimb; protecția fluturată ca patriotism este de obicei un transfer către câțiva insideri.

Întrebări și exerciții

1. Desenați o frontieră a posibilităților de producție și marcați un punct eficient, unul inefficient și unul de neatin. Explicați ce ar muta frontiera spre exterior.
2. Folosind tabelul Anei și al lui Barbu, arătați un raport de schimb la care ambii câștigă și unul la care unul dintre ei refuză schimbul.
3. O țară produce, cu același efort, mai mult vin și mai mult software decât vecina ei. Poate exista totuși comerț reciproc avantajos? Justificați prin costuri de oportunitate.
4. Identificați un grup care ar putea pierde din liberalizarea comerțului într-un anumit sector și explicați de ce câștigul agregat nu îi compensează automat.
5. România se specializează în producția de automobile și componente pentru piața europeană, în loc să producă singură toate bunurile de care are nevoie. Explicați, prin avantaj comparativ și cost de oportunitate, de ce această specializare o îmbogățește.

6. Un guvern vrea să producă „acasă” un bun pe care l-ar putea importa mai ieftin, invocând securitatea. Discutați un caz în care argumentul este întemeiat și unul în care este doar protecționism, și explicați cum le-ați deosebi.

Lecturi suplimentare

Videoclipuri

- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Marile idei ale comerțului* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 07.01. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-07-01-marile-idei-ale-comertului/>
Specializarea, productivitatea și sursele câștigurilor din comerț
- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Avantajul comparativ* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 07.02. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-07-02-avantajul-comparativ/>
Cum se identifică avantajul comparativ prin costuri de oportunitate, cu un exemplu memorabil.

Cărți și articole

- Cowen, T., & Tabarrok, A. (2018). *Modern principles of economics* (3rd ed.). Worth Publishers.
Capitolul despre comerț și avantajul comparativ.
- Hazlitt, H. (1979). *Economics in one lesson* (Rev. ed.). Crown Publishers. (Lucrare originală publicată în 1946).
Capitolele despre tarife și despre goana după exporturi.
- Gregg, S. (2007). *The commercial society: Foundations and challenges in a global age*. Lexington Books.
Despre temeiurile schimbului și ordinea comercială.
- Bastiat, F. (1964). [A petition \(Petiția fabricanților de lumânări\)](#). In *Economic sophisms* (A. Goddard, Trans.). Foundation for Economic Education. (Lucrare originală publicată în 1845).



Capitolul 4. Cererea, oferta și echilibrul

Ce veți învăța

- ✓ Să interpretați curba cererii și legea cererii.
- ✓ Să distingeți o deplasare a curbei de o mișcare de-a lungul ei.
- ✓ Să interpretați curba ofertei și factorii care o deplasează.
- ✓ Să găsiți prețul și cantitatea de echilibru și să explicați cum se ajunge la ele.
- ✓ Să folosiți surplusul consumatorului și al producătorului pentru a evalua rezultatul pieței.
- ✓ Să folosiți deplasarea curbelor și echilibrul pentru a citi șocuri reale, de la grâul ucrainean care a trecut prin România până la prețurile alimentelor care mișcă lumea.

Goana după aur și prețul unui ou

În ianuarie 1848, un dulgher pe nume James Marshall a zărit câteva sclipiri în albia unui râu din California, la o moară pe care o construia. Era aur. În câteva luni, vestea a făcut înconjurul lumii, iar zeci de mii de oameni au lăsat totul, ferme, prăvălii, familii, și au pornit spre vest. Ceea ce s-a întâmplat apoi cu prețurile din San Francisco este una dintre cele mai limpezi lecții de economie pe care le-a oferit vreodată istoria, fără să vrea.

Toți acești oameni veneau pentru aur. Niciunul nu venea ca să crească găini, să coacă pâine sau să bată cuie. Și totuși, fiecare dintre ei trebuia să mănânce, să doarmă undeva și să își cumpere o lopată. Cererea pentru bunuri obișnuite a explodat peste noapte, în timp ce oferta, numărul de ouă, de scânduri, de paturi, a rămas, pentru o vreme, aproape neschimbată. Rezultatul a fost o scumpire amețitoare. Se spune că un singur ou ajunsese să coste un dolar, o sumă pentru care, în est, ai fi luat o masă întreagă la restaurant. O lopată banală se vindea cu o avere. O noapte petrecută pe o saltea proastă, într-un cort, costa mai mult decât câștiga un muncitor într-o lună acasă.

Tentația este să vezi în asta doar lăcomie: negustori fără scrupule care profită de disperarea oamenilor. Dar prețurile umflate nu erau un capriciu moral, ci un mesaj. Un preț foarte mare la ouă striga, în limbajul mut al pieței, un singur lucru: aduceți ouă aici, urgent, e mare nevoie. Și mesajul a fost auzit. Văzând ce câștiguri se pot face, fermieri, negustori și armatori din toată lumea au început să trimită spre California corăbii încărcate cu marfă. Unii dintre cei care au

făcut cu adevărat avere în goana după aur nu au săpat niciodată: au vândut lopeți, ouă și pantaloni rezistenți. Un anume Levi Strauss este cel mai cunoscut dintre ei.

Pe măsură ce mărfurile soseau, oferta creștea, iar prețurile, care urcaseră atât de spectaculos, începeau să coboare la loc. Piața se îndrepta, încet, spre ceea ce economiștii numesc echilibru: punctul în care cantitatea pe care oamenii vor să o cumpere se potrivește cu cea pe care alții sunt dispuși să o vândă. Nimeni nu a decretat acest echilibru; nicio comisie nu a calculat de câte ouă are nevoie orașul. Prețul a făcut totul singur, atrăgând marfă acolo unde era rară și descurajând risipa acolo unde devenise scumpă. Capitolul de față este despre acest mecanism aparent banal, dar de o forță extraordinară: cum se întâlnesc cererea și oferta, de ce se mișcă prețurile și cum se așază ele, în cele din urmă, la echilibru.

4.1 Cererea

Cererea descrie comportamentul cumpărătorilor: câte unități dintr-un bun doresc și pot să cumpere la fiecare preț, într-un interval de timp dat, ceilalți factori rămânând neschimbați. Reprezentată grafic, cererea este, de regulă, descendentă: la prețuri mai mari se cumpără mai puțin, la prețuri mai mici se cumpără mai mult. Această regularitate este legea cererii.

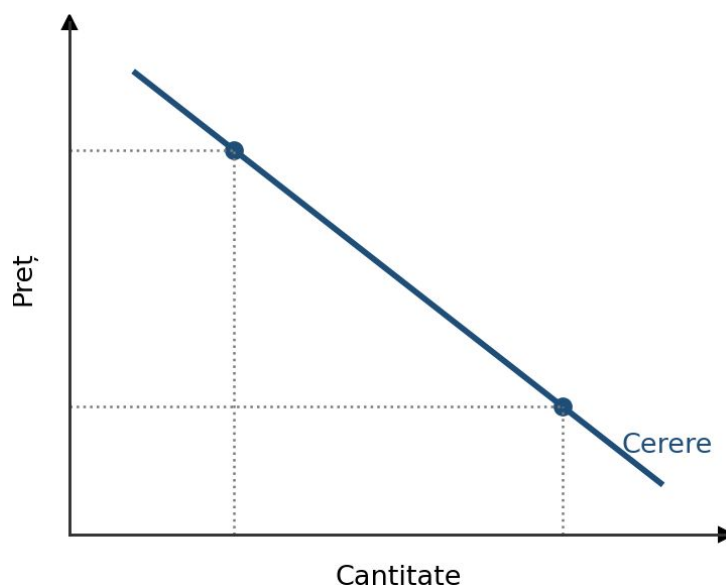


Figura 4.1. Curba cererii: la preț mai mare, cantitate cerută mai mică.

Curba descendentă are două citiri complementare. Pe orizontală, ne spune ce cantitate este cerută la un anumit preț. Pe verticală, ne spune cât este dispus să plătească ultimul cumpărător pentru o unitate suplimentară, adică valoarea pe care i-o atribuie. Această a doua citire ne va fi utilă când vom măsura câștigul cumpărătorilor.

Mișcare de-a lungul curbei față de deplasarea curbei

O distincție esențială, sursă a multor erori, este următoarea. O schimbare a prețului bunului însuși produce o mișcare de-a lungul curbei: se modifică doar cantitatea cerută. În schimb, o schimbare a oricărui alt factor deplasează întreaga curbă: se modifică cererea. Printre factorii care deplasează cererea se numără venitul cumpărătorilor, prețul bunurilor înrudite (substitute și complemente), preferințele, așteptările privind prețurile viitoare și numărul de cumpărători.

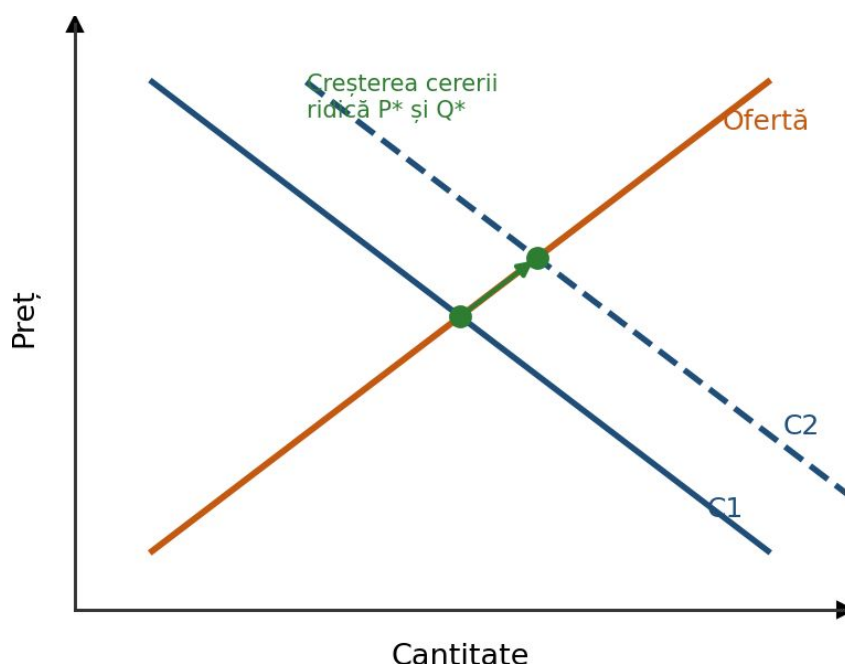


Figura 4.4. O creștere a cererii deplasează curba spre dreapta (C1 la C2).

De exemplu, o creștere a venitului deplasează, pentru majoritatea bunurilor, cererea spre dreapta: la fiecare preț, oamenii cumpără mai mult. Un substitut care se ieftinește deplasează cererea pentru bunul nostru spre stânga, fiindcă o parte dintre cumpărători trec la alternativă.

4.2 Oferta

Oferta descrie comportamentul vânzătorilor: câte unități doresc și pot să producă și să vândă la fiecare preț, ceilalți factori rămânând neschimbați. Curba ofertei este, de regulă, ascendentă: prețuri mai mari fac producția mai profitabilă și atrag cantități mai mari. Aceasta este legea ofertei.

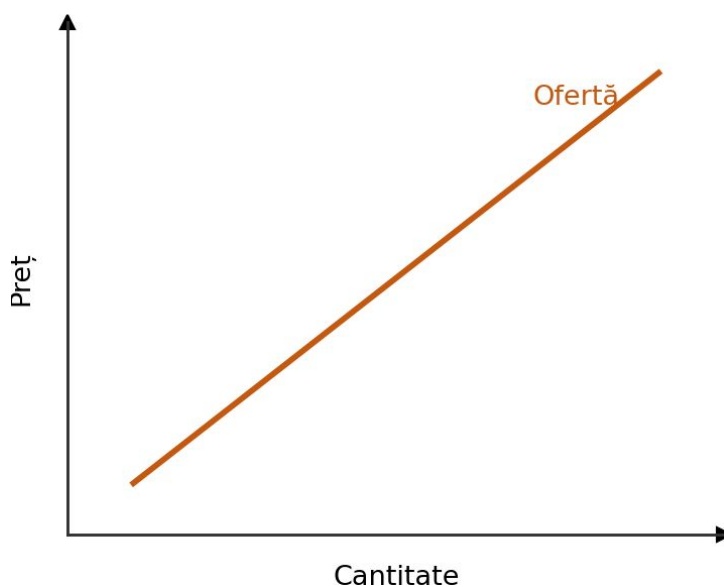


Figura 4.2. Curba ofertei: la preț mai mare, cantitate oferită mai mare.

Ca și la cerere, trebuie să distingem mișcarea de-a lungul curbei (provocată de prețul bunului) de deplasarea curbei (provocată de alți factori). Oferta se deplasează atunci când se schimbă prețul factorilor de producție, tehnologia, prețul altor bunuri pe care firma le-ar putea

produce, așteptările sau numărul de vânzători. O tehnologie mai bună sau materii prime mai ieftine deplasează oferta spre dreapta: la fiecare preț se produce mai mult.

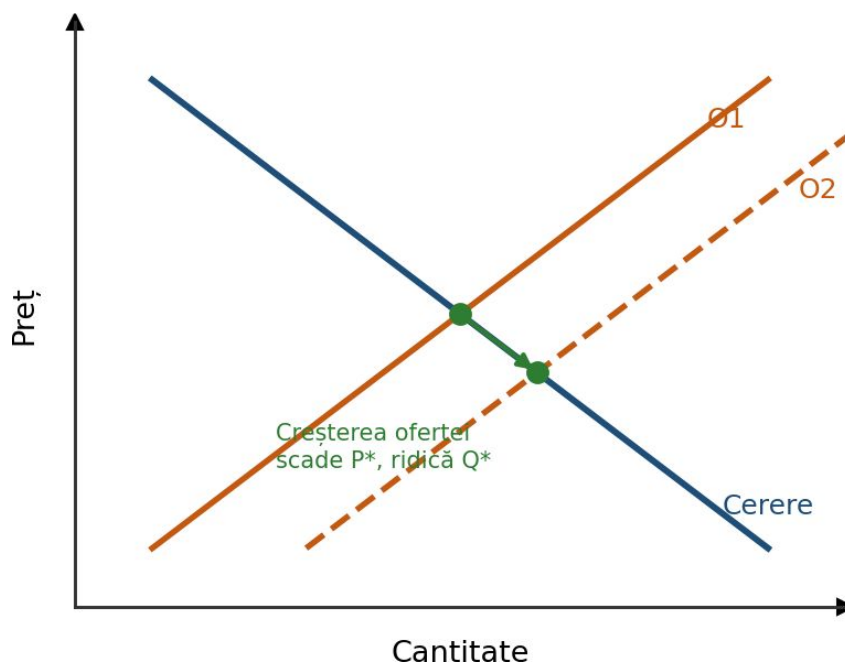


Figura 4.5. O creștere a ofertei deplasează curba spre dreapta (O1 la O2).

4.3 Echilibrul pieței

Cererea și oferta se întâlnesc pe piață. Prețul de echilibru este prețul la care cantitatea cerută este egală cu cantitatea oferită; cantitatea corespunzătoare este cantitatea de echilibru. Grafic, echilibrul este punctul în care cele două curbe se intersectează, notat E în Figura 4.3.

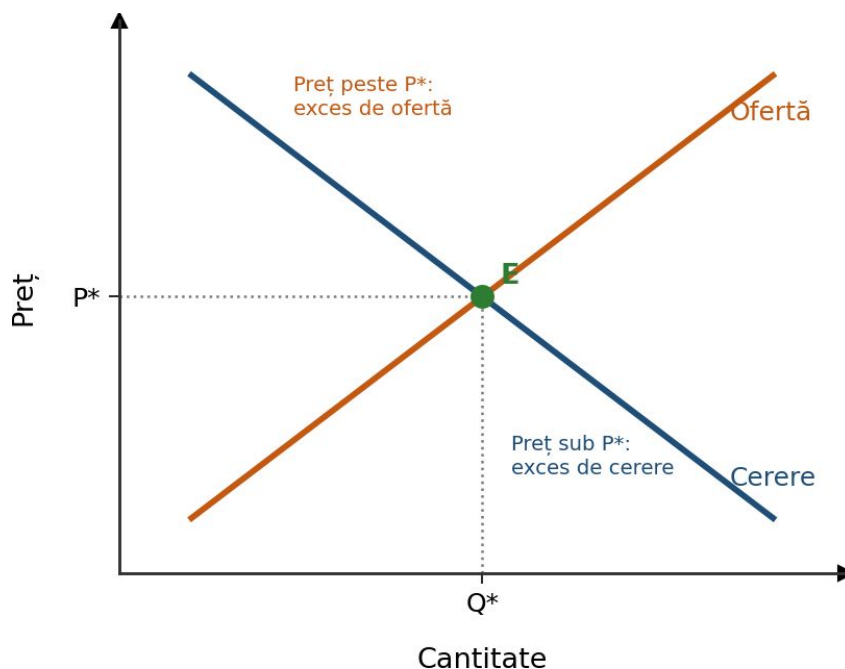


Figura 4.3. Echilibrul pieței și forțele care îl restabilesc.

Ce se întâmplă dacă prețul nu este cel de echilibru? Dacă prețul este peste P^* , vânzătorii vor să ofere mai mult decât doresc cumpărătorii să cumpere: apare un exces de ofertă (un surplus). Stocurile nevândute îi împing pe vânzători să reducă prețul. Dacă prețul este sub P^* , cumpărătorii doresc mai mult decât se oferă: apare un exces de cerere (o penurie), iar

concurența dintre cumpărători împinge prețul în sus. În ambele cazuri, prețul se mișcă spre P^* . Echilibrul nu este impus de cineva; el este rezultatul deciziilor descentralizate ale participanților.

Aplicație: statică comparativă

Cele mai utile predicții ale modelului vin din statică comparativă: comparăm un echilibru cu altul după ce un factor se schimbă. O secetă care reduce recolta deplasează oferta de grâu spre stânga, deci prețul crește și cantitatea scade. O modă nouă care crește preferința pentru un produs deplasează cererea spre dreapta, deci atât prețul, cât și cantitatea cresc.

Când se deplasează ambele curbe simultan, una dintre variabile (prețul sau cantitatea) are efect determinat, iar cealaltă rămâne ambiguă fără informații despre mărimea relativă a deplasărilor. A recunoaște ce putem și ce nu putem prezice este o parte importantă a disciplinei.

4.4 Surplusul consumatorului și al producătorului

Modelul ne permite și să evaluăm, nu doar să descriem. Surplusul consumatorului este diferența dintre cât ar fi fost dispuși cumpărătorii să plătească și cât plătesc efectiv. Pe grafic, el este aria dintre curba cererii și prețul de echilibru. Surplusul producătorului este diferența dintre prețul primit și costul minim la care vânzătorii ar fi acceptat să vândă, adică aria dintre prețul de echilibru și curba ofertei.

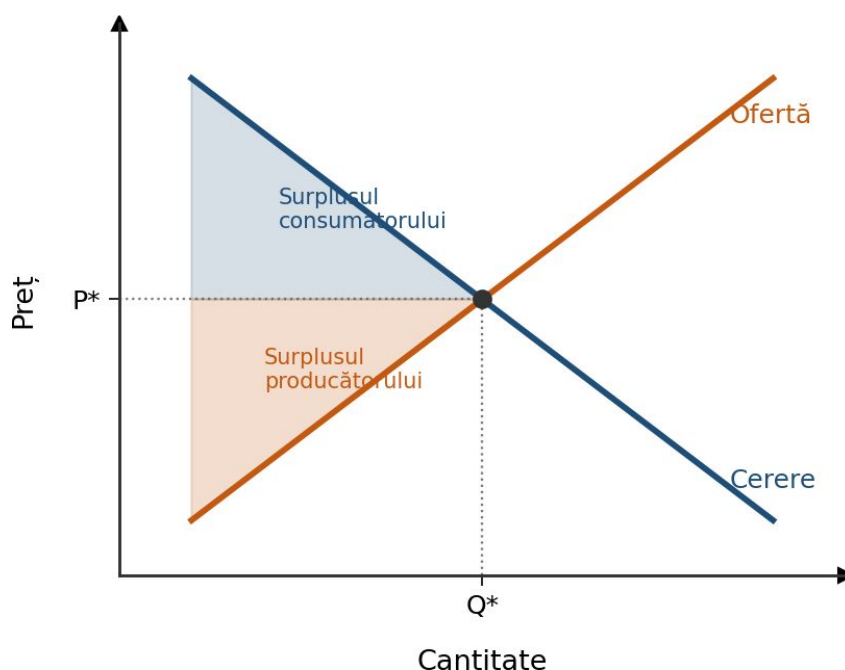


Figura 4.6. Surplusul consumatorului și al producătorului la echilibru.

Suma celor două măsoară câștigul total pe care îl creează piața, surplusul total. La echilibrul concurențial, acest câștig este, în condiții ideale, cât de mare poate fi: orice altă cantitate ar lăsa nerealizate schimburi reciproc avantajoase. Acest rezultat este un punct de referință, nu un verdict final. În capitolele despre externalități, monopol și bunuri publice vom vedea condiții în care piața, lăsată singură, nu maximizează surplusul total, și vom analiza, cu aceeași grilă cost-beneficiu, dacă intervenția publică poate îmbunătăți rezultatul.

4.5 Cererea și oferta, în România și în lume

Goana după aur a arătat cum un val de cerere ridică prețurile și cum prețul, la rândul lui, aduce marfă. Aceeași mecanică, văzută de data aceasta dinspre ofertă, a trecut recent chiar prin România și a clătinat piețe de pe trei continente. Iar lecția de fond rămâne cea din deschidere: prețul este un mesaj, nu un vinovat.

Grâul ucrainean și prețul de la Dunăre

Când Rusia a blocat porturile ucrainene de la Marea Neagră, în 2022, grâul care pleca de obicei pe mare a fost redirectionat pe uscat și pe apă, prin țările vecine, pe așa-numitele coridoare de solidaritate ale Uniunii. România a devenit principalul culoar: peste 60% din aceste fluxuri au trecut prin ea, mai ales pe Dunăre și prin portul Constanța. Peste noapte, pe piața regională a apărut o cantitate uriașă de grâu în plus: curba ofertei s-a deplasat spre dreapta, iar prețurile locale au scăzut. Este statica comparativă a acestui capitol, trăită aievea: o deplasare a ofertei, un nou echilibru, la un preț mai mic. Fermierii români și polonezi, loviți de prețurile scăzute, au ieșit la proteste, cu tractoarele la graniță.

Reacțiile au fost diferite, iar diferența este lămuritoare. Câțiva vecini, Polonia, Ungaria și Slovacia, au impus interdicții unilaterale la import, pe care Comisia Europeană le-a considerat o încălcare a regulilor comerciale comune ale Uniunii și care au tensionat relațiile cu Ucraina. România, cel mai mare culoar de tranzit, a fost mai prudentă: a ținut coridorul deschis și a recurs la monitorizare și licențiere, nu la o interdicție seacă. Problema de fond, oricum, nu era doar prețul, ci faptul că grâul se aduna pentru că șoseaua, calea ferată și fluviul nu îl puteau duce mai departe destul de repede. Prețul în scădere era semnalul pieței că oferta este aici abundentă și trebuie să curgă mai departe; interzicerea importurilor lupta cu semnalul, în loc să desfunde gâtuirea. Este chiar lecția capitolului: prețul este un mesaj, nu un vinovat, iar guvernul care aude „preț mic” și pune o interdicție tratează adesea simptomul, nu cauza.

Șocurile traversează granițele

Cererea și oferta nu se opresc la graniță. Un război la Marea Neagră a devenit un șoc al grâului resimțit de la Cairo până la Constanța, fiindcă Ucraina și Rusia furnizează împreună o bună parte din grâul, porumbul și floarea-soarelui ale lumii, iar blocada a gătit ruta obișnuită, împingând prețurile globale în sus și amenințând țările care depind de importuri. Aceeași interconectare leagă prețul pâinii de politică: scumpirile bruște ale cerealelor au precedat, iar și iar, tulburări sociale, de la revoltele istorice ale pâinii până la valurile de scumpiri din jurul anilor 2008 și 2011.

Pentru un viitor specialist în relații internaționale, crucea simplă a cererii și ofertei din acest capitol este prima unealtă pentru a citi cum un șoc dintr-un loc, un război, o secetă, o blocadă, se propagă în prețuri, foamete și instabilitate în altul. Modelul pe care îl învățați aici cu ouă și lopeți în California explică, la scară planetară, de ce o recoltă pierdută într-o țară poate clătina un guvern în alta.

Termeni-cheie

Cerere. relația dintre preț și cantitatea pe care cumpărătorii doresc și pot să o cumpere, ceilalți factori constanți.

Ofertă. relația dintre preț și cantitatea pe care vânzătorii doresc și pot să o vândă, ceilalți factori constanți.

Deplasare a curbei. modificarea întregii relații cerere sau ofertă, provocată de un factor diferit de prețul bunului.

Echilibru. prețul și cantitatea la care cantitatea cerută este egală cu cantitatea oferită.

Exces de cerere / de ofertă. penurie la preț sub echilibru, respectiv surplus la preț peste echilibru.

Surplusul consumatorului / producătorului. câștigul cumpărătorilor peste preț, respectiv al vânzătorilor peste cost; suma lor este surplusul total.

Idei de reținut

- Cererea este descendentă, oferta este ascendentă; ambele presupun ceilalți factori constanți.
- Prețul bunului mișcă de-a lungul curbei; orice alt factor deplasează curba.
- Echilibrul egalează cantitatea cerută cu cea oferită și se restabilește prin presiunea excesului de cerere sau de ofertă.
- Statica comparativă prezice cum se schimbă echilibrul când se deplasează o curbă.
- Surplusul total măsoară câștigul creat de piață și oferă un punct de referință pentru evaluarea politicilor.
- Grâul ucrainean trecut prin România (peste 60% din coridoarele de solidaritate, pe Dunăre și prin Constanța) a deplasat oferta spre dreapta și a coborât prețurile locale: statică comparativă trăită aievea.
- Prețul în scădere era un semnal, nu un vinovat; interdicțiile unilaterale la import au tratat simptomul, în vreme ce gâtuirea reală era de transport.

Întrebări și exerciții

1. Pentru fiecare situație, spuneți dacă se deplasează cererea, oferta, ambele sau niciuna, și în ce direcție: (a) prețul cafelei crește pe piața ceaiului; (b) un nou utilaj reduce costul de producție al pantofilor; (c) crește prețul benzinei pe piața benzinei.
2. O înghețare distruge o parte din recolta de portocale. Arătați grafic efectul asupra prețului și cantității de echilibru pentru suc de portocale.
3. Explicați, fără a folosi cuvântul „penurie”, de ce un preț fixat sub echilibru nu se poate menține pe o piață liberă.
4. Pe un grafic cu cerere și ofertă, hașurați surplusul consumatorului și pe cel al producătorului. Ce s-ar întâmpla cu surplusul total dacă s-ar tranzacționa o cantitate mai mică decât cea de echilibru?
5. Cererea și oferta cresc simultan. Ce variabilă are efect determinat și care rămâne ambiguă? De ce?
6. O cantitate mare de grâu importat ajunge brusc pe o piață. Arătați grafic efectul asupra prețului și cantității de echilibru și explicați de ce fermierii locali protestează.
7. Un guvern reacționează la scăderea prețului grâului interzicând importurile. Folosind ideea de preț ca semnal, explicați ce comunică prețul scăzut și de ce o interdicție poate să nu rezolve problema de fond.

Lecturi suplimentare

Videoclipuri

- ▶ Lectii de Economie. (2026). *Curba cererii* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 02.01. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-02-01-curba-cererii/>
Introducere în curba cererii și legea cererii.
- ▶ Lectii de Economie. (2026). *Curba ofertei* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 02.02. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-02-02-curba-ofertei/>
Introducere în curba ofertei și legea ofertei.
- ▶ Lectii de Economie. (2026). *Prețul și cantitatea de echilibru* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 02.03. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-02-03-pretul-si-cantitatea-de-echilibru/>
Cum se formează prețul de echilibru la intersecția cererii cu oferta.
- ▶ Lectii de Economie. (2026). *Ce deplasează curba cererii* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 02.05. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-02-05-ce-deplaseaza-curba-cererii/>
Factorii care deplasează cererea, distincții de prețul bunului.
- ▶ Lectii de Economie. (2026). *Ce deplasează curba ofertei* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 02.09. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-02-09-ce-deplaseaza-curba-ofertei/>
Factorii care deplasează oferta.
- ▶ Lectii de Economie. (2026). *Surplusul consumatorului* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 02.07. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-02-07-surplusul-consumatorului/>
Surplusul consumatorului, citit pe curba cererii.
- ▶ Lectii de Economie. (2026). *Surplusul producătorului* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 02.10. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-02-10-surplusul-producatorului/>
Surplusul producătorului, citit pe curba ofertei.
- ▶ Lectii de Economie. (2026). *Punctul de echilibru și câștigurile din schimb* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 02.11. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-02-11-punctul-de-echilibru-si-castigurile-din-schimb/>
Ce lecții profunde ascunde un model grafic simplu.

Cărți și articole

- Cowen, T., & Tabarrok, A. (2018). *Modern principles of economics* (3rd ed.). Worth Publishers.
Capitolele despre cerere și ofertă și despre echilibru.
- Gwartney, J. D., Stroup, R. L., Lee, D. R., Ferrarini, T. H., & Calhoun, J. P. (2016). *Common sense economics: What everyone should know about wealth and prosperity* (3rd ed.). St. Martin's Press.
Despre rolul prețurilor în coordonarea cererii cu oferta.
- Hazlitt, H. (1979). *Economics in one lesson* (Rev. ed.). Crown Publishers. (Lucrare originală publicată în 1946).
Despre felul în care funcționează sistemul prețurilor.
- Radford, R. A. (1945). [The economic organisation of a P.O.W. camp](#). *Economica*, 12(48), 189-201.



Capitolul 5. Elasticitatea

Ce veți învăța

- ✓ Să definiți elasticitatea cererii și să o interpretați ca măsură a reacției la preț.
- ✓ Să distingeți cererea elastică de cea inelastică și să le recunoașteți cauzele.
- ✓ Să calculați elasticitatea folosind metoda punctelor medii.
- ✓ Să legați elasticitatea de venitul total al vânzătorilor.
- ✓ Să explicați elasticitatea ofertei și rolul orizontului de timp.
- ✓ Să folosiți elasticitatea pentru a înțelege energia, taxele și sancțiunile, recunoscând că reacția la preț este mică pe termen scurt, dar crește mult cu timpul.

Marșul sării

Pe 12 martie 1930, un bărbat slab, de șaizeci de ani, îmbrăcat într-o simplă pânză albă, a pornit pe jos dintr-un sat indian, urmat de câteva zeci de oameni. Destinația lui era oceanul, aflat la aproape patru sute de kilometri depărtare. Scopul lui era, oricât ar suna de mărunț, să facă sare. Vreme de douăzeci și patru de zile, Mahatma Gandhi a mers prin praf și arșiță, iar mulțimea din spatele lui a crescut de la câteva zeci la mii de oameni. Când a ajuns la țărm, s-a aplecat și a ridicat din nisip un bulgăre de sare uscată de soare. Cu acel gest neînsemnat a încălcat legea și a zguduit cel mai mare imperiu de pe glob.

De ce sare? Dintre toate nedreptățile stăpânirii britanice în India, de ce a ales Gandhi tocmai impozitul pe sare drept țintă a revoltei sale? Răspunsul este, în adâncul lui, o lecție de economie.

Sarea are trei trăsături rare, luate împreună. În primul rând, nimeni nu poate trăi fără ea; corpul omenesc are nevoie de sare, mai ales într-un climat fierbinte, unde transpirația o scoate afară. În al doilea rând, nu are înlocuitor: dacă se scumpește pâinea, treci la orez, dar dacă se scumpește sarea, nu ai la ce trece. În al treilea rând, costă, de obicei, foarte puțin în raport cu venitul unei familii. Puneți aceste trei trăsături laolaltă și obțineți un bun pe care oamenii îl cumpără în aproape aceeași cantitate, indiferent de preț.

Poți dubla prețul, poți să îl triplezi, și totuși fiecare familie va cumpăra cam tot atâta sare, fiindcă nu are de ales. Economiiștii spun despre un asemenea bun că are o cerere inelastică. Iar pentru cel care colectează taxe, un bun cu cerere inelastică este un vis: poți pune un impozit

gras pe el fără teama că oamenii vor înceta să îl cumpere. Britanicii știau asta foarte bine. Monopolul asupra sării și taxa pe sare aduceau venituri sigure, an de an, tocmai pentru că sarea nu se poate refuza.

Dar exact aceeași trăsătură care făcea taxa atât de profitabilă o făcea și revoltătoare. Un impozit pe sare lovește pe toată lumea, însă apasă cel mai greu pe cei săraci, pentru care până și o sumă mică înseamnă mult. Gandhi a înțeles că, alegând sarea, atinge un nerv pe care nimeni nu îl putea ignora; geniul lui politic se sprijinea, în parte, pe o intuiție economică foarte fină. Această proprietate, măsura în care cantitatea cerută reacționează la schimbarea prețului, se numește elasticitate. Capitolul de față arată cum se măsoară, de ce contează enorm pentru cine pune taxe și de ce unele bunuri, precum sarea, țigările sau benzina, sunt impozitate tocmai pentru că oamenii nu se pot lipsi ușor de ele.

5.1 Ce măsoară elasticitatea

Știm că la un preț mai mare se cumpără mai puțin. Întrebarea practică este: cu cât mai puțin? Elasticitatea cererii în raport cu prețul măsoară tocmai acest lucru, ca raport între variația procentuală a cantității cerute și variația procentuală a prețului. Pentru că cele două variază în sensuri opuse, raportul este negativ; prin convenție, discutăm despre mărimea lui, în valoare absolută.

Folosirea procentelor, și nu a unităților, este deliberată: ea ne permite să comparăm reacția la preț pentru bunuri foarte diferite, de la sare la automobile, pe aceeași scară.

5.2 Cerere elastică și cerere inelastică

Spunem că cererea este elastică atunci când cantitatea reacționează puternic la preț (elasticitate supraunitară) și inelastică atunci când reacționează slab (elasticitate subunitară). La granița dintre ele, cu elasticitate egală cu unu, cererea este unitar elastică. Figura 5.1 contrastează cele două cazuri: la aceeași variație de preț, cantitatea se schimbă mult mai mult pe o cerere elastică.

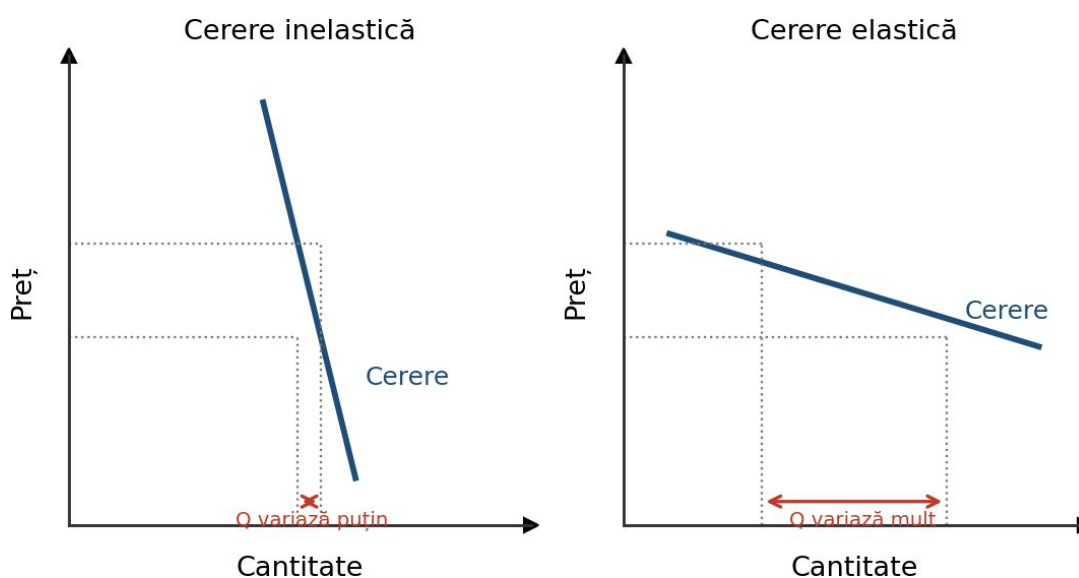


Figura 5.1. Aceeași variație de preț produce reacții diferite ale cantității.

Patru factori determină, de regulă, cât de elastică este cererea. Existența substitutelor apropiate o face mai elastică: dacă un sortiment de cafea se scumpește, mulți trec la altul. Ponderea în buget contează: bunurile care iau o parte mare din venit sunt cumpărate mai atent. Caracterul de necesitate sau de lux contează: nevoile de bază sunt mai inelastice. În fine,

timpul: pe termen lung, cererea este aproape întotdeauna mai elastică, fiindcă oamenii găsesc alternative.

5.3 Cum se calculează: metoda punctelor medii

Dacă am calcula variațiile procentuale raportându-ne la valoarea inițială, am obține rezultate diferite la urcarea și la coborârea prețului, între aceleași două puncte. Pentru a evita această asimetrie, folosim metoda punctelor medii: fiecare variație procentuală se raportează la media celor două valori, nu la cea inițială. Astfel, elasticitatea între două puncte este aceeași indiferent de direcția mișcării.

Aplicație: de ce o accize pe țigări aduce venituri mari, dar reduce puțin consumul

Cererea de țigări este, pe termen scurt, puternic inelastică: dependența, absența substitutelor apropiate și ponderea relativ mică în bugetul multor fumători fac ca o creștere a prețului prin accize să reducă doar moderat cantitatea consumată. De aceea, o accize mărită colectează venituri substanțiale, iar povara cade în mare parte pe consumatori.

Pe termen lung, însă, elasticitatea crește: o parte dintre fumători renunță, iar diferențele mari de preț față de piețele vecine deschid marja contrabandei și a cumpărăturilor transfrontaliere. Calendarul și mărimea creșterilor de accize influențează tocmai acest echilibru între venitul colectat și migrarea consumului către piața ilegală. Modelul nu spune dacă acciza este de dorit; el arată ce să ne așteptăm să se întâmple cu consumul, cu veniturile și cu evaziunea.

5.4 Elasticitatea și venitul total

Pentru un vânzător, elasticitatea decide dacă o reducere de preț crește sau scade încasările. Venitul total este prețul înmulțit cu cantitatea. Când cererea este elastică, o reducere de preț atrage atât de mulți cumpărători în plus încât venitul crește. Când cererea este inelastică, cantitatea suplimentară nu compensează prețul mai mic, iar venitul scade. La o cerere liniară, partea de sus este elastică, partea de jos este inelastică, iar la mijloc, unde elasticitatea este unitară, venitul total este maxim (Figura 5.2).

