



**UNIVERSITATEA DIN CRAIOVA
FACULTATEA DE INGINERIE
ELECTRICĂ**

**ECONOMIE GENERALĂ
Suport de curs
Ș.l. dr. ing. Stan Ivan Felicia Elena**

ECONOMIE GENERALĂ

- Suport de curs -

Ș.l. dr. ing. Stan Ivan Felicia Elena



UNIVERSITATEA DIN CRAIOVA
FACULTATEA DE INGINERIE
ELECTRICĂ

ECONOMIE GENERALĂ
Suport de curs
Ș.l. dr. ing. Stan Ivan Felicia Elena

CUPRINS

| | | |
|-----|---|----|
| 1. | ECONOMIA | 3 |
| 2. | ECONOMIA DE PIAȚĂ | 8 |
| 3. | FACTORII DE PRODUCȚIE | 14 |
| 4. | PRODUCTIVITATEA FACTORILOR DE PRODUCȚIE | 19 |
| 5. | COSTUL ȘI RENTABILITATEA | 28 |
| 6. | VENITURILE FUNDAMENTALE | 32 |
| 7. | PRINCIPALII INDICATORI MACROECONOMICI | 40 |
| 8. | INDICATORII ECONOMICI AI PROIECTELOR DE INVESTIȚII | 53 |
| 9. | PROBLEMATICA COSTURILOR PENTRU PROCESUL DE LUARE A DECIZIILOR | 58 |
| 10. | TEHNICA ACTUALIZĂRII SUMELOR DE BANI | 66 |
| | Bibliografie | |



1. ECONOMIA

Economia reprezintă o **știință socială ce studiază: producția, desfacerea, comerțul, consumul de bunuri și servicii**. Potrivit definiției date de Lionel Robbins în 1932 „*economia este știința ce studiază modul alocării mijloacelor rare în scopuri alternative*”.

Deoarece are ca obiect de studiu activitatea umană, ***economia este o știință socială***.

Economia centrată pe variabile măsurabile se împarte în două domenii principale:

- a) ***microeconomia*** care se ocupă de agenți individuali, cum ar fi bugetele și afacerile;
- b) ***macroeconomia*** care ia în considerare economia ca pe un întreg, cererea și oferta agregată, capitalul și materiile prime.

1.1. Trebuințele umane și resursele economice

Pentru a putea trai și a se manifesta în relațiile cu semenii săi, individul trebuie să consume diferite bunuri și să utilizeze anumite servicii, să-și satisfacă o varietate de nevoi.

Trebuințele umane apar, inițial, sub forma unor dorințe, așteptări, aspirații ale oamenilor, ce reprezintă latura subiectivă a nevoilor. Ulterior, când acestea sunt acumulate și constientizate, devin obisnuințe și tradiții de consum ale indivizilor, nevoile umane capătă un caracter obiectiv.

Trebuințele umane (nevoile) reprezintă ansamblul necesităților de consum productiv și neproductiv al societății, agenților economici, instituțiilor , etc.

Omul ca individ și membru al societății are multiple nevoi ce apar ca sistem bine determinat în cadrul căruia nevoile pot fi clasificate după diverse criterii:

1) *după natura lor:*

- a) nevoi biologice și fiziologice;
- b) nevoi sociale sau spirituale.

2) *după natura bunurilor:*

- a) nevoi ce se pot satisface cu bunuri materiale;
- b) nevoi ce pot fi satisfăcute cu ajutorul serviciilor

3) *după numărul indivizilor:*

- a) nevoi individuale;
- b) nevoi de grup ;
- c) nevoi sociale.



4) *după legătura lor cu reproducția socială:*

- a) nevoi personale;
- b) nevoi de producție.

5) *după desfășurarea activității umane:*

- a) nevoi zilnice;
- b) nevoi săptămânale;
- c) nevoi lunare;
- d) nevoi anuale.

