

## 1. PRINCIPIUL SCHIMBULUI

*Nevoile indivizilor într-o societate sunt multiple și diverse, fapt pentru care, acestea nu pot fi satisfăcute doar pe baza propriei munci. Este nevoie de schimb, pentru a putea obține acele bunuri și servicii necesare, pe care noi, membrii societății, nu le putem produce pe cont propriu.*

Un bun economic oferă, celui ce alege, *mai mult în loc de mai puțin*. În caz contrar, vorbim despre *bunuri economice „rele”*, care oferă *mai puțin, în loc de mai mult*. Există *bunuri libere* ce pot fi procurate fără sacrificii și *bunuri rare*, care implică *renunțarea la un alt bun*. Să presupunem că există doi fermieri, A și B. Fermierul A a obținut în acest an o producție semnificativă de cereale, net superioară nevoilor sale, pe când vecinul său, agricultorul B a obținut o recoltă bogată de vin, de asemenea, prea mare pentru a-și satisface propriile necesități. Cu toate acestea, fermierul A, deși dispune de un excedent de cereale, nu are deloc vin, pe când fermierul B, deși are prea mult vin, nu posedă cereale. În momentul în care agricultorul A oferă o parte din surplusul său de cereale pentru a face schimb contra unei anumite cantități de vin, iar vecinul său este dispus să ofere o parte din excedentul de vin contra unei anumite cantități de cereale, fiecare dintre cei doi își satisfac nevoile pe calea schimbului. În absența relației de schimb, unul ar fi rămas cu prea multe cereale, dar fără vin, iar celălalt, cu prea multă băutură, dar fără cereale.

*Relația de schimb este productivă, întrucât, pe această cale, oamenii iau contact cu o cantitate mai mare din bunurile și serviciile de care au nevoie. Schimbul implică un transfer al drepturilor de proprietate.* Fermierul A devine posesorul vinului cumpărat și îl poate bea oricând, iar vecinul său devine proprietarul cerealelor și le poate consuma oricând.

*Valoarea bunurilor supuse schimbului nu este egală, deși valoarea bunurilor pe piață este echitabilă!* Dacă ar fi fost egală, ar fi dispărut motivația schimbului. Fermierul A renunță la o parte din cantitatea sa cereale tocmai pentru că achiziționarea vinului îi sporește bunăstarea și invers. *Valoarea este atribuită de cel care alege.* Pentru agricultorul A valoarea vinului este mai mare decât cea a cerealelor, iar pentru fermierul B cerealele au o valoare mai mare.

## 2. COSTUL DE OPORTUNITATE

Valoarea pe care indivizii o atribuie bunurilor și serviciilor care fac obiectul relației de schimb diferă de la o persoană la alta. Cu alte cuvinte, prin intermediul schimbului, oamenii urmăresc *oportunitatea de a câștiga mai mult* din ceea ce este valoros pentru fiecare. Aceasta este *motivația schimbului*. În cazul celor doi fermieri, ambii se așteaptă să câștige renunțând la un bun mai puțin valoros, pentru un altul cu o valoare mai mare. Așa se face că, fermierul A va renunța la o anumită cantitate de cereale pentru a obține un bun care îi sporește bunăstarea, vinul. Pentru el, vinul are o valoare mai mare și vice-versa. Fermierul B va sacrifica o anumită cantitate de vin pentru a obține un bun de o valoare superioară pentru sine, cerealele.

Fiecare alegere implică un sacrificiu, o oportunitate ratată. *Costul de oportunitate al unui bun X reprezintă valoarea atribuită unui alt bun Y, la care se va renunța pentru a fi procurat bunul X.* Fermierul A prețuia cerealele, dar a sacrificat o parte din cantitatea deținută pentru a achiziționa ceva ce prețuia mai mult, vinul. În cazul fermierului B, situația este inversă: acesta prețuia vinul, dar a renunțat la o parte din cantitatea proprie, pentru a cumpăra un bun mult mai valoros pentru sine, cerealele. Pe această cale, *schimbul voluntar a generat un plus de bunăstare pentru ambii participanți*. Atât fermierul A, cât și fermierul B au obținut, în urma cooperării prin schimb, mai mult din ceea ce își doreau.