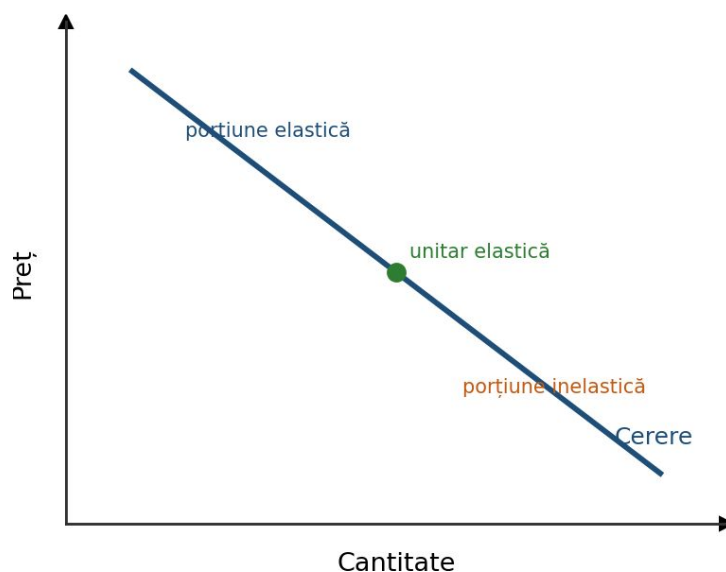


Figura 5.2. De-a lungul unei cereri liniare, elasticitatea scade de sus în jos.

5.5 Elasticitatea ofertei

Simetric, elasticitatea ofertei măsoară cât de mult reacționează cantitatea oferită la o schimbare de preț. Factorul decisiv este, de obicei, timpul. Pe termen scurt, capacitatea de producție este dată, iar oferta reacționează slab: este inelastică. Pe termen lung, firmele pot construi capacități, intra sau ieși de pe piață, iar oferta devine mult mai elastică (Figura 5.3). Aceeași logică explică de ce un șoc de cerere ridică prețul mai mult pe termen scurt și mai puțin pe termen lung.

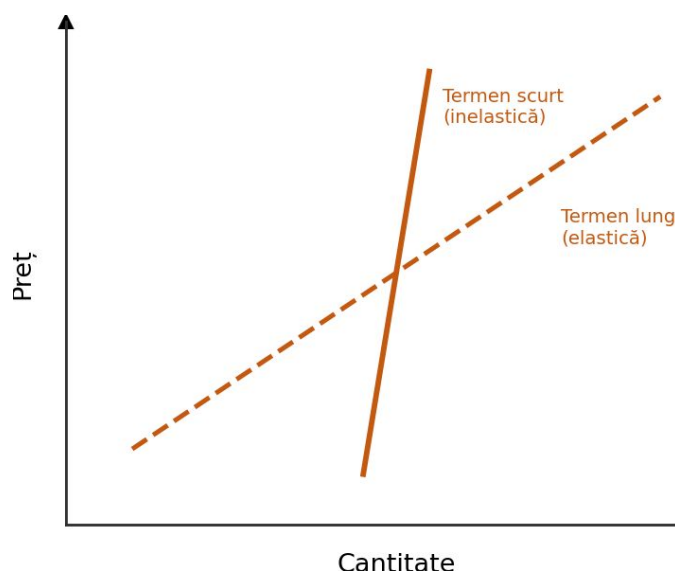


Figura 5.3. Oferta este mai elastică pe termen lung decât pe termen scurt.

5.6 Elasticitatea, în România și în lume

Lecția sării nu s-a încheiat în 1930. Astăzi, bunul de care nu te poți lipsi peste noapte și pe care, tocmai de aceea, statele îl taxează, îl plafonează și îl folosesc ca armă, este energia. Iar cheia, ca la sare, este elasticitatea: cât de mult reacționează cantitatea la preț și, mai ales, în cât timp.

Energia, sarea zilelor noastre

Gazul, curentul și combustibilul sunt sarea zilelor noastre. Pe termen scurt nu poți înceta să îți încălzești casa sau să mergi la muncă, așa că cererea de energie este puternic inelastică. De aceea șocul de preț din 2022 a lovit atât de tare gospodăriile din România, și de aceea combustibilul este, ca sarea și ca țigările, o bază de impozitare preferată, prin accize. Aici se ascunde și capcana pentru cel care face politici. Fiindcă atât cererea, cât și oferta de energie sunt inelastice pe termen scurt, un plafon de preț (capitolul 8) produce distorsiuni și costuri mari, nu mici, iar o taxă pe energie cade aproape integral pe consumatori (incidența din capitolul 6). Dar povestea sării are și o coadă optimistă: elasticitatea crește cu timpul. În câțiva ani, gospodăriile izolează termic, schimbă aparatele și își schimbă obiceiurile; reacția pe termen lung la prețurile mari ale energiei este mult mai mare decât cea pe termen scurt. O politică ce tratează inelasticitatea de moment ca pe ceva permanent supraestimează atât durerea, cât și spațiul de taxare, și subestimează cât de mult se adaptează oamenii.

Elasticitatea ca armă geopolitică

Elasticitatea este motorul ascuns al puterii energetice. Pârghia gazului rusesc asupra Europei a funcționat fiindcă, pe termen scurt, cererea europeană era inelastică: nu exista un înlocuitor rapid pentru gazul prin conducte, așa că amenințarea cu oprirea lui era

credibilă și dureroasă, cum s-a văzut în 2022. Numai că elasticitatea crește cu timpul. În circa trei ani, Europa a găsit substitute, gaz lichefiat, alți furnizori, reduceri de consum și eficiență, iar ponderea Rusiei în importurile de gaz ale Uniunii a scăzut de la aproape 45% la circa 12%; pârgăia s-a tocit. Este lecția sării, la scara unui continent.

Aceeași logică guvernează sancțiunile și plafoanele de preț (capitolul 8): mușcă atunci când ținta nu poate înlocui ușor și se scurg atunci când poate. Și puterea OPEC se sprijină pe cererea inelastică de petrol pe termen scurt. Pentru un viitor specialist în relații internaționale, întrebarea cât de elastic este și pe ce orizont de timp este adesea prima de pus despre orice armă economică.

Termeni-cheie

Elasticitatea cererii. raportul dintre variația procentuală a cantității cerute și variația procentuală a prețului.

Cerere elastică / inelastică. cerere care reacționează puternic, respectiv slab, la preț; pragul este elasticitatea unitară.

Metoda punctelor medii. procedeu de calcul al elasticității care raportează variațiile la media valorilor, pentru un rezultat simetric.

Venit total. prețul înmulțit cu cantitatea; reacția lui la preț depinde de elasticitate.

Elasticitatea ofertei. măsura reacției cantității oferite la preț; crește, de obicei, cu orizontul de timp.

Idei de reținut

- 💡 Elasticitatea măsoară reacția cantității la preț, în termeni procentuali.
- 💡 Substitutele, ponderea în buget, caracterul de necesitate și timpul determină elasticitatea cererii.
- 💡 Metoda punctelor medii dă o elasticitate simetrică între două puncte.
- 💡 Pe porțiunea elastică, o reducere de preț crește venitul total; pe cea inelastică, îl scade.
- 💡 Oferta este, de regulă, mai elastică pe termen lung.
- 💡 Energia este sarea zilelor noastre: cerere inelastică pe termen scurt, care o face bază de taxare și țintă de plafonare, dar cu efecte care se schimbă în timp.
- 💡 Elasticitatea crește cu timpul: pârgăia gazului rusesc a funcționat în 2022, dar s-a tocit când Europa a găsit, în câțiva ani, substitute.

Întrebări și exerciții

1. Ordonați după elasticitatea probabilă a cererii: sare, vacanțe în străinătate, insulină, o anumită marcă de apă minerală. Justificați.
2. Prețul unui bun crește de la 8 la 12 lei, iar cantitatea scade de la 120 la 80 de unități. Calculați elasticitatea prin metoda punctelor medii și spuneți dacă cererea este elastică.
3. Un teatru vrea să își mărească încasările. Dacă cererea pentru bilete este inelastică, ar trebui să crească sau să scadă prețul? Explicați prin venitul total.

4. Explicați de ce o accize pe un bun cu cerere inelastică aduce venituri mari pe termen scurt, dar de ce eficacitatea ei se poate eroda pe termen lung.
5. Explicați de ce un plafon la prețul energiei produce efecte mai mari atunci când atât cererea, cât și oferta sunt inelastice pe termen scurt. Ce se schimbă pe termen lung?
6. Pârghia gazului rusesc asupra Europei s-a slăbit în câțiva ani. Folosind ideea că elasticitatea crește cu timpul, explicați de ce o armă energetică este mai puternică pe termen scurt decât pe termen lung.

Lecturi suplimentare

Videoclipuri

- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Elasticitatea cererii* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 03.01. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-03-01-elasticitatea-cererii/>
Ce este elasticitatea cererii și ce o determină.
- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Calculul elasticității cererii* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 03.02. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-03-02-calculul-elasticitatii-cererii/>
Metoda punctelor medii, pas cu pas.
- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Elasticitatea ofertei* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 03.04. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-03-04-elasticitatea-ofertei/>
Elasticitatea ofertei și rolul timpului.
- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Elasticitatea ofertei: de ce sunt locuințele atât de scumpe?* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 03.05. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-03-05-elasticitatea-ofertei-de-ce-sunt-locuintele-atat-de-scumpe/>
Aplicații ale elasticității în situații concrete.
- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Elasticitatea ofertei: funcționează programele de răscumpărare a armelor?* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 03.06. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-03-06-elasticitatea-ofertei-functioneaza-programele-de/>
Răscumpărarea armelor: un caz în care elasticitatea ofertei decide dacă o politică funcționează.

Cărți și articole

- Cowen, T., & Tabarrok, A. (2018). *Modern principles of economics* (3rd ed.). Worth Publishers.
Capitolul despre elasticitate.
- Levitt, S. D., & Dubner, S. J. (2009). *SuperFreakonomics: Global cooling, patriotic prostitutes, and why suicide bombers should buy life insurance*. William Morrow.
Capitolul întâi: o cerere care reacționează la preț, cu variații sezoniere.



Capitolul 6. Taxe și subvenții

Ce veți învăța

- ✓ Să reprezentați efectul unei taxe ca o pană între prețul plătit și cel încasat.
- ✓ Să arătați că incidența unei taxe nu depinde de cine o varsă la buget, ci de elasticități.
- ✓ Să distingeți venitul fiscal de pierderea netă.
- ✓ Să analizați o subvenție ca imagine în oglindă a unei taxe.
- ✓ Să aplicați aceste unelte la cazuri din România, din Uniunea Europeană și din relațiile internaționale, recunoscând atât eșecul pieței, cât și eșecul guvernului.

Impozitul pe lumină

Dacă ați vrea să proiectați un impozit ușor de strâns, v-ați lovi de o problemă veche de când lumea: oamenii își ascund averea. Veniturile pot fi tănuite, banii îngropați, registrele măsluite. Dar există un lucru pe care nu îl poți ascunde de un inspector care trece pe stradă: ferestrele casei tale. În 1696, guvernul englez a avut exact această idee, deopotrivă strălucită și dezastruoasă. A introdus un impozit pe ferestre.

Logica părea impecabilă. O casă mare, cu multe ferestre, aparține probabil unui om înstărit; o cocioabă cu o singură fereastră, unui sărac. Numeri ferestrele din stradă, fără să intri în casă și fără să cercetezi conturile nimănui, și impozitezi după ele. Era simplu, ieftin de aplicat și părea chiar corect, fiindcă îi taxa mai mult pe cei care aveau mai mult. Ce putea merge prost?

Apoi oamenii au făcut ceea ce fac mereu când îi pui în fața unui stimulent: au reacționat. Dacă fiecare fereastră costă, atunci o fereastră de care te poți lipsi înseamnă bani aruncați. Așa că, în toată Anglia, oamenii au început să își zidească ferestrele. Case întregi au rămas cu pereți oarbe, cu dreptunghiuri de cărămidă acolo unde fusese cândva sticlă. Familii întregi au ales să trăiască în semiîntuneric, lipsite de aerul și lumina pe care le aduce o fereastră, numai ca să plătească mai puțin. Unele dintre acele ferestre zidite se mai văd și astăzi pe clădirile britanice vechi, ca niște cicatrici ale unei idei fiscale proaste.

Aici se ascunde una dintre cele mai importante și mai subtile idei din economie. Gândiți-vă ce s-a întâmplat de fapt. Statul a încasat impozitul, da. Dar a apărut și o pierdere pe care nu o vede nimeni în vistierie: lumina, aerul și sănătatea de care oamenii s-au lipsit. Acea fereastră zidită nu a adus niciun ban statului, fiindcă tocmai de aceea a fost zidită, ca să nu fie

impozitată. Beneficiul ei s-a pierdut pur și simplu, fără ca cineva să se aleagă cu el. Economistii numesc această pagubă invizibilă pierdere netă, și ea apare ori de câte ori un impozit îi împinge pe oameni să renunțe la lucruri pe care altfel le-ar fi dorit.

Un impozit nu mută doar bani dintr-un buzunar în altul. El schimbă comportamentul, iar din această schimbare se naște o pierdere reală pentru întreaga societate, una care nu se regăsește în niciun registru. Cu cât oamenii se pot feri mai ușor de un impozit, zidind o fereastră, mutând o afacere, muncind mai puțin, cu atât pierderea netă este mai mare. Capitolul de față este despre taxe și subvenții: cine le suportă cu adevărat, indiferent de cine le plătește pe hârtie, și de ce orice impozit are un cost ascuns, dincolo de banii pe care îi strânge.

6.1 Pana fiscală

O taxă pe unitatea de produs introduce o diferență între ceea ce plătesc cumpărătorii și ceea ce încasează vânzătorii. Această diferență, egală cu taxa, se numește pană fiscală (EN: fiscal wedge). În Figura 6.1, după introducerea taxei, cantitatea tranzacționată scade de la Q^* la Q_t ; cumpărătorii plătesc P_b , iar vânzătorii rămân cu P_s , cele două prețuri fiind despărțite exact de mărimea taxei.

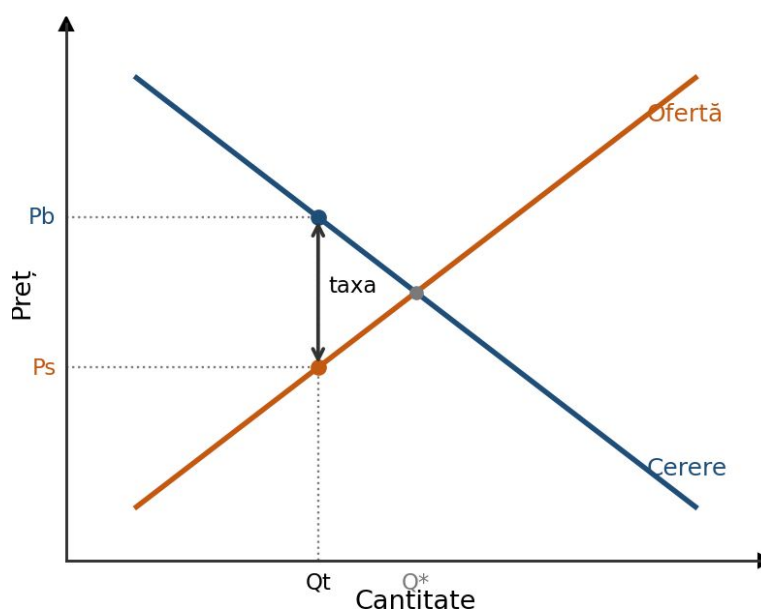


Figura 6.1. O taxă unitară desparte prețul plătit (P_b) de cel încasat (P_s).

Un rezultat important și contraintuitiv: nu contează dacă legea cere cumpărătorului sau vânzătorului să verse taxa. Rezultatul economic, prețurile P_b și P_s și cantitatea Q_t , este același în ambele cazuri. Cine semnează plata către buget nu decide cine suportă efectiv povara.

6.2 Cine suportă taxa: incidența și elasticitatea

Dacă forma legală nu decide povara, ce o decide? Elasticitățile. Partea mai inelastică a pieței suportă o parte mai mare din taxă, pentru că reacționează mai greu la preț și are mai puține alternative. Figura 6.2 arată cele două cazuri. Când cererea este inelastică, prețul plătit de cumpărători crește mult, iar ei suportă cea mai mare parte. Când cererea este elastică, vânzătorii nu pot transfera povara, fiindcă altfel cumpărătorii ar pleca, și suportă ei partea mai mare.

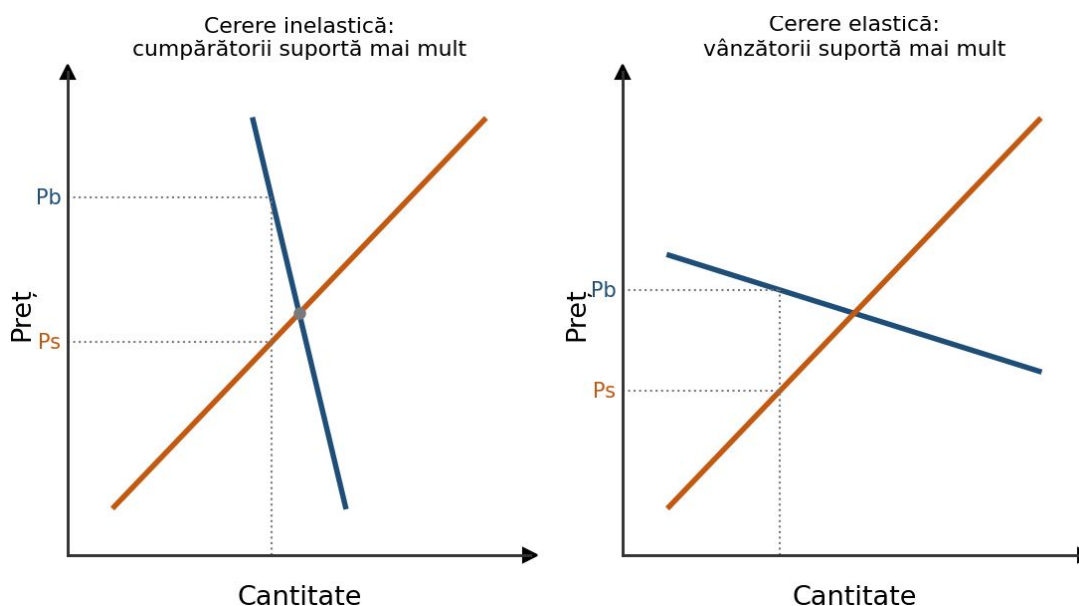


Figura 6.2. Povara taxei cade pe partea mai inelastică a pieței.

De aici și observația din capitolul precedent: taxele pe bunuri cu cerere inelastică, precum combustibilii sau țigările, sunt suportate în mare parte de consumatori și colectează venituri relativ stabile.

6.3 Venit fiscal și pierdere netă

O taxă produce două efecte distincte. Pe de o parte, transferă bani către buget: venitul fiscal este taxa înmulțită cu cantitatea efectiv tranzacționată. Pe de altă parte, descurajează o parte din schimburile care ar fi avut loc, schimburi reciproc avantajoase care acum nu se mai întâmplă. Valoarea pierdută prin aceste tranzacții ratate este pierderea netă (Figura 6.3), un cost care nu ajunge la nimeni.

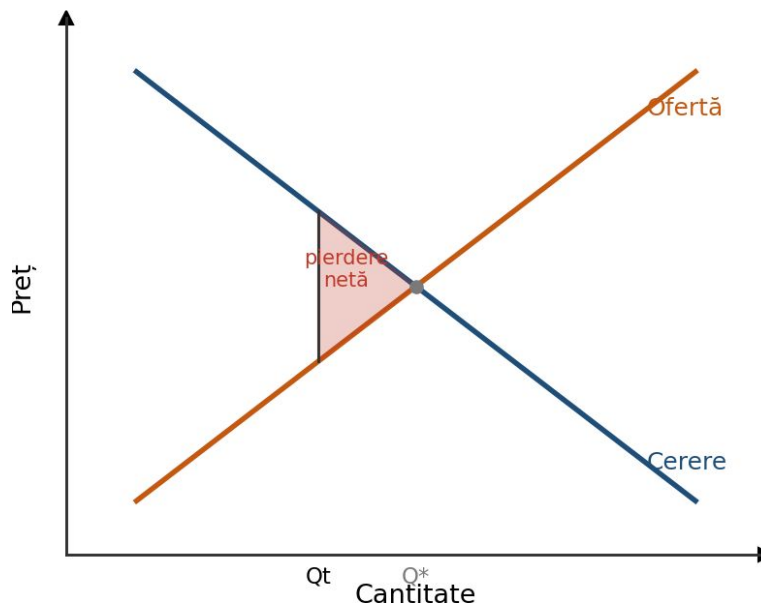


Figura 6.3. Pierdere netă: schimburi avantajoase care nu mai au loc.

Pierdere netă este mai mare atunci când cererea sau oferta sunt mai elastice, fiindcă atunci taxa descurajează mai multe tranzacții, și crește mai repede decât taxa însăși. Acesta este un argument pentru taxe cu cote moderate pe baze largi, mai degrabă decât cote foarte mari pe câteva bunuri. Faptul că o taxă produce pierdere netă nu o face, în sine, nejustificată: bugetul

finanțează bunuri pe care le vom discuta în capitolul 15. Concluzia este doar că fiecare leu colectat costă economia ceva mai mult decât un leu.

6.4 Subvenții

O subvenție este, în multe privințe, o taxă cu semn schimbat. Ea coboară prețul plătit de cumpărători, ridică prețul încasat de vânzători și mărește cantitatea peste nivelul de echilibru (Figura 6.4). La fel ca taxa, are o incidență care depinde de elasticități: partea mai inelastică culege cea mai mare parte din beneficiu. Și subvenția produce pierdere netă, fiindcă încurajează tranzacții al căror cost depășește valoarea pentru cumpărători.

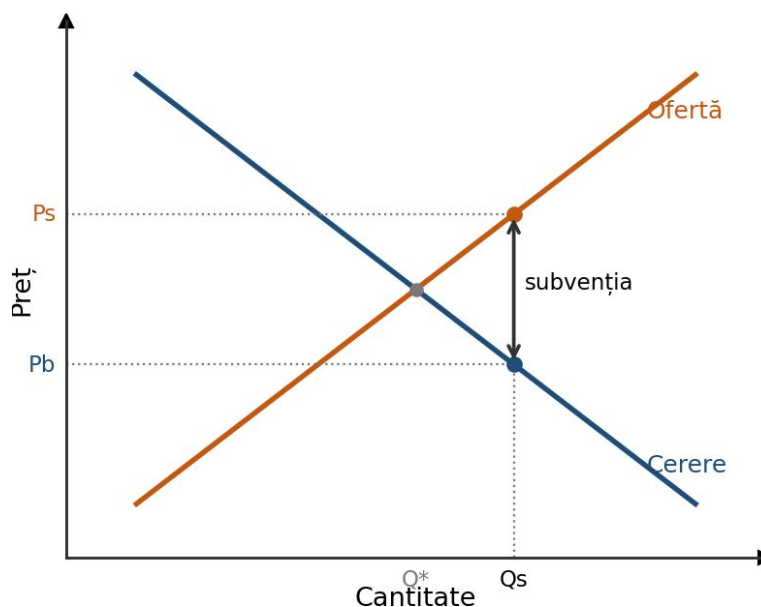


Figura 6.4. O subvenție unitară mărește cantitatea peste nivelul de echilibru.

Subvențiile pentru salarii, precum creditele fiscale pentru venituri mici, sunt o variantă mult discutată, fiindcă urmăresc să sprijine veniturile fără a reduce ocuparea, spre deosebire de un prag de preț pe piața muncii, pe care îl vom analiza în capitolul următor.

6.5 Aceleași unelte, în România și în lume

Pana fiscală, incidența, pierderea netă și captura nu sunt figuri de manual. Ele descriu politici reale, iar în România și în Uniunea Europeană le putem vedea la lucru, cu costurile lor vizibile și invizibile.

Pana fiscală pe muncă și economia gri

Cea mai apăsătoare pană fiscală din viața multor oameni este cea de pe muncă. Între costul total pe care un angajator îl plătește pentru un salariat și suma care ajunge efectiv în mâna acestuia se deschide o pană largă, formată din impozitul pe venit și din contribuțiile sociale. În România, pentru salariile mici, această pană este printre cele mai mari din regiune raportat la câștigul net. Ca orice pană fiscală, ea descurajează exact lucrul pe care îl taxează: o parte din muncă nu dispare, ci se mută acolo unde inspectorul nu o vede, în economia gri, plătită parțial sau integral la negru.

Aici apare o simetrie pe care manualele o trec adesea sub tăcere. Se vorbește mult despre eșecul pieței, situația în care piața lăsată singură produce un rezultat prost. Dar există și eșecul guvernului: chiar instrumentul menit să strângă bani pentru bunuri publice împinge munca în afara legii, lipsind bugetul de venit și lăsând lucrătorii fără protecție. Statul ajunge

apoi să cheltuiască resurse ca să urmărească tocmai evaziunea pe care propria pană a făcut-o atractivă. Lecția din secțiunile precedente rămâne valabilă: cu cât oamenii se pot feri mai ușor, mutând munca la gri, cu atât pierderea, fiscală și socială deopotrivă, este mai mare. De aceea mulți economiști preferă o pană mai mică pe o bază mai largă, în locul unor cote mari pe care tot mai mulți le ocolesc.

Subvenții, captură și disciplina ajutorului de stat

O subvenție pare un cadou, dar are întotdeauna doi destinatari: cel care o primește, vizibil și recunoscător, și cel care o plătește, adică toți contribuabilii, fiecare cu o sumă atât de mică încât nu o observă. Această asimetrie, beneficii concentrate și costuri dispersate, explică de ce subvențiile sunt atât de greu de oprit: cei câțiva care câștigă se organizează și fac presiuni, în vreme ce milioanele care plătesc tac. Când o politică ajunge să servească interesul grupului care beneficiază de ea, în dauna publicului larg, spunem că a fost capturată. Politica agricolă comună a Uniunii Europene, cea mai mare schemă de subvenții din istoria continentului, este exemplul clasic.

Tocmai fiindcă subvențiile naționale pot degenera într-o cursă în care fiecare stat își sprijină propriile firme pe banii contribuabilului, Uniunea Europeană le supune unei discipline rare în lume: regulile privind ajutorul de stat. Un guvern nu poate, în principiu, să toarne bani într-o companie sau într-un sector fără aprobarea Comisiei Europene, tocmai pentru ca piața unică să nu se transforme într-o licitație de subvenții între capitale. Este o recunoaștere instituțională a unei idei din acest capitol: o subvenție nu este niciodată gratuită, iar tentația politică de a o acorda trebuie ținută în frâu.

Aceeași cursă are loc și între marile blocuri. Când Statele Unite au lansat în 2022 un val masiv de subvenții pentru energia verde, Europa s-a temut de o fugă a investițiilor peste ocean și și-a slăbit propriile reguli de ajutor de stat ca să răspundă. Câțiva ani mai târziu, o bună parte din acele subvenții americane au fost retrase. Este o amintire utilă că subvențiile sunt reversibile politic, iar firmele care își întemeiază planurile pe ele își asumă un risc pe care piața nu îl avea: riscul ca guvernul să se răzgândească.

Taxe la graniță

Aceleași unelte structurează și relațiile dintre marile puteri economice. Din 2024, Uniunea Europeană a impus taxe compensatorii mașinilor electrice produse în China, considerate subvenționate masiv de statul chinez. Este o taxă pe care un bloc o pune ca să anuleze subvenția altui stat. China a contestat-o la Organizația Mondială a Comerțului, iar cele două părți negociază acum înlocuirea taxei cu un preț minim de import, adică un prag de preț, instrumentul din capitolul următor. Interesant este că, după primul an, prețurile plătite de consumatorii europeni aproape că nu au crescut, semn că producătorii chinezi au absorbit ei taxa; efectul cel mai limpede a fost venitul adus la bugetul Uniunii. Incidența, din nou, nu s-a citit din textul legii, ci din elasticități.

Din 2026, Uniunea taxează la graniță, prin Mecanismul de ajustare la frontieră pentru emisiile de carbon (CBAM), importurile de oțel, aluminiu, ciment, îngrășămintă, electricitate și hidrogen, după conținutul lor de carbon. Scopul declarat este să împiedice mutarea producției poluante în afara Uniunii. Dar o taxă la graniță este și un act de politică externă: Rusia a contestat-o la Organizația Mondială a Comerțului, iar partenerii comerciali o privesc ca pe o exportare a politicii climatice europene prin canalul comerțului.

Termeni-cheie

Pana fiscală. (EN: fiscal wedge) diferența, egală cu taxa, dintre prețul plătit de cumpărători și cel încasat de vânzători.

Incidența fiscală. repartizarea efectivă a poverii unei taxe, determinată de elasticități, nu de forma legală.

Venit fiscal. suma colectată la buget: taxa înmulțită cu cantitatea tranzacționată.

Pierdere netă. valoarea schimburilor reciproc avantajoase care nu mai au loc din cauza taxei sau a subvenției.

Subvenție. transfer per unitate care coboară prețul pentru cumpărători și îl ridică pentru vânzători, mărin d cantitatea.

Eșecul guvernului. situația în care intervenția statului, prin taxe, subvenții sau reglementări, produce un rezultat mai prost decât problema pe care voia să o corecteze, din cauza informației limitate, a stimulenteleor politice sau a capturii.

Captură. fenomenul prin care o politică ajunge să servească interesul grupului organizat care beneficiază de ea, în dauna publicului larg, ale cărui costuri sunt dispersate.

Idei de reținut

- O taxă unitară desparte prețul plătit de cel încasat printr-o pană egală cu taxa.
- Incidența depinde de elasticități, nu de cine varsă taxa la buget.
- Partea mai inelastică a pieței suportă cea mai mare parte din povară.
- Orice taxă colectează venit, dar provoacă și o pierdere netă, care crește cu elasticitatea și cu cota.
- Subvenția este o taxă cu semn schimbat și produce, la rândul ei, pierdere netă.
- Aceleași unelte explică deopotrivă o acciză pe combustibil în România și o taxă compensatorie între marile blocuri economice.
- Pe lângă eșecul pieței există și eșecul guvernului: o taxă sau o subvenție prost proiectată poate face mai mult rău decât problema pe care voia să o rezolve.

Întrebări și exerciții

1. Statul introduce o taxă de 2 lei pe unitate. Arătați grafic Pb, Ps și Qt și marcați pana fiscală.
2. Pe o piață cu ofertă foarte inelastică, cine va suporta cea mai mare parte a unei taxe? Ilustrați.
3. Explicați de ce mutarea obligației de plată de la vânzător la cumpărător nu schimbă incidența reală.
4. De ce dublarea cotei unei taxe mărește pierdere netă cu mai mult decât dublul? Ce implicație are acest lucru pentru proiectarea sistemului fiscal?
5. Comparați o subvenție pentru salarii cu un salariu minim ca instrumente de sprijin al veniturilor mici. Ce diferență anticipați pentru ocupare?
6. Pana fiscală pe muncă este mare în România pentru salariile mici. Explicați, folosind noțiunea de incidență și de economie gri, de ce o pană mai mare poate aduce, peste un anumit prag, mai puțin venit decât una mai mică.

7. Uniunea Europeană a impus taxe compensatorii mașinilor electrice chinezești, iar studiile arată că prețurile pentru consumatorii europeni aproape nu au crescut. Cine a suportat, atunci, povara taxei? Legați răspunsul de secțiunea despre incidență.

Lecturi suplimentare

Videoclipuri

- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Impozitele pe produse* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 04.01. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-04-01-impozitele-pe-produse/>
Pana fiscală și efectul unei taxe asupra prețului și cantității.
- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Cine suportă impozitul?* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 04.02. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-04-02-cine-suporta-impozitul/>
Cum decid elasticitățile repartizarea poverii.
- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Veniturile din impozite și pierderea netă de bunăstare* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 04.03. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-04-03-veniturile-din-impozite-si-pierderea-neta-de-bunastare/>
Venitul fiscal și pierderea netă, cu un exemplu memorabil.
- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Subvențiile* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 04.04. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-04-04-subventiile/>
Subvenția ca imagine în oglindă a taxei.
- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Subvențiile salariale* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 04.05. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-04-05-subventiile-salariale/>
Subvenții pentru salarii și comparația cu salariul minim.

Cărți și articole

- Cowen, T., & Tabarrok, A. (2018). *Modern principles of economics* (3rd ed.). Worth Publishers.
Capitolul despre taxe și subvenții.
- Hazlitt, H. (1979). *Economics in one lesson* (Rev. ed.). Crown Publishers. (Lucrare originală publicată în 1946).
Capitolele despre taxe și despre lucrări publice.
- Gwartney, J. D., Stroup, R. L., Lee, D. R., Ferrarini, T. H., & Calhoun, J. P. (2016). *Common sense economics: What everyone should know about wealth and prosperity* (3rd ed.). St. Martin's Press.
Despre rolul statului și impozite.



Capitolul 7. Sistemul prețurilor

Ce veți învăța

- ✓ Să explicați de ce cunoașterea economică este dispersată și de ce contează acest lucru.
- ✓ Să descrieți prețul ca semnal și ca stimulent în același timp.
- ✓ Să arătați cum coordonează piețele activități ale unor oameni care nu se cunosc.
- ✓ Să identificați condițiile în care coordonarea prin prețuri funcționează și limitele ei.
- ✓ Să aplicați logica sistemului de prețuri la economia planificată din România și la lanțurile globale de aprovizionare, recunoscând atât eșecul planificării, cât și limitele coordonării prin prețuri.

Cine hrănește Bucureștiul?

Iată o întrebare care pare prostească, dar nu este: cine se ocupă de aprovizionarea cu pâine a orașului în care locuiți? Cine hotărăște câtă făină va intra mâine în oraș, către ce brutării, în ce cantități, pentru ca milioane de oameni să găsească pâine atunci când ies dimineața după ea? Întrebarea sună a glumă, dar răspunsul, rostit cu voce tare, este de-a dreptul tulburător: nimeni.

Nu există un Minister al Pâinii. Nu există un funcționar care, în fiecare seară, calculează nevoia de pâine a Bucureștiului și dă ordine. Și totuși, an de an, deceniu de deceniu, Bucureștiul are pâine. Mai mult, are exact felurile pe care le vor oamenii, în locurile unde le vor, la orele la care le vor, cu o risipă uimitor de mică. O coordonare de o asemenea complexitate, dacă ar fi încredințată unei singure minți, ar fi o sarcină imposibilă. Și totuși se realizează în fiecare zi, fără ca cineva să o conducă.

Ca să apreciați minunea, priviți reversul ei. În economiile planificate ale secolului XX, în care chiar exista, pe hârtie, câte un funcționar răspunzător de aproape orice, rafturile goale și cozile interminabile erau o realitate zilnică. Oameni inteligenți, înarmați cu planuri, calcule și cele mai bune intenții, nu reușeau să facă ceea ce piața face parcă de la sine. De ce?

Răspunsul, dat de economistul Friedrich Hayek, este că problema nu ține de inteligență sau de efort, ci de informație. Cunoașterea de care ai nevoie ca să hrănești un oraș nu se află, concentrată, în mintea nimănui. Ea este împrăștiată în milioane de fragmente: brutarul de pe colț știe că în cartierul lui se vinde mai bine pâinea neagră, fermierul știe că recolta lui de grâu

a fost slabă anul acesta, șoferul știe că un drum este blocat. Niciun planficator nu poate aduna toate aceste fărâme la timp. Dar prețurile pot.

Atunci când grâul se împutinează, prețul lui urcă. Acea simplă cifră, prețul, transmite tuturor, instantaneu, exact cât trebuie să știe: că grâul a devenit mai prețios și că merită economisit sau căutat în altă parte. Brutarul nu are nevoie să afle de ce s-a scumpit, dacă din cauza unei secete într-o țară îndepărtată sau a unei greve în port. Îi este de ajuns să vadă noul preț ca să reacționeze corect. Prețul condensează, într-un singur număr, o cantitate de cunoaștere pe care nicio bibliotecă nu ar putea-o cuprinde. Acesta este, poate, cel mai subestimat miracol al vieții de zi cu zi: un sistem fără centru, fără șef și fără plan, care hrănește orașe întregi folosind doar prețuri pe post de semnale. Capitolul de față este despre cum funcționează acest sistem al prețurilor și de ce reușește acolo unde planificarea, oricât de bine intenționată, eșuează.

7.1 Problema cunoașterii

Nimeni nu știe să producă, de unul singur, lucruri simple precum un creion: lemnul, grafitul, vopseaua, guma și transportul implică mii de oameni răspândiți pe glob, niciunul cunoscând întregul proces. Aici stă marea problemă economică: informația despre nevoi, resurse și posibilități nu se află la un centru, ci este împrăștiată în mintea a milioane de oameni, adesea sub formă de cunoaștere locală și greu de exprimat. Întrebarea nu este atât cine deține informația, cât cum poate fi ea folosită fără a fi mai întâi adunată într-un singur loc.

7.2 Prețul ca semnal și stimulent

Răspunsul pieței este prețul. Un preț condensează, într-un singur număr, o cantitate uriașă de informație dispersată și, în același timp, oferă motivul de a acționa în consecință. Când un bun devine mai rar undeva în lume, prețul lui crește; acest semnal îi îndeamnă, simultan, pe consumatori să economisească și pe producători să ofere mai mult, fără ca cineva să le explice de ce (Figura 7.1). Un preț este, în această privință, un semnal învelit într-un stimulent.

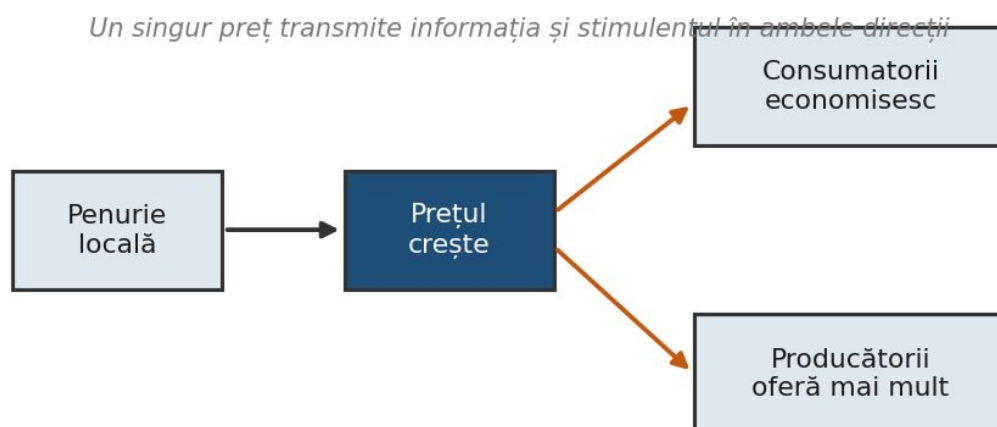


Figura 7.1. Prețul transmite informația și stimulentele deodată.