Trebuințele umane se caracterizează printr-o serie de trăsături și anume:

* *Sunt nelimitate ca numar.* Specific individului este faptul că satisfacerea unei nevoi duce la apariția uneia noi ce trebuie satisfăcută. Eforturile permanente ale omului de satisfacere a nevoilor, a dorințelor a fost și este motivația progresului economico-social;

* *Sunt limitate în capacitate.* Satisfacerea unei anumite trebuințe implică consumarea unei cantități dintr-un bun dat. Intensitatea unei nevoi personale este descrescândă pe măsură ce ea este continuu satisfăcută;

* *Sunt concurente.* Unele nevoi se extind în detrimentul altora, altele se substituie între ele;

* *Sunt complementare.* Spre exemplu, servirea „mesei” la un restaurant de lux presupune o gamă largă de ustensile, față de aceeași „masă” luată la bufet;

* Orice nevoie dispare momentan prin satisfacere, ea renăscând în timp la diferite perioade.

Satisfacerea trebuințelor umane implică existența unor resurse.

Resursele economice reprezintă totalitatea elementelor folosite de om în activitatea sa de satisfacere a nevoilor, deci pot fi atrase și folosite pentru producerea de bunuri. Ele se pot clasifica în două mari categorii:

- 1) Bunuri economice
- 2) Servicii

Bunurile economice reprezintă mijloacele materiale obținute ca rezultat al muncii și resursele naturale atrase în procesul de producție.

Din cadrul bunurilor economice, importanța principală o reprezintă resursele naturale.



Resursele naturale, împreună cu cele demografice reprezintă resursele originare sau primare.

Alături de acestea o importanță deosebită capătă în prezent resursele derivate, rezultate ca prelucrări ale celor primare.

O primă clasificare a resurselor din economie:

- resurse primare
- resurse derivate.

Resursele economice reprezintă **totalitatea elementelor atrase care sunt folosite pentru producerea și obținerea de bunuri materiale și servicii.**

Resursele naturale pot fi clasificate după diverse criterii :

1) *după durata folosirii lor:*

- a) resurse recuperabile (pământ, apă, etc.);
- b) resurse nerecuperabile (combustibili fosili și minerali)

2) *după posibilitatea recuperării lor:*

- a) resurse recuperabile (diferite materii prime);
- b) parțial recuperabile (materiile prime de natura biologică);
- c) nerecuperabile (resursele energetice).

Serviciile în funcție de obiectul activității se clasifică în:

- a) productive, cum sunt cele de cercetare științifică, proiectare, transport de mărfuri, depozitare, etc.;
- b) neproductive, cum sunt cele din învățământ, ocrotirea sănătății, asistența socială, etc.

1.2. Raportul de tensiune dintre nevoi și resurse

Resursele, care în general se concretizează în potentialul material, financiar și uman de care dispune societatea la un moment dat, **sunt considerate rare sau limitate**, deci insuficiente pentru acoperirea tuturor nevoilor oamenilor și societății.

Chiar dacă dezvoltarea științei și tehnicii oferă posibilitatea unei mai bune folosiri a resurselor existente, cât și apariția altora noi, limitarea acestora reprezintă o permanentă a existenței sociale.



Raritatea sau limitarea resurselor arată că dintr-o cantitate dată de resurse, folosind tehnica și tehnologia cea mai înaltă, nu se poate obține decât o cantitate limitată din fiecare bun necesar consumului.

Raritatea resurselor generează probleme oricărei economii și anume:

Ce să se producă și în ce cantități ?

Cum să se producă?

Pentru cine să se producă?

Indiferent de sistem și formă, raritatea resurselor presupune o raționalitate în utilizarea resurselor, adică obținerea unor efecte maxime cu un consum minim de resurse.

Raritatea (resurselor) reprezintă proprietatea resurselor de a fi insuficiente în raport cu trebuințele umane.

Întrebări și teste grilă:

1. Ce reprezintă trebuințele umane?

- a. cantitatea de bunuri oferită pe piață
- b. ansamblul necesităților de consum productiv și neproductiv ale societății
- c. cantitatea de bunuri consumată de către agenții economici

2. Identificați clasificarea corectă a nevoilor umane:

- a. nevoi biologice și nevoi sociale
- b. nevoi sociale și primare
- c. nevoi biologice și derivate

3. Identificați principalele trăsături specifice nevoilor:

- a. limitate ca număr și concurente
- b. limitate în capacitate și derivate
- c. limitate în capacitate, concurente, nelimitate ca număr



4. Identificați principalele categorii de resurse:
 - a. resurse primare și resurse derivate
 - b. resurse derivate și fiziologice
 - c. resurse complementare și derivate