### 3. EFICIENȚA ECONOMICĂ

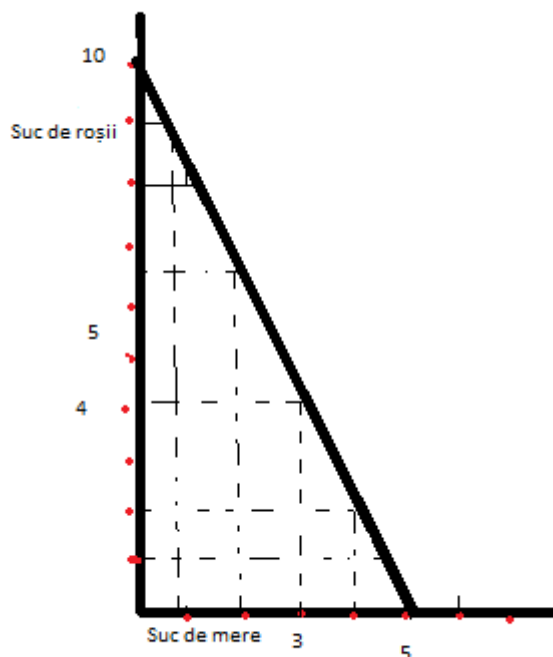
O decizie devine eficientă din punct de vedere economic dacă *beneficiile suplimentare vor depăși costurile suplimentare*. În situația alegerii între un automobil cu un consum redus, dar scump și un altul, disponibil la un sfert de preț, dar cu un consum mult mai mare există posibilitatea ca pentru unii consumatori, costurile achiziționării automobilului scump să depășească cu mult beneficiile rezultate din consumul redus, prin urmare opțiunea ar fi catalogată drept ineficientă. Pe de altă parte, alți consumatori pot fi de părere că beneficiile aduse de prețul redus al celui alt vehicul vor fi depășite de costurile aferente consumului mare de carburant, fapt pentru care această a doua opțiune poate fi considerată mai puțin eficientă.

*Încadrarea unei opțiuni în aria eficienței sau ineficienței este strictamente dependentă de valorile pe care le atribuim.* Astfel, pentru un manager de companie poate fi eficient să meargă la birou cu limuzina, de vreme pentru angajatul său, bicicleta poate reprezenta soluția viabilă.

Dincolo de valorile atribuite, *drepturile de proprietate clar definite* oferă indicații precise cu privire la *modul de evaluare a costurilor și beneficiilor în vederea adoptării deciziilor*. Dacă angajatul unei firme de taxi prestează aceste servicii cu propriul automobil și decide să efectueze o cursă lungă pe teren accidentat, acesta își folosește resursele în mod eficient atâta vreme cât este proprietarul mașinii pe care o va deteriora. Dacă vehiculul al aparține firmei de taxi, acceptarea unei astfel de curse ar fi o acțiune ineficientă în condițiile în care reparațiile sunt suportate de companie, iar suma aferentă comenzii nu ar acoperi nici pe departe costurile reparațiilor.

În momentul în care drepturile de proprietate sunt clare, stabile și supuse schimbului, resursele rare vor putea fi răscumpărate la prețuri pe măsura rarității lor.

#### 4. FRONTIERA POSIBILITĂȚILOR DE PRODUCȚIE



Conform ilustrării FFP, producătorul X poate produce fie 10 litri de suc de roșii, fie 5 litri de suc de mere, fie orice altă combinație liniară între cele două produse (spre exemplu: 4 litri de suc de roșii și 3 litri de suc de mere).

**Frontiera posibilităților de producție (FFP) indică numărul maxim de combinații dintre două produse pe care un producător (X) le poate produce prin utilizarea unui set dat de resurse și abilități.** Curba FPP este *descrescătoare* deoarece creșterea cantității produse dintr-un bun, din resursa limitată -suc de mere/ roșii- are ca efect scăderea cantității produse din bunul alternativ și invers.

Pe baza frontierei posibilităților de producție se poate vizualiza costul de oportunitate al unei decizii economice. Dacă producătorul alege să producă doar suc de roșii atunci va sacrifica oportunitatea de a produce 5 litri de suc de mere. Așadar, acesta este costul de producere a sucului de roșii (5/10). Astfel, pentru fiecare litru de suc de roșii, producătorul va sacrifica  $\frac{1}{2}$  litri de suc de mere (5/10). Invers, pentru fiecare litru de suc de mere el va renunța la oportunitatea de a produce 2 litri de suc de roșii (10/2).