De aceea pot apărea trandafiri proaspeți în orașe înghețate de ziua îndrăgostiților, deși nimeni nu a planificat acest lucru: prețul ridicat din acea zi a făcut profitabil ca cineva, undeva, să cultive, să transporte și să livreze florile la timp. Lanțul leagă producători și cumpărători care nu se vor cunoaște niciodată.

7.3 De ce planificarea centrală întâmpină dificultăți

Dacă informația este dispersată, un planficator central se află într-o poziție grea: el ar trebui să adune și să prelucereze, în timp util, o cantitate de date pe care piața o tratează

descentralizat, prin prețuri. La aceasta se adaugă problema stimulentei: chiar și cu informație bună, este nevoie de motive pentru a acționa eficient. Istoria economică a secolului XX, de la penuriile cronice până la crizele de aprovizionare, oferă numeroase ilustrări ale acestor două dificultăți combinate.

Aceasta nu este o afirmație despre intenții, ci despre informație și stimulente. Concluzia nu este că piețele sunt perfecte, ci că ele rezolvă, descentralizat, o problemă de coordonare pe care centralizarea o face mai grea.

7.4 Limitele coordonării prin prețuri

Coordonarea prin prețuri funcționează remarcabil de bine atunci când cei care iau deciziile suportă costurile și culeg beneficiile lor. Când nu se întâmplă așa, semnalul de preț devine incomplet. Dacă o activitate impune costuri unor terți, prețul ei nu le include, iar piața va produce prea mult; dacă un bun aduce beneficii pe care nu le poate factura, va fi produs prea puțin. Acestea sunt externalitățile, subiectul capitolului 8. Alte limite apar când un singur vânzător domină piața (capitolul 11) sau când un bun nu poate fi vândut bucată cu bucată (capitolul 15). Prețurile rămân instrumentul central de coordonare; capitolele următoare studiază exact cazurile în care el are nevoie de completări.

7.5 Sistemul prețurilor, în România și în lume

Această idee, că prețurile poartă o cunoaștere pe care nicio minte nu o poate cuprinde, nu este o speculație de salon. România a trăit, vreme de decenii, varianta în care prețurile au fost reduse la tăcere. Iar astăzi, aceleași semnale coordonează lanțuri care înconjoară planeta.

Economia penuriei: România înainte de 1989

Înainte de 1989, prețurile din România nu erau lăsate să spună adevărul. Erau fixate de stat, după plan, nu după raritate. Rezultatul nu a fost abundența promisă, ci penuria: cozi care se formau înainte de zorii zilei, cartele de raționalizare pentru pâine, ulei și zahăr, apartamente reci și slab luminate fiindcă energia era drămuțată. Un preț ținut jos prin decret nu face bunul mai ieftin; îl face doar mai greu de găsit. Când semnalul tace, raftul se golește.

Aceasta nu a fost o problemă de rea-voință sau de lene, ci exact problema cunoașterii descrisă mai sus, trăită pe pielea oamenilor. În lipsa prețurilor libere, planificatorul nu putea ști cât grâu, cât oțel sau câte perechi de pantofi îi trebuie unei țări, fiindcă tocmai informația de care avea nevoie era cea pe care numai prețurile o adună. Economisti precum Ludwig von Mises și Friedrich Hayek prevăzuseră acest eșec încă din anii 1920, într-o dezbatere despre calculul economic pe care istoria a tranșat-o limpede. Este forma cea mai pură de eșec al guvernului: nu un guvern rău intenționat, ci unul care încearcă să facă ceva ce nu poate fi făcut, din lipsă de informație.

Lanțuri de aprovizionare

Aceeași coordonare prin prețuri funcționează astăzi la scară planetară. Un telefon, o mașină sau o doză de vaccin adună piese și materiale din zeci de țări, fără ca cineva să dirijeze întregul. Este ordinea spontană din povestea creionului, extinsă peste granițe. Iar fragilitatea ei a devenit vizibilă în pandemia din 2020, când o singură verigă blocată, un port închis sau o fabrică de cipuri oprită, a lăsat rafturi goale și linii de producție în așteptare în toată lumea.

Reacția politică a fost adesea să suspende semnalul: unele guverne au interzis exportul de

măști și de echipamente medicale, încercând să rețină acasă ceea ce prețul ar fi trimis acolo unde nevoia era mai urgentă. Astfel de interdicții aduc o liniște de moment, dar reintroduc, la scară mondială, exact problema calculului: nimeni nu mai știe unde se află cu adevărat resursele necesare. De aici și dezbaterile actuală din Uniunea Europeană despre reducerea dependențelor strategice și relocalizarea producției esențiale, ceea ce la Bruxelles se numește de-riscare. Lecția capitolului rămâne însă valabilă: reziliența are un preț, iar înlocuirea semnalului de preț cu direcția centrală readuce, inevitabil, umbra rafturilor goale.

Termeni-cheie

Problema cunoașterii. faptul că informația economică este dispersată în mintea multor oameni, nu concentrată la un centru.

Sistemul prețurilor. mecanismul prin care prețurile transmit informație și stimulente și coordonează deciziile.

Semnal și stimulent. prețul indică raritatea sau dorința și, totodată, oferă motivul de a reacționa.

Ordine spontană. coordonarea care rezultă din acțiuni individuale, fără un plan central.

Economia penuriei. economia planificată centralizat în care prețurile controlate nu mai transmit raritatea, iar rezultatul firesc sunt cozile, raționalizarea și rafturile goale.

Calculul economic. problema, ridicată de Ludwig von Mises și Friedrich Hayek, că fără prețuri libere un planificator nu poate ști ce și cum să producă, fiindcă îi lipsește informația pe care doar prețurile o sintetizează.

Idei de reținut

- Informația economică este dispersată; nimeni nu o deține în întregime.
- Prețul condensează informația dispersată și oferă, simultan, stimulentele de acțiune.
- Piețele coordonează activitatea unor oameni care nu se cunosc, fără un plan central.
- Planificarea centrală se lovește de problema cunoașterii și de cea a stimulentelelor.
- Coordonarea prin prețuri are limite acolo unde costurile și beneficiile nu se reflectă în preț.
- Economia penuriei din România de dinainte de 1989 a fost problema cunoașterii trăită direct: prețuri fixate, deci semnale mute, deci cozi și rafturi goale.
- Lanțurile globale de aprovizionare sunt o ordine spontană transfrontalieră; când politica le întrerupe, problema calculului re apare la scară mondială.

Întrebări și exerciții

1. Alegeți un obiect din jurul vostru și enumerați câteva categorii de oameni necesari pentru a-l produce. Ce coordonează activitatea lor?
2. Explicați în ce sens un preț în creștere este, în același timp, o informație și un îndemn la acțiune.

3. De ce poate o penurie locală să fie atenuată rapid de o piață liberă, dar mai greu de o autoritate centrală?
4. Dați un exemplu de situație în care prețul nu reflectă un cost suportat de terți. Anticipați ce face piața în acest caz.
5. În anii 1980, prețurile din România erau fixate de stat, dar magazinele rămâneau goale. Explicați, folosind ideea de preț ca semnal, de ce prețul fix și raftul gol apar împreună.
6. În pandemie, unele guverne au interzis exportul de echipamente medicale. Folosind ideea de coordonare prin prețuri, arătați ce câștigă pe termen scurt și ce pierde pe termen mai lung o țară care înlocuiește semnalul de preț cu o interdicție.

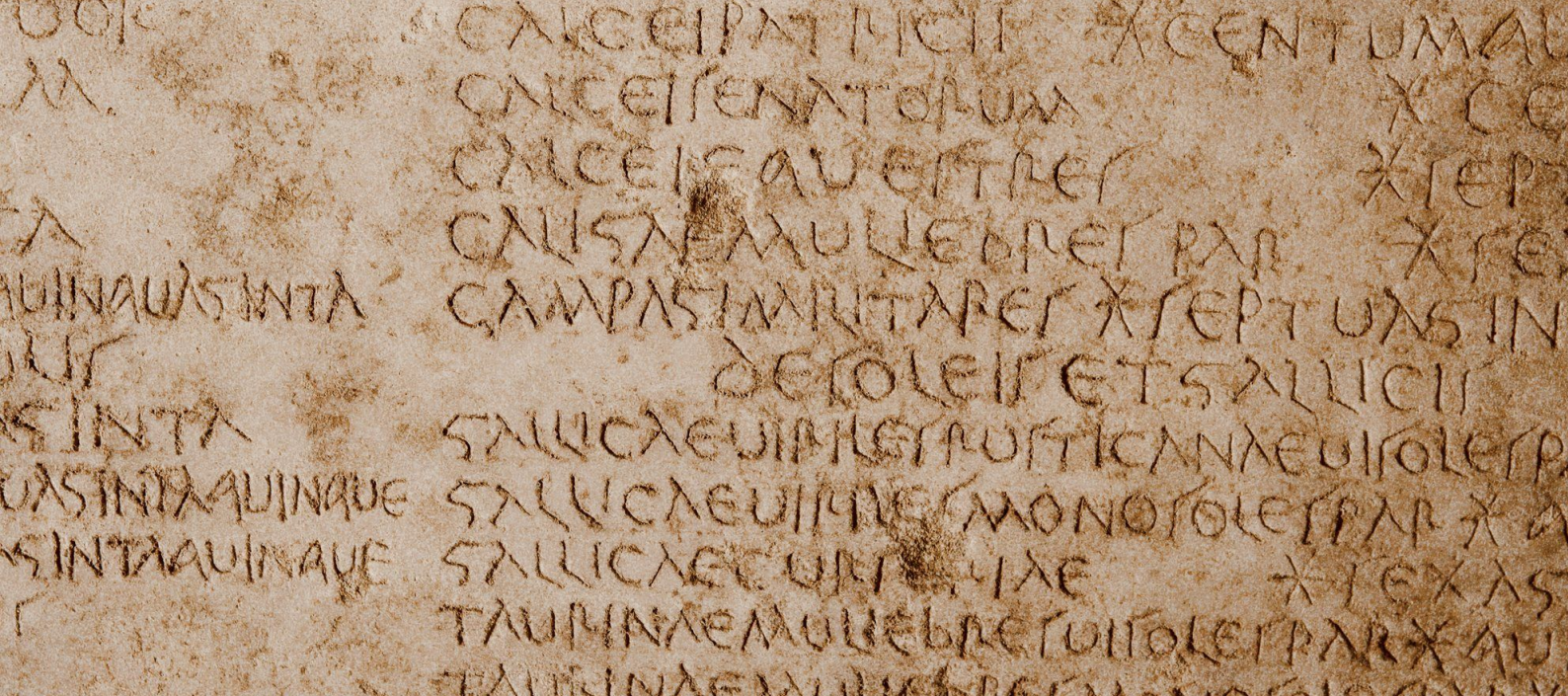
Lecturi suplimentare

Videoclipuri

- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Eu, trandafirul* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 05.01. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-05-01-eu-trandafirul/>
Cum ajung trandafirii proaspeți în orașe înghețate, fără un plan central.
- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Prețul: un semnal împachetat într-un stimulent* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 05.02. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-05-02-pretul-un-semnal-impachetat-intr-un-stimulent/>
Prețul ca semnal și stimulent, și ideea de ordine spontană.
- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Piețele leagă lumea* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 05.03. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-05-03-pietele-leaga-lumea/>
Cum leagă piețele lanțuri lungi de producție.
- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Marea problemă economică* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 05.04. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-05-04-marea-problema-economica/>
Problema centralizării, ilustrată de criza petrolului din anii 1970.
- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Informație și stimulente* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 05.05. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-05-05-informatie-si-stimulente/>
Cunoașterea dispersată și rolul prețurilor, în spiritul lui Hayek.

Cărți și articole

- Cowen, T., & Tabarrok, A. (2018). *Modern principles of economics* (3rd ed.). Worth Publishers.
Capitolul despre sistemul prețurilor.
- Gwartney, J. D., Stroup, R. L., Lee, D. R., Ferrarini, T. H., & Calhoun, J. P. (2016). *Common sense economics: What everyone should know about wealth and prosperity* (3rd ed.). St. Martin's Press.
Despre prețuri și mâna invizibilă.
- Gregg, S. (2007). *The commercial society: Foundations and challenges in a global age*. Lexington Books.
Despre ordinea de piață și temeiurile ei.
- Hayek, F. A. (1945). [The use of knowledge in society](#). *The American Economic Review*, 35(4), 519-530.
- Read, L. E. (1958). [I, pencil: My family tree as told to Leonard E. Read](#). *The Freeman*.



Capitolul 8. Plafoane și praguri de preț

Ce veți învăța

- ✓ Să analizați un plafon de preț și penuria pe care o produce.
- ✓ Să identificați costurile ascunse ale controalelor: cozi, scăderea calității, raționare în afara prețului.
- ✓ Să analizați un prag de preț și surplusul pe care îl produce.
- ✓ Să separați intenția unei politici de efectele ei previzibile.
- ✓ Să aplicați logica plafoanelor și pragurilor la plafonarea energiei în România și la plafonul internațional impus petrolului rusesc, recunoscând efectele neintenționate și costul bugetar.

Edictul împăratului Dioclețian

În anul 301, Imperiul Roman avea o problemă pe care guvernele o redescoperă în fiecare secol: prețurile creșteau, iar oamenii erau furioși. Împăratul Dioclețian, un om obișnuit să comande legiuni și să fie ascultat pe loc, a hotărât să comande și prețurilor. A emis un document cunoscut astăzi drept Edictul prețurilor maxime, una dintre cele mai ambițioase încercări de control al economiei din istorie.

Edictul stabilea un preț maxim legal pentru mai bine de o mie de mărfuri și servicii: atât și nu mai mult pentru o măsură de grâu, atât pentru o livră de carne, atât pentru o zi de muncă a unui zidar, a unui croitor sau chiar a unui dascăl. Logica împăratului era directă, aproape militară: dacă prețurile cresc fiindcă negustorii sunt lacomi, atunci interzici prețurile mari, pedepsești cu moartea pe cine le încalcă, și gata, problema este rezolvată. Pe pergament, totul părea în ordine.

În realitate, s-a întâmplat ceva ce Dioclețian nu a poruncit și nu a putut împiedica. Pentru mulți producători și negustori, prețul maxim impus de edict era mai mic decât costul la care puteau aduce marfa pe piață. Or, nimeni nu vinde multă vreme în pierdere. Așa că, pur și simplu, au încetat să vândă. Marfa a dispărut de pe tarabele oficiale. Grâul, carnea și hainele nu s-au evaporat din lume, dar s-au retras din locurile unde legea cerea să fie vândute ieftin și au reapărut acolo unde legea nu ajungea: pe piața neagră, la prețuri mai mari decât înainte. Cumpărătorul nu mai avea în față o tarabă cu prețuri mari, ci o tarabă goală, ceea ce este cu mult mai rău.

Iată miezul problemei, valabil și azi. Un preț nu este doar o sumă pe care o plătești; este și un semnal care cheamă marfa spre tine. Când fixezi prin lege un preț sub nivelul la care cererea se întâlnește cu oferta, nu faci marfa mai ieftină, ci o faci să dispară. Penuria pe care voiai să o eviți se adâncește. Cozile se lungesc, calitatea scade, iar bunul ajunge să fie raționalizat nu de preț, ci de cu totul alte mecanisme: de cine are timp să stea la coadă, de cine pe cine cunoaște, de cine plătește pe sub mână.

Edictul lui Dioclețian, imposibil de aplicat, a căzut în uitare în câțiva ani, deși a rămas săpat în piatră ca o mărturie a unei iluzii care nu moare niciodată: aceea că poți schimba realitatea schimbând eticheta de preț. Capitolul de față este despre plafoanele de preț, ca cel al lui Dioclețian, dar și despre opusul lor, pragurile de preț, adică prețurile minime fixate prin lege. Vom vedea că ambele, oricât de bine intenționate, produc efecte pe care cei care le impun rareori și le doresc.

8.1 Plafonul de preț

Un plafon de preț este un preț maxim legal. El are efect doar dacă este fixat sub nivelul de echilibru. În acel caz, cantitatea cerută depășește cantitatea oferită, iar rezultatul este o penurie persistentă (Figura 8.1). Spre deosebire de o penurie temporară, pe care prețul ar corecta-o, aici prețul nu are voie să crească, așa că dezechilibrul rămâne.

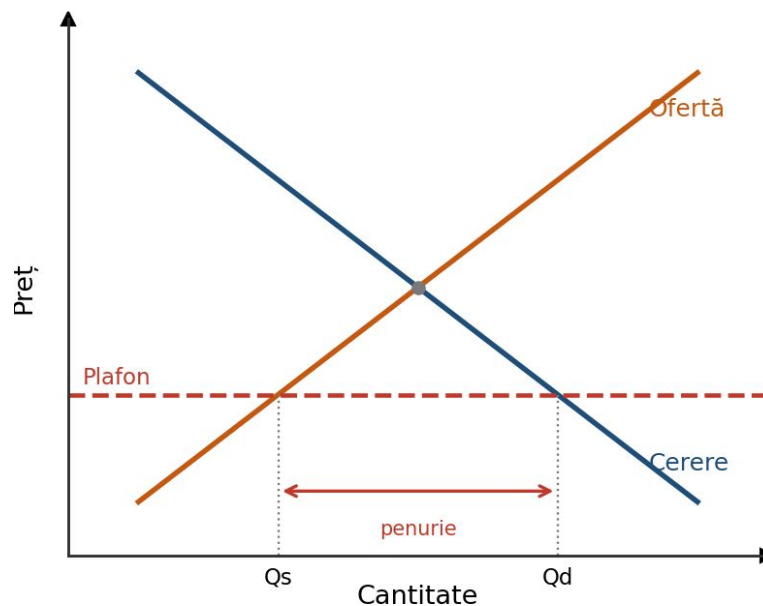


Figura 8.1. Un plafon sub echilibru produce o penurie durabilă.

Penuria nu este singurul cost. Atunci când prețul nu mai poate raționa bunul, apar alte mecanisme, de obicei mai costisitoare: cozi și timp pierdut, scăderea calității, liste de așteptare, relații preferențiale și piețe paralele. Bunul ajunge, în plus, adesea la cine întâmplă să fie primul, nu la cine îl prețuiește cel mai mult, ceea ce adaugă o proastă alocare la penuria propriu-zisă. Controlul chiriilor este exemplul clasic: el poate ajuta chiriașii actuali, dar descurajează construcția și întreținerea și îngreunează găsirea unei locuințe pentru noii veniți.

Aplicație: plafonarea prețului la energie în România

Când prețurile la energie au explodat după 2021, România a plafonat prin lege prețul plătit de gospodării pentru electricitate și gaze, iar statul a acoperit diferența până la prețul pieței. Schema a ținut facturile mici, la un moment dat de aproape trei ori sub

media europeană, dar a fost și una dintre cele mai complexe și costisitoare din Europa. Pe lângă povara bugetară, ea a avut un efect mai subtil: slăbind semnalul de a economisi și de a investi în producție nouă, a contribuit la menținerea prețurilor de pe piața angro peste nivelul pe care l-ar fi dat o piață funcțională. Plafonul nu a făcut energia mai ieftină; a mutat o parte din cost de pe factură pe buget.

Sub presiunea Comisiei Europene, plafonul la electricitate a fost eliminat de la 1 iulie 2025, iar facturile au sărit brusc, semn al costului care fusese doar ascuns, nu desființat. În locul plafonului general a fost introdus un sprijin țintit, sub formă de vouchere pentru gospodăriile vulnerabile. Aceasta este exact distincția pe care o face modelul: a proteja veniturile celor expuși, fără a anula, pentru toți, semnalul pe care îl poartă prețul.

8.2 Pragul de preț

Un prag de preț este un preț minim legal. El are efect doar dacă este fixat peste nivelul de echilibru, iar atunci produce un surplus: cantitatea oferită depășește cantitatea cerută. Pe piața muncii, un salariu minim stabilit peste echilibru poate crea un surplus de muncă, adică șomaj în segmentul afectat, fiindcă firmele cer mai puțină muncă decât oferă lucrătorii la acel salariu (Figura 8.2).

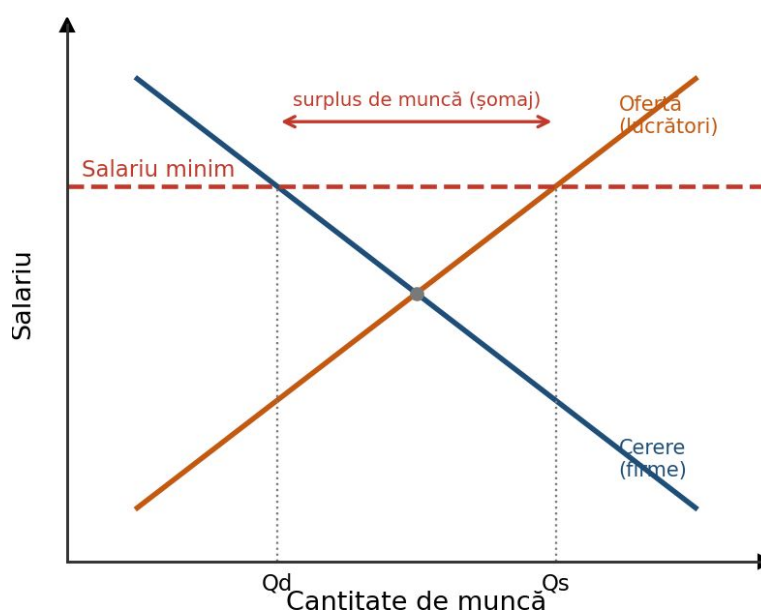


Figura 8.2. Un prag peste echilibru produce un surplus.

Aici se cuvine prudență empirică. Mărimea efectului asupra ocupării depinde de cât de sus este pragul față de echilibru și de elasticități; pentru creșteri moderate, studiile găsesc adesea efecte mici, în timp ce pentru creșteri mari efectele negative devin mai vizibile. Modelul oferă direcția efectului și mecanismul; mărimea lui rămâne o chestiune de măsurare. Praguri de preț întâlnim și pe piețele agricole, unde surplusul ia forma stocurilor pe care statul ajunge să le cumpere sau să le depoziteze.

8.3 De ce se adoptă controale de preț

Dacă efectele sunt previzibile, de ce sunt controalele atât de frecvente? Pentru că au, de regulă, un scop distributiv: protejarea unui grup vizibil, chiriași, consumatori de energie, lucrători slab plătiți, ale cărui câștiguri sunt concentrate și ușor de observat, în timp ce costurile sunt difuze și apar mai târziu. Analiza economică nu spune că aceste scopuri sunt nelegitime; ea

separă intenția de efect și pune întrebarea care contează pentru o politică bună: există un instrument care atinge același scop cu costuri mai mici?

8.4 Controale de preț, în lume

Plafoanele și pragurile nu sunt doar instrumente de politică internă. Ele au devenit și arme de politică externă, iar logica lor rămâne neschimbată: un preț fixat împotriva pieței nu desființează raritatea, ci doar mută marfa și comportamentul în jurul regulii.

Plafonul la petrolul rusesc

După invadarea Ucrainei, G7 și Uniunea Europeană au impus un plafon de preț petrolului rusesc transportat pe mare: firmele occidentale, care domină asigurările maritime, transportul și finanțarea, au voie să deservească încărcăturile rusești doar dacă petrolul este vândut sub un preț-tavan. Scopul era ingenios: să taie din veniturile Rusiei fără a opri petrolul de pe piață, ca să nu sară prețul mondial. Fixat inițial la 60 de dolari pe baril în 2022, plafonul a fost trecut în 2025 pe un mecanism dinamic, cu 15 la sută sub prețul pieței, coborând spre 44 de dolari la începutul lui 2026.

Rezultatul confirmă lecția lui Dioclețian la scară planetară. Marfa nu a dispărut; s-a retras acolo unde regula nu ajunge. Rusia și-a construit o flotă-fantomă de petroliere vechi, neasigurate în Occident, și și-a redirectionat exporturile către China, India și Turcia, la prețuri cu discount. Spre sfârșitul lui 2025, cea mai mare parte a țiteiului rusesc circula deja pe această flotă, în afara plafonului. Imaginea în oglindă a plafonului este pragul: un cartel precum OPEC reduce deliberat producția tocmai pentru a ține prețul petrolului sus, adică un prag de facto, susținut prin cote, nu prin lege.

Termeni-cheie

Plafon de preț. preț maxim legal; produce penurie când este fixat sub echilibru.

Prag de preț. preț minim legal; produce surplus când este fixat peste echilibru.

Penurie / surplus. exces de cerere, respectiv de ofertă, menținut de un control de preț.

Raționare în afara prețului. mecanisme precum cozile, calitatea redusă sau favoritismul, care apar când prețul nu mai alocă bunul.

Ideii de reținut

- Un plafon sub echilibru produce penurie durabilă și costuri ascunse.
- Când prețul nu mai raționează, apar cozi, scăderea calității și proastă alocare.
- Un prag peste echilibru produce surplus, de exemplu șomaj pe piața muncii.
- Direcția efectelor este clară din model; mărimea lor este o chestiune empirică.
- Controalele au scopuri distributive; întrebarea relevantă este dacă există instrumente mai bine țintite.
- Plafonul la energie din România a ascuns costul pe buget, nu l-a desființat; eliminarea lui în 2025 a făcut costul vizibil dintr-odată.
- Un plafon impus din afară, ca cel la petrolul rusesc, nu face marfa să dispară, ci o împinge spre rute și cumpărători din afara regulii.

Întrebări și exerciții

1. Un oraș fixează o chirie maximă sub nivelul pieței. Arătați grafic penuria și enumerați trei costuri care nu apar în preț.
2. Explicați de ce un plafon fixat peste prețul de echilibru nu are niciun efect.
3. Pe piața muncii, arătați cum un salariu minim peste echilibru poate produce un surplus de muncă. De ce depinde mărimea efectului?
4. Comparați plafonarea prețului la energie cu un sprijin direct pentru gospodăriile vulnerabile. Care păstrează mai bine semnalul de preț?
5. Dați un exemplu de control de preț cu beneficii concentrate și costuri difuze. De ce este el atractiv politic, în ciuda costurilor?
6. România a înlocuit plafonul general la energie cu vouchere pentru gospodăriile vulnerabile. Explicați, folosind ideea de semnal de preț, de ce a doua soluție distorsionează mai puțin decât prima.
7. G7 a plafonat prețul petrolului rusesc, dar o mare parte din țitei a trecut pe o flotă-fantomă. Legați acest rezultat de povestea edictului lui Dioclețian: ce au în comun taraba goală și flota-fantomă?

Lecturi suplimentare

Videoclipuri

- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Plafoanele de preț* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 06.01. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-06-01-plafoanele-de-pret/>
Ce este un plafon de preț și când are efect.
- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Plafoanele de preț: controlul chiriilor* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 06.06. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-06-06-plafoanele-de-pret-controlul-chiriilor/>
Controlul chiriilor și consecințele lui.
- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Prețul minim: salariul minim* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 06.08. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-06-08-pretul-minim-salariul-minim/>
Pragul de preț pe piața muncii.
- ▶ Lecții de Economie. (2026). *De ce controlează guvernele prețurile?* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 06.10. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-06-10-de-ce-control-eaza-guvernele-preturile/>
Motivele distributive din spatele controalelor.
- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Controlul prețurilor și comunismul* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 06.11. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-06-11-controlul-preturilor-si-comunismul/>
Controale de preț și economii planificate.

Cărți și articole

- Cowen, T., & Tabarrok, A. (2018). *Modern principles of economics* (3rd ed.). Worth Publishers.
Capitolul despre plafoane și praguri de preț

- Hazlitt, H. (1979). *Economics in one lesson* (Rev. ed.). Crown Publishers. (Lucrare originală publicată în 1946).
Capitolele despre controlul chiriilor și despre salariul minim.
- 📄 Munger, M. C. (2007, January 8). [They clapped: Can price-gouging laws prohibit scarcity?](#). *Library of Economics and Liberty*.



Capitolul 9. Externalități

Ce veți învăța

- ✓ Să definiți externalitățile negative și pozitive.
- ✓ Să arătați de ce piața produce prea mult sau prea puțin atunci când există externalități.
- ✓ Să explicați taxa și subvenția pigouviană ca instrumente de internalizare.
- ✓ Să discutați teorema lui Coase și permisele tranzacționabile.
- ✓ Să aplicați analiza externalităților la cazuri din România și din Uniunea Europeană și la problema globală a climei, recunoscând atât eșecul pieței, cât și eșecul guvernului.

Fumul care a trecut granița

Imaginați-vă că vecinul vostru deschide o fabrică în curtea lui. El cumpără utilajele, el plătește muncitorii, el vinde produsul și încasează profitul. Totul pare o afacere între el și clienții lui, care nu vă privește. Doar că fabrica scoate pe coș un fum gros, iar vântul îl poartă peste gardul vostru, vă îngălbeneste grădina și vă mănâncă acoperișul. Brusc, sunteți și voi parte din afacere, fără să fi semnat nimic și fără să primiți un ban.

Exact aceasta s-a întâmplat, la scară uriașă, la granița dintre Canada și Statele Unite. La Trail, în Columbia Britanică, funcționa una dintre cele mai mari topitorii de metale din lume. Coșurile ei înalte aruncau în aer cantități imense de dioxid de sulf. Vântul, care nu cunoaște granițe și nu respectă tratate, ducea fumul spre sud, peste frontieră, în statul american Washington. Acolo, fermierii își vedeau recoltele uscându-se și pădurile îmbolnăvindându-se din cauza unei fabrici aflate în altă țară, de la care nu cumpăraseră și căreia nu îi vânduseră nimic.

Disputa a fost atât de gravă încât a ajuns în fața unui tribunal internațional, un lucru rar pentru o ceartă despre fum. Iar decizia luată în 1941 a intrat în manualele de drept internațional. Tribunalul a stabilit un principiu rămas celebru: niciun stat nu are dreptul de a-și folosi teritoriul, sau de a îngădui să fie folosit, astfel încât să provoace daune prin fum pe teritoriul altui stat. Cu alte cuvinte, dreptul fabricii de a scoate fum se oprește acolo unde începe grădina vecinului, chiar dacă vecinul se află de cealaltă parte a unei frontiere.

Ceea ce arată povestea de la Trail este o problemă pe care economiștii o numesc externalitate. Prețul metalului produs la topitorie reflecta costurile firmei: minereul, energia, salariile. Dar

nu reflecta un cost foarte real, suportat de altcineva: recoltele și pădurile distruse peste graniță. Acel cost era, ca să zicem așa, în afara prețului. Iar atunci când un cost rămâne în afara prețului, piața, oricât de bine ar funcționa în rest, dă un verdict greșit. Fabrica producea prea mult fum tocmai pentru că nu plătea pentru pagubele lui. Nimeni nu fusese neapărat rău intenționat; pur și simplu, costul căzuse pe cine nu trebuia.

Externalitățile nu sunt mereu negative. Un apicultor ale cărui albine polenizează livada vecinului produce un beneficiu pentru care nu este plătit. Dar fie că sunt costuri, fie beneficii, ele au în comun un lucru: cad asupra unor terți care nu au luat parte la tranzacție și nu se regăsesc în preț. Tocmai de aceea ridică una dintre cele mai serioase întrebări din economie, aceea despre limitele pieței și despre rolul, mereu delicat, al statului. Capitolul de față este despre aceste costuri și beneficii rătăcite în afara prețului, despre externalități, și despre modurile, unele mai bune, altele mai proaste, în care o societate poate încerca să le aducă înapoi în socoteală.

9.1 Ce este o externalitate

O externalitate apare atunci când o activitate impune un cost sau aduce un beneficiu unor terți care nu participă la tranzacție și ale căror interese nu se reflectă în preț. Poluarea unei fabrici afectează vecinii care nu au cumpărat nimic de la ea: este o externalitate negativă. Vaccinarea unei persoane reduce riscul pentru cei din jur: este o externalitate pozitivă. În ambele cazuri, prețul de piață este incomplet, fiindcă nu cuprinde întregul cost sau beneficiu social.

9.2 Externalități negative

Când o activitate generează costuri pentru terți, costul social marginal depășește costul privat marginal pe care îl suportă producătorul. Piața se echilibrează după costul privat și produce o cantitate mai mare decât cea optimă din punct de vedere social (Figura 9.1). Diferența dintre cele două niveluri generează o pierdere netă: ultimele unități produse costă societatea mai mult decât valorează pentru cumpărători.

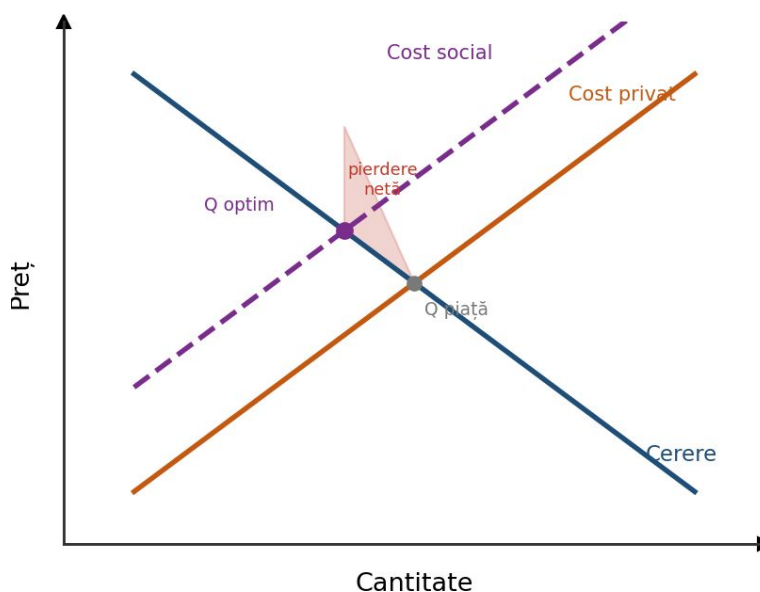


Figura 9.1. Cu o externalitate negativă, piața produce peste nivelul optim social.

O soluție este internalizarea costului printr-o taxă egală cu dauna marginală impusă terților, numită taxă pigouviană. O astfel de taxă ridică prețul plătit de cumpărători până la nivelul

costului social și readuce cantitatea la optim. Spre deosebire de o taxă obișnuită, scopul ei nu este să colecteze venituri, ci să corecteze un preț care era deja greșit.

9.3 Externalități pozitive

Simetric, când o activitate aduce beneficii unor terți, beneficiul social marginal depășește beneficiul privat. Piața, ghidată de beneficiul privat, produce mai puțin decât nivelul optim (Figura 9.2). Educația, cercetarea sau vaccinarea sunt exemple frecvent invocate. Instrumentul corespunzător este o subvenție pigouviană, care coboară prețul plătit de cumpărători și încurajează producția până la nivelul socialmente dorit.

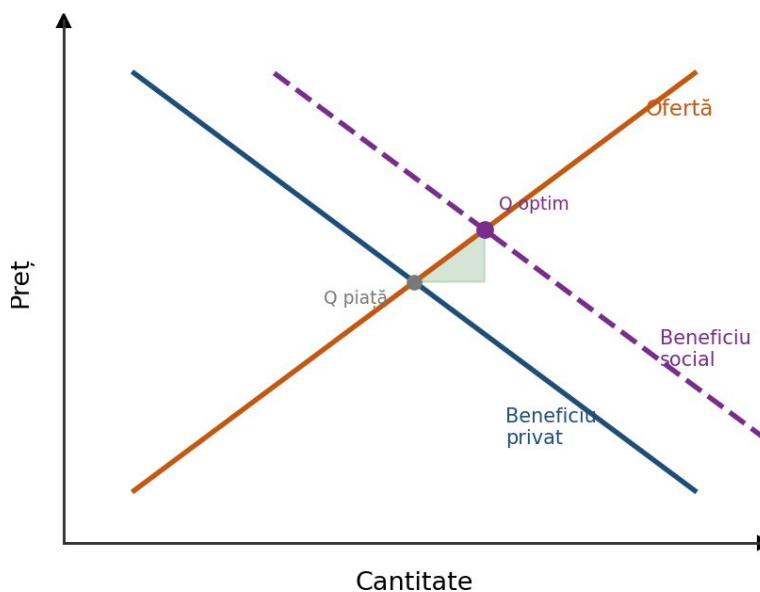


Figura 9.2. Cu o externalitate pozitivă, piața produce sub nivelul optim social.

9.4 Soluții: comandă și control sau prețuri

Statul poate aborda o externalitate în două moduri. Soluțiile de comandă și control prescriu direct comportamentul: limite de emisii, tehnologii obligatorii, interdicții. Soluțiile bazate pe prețuri, taxele pigouviene și permisele tranzacționabile, fixează costul și lasă fiecare actor să decidă cum reacționează. Avantajul celor din urmă este că reducerile se fac acolo unde sunt mai ieftine: cei care pot reduce poluarea cu cost mic o fac mai mult, cei pentru care este scump o fac mai puțin, astfel încât o reducere dată se obține la un cost total mai mic.

9.5 Teorema lui Coase

Externalitățile apar adesea pentru că drepturile de proprietate sunt neclare. Teorema lui Coase observă că, dacă drepturile sunt bine definite și costurile de negociere sunt mici, părțile pot ajunge singure la rezultatul eficient, indiferent cui i se atribuie inițial dreptul. Cine prețuiește mai mult resursa o va obține prin negociere. Limita teoremei este tocmai condiția ei: când părțile sunt numeroase sau negocierea este costisitoare, ca în cazul poluării globale, soluția spontană nu mai funcționează, iar intervenția devine relevantă.

9.6 Permise tranzacționabile

O aplicație importantă a ideii de a pune un preț pe externalitate este sistemul de permise tranzacționabile, sau plafon și comerț. Autoritatea fixează un plafon total al emisiilor, emite

un număr corespunzător de permise și lasă firmele să le cumpere și să le vândă. Prețul permiselor devine prețul poluării, iar reducerile se concentrează acolo unde sunt mai ieftine.

Aplicație: piața europeană a certificatelor de emisii (EU ETS)

Sistemul european de comercializare a certificatelor de emisii pune în practică ideea de plafon și comerț la scara unei piețe continentale. El stabilește un plafon descrescător al emisiilor pentru sectoarele acoperite și lasă prețul certificatelor să se formeze pe piață. Firmele care pot reduce emisiile ieftin vând certificate; cele pentru care reducerea este scumpă le cumpără. Rezultatul urmărit este o reducere dată la cel mai mic cost total.