5. În funcție de durata folosirii, resursele naturale se clasifică, astfel:
 - a. resurse derivate și recuperabile
 - b. resurse recuperabile și resurse nerecuperabile
 - c. resurse fiziologice și primare

6. Identificați clasificarea corectă a serviciilor:
 - a. servicii primare și fiziologice
 - b. servicii productive și servicii neproductive
 - c. servicii neproductive și biologice

7. Ce reprezintă resursele economice în perioada actuală?
 - a. elementele stocate de agentul economic care nu reprezintă materie primă pentru producție
 - b. totalitatea elementelor atrase care nu sunt folosite pentru producerea și obținerea de bunuri materiale și servicii
 - c. totalitatea elementelor atrase care sunt folosite pentru producerea și obținerea de bunuri materiale și servicii

8. Raritatea resurselor este specifică:
 - a. doar pentru economia de piață
 - b. pentru fiecare tip de economie
 - c. doar pentru economie centralizată

9. Raritatea resurselor din economie impune:
 - a. folosirea unei cantități nelimate de resurse
 - b. risipa resurselor
 - c. raționalitate în utilizarea resurselor



2. ECONOMIA DE PIAȚĂ

2.1. Economia naturală și economia de schimb

În societatea umană, de-a lungul timpului, s-au manifestat diferite forme de organizare a activității economice, având la bază mecanisme proprii de alocare și utilizare a resurselor, în vederea satisfacerii trebuințelor (nevoilor).

Au fost identificate următoarele sisteme economice:

- economia naturală;
- economia de schimb;
- economia de piață (economia de piață concurențială)
- economia centralizată (economia de comandă)
- economia mixtă

Economia naturală reprezintă **acea formă de organizare și funcționare a activității economice în care nevoile de consum sunt satisfacute din rezultatele propriei activități, fără a se apela la schimb.**

Economia de schimb desemnează **acea formă de organizare și desfășurare a activității economice în care agenții economici produc în vederea vânzării, obținând în schimbul lor altele, necesare trebuințelor. Economia de schimb reprezintă forma universală de organizare și funcționare a activității economice în lumea contemporană.**

2.2. Trăsăturile generale ale economiei de schimb:

- specializarea agenților economici în obținerea anumitor bunuri;
- autonomia, independența economică a ag.ec.;
- monetarizarea economiei;
- legăturile economice dintre agenți se desfășoară sub forma tranzacțiilor bilaterale;
- bunurile produse îmbracă forma de marfă.

2.3. Economia de piață. *Economia de piață* reprezintă **acel mod de organizare și funcționare a activității economice, în care raportul dintre cerere și ofertă determină principiile de prioritate în producerea diferitelor bunuri și servicii, precum și a metodelor de organizare și combinare a factorilor de producție.**



Bunurile economice, pot fi clasificate după diverse criterii și anume:

a) După forma de manifestare:

- a. *obiecte*, cu existență autonomă față de producător și consumator;
- b. *servicii*, care se consumă concomitent cu producerea lor;
- c. *informații*, deținute de specialiști în diferite domenii.

b) După destinația finală:

- *bunuri de consum personal* (precum: hrana, îmbrăcăminte, locuință etc.)
- *bunuri de consum social* (serviciile de educație, sănătate, apărare etc)
- *prodfactori*: bunuri de capital tehnic, resurse naturale, resurse de muncă, active financiare etc.;

c) După posibilitățile de multiplicare:

- *reproductibile*- cele care sunt realizate într-un număr oricât de mare de exemplare, în raport de existența factorilor de producție
- *nereproductibile* (unice), acestea indicând probleme deosebite în privința corelației lor cu preferințele umane;

2.4. Piața

Odata cu apariția primelor forme ale economiei de schimb ce a condus la separarea comunităților, în **producători și consumatori**, piața a evidențiat, în special, totalitatea relațiilor de vânzare -cumpărare ce au loc între ag. ec., în cadrul unui anumit spațiu economic.

Altfel spus **piața** reprezintă:

- spațiul economic și teritorial în care își desfășoară activitatea agenții economici;
- locul de întâlnire al agenților economici în calitate de vânzători și cumpărători;
- locul de întâlnire al ofertei cu cererea de bunuri și servicii;
- locul de formare al prețurilor la care se vând și se cumpără bunurile economice și se prestează serviciile;
- regulatorul pieței îl reprezintă concurența dintre agenții economici prin care aceștia își realizează interesele.