## 5. LEGEA AVANTAJULUI COMPARATIV

**Avantajul comparativ** este un concept descris pentru prima dată de către economistul clasic David Ricardo, în 1817, în cartea sa: Despre Principiile Economiei Politice și ale Impunerii, printr-un exemplu privind Anglia și Portugalia:

*„Pentru producția vinului, în Portugalia s-ar putea cere doar munca a 80 de oameni timp de un an; iar pentru a produce stofă în aceeași țară s-ar putea cere munca a 90 de oameni pe aceeași perioadă de timp. Ar fi, prin urmare, avantajos pentru ea să exporte vin în schimbul stofei. Acest schimb s-ar putea face chiar dacă marfa importată de Portugalia ar putea fi produsă de ea cu mai puțină muncă decât în Anglia. Deși ar putea să facă stofa cu munca a 90 de oameni, ea ar importa-o dintr-o țară în care se cere munca a 100 de oameni pentru a o produce, deoarece ar fi mai avantajos pentru ea să-și întrebuințeze capitalul pentru producția de vin, pentru care ar obține din Anglia mai multă stofă decât ar putea ea produce prin trecerea unei părți din capitalul ei de la cultivarea viței de vie la fabricarea stofei”.*

Conform textului, în Portugalia este posibilă producerea, atât a vinului cât și a stofei, cu mai puțin efort (forță de muncă) decât ar fi necesar în producerea acelorași cantități în Anglia. Totuși, costurile relative ale producerii acestor bunuri sunt diferite în cele două țări. În Anglia există o mare dificultate în producerea vinului și o dificultate moderată în producerea stofei. În Portugalia ambele bunuri sunt mai ușor de produs. De aceea, în timp ce este mai ieftin să produci stofă în Portugalia decât în Anglia, este în interesul Portugaliei să producă mai mult vin pe care să îl schimbe cu stofa englezească. Și, invers, Anglia beneficiază de pe urma acestui schimb, pentru că poate obține vinul la un preț mai mic, în timp ce costurile producerii stofei rămân neschimbate. Concluzia pe care o tragem este că fiecare țară poate câștiga specializându-se în producerea de bunuri și servicii pentru care are un avantaj comparativ și recurgând, apoi, la schimb.

Așadar, în economie, legea avantajului comparativ se referă la abilitatea unui producător de a produce un anumit bun sau serviciu la un cost marginal de oportunitate mai mic decât al unui alt producător. Chiar dacă o anumită țară este mai eficientă decât alta, în producția totală de bunuri (avantaj absolut în producția de bunuri), ambele țări vor continua să efectueze schimburi atât timp cât au eficiențe relativ diferite.

## 6. COSTURILE DE TRANZACȚIE

Considerați că doriți să achiziționați un binoclu de la magazin. Pentru a cumpăra acel binoclu, costurile voastre nu vor fi reprezentate doar de către prețul binocluului! Va trebui să luați în considerare **energia** și eforturile depuse pentru a găsi un binoclu care să vă placă dintr-o serie variată de modele, de magazine și de prețuri. Mai mult decât atât, va trebui să luați în considerare **costul deplasării** de acasă până la magazin și înapoi, **timpul pierdut la coadă și efortul de a fi plătit** pentru acel binoclu. Toate aceste costuri, ce se suprapun prețului binocluului, se numesc **costuri de tranzacție**. Așadar, atunci când evaluăm, rațional, o posibilă tranzacție, este important să luăm în considerare costurile de tranzacție care s-ar putea dovedi semnificative!

Costurile de tranzacție sunt acele costuri aferente încheierii contractelor și acordurilor – schimburilor în general - între părțile interesate. Ele reprezintă costuri reale legate de etapa *ex-ante* a încheierii unei tranzacții și de verificare a *ex-post* a executării ei. Limitează câștigurile tuturor, volumul schimburilor reciproc avantajoase fiind invers proporțional cu costurile de tranzacție. Guvernul stabilește regulile jocului și diminuează costurile de tranzacție garantând apărarea libertății și drepturilor individuale.

Un rol major în reducerea costurilor de tranzacție îl au și **INTERMEDIARII**, specialiști în producerea de informații (au un avantaj comparativ din furnizarea acelor informații care reduc costurile de tranzacție).

### INTERMEDIAR