Eficacitatea depinde de proiectare: de nivelul plafonului, de modul de alocare a certificatelor și de riscul ca producția să se mute în afara zonei reglementate, fenomen numit scurgere de emisii. Acestea sunt întrebări empirice și de proiectare instituțională, nu de principiu: instrumentul oferă un preț al poluării, iar calitatea rezultatului ține de cât de bine este calibrat.

9.7 Externalități, în România și în lume

Externalitatea de la Trail nu a rămas în 1941. Aceeași logică, un cost care cade în afara prețului, explică deopotrivă aerul pe care îl respiră bucureștenii, felul în care Uniunea Europeană pune un preț pe carbon și cea mai mare externalitate din istorie, schimbarea climei. Și tot ea arată că, înainte de a cere statului să corecteze piața, merită să ne uităm la ce face deja statul.

Aerul Bucureștiului și subvenția pentru poluare

Aerul Bucureștiului este un manual de externalități negative: pulberile de la traficul cu motoare diesel, de la centralele pe cărbune și de la industrie cad asupra a milioane de piepturi care nu au cumpărat nimic de la cei care poluează. Dar aici intervine și cealaltă față a problemei. Statul român nu doar că nu a corectat această externalitate, ci a fost dat în judecată chiar pentru ea: în 2020, Curtea de Justiție a Uniunii Europene a constatat că România a depășit sistematic, ani la rând, limitele de particule în atmosfera Capitalei, iar procedurile s-au reluat și după aceea. Mai mult, o parte din poluare vine chiar de la centrale și de la sisteme de termoficare aflate în mâna statului. Regulatorul care ar trebui să corecteze externalitatea este, în parte, și sursa ei.

De aici o lecție pe care manualele o trec adesea cu vederea. Înainte de a adăuga o taxă pigouviană, multe guverne fac exact pe dos: subvenționează externalitatea. Combustibilii fosili sunt sprijiniți, direct sau prin prețuri plafonate ca cele din capitolul precedent, în aproape toată lumea, ceea ce înseamnă, în fond, că oamenii sunt plătiți să polueze ceva mai mult. Chiar și instrumentul-vedetă al Uniunii, piața certificatelor de emisii, a fost slăbit ani de zile prin alocarea pe gratis a certificatelor, smulșă prin lobby, care a tocit semnalul de preț și a adus profituri-surpriză marilor poluatori. Concluzia clasic-liberală este simplă: primul pas în fața unei externalități nu este, de obicei, o taxă nouă, ci eliminarea subvențiilor și a scutirilor care o agravează.

Clima, externalitatea fără graniță

Povestea de la Trail avea o limită comodă: un fum, două țări, un tribunal. Gazele cu efect de seră nu au nici măcar atât. Ele trec toate granițele, iar dauna nu cade pe un vecin anume, ci pe toată lumea, deodată și în viitor. Clima este externalitatea perfectă și, totodată, cea mai greu de rezolvat: fiecare tonă de carbon emisă oriunde dăunează tuturor, dar fiecare țară suportă singură costul propriilor reduceri.

De aici, problema pasagerului clandestin care stă în inima diplomației climatice. Fiecare stat ar prefera ca ceilalți să reducă emisiile, în timp ce el se bucură de aerul curat fără să plătească, așa că toți reduc prea puțin. Spre deosebire de cazul Trail, nu există un tribunal mondial care să împartă vina și să fixeze dauna; acordurile de la conferințele pentru climă se sprijină pe angajamente naționale voluntare, nu pe un preț global obligatoriu. Tocmai de aceea un bloc precum Uniunea Europeană ajunge la instrumente ca taxa de la graniță pentru carbon din capitolul 6, ca externalitatea, și producția, să nu se scurgă pur și simplu dincolo de hotare. Aceeași întrebare revine în capitolul 15, despre bunurile publice.

Termeni-cheie

Externalitate. cost sau beneficiu impus unor terți, care nu se reflectă în prețul tranzacției.

Cost social marginal. costul privat plus dauna marginală impusă terților.

Taxă pigouviană. taxă egală cu dauna marginală, menită să readucă producția la nivelul optim social.

Teorema lui Coase. ideea că, în lipsa costurilor de negociere și cu drepturi clare, părțile ajung singure la eficiență.

Permise tranzacționabile. sistem de plafon și comerț care fixează cantitatea totală și lasă piața să stabilească prețul externalității.

Idei de reținut

- Externalitățile apar când prețul nu cuprinde costul sau beneficiul pentru terți.
- Cu o externalitate negativă, piața produce prea mult; cu una pozitivă, prea puțin.
- Taxa și subvenția pigouviană internalizează externalitatea, corectând prețul.
- Soluțiile bazate pe prețuri obțin o reducere dată la cost mai mic decât comanda și controlul.
- Teorema lui Coase funcționează când drepturile sunt clare și negocierea este ieftină; altfel, intervenția devine relevantă.
- În cazul aerului din București, statul nu doar că nu a corectat externalitatea, ci a și contribuit la ea și a fost condamnat pentru asta la Curtea de Justiție a UE.
- Înainte de a corecta o externalitate cu o taxă, multe guverne o subvenționează; primul pas este adesea să nu mai plătești poluarea, nu să o taxezi.

Întrebări și exerciții

1. Dați câte un exemplu de externalitate negativă și una pozitivă din viața de zi cu zi. În fiecare caz, cine sunt terții?
2. Arătați grafic de ce o externalitate negativă duce la supraproducție și marcată pierderea netă.
3. Explicați de ce o taxă pigouviană diferă, ca scop, de o taxă obișnuită pe un bun.
4. În ce condiții pot vecinii afectați de zgomot și un local să ajungă singuri la o soluție eficientă, fără stat? Ce împiedică acest lucru la scară mare?
5. De ce un sistem de permise tranzacționabile poate atinge o țintă de emisii mai ieftin decât o limită uniformă impusă fiecărei firme?

6. Aerul poluat din București este o externalitate negativă, dar statul este și el o sursă de poluare și un regulator care a eșuat. Explicați cum pot coexista, în același caz, eșecul pieței și eșecul guvernului.
7. Multe state subvenționează combustibilii fosili și apoi discută despre taxe pe carbon. Arătați, folosind graficul externalității negative, ce efect are o subvenție asupra cantității poluante și de ce eliminarea ei poate fi un prim pas mai bun decât o taxă nouă.

Lecturi suplimentare

Videoclipuri

- ▶ Lectii de Economie. (2026). *Ce sunt externalitățile negative?* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 08.01. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-08-01-ce-sunt-externalitatile-negative/>
Externalități și taxa pigouviană.
- ▶ Lectii de Economie. (2026). *Impozitele pigouviene* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 08.02. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-08-02-impozitele-pigouviene/>
Taxa pigouviană, pasul cu care se corectează externalitatea negativă.
- ▶ Lectii de Economie. (2026). *Ce sunt externalitățile pozitive?* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 08.03. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-08-03-ce-sunt-externalitatile-pozitive/>
Externalități pozitive și subvenția corectivă.
- ▶ Lectii de Economie. (2026). *Subvențiile pigouviene* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 08.04. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-08-04-subventiile-pigouviene/>
Subvenția pigouviană pentru externalități pozitive.
- ▶ Lectii de Economie. (2026). *Reglementarea de tip „comandă și control”* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 08.05. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-08-05-reglementarea-de-tip-comanda-si-control/>
Limitele soluțiilor de comandă și control.
- ▶ Lectii de Economie. (2026). *Teorema lui Coase* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 08.06. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-08-06-teorema-lui-coase/>
Cum pot drepturile clare și negocierea să rezolve o externalitate.
- ▶ Lectii de Economie. (2026). *Comerțul cu poluare* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 08.07. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-08-07-comertul-cu-poluare/>
Permise tranzacționabile pentru controlul poluării.
- ▶ Lectii de Economie. (2026). *O privire mai atentă asupra permiselor tranzacționabile* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 08.08. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-08-08-o-privire-mai-atenta-asupra-permiselor-tranzactionabile/>
O privire mai atentă asupra sistemelor de plafon și comerț.

Cărți și articole

- Cowen, T., & Tabarrok, A. (2018). *Modern principles of economics* (3rd ed.). Worth Publishers.
Capitolul despre externalități.
- Levitt, S. D., & Dubner, S. J. (2009). *SuperFreakonomics: Global cooling, patriotic prostitutes, and why suicide bombers should buy life insurance*. William Morrow.
Capitolul final, despre Al Gore și vulcanul Pinatubo.

- 📄 Coase, R. H. (1960). The problem of social cost. *The Journal of Law and Economics*, 3, 1-44.



Capitolul 10. Costuri și concurență

Ce veți învăța

- ✓ Să distingeți între costul fix, variabil, total, marginal și mediu.
- ✓ Să interpretați curbele de cost ale firmei și relația dintre ele.
- ✓ Să explicați de ce o firmă în concurență perfectă tratează prețul ca dat.
- ✓ Să determinați cantitatea care maximizează profitul prin regula $V_{mg} = C_{mg}$.
- ✓ Să arătați cum intrarea și ieșirea firmelor modelează oferta pe termen lung.
- ✓ Să aplicați logica intrării, a ieșirii și a producătorului cu cost mic la cazuri din România și din lume, recunoscând și situațiile în care statul împiedică concurența să își facă treaba.

De la uleiul de balenă la petrol

La mijlocul secolului al XIX-lea, dacă voiai lumină după apusul soarelui, ardeai, cel mai probabil, ulei de balenă. Era cel mai bun combustibil pentru lămpi din câte existau: ardea curat, fără fum gros și fără miros greu. În jurul lui se construiseră o industrie globală. Din porturi precum New Bedford, în Statele Unite, plecau sute de corăbii care cutreierau oceanele luni și ani la rând, vânând balene. Era o muncă periculoasă, eroică și extraordinară de profitabilă. New Bedford ajunsese, la un moment dat, unul dintre cele mai bogate orașe din lume.

Dar industria avea o problemă înscrisă în însăși natura ei. Cu cât se vânau mai multe balene, cu atât rămăneau mai puține, iar cele rămase erau tot mai greu de găsit. Corăbiile trebuiau să meargă tot mai departe, în călătorii tot mai lungi și mai costisitoare. Pe măsură ce balenele se înapăteau, prețul uleiului urca. Pentru oamenii obișnuiți, lumina de seară devenea un lux tot mai scump.

Aici intervine partea pe care niciun vânător de balene nu o vedea venind. În 1859, în Pennsylvania, un om pe nume Edwin Drake a forat primul puț de petrol comercial din lume. Din petrolul scos din pământ se putea rafina un combustibil nou, petrolul lampant, care ardea la fel de bine ca uleiul de balenă, dar costa o fracțiune din prețul lui. Nu trebuia vânat luni întregi pe oceane; se scotea din pământ și se rafina în cantități uriașe.

Ce s-a întâmplat în continuare a fost rapid și necruțător. Oamenii au trecut, unul câte unul, de la uleiul de balenă la petrolul lampant, dintr-un motiv deloc sentimental: era mai ieftin. Cererea pentru ulei de balenă s-a prăbușit, prețul lui a căzut, iar marea industrie a vânătorii de balene, cândva una dintre cele mai puternice din lume, a intrat într-un declin din care nu și-a mai revenit. Vânătorii de balene nu au fost înfrânți de o lege, de un dușman sau de o criză morală. Au fost înfrânți de un concurent care făcea același lucru, lumină, mai ieftin.

Economistul Joseph Schumpeter a numit acest proces distrugere creatoare. Este mecanismul prin care noul îl înlocuiește pe vechi: o tehnologie mai bună sau mai ieftină ucide o industrie întreagă și, odată cu ea, slujbe, averi și moduri de viață, dar oferă în schimb ceva mai bun pentru toți ceilalți. Este, în același timp, motorul progresului și sursa unei suferințe reale pentru cei dislocați. Iar ironia istoriei este că petrolul, atât de criticat astăzi, a salvat probabil balenele de la dispariție, scoțând profitul din vânarea lor. În spatele acestei povești stau întrebările pe care le studiază capitolul de față: cum își calculează o firmă costurile, de ce împinge concurența prețurile în jos, către cei mai eficienți producători, și de ce, pe o piață liberă, niciun câștigător nu stă vreodată liniștit pe tron.

10.1 Costurile firmei

Pentru a decide cât să producă, o firmă trebuie să își cunoască costurile. Costul fix nu depinde de cantitatea produsă: chiria spațiului sau autorizația de funcționare se plătesc indiferent dacă se produc o sută sau o mie de unități. Costul variabil crește cu producția: materii prime, energie, ore de muncă suplimentare. Suma lor este costul total.

Două mărimi derivate sunt deosebit de utile. Costul marginal (C_{mg}) este costul producerii unei unități suplimentare. Costul total mediu (CTM) este costul total împărțit la numărul de unități. Deciziile bune se iau la margine, comparând prețul cu costul marginal, dar profitabilitatea se citește comparând prețul cu costul mediu.

10.2 Forma curbelor de cost

Curbele de cost mediu au, de regulă, formă de U. La cantități mici, costul fix se împarte la puține unități, deci costul mediu este ridicat; pe măsură ce producția crește, costul fix se distribuie pe mai multe unități și costul mediu scade. Dincolo de un punct, randamentele descrescătoare fac costul marginal să crească, trăgând în sus și costul mediu. Curba costului marginal intersectează curbele de cost mediu exact în punctele lor de minim (Figura 10.1).

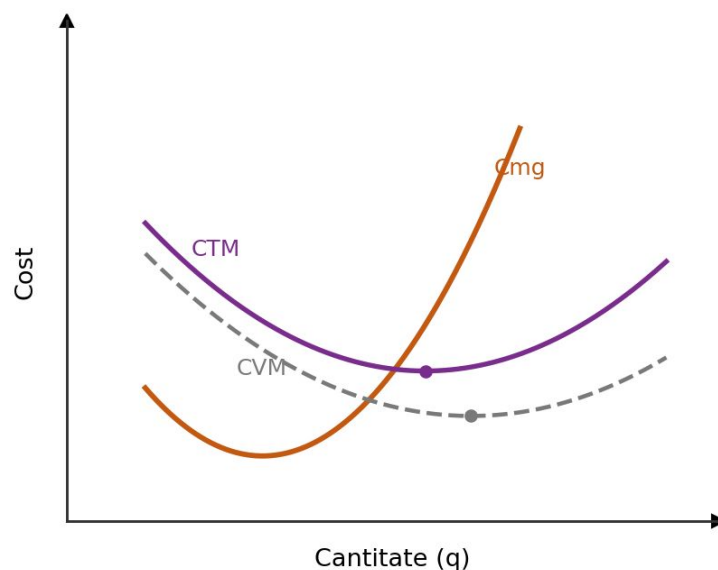


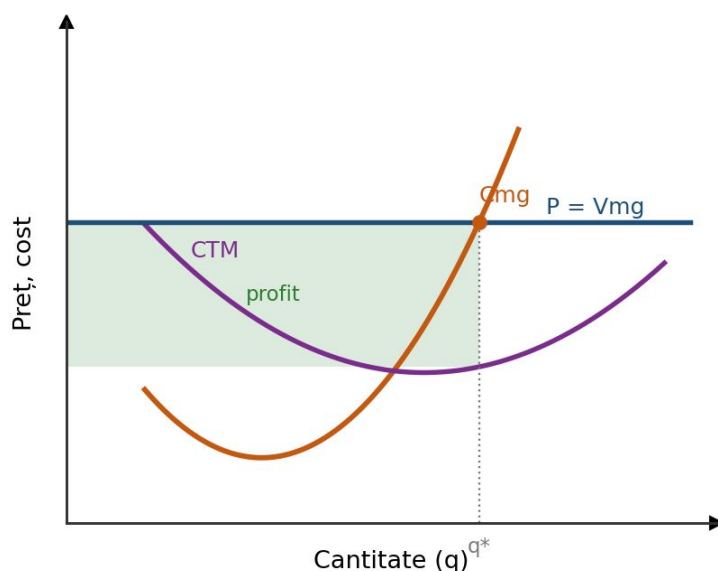
Figura 10.1. Curbele de cost ale firmei: marginal, total mediu și variabil mediu.

10.3 Firma în concurență perfectă

O piață este perfect concurențială atunci când există mulți vânzători și cumpărători, produsul este omogen, iar intrarea și ieșirea sunt libere. În aceste condiții, fiecare firmă este prea mică pentru a influența prețul: ea ia prețul de pe piață ca pe un dat. Spunem că firma este un primitor de preț. Pentru o astfel de firmă, prețul pieței este, în același timp, venitul obținut din fiecare unitate vândută, adică venitul marginal. De aceea, pentru firma concurențială, $P = V_{mg}$.

10.4 Maximizarea profitului: $V_{mg} = C_{mg}$

Cât ar trebui să producă firma? Atâta vreme cât o unitate suplimentară aduce un venit (V_{mg}) mai mare decât costul ei (C_{mg}), merită produsă. Când C_{mg} depășește V_{mg} , ultima unitate aduce pierdere. Profitul este maxim acolo unde cele două se egalează: $V_{mg} = C_{mg}$. Pentru firma concurențială, aceasta înseamnă să producă până când costul marginal ajunge la nivelul prețului (Figura 10.2).

Figura 10.2. Firma alege q^* unde $C_{mg} = P$; profitul este aria dintre preț și costul mediu.

Profitul total este diferența dintre preț și costul total mediu, înmulțită cu cantitatea: aria dreptunghiului din figură. Dacă prețul este peste costul mediu, firma are profit; dacă este sub el, firma pierde și, pe termen lung, va ieși de pe piață.

10.5 Intrarea, ieșirea și oferta pe termen lung

Profitul atrage. Dacă firmele dintr-un sector câștigă mai mult decât în alte utilizări ale resurselor, intră firme noi; oferta crește, iar prețul scade până când profitul economic dispare. Simetric, pierderile împing firme să iasă; oferta scade, iar prețul urcă. Pe termen lung, acest du-te-vino împinge prețul către costul mediu minim, iar profitul economic către zero. Forma curbei ofertei pe termen lung depinde de ce se întâmplă cu costurile pe măsură ce sectorul se extinde: ele pot rămâne constante, pot crește (dacă o resursă devine mai scumpă) sau pot scădea.

10.6 Mâna invizibilă

Aplicație: distrugerea creatoare

Procesul de intrare și ieșire nu este doar un mecanism de echilibrare a prețului; el realocă neîncetat resursele către utilizările lor cele mai valoroase. Firmele care produc ieftin se extind, cele care produc scump se restrâng, iar producția unui sector se concentrează acolo unde costurile sunt cele mai mici. Acesta este un sens concret al mâinii invizibile: nimeni nu coordonează rezultatul, dar el apare din decizii descentralizate.

Reversul este distrugerea creatoare: tehnologii și firme noi le înlocuiesc pe cele vechi, iar progresul aduce cu el și pierderi pentru cei dislocați. Beneficiile pentru consumatori și costurile pentru lucrătorii și firmele afectate sunt ambele reale. O evaluare onestă le pune pe amândouă în balanță, în loc să o ignore pe una.

10.7 Costuri și concurența, în România și în lume

Curbele de cost și regula intrării și a ieșirii nu descriu doar firme abstracte. Ele explică de ce un operator românesc a ajuns să sperie gigantii telecomului european, de ce un combinat de cărbune refuză să moară și de ce harta puterii mondiale se rescrie ori de câte ori se schimbă sursa de energie.

Intrarea care reușește și ieșirea care întârzie

Povestea uleiului de balenă are un ecou recent, chiar lângă noi. Digi, operatorul de telecomunicații crescut din RCS și RDS, a făcut exact ce face un producător cu cost mic într-o piață concurențială: a oferit același lucru, internet și telefonie, mai ieftin. A coborât prețurile în România, apoi a trecut granițele, intrând în Spania, Italia, Portugalia și Belgia, până când presa franceză l-a poreclit Ryanair-ul telecomului. Sosirea lui i-a obligat pe operatorii istorici să reacționeze, unii tăindu-și dividendele de teama noului venit. Este intrarea din acest capitol, în carne și oase: profitul atrage, prețul scade, iar consumatorul câștigă.

Cealaltă față a poveștii, ieșirea, este mult mai greu de privit. Trecerea de la cărbune la gaz și la regenerabile este distrugerea creatoare a uleiului de balenă, repetată în energie. Numai că aici intervine statul. Complexul Energetic Oltenia, marele producător de electricitate pe lignit, este deținut aproape integral de stat, dă de lucru unei regiuni întregi și produce, de regulă, în pierdere. În loc să lase ieșirea să se producă, statul l-a ținut în viață cu un ajutor de restructurare de circa 2,66 miliarde de euro și a amânat, an după an, închiderea grupurilor pe cărbune, împingând termenele spre sfârșitul deceniului. Suferința celor dislocați este reală și merită tratată cu seriozitate, prin recalificare și sprijin pentru tranziție. Dar a subvenționa la nesfârșit producătorul cel mai scump și mai poluant nu este același lucru cu a îndulci tranziția: este a bloca exact mecanismul care, în acest capitol, împinge resursele către utilizările lor mai bune. Este eșecul guvernului, în oglinda concurenței.

Energia care schimbă imperii

Distrugerea creatoare nu doboară doar firme, ci și ierarhii între state. Cărbunele a făcut din Marea Britanie prima mare putere industrială. Petrolul a mutat centrul de greutate spre Statele Unite și spre Golf, iar cine controla țiteiul controla, în bună măsură, secolul XX. De fiecare dată, o nouă sursă de energie, mai ieftină sau mai puternică, a rescris harta puterii, exact cum petrolul lampant a îngropat New Bedford.

Tranziția care începe acum nu face excepție. Bateriile, panourile solare și mineralele

critice de care depind, litiu, cobalt, pământuri rare, devin noul petrol, iar avantajul se mută către cine le extrage și, mai ales, le prelucreează, domeniu în care China are astăzi un avans considerabil. Pentru un viitor specialist în relații internaționale, lecția capitolului depășește firma: cine conduce noua energie are șanse mari să conducă și noul echilibru de putere.

Termeni-cheie

Cost marginal (Cmg). costul producerii unei unități suplimentare.

Cost total mediu (CTM). costul total împărțit la cantitatea produsă.

Primitor de preț. firmă prea mică pentru a influența prețul, care ia prețul pieței ca dat.

Regula $V_{mg} = C_{mg}$. condiția de maximizare a profitului: se produce până când venitul marginal egalează costul marginal.

Profit economic zero. situația de pe termen lung în concurență, când prețul ajunge la costul mediu minim.

Idei de reținut

- Costurile medii au formă de U; costul marginal le intersectează în minim.
- Firma concurențială ia prețul ca dat, deci $P = V_{mg}$.
- Profitul este maxim acolo unde $V_{mg} = C_{mg}$.
- Profitul se citește comparând prețul cu costul total mediu.
- Intrarea și ieșirea împing, pe termen lung, prețul către costul mediu minim și profitul către zero.
- Digi arată intrarea din acest capitol în practică: un producător cu cost mic coboară prețurile și se extinde, de la București până în Spania și Belgia.
- La Complexul Energetic Oltenia, statul a blocat ieșirea, ținând în viață cu subvenții producătorul cel mai scump; este eșecul guvernului care oprește distrugerea creatoare.

Întrebări și exerciții

1. Distingeți, pentru o brutărie, între un cost fix și unul variabil. Ce se întâmplă cu costul fix mediu pe măsură ce crește producția?
2. Explicați de ce o firmă concurențială produce acolo unde $C_{mg} = P$, și nu acolo unde costul mediu este minim.
3. O firmă vinde la un preț sub costul total mediu, dar peste costul variabil mediu. Ar trebui să producă pe termen scurt? Argumentați.
4. Un sector are profituri ridicate. Descrieți, pas cu pas, ce se întâmplă pe termen lung cu numărul de firme, oferta, prețul și profitul.
5. De ce poate fi distrugerea creatoare benefică în ansamblu și totuși costisitoare pentru anumite persoane? Dați un exemplu.
6. Digi a intrat pe piețe vest-europene oferind prețuri mai mici. Folosind mecanismul intrării și al ieșirii, explicați ce se întâmplă, pe termen lung, cu prețurile și cu profiturile operatorilor existenți.

7. Statul subvenționează un combinat de cărbune care produce în pierdere și amână închiderea lui. Arătați, folosind ideea de distrugere creatoare și de profit economic zero, ce câștigă și ce pierde economia când ieșirea este blocată politic.

Lecturi suplimentare

Videoclipuri

- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Introducere: firma în concurență perfectă* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 09.01. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-09-01-introducere-firma-in-concurenta-perfecta/>
Firma primitoare de preț în concurență perfectă.
- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Maximizarea profitului în concurență perfectă* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 09.02. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-09-02-maximizarea-profitului-in-concurenta-perfecta/>
Regula $Vmg = Cmg$ pentru firma concurențială.
- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Maximizarea profitului și curba costului total mediu* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 09.03. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-09-03-maximizarea-profitului-si-curba-costului-total-mediului/>
Cum se citește profitul cu ajutorul costului mediu.
- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Intrare, ieșire și curba ofertei: ramura cu costuri crescătoare* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 09.04. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-09-04-intrare-iesire-si-curba-ofertei-ramura-cu-costuri-crescatoare/>
Intrarea și ieșirea într-un sector cu costuri crescătoare.
- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Intrare, ieșire și curba ofertei: ramura cu costuri constante* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 09.05. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-09-05-intrare-iesire-si-curba-ofertei-ramura-cu-costuri-constante/>
Oferta pe termen lung într-un sector cu costuri constante.
- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Minimizarea costului total de producție al ramurii* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 10.01. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-10-01-minimizarea-costului-total-de-productie-al-ramurii/>
Cum minimizează concurența costul total al producției.
- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Echilibrul dintre ramuri și distrugerea creatoare* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 10.02. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-10-02-echilibrul-dintre-ramuri-si-distrugerea-creatoare/>
Înnoirea prin distrugere creatoare și principiul eliminării.

Cărți și articole

- Cowen, T., & Tabarrok, A. (2018). *Modern principles of economics* (3rd ed.). Worth Publishers.
Capitolele despre costuri și concurență și despre mâna invizibilă.
- Hazlitt, H. (1979). *Economics in one lesson* (Rev. ed.). Crown Publishers. (Lucrare originală publicată în 1946).
Capitolul despre funcția profiturilor.
- Gwartney, J. D., Stroup, R. L., Lee, D. R., Ferrarini, T. H., & Calhoun, J. P. (2016). *Common sense economics: What everyone should know about wealth and prosperity* (3rd ed.). St. Martin's Press.
Despre concurență și rolul profitului.



Capitolul 11. Monopolul

Ce veți învăța

- ✓ Să identificați sursele puterii de monopol.
- ✓ Să explicați de ce, pentru un monopol, venitul marginal este sub preț.
- ✓ Să determinați cantitatea și prețul de monopol prin regula $V_{mg} = C_{mg}$.
- ✓ Să legați marja de monopol de elasticitatea cererii.
- ✓ Să evaluați costurile și beneficiile monopolului prin grila cost-beneficiu.
- ✓ Să recunoașteți monopolurile create sau protejate de stat și să aplicați grila cost-beneficiu deopotrivă monopolului și remediului său, de la rețelele din România la regulile europene pentru platformele digitale.

Insulele nucșoarei

Astăzi, nucșoara este un condiment pe care îl iei de pe raft pentru câțiva lei și îl razi peste un desert. Vreme de secole însă, aceeași nucșoară a valorat, gram cu gram, aproape cât aurul, iar pentru ea s-au purtat războaie, s-au cucerit insule și s-au ucis oameni. Cum a ajuns o sămânță aromată să stârneasă asemenea patimi? Răspunsul este o lecție despre ce se întâmplă când un singur vânzător controlează totul.

Secretul nucșoarei stătea în geografie. Vreme îndelungată, ea creștea într-un singur loc din lume: pe câteva insule mici și vulcanice din arhipelagul Banda, în Indonezia de azi. Nicăieri altundeva. Cine stăpânea acele insule stăpânea întreaga ofertă mondială de nucșoară. În secolul al XVII-lea, Compania Olandeză a Indiilor de Est, una dintre primele mari corporații din istorie, și-a dat seama de asta și a acționat fără milă. A cucerit insulele Banda prin forță, într-o campanie care a însemnat moartea sau înrobirea aproape întregii populații locale, și a devenit unic stăpân al nucșoarei.

Ca unic vânzător, compania putea face un lucru pe care o piață cu mulți concurenți nu îl îngăduie niciodată: putea alege ea însăși cât de multă nucșoară ajunge pe piață. Iar olandezii au descoperit repede un adevăr care sună absurd pentru bunul-simț, dar este perfect logic pentru un monopolist. Uneori, ca să câștigi mai mult, trebuie să vinzi mai puțin. Au limitat deliberat cultivarea, au distrus arbori de nucșoară de pe alte insule și, în anii cu recolte bogate, au ars pur și simplu surplusul, ca nu cumva abundența să le strice prețul. Mai puțină

nucșoară pe piață însemna preț mai mare, iar prețul mare, înmulțit cu cantitatea, le aducea profituri uriașe.

Aici se vede, în forma ei cea mai pură, logica monopolului. O firmă singură pe piață nu mai ia prețul așa cum îl găsește, ca un mic comerciant care nu poate clinti mersul lumii. Ea îl modelează, dozând cantitatea. Iar dozajul care îi maximizează profitul înseamnă, aproape întotdeauna, mai puțin bun pentru lume și un preț mai mare decât ar fi existat dacă pe piață s-ar fi înghesuit zeci de vânzători. Câștigul monopolistului se plătește, în parte, din buzunarul cumpărătorilor și, în parte, dintr-un bun care pur și simplu nu se mai produce.

Povestea nucșoarei are și un epilog pe care îl știți, poate, fără să bănuți legătura. Printr-un tratat care a încheiat o dispută colonială, olandezii au păstrat o insulă a nucșoarei și au cedat englezilor, în schimb, o altă insulă pe care o socoteau o nimica toată: o limbă de pământ numită Manhattan. Capitolul de față studiază monopolul: de unde vine puterea de a fixa prețul, de ce un monopolist alege să producă mai puțin decât ar produce o piață concurențială și care este, pentru întreaga societate, costul acestei puteri.

11.1 Ce este un monopol

Un monopol este un singur vânzător al unui produs fără substitute apropiate. Spre deosebire de firma concurențială, monopolul nu ia prețul ca dat: el se confruntă cu întreaga curbă a cererii și poate alege fie prețul, fie cantitatea, dar nu pe amândouă independent. Puterea de monopol provine din bariere la intrare: controlul unei resurse rare, economii de scară (monopol natural), brevete și licențe sau reglementări care limitează concurența.

11.2 Venitul marginal sub monopol

Pentru a vinde o unitate în plus, monopolul trebuie să scadă prețul, și de obicei pentru toate unitățile, nu doar pentru ultima. De aceea venitul adus de o unitate suplimentară, venitul marginal, este mai mic decât prețul: câștigul de pe unitatea în plus este diminuat de prețul mai mic încasat pe unitățile pe care le-ar fi vândut oricum. Grafic, curba venitului marginal se află sub curba cererii.

11.3 Prețul și cantitatea de monopol

Ca orice firmă, monopolul maximizează profitul producând acolo unde $V_{mg} = C_{mg}$. Dar, fiindcă V_{mg} este sub cerere, cantitatea aleasă este mai mică, iar prețul, citit în sus pe curba cererii, este mai mare decât în concurență (Figura 11.1). Comparativ cu rezultatul concurențial, monopolul produce mai puțin și cere mai mult.

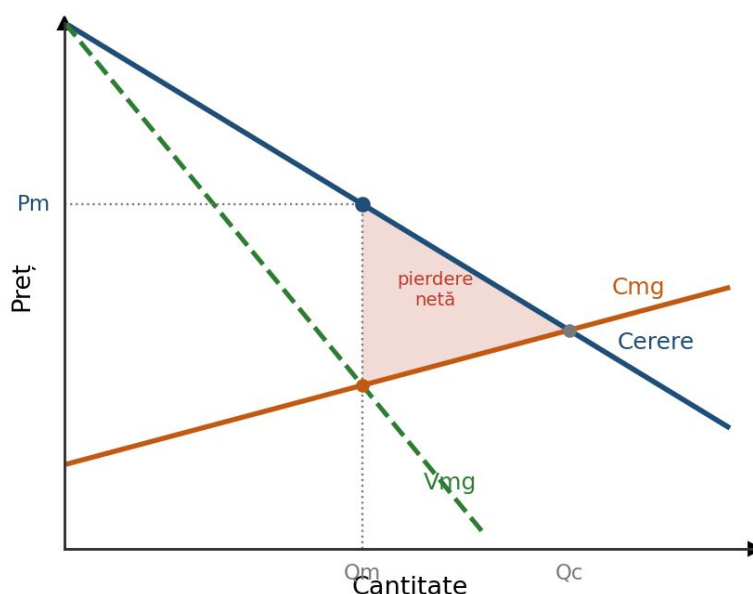


Figura 11.1. Monopolul alege Q_m unde $V_{mg} = C_{mg}$ și cere P_m ; pierdere netă apare între Q_m și Q_c .

Aria triunghiulară dintre cantitatea de monopol (Q_m) și cea concurențială (Q_c) este pierdere netă: schimburi reciproc avantajoase care nu mai au loc, fiindcă prețul ridicat îndepărtează cumpărători dispuși să plătească peste costul marginal. Acesta este costul de eficiență al monopolului.

11.4 Marja de monopol și elasticitatea

Cât de mult ridică monopolul prețul peste costul marginal depinde de elasticitatea cererii. Dacă cererea este foarte elastică, cumpărătorii fug ușor la alternative, iar marja pe care monopolul o poate impune este mică. Dacă cererea este inelastică, marja poate fi mare. Puterea de monopol nu este, așadar, totul sau nimic: ea este cu atât mai redusă cu cât există mai multe substitute la îndemâna cumpărătorilor.

11.5 Costuri și beneficii

Aplicație: brevete și prețul medicamentelor

Monopolul are un cost de eficiență clar: preț mai mare, cantitate mai mică, pierdere netă. Dar evaluarea completă cere și partea de beneficii. Brevetele creează, deliberat, un monopol temporar asupra unei invenții, pentru a oferi stimulente de a investi în cercetare costisitoare și riscantă. Un medicament nou poate fi scump cât timp este protejat de brevet, însă fără perspectiva acestui profit multe medicamente nu ar fi fost dezvoltate deloc.

Aici se vede o tensiune reală, nu una care se rezolvă cu o etichetă. Un brevet prea slab subminează stimulentele de a inventa; unul prea puternic prelungește inutil prețurile de monopol. Durata și amploarea optimă a protecției sunt întrebări empirice, de calibrare, în care se cântăresc inovarea încurajată astăzi și accesul restrâns de astăzi.

11.6 Concurența monopolistică

Între concurența perfectă și monopol se află structuri intermediare. În concurența monopolistică, multe firme vând produse diferențiate: cafelele, restaurante, mărci de îmbrăcăminte. Fiecare firmă are o oarecare putere asupra prețului, fiindcă produsul ei nu este

identic cu al celorlalți, dar intrarea liberă erodează profitul pe termen lung. Diferențierea și publicitatea pot fi atât utile, prin informare și varietate, cât și risipitoare, prin cheltuieli care se anulează reciproc.

11.7 Monopolul, în România și în lume

Modelul monopolului nu este o curiozitate de manual. El explică de ce trenul, curentul și gazul vin, în România, de la câte un singur furnizor, de ce o mână de platforme digitale au ajuns să stea ca niște porți între noi și restul internetului și de ce, în ambele cazuri, statul este parte a problemei, nu doar a soluției.

Monopolul cu ștampilă: de la rețele la platforme

Cele mai trainice monopoluri nu se nasc, de obicei, dintr-o firmă care își învinge toți rivalii, ci poartă o ștampilă de stat. Chiar monopolul nucșoarei din deschiderea capitolului stătea pe un act emis de autoritate, nu pe piață. În România, cele mai înrădăcinate monopoluri sunt rețelele pe care statul le deține și, în același timp, ar trebui să le supravegheze: calea ferată, transportul energiei electrice, transportul gazelor. Acolo unde o singură rețea este, într-adevăr, mai eficientă decât zece paralele, apare un monopol natural; pericolul este însă că proprietarul, statul, este totodată și arbitru. La acestea se adaugă monopolurile legale, păstrate prin licențe și autorizații care țin concurenții afară. Înainte de a trata monopolul ca pe un eșec al pieței pe care statul trebuie să îl repare, merită observat cât de des este statul cel care îl acordă și îl apără.

Varianța modernă a companiei privilegiate este platforma digitală. Câteva platforme foarte mari au ajuns să stea ca niște porți între firme și clienții lor, iar puterea lor vine în bună parte din efectele de rețea: cu cât mai mulți le folosesc, cu atât devin mai greu de ocolit. Răspunsul Uniunii Europene este Regulamentul privind piețele digitale, care numește o mână de astfel de gatekeeperi, aproape toți americani, și le impune reguli; în 2025 a dat și primele amenzi mari, 500 de milioane de euro pentru Apple și 200 pentru Meta, cu Google încă sub investigație. Dar prudența acestei cărți se aplică și remediei, nu doar bolii. Reguli grele aduc costuri de conformare pe care numai cei mai mari le pot duce, pot ajunge să protejeze concurenții în locul concurenței și pot întări tocmai gigantii pe care îi vizează. Evaluarea onestă cere aceeași grilă cost-beneficiu din acest capitol, aplicată și leacului, nu o lozincă.

Monopolul ca instrument de putere

Marile companii privilegiate de odinioară, Compania Olandeză și cea Britanică a Indiilor de Est, nu erau simple firme. Erau monopoluri contopite cu puterea statului: aveau flote, armate, teritorii și o politică externă proprie. Schimbul nucșoarei pe Manhattan nu a fost o tranzacție comercială oarecare, ci un act de stat. Monopolul a fost, de la bun început, tot atât o chestiune de putere între națiuni, cât una de preț.

Platformele de azi nu au armate, dar stau în mijlocul geopoliticii. Cine are dreptul să le reglementeze, când aproape toate marile platforme sunt americane, iar regulile vin de la Bruxelles? Cui aparțin datele și ce înseamnă suveranitatea tehnologică? Iar dincolo de Atlantic se profilează rivalitatea dintre platformele americane și cele chineze. Pentru un viitor specialist în relații internaționale, monopolul digital nu este doar un capitol de microeconomie, ci o miză de putere mondială.

Termeni-cheie

Monopol. unic vânzător al unui produs fără substitute apropiate, protejat de bariere la intrare.

Venit marginal. venitul adus de o unitate suplimentară; pentru monopol, sub preț.

Pierdere netă a monopolului. schimburile reciproc avantajoase pierdute fiindcă monopolul produce sub nivelul concurențial.