Piața poate fi clasificată funcție de anumite criterii, astfel:

1) *dupa natura economică a bunurilor ce fac obiectul schimbului:*

- piața satisfacerilor (bunuri de consum personal și servicii de consum personal)
- piața produselor (piața muncii, a capitalului, a pământului, a informațiilor, a serviciilor productive etc.).

2) *dupa forma materială a bunurilor ce fac obiectul schimbului:*

- piața cerealelor, a cafelei, a bumbacului, a cauciucului, a petrolului, a aurului, a construcțiilor de mașini etc.

3) *dupa aria de extindere:*

- piața locală,
- națională
- zonală
- mondială

4) *dupa modul de realizare a schimburilor:*

- piața geografică (hale, târguri, etc)
- ideală (totalitatea operațiunilor și contractelor încheiate prin poștă, telefon, fax sau alte mijloace de comunicație)

2.5. Banii

Banii au apărut în procesul formării economiei de piață, respectiv în perioada trecerii de la economia naturală la cea de schimb, îmbrăcând în timp diverse forme:

- **banii-bunuri**, adică acele bunuri care se găseau cel mai des pe piață în zona respectivă, ca: vitele, blanurile, sarea, scoicile etc.

- **banii-marfa** (marfurile cu diferitele lor utilități)

- **banii-aur** (o marfă specială care joacă rolul de bani și se poate schimba cu orice marfă

- **banii-monedă** din metale prețioase (banii s-au restrans la metalele prețioase, ca urmare a unor calități intrinseci ale lor și anume: valoare mare într-un volum mic; divizibilitate perfectă; fracțiunile acestora au valoare proporțională cu greutatea lor; omogenitate calitativă; ușurința de manipulat; nealterabilitatea)

- **banii-bilete de bancă** (înscrisuri) ce atestau existența aurului în depozitele unei banci.



Banii de hartie nu au valoare intrinsecă, circula pe încrederea oamenilor, au un curs forțat, sunt neconvertibili în metal pretios și sunt emisi de stat, în special, cu scopul finanțării cheltuielilor sale neproductive și acoperirii deficitelor bugetare.

În concluzie, **banii** reprezintă *expresia generică pentru bancnote, bani de hartie și monedă divizionară, ce se găsesc în posesia agenților economici, sub forma de numerar sau în conturile acestora, ca banii scripturali și sunt folosiți pentru mijlocirea directă sau indirectă a schimbului.*

2.6. Rolul banilor în economie rezultă din funcțiile lor și anume:

a) *Măsura a cheltuielilor și rezultatelor*, trecute, prezente și viitoare a activităților economice. Cu ajutorul banilor, bunurile economice neomogene ca gen și calitate, pot fi comensurate, evaluate și comparate.

b) *Mijlocitor al schimbului* - schimbul de mărfuri cu ajutorul banilor poartă numele de circulația mărfurilor, ce cuprinde două procese distincte în timp și spațiu:

- vânzarea (M-B), adică cedarea unei cantități de bunuri în schimbul unei sume de bani și cumpărarea (B-M), adică obținerea unei cantități de bunuri în schimbul unei sume de bani.

c). *Mijloc de plată*- b) Banii folosesc pentru achitarea unor drepturi sau stingerea unor obligații precum: salarii, rentă, dobânda, taxe fiscale, chirii, împrumuturi, piața bunurilor vândute pe credit etc.

d) *Instrument de rezervă și economisire* pentru agenții economici cu scopul asigurării surselor de viitor ale producției și consumului, deci sunt un simbol al avuției.

e) *Bani universali* - în schimburile internaționale, stingerea diferitelor datorii se face prin aur, valuta convertibilă sau printr-o monedă internațională (EURO). Pentru îndeplinirea acestor funcții, banii trebuie să existe în societate, să fie emisi și puși în circulație într-o anumită cantitate.

Masa monetară (masa bănească) reprezintă **cantitatea de bani ce există în circulație la un moment dat într-o economie și aparține diferiților agenți economici**. Aceasta se compune din numerar, adică bancnote și moneda divizionară și bani scripturali, adică înscrisurile agenților economici aflate în conturi bancare, case de economii, alte instituții financiar-bancare.