Marja de monopol. diferența dintre preț și costul marginal, cu atât mai mare cu cât cererea este mai inelastică.

Concurență monopolistică. structură cu multe firme care vând produse diferențiate și intrare liberă.

Idei de reținut

- 💡 Monopolul se confruntă cu întreaga cerere, deci venitul marginal este sub preț.
- 💡 Maximizează profitul la $V_{mg} = C_{mg}$, dar produce mai puțin și cere mai mult decât concurența.
- 💡 Diferența față de rezultatul concurențial generează o pierdere netă.
- 💡 Marja de monopol este limitată de elasticitatea cererii, adică de substitute.
- 💡 Brevetele arată că monopolul temporar poate avea și beneficii: evaluarea cost și beneficiu deopotrivă.
- 💡 Cele mai trainice monopoluri poartă adesea o șampilă de stat: licențe, rețele deținute de stat, drepturi exclusive; statul este des sursa, nu doar leacul.
- 💡 Regulamentul european pentru platformele digitale arată că și remediul antimonopol cere o grilă cost-beneficiu: poate proteja concurenții în loc de concurență și poate întări giganzii vizați.

Întrebări și exerciții

1. Explicați de ce, pentru un monopol, venitul marginal este sub preț, dar pentru o firmă concurențială venitul marginal este egal cu prețul.
2. Pe un grafic cu cerere, V_{mg} și C_{mg} , marcați Q_m , P_m și pierderea netă. Ce ar produce o piață concurențială cu aceleași costuri?
3. De ce poate un monopol asupra unui bun cu cerere foarte elastică să fie aproape lipsit de putere reală asupra prețului?
4. Un brevet ridică prețul unui medicament. Prezentați argumentul în favoarea brevetului și argumentul împotriva lui, fără a alege o etichetă.
5. Dați un exemplu de concurență monopolistică din orașul vostru. Ce diferențiază firmele și de ce profitul tinde să dispară pe termen lung?
6. Calea ferată și transportul energiei sunt monopoluri naturale deținute de stat. Explicați de ce o singură rețea poate fi eficientă și de ce, totuși, faptul că statul este și proprietar, și arbitru ridică o problemă.
7. Uniunea Europeană amendează platformele digitale mari pentru abuz de poziție. Folosind grila cost-beneficiu din acest capitol, enumerați un beneficiu posibil și un cost posibil al unei astfel de reglementări.

Lecturi suplimentare

Videoclipuri

- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Maximizarea profitului în monopol* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 11.01. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-11-01-maximizarea-profitului-in-monopol/>
Cum alege monopolul cantitatea și prețul prin $V_{mg} = C_{mg}$.
- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Adaosul monopolistului* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 11.03. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-11-03-adaosul-monopolistului/>
Legătura dintre marja de monopol și elasticitatea cererii.
- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Costurile și beneficiile monopolului* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 11.04. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-11-04-costurile-si-beneficiile-monopolului/>
Pierdere netă, dar și rolul brevetelor în stimularea inovării.

Cărți și articole

- Cowen, T., & Tabarrok, A. (2018). *Modern principles of economics* (3rd ed.). Worth Publishers.
Capitolul despre monopol.
- Levitt, S. D., & Dubner, S. J. (2005). *Freakonomics: A rogue economist explores the hidden side of everything*. William Morrow.
Capitolul despre Ku Klux Klan și agenții imobiliari: informația ca putere pe piață.
- Gregg, S. (2007). *The commercial society: Foundations and challenges in a global age*. Lexington Books.
Despre concurență și instituții.



Capitolul 12. Discriminarea prin preț

Ce veți învăța

- ✓ Să definiți discriminarea prin preț și condițiile în care este posibilă.
- ✓ Să distingeți între prețul unic și discriminarea perfectă.
- ✓ Să analizați efectul discriminării asupra surplusului și al cantității vândute.
- ✓ Să recunoașteți legarea și pachetizarea ca forme de discriminare.
- ✓ Să recunoașteți discriminarea prin preț în practica firmelor din România și de peste granițe și să evaluați dacă interzicerea ei prin lege lărgeste sau, dimpotrivă, restrânge accesul.

Vagoanele fără acoperiș

În primii ani ai căilor ferate franceze, un călător care cumpăra cel mai ieftin bilet, de clasa a treia, primea ceva ce pare o glumă proastă: un vagon fără acoperiș. Stătea pe o bancă de lemn, sub cerul liber, expus ploii, vântului și fumului locomotivei. Ciudat este că un acoperiș ar fi costat compania o sumă neînsemnată. De ce ar lăsa cineva, în mod intenționat, călătorii să se ude, când i-ar fi putut adăposti aproape pe gratis?

Întrebarea aceasta l-a frământat pe un inginer și economist francez, Jules Dupuit, iar răspunsul pe care l-a găsit este una dintre cele mai inteligente observații din toată economia. Disconfortul, a înțeles el, nu era o economie la materiale. Era o strategie. Compania nu lăsa vagoanele descoperite ca să economisească la scânduri, ci ca să îi alunge de acolo pe cei care și-ar fi putut permite un bilet mai scump.

Gândiți-vă din perspectiva companiei. Printre călători se află oameni înstăriți, dispuși să plătească mult pentru confort, și oameni săraci, care vor merge cu trenul doar dacă biletul este foarte ieftin. Compania ar vrea să stearcă de la cei bogați un preț mare și, în același timp, să nu piardă cu totul clientela săracă, vânzându-i și ei un bilet ieftin. Problema este următoarea: dacă vagoanele de clasa a treia ar fi confortabile, mulți dintre cei bogați ar coborî bucuroși la ele, ca să plătească mai puțin. Soluția, cinică, dar eficientă, este să faci clasa a treia atât de incomodă încât niciun om cu bani să nu se atingă de ea. Atunci bogatul, scârbit de banca udă, alege de bunăvoie biletul scump, iar săracul, care nu are de ales, umple vagonul descoperit. Aceeași călătorie, de la același punct la același punct, este vândută la prețuri foarte diferite, fiecăruia după cât este dispus să plătească.

Practica se numește discriminare prin preț și, odată ce îi înțelegeți logica, o veți vedea pretutindeni. Biletul de avion cumpărat cu trei luni înainte costă o fracțiune din cel cumpărat în ajun, deși locul este același, fiindcă cel grăbit, adesea un om de afaceri, este dispus să plătească mai mult. Reducerile pentru studenți și pensionari, cupoanele pe care trebuie să le decupezi din ziar, versiunile mai scumpe ale aceluiași produs cu un ambalaj diferit, toate sunt forme ale aceleiași idei vechi de când vagoanele fără acoperiș.

Ceea ce surprinde la discriminarea prin preț este că verdictul ei moral nu este simplu. Pe de o parte, ea stoarce mai mulți bani de la cei care pot plăti. Pe de altă parte, tocmai pentru că le permite firmelor să vândă ieftin celor săraci, fără a renunța la câștigul de la cei bogați, ea aduce pe piață cumpărători care altfel ar fi rămas pe dinafară. Capitolul de față este despre această practică surprinzător de răspândită: când este posibilă, cum funcționează și de ce efectele ei asupra bunăstării sunt mai greu de judecat decât par la prima vedere.

12.1 Ce este discriminarea prin preț

A discrimina prin preț înseamnă a vinde același bun la prețuri diferite unor cumpărători diferiți, din motive care nu țin de costuri. Pentru ca strategia să funcționeze, sunt necesare trei condiții: vânzătorul trebuie să aibă o oarecare putere asupra prețului; trebuie să poată distinge, fie și aproximativ, cumpărătorii dispuși să plătească mai mult de cei dispuși să plătească mai puțin; și trebuie să poată împiedica revânzarea, altfel cumpărătorii ieftini ar revinde celor scumpi, prin arbitraj.

12.2 De la prețul unic la discriminarea perfectă

Sub un preț unic, vânzătorul lasă pe masă două lucruri: surplusul cumpărătorilor dispuși să plătească mult și schimburile cu cei dispuși să plătească puțin, dar peste cost. Discriminarea perfectă, un caz ideal, ar însemna ca fiecare cumpărător să plătească exact maximum pe care îl acceptă (Figura 12.1). În acest caz, vânzătorul captează tot surplusul, dar vinde și tuturor celor pentru care prețul depășește costul.

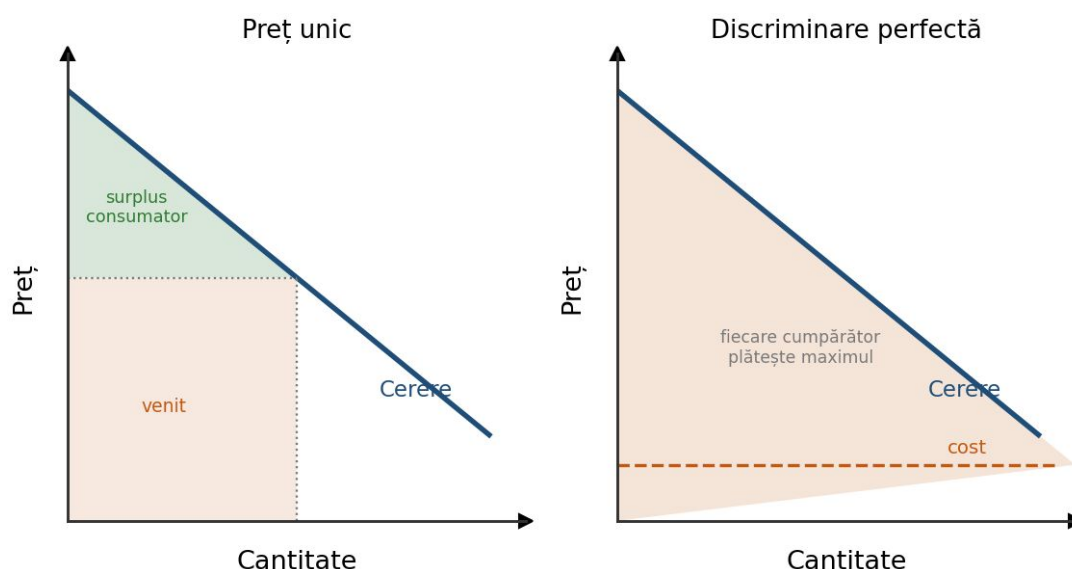


Figura 12.1. Sub preț unic, o parte din schimburi nu au loc; discriminarea perfectă le realizează pe toate.

12.3 Bunăstarea socială

Efectul discriminării asupra bunăstării este ambiguu și de aceea interesant. Pe de o parte, ea transferă surplus de la cumpărători la vânzător, ceea ce mulți consideră inechitabil. Pe de altă

parte, fiindcă vânzătorul ajunge să servească și cumpărători cu disponibilitate mică de plată, cantitatea totală vândută crește adesea peste nivelul de la prețul unic, iar unele dintre aceste schimburi sunt reciproc avantajoase. Un bilet de avion ieftin cumpărat din timp, un medicament vândut mai ieftin într-o țară săracă: ambele pot exista tocmai pentru că vânzătorul cere altora un preț mai mare. Evaluarea depinde de cât prețuim eficiența schimburilor suplimentare față de distribuția surplusului.

12.4 Legare și pachetizare

Aplicație: legarea și pachetizarea

Discriminarea nu se face doar prin prețuri afișate diferit. Legarea condiționează cumpărarea unui produs de cumpărarea altuia (de exemplu, un aparat ieftin și consumabile scumpe), folosind al doilea produs ca instrument de măsurare a intensității cererii. Pachetizarea vinde mai multe bunuri împreună, la un preț total mai mic decât suma prețurilor separate.

Aceste practici pot crește atât profitul vânzătorului, cât și, în unele cazuri, surplusul total, prin servirea unor cumpărători care altfel nu ar fi cumpărat. În altele, ele pot fi folosite pentru a exclude concurenți. Tocmai de aceea politica de concurență le tratează diferențiat, după efectul concret, nu după nume.

12.5 Discriminarea prin preț, în România și în lume

Discriminarea prin preț nu a rămas în vagoanele lui Dupuit. O întâlnim de fiecare dată când cumpărăm un bilet de avion, de câte ori vedem o reducere pentru studenți și ori de câte ori același produs costă altceva de cealaltă parte a unei granițe. Iar întrebarea grea nu este dacă firmele o practică, ci ce se întâmplă când statul încearcă să o interzică.

Wizz Air, reduceri și capcana prețului unic

Cel mai familiar manual de discriminare prin preț din România zboară: Wizz Air și ceilalți operatori low-cost sunt vagonul lui Dupuit cu aripi. Același loc, pe același zbor, costă cu totul altceva după cât de devreme și cum îl cumperi, iar deasupra se adaugă un meniu întreg de opțiuni, bagaj, loc ales, îmbarcare prioritară, prin care călătorii se sortează singuri după cât sunt dispuși să plătească. Reducerile pentru studenți și pensionari la tren sunt aceeași idee. Departe de a fi doar o stoarcere, aceste prețuri diferite aduc pe piață și cumpărători săraci: biletul ieftin de azi există tocmai pentru că omul de afaceri grăbit plătește scump.

Tentația politică este să interzici diferențele care par nedrepte și să impui un preț unic. Dar lecția vagonului fără acoperiș avertizează: dacă scoți în afara legii varianta ieftină și incomodă, cei săraci pot pierde accesul, nu câștiga, fiindcă firma, silită la un singur preț, alege adesea să servească doar clientul care plătește mult. Un caz european concret: Uniunea a interzis geoblocarea, adică practica de a cere prețuri diferite sau de a bloca accesul după țara cumpărătorului, ca piața unică să fie cu adevărat una singură. Scopul este rezonabil, însă regulamentul a lăsat deoparte tocmai filmele și platformele de streaming, iar o evaluare din 2025 a arătat de ce: extinderea interdicției acolo ar putea ridica prețurile în unele țări și ar subția oferta de conținut. Aceeași lecție: a interzice sortarea după loc poate împinge firmele spre un singur preț, mai mare, sau spre a nu mai oferi deloc versiunea ieftină. Testul onest rămâne cel din acest capitol, efectul asupra accesului și al surplusului, nu eticheta.

Prețuri diferite peste granițe

Granițele fac posibilă cea mai mare discriminare prin preț din lume: cea internațională. Același medicament, același program de calculator, același film au prețuri diferite de la o țară la alta, ținute separate de frontierele care împiedică revânzarea. Când frontiera se sparge, apar piețele paralele, adică arbitrajul din acest capitol, la scară globală. Iar aici se ascunde o capcană: dacă o țară bogată își leagă prețurile de cele plătite în țări sărace, prin așa-numita raportare internațională a prețurilor, producătorii se tem de reexport și ridică prețul tocmai acolo unde ar trebui să fie cel mai mic. Un instrument gândit ca să coboare prețurile ajunge să le urce unde dor mai tare.

Tot discriminare prin preț, dar privită cu suspiciune, este dumpingul: a vinde mai ieftin în străinătate decât acasă. El declanșează taxe antidumping, arma de apărare comercială pe care am întâlnit-o în capitolul 6, în cazul mașinilor electrice chinezești. Aici discriminarea prin preț devine diplomatie: chilipirul unui cumpărător este, pentru industria din țara vecină, concurență neloială. Pentru un viitor specialist în relații internaționale, prețul diferit de la graniță nu este doar o tactică de marketing, ci o sursă recurentă de dispute între state.

Termeni-cheie

Discriminare prin preț. vânzarea aceluiași bun la prețuri diferite, din motive care nu țin de costuri.

Arbitraj. revânzarea de la prețul mic la cel mare, care subminează discriminarea dacă nu este împiedicată.

Discriminare perfectă. cazul ideal în care fiecare cumpărător plătește maximul pe care îl acceptă.

Legare (tying). condiționarea cumpărării unui produs de cumpărarea altuia.

Pachetizare (bundling). vânzarea mai multor bunuri împreună, la un preț total mai mic decât suma celor individuale.

Idei de reținut

- 💡 Discriminarea cere putere asupra prețului, sortarea cumpărătorilor și împiedicarea arbitrajului.
- 💡 Prețul unic lasă nerealizate schimburi cu cumpărători de disponibilitate mică.
- 💡 Discriminarea poate crește cantitatea vândută, dar transferă surplus către vânzător.
- 💡 Efectul asupra bunăstării este ambiguu și se evaluează caz cu caz.
- 💡 Legarea și pachetizarea sunt forme de discriminare, cu efecte care pot fi bune sau rele.
- 💡 Wizz Air și reducerile pentru studenți arată discriminarea prin preț la lucru: prețuri diferite care aduc pe piață și cumpărători săraci.
- 💡 A interzice prin lege prețurile diferite, de la geoblocare la prețul unic impus, poate restrânge accesul în loc să îl lărgască; testul rămâne efectul, nu eticheta.

Întrebări și exerciții

1. Pentru fiecare exemplu, spuneți ce condiție a discriminării este îndeplinită: reduceri pentru studenți; tarife de roaming; cupoane decupate din ziar.

2. De ce este greu să discriminezi prin preț la vânzarea de aur, dar ușor la vânzarea de bilete de avion?
3. Arătați grafic de ce discriminarea perfectă elimină pierderea netă, dar lasă cumpărătorilor surplus zero.
4. Un producător vinde un medicament mai ieftin într-o țară săracă decât într-una bogată. Prezentați un argument în favoarea și unul împotriva acestei practici.
5. Dați un exemplu de pachetizare pe care îl întâlniți des. Cine câștigă și cine ar putea pierde din ea?
6. Wizz Air vinde același loc la prețuri foarte diferite. Identificați cele trei condiții ale discriminării prin preț în acest caz și explicați cum împiedică firma arbitrajul.
7. Uniunea Europeană a interzis geoblocarea, dar a lăsat deoparte filmele și streamingul. Folosind logica vagonului fără acoperiș, explicați de ce extinderea interdicției ar putea, în unele cazuri, să ridice prețurile pentru consumatori.

Lecturi suplimentare

Videoclipuri

- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Introducere în discriminarea prin preț* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 12.01. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-12-01-introducere-in-discriminarea-prin-pret/>
Condițiile discriminării și rolul arbitrajului.
- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Discriminarea prin preț și bunăstarea socială* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 12.02. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-12-02-discriminarea-prin-pret-si-bunastarea-sociala/>
De ce efectul asupra bunăstării este ambiguu.
- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Vânzarea legată* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 12.03. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-12-03-vanzarea-legata/>
Legarea ca instrument de discriminare.
- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Vânzarea la pachet* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 12.04. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-12-04-vanzarea-la-pachet/>
Pachetizarea și efectele ei asupra surplusului.

Cărți și articole

- Cowen, T., & Tabarrok, A. (2018). *Modern principles of economics* (3rd ed.). Worth Publishers.
Capitolul despre discriminarea prin preț
- Levitt, S. D., & Dubner, S. J. (2009). *SuperFreakonomics: Global cooling, patriotic prostitutes, and why suicide bombers should buy life insurance*. William Morrow.
Capitolul întâi: prețuri diferite după trăsăturile clienților.
- Harford, T. (2006). *The undercover economist*. Oxford University Press.
Capitolele despre prețul cafelei.



Capitolul 13. Teoria jocurilor

Ce veți învăța

- ✓ Să descrieți oligopolul ca piață cu puține firme interdependente.
- ✓ Să folosiți o matrice de câștiguri și să găsiți un echilibru Nash.
- ✓ Să explicați dilema prizonierului și aplicarea ei la carteluri.
- ✓ Să arătați de ce cooperarea este mai probabilă în jocuri repetate.
- ✓ Să folosiți teoria jocurilor pentru cartelurile din România și pentru jocurile strategice dintre state, recunoscând că cele mai durabile carteluri sunt adesea cele apărate de stat.

Armistițiul de Crăciun

În ajunul Crăciunului din 1914, pe frontul de vest, s-a întâmplat ceva ce niciun general nu ordonase și pe care mulți l-au crezut, la început, o legendă. Pe alocuri, de-a lungul tranșeeilor, focul a încetat. Soldați germani au început să cânte colinde; din partea cealaltă, britanicii le-au răspuns. Apoi, cu o îndrăzneală nesăbuită, oameni care cu o zi înainte se omorau între ei au ieșit din tranșee, neînarmați, și s-au întâlnit în țara nimănui, fâșia de pământ răscolit dintre linii. Și-au strâns mâinile, au schimbat țigări, ciocolată și nasturi de uniformă ca amintire, ba chiar au jucat fotbal. A doua zi, în multe locuri, războiul a reînceput.

Armistițiul de Crăciun este o poveste emoționantă, dar ceea ce ne interesează aici este un fenomen mai puțin cunoscut și mai durabil din tranșeele aceluiași război. De-a lungul lunilor de înclăștare, în multe sectoare s-a născut, de la sine, un sistem tăcut pe care soldații îl numeau a trăi și a lăsa pe altul să trăiască. Tunurile trăgeau, dar la ore previzibile și în locuri previzibile, ferindu-se anume de cele unde ar fi făcut victime. Mesajul, transmis fără cuvinte, era simplu: dacă tu nu mă lovești cu adevărat, nici eu nu te lovesc.

De ce ar coopera doi dușmani care au tot interesul să se distrugă? Aici se ascunde una dintre cele mai profunde idei din economie și din știința politică deopotrivă. Pe termen scurt, fiecare tabără ar fi câștigat trăgând prima, cu toată puterea, prin surprindere. Logica imediată a fiecărei zile împingea spre trădare. Și totuși, soldații cooperau. Motivul este că nu jucau jocul o singură dată. Aveau în fața lor, zi după zi, aceiași adversari, în aceleași tranșee. Iar cine te lovește mișelește astăzi va fi lovit, la rândul lui, mâine. Umbra zilei de mâine făcea posibilă cooperarea de azi.

Această situație, în care câștigul fiecăruia depinde nu doar de ce face el, ci și de ce aleg ceilalți, se studiază cu un instrument numit teoria jocurilor. Cazul clasic, pe care îl veți întâlni în acest capitol, se numește dilema prizonierului: o situație în care, dacă fiecare își urmărește strict interesul imediat, amândoi ajung mai prost decât dacă ar fi cooperat. Logica ei explică de ce două firme dintr-un oligopol ajung adesea să își taie reciproc prețurile, deși ar câștiga amândouă ținându-le sus, și de ce cartelurile, înțelegerile dintre firme de a nu se concura, se destramă atât de des de la sine.

Dar tranșeele din 1914 ne învață și partea luminoasă a poveștii. Cooperarea, chiar și între dușmani, nu este imposibilă. Ea devine probabilă atunci când oamenii știu că se vor reîntâlni, că faptele de azi vor fi ținute minte și răsplătite sau pedepsite mâine. Capitolul de față este despre piețele dominate de câteva firme mari, oligopolurile, și despre teoria jocurilor cu care le putem înțelege: cum apare rivalitatea, când se prăbușește cooperarea și ce anume, ca în noaptea de Crăciun, o poate face totuși posibilă.

13.1 Oligopolul: interdependență

Un oligopol este o piață dominată de câteva firme, suficient de puține încât decizia fiecăreia să conteze pentru celelalte. Spre deosebire de concurență, unde firma ia prețul ca dat, și de monopol, unde nu există rival, în oligopol fiecare firmă trebuie să anticipeze reacțiile celorlalte. Această interdependență strategică face ca instrumentul potrivit să fie teoria jocurilor.

13.2 Dilema prizonierului

Un joc descrie jucători, strategiile lor și câștigurile fiecărei combinații. Figura 13.1 prezintă o matrice de câștiguri pentru două firme care aleg între un preț ridicat și unul scăzut. Dacă ambele țin prețul ridicat, profiturile lor sunt mari. Dar fiecare are tentația de a scădea prețul pentru a câștiga clienți, iar dacă o face în timp ce rivalul ține prețul sus, câștigă și mai mult.

		Firma B	
		Preț ridicat	Preț scăzut
Firma A	Preț ridicat	A: 8 B: 8	A: 2 B: 10
	Preț scăzut	A: 10 B: 2	A: 4 B: 4

echilibru Nash

Figura 13.1. O matrice de câștiguri: prețul scăzut domină, deși cooperarea ar fi mai bună pentru ambele firme.

Problema este că același raționament îl face și rivalul. Indiferent ce alege celălalt, fiecare firmă câștigă mai mult scăzând prețul: prețul scăzut este o strategie dominantă. Rezultatul în care ambele aleg prețul scăzut este un echilibru Nash, o situație din care niciuna nu are interesul să devieze unilateral. Și totuși ambele ar fi câștigat mai mult cooperând. Aceasta este dilema prizonierului: urmărirea individuală a interesului propriu duce la un rezultat mai prost pentru toți.

13.3 Carteluri și de ce se destramă

Aplicație: cartelurile

Un cartel este o înțelegere între firme de a limita producția și a ridica prețul, comportându-se ca un monopol colectiv. Logica dilemei prizonierului explică de ce cartelurile sunt fragile: odată stabilit prețul ridicat, fiecare membru are tentația să producă pe ascuns mai mult, pentru a câștiga pe seama celorlalți. Dacă toți cedează tentației, prețul se prăbușește.

Istoria cartelurilor de materii prime ilustrează această instabilitate: înțelegerile rezistă cât timp devierile pot fi detectate și pedepsite, și se destramă când nu pot. De aceea multe sisteme juridice interzic cartelurile, iar economia explică nu doar de ce sunt dăunătoare, ci și de ce sunt greu de menținut chiar și fără intervenție.

13.4 Jocuri repetate și cooperare

Dilema se schimbă când jocul se repetă. Dacă firmele interacționează de multe ori și își pot observa comportamentul, devierea de astăzi poate fi pedepsită mâine. Perspectiva represaliilor viitoare poate susține cooperarea care, într-o singură rundă, ar fi fost imposibilă. Aceasta arată că instituțiile, reputația și relațiile de durată pot transforma rezultatele: aceleași jocuri dau soluții diferite după cum sunt jucate o dată sau la nesfârșit.

13.5 Teoria jocurilor, în România și în lume

Matricea de câștiguri și dilema prizonierului nu sunt jocuri de salon. Ele explică de ce Consiliul Concurenței prinde, an de an, firme care își fixează prețurile, de ce cele mai trainice carteluri sunt tocmai cele pe care statul le apără și de ce aceeași logică guvernează cursele înarmărilor și războaiele comerciale dintre națiuni.

Cartelul care rezistă: când statul ține prețul sus

În România, Consiliul Concurenței descoperă și amendează regulat carteluri. A sancționat marii producători de ciment, Holcim, Lafarge și Carpatciment, cu zeci de milioane de euro pentru fixarea prețurilor, și dă frecvent de urma trucării licitațiilor publice, unde firmele se înțeleg din timp cine câștigă și depun oferte de paradă, doar ca să mimeze concurența. Cazurile se potrivesc perfect cu acest capitol: cimentul este un produs omogen vândut de câteva firme, adică un oligopol de manual, iar înțelegerile sunt fragile prin natura lor, din cauza tentației de a trișa. De aceea funcționează atât de bine programul de clemență, prin care primul membru care mărturisește scapă de amendă: el întoarce chiar dilema prizonierului împotriva cartelului.

Dar lecția cea mai adâncă a capitolului taie în sens invers. Tocmai pentru că înțelegerile private sunt fragile, cele care rezistă sunt acelea care nu se mai bazează pe încredere, ci pe stat. Când guvernul acordă licențe exclusive, fixează cote, impune prețuri minime sau ferește o profesie de noi veniți, face pentru cartel ceea ce cartelul nu poate face singur: pedepsește prin lege devierea, adică pe concurentul fără licență sau pe cel care lasă prețul mai jos. OPEC durează fiindcă membrii ei sunt state care se pot supraveghea între ele; un corp profesional care impune tarife obligatorii este un cartel cu ștampilă. Avertismentul clasic-liberal este deci pe dos față de cel obișnuit: cele mai durabile carteluri nu sunt cele secrete, pe care le vânează Consiliul Concurenței, ci cele legale, pe care statul le organizează și le apără. Vorba lui Adam Smith despre negustorii care uneltesc împreună este doar jumătate de adevăr; cealaltă jumătate este cât de des pun ei legea să uneltească în locul lor.

Teoria jocurilor între state

Teoria jocurilor este limba maternă a relațiilor internaționale. O cursă a înarmărilor este o dilemă a prizonierului între state: amândouă ar fi mai în siguranță dezarmând, dar fiecare se teme să fie cea care dezarmează în timp ce cealaltă se înarmează, așa că ambele se înarmează peste măsură, logica distrugerii reciproc asigurate din Războiul Rece. Un război comercial este aceeași matrice, cu taxe în loc de rachete: represaliile tit-for-tat, ca taxele pe mașinile electrice din capitolul 6, lasă pe toată lumea mai prost decât comerțul liber. Iar OPEC este un cartel ai cărui membri sunt chiar state.

Tranșeele din 1914 oferă însă și jumătatea plină. Cooperarea între rivali devine posibilă atunci când jocul se repetă și faptele sunt ținute minte, când umbra zilei de mâine este lungă. Exact asta încearcă să fabrice alianțele, tratatele și instituțiile internaționale: prelungesc jocul și scumpesc trădarea, transformând dilemele de o singură rundă în jocuri repetate. Pentru un viitor specialist în relații internaționale, matricea de câștiguri din acest capitol este aceeași care stă în spatele descurajării, al alianțelor și al oricărei negocieri comerciale.

Termeni-cheie

Oligopol. piață cu puține firme, ale căror decizii sunt interdependente.

Matrice de câștiguri. tabel care arată câștigurile fiecărui jucător pentru fiecare combinație de strategii.

Strategie dominantă. strategie care aduce cel mai bun rezultat indiferent de ce face celălalt.

Echilibru Nash. combinație de strategii din care niciun jucător nu are interesul să devieze unilateral.

Dilema prizonierului. situație în care interesul individual duce la un rezultat colectiv mai prost decât cooperarea.

Idei de reținut

- 💡 În oligopol, deciziile firmelor sunt interdependente, deci se analizează cu teoria jocurilor.
- 💡 Echilibrul Nash este stabil unilateral, dar nu neapărat eficient.
- 💡 În dilema prizonierului, interesul propriu duce la un rezultat mai prost pentru toți.
- 💡 Cartelurile sunt fragile tocmai din cauza tentației de a devia.
- 💡 Repetarea jocului și reputația pot susține cooperarea.
- 💡 Consiliul Concurenței prinde carteluri, de la cimentul cu preț fixat la licitațiile trucate, tocmai fiindcă înțelegerile private sunt fragile; programul de clemență întoarce dilema prizonierului împotriva lor.
- 💡 Cele mai durabile carteluri nu sunt cele secrete, ci cele apărute de stat prin licențe, cote și prețuri minime; statul rezolvă pentru cartel problema trișării.

Întrebări și exerciții

1. Construiți o matrice de câștiguri simplă pentru două firme și identificați strategiile dominante și echilibrul Nash.

2. Explicați de ce echilibrul Nash din dilema prizonierului nu este eficient, deși niciun jucător nu vrea să devieze.
3. De ce este greu de menținut un cartel, chiar și în lipsa unei legi care îl interzice?
4. Cum poate repetarea unui joc să facă posibilă cooperarea care, într-o singură rundă, ar fi imposibilă?
5. Dați un exemplu din viața de zi cu zi care are structura unei dileme a prizonierului.
6. Programul de clemență oferă imunitate primului membru al unui cartel care mărturisește. Explicați, folosind dilema prizonierului, de ce un astfel de program destabilizează cartelurile.
7. Comparați un cartel privat al unor firme cu un cartel apărut de stat, prin licențe sau cote. Folosind ideea de deviere și de pedeapsă, explicați de ce al doilea este mult mai durabil.

Lecturi suplimentare

Videoclipuri

- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Ora de consultații: teoria jocurilor* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 17.01. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-17-01-ora-de-consultatii-teoria-jocurilor/>

Dilema prizonierului, strategiile dominante și echilibrul Nash, rezolvate pas cu pas.

Notă: pentru oligopol, cursul video oferă o singură lecție dedicată; manualul Cowen și Tabarrok rămâne reperul principal pentru acest capitol.

Cărți și articole

- Cowen, T., & Tabarrok, A. (2018). *Modern principles of economics* (3rd ed.). Worth Publishers.
Capitolul despre oligopol și teoria jocurilor.
- Axelrod, R. (1984). *The evolution of cooperation*. Basic Books.
Despre dilema prizonierului repetată și apariția cooperării.
- Poundstone, W. (1992). *Prisoner's dilemma*. Doubleday.
Istoria teoriei jocurilor și a dilemei prizonierului.



Capitolul 14. Piețele muncii

Ce veți învăța

- ✓ Să explicați cererea de muncă prin produsul marginal al muncii.
- ✓ Să interpretați echilibrul pe piața muncii.
- ✓ Să distingeți rolul capitalului uman de cel al semnalizării.
- ✓ Să explicați diferențele compensatorii de salariu.
- ✓ Să analizați efectul sindicatelor și al salariului minim prin grila cost-beneficiu.
- ✓ Să aplicați logica cererii și ofertei de muncă la migrație și la politicile din România, înțelegând de ce munca rară devine scumpă și de ce salariile cu greu pot fi decretate.

Salariile de după ciumă

Între 1347 și 1351, o boală venită din răsărit a măturat Europa. Ciuma neagră a ucis, după cele mai multe estimări, între o treime și jumătate din populația continentului, în doar câțiva ani. A fost una dintre cele mai mari catastrofe din istoria omenirii. Și totuși, pentru cei care au supraviețuit, mai ales pentru cei de jos, a urmat ceva neașteptat: o epocă în care munca lor a devenit, brusc, mai prețioasă ca niciodată.

Logica este, după ce o rostești, limpede, deși la vremea ei a părut scandaluoasă. Pământul, uneltele și nevoile au rămas, în mare, aceleași. Dar oamenii care să le lucreze se împuținaseră dramatic. Dintr-odată, brațele de muncă deveniseră rare, iar ce este rar este scump. Țăranul care înainte se ruga să fie primit la muncă putea acum să aleagă, să se tocmească, să plece la un stăpân care plătea mai bine. Salariile au crescut, iar în unele locuri s-au dublat. Pentru prima oară de generații, raportul de forțe dintre cei care dețineau pământul și cei care îl munceau se schimba în favoarea celor din urmă.

Stăpânii de pământ, înspăimântați, au făcut ceea ce fac mereu cei care nu agreează un preț: au încercat să îl interzică prin lege. În Anglia, regele a emis în 1351 Statutul muncitorilor, care porunea ca salariile să rămână la nivelul de dinaintea molimei și pedepsea pe cine cerea sau plătea mai mult. Pe hârtie, problema era rezolvată. În realitate, legea s-a izbit de o piedică pe care nicio lege nu o poate ocoli: când munca este rară și cineva are disperată nevoie de ea, va găsi mereu o cale să plătească mai mult, pe față sau pe ascuns. Statutul a fost încălcat pe scară

largă, iar tensiunea pe care a stârnit-o a contribuit, trei decenii mai târziu, la o mare răsccoală țărănească.

Ce dezvăluie această poveste sumbră este că munca, oricât ne-ar dispăcea uneori să gândim astfel, are și ea un preț, format la fel ca prețul oricărui alt lucru: din întâlnirea dintre cerere și ofertă. Salariul nu este un număr ales pe capriciu de un patron lacom sau de o lege binevoitoare. El se naște din raritatea relativă a unui anumit tip de muncă și din valoarea pe care aceasta o adaugă. Când muncitorii sunt rari, ca după ciumă, salariile urcă, indiferent ce decretează regii. Când sunt mulți și ușor de înlocuit, salariile coboară, oricât și-ar dori altcineva altceva.

Asta nu înseamnă că totul, în lumea salariilor, se reduce la cerere și ofertă. Educația, deprinderile, pericolozitatea sau plăcerea unei meserii, syndicatele și legile își au și ele rolul, și le vom cântări pe rând. Dar temelia rămâne aceeași piață pe care am întâlnit-o la grâu, la nucșoară și la sare, aplicată acum celui mai personal dintre bunuri: munca noastră. Capitolul de față este despre piețele muncii: de ce câștigă unii oameni mai mult decât alții, cum se formează salariile și ce se întâmplă, ca în Anglia de după ciumă, atunci când legea încearcă să se opună acestei aritmetici.

14.1 Cererea de muncă

Munca nu este cerută pentru ea însăși, ci pentru ce produce. O firmă angajează un lucrător în plus atâta vreme cât valoarea a ceea ce acesta produce depășește salariul pe care îl plătește. Valoarea produsului marginal al muncii (VMPL) este producția suplimentară adusă de un lucrător, înmulțită cu prețul produsului. Fiindcă productivitatea marginală scade pe măsură ce se adaugă lucrători la un capital dat, curba cererii de muncă este descendentă (Figura 14.1).

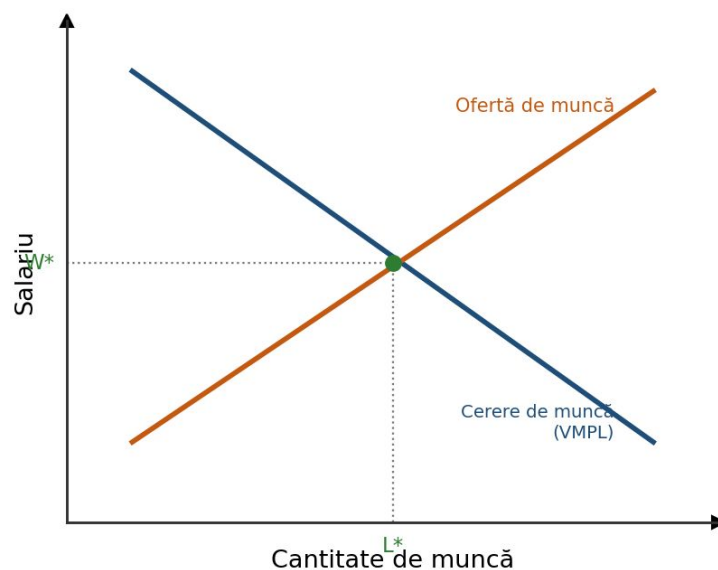


Figura 14.1. Echilibrul pe piața muncii: cererea (VMPL) și oferta de muncă determină salariul.

14.2 Oferta de muncă și echilibrul

Oferta de muncă reflectă deciziile oamenilor de a-și alocă timpul între muncă și alte utilizări. La salarii mai mari, mai mulți sunt dispuși să lucreze și să lucreze mai mult, deci curba ofertei este, în general, ascendentă. Salariul de echilibru se formează la intersecția cererii cu oferta, exact ca pe orice altă piață. Modificările tehnologice, de educație sau de reglementare deplasează aceste curbe și schimbă salariul de echilibru.

14.3 Capital uman și semnalizare

De ce câștigă unii oameni mai mult decât alții? O parte din răspuns este capitalul uman: cunoștințele și deprinderile care cresc productivitatea, dobândite prin educație și experiență. Educația poate ridica salariile pentru că face lucrătorul mai productiv. Dar există și o explicație complementară: semnalizarea. Chiar dacă o diplomă nu ar adăuga deprinderi, ea poate transmite angajatorilor un semnal despre capacități greu de observat direct. În practică, ambele mecanisme contribuie, iar separarea lor este o întrebare empirică dificilă.

14.4 Diferențe compensatorii

Nu toate diferențele de salariu reflectă productivitate sau educație. Unele compensează caracteristici neplăcute ale muncii: pericol, program de noapte, izolare. La aceeași calificare, slujbele mai riscante sau mai neplăcute trebuie să plătească mai mult pentru a atrage lucrători; aceasta este o diferență compensatorie. Simetric, slujbele plăcute sau cu prestigiu pot plăti mai puțin. Salariul observat este, astfel, un pachet care include și condițiile muncii, nu doar productivitatea.

14.5 Sindicate și politici

Aplicație: sindicate și salariul minim

Sindicatele și salariul minim încearcă, prin mijloace diferite, să ridice salariile peste nivelul de echilibru. Ca orice prag de preț (capitolul 8), un salariu fixat peste echilibru tinde să crească venitul celor care rămân angajați și, în același timp, să reducă numărul de locuri de muncă oferite, mai ales acolo unde cererea de muncă este elastică. Cele două efecte coexistă; întrebarea relevantă este mărimea fiecăruia.

Dovezile empirice asupra salariului minim sunt mixte și depind de nivelul la care este fixat și de structura pieței locale a muncii. Un salariu minim modest poate avea efecte mici asupra ocupării; unul ridicat, efecte mai mari. Aceasta este, din nou, o problemă de proporționalitate și de dovezi, nu una de principiu.

14.6 Piețele muncii, în România și în lume

Lección salariilor de după ciumă nu a rămas în Evul Mediu. Ea explică de ce milioane de români au plecat să muncească în străinătate, de ce o țară din care se pleca a ajuns să aducă muncitori din Asia și de ce nici salariul minim, nici cotele de permise nu pot ocoli aritmetica rarității.

România care pleacă și România care primește

Povestea de după ciumă se repetă în România de azi, dar prin mobilitate, nu prin molimă. Milioane de români au plecat să muncească în alte țări, sute de mii în fiecare an către Germania, Spania sau Italia, formând una dintre cele mai mari diaspore din Europa. Când salariile și condițiile de acasă rămân în urmă, munca votează cu picioarele: lucrătorul, ca țaranul de după ciumă, merge acolo unde brațele lui sunt prețuite mai mult. O parte din această plecare este un verdict asupra politicilor interne, asupra salariilor mici, a instituțiilor slabe și a penei fiscale din capitolul 6: oamenii pleacă, în parte, din cauza a ceea ce statul a făcut și a ceea ce nu a făcut. Banii trimiși acasă, în jur de trei procente din PIB, alină lovitura, dar și ascund problema de dedesubt.

Plecarea, adăugată unei populații care îmbătrânește, a făcut munca rară acasă, iar munca rară este scumpă, exact lecția acestui capitol. Așa că România, țară din care se pleca, a ajuns să

primească muncitori: o cotă anuală de circa o sută de mii de permise de muncă, cu lucrători din Nepal, Sri Lanka, India sau Turcia care umplu șantierele, hotelurile și fabricile. În același timp, salariul minim funcționează ca pragul de preț din capitolul 8, iar pana fiscală din capitolul 6, împreună cu o reglementare stufoasă, împinge o bună parte din muncă în economia gri. Două lecții despre eșecul guvernului se întâlnesc aici: un salariu minim fixat prea sus îi scoate pe cei mai puțin calificați din munca legală, iar o cotă fixată prea jos, când angajatorii spun că nevoia reală este de două-trei ori mai mare, lasă penuria neacoperită. Prețul muncii, ca orice preț, se împotrivește decretelor.

Munca trece granițele

Migrația muncii este unul dintre marile fenomene ale relațiilor internaționale. Libera circulație a lucrătorilor face din piața muncii una singură peste granițe: un român poate lucra în orice stat membru fără permis, una dintre cele patru libertăți ale Uniunii. De aici se nasc politicile exodului de creiere, adică ale întrebării cine păstrează talentul pe care l-a educat, disputele despre lucrătorii detașați, adică ale căror salarii și reguli se aplică unui om trimis peste graniță, și problema remitențelor.

Banii pe care migranții îi trimit acasă sunt, la nivel mondial, un flux mai mare decât tot ajutorul pentru dezvoltare laolaltă, iar pentru multe țări îl depășesc cu mult. Pentru un viitor specialist în relații internaționale, migrația este deopotrivă economie, demografie, securitate și diplomatie: aceeași logică a rarității și a prețului care mișcă țărani după ciumă mută astăzi milioane de oameni peste granițe și remodelează politica unor continente întregi.

Termeni-cheie

Valoarea produsului marginal al muncii (VMPL). producția suplimentară adusă de un lucrător, înmulțită cu prețul produsului.

Capital uman. cunoștințele și deprinderile care cresc productivitatea unui lucrător.

Semnalizare. rolul educației de a transmite informație despre capacități greu de observat direct.

Diferență compensatorie. diferența de salariu care compensează condiții mai bune sau mai rele ale muncii.

Prag de salariu. salariu fixat peste echilibru, prin sindicat sau lege, cu efecte asupra venitului și ocupării.

Idei de reținut

- Cererea de muncă derivă din valoarea produsului marginal al muncii.
- Salariul de echilibru se formează la intersecția cererii cu oferta de muncă.
- Salariile mai mari pot reflecta capital uman, semnalizare sau diferențe compensatorii.
- Un prag de salariu peste echilibru ridică venitul unora și reduce ocuparea altora.
- Mărimea acestor efecte este o întrebare empirică, nu una de principiu.
- Munca rară devine scumpă: emigrația și îmbătrânirea au făcut România, țară din care se pleacă, să importe muncitori prin cote de permise.
- Salariul minim (prag de preț) fixat prea sus și pana fiscală împing munca în

economia gri; prețul muncii rezistă la decrete.

Întrebări și exerciții

1. Explicați de ce cererea de muncă este descendentă, pornind de la produsul marginal al muncii.
2. O firmă plătește un salariu peste VMPL al ultimului angajat. Ce ar trebui să facă, și de ce?
3. Distingeți între explicația prin capital uman și cea prin semnalizare pentru faptul că absolvenții câștigă mai mult. Cum ați putea, în principiu, să le deosebiți?
4. De ce poate o slujbă periculoasă să plătească mai mult decât una sigură, la aceeași calificare?
5. Analizați efectul unei creșteri a salariului minim asupra venitului și ocupării, precizând de ce mărimea efectului depinde de elasticitatea cererii de muncă.
6. Milioane de români lucrează în străinătate, iar acasă apar penurii de forță de muncă. Explicați, prin cerere și ofertă, ce se întâmplă cu salariile în țara de origine și de ce statul ajunge să importe muncitori.
7. Remitențele aduc în România în jur de 3% din PIB. Discutați un beneficiu și un cost al dependenței de banii trimiși de cei plecați, legând răspunsul de piața internă a muncii.

Lecturi suplimentare

Videoclipuri

- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Produsul marginal al muncii* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 13.01. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-13-01-produsul-marginal-al-muncii/>
Cererea de muncă și produsul marginal al muncii.
- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Capitalul uman și semnalizarea* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 13.03. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-13-03-capitalul-uman-si-semnalizarea/>
Două explicații pentru legătura dintre educație și salarii.
- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Compromisul dintre plăcerea muncii și salariu* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 13.04. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-13-04-compromisul-dintre-placerea-muncii-si-salariu/>
Cum intră în salariu plăcerea sau neplăcerea muncii.
- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Diferențele salariale compensatorii* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 13.05. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-13-05-diferentele-salariale-compensatorii/>
Diferențele de salariu care compensează condițiile muncii.
- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Cresc sindicatele salariile?* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 13.06. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-13-06-cresc-sindicatele-salariile/>
Efectele sindicatelor asupra salariilor și ocupării.

Cărți și articole

- Cowen, T., & Tabarrok, A. (2018). *Modern principles of economics* (3rd ed.). Worth Publishers.
Capitolul despre piețele muncii.
- Levitt, S. D., & Dubner, S. J. (2005). *Freakonomics: A rogue economist explores the hidden side of everything*. William Morrow.
Capitolul despre traficanții de droguri: piața muncii ca un turneu.
- Levitt, S. D., & Dubner, S. J. (2009). *SuperFreakonomics: Global cooling, patriotic prostitutes, and why suicide bombers should buy life insurance*. William Morrow.
Capitolul întâi: cererea de muncă și productivitatea.



Capitolul 15. Bunurile publice

Ce veți învăța

- ✓ Să clasificați bunurile după rivalitate și excludere.
- ✓ Să explicați problema pasagerului clandestin pentru bunurile publice.
- ✓ Să distingeți bunurile de club de resursele comune.
- ✓ Să descrieți tragedia bunurilor comune și soluțiile ei.
- ✓ Să evaluați rolul și limitele intervenției publice.
- ✓ Să aplicați problema pasagerului clandestin la cazuri reale, de la un spital ridicat din donații până la împărțirea poverii apărării între state, comparând piața, statul și comunitatea.

Codul dispărut din Atlantic

Timp de cinci sute de ani, apele de la Marea Bancă, lângă Newfoundland, au fost una dintre cele mai darnice pescării din lume. Bancurile de cod erau atât de dese încât primii exploratori povesteau, probabil exagerând, că puteai coborî un coș în apă și îl scoteai plin. Generații întregi de pescari au trăit din acel pește. Părea, pur și simplu, inepuizabil.

În iulie 1992, guvernul canadian a anunțat ceva de neînchipuit cu doar câțiva ani înainte: interzicea complet pescuitul de cod în acele ape. Stocul, socotit veșnic, se prăbușise la o fărâmbă din ce fusese. Peste treizeci de mii de oameni și-au pierdut slujba dintr-odată, iar comunități întregi, clădite vreme de secole pe pescuit, au rămas fără rost. Și, ceea ce este poate cel mai trist, codul nu a revenit nici după ce a fost lăsat în pace; rana era prea adâncă.

Cum se ajunge aici? Cum dispare ceva ce a hrănit oameni timp de o jumătate de mileniu? Răspunsul nu stă în răutatea cuiva, ci într-o capcană pe care economiștii o numesc tragedia bunurilor comune. Apele oceanului nu erau ale nimănui și, în același timp, erau ale tuturor. Niciun pescar nu putea fi împiedicat să arunce năvodul. Și aici se ascunde mecanismul perfid. Când un pescar prinde un pește în plus, câștigul îi revine în întregime lui. Dar costul, faptul că în apă rămâne un pește mai puțin care să se înmulțească, este împărțit între toți pescarii, de azi și de mâine. Fiecare suportă doar o fărâmbă din pagubă, dar încasează tot beneficiul.

Pus în fața acestei socoteli, fiecare pescar judecă la fel: dacă nu prind eu acest pește, îl va prinde altul, așa că mai bine îl prind eu. Și are dreptate, din punctul lui de vedere. Necazul este

că, atunci când toți gândesc la fel și au dreptate fiecare în parte, rezultatul colectiv este dezastrul. Resursa este stoarsă până la epuizare, nu dintr-o lăcomie ieșită din comun, ci din simpla însumare a unor decizii individuale perfect rezonabile. Ceea ce aparține tuturor și nimănui sfârșește, prea des, prin a fi distrus.

Tragedia bunurilor comune este o față a unei probleme mai largi, pe care o studiază acest capitol: situațiile în care piața, lăsată de capul ei, dă un rezultat prost. Cealaltă față este oglinda ei. Există bunuri de care beneficiază toți și de la care nimeni nu poate fi exclus, precum apărarea unei țări sau lumina unui far, și tocmai de aceea nimeni nu vrea să plătească pentru ele de bunăvoie, sperând că o vor face alții. Dacă tragedia bunurilor comune înseamnă prea multă folosire, problema bunurilor publice înseamnă prea puțină producere. În ambele cazuri, întrebarea de fond este aceeași, și cu ea se încheie, potrivit, manualul: unde se opresc puterile pieței, ce poate face statul pentru a îndrepta lucrurile și, la fel de important, ce nu poate. Pentru un viitor specialist în relații internaționale, de la pescării la clima planetei, aceste întrebări nu sunt o teorie abstractă, ci chiar substanța meseriei.

15.1 Patru tipuri de bunuri

Bunurile se pot clasifica după două întrebări. Este bunul rival, adică folosirea lui de către o persoană împiedică folosirea de către alta? Este excludabil, adică poate fi împiedicat cineva să îl folosească dacă nu plătește? Combinând cele două criterii obținem patru categorii (Figura 15.1): bunuri private (rivale și excludabile), bunuri de club (excludabile, dar nerivale), resurse comune (rivale, dar neexcludabile) și bunuri publice (nici rivale, nici excludabile).



Figura 15.1. Clasificarea bunurilor după rivalitate și posibilitatea excluderii.

15.2 Bunuri publice și pasagerul clandestin

Un bun public, precum apărarea națională sau un far, aduce beneficii din care nimeni nu poate fi exclus și pe care folosirea de către unul nu le micșorează pentru altul. Tocmai aceste proprietăți creează o problemă: dacă nimeni nu poate fi exclus, fiecare are interesul să beneficieze fără să plătească, sperând că alții vor suporta costul. Acesta este pasagerul clandestin. Când toți raționează la fel, bunul ajunge să fie subfinanțat sau să nu fie produs deloc, chiar dacă valoarea lui totală depășește costul. Aici piața, lăsată singură, produce prea puțin.

15.3 Bunuri de club

Bunurile de club sunt nerivale, dar excludabile: un film într-o sală pe jumătate goală, o autostradă neaglomerată cu taxă. Fiindcă pot exclude neplătitorii, ele pot fi furnizate privat, prin abonament sau taxă, chiar dacă, fiind nerivale, ar putea fi folosite gratuit de mai mulți fără cost suplimentar. Aici apare o tensiune între acoperirea costurilor (care cere un preț) și folosirea eficientă (care, la capacitate liberă, ar cere preț zero).

15.4 Resurse comune

Aplicație: tragedia bunurilor comune

Resursele comune, rivale dar neexcludabile, sunt expuse supraexploatării. O pășune deschisă tuturor, o zonă de pescuit fără reguli, o resursă de apă subterană: fiecare utilizator suportă întregul beneficiu al folosirii sale, dar împarte costul epuizării cu toți ceilalți. Rezultatul este folosirea excesivă, până la degradare. Aceasta este tragedia bunurilor comune.

Soluțiile cunoscute nu sunt unice. Uneori funcționează definirea unor drepturi de proprietate; alteori, cote și reglementări; iar alteori, instituții comunitare de gestiune, documentate pe larg în studiile asupra resurselor administrate local. Care soluție este mai bună depinde de resursă și de context, și se evaluează după rezultate, nu după preferințe doctrinare.

15.5 Eșecul pieței și rolul statului

Capitolele anterioare au arătat condiții în care piața, lăsată singură, nu maximizează surplusul total: externalități, monopol, bunuri publice și resurse comune. Acestea sunt cazuri de eșec al pieței, iar ele oferă argumentul economic cel mai solid pentru intervenția publică. Dar argumentul nu este automat. Statul are propriile limite: informație imperfectă, stimulente proprii și costuri de implementare. Faptul că piața eșuează nu garantează că intervenția va reuși.

De aceea, criteriul pe care l-am folosit în tot manualul rămâne valabil până la final: comparăm rezultatul pieței cu rezultatul realist al intervenției, nu cu un ideal, și cântărim costurile și beneficiile fiecărei opțiuni. Microeconomia nu oferă un verdict prestabilit în favoarea pieței sau a statului; ea oferă instrumentele cu care un cititor atent poate ajunge, de la caz la caz, la propria concluzie.

15.6 Bunurile publice, în România și în lume

Bunurile publice și problema pasagerului clandestin par, la prima vedere, un argument simplu pentru stat: dacă nimeni nu poate fi exclus, nimeni nu vrea să plătească, deci trebuie să plătească statul. Realitatea este mai interesantă. Uneori statul nu produce bunul public deloc, iar oamenii îl produc fără el; alteori, cel mai mare bun public dintre toate, apărarea, scoate la iveală pasageri clandestini chiar printre state.

Spitalul construit din donații

Vreme de treizeci de ani, statul român nu a construit un spital modern pentru copiii bolnavi de cancer. L-a construit, în cele din urmă, societatea civilă. Asociația Dăruiește Viață a ridicat de la zero, exclusiv din donații și sponsorizări, primul spital de oncologie și radioterapie pediatrică din țară, strâns de peste 350.000 de donatori și mii de companii, apoi predat

statului spre administrare. Este problema pasagerului clandestin învinsă nu prin constrângere, ci prin acțiune voluntară: destui oameni au ales să plătească pentru ceva de la care niciun contribuabil nu putea fi exclus. Și este, totodată, un verdict discret asupra eșecului guvernului: furnizorul implicit al bunului public nu l-a furnizat, ba uneori a și stat în cale.

Cazul nu este o ciudățenie. Elinor Ostrom a primit premiul Nobel tocmai pentru că a arătat cum comunități din toată lumea își guvernează resursele comune, sisteme de irigații, zone de pescuit, păduri, prin reguli proprii, fără nici privatizare, nici stat. Lecția acestui capitol este, așadar, dublă. Pasagerul clandestin și tragedia bunurilor comune sunt reale; piața lăsată singură poate produce prea puțin din unele bunuri și poate epuiza altele. Dar „decă o face statul” este un pas prea grăbit. Statul are propriile eșecuri, captura, informația proastă, banii cheltuiți pe monumente în loc de spitale, iar furnizarea voluntară, comunitară și civică reușește mai des decât sugerează căsuțele ordonate ale manualului. Economistul onest compară piața reală, statul real și comunitatea reală, și judecă după rezultate, exact disciplina cerută în 15.5.

Apărarea, pasagerul clandestin între state

Cel mai curat bun public din relațiile internaționale este securitatea colectivă. Apărarea unei alianțe precum NATO este neexcludabilă pentru membri: dacă alianța descurajează un agresor, fiecare membru este protejat fie că și-a plătit partea, fie că nu. De aceea statele mici sunt tentate să devină pasageri clandestini, sprijinindu-se pe marele plătitor, în primul rând Statele Unite, care duc cea mai mare parte a poverii. Această tentație este chiar disputa despre împărțirea poverii: vechea țintă de 2% din PIB, neatinsă ani la rând de aproape nimeni, și cea nouă, mult mai mare, de 5% până în 2035, convenită la summitul de la Haga din 2025, sub presiunea războiului din Ucraina și a unui aliat american sătul să plătească pentru ceilalți.

Aceeași logică a pasagerului clandestin modelează și celelalte bunuri publice globale, clima stabilă din capitolul 9, rutele maritime deschise, sănătatea publică, unde fiecare stat ar prefera ca alții să suporte costul. Ideea de stabilitate hegemonică spune că o mare putere furnizează astfel de bunuri, securitate, comerț liber, o monedă de rezervă, și tolerează o parte din pasagerii clandestini fiindcă are și ea de câștigat. Pentru un viitor specialist în relații internaționale, problema pasagerului clandestin din acest capitol este cheia: deschide alianțele, negocierile climatice, rundele comerciale și aproape orice încercare a statelor de a coopera.

Termeni-cheie

Bun rival / excludabil. rival: folosirea de către unul reduce disponibilitatea pentru altul; excludabil: neplătitorii pot fi opriți.

Bun public. bun nerival și neexcludabil, expus problemei pasagerului clandestin.

Pasager clandestin. cel care beneficiază de un bun fără să contribuie la costul lui.

Resursă comună. bun rival, dar neexcludabil, expus supraexploatării.

Eșec al pieței. situație în care piața, lăsată singură, nu maximizează surplusul total.

Idei de reținut

- Bunurile se clasifică după rivalitate și posibilitatea excluderii.
- Bunurile publice sunt subfinanțate din cauza pasagerului clandestin.

- 💡 Bunurile de club pot fi furnizate privat, dar ridică o tensiune între acoperirea costului și folosirea eficientă.
- 💡 Resursele comune tind spre supraexploatare; soluțiile depind de context.
- 💡 Eșecul pieței justifică analiza intervenției, dar nu garantează succesul ei.
- 💡 Spitalul ridicat din donații de Dăruiește Viață arată că acțiunea voluntară poate învinge pasagerul clandestin și furniza un bun public pe care statul nu l-a produs.
- 💡 Apărarea colectivă (NATO) este un bun public între state: țintele de 2% și, din 2025, de 5% din PIB sunt încercări de a împărți povara și de a limita pasagerii clandestini.

Întrebări și exerciții

1. Clasificați după rivalitate și excludere: un foc de artificii, un sandwich, o bibliotecă cu abonament, o resursă de pește din larg.
2. Explicați problema pasagerului clandestin și de ce duce la subfinanțarea bunurilor publice.
3. De ce poate un bun de club, deși nerival, să fie furnizat de o firmă privată?
4. Descrieți tragedia bunurilor comune pentru o zonă de pescuit și propuneți două soluții diferite, cu avantaje și limite.
5. Un sector prezintă un eșec al pieței. De ce nu rezultă automat că intervenția statului îl va corecta? Ce ar trebui comparat?
6. Un spital pentru copii a fost construit în România din donațiile a sute de mii de oameni. Explicați de ce un astfel de proiect se confruntă cu problema pasagerului clandestin și ce a făcut, în acest caz, ca el să fie totuși realizat.
7. Apărarea colectivă într-o alianță este un bun public. Folosind problema pasagerului clandestin, explicați de ce membrii mici tind să cheltuiască mai puțin și de ce aliatul cel mai mare cere o țintă comună de cheltuieli.

Lecturi suplimentare

Videoclipuri

- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Bunurile publice și apărarea împotriva asteroizilor* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 14.01. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-14-01-bunurile-publice-si-apararea-impotriva-asteroizilor/>
Bunurile publice și problema pasagerului clandestin.
- ▶ Lecții de Economie. (2026). *O privire mai atentă asupra bunurilor publice* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 14.02. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-14-02-o-privire-mai-atenta-asupra-bunurilor-publice/>
Rivalitatea și excluderea, criteriile de clasificare.
- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Bunurile de club* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 14.03. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-14-03-bunurile-de-club/>
Bunuri nerivale, dar excludabile.
- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Tragedia bunurilor comune* [Video]. Principiile microeconomiei, lecția 14.04. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pm-14-04-tragedia-bunurilor-comune/>
Supraexploatarea resurselor comune și soluțiile ei.

Cărți și articole

- Cowen, T., & Tabarrok, A. (2018). *Modern principles of economics* (3rd ed.). Worth Publishers.
Capitolul despre bunuri publice și tragedia bunurilor comune.
- Gwartney, J. D., Stroup, R. L., Lee, D. R., Ferrarini, T. H., & Calhoun, J. P. (2016). *Common sense economics: What everyone should know about wealth and prosperity* (3rd ed.). St. Martin's Press.
Despre rolul și limitele statului.
- Gregg, S. (2007). *The commercial society: Foundations and challenges in a global age*. Lexington Books.
Despre instituții și limitele politicii.
- 📄 Hardin, G. (1968). [The tragedy of the commons](#). *Science*, 162(3859), 1243-1248.
- Ostrom, E. (1990). *Governing the commons: The evolution of institutions for collective action*. Cambridge University Press.
Despre administrarea resurselor comune prin reguli proprii.



Capitolul 16. Alegerea publică

Ce veți învăța

- ✓ Să aplicați aceleași instrumente, stimulente și cost de oportunitate, deciziilor luate de politicieni, funcționari și votanți.
- ✓ Să explicați de ce un grup mic și organizat învinge, de regulă, o majoritate mare și dispersată.
- ✓ Să arătați de ce votanții rămân, în mod rațional, neinformați și ce urmează de aici.
- ✓ Să deosebiți căutarea rentei de crearea de valoare și să recunoașteți captura reglementării.
- ✓ Să explicați de ce politicile proaste supraviețuiesc mult după ce eșecul lor a devenit vizibil.
- ✓ Să comparați instituții imperfecte între ele, nu cu un ideal, și să aplicați analiza la licențele de taxi din România și la protecția comercială din lume.

Legile cerealelor

În 1815, după ce războaiele napoleoniene s-au încheiat, Parlamentul britanic a votat Legile cerealelor: grâul străin nu putea fi importat decât dacă prețul intern urca peste un prag foarte ridicat. Argumentul oficial vorbea despre siguranța alimentară a națiunii și despre protejarea agriculturii. Efectul real a fost altul: pâinea s-a scumpit pentru toată lumea, iar rentele proprietarilor de pământ au crescut. Nu era o întâmplare. Parlamentul de atunci era alcătuit, în cea mai mare parte, chiar din proprietari de pământ.

Costul legii era uriaș în total și mărunț pentru fiecare în parte. Un muncitor din Manchester plătea cu câțiva bani mai mult pentru fiecare pâine, în fiecare zi, fără să știe exact cine și de ce îi lua acei bani. Beneficiul, în schimb, era concentrat într-o clasă restrânsă, bine organizată, care știa precis cât câștigă și care avea toate motivele să apere legea cu dinții. Vreme de trei decenii, această asimetrie a fost de neclintit.

Ce a schimbat-o nu a fost descoperirea adevărului. Economistii explicaseră încă de la început cine pierde și cine câștigă. S-a schimbat structura intereselor. Fabricanții din nordul industrial au înțeles că pâinea scumpă înseamnă salarii mari și muncitori flămânzi, s-au organizat în Liga împotriva Legilor cerealelor, fondată în 1838 de Richard Cobden și John

Bright, și au pus bani, ziare și întruniri în slujba unei singure cauze. Un grup concentrat s-a ridicat împotriva altui grup concentrat. Când foametea din Irlanda a făcut insuportabil prețul grâului, primul-ministru Robert Peel a abrogat legile în 1846, spărgându-și propriul partid.

Povestea aceasta este punctul de plecare al capitolului. Până aici, manualul a privit statul mai ales ca pe un instrument: ridică o taxă, fixează un plafon, corectează o externalitate. Acest capitol pune întrebarea pe care o ocoleau manualele vreme îndelungată: cine ia, de fapt, aceste decizii, ce stimulente are și de ce rezultatul seamănă atât de rar cu intenția declarată? Ramura economiei care răspunde se numește alegerea publică, iar ideea ei centrală este dezarmant de simplă: oamenii nu devin alți oameni atunci când intră într-un minister.

16.1 Politica fără romantism

Economia a presupus dintotdeauna că oamenii răspund la stimulente. Dar vreme de un secol a făcut o excepție ciudată. Când analiza piața, consumatorul și firma urmăreau interesul propriu; când analiza statul, acesta devenea un planificator binevoitor, care știa ce vrea societatea și o făcea. James Buchanan, laureat Nobel în 1986, și Gordon Tullock au renunțat la această excepție. Programul lor, pe care Buchanan l-a numit politica fără romantism, aplică politicienilor, funcționarilor și votanților exact aceleași presupuneri ca oricărui alt actor economic: urmăresc obiective proprii, sub constrângeri, cu informație limitată.

Asta nu înseamnă că oamenii din politică sunt mai răi decât ceilalți. Înseamnă doar că nu sunt mai buni. Un politician vrea să fie reales, să își crească influența și să lase o urmă; un funcționar vrea un buget mai mare, mai mulți subordonați și mai puține riscuri; un votant vrea să trăiască bine și să își petreacă timpul cu lucruri mai plăcute decât studiul legislației. Niciuna dintre aceste dorințe nu este condamnată. Important este ce se întâmplă când ele se întâlnesc cu regulile jocului politic, care diferă profund de regulile pieței.

Pe piață, cine plătește alege și cine alege plătește: cumperi un telefon numai dacă îl prețuiești mai mult decât banii pe care îi dai. În politică, legătura se rupe. Decizia o ia o majoritate, un ministru sau un comitet, iar costul îl suportă adesea cu totul altcineva, uneori contribuabili care nu s-au născut încă. Un vot nu se poate împărți și nu se poate returna: votezi un pachet întreg o dată la patru ani, nu o politică o dată. Iar informația pe care prețul o adună gratuit pe piață trebuie în politică strânsă cu efort, de cineva care rareori are un motiv să o facă. Din aceste diferențe de reguli, nu din diferențe de caracter, decurg toate rezultatele acestui capitol.

16.2 Beneficii concentrate, costuri dispersate

Imaginați-vă o taxă vamală pe un produs oarecare, să zicem zahărul, care transferă în fiecare an douăzeci de milioane de lei de la consumatori către producătorii interni. Suma este aceeași de ambele părți, dar este împărțită cu totul altfel (Figura 16.1). O sută de producători primesc câte două sute de mii de lei fiecare: destul ca să plătească avocați, să angajeze oameni de relații publice, să finanțeze campanii și să bată la ușa ministerului săptămânal. Zece milioane de consumatori pierd câte doi lei fiecare: prea puțin ca să merite măcar efortul de a afla că plătesc, cu atât mai puțin de a scrie unui parlamentar.



Total: 20 de milioane de lei transferate în fiecare an. Aceeași sumă, dar numai o parte are motiv să lupte pentru ea.

Figura 16.1. Aceeași sumă transferată, stimulente opuse: grupul mic are motive să lupte, grupul mare nu are motive nici să afle.

Mancur Olson a formulat, în 1965, logica din spatele acestei asimetrii. Acțiunea colectivă este ea însăși un bun public, cu problema pasagerului clandestin din capitolul 15: dacă grupul obține protecția, de ea beneficiază toți membrii, fie că au contribuit la efort, fie că nu. Într-un grup mic, fiecare membru contează, îi poate supraveghea pe ceilalți și își poate recupera investiția; într-un grup uriaș, contribuția fiecăruia este o picătură, nimeni nu observă cine lipsește, iar câștigul pe cap este oricum derizoriu. Prin urmare, grupurile mici și omogene cu mize mari se organizează, iar grupurile mari și eterogene cu mize mici rămân tăcute. Olson a numit acest rezultat exploatarea celor mari de către cei mici.

De aici decurge o regularitate pe care o veți regăsi în aproape orice politică economică: producătorii înving consumatorii, cei care au o slujbă îi înving pe cei care o caută, sectorul vechi învinge sectorul care nu există încă. Nu pentru că ar avea dreptate, ci pentru că au un nume, o adresă și un motiv. Consumatorul, șomerul și întreprinzătorul de mâine nu au nici una, nici alta. Când auziți că o măsură apără interesul general, prima întrebare bună este cine anume s-a ostenit să o ceară.

16.3 Votantul care nu știe și nu are de ce să știe

A doua regulă a jocului politic privește informația. Anthony Downs a observat, în 1957, că un votant rațional rămâne, în mare parte, neinformaț. Nu din lene și nu din prostie, ci din aritmetică. A înțelege cu adevărat o politică de pensii sau un acord comercial cere ore întregi de studiu; șansa ca votul unui singur om să decidă un rezultat este, practic, zero; deci beneficiul așteptat al informării este aproape nul, iar costul ei este real. Același om care compară cu grijă prețurile la două frigidere, fiindcă decizia este a lui și consecințele îl privesc direct, votează pe baza unei impresii, fiindcă decizia este a tuturor și consecințele sunt ale nimănui în parte. Aceasta este ignoranța rațională.

Bryan Caplan a dus observația un pas mai departe: dacă a greși la vot nu te costă nimic, oamenii nu doar că nu se informează, ci își permit să țină la credințele care le plac, chiar când sunt false. A crede că importurile distrug prosperitatea sau că un preț poate fi fixat prin decret este, la urna de vot, un lux gratuit; la casa de marcat, o eroare cu preț. Iraționalitatea rațională explică de ce politicile bune din punct de vedere economic sunt adesea nepopulare, iar cele populare sunt adesea proaste.

Ignoranța rațională este terenul pe care cresc grupurile concentrate din secțiunea precedentă. Cum majoritatea nu urmărește detaliile, o lege poate purta un titlu generos și un conținut cu adresă precisă, iar cei puțini care știu exact ce conține sunt chiar cei care au scris-o. Modelul

votantului median adaugă un corolar: într-o competiție în două tabere, partidele tind să se apropie de preferințele alegătorului din mijlocul distribuției, ceea ce face platformele asemănătoare în declarații și lasă conținutul concret în seama celor care se prezintă la ușa biroului după alegeri.

16.4 Căutarea rentei și captura

O rentă, în sensul folosit aici, este un câștig obținut nu prin crearea de valoare pentru alții, ci prin obținerea unui privilegiu: o licență exclusivă, o taxă vamală, o subvenție, o reglementare care ține concurenții afară. Gordon Tullock a observat, în 1967, că pierderea pe care o produce un astfel de privilegiu este mai mare decât triumphiul pierderii nete din capitolul 11. Fiindcă privilegiul este valoros, oamenii cheltuiesc resurse reale ca să îl obțină și să îl păstreze: avocați, lobby, campanii, timp al unor oameni capabili. Toate aceste resurse ar fi putut produce ceva; în schimb, sunt consumate într-o întrecere al cărei rezultat este doar o redistribuire. Căutarea rentei este, în esență, a cheltui un leu ca să obții transferul unui leu.

Căutarea rentei explică o observație care îi surprinde pe mulți: cele mai aprige cereri de intervenție nu vin de la dușmanii pieței, ci de la firme. O firmă care a câștigat pe piață preferă, firesc, să nu mai trebuiască să câștige în fiecare zi; o licență, o normă tehnică croită pe măsura ei sau o taxă pentru rivali îi aduc același profit cu mai puțin efort. A fi favorabil pieței libere și a fi favorabil firmelor existente sunt, de aceea, două lucruri diferite, iar confuzia dintre ele este una dintre cele mai profitabile confuzii din politică.

George Stigler a formulat, în 1971, capătul acestui drum: captura. Reglementarea, scria el, este de regulă cerută de sectorul reglementat și croită în folosul lui. Regulatorul depinde de informația pe care numai industria o are, își recrutează experții din industrie și își petrece zilele cu reprezentanții ei, în vreme ce publicul, rațional ignorant, nu apare niciodată. Cu timpul, instituția creată pentru a supraveghea un sector ajunge să îl apere. Bruce Yandle a descris mecanismul politic care face captura respectabilă prin alianța dintre bapțiști și contrabandiști: în orașele americane în care vânzarea alcoolului era interzisă duminică, predicatorii cereau legea din convingere morală, iar contrabandiștii o susțineau în tăcere, fiindcă le elimina concurența legală. Aproape orice privilegiu are nevoie de un predicator care să îi dea legitimitate și de un contrabandist care să îi dea bani.

16.5 De ce supraviețuiesc politicile proaste

Dacă o politică s-a dovedit un eșec, de ce nu dispare? Frédéric Bastiat a dat prima parte a răspunsului în 1850: în economie există ceea ce se vede și ceea ce nu se vede. Fabrica salvată cu o subvenție se vede, cu muncitori recunoscători în fața camerelor; fabricile care nu s-au născut din banii luați de la alții nu se văd și nu au cine să le plângă. Politicianul răspunde la ce se vede, fiindcă pentru asta este răsplătit, iar costurile invizibile nu votează.

A doua parte vine din interiorul administrației. William Niskanen a observat că o instituție publică nu are un indicator de profit care să îi spună când a crescut prea mult; are, în schimb, un buget, iar bugetul este ceea ce îi aduce prestigiu, personal și liniște. O agenție creată pentru a rezolva o problemă are, prin urmare, un interes de supraviețuire în continuarea problemei, sau cel puțin în continuarea finanțării. Rareori veți vedea o instituție care să își anunțe propria desființare pe motiv că și-a încheiat misiunea.

A treia parte este chiar logica lui Olson, privită în timp. Odată acordat, un privilegiu creează un grup care trăiește din el și care se organizează ca să îl păstreze; un privilegiu promis și apoi retras doare mai tare decât unul care nu a existat niciodată, iar cei care dor sunt concentrați și vocali. De aceea subvențiile sunt mai ușor de dat decât de luat, iar reformele vin, de obicei,

abia în criză, atunci când costul status quo-ului devine, în sfârșit, vizibil pentru toți, exact cum s-a întâmplat cu Legile cerealelor. Capitolul 10 a arătat cum un stat a blocat ieșirea unui producător de energie pe cărbune; aici aveți motivul pentru care, odată blocată, ieșirea rămâne blocată.

16.6 Reguli, nu oameni

Ar fi o greșeală să citiți acest capitol ca pe o pledoarie pentru a nu face nimic. Capitolele 9 și 15 au arătat eșecuri reale ale pieței, iar ele nu dispar pentru că și statul eșuează. Ce arată alegerea publică este altceva: comparația corectă nu este între piața reală, cu defectele ei, și un stat ideal, care știe și vrea binele. Harold Demsetz a numit această greșeală eroarea nirvanei. Comparația onestă pune față în față instituții imperfecte: piața, cu externalitățile și monopolurile ei; statul, cu captura și ignoranța rațională ale lui; comunitatea, cu limitele ei de scară. Răspunsul nu este dat dinainte și diferă de la un caz la altul, însă întrebarea trebuie pusă de fiecare dată în această formă.

Răspunsul constructiv al lui Buchanan a fost să mute atenția de la oameni la reguli. Dacă stimulentele din politică sunt cele descrise mai sus, a aștepta politicieni mai buni este o strategie slabă; a proiecta reguli care să funcționeze chiar și cu politicieni obișnuiți este una mai bună. Câteva exemple revin constant. Clauzele de expirare obligă o lege să fie revotată după câțiva ani, ceea ce îi silește pe beneficiari să își justifice din nou privilegiul în public. Transparența decizională și evaluarea impactului scot costurile dispersate la lumină, acolo unde votanții le pot vedea. Instituțiile independente, precum o bancă centrală sau o autoritate de concurență, scot anumite decizii de sub presiunea electorală imediată. Subsidiaritatea și concurența dintre jurisdicții lasă oamenii să compare și să plece, ceea ce disciplinează guvernele mai eficient decât orice petiție. Iar regula cea mai veche, limitarea constituțională a puterii de a cheltui și de a împrumuta, răspunde direct problemei costului mutat pe generațiile următoare.

Niciuna dintre aceste reguli nu este o soluție magică și fiecare poate fi, la rândul ei, capturată. Dar ele pornesc de la premisa potrivită: cel care proiectează instituții trebuie să presupună că oamenii din ele vor fi oameni, nu îngeri.

16.7 Alegerea publică, în România și în lume

Alegerea publică nu este o teorie despre alte țări. Ea descrie orice loc în care beneficii concentrate întâlnesc costuri dispersate, iar România oferă cazuri de manual. Secțiunea aplicată de mai jos alege unul în care puteți urmări fiecare mecanism al capitolului, de la licență la captură și de la ignoranța rațională la supraviețuirea unei reguli depășite, apoi mută privirea asupra celui mai durabil privilegiu din relațiile economice internaționale, protecția comercială.