Masa monetară este direct proporțională cu prețul bunurilor și tarifele serviciilor aflate în circulație (valoarea marfurilor) și invers proporțională cu viteza de rotație a banilor.



$$M = \frac{P_v \cdot Q}{v} \text{ sau } M = N + S$$

M = masa monetară;

P_v = prețul de vânzare pentru mărfurile tranzacționate pe piață într-o anumită perioadă de timp

Q = marfa vândută pe piață

v = viteza de rotație a banilor

N - banii numerar

S - bani scriptuali

Viteza de rotație a banilor reprezintă numărul mediu de operațiuni de vânzare-cumpărare și de plăți efectuate cu o unitate monetară într-o perioadă de timp.

Cantitatea de bunuri economice și servicii ce se poate cumpăra cu o unitate monetară la un moment dat reprezintă puterea de cumpărare a monedei ("fiecare popor are moneda pe care o merita".)

Întrebări și teste grilă:

1. Identificați trăsătura specifică pentru economia naturală:

- nevoile de consum sunt satisfăcute din producția proprie;
- nevoile de consum sunt satisfăcute de bunuri cumparate;
- ocupă o pondere ridicată în economia de piață

2. Economia de schimb reprezintă:

- forma de organizare și desfășurare a activității economice în care agenții economici produc în vederea vânzării;
- forma de organizare și desfășurare a activității economice în care agenții economici nu produc pentru piață;
- forma de organizare și desfășurarea activității economice în care agenții economici produc bunuri libere.

3. Care din următoarele trăsături sunt specifice economiei de schimb:

- specializarea ag. ec, autonomia ag. ec, monetarizarea economiei;
- monetarizarea economiei și dependența economică a ag. ec.
- existența pe piață a unor produse nediferentiate



4. Care este trăsătura definitorie a organizării și funcționării economiei de piață?
 - a. proprietatea privată
 - b. planificarea
 - c. autoconsumul
 - d. intervenția statului
 - e. cererea și oferta de produse

5. Prezentați clasificarea bunurilor economice.

6. Piața reprezintă:
 - a. spațiul economic și teritorial în care își desfășoară activitatea agenții economici;
 - b. locul de întâlnire al agenților economici în calitate de vânzători și cumpărători;
 - c. locul de formare al prețurilor la care se vând și se cumpără bunurile economice și se prestează serviciile;

7. Banii îmbracă în timp diverse forme:
 - a. banii-bunuri,
 - b. banii-marfa (marfurile cu diferitele lor utilități)
 - c. banii-aur
 - d. banii-bilete de bancă

8. Definiți și scrieți relația de calcul pentru masa monetară.

9. Care dintre elementele următoare exprimă puterea de cumpărare a banilor?
 - a. încrederea agenților economici față de monedă
 - b. cantitatea de aur de care dispune banca centrală
 - c. cantitatea de bunuri și servicii ce se poate cumpăra cu o unitate monetară



3. FACTORII DE PRODUCTIE

3.1. Factorii de producție și evoluția lor

Procesul de producție presupune interacțiunea mai multor factori, care în starea lor potențială se numesc **resurse**.

Resurse: -materiale; -financiare; - umane (de munca), etc

Factorii de producție (fp) se află în proprietatea agenților economici, locul și rolul lor schimbându-se în permanență în funcție de evoluția în timp și spațiu.

Fiecare factor de producție reprezintă unitatea unor determinări cantitative și calitative, oamenii acționând:

- asupra cantității, utilizând un volum tot mai mare de factori de producție – dezvoltare extensivă;
- asupra calității acestora, ameliorând eficiența utilizării lor – dezvoltare intensivă.

În economia contemporană, *preocuparea principală a agenților economici este reprezentată de economisirea și ameliorarea calității factorilor de producție.*

Economisirea factorilor de producție este impusă de cauze obiective:

- a) creșterea și diversificarea nevoilor;
- b) tendința de creștere a dificultăților de acces la anumiți factori;
- c) sporirea exigenței pentru calitatea bunurilor;
- d) tendința de scumpire a unor factori;
- e) necesitatea protecției mediului natural.

Factorii de producție reprezintă resurse:

- atrase,
- alocate
- consumate, în procesul de producere a bunurilor economice.

Multitudinea de factori de producție poate fi clasificată în trei mari categorii:

- **munca,**
- **natura (pământul),**
- **capitalul