Licențele de taxi și platformele

Vreme de două decenii, numărul taxiurilor din București a fost fixat prin lege, iar nu prin cerere și ofertă. Legislația limitează autorizațiile la cel mult patru la o mie de locuitori, astfel că în capitală au circulat în jur de zece mii de taxiuri, indiferent cât de mult a crescut orașul, cât s-au schimbat obiceiurile sau cât de lungă era coada de la aeroport. O autorizație a devenit, prin urmare, exact renta din acest capitol: o hârtie care valora bani tocmai fiindcă îi ținea pe alții afară, tranzacționată și închiriată la prețuri care nu aveau nicio legătură cu costul unei mașini sau al unei zile de muncă.

Când aplicațiile de transport au intrat pe piață, mecanismul lui Olson a funcționat cu precizie. Zeci de mii de șoferi, pentru care miza era directă și mare, s-au organizat, au blocat bulevardele și au cerut interzicerea platformelor; milioane de pasageri, pentru care miza era un drum mai ieftin și mai sigur, nu s-au organizat deloc, fiindcă nu avea cine. Argumentul public vorbea despre siguranță și concurență neloială; interesul concret era păstrarea valorii autorizației. Captura s-a văzut în modul în care primele reglementări ale platformelor au fost scrise de cei care le cereau, iar ignoranța rațională, în faptul că puțini dintre cei care plăteau prețul limitării au înțeles vreodată că o plătesc. Interesant este cum s-a sfârșit, cel puțin deocamdată: platformele au fost, într-un final, legalizate, nu pentru că argumentul economic a fost câștigat în dezbatere, ci pentru că apăruse un grup concentrat de partea cealaltă, companiile și, în spatele lor, zeci de mii de șoferi parteneri care trăiau din noua regulă. Ca la Legile cerealelor, interesul dispersat a câștigat abia când s-a întâmplat să coincidă cu un interes concentrat.

Tarifele care nu mor

Comerțul internațional este cel mai bun laborator al alegerii publice. Capitolul 3 a arătat că o taxă vamală costă consumatorii mai mult decât le aduce producătorilor; de ce, atunci, protecția comercială supraviețuiește peste tot, de secole? Fiindcă are exact structura din Figura 16.1: producătorii protejați sunt puțini, cunoscuți și organizați, consumatorii sunt toți ceilalți. Politica agricolă comună a Uniunii Europene, care absoarbe aproape o treime din bugetul Uniunii pentru un sector care produce o fracțiune mică din venitul ei, este cazul cel mai mare și mai vechi, iar cotele la zahăr, care au ținut prețul european peste cel mondial vreme de o jumătate de secol, au fost desființate abia în 2017.

Tot alegerea publică explică de ce acordurile comerciale funcționează. Un stat ar putea reduce singur tarifele, în folosul propriilor consumatori; nu o face, fiindcă consumatorii nu au glas. Negocierea reciprocă, de la rundele Organizației Mondiale a Comerțului la acordurile Uniunii, schimbă aritmetica: deschiderea pieței proprii este cumpărată cu deschiderea pieței celuilalt, iar exportatorii, un grup concentrat cu mize mari, devin aliatul intern al liberalizării, împotriva sectoarelor care cer protecție. Reciprocitatea nu este necesară din punct de vedere economic; este necesară din punct de vedere politic. Pentru un viitor specialist în relații internaționale, aceasta este o lecție cu bătaie lungă: când o politică economică pare de neexplicat, căutați grupul concentrat din spatele ei, iar când vreți să o schimbați, nu căutați argumentul mai bun, ci coaliția care are motive să îl susțină.

Termeni-cheie

Alegere publică. ramura economiei care aplică analiza stimulentei deciziilor politice: votanți, politicieni, funcționari.

Beneficii concentrate, costuri dispersate. structura în care câștigul unei politici revine unui grup mic și organizat, iar costul este împărțit între mulți, fiecare cu o miză prea mică pentru a reacționa.

Logica acțiunii colective. observația lui Olson că grupurile mici cu mize mari se organizează mai ușor decât grupurile mari cu mize mici, fiindcă acțiunea colectivă este ea însăși un bun public.

Ignoranță rațională. decizia votantului de a nu se informa, fiindcă votul lui nu schimbă rezultatul, iar informarea costă.

Căutarea rentei. cheltuirea de resurse reale pentru a obține sau a păstra un privilegiu care transferă venit, fără a crea valoare.

Captura reglementării. fenomenul prin care o instituție creată pentru a supraveghea un sector ajunge să servească interesele acelui sector.

Votant median. alegătorul din mijlocul distribuției preferințelor, spre care tind platformele partidelor în competiția în două tabere.

Eroarea nirvanei. greșeala de a compara o instituție reală, cu defectele ei, cu o alternativă ideală, în loc de alta reală.

Idei de reținut

- 💡 Oamenii din politică răspund la stimulente la fel ca oamenii de pe piață; diferă regulile jocului, nu caracterul lor.
- 💡 Un grup mic cu mize mari învinge, de regulă, un grup mare cu mize mici: beneficiile concentrate bat costurile dispersate.
- 💡 Votantul rămâne neinformați în mod rațional, fiindcă votul lui nu decide nimic și informarea costă; de aici cresc privilegiile cu titluri generoase.
- 💡 Căutarea rentei consumă resurse reale pentru a obține transferuri; cele mai aprige cereri de intervenție vin de la firme, nu de la dușmanii pieței.
- 💡 Politicile proaste supraviețuiesc fiindcă beneficiile se văd, costurile nu, iar cei care trăiesc din ele se organizează ca să le păstreze.
- 💡 Comparați instituții imperfecte între ele, niciodată cu un ideal; răspunsul constructiv sunt regulile bune, nu speranța în oameni mai buni.
- 💡 Licențele de taxi din București arată renta, captura și logica lui Olson la lucru; schimbarea a venit abia când a apărut un interes concentrat de partea cealaltă.
- 💡 Protecția comercială supraviețuiește pentru că are structura clasică a alegerii publice; acordurile reciproce funcționează fiindcă transformă exportatorii în aliați ai liberalizării.

Întrebări și exerciții

1. O taxă vamală transferă 50 de milioane de lei pe an de la 5 milioane de consumatori către 250 de producători. Calculați miza pe cap de locuitor de fiecare parte și explicați, cu logica lui Olson, de ce taxa este greu de abrogat deși costă mai mult decât aduce.
2. De ce este rațional ca același om să compare cu atenție prețurile înainte de a cumpăra un televizor, dar să voteze fără să fi citit programul pe care îl votează?
3. Deosebiți căutarea rentei de crearea de valoare printr-un exemplu din fiecare. De ce este pierderea socială a căutării rentei mai mare decât triumful pierderii nete?
4. Explicați alianța dintre bapțiști și contrabandiști și dați un exemplu, real sau plauzibil, din România sau din Uniunea Europeană.
5. O agenție a fost creată pentru a rezolva o problemă care, între timp, s-a rezolvat. Folosind analiza lui Niskanen, explicați de ce agenția are, totuși, șanse mari să existe peste zece ani.
6. Autorizațiile de taxi dintr-un oraș sunt limitate prin lege și se tranzacționează la prețuri mari. Identificați renta, grupul concentrat, grupul dispersat și forma pe care o ia captura. De ce credeți că legalizarea platformelor a reușit acolo unde argumentul economic singur nu reușise?

7. Un stat ar câștiga dacă și-ar reduce unilateral tarifele vamale, dar o face aproape numai în acorduri reciproce. Explicați, cu instrumentele acestui capitol, de ce reciprocitatea este necesară politic, chiar dacă nu este necesară economic.

Lecturi suplimentare

Videoclipuri

- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Ce se vede și ce nu se vede* [Video]. Proiectarea politicilor publice, lecția 01.04. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pp-01-04-ce-se-vede-si-ce-nu-se-vede/>
Lecția lui Bastiat: costurile invizibile ale unei politici.
- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Stimulentele decidenților* [Video]. Proiectarea politicilor publice, lecția 03.04. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pp-03-04-stimulentele-decidentilor/>
Politicieni, funcționari și votanți ca actori care răspund la stimulente.
- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Beneficii concentrate, costuri dispersate* [Video]. Proiectarea politicilor publice, lecția 03.05. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pp-03-05-beneficii-concentrate-costuri-dispersate/>
Logica lui Olson, pe exemple.
- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Comparăm instituții imperfecte* [Video]. Proiectarea politicilor publice, lecția 03.08. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pp-03-08-comparam-instituti-imperfecte/>
De ce comparația corectă nu este niciodată cu un ideal.
- ▶ Lecții de Economie. (2026). *Lobby, advocacy, captură* [Video]. Proiectarea politicilor publice, lecția 08.06. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pp-08-06-lobby-advocacy-captura/>
Cum ajung interesele organizate să scrie regulile.
- ▶ Lecții de Economie. (2026). *De ce supraviețuiesc politicile proaste* [Video]. Proiectarea politicilor publice, lecția 10.05. <https://lectiideeconomie.ro/topic/pp-10-05-de-ce-supravietuiesc-politicile-proaste/>
Status quo, grupuri de beneficiari și reforma care vine abia în criză.

Cărți și articole

- Cowen, T., & Tabarrok, A. (2018). *Modern principles of economics* (3rd ed.). Worth Publishers.
Capitolul despre economie politică și alegere publică.
- Gwartney, J. D., Stroup, R. L., Lee, D. R., Ferrarini, T. H., & Calhoun, J. P. (2016). *Common sense economics: What everyone should know about wealth and prosperity* (3rd ed.). St. Martin's Press.
Partea despre funcționarea reală a procesului politic.
- Hazlitt, H. (1979). *Economics in one lesson* (Rev. ed.). Crown Publishers. (Lucrare originală publicată în 1946).
Lecția lui Bastiat, ce se vede și ce nu se vede, aplicată politicilor publice.
- Buchanan, J. M. (2003). Public choice: Politics without romance. *Policy*, 19(3), 13-18.
Textul programatic al alegerii publice, scurt și accesibil.

- 📖 Olson, M. (1965). *The logic of collective action: Public goods and the theory of groups*. Harvard University Press.
De ce grupurile mici înving grupurile mari.
- 📖 Tullock, G. (1967). The welfare costs of tariffs, monopolies, and theft. *Western Economic Journal*, 5(3), 224-232.
Articolul care a descoperit costul căutării rentei.
- 📖 Stigler, G. J. (1971). The theory of economic regulation. *Bell Journal of Economics and Management Science*, 2(1), 3-21.
Captura reglementării, formulată pentru prima dată.
- 📖 Yandle, B. (1983). Bootleggers and Baptists: The education of a regulatory economist. *Regulation*, 7(3), 12-16.
Alianța dintre predicatori și contrabandiști.
- 📖 Caplan, B. (2007). *The myth of the rational voter: Why democracies choose bad policies*. Princeton University Press.
Iraționalitatea rațională a votantului.

Epilog: spre economia mondială

Am pornit de la o singură idee, raritatea, și am ajuns să înțelegem piețe ale muncii, monopoluri, bunuri publice și chiar politica însăși, cu o trusă surprinzător de mică de unelte: cerere și ofertă, cost de oportunitate, avantaj comparativ, elasticitate, externalități, surplus, eșecul pieței și eșecul guvernului. Cu aceste câteva concepte am explicat de ce o recompensă pentru cozi de șobolan a înmulțit șobolanii, de ce Portugalia a câștigat schimbând vin pe postav, de ce un plafon de preț golește rafturile și de ce un banc de cod poate dispărea fără ca nimeni să fi vrut asta. Firul care leagă totul este același mod de a gândi: oamenii răspund la stimulente, deciziile se iau la margine, prețurile coordonează, iar fiecare opțiune are un cost. Aceasta este puterea unei gramatici: puține reguli, nenumărate propoziții.

Până acum am privit, de cele mai multe ori, o singură piață. Economia mondială apare atunci când milioane de piețe se leagă peste granițe, iar o decizie dintr-un colț al lumii se resimte în altul. Vestea bună este că nu vă trebuie unelte noi pentru a începe să o citiți, ci aceleași unelte folosite la scară mai mare. Partea a doua a cursului face exact acest pas. Iată câteva dintre întrebările care vă așteaptă și instrumentele de aici care le deschid.

- ◆ **Creșterea economică:** de ce unele națiuni sunt bogate și altele sărace, poate cea mai importantă întrebare a economiei. Costul de oportunitate, productivitatea și stimulentele explică de ce se acumulează capital și cunoaștere, ori de ce nu.
- ◆ **Comerțul între națiuni:** avantajul comparativ a fost doar începutul. Urmează tarifele, cotele, lanțurile valorice globale și piața unică europeană, adică cine câștigă, cine pierde și de ce protecția costă, de regulă, mai mult decât pare.
- ◆ **Moneda și nivelul prețurilor:** de la prețul unui singur bun la prețul tuturor lucrurilor deodată. Inflația, șomajul, băncile centrale și ciclurile economice sunt cererea și oferta privite în agregat.
- ◆ **Dezvoltarea:** de ce bulele lui Rosling urcă, dar nu toate în același ritm. Instituțiile, drepturile de proprietate, pe care le-am întâlnit la Elinor Ostrom, și calitatea guvernării explică de ce ajutorul, comerțul și reformele uneori reușesc și alteori eșuează.
- ◆ **Crizele și interdependența:** piețele legate înseamnă că șocurile călătoresc. Crizele financiare, șocurile energetice și pandemiile arată cum se propagă o problemă dintr-o piață în întreaga rețea și ce poate, sau nu, să o oprească.

Veți observa că niciuna dintre aceste teme nu vă cere să uitați ce ați învățat. Creșterea este acumulare sub constrângerea rarității; comerțul este avantaj comparativ cu mize politice; moneda este un preț ca oricare altul, doar că al tuturor lucrurilor deodată; criza este coordonarea care se rupe. Gramatica rămâne aceeași; se schimbă doar lungimea și miza frazelor.

Instrumentele rămân, de fiecare dată, o lentilă, nu un verdict. Comerțul, sancțiunile, reglementarea, energia și migrația devin mai inteligibile privite prin cerere și ofertă, costuri și beneficii, stimulente și constrângeri, însă manualul nu v-a dat concluzii prestabilite, ci o disciplină a raționamentului: separați ce se întâmplă de ce este de dorit, cântăriți proporțional, cereți dovezi și verificați fiecare afirmație, inclusiv pe ale acestui text.

Am început cu Hans Rosling și cu maimuțele care își întreceau experții la un test despre lume. Lecția lui nu era despre statistică, ci despre smerenie: privește datele, verifică-ți intuițiile, refuză poveștile comode. Pentru un viitor diplomat, analist sau funcționar european, aceasta este poate cea mai de preț deprindere pe care o poate oferi un curs de economie. Restul, modelele, graficele, exercițiile, sunt mijloace. Plecați mai departe cu instrumentele, dar și cu

obiceiul de a întreba, pe care vă invităm să îl folosiți inclusiv asupra a tot ce ați citit aici. Economia mondială vă așteaptă; acum aveți cu ce să o citiți.

Răspunsuri și indicații

Această secțiune adună răspunsuri și indicații pentru exercițiile de la finalul fiecărui capitol. Pentru întrebările cu un răspuns determinat, cum sunt calculele, clasificările sau graficele, este dat răspunsul. Pentru cele deschise, marcate cu Indicație, este descris ce trebuie să conțină un răspuns bun, fără a impune o singură soluție. Temele de tip proiect, de pildă alegerea și prezentarea unui grafic, se evaluează după raționament, nu după un rezultat unic. Folosiți această secțiune după ce ați încercat singuri exercițiile: verificarea propriei gândiri este mai utilă decât citirea răspunsului.

Capitolul 1. Cum se citește lumea în cifre

1. **Indicație.** Temă de tip proiect, evaluată după raționament, nu după un răspuns unic. Un răspuns bun numește ambele axe cu unitățile lor, spune ce reprezintă un singur punct sau o singură bulă, formulează mesajul principal într-o frază, identifică un mod în care un cititor neatent ar putea fi indus în eroare (axă trunchiată, interval ales convenabil, o variabilă ascunsă) și ridică o întrebare relevantă pentru relațiile internaționale.
2. Scăderea în puncte procentuale este de 5 puncte (de la 25 la 20). În termeni relativi, scăderea este de 20 la sută, fiindcă 5 raportat la valoarea de pornire 25 înseamnă $5/25$, adică o cincime. Cele două cifre diferă pentru că punctele procentuale măsoară distanța absolută dintre două procente, în timp ce variația relativă raportează această distanță la valoarea inițială.
3. Pe o scară logaritmică. O creștere cu un procent constant în fiecare an înseamnă o creștere proporțională egală, iar scara logaritmică transformă variațiile proporționale egale în distanțe verticale egale, deci o pantă constantă, adică o linie dreaptă. Pe o scară liniară, aceeași creștere apare ca o curbă tot mai abruptă.
4. O variabilă ascunsă plauzibilă este nivelul de venit sau de dezvoltare al țării. Țările mai bogate au, în același timp, mai multe telefoane și o asistență medicală și o alimentație mai bune, așa că venitul explică ambele fără ca telefoanele să fie cauza speranței de viață. La fel ar putea funcționa urbanizarea sau nivelul de educație.
5. Ați verifica de unde pleacă axa verticală și ce interval acoperă. Dacă axa este trunchiată și începe aproape de 100, în loc de zero, o variație de patru unități, adică în jur de patru la sută, apare uriașă. Înainte de a vă alarma, citiți scara axei.
6. A scăzut în termeni reali. O creștere nominală de 8 la sută într-un an cu inflație de 10 la sută înseamnă o scădere reală de aproximativ 2 la sută, fiindcă prețurile au crescut mai repede decât bugetul, iar puterea de cumpărare a sumei a scăzut.
7. **Indicație.** Temă aplicată. Un răspuns bun ia o cifră economică recentă despre România și verifică trei lucruri: dacă este reală sau nominală, raportată la ce anume (pondere în PIB, pe cap de locuitor, față de ce an de bază) și cum este desenată axa graficului care o însoțește, în special dacă pleacă de la zero.

Capitolul 2. Introducere în gândirea economică

1. **Indicație.** Un răspuns bun identifică o decizie în care alternativa la care s-a renunțat nu apărea pe nicio factură, de pildă orele de studiu a căror cea mai bună alternativă era somnul, o tură plătită sau timpul cu prietenii. Ideea: cel mai important cost este adesea alternativa pierdută, nu o plată în bani.

2. Parcul nu este gratuit. Construirea și întreținerea lui folosesc teren, muncă și materiale care au alte utilizări, iar banii vin din taxe. Costul de oportunitate este cea mai bună utilizare alternativă a celui teren și a acelor bani, de pildă o clinică, o școală, taxe mai mici sau un alt parc în altă parte. Cuvântul gratuit ascunde cine plătește și la ce se renunță.
3. O schimbare de stimulente, nu de reguli, ar putea fi o mică garanție returnată la predarea la timp sau puncte de fidelitate pentru returnări prompte, în loc de un simplu ordin de a returna la timp. Un efect nedorit posibil: oamenii ar putea împrumuta mai puține cărți sau ar evita titlurile lungi, iar penalități prea mari i-ar putea împinge să nu mai returneze deloc.
4. (a) pozitivă, o afirmație verificabilă despre lume, indiferent dacă este adevărată; (b) normativă, o judecată de valoare despre ce ar trebui să fie; (c) pozitivă, o constatare factuală verificabilă.
5. Argumentul este greșit pentru că invocă un cost irecuperabil: banii deja cheltuiți nu se mai pot recupera și sunt aceiași fie că proiectul se termină, fie că nu, deci nu ar trebui să intre în decizie. Întrebarea corectă privește viitorul: beneficiile rămase ale finalizării depășesc costurile suplimentare ale finalizării? Contează doar costurile și beneficiile de aici înainte.
6. *Indicație.* Un răspuns bun arată un cost deja cheltuit și nerecuperabil (un curs nerambursabil, o carte proastă pe jumătate citită, o investiție care pierde) și cum distorsionează decizia (continui pentru că am plătit deja). Ignorând costul irecuperabil, decizia se ia numai pe baza costurilor și beneficiilor viitoare.

Capitolul 3. Avantajul comparativ și câștigurile din schimb

1. *Indicație.* Frontiera este o curbă descendentă. Un punct eficient se află pe frontieră, unul ineficient în interiorul ei (resurse nefolosite sau prost alocate), iar unul de neatins în afara ei. Frontiera se mută spre exterior prin mai multe resurse, tehnologie mai bună, educație și capital uman sau prin câștigurile din specializare și schimb.
2. Orice raport de schimb situat între costurile de oportunitate ale celor doi îi avantajează pe amândoi. Un raport în afara acestui interval, mai prost pentru o parte decât costul ei propriu de a produce singură bunul, este refuzat de acea parte. Pe scurt, intervalul reciproc avantajos se află între cele două costuri de oportunitate.
3. Da, comerțul poate fi totuși reciproc avantajos. Avantajul absolut la ambele bunuri nu împiedică schimbul; contează avantajul comparativ, adică costul de oportunitate relativ. Fiecare țară se specializează acolo unde costul ei de oportunitate este mai mic, iar prin schimb ambele consumă mai mult decât în izolare.
4. Un grup care poate pierde sunt lucrătorii și proprietarii dintr-un sector intern, până atunci protejat, expus acum importurilor mai ieftine. Câștigul agregat (prețuri mai mici pentru toți consumatorii, alocare mai eficientă) nu îi compensează automat, fiindcă o compensație cere un transfer deliberat (recalificare, sprijin de tranziție); câștigătorii sunt mulți și difuzi, perdantii puțini și concentrați, iar câștigul nu se redistribuie de la sine.
5. Prin avantaj comparativ, România concentrează resursele acolo unde costul ei de oportunitate este cel mai mic și importă restul. A produce singură tot ce îi trebuie ar însemna să renunțe la o producție mai valoroasă, adică un cost de oportunitate mai mare. Specializarea, urmată de schimb, permite un consum total mai mare decât autosuficiența.
6. Un caz întemeiat privește un bun cu adevărat strategic, a cărui aprovizionare ar putea fi tăiată într-un conflict, de pildă anumite componente de apărare sau materiale critice, unde prima de securitate este reală și asumată deschis. Un caz de simplu protecționism este un sector care invocă securitatea fără o miză reală, ca să fie ferit de concurență. Le

deosebiți întrebând dacă există un scenariu concret de amenințare, dacă se poate atinge aceeași securitate mai ieftin (stocuri, furnizori diversificați, surse aliate) și dacă costul este transparent și proporțional. Eticheta de securitate este ușor de capturat de interese particulare.

Capitolul 4. Cererea, oferta și echilibrul

1. (a) pe piața ceaiului se deplasează cererea spre dreapta, fiindcă ceaiul și cafeaua sunt substituite, iar cafeaua s-a scumpit; (b) se deplasează oferta de pantofi spre dreapta, fiindcă un cost de producție mai mic îi face pe producători să ofere mai mult; (c) niciuna nu se deplasează: o variație a prețului propriu al benzinei este o mișcare de-a lungul curbei, nu o deplasare a cererii sau a ofertei.
2. Înghețul distruge o parte din recoltă, deci oferta de suc de portocale se deplasează spre stânga. La noul echilibru, prețul crește, iar cantitatea scade. Pe grafic, curba ofertei se mută la stânga, iar intersecția urcă în preț și se retrage în cantitate.
3. La un preț fixat sub echilibru, cantitatea cerută depășește cantitatea oferită; cumpărătorii care nu găsesc bunul oferă mai mult, vânzătorilor le este profitabil să ceară mai mult, iar prețul este împins înapoi spre echilibru. Pe o piață liberă, prețul prea jos nu se poate menține, fiindcă ambele părți au interes să tranzacționeze mai sus.
4. Surplusul consumatorului este aria de sub cerere și deasupra prețului; surplusul producătorului este aria de deasupra ofertei și sub preț. Dacă se tranzacționează mai puțin decât cantitatea de echilibru, surplusul total scade: apare o pierdere netă egală cu valoarea schimburilor reciproc avantajoase care nu mai au loc.
5. Când cererea și oferta cresc simultan, cantitatea are un efect determinat, crește, fiindcă ambele deplasări o împing în sus. Prețul rămâne ambiguu: cererea îl trage în sus, oferta îl trage în jos, iar rezultatul net depinde de care deplasare este mai mare.
6. Grâul importat mărește brusc oferta, care se deplasează spre dreapta; la noul echilibru prețul scade, iar cantitatea crește. Fermierii locali protestează fiindcă prețul mai mic le reduce încasările și surplusul de producător; ei suportă o pierdere concentrată, în timp ce consumatorii câștigă un beneficiu difuz.
7. Prețul scăzut al grâului este un semnal că grâul a devenit abundent față de cerere: le spune consumatorilor să folosească mai mult și producătorilor să producă mai puțin sau să se reorienteze. Interdicția importurilor doar suprimă semnalul, fără a schimba abundența de fond; sprijină prețul pentru un grup concentrat de producători pe seama consumatorilor și poate alocă prost resursele, în loc să rezolve problema reală.

Capitolul 5. Elasticitatea

1. De la cea mai inelastică la cea mai elastică: insulina (fără substitut, necesitate vitală), sarea (pondere mică în buget, fără substitut), o anumită marcă de apă minerală (multe substituite apropiate, celelalte mărci), vacanțele în străinătate (lux, amânabil, multe alternative). Criteriile sunt necesitatea, existența substitutelor, ponderea în buget și timpul.
2. Prin metoda punctelor medii: variația cantității este (80 minus 120) raportată la media 100, adică minus 40 la sută; variația prețului este (12 minus 8) raportată la media 10, adică plus 40 la sută. Elasticitatea este minus 40 împărțit la 40, adică 1 în valoare absolută. Cererea este exact unitar elastică, la prag, deci nu este nici elastică, nici inelastică.

3. Ar trebui să crească prețul. Dacă cererea pentru bilete este inelastică, la o creștere a prețului cantitatea scade proporțional mai puțin, așa că venitul total crește. Când cererea este inelastică, venitul total se mișcă în aceeași direcție cu prețul.
4. Pe termen scurt cererea este inelastică, deci cantitatea scade puțin când se taxează, iar baza de impozitare se păstrează, ceea ce aduce venituri mari. Pe termen lung eficacitatea se erodează fiindcă elasticitatea crește cu timpul: apar substitute, obiceiurile se schimbă, iar piața informală sau cumpărăturile de peste graniță reduc cantitatea taxată și, cu ea, venitul.
5. Când atât cererea, cât și oferta sunt inelastice pe termen scurt, niciuna nu își ajustează mult cantitatea, așa că un plafon transferă mai ales rente și produce penurie, fără să cheme ofertă suplimentară; cu ofertă inelastică, plafonul nu poate mări cantitatea. Pe termen lung ambele devin mai elastice (consumatorii se izolează sau substituie, producătorii ar investi), iar dacă plafonul persistă, el descurajează investiția care ar fi venit, deci distorsiunea se adâncește.
6. O armă energetică este mai puternică pe termen scurt fiindcă atunci cererea este inelastică: nu există substitute rapide, iar infrastructura este fixă. Cu timpul elasticitatea crește (terminale de gaz lichefiat, furnizori alternativi, eficiență, reducerea consumului), așa că pârghia se erodează. Timpul transformă un cumpărător captiv, inelastic, într-unul elastic.

Capitolul 6. Taxe și subvenții

1. *Indicație.* Pe grafic, o taxă de 2 lei pe unitate deplasează oferta în sus cu 2 (sau cererea în jos cu 2). Cumpărătorii plătesc P_b , mai mare; vânzătorii primesc P_s , egal cu P_b minus 2, mai mic; cantitatea scade la Q_t , sub echilibru. Pana fiscală este distanța verticală de 2 lei dintre P_b și P_s la cantitatea Q_t .
2. Partea cu oferta foarte inelastică suportă cea mai mare parte a taxei. Cu ofertă foarte inelastică, vânzătorii nu pot reduce cantitatea ca răspuns, deci absorb ei povara, în timp ce prețul plătit de cumpărători se schimbă puțin.
3. Mutarea obligației legale de plată de la vânzător la cumpărător nu schimbă incidența reală fiindcă prețul de piață se ajustează până când povara economică se împarte după elasticitățile relative, nu după cine semnează plata. Pana dintre P_b și P_s este aceeași în ambele cazuri.
4. Dublarea cotei mărește pierderea netă cu mai mult decât dublul, fiindcă pierderea crește cu pătratul taxei: și baza, și înălțimea triunghiului se măresc odată cu taxa. Implicația pentru proiectarea sistemului fiscal: multe taxe mici pe baze largi distorsionează mai puțin decât câteva taxe mari pe baze înguste; cote mici, baze largi.
5. O subvenție pentru salarii ieftinește angajarea lucrătorilor cu venit mic și tinde să crească ocuparea, completând veniturile fără a-i scoate de pe piață. Un salariu minim peste echilibru scumpește munca și tinde să reducă ocuparea tocmai a celor mai puțin productivi. Anticipăm o diferență la ocupare: subvenția este mai prietenoasă cu locurile de muncă, în timp ce salariul minim riscă să lase fără slujbă chiar lucrătorii pe care vrea să îi ajute. Costul subvenției este suportat de contribuabili în general; povara salariului minim cade pe angajatori și pe cei care își pierd locul de muncă.
6. O pană fiscală mare pe salariile mici împinge o parte din angajare în economia gri, unde nu se plătește taxa. Peste un anumit prag, prin reducerea bazei taxate (slujbe care devin informale sau dispar), o pană mai mare poate aduce mai puțin venit decât una mai mică, ceea ce ține de incidență și de răspunsul la stimulente, nu doar de cotă.

7. Dacă prețurile pentru consumatorii europeni aproape nu au crescut, înseamnă că nu consumatorii au suportat taxa, ci mai ales producătorii care exportă: ei au absorbit-o, reducând marja, fiindcă se confruntau cu o cerere elastică și voiau să își păstreze cota de piață. Aceasta este chiar logica incidenței: partea mai elastică transferă mai puțin din povară, iar aici vânzătorul a absorbit-o.

Capitolul 7. Sistemul prețurilor

1. **Indicație.** Un răspuns bun ia un obiect simplu (un creion, un telefon) și enumeră categorii de oameni: mineri, tăietori de lemn, chimiști, muncitori, transportatori, designeri, comercianți. Activitatea lor o coordonează sistemul prețurilor, nu un planificator central: prețurile transmit cunoașterea dispersată și motivează.
2. Un preț în creștere este, în același timp, informație (le spune tuturor că bunul a devenit mai rar sau mai apreciat) și îndemn la acțiune (îi răsplătește pe producători dacă produc mai mult și pe consumatori dacă economisesc). Un singur semnal face ambele lucruri deodată.
3. O penurie locală este atenuată rapid de o piață liberă fiindcă prețul crește, atrage ofertă din alte părți și raționează cererea automat, folosind cunoașterea locală dispersată. O autoritate centrală trebuie întâi să adune și să prelucereze informații pe care nu le poate deține pe deplin și acționează încet, așa că penuria persistă.
4. **Indicație.** Un exemplu este poluarea unei fabrici, zgomotul sau aglomerația: o externalitate negativă, în care prețul nu reflectă costul suportat de terți. În acest caz piața supraproduce, fiindcă prețul omite costul extern, iar producția depășește nivelul eficient.
5. Cu prețuri fixate de stat sub nivelul de echilibru, prețul nu poate crește pentru a raționa cererea sau a semnaliza producătorilor să ofere mai mult; cantitatea cerută depășește cantitatea oferită, iar rafturile rămân goale. Prețul fix și raftul gol apar împreună pentru că semnalul suprimat lasă penuria nerezolvată.
6. Pe termen scurt, interdicția exportului păstrează acasă mai mult echipament, un beneficiu vizibil și concentrat. Pe termen mai lung, prețurile care ar fi semnalat raritatea și ar fi chemat producție și importuri sunt suprimate, partenerii răspund cu propriile interdicții, lanțurile se fragmentează, iar oferta totală scade, astfel că pierde și țara care a interzis, dependentă la rândul ei de inputurile altora. Coordonarea prin prețuri bate autarhia.

Capitolul 8. Plafoane și praguri de preț

1. **Indicație.** La o chirie maximă sub nivelul pieței, cantitatea cerută depășește cantitatea oferită, deci apare penurie; pe grafic, oferta este sub cerere la prețul plafonat. Trei costuri care nu apar în preț: timpul pierdut cu căutarea și cozile; deteriorarea calității, fiindcă proprietarii întrețin mai puțin; plăți colaterale, șpăgi sau piață neagră, plus selecția discreționară a chiriașilor.
2. Un plafon fixat peste prețul de echilibru nu are niciun efect, fiindcă piața se echilibrează oricum sub el. Prețul se așază la echilibru, care este deja permis, iar plafonul nu mușcă.
3. Un salariu minim peste echilibru poate produce un surplus de muncă, adică șomaj: cantitatea de muncă oferită depășește cantitatea cerută. Mărimea efectului depinde de elasticitatea cererii de muncă: cu cât cererea de muncă este mai elastică, cu atât pierderea de locuri de muncă este mai mare; cu cerere inelastică, efectul este mai mic.
4. Sprijinul direct pentru gospodăriile vulnerabile păstrează mai bine semnalul de preț. Plafonul distorsionează consumul tuturor (subvenționează orice consum, descurajează economisirea și investiția în ofertă), în timp ce un sprijin de venit lasă prețul de piață

intact, deci consumatorii încă economisesc, producătorii încă răspund, iar ajutorul ajunge la cei care au nevoie.

5. **Indicație.** Un exemplu este controlul chiriilor: beneficii concentrate și vizibile pentru chiriașii actuali, costuri difuze pentru chiriașii viitori, proprietari și fondul locativ. Este atractiv politic fiindcă beneficiarii sunt organizați, recunoscători și vizibili, în timp ce costurile (penurie, calitate mai slabă, investiție descurajată) sunt răspândite, întârziate și greu de atribuit cuiva.
6. Voucherele distorsionează mai puțin fiindcă plafonul general suprima semnalul de preț pentru toți, deci nimeni nu economisea și oferta era descurajată; un voucher lasă prețul de piață în vigoare, consumatorii văd prețul real și economisesc, producătorii încă răspund, iar numai venitul celor vulnerabili este completat. Semnalul este păstrat.
7. Taraba goală și flota-fantomă au în comun faptul că un preț impus care nu se potrivește cu realitatea pieței nu desființează schimbul, ci îl împinge într-un canal ascuns sau paralel. Edictul lui Dioclețian a scos mărfurile de pe piața oficială, iar plafonul G7 a împins țiteiul rusesc pe o flotă care tranzacționează în afara canalului plafonat; prețul controlat este eludat, nu respectat.

Capitolul 9. Externalități

1. **Indicație.** O externalitate negativă poate fi muzica tare a vecinului, fumul unei fabrici sau gazele de eșapament; terții sunt vecinii, trecătorii sau locuitorii din aval. O externalitate pozitivă poate fi vaccinarea, o grădină îngrijită sau educația; terții sunt ceilalți, care beneficiază fără să plătească. În fiecare caz, terții sunt cei afectați care nu participă la tranzacție.
2. La o externalitate negativă, costul social marginal este peste costul privat marginal; piața produce acolo unde costul privat egalează cererea, dincolo de cantitatea eficientă (unde costul social egalează cererea), deci apare supraproducție. Pierdere netă este triunghiul dintre costul social și cerere, peste unitățile produse în plus.
3. O taxă pigouviană diferă, ca scop, de o taxă obișnuită: o taxă obișnuită strânge venit și introduce o distorsiune într-o piață altfel eficientă, în timp ce o taxă pigouviană corectează o distorsiune existentă, făcându-l pe poluator să suporte costul extern și apropiind producția de nivelul eficient. Ea îmbunătățește eficiența, iar venitul este un produs secundar.
4. Vecinii și un local pot ajunge singuri la o soluție eficientă (logica lui Coase) când drepturile de proprietate sunt clare, costurile de tranzacție sunt mici și părțile sunt puține: negociază spre rezultatul eficient indiferent cine deține dreptul. La scară mare, acest lucru se rupe din cauza costurilor de tranzacție mari, a numărului mare de părți dispersate, a celor care blochează acordul și a drepturilor neclare sau greu de pus în aplicare.
5. Permisele tranzacționabile ating o țintă de emisii mai ieftin pentru că firmele diferă la costul reducerii: cele care pot reduce ieftin reduc mai mult și vând permise, cele cu cost mare cumpără permise și reduc mai puțin, astfel încât o reducere totală dată se obține la cel mai mic cost agregat. O limită uniformă impune reduceri egale indiferent de cost, deci este mai scumpă în ansamblu.
6. Aerul poluat din București este o externalitate negativă (eșec al pieței), dar statul este și el poluator (încălzire publică, transport public, parc auto municipal prost întreținut) și un regulator care a eșuat (aplicare slabă, subvenții perverse). Cele două coexistă: piața subvaluează costul extern, iar guvernul atât contribuie la el, cât și nu îl corectează. Este cazul clasic în care eșecul pieței și eșecul guvernului apar împreună.

7. Pe graficul externalității negative, o subvenție pentru combustibili fosili coboară costul privat (sau ridică cererea) și împinge cantitatea poluantă și mai mult peste nivelul eficient, deci agravează externalitatea. De aceea eliminarea subvenției poate fi un prim pas mai bun decât o taxă nouă: apropie producția de nivelul eficient fără mecanisme suplimentare, iar a înceta să plătești pe cineva ca să polueze este mai ieftin și mai puțin distorsionant decât a taxa poluarea în timp ce o și subvenționezi.

Capitolul 10. Costuri și concurența

1. Pentru o brutărie, un cost fix este cuptorul, chiria sau licența, care nu variază cu producția; un cost variabil este făina, energia pentru copt sau munca plătită la oră, care cresc odată cu producția. Costul fix mediu scade pe măsură ce crește producția, fiindcă același cost fix se împarte la tot mai multe unități.
2. O firmă concurențială produce acolo unde costul marginal egalează prețul, fiindcă atâta vreme cât prețul depășește costul ultimei unități, acea unitate aduce mai mult la venit decât la cost și merită produsă; profitul este maxim când costul marginal a urcat până la nivelul prețului. A produce la costul mediu minim ar lăsa neproduse unități încă profitabile.
3. Da, ar trebui să producă pe termen scurt. Prețul este sub costul total mediu, dar peste costul variabil mediu, deci firma își acoperă tot costul variabil și contribuie ceva la costul fix; oprirea ar însemna pierderea întregului cost fix. Regula opririi: pe termen scurt se produce dacă prețul este cel puțin egal cu costul variabil mediu, chiar dacă firma are pierdere, fiindcă pierderea este mai mică decât la oprire.
4. Profiturile ridicate atrag intrarea: firme noi intră, oferta de piață crește, prețul scade, iar profitul economic este erodat până spre zero. Pas cu pas: profit ridicat, intrare, ofertă spre dreapta, preț în jos, profit spre zero, adică echilibrul de termen lung în care prețul egalează costul total mediu minim.
5. *Indicație.* Distrugerea creatoare ridică productivitatea totală și bunăstarea consumatorilor (bunuri mai bune sau mai ieftine), dar distruge locuri de muncă, firme și competențe anume. Un exemplu: aplicațiile de transport față de licențele de taxi, comerțul electronic față de magazinele de cartier sau fotografia digitală față de film. Câștigul agregat coexistă cu pierderi concentrate pentru cei vechi.
6. Prin mecanismul intrării, prețurile mai mici ale Digi cresc concurența și oferta pe acele piețe; pe termen lung, prețurile coboară, iar profiturile operatorilor existenți sunt erodate spre nivelul normal (profit economic zero). Operatorii vechi trebuie să își reducă costurile și prețurile sau să piardă cotă, iar consumatorii câștigă.
7. Prin logica distrugerii creatoare și a profitului economic zero, blocarea ieșirii ține resursele (muncă, capital) prinse într-o utilizare cu valoare mică, pe care piața semnalează că ar trebui eliberate. Se câștigă, vizibil și concentrat, locurile de muncă și producția păstrate pe termen scurt; se pierde câștigul difuz, mai mare, din realocarea acelor resurse spre utilizări mai valoroase, plus costul subvenției pentru contribuabili și o ajustare amânată. Este o ieșire blocată politic.

Capitolul 11. Monopolul

1. Pentru un monopol, venitul marginal este sub preț fiindcă, pentru a vinde o unitate în plus, monopolul trebuie să scadă prețul la toate unitățile (se confruntă cu întreaga curbă a cererii descendente), deci venitul marginal este noul preț minus venitul pierdut pe unitățile anterioare. O firmă concurențială este primitoare de preț, vede o cerere

orizontală la prețul pieței, iar vânzarea unei unități în plus nu coboară prețul, deci venitul marginal este egal cu prețul.

2. **Indicație.** Pe graficul cu cerere, venit marginal și cost marginal, monopolul alege cantitatea Q_m unde venitul marginal egalează costul marginal, apoi citește prețul P_m pe curba cererii, deasupra lui Q_m . Pierdere netă este triunghiul dintre cerere și costul marginal, de la Q_m la cantitatea concurențială. O piață concurențială cu aceleași costuri ar produce unde prețul egalează costul marginal, deci o cantitate mai mare la un preț mai mic.
3. Un monopol asupra unui bun cu cerere foarte elastică are putere reală mică asupra prețului, fiindcă, dacă ridică prețul, cumpărătorii trec ușor la substitute; cererea elastică îl disciplinează aproape ca o concurență. Eticheta de monopol fără o cerere captivă înseamnă putere slabă.
4. Argumentul în favoarea brevetului: el răsplătește și finanțează cercetarea costisitoare și riscantă; fără profitul de monopol temporar, medicamentul ar putea să nu fie inventat deloc, deci comparația nu este între medicament scump și medicament ieftin, ci între medicament scump și niciun medicament. Argumentul împotriva: pe durata brevetului, prețul ridicat îi exclude pe pacienții care îl prețuiesc peste costul marginal (pierdere netă), iar monopolul poate fi prelungit sau abuzat. Se prezintă ambele, fără a alege o etichetă.
5. **Indicație.** Un exemplu de concurență monopolistică sunt cafenelele, saloanele sau restaurantele din oraș: multe firme, produse diferențiate prin loc, stil sau marcă. Diferențierea dă fiecăruia o oarecare putere de preț pe termen scurt, dar intrarea liberă face ca profitul să dispară pe termen lung, pe măsură ce intră noi firme.
6. O singură rețea poate fi eficientă fiindcă are costuri fixe uriașe și economii de scară: dublarea șinelor sau a rețelei ar risipi resurse, o singură rețea servind pe toți la cost mediu mai mic. Problema apare când statul este și proprietar, și arbitru: un conflict de interese, fiindcă regulatorul nu poate supraveghea imparțial un monopol pe care îl deține și din care profită, ceea ce slăbește controlul și invită la prețuri și investiții politizate.
7. Un beneficiu posibil al reglementării: frânarea unui abuz real (autopreferință, excludere) ar putea coborî prețurile sau ridica calitatea și ar deschide piața pentru noi intrați. Un cost posibil: reglementarea poate consolida firmele dominante (costurile de conformare lovesc mai tare rivalii mici), poate inhiba inovația sau poate ținti greșit piațe dinamice pe care concurența le-ar disciplina oricum, plus riscul de captură a regulatorului. Grila cost-beneficiu cere cântărirea ambelor.

Capitolul 12. Discriminarea prin preț

1. Reducerile pentru studenți ilustrează capacitatea de a separa cumpărătorii după disponibilitatea de a plăti (un grup identificabil cu altă elasticitate); tarifele de roaming, segmentarea după loc și împiedicarea arbitrajului; cupoanele decupate din ziar, autoselecția, adică sortarea cumpărătorilor după efortul pe care sunt dispuși să îl facă cei sensibili la preț. Cele trei condiții ale discriminării sunt putere de piață, segmentarea după disponibilitatea de a plăti și împiedicarea arbitrajului.
2. Aurul este omogen și ușor de revândut, deci arbitrajul distruge discriminarea (cumperi ieftin, revinzi scump), iar condiția lipsei de arbitraj cade. Un loc de avion nu se poate revinde (nume pe bilet, dată și rută fixe), cumpărătorii se segmentează ușor (de afaceri față de turism, din timp față de pe ultima sută de metri), cu elasticități diferite, deci toate cele trei condiții sunt îndeplinite.
3. **Indicație.** La discriminarea perfectă, vânzătorul cere fiecărui cumpărător disponibilitatea maximă de a plăti, deci producția se extinde până la cantitatea eficientă (unde prețul

egalează costul marginal) și pierderea netă dispare; în schimb, tot surplusul este captat de vânzător, iar cumpărătorilor le rămâne surplus zero. Eficientă ca producție, dar extremă ca distribuție.

4. Argumentul în favoare: prețul mai mic într-o țară săracă extinde accesul (pacienți care nu ar putea plăti niciodată prețul din țara bogată primesc medicamentul, firma acoperind costul marginal și câștigând în plus din piața bogată), deci se ajunge la mai mulți oameni. Argumentul împotriva: practica depinde de împiedicarea arbitrajului (reimportul o subminează), poate părea nedreaptă, iar cumpărătorii din țara bogată subvenționează efectiv pe ceilalți; există riscul comerțului paralel și al retragerii firmei dacă arbitrajul scapă de sub control.
5. **Indicație.** Un exemplu de pachetizare des întâlnit sunt abonamentele de televiziune sau streaming, suitele de programe de birou sau meniurile fast-food. Câștigă cumpărătorii care prețuiesc tot pachetul și vânzătorul, care captează mai mult surplus din valori eterogene. Pot pierde cumpărătorii care vor o singură componentă și plătesc și pentru rest, iar rivalii care vând componente separate pot fi excluși.
6. Cele trei condiții la Wizz Air: putere de piață (o oarecare dominanță sau diferențiere pe rute), segmentare (din timp față de pe ultima sută de metri, de afaceri față de turism, sortare prin clase de tarif și opțiuni) și lipsa arbitrajului, fiindcă biletul este nominal, netransferabil și legat de un zbor și o dată anume. Firma împiedică arbitrajul prin netransferabilitate: un loc cumpărat ieftin din timp nu poate fi revândut unui cumpărător de ultim moment.
7. Prin logica vagonului fără acoperiș, o firmă degradează deliberat o versiune ca să sorteze cumpărătorii și să protejeze segmentul cu preț mare. Dacă Uniunea ar impune prețuri uniforme la nivelul întregii piețe (fără geoblocare), firmele nu ar mai putea cere prețuri mai mici în statele mai sărace; în loc să scadă prețul din țările bogate, ar tinde să fixeze un singur preț mai mare (sau ar retrage accesul ieftin), ridicând astfel prețurile pentru consumatorii din piețele cu venit mic. De aceea extinderea interdicției poate, în unele cazuri, să ridice prețurile: discriminarea lăsa cumpărătorii mai săraci să intre ieftin.

Capitolul 13. Teoria jocurilor

1. **Indicație.** Un răspuns bun construiește o matrice de doi pe doi pentru două firme (de pildă strategii preț mare sau preț mic). O strategie dominantă este cea mai bună indiferent de alegerea rivalului; echilibrul Nash este celula din care niciun jucător nu poate îmbunătăți singur rezultatul. Se identifică strategiile dominante, dacă există, și echilibrul Nash.
2. Echilibrul Nash din dilema prizonierului nu este eficient fiindcă fiecare jucător, alegând strategia dominantă (devierea), ajunge la un rezultat (amândoi deviază) mai prost pentru amândoi decât cooperarea reciprocă; nimeni nu deviază de la el fiindcă o abatere unilaterală l-ar înrăutăți, însă rezultatul comun mai bun rămâne de neatins fără un acord obligatoriu. Rațional individual, prost colectiv.
3. Un cartel este greu de menținut chiar fără o lege care îl interzice, fiindcă fiecare membru are interes să trișeze (să scadă prețul sau să mărească producția ca să prindă vânzări în plus cât ceilalți se rețin), exact logica devierii din dilema prizonierului. Monitorizarea costă, intrarea erodează profiturile, iar o singură abatere declanșează prăbușirea; cartelul este instabil din interior.
4. Repetarea face posibilă cooperarea fiindcă într-un joc repetat jucătorii pot pedepsi devierea în runde viitoare (de pildă prin strategia tit pentru tit), așa că pierderea pe termen lung din declanșarea pedepsei depășește câștigul de moment al devierii; umbra viitorului

susține cooperarea. Este nevoie ca jocul să se repete cu probabilitate destul de mare și fără o ultimă rundă cunoscută.

5. **Indicație.** O dilemă a prizonierului din viața de zi cu zi: doi colegi de apartament care decid dacă fac curat, o cursă a înarmărilor, dopajul în sport, suprasolicitarea unei resurse comune sau ridicatul în picioare la un concert. În fiecare, devierea rațională individual duce la un rezultat mai prost pentru toți.
6. Folosind dilema prizonierului, programul de clemență ascute interesul fiecărui membru de a deveni primul care mărturisește: mărturisirea aduce imunitate, iar tăcerea riscă pedeapsa dacă altul mărturisește, deci strategia dominantă se mută spre a mărturisi. Amenințarea că un partener s-ar putea grăbi să mărturisească destabilizează cartelul din interior, exact cum prezice dilema.
7. Un cartel privat este fragil fiindcă orice membru poate devia (trișa) și câștiga, iar pedeapsa este greu de aplicat. Un cartel apărat de stat, prin licențe sau cote, este mult mai durabil fiindcă acele licențe și cote fac devierea ilegală sau imposibilă (nu poți intra sau supraproduce fără permisiune), deci devierea care de obicei sparge cartelurile este blocată prin lege. Statul oferă constrângerea care lipsește cartelului privat; reglementarea poate consolida monopolul mai eficient decât ar putea-o face firmele singure.

Capitolul 14. Piețele muncii

1. Cererea de muncă este descendentă din cauza productivității marginale descrescând a muncii: fiecare lucrător în plus adaugă mai puțin la producție decât cel dinainte (ceilalți factori fiind constanți), așa că valoarea produsului marginal, adică prețul înmulțit cu produsul marginal, scade pe măsură ce crește ocuparea. De aceea firmele angajează mai mult doar la un salariu mai mic.
2. Ar trebui să reducă ocuparea, adică să nu mai înlocuiască acel post sau să renunțe la el, fiindcă lucrătorul costă mai mult decât adaugă la venit; reducerea până când salariul egalează valoarea produsului marginal mărește profitul. Alternativ, firma ar putea crește productivitatea acelui lucrător.
3. Explicația prin capital uman spune că educația ridică productivitatea, deci absolvenții sunt plătiți mai mult fiindcă produc mai mult; explicația prin semnalizare spune că educația atestă o abilitate preexistentă, fără a adăuga neapărat competențe, deci diploma semnalează productivitatea către angajatori. În principiu le-ai deosebi privind dacă prima de salariu vine din anii efectiv parcurși sau din diploma obținută (un salt la absolvire susține semnalizarea) sau testând dacă o învățare care nu dă o diplomă ridică totuși salariul (ceea ce susține capitalul uman).
4. O slujbă periculoasă poate plăti mai mult decât una sigură, la aceeași calificare, din cauza diferențialelor compensatorii: lucrătorii trebuie plătiți în plus ca să accepte riscul, deci oferta de muncă pentru slujbele periculoase este mai mică la orice salariu, iar salariul de echilibru este mai mare. Prima compensează neplăcerea riscului.
5. O creștere a salariului minim ridică venitul celor care își păstrează slujba, dar reduce ocuparea pentru cei a căror valoare a produsului marginal este sub noul salariu. Mărimea pierderii de locuri de muncă depinde de elasticitatea cererii de muncă: cerere elastică, pierderi mai mari; cerere inelastică, pierderi mai mici, mai mult venit. Efectul net asupra venitului total al lucrătorilor este ambiguu și depinde de această elasticitate.
6. Prin cerere și ofertă, emigrarea deplasează oferta internă de muncă spre stânga, deci salariile în țara de origine cresc (mai puțini lucrători concurează), iar penuriile apar în sectoarele care se bazează pe cei plecați. Statul ajunge să importe muncitori, ceea ce

deplasează oferta înapoi și temperează salariile. Remitențele pot, în plus, ridica salariul de rezervă al celor rămași.

7. Un beneficiu al remitențelor: ridică venitul gospodăriilor, finanțează consum, educație și mici afaceri, atenuează sărăcia și aduc valută. Un cost sau risc: dependența poate ridica salariul de rezervă și reduce participarea la forța de muncă acasă (cei care primesc bani muncesc mai puțin), poate contribui la penuria de forță de muncă și expune economia la un flux care se poate inversa, mascând o creare slabă de locuri de muncă interne. Legat de piața muncii, remitențele deplasează oferta de muncă (participare mai mică) și salariul de rezervă, tensionând piața internă.

Capitolul 15. Bunurile publice

1. Un foc de artificii este nerival și neexcludabil, deci bun public; un sandwich este rival și excludabil, deci bun privat; o bibliotecă cu abonament este nerivală până la capacitate, dar excludabilă prin abonament, deci bun de club; o resursă de pește din larg este rivală și neexcludabilă, deci resursă comună.
2. Pentru că un bun public este neexcludabil, fiecare îl poate folosi fără să plătească, deci toți au interesul să lase pe alții să plătească și să profite gratuit. Dacă toți fac asta, se finanțează prea puțin pe cale voluntară, iar bunul este subfurnizat față de cât și-ar dori oamenii împreună.
3. Un bun de club, deși nerival, poate fi furnizat de o firmă privată fiindcă este excludabil: furnizorul poate taxa accesul (abonament, taxă de intrare) și îi poate opri pe neplătitori, deci își acoperă costurile și obține profit în ciuda nerivalității. Excludibilitatea, nu rivalitatea, este ceea ce permite unei firme private să îl ofere.
4. Pentru că resursa este rivală și neexcludabilă, fiecare pescar are interesul să prindă cât mai mult înaintea celorlalți, iar resursa este suprapescuită și se poate prăbuși. Două soluții: drepturi de proprietate sau cote tranzacționabile, care aliniază stimulentele, dar cer monitorizare, aplicare și o alocare inițială și pot concentra drepturile; sau guvernanta comunitară locală, în spiritul lui Ostrom, cu reguli, monitorizare și sancțiuni stabilite de utilizatori, eficiență acolo unde comunitatea este coezivă și hotarele clare, dar greu de extins la scară mare. Care soluție este mai bună se evaluează după rezultate, nu după preferințe doctrinare.
5. Un eșec al pieței nu justifică automat intervenția fiindcă acțiunea statului are propriile costuri și eșecuri: informație imperfectă, captură, vânatoare de rente, efecte nedorite, costul aplicării. Trebuie comparat rezultatul real al pieței (nu unul idealizat) cu rezultatul real al guvernului (nu unul idealizat), inclusiv costul și probabilitatea eșecului guvernamental. Se compară real cu real, nu real cu ideal.
6. Spitalul se confruntă cu problema pasagerului clandestin pentru că este un bun de natură publică: oricine beneficiază de existența lui, fie că a donat, fie că nu, deci fiecare ar putea lăsa pe alții să dea. A fost totuși realizat datorită unor factori care înving acest stimulent: o organizație credibilă și de încredere, progres vizibil și transparență care i-au asigurat pe donatori că aportul lor contează, norme sociale și satisfacția de a dona, contribuții mici și ușoare care au coborât costul implicării și un scop concret, mobilizator. Societatea civilă a rezolvat o problemă de acțiune colectivă fără constrângere.
7. Apărarea colectivă este neexcludabilă între membri: toți sunt protejați, fie că plătesc, fie că nu, deci membrii mici au interesul să cheltuiască mai puțin și să profite de cheltuiala aliatului mare. Aliatul cel mai mare, care nu îi poate exclude pe ceilalți și suportă cea mai mare parte a costului, cere o țintă comună de cheltuieli (de pildă o pondere din PIB) ca să

limiteze comportamentul de pasager clandestin și să împartă povara. Este logica lui Olson despre acțiunea colectivă în alianțe.

Capitolul 16. Alegerea publică

1. Miza pe producător este 50.000.000 împărțit la 250, adică 200.000 de lei pe an; miza pe consumator este 50.000.000 împărțit la 5.000.000, adică 10 lei pe an. Pentru un producător, 200.000 de lei justifică lobby, avocați și organizare; pentru un consumator, 10 lei nu justifică nici măcar informarea. Grupul mic are un bun public ușor de furnizat (fiecare membru contează și poate fi supravegheat), grupul mare are un pasager clandestin de nerezolvat, așa că, deși taxa costă în total mai mult decât aduce, singurii care au un motiv să acționeze sunt cei care câștigă din ea.
2. La televizor, decizia este a lui și consecințele îl privesc direct: dacă greșește, plătește el, deci informarea are un randament. La vot, șansa ca votul lui să schimbe rezultatul este practic zero, iar consecințele unei alegeri proaste sunt împărțite cu milioane de alți oameni; beneficiul așteptat al informării este aproape nul, costul este real, așa că neinformarea este rațională. Caplan adaugă că, neplătind pentru eroare, votantul își poate permite și credințe care îi plac, nu doar ignoranță.
3. *Indicație.* Crearea de valoare: o firmă câștigă oferind un produs pe care cumpărătorii îl prețuiesc peste cost (un restaurant mai bun, o aplicație utilă). Căutarea rentei: aceeași firmă obține o licență exclusivă, o taxă pe rivali sau o subvenție, câștigând fără să ofere nimic în plus. Pierderea socială este mai mare decât triumphiul pierderii nete fiindcă privilegiul fiind valoros, concurenții cheltuiesc resurse reale (timp, avocați, campanii) ca să îl obțină și să îl păstreze; aceste resurse sunt consumate într-o întrecere care doar redistribuie, pe lângă tranzacțiile pierdute din triumfi.
4. *Indicație.* Alianța reunește un grup care cere o regulă din convingere morală (baptiștii) și un grup care o susține discret fiindcă îi elimină concurența sau îi aduce bani (contrabandiștii); primul dă legitimitate, al doilea dă resurse. Un exemplu bun identifică ambele părți: de pildă o normă de siguranță sau de mediu cerută de activiști și susținută de producătorii mari, pentru care costul de conformare este suportabil, dar care scoate de pe piață rivalii mici; sau o restricție a comerțului online cerută în numele consumatorului și susținută de comercianții tradiționali.
5. Agenția nu are un indicator de profit care să îi semnaleze că misiunea s-a încheiat; are un buget, un personal și o conducere pentru care continuarea finanțării înseamnă prestigiu, siguranță și carieră. Interesul de supraviețuire al instituției este concentrat și bine reprezentat, în vreme ce economia care s-ar face prin desființare este dispersată între contribuabili, care nu o observă. Agenția își va redefini misiunea, va găsi o problemă înrudită sau va argumenta că problema ar reveni fără ea; de aceea sunt mult mai rare instituțiile care se desființează decât cele care se înființează.
6. Renta este valoarea autorizației, un venit care există numai pentru că legea îi ține pe alții afară. Grupul concentrat sunt deținătorii de autorizații, puțini, identificabili, cu o miză mare fiecare; grupul dispersat sunt pasagerii, mulți, cu o miză mică fiecare. Captura se vede în faptul că regulile sectorului, inclusiv primele reglementări ale platformelor, au fost scrise sau negociate de cei pe care trebuiau să îi supravegheze. Legalizarea a reușit abia când a apărut un interes concentrat de partea cealaltă, platformele și șoferii lor parteneri, care avea și el un nume, o adresă și un motiv; argumentul economic era același de la început, s-a schimbat structura intereselor, exact ca la Legile cerealelor.
7. Reducerea unilaterală a tarifelor aduce câștiguri consumatorilor, un grup dispersat fără glas, și pierderi producătorilor protejați, un grup concentrat care luptă; politic, reforma nu

are cine să o susțină. Un acord reciproc schimbă aritmetica: deschiderea pieței proprii este cumpărată cu deschiderea pieței celuilalt, iar exportatorii, un grup concentrat cu mize mari, capătă un interes direct în liberalizare și devin contragreutatea internă a sectoarelor care cer protecție. Economic, reciprocitatea nu este necesară, fiindcă deschiderea unilaterală ar fi deja profitabilă; politic, ea este necesară, fiindcă aduce un grup organizat de partea liberalizării.

Glosar

Definițiile termenilor-cheie din toate capitolele, adunate într-un singur loc și ordonate alfabetic. Paranteza dreaptă arată capitolul în care este introdus fiecare termen.

A

Afirmație pozitivă / normativă o descriere verificabilă a realității, respectiv o judecată despre ce ar trebui să fie. [cap. 2]

Alegere publică ramura economiei care aplică analiza stimulentei deciziilor politice: votanți, politicieni, funcționari. (vezi și *căutarea rentei, eșec al guvernului*) [cap. 16]

Arbitraj revânzarea de la prețul mic la cel mare, care subminează discriminarea dacă nu este împiedicată. [cap. 12]

Avantaj absolut capacitatea de a produce un bun folosind mai puține resurse decât altcineva. (vezi și *avantaj comparativ*) [cap. 3]

Avantaj comparativ capacitatea de a produce un bun cu un cost de oportunitate mai mic decât altcineva. (vezi și *avantaj absolut*) [cap. 3]

B

Beneficii concentrate, costuri dispersate structura în care câștigul unei politici revine unui grup mic și organizat, iar costul este împărțit între mulți, fiecare cu o miză prea mică pentru a reacționa. (vezi și *logica acțiunii colective*) [cap. 16]

Bun public bun nerival și neexcludabil, expus problemei pasagerului clandestin. [cap. 15]

Bun rival / excludabil rival: folosirea de către unul reduce disponibilitatea pentru altul; excludabil: neplătitorii pot fi opriți. [cap. 15]

C

Capital uman cunoștințele și deprinderile care cresc productivitatea unui lucrător. [cap. 14]

Captură fenomenul prin care o politică ajunge să servească interesul grupului organizat care beneficiază de ea, în dauna publicului larg, ale cărui costuri sunt dispersate. (vezi și *captura reglementării*) [cap. 6]

Captura reglementării fenomenul prin care o instituție creată pentru a supraveghea un sector ajunge să servească interesele acelui sector. (vezi și *captură*) [cap. 16]

Căutarea rentei cheltuirea de resurse reale pentru a obține sau a păstra un privilegiu care transferă venit, fără a crea valoare. (vezi și *alegere publică*) [cap. 16]

Câștiguri din schimb creșterea consumului total posibilă atunci când părțile se specializează după avantajul comparativ și fac schimb. [cap. 3]

Cerere relația dintre preț și cantitatea pe care cumpărătorii doresc și pot să o cumpere, ceilalți factori constanți. (vezi și *ofertă, echilibru*) [cap. 4]

Cerere elastică / inelastică cerere care reacționează puternic, respectiv slab, la preț; pragul este elasticitatea unitară. [cap. 5]

Concurență monopolistică structură cu multe firme care vând produse diferențiate și intrare liberă. [cap. 11]

Corelație și cauzalitate tendința a două variabile de a se mișca împreună; respectiv relația în care una o determină efectiv pe cealaltă. [cap. 1]

Cost de oportunitate valoarea celei mai bune alternative la care se renunță atunci când se face o alegere. *(vezi și gândirea la margine)* [cap. 2]

Cost marginal (Cmg) costul producerii unei unități suplimentare. [cap. 10]

Cost social marginal costul privat plus dauna marginală impusă terților. [cap. 9]

Cost total mediu (CTM) costul total împărțit la cantitatea produsă. [cap. 10]

D

Deplasare a curbei modificarea întregii relații cerere sau ofertă, provocată de un factor diferit de prețul bunului. [cap. 4]

Diferență compensatorie diferența de salariu care compensează condiții mai bune sau mai rele ale muncii. [cap. 14]

Dilema prizonierului situație în care interesul individual duce la un rezultat colectiv mai prost decât cooperarea. [cap. 13]

Discriminare perfectă cazul ideal în care fiecare cumpărător plătește maximum pe care îl acceptă. [cap. 12]

Discriminare prin preț vânzarea aceluiași bun la prețuri diferite, din motive care nu țin de costuri. [cap. 12]

E

Echilibru prețul și cantitatea la care cantitatea cerută este egală cu cantitatea oferită. *(vezi și cerere, ofertă, surplus)* [cap. 4]

Echilibru Nash combinație de strategii din care niciun jucător nu are interesul să devieze unilateral. [cap. 13]

Eficiență situația în care nu se poate produce mai mult dintr-un bun fără a renunța la o parte din altul; puncte aflate pe frontieră. [cap. 3]

Elasticitatea cererii raportul dintre variația procentuală a cantității cerute și variația procentuală a prețului. [cap. 5]

Elasticitatea ofertei măsura reacției cantității oferite la preț; crește, de obicei, cu orizontul de timp. [cap. 5]

Eroarea nirvanei greșeala de a compara o instituție reală, cu defectele ei, cu o alternativă ideală, în loc de alta reală. [cap. 16]

Eșec al guvernului situația în care intervenția statului, prin taxe, subvenții sau reglementări, produce un rezultat mai prost decât problema pe care voia să o corecteze, din cauza informației limitate, a stimulentei politice sau a capturii. *(vezi și eșec al pieței, alegere publică)* [cap. 6]

Eșec al pieței situație în care piața, lăsată singură, nu maximizează surplusul total. [cap. 15]

Exces de cerere / de ofertă penurie la preț sub echilibru, respectiv surplus la preț peste echilibru. [cap. 4]

Externalitate cost sau beneficiu impus unor terți, care nu se reflectă în prețul tranzacției. [cap. 9]

F

Frontiera posibilităților de producție graficul combinațiilor maxime de două bunuri pe care o economie le poate produce cu resurse date. [cap. 3]

G

Gândire la margine evaluarea unei decizii prin compararea beneficiului suplimentar cu costul suplimentar al unei unități în plus. [cap. 2]

I

Ignoranță rațională decizia votantului de a nu se informa, fiindcă votul lui nu schimbă rezultatul, iar informarea costă. [cap. 16]

Incidența fiscală repartizarea efectivă a poverii unei taxe, determinată de elasticități, nu de forma legală. [cap. 6]

L

Legare (tying) condiționarea cumpărării unui produs de cumpărarea altuia. [cap. 12]

Logica acțiunii colective observația lui Olson că grupurile mici cu mize mari se organizează mai ușor decât grupurile mari cu mize mici, fiindcă acțiunea colectivă este ea însăși un bun public. (vezi și *beneficii concentrate, costuri dispersate*) [cap. 16]

M

Mărime pe cap de locuitor o valoare totală împărțită la populație, folosită pentru comparații corecte între unități de mărimi diferite. [cap. 1]

Marjă de monopol diferența dintre preț și costul marginal, cu atât mai mare cu cât cererea este mai inelastică. [cap. 11]

Matrice de câștiguri tabel care arată câștigurile fiecărui jucător pentru fiecare combinație de strategii. [cap. 13]

Metoda punctelor medii procedeu de calcul al elasticității care raportează variațiile la media valorilor, pentru un rezultat simetric. [cap. 5]

Monopol unic vânzător al unui produs fără substitute apropiate, protejat de bariere la intrare. (vezi și *oligopol, discriminarea prin preț*) [cap. 11]

N

Număr-indice o serie de valori raportată la un an de bază pus egal cu 100. [cap. 1]

O

Ofertă relația dintre preț și cantitatea pe care vânzătorii doresc și pot să o vândă, ceilalți factori constanți. [cap. 4]

Oligopol piață cu puține firme, ale căror decizii sunt interdependente. [cap. 13]

Ordine spontană coordonarea care rezultă din acțiuni individuale, fără un plan central. [cap. 7]

P

Pachetizare (bundling) vânzarea mai multor bunuri împreună, la un preț total mai mic decât suma celor individuale. [cap. 12]

Pana fiscală diferența, egală cu taxa, dintre prețul plătit de cumpărători și cel încasat de vânzători. [cap. 6]

Pantă ritmul de schimbare; cât se modifică valoarea de pe verticală la o creștere cu o unitate pe orizontală. [cap. 1]

Pasager clandestin cel care beneficiază de un bun fără să contribuie la costul lui. [cap. 15]

Penurie / surplus exces de cerere, respectiv de ofertă, menținut de un control de preț. [cap. 8]

Permise tranzacționabile sistem de plafon și comerț care fixează cantitatea totală și lasă piața să stabilească prețul externalității. [cap. 9]

Pierdere netă valoarea schimburilor reciproc avantajoase care nu mai au loc din cauza taxei sau a subvenției. [cap. 6]

Pierdere netă a monopolului schimburile reciproc avantajoase pierdute fiindcă monopolul produce sub nivelul concurențial. [cap. 11]

Plafon de preț preț maxim legal; produce penurie când este fixat sub echilibru. [cap. 8]

Prag de preț preț minim legal; produce surplus când este fixat peste echilibru. [cap. 8]

Prag de salariu salariu fixat peste echilibru, prin sindicat sau lege, cu efecte asupra venitului și ocupării. [cap. 14]

Primitor de preț firmă prea mică pentru a influența prețul, care ia prețul pieței ca dat. [cap. 10]

Problema cunoașterii faptul că informația economică este dispersată în mintea multor oameni, nu concentrată la un centru. [cap. 7]

Procent și punct procentual o parte la sută; respectiv diferența aritmetică simplă dintre două procente. [cap. 1]

Profit economic zero situația de pe termen lung în concurență, când prețul ajunge la costul mediu minim. [cap. 10]

R

Raritate starea în care dorințele depășesc resursele disponibile, ceea ce impune alegerea. [cap. 2]

Rată de creștere schimbarea relativă: diferența dintre valoarea nouă și cea veche, raportată la cea veche. [cap. 1]

Raționare în afara prețului mecanisme precum cozile, calitatea redusă sau favoritismul, care apar când prețul nu mai alocă bunul. [cap. 8]

Real și nominal ajustat de inflație, la prețuri constante; respectiv exprimat la prețurile zilei. [cap. 1]

Regula Vmg = Cmg condiția de maximizare a profitului: se produce până când venitul marginal egalează costul marginal. [cap. 10]

Resursă comună bun rival, dar neexcludabil, expus supraexploatării. [cap. 15]

S

Scară logaritmică o axă pe care distanțe egale înseamnă rapoarte egale (dublări), nu cantități egale. [cap. 1]

Semnal și stimulent prețul indică raritatea sau dorința și, totodată, oferă motivul de a reacționa. [cap. 7]

Semnalizare rolul educației de a transmite informație despre capacități greu de observat direct. [cap. 14]

Sistemul prețurilor mecanismul prin care prețurile transmit informație și stimulente și coordonează deciziile. [cap. 7]

Stimulent o recompensă sau o penalizare care influențează comportamentul. [cap. 2]

Strategie dominantă strategie care aduce cel mai bun rezultat indiferent de ce face celălalt. [cap. 13]

Subvenție transfer per unitate care coboară prețul pentru cumpărători și îl ridică pentru vânzători, mărinind cantitatea. [cap. 6]

Surplusul consumatorului / producătorului câștigul cumpărătorilor peste preț, respectiv al vânzătorilor peste cost; suma lor este surplusul total. [cap. 4]

T

Taxă pigouviană taxă egală cu dauna marginală, menită să readucă producția la nivelul optim social. [cap. 9]

Teorema lui Coase ideea că, în lipsa costurilor de negociere și cu drepturi clare, părțile ajung singure la eficiență. [cap. 9]

V

Valoarea produsului marginal al muncii (VMPL) producția suplimentară adusă de un lucrător, înmulțită cu prețul produsului. [cap. 14]

Variabilă o mărime care poate lua valori diferite, precum venitul, populația sau anul. [cap. 1]

Variabilă ascunsă un al treilea factor, nereprezentat, care explică o corelație dintre alte două. [cap. 1]

Venit fiscal suma colectată la buget: taxa înmulțită cu cantitatea tranzacționată. [cap. 6]

Venit marginal venitul adus de o unitate suplimentară; pentru monopol, sub preț. [cap. 11]

Venit total prețul înmulțit cu cantitatea; reacția lui la preț depinde de elasticitate. [cap. 5]

Votant median alegătorul din mijlocul distribuției preferințelor, spre care tind platformele partidelor în competiția în două tabere. [cap. 16]

Indice

Concepte, nume și cazuri din manual, cu numerele capitolelor în care apar. Pentru definiții, vedeți Glosarul.

A

alegere publică 16
arbitraj 12
avantaj absolut 3
avantaj comparativ 3

B

bapțiști și contrabandiști 16
Bastiat, Frédéric 16
beneficii concentrate, costuri dispersate 16
Buchanan, James 16
bun de club 15
bunuri publice 4, 6, 9, 15, 16

C

calculul economic 7
Canalul Dunăre-București 2
capital uman 14
Caplan, Bryan 16
captură 6, 16
cartel 7, 8, 13
câștiguri din schimb 3
căutarea rentei 16
cauzalitate 1
ce se vede și ce nu se vede 16
cerere 4, 5, 6, 8, 10, 11, 12, 14
ciuma (Moartea Neagră) 2, 14
clauze de expirare 16
Coase, Ronald 9
Cobden, Richard 16
codul atlantic (Marea Bancă) 15
comerț 1, 3, 9, 10, 11, 12, 16
Complexul Energetic Oltenia 10
Concorde, eroarea 2
concurență 4, 10, 11, 12, 13
concurență monopolistică 11
corelație 1
cost de oportunitate 2, 3, 16
cost irecuperabil 2
cost marginal 1, 10, 11
cost social marginal 9
cost total mediu 10

D

Dăruiește Viață (spitalul de oncologie pediatrică) 15
Demsetz, Harold 16
diferență compensatorie 14
Digi 10
dilema prizonierului 13
Dioclețian 8

discriminare perfectă 12
discriminarea prin preț 12
distrugere creatoare 10
Downs, Anthony 16
Dupuit, Jules 12
E
echilibru 4, 5, 6, 8, 9, 10, 13, 14
economia gri 6, 14
eficiență 3, 5, 9, 10, 11, 12
elasticitate 5, 6, 8, 11, 14
eroarea nirvanei 16
eșecul guvernului 3, 6, 7, 9, 10, 14, 15, 16
eșecul pieței 6, 9, 11, 15, 16
exces de cerere / de ofertă 4, 8
exodul de creiere 14
externalități 4, 7, 9, 15, 16

F

flota-fantomă (plafonul petrolului ruses) 8
frontiera posibilităților de producție 3

G

Gandhi, Mahatma 5
gândirea la margine 1, 2, 10
Gapminder 1
geoblocare 12
goana după aur 4

H

Hanoi, șobolanii din 2
Hayek, Friedrich 7

I

ignoranță rațională 16
impozite 5, 6
incidența fiscală 6
inflație 1, 2

L

legare (tying) 12
Legile cerealelor 16
licențe (taxi, platforme) 11, 13, 16
logica acțiunii colective 16

M

mașini electrice chinezești (taxe compensatorii) 6
Methuen, Tratatul de la 3
Mises, Ludwig von 7
monopol 4, 5, 11, 13, 15, 16
monopol natural 11

N

NATO (apărarea colectivă) 15
Niskanen, William 16

nucșoară (insulele Banda) 11, 14
număr-indice 1

O

ofertă 2, 4, 5, 6, 8, 10, 11, 14
oligopol 13
Olson, Mancur 16
OPEC 5, 8, 13
ordine spontană 7
Organizația Mondială a Comerțului 16
Ostrom, Elinor 15, 16

P

pachetizare (bundling) 12
pană fiscală 6, 14
pantă 1, 3
pasager clandestin 9, 15, 16
Peel, Robert 16
penurie 4, 7, 8, 14
permise tranzacționabile 9
pescuitul excesiv 15
piața muncii 2, 3, 6, 8, 14
pierdere netă 6, 9, 11, 12, 16
Pigou, Arthur 9
plafon de preț 5, 8, 9
Politica agricolă comună 16
prag de preț 6, 8, 14
primitor de preț 10
problema cunoașterii 7
procent și punct procentual 1
productivitate 3, 14
profit economic zero 10
protecție comercială 3, 16

R

raritate 2, 3, 7, 8, 14
rată de creștere 1
raționarea în afara prețului 8
real și nominal 1
reciprocitate (acorduri comerciale) 16
reguli și instituții 16
remitențe 14
resursă comună (bunurile comune) 15
Ricardo, David 3
Rosling, Hans 1

S

salariu minim (prag de salariu) 2, 6, 8, 14
scară logaritmică 1
Schumpeter, Joseph 10
semnalizare 14
semnalul de preț 4, 7, 8, 9

sistemul prețurilor 7
Smith, Adam 13
specializare 3
Stigler, George 16
stimulente 2, 6, 7, 11, 15, 16
subsidiaritate 16
subvenții 2, 3, 6, 9, 10, 16
surplus 4, 8, 11, 12, 15
T
taxa pe ferestre 6

taxă pigouviană 9
taxe 2, 3, 5, 6, 9, 15, 16
teorema lui Coase 9
teoria jocurilor 13
Trail Smelter 9
Tullock, Gordon 16
V
valoarea produsului marginal (VMPL)
14
variabilă ascunsă 1
venit fiscal 6

venit marginal 10, 11
venit total 5
votant median 16
vouchere (energie) 8
W
Wizz Air 12
Y
Yandle, Bruce 16
Z
zahăr (cote) 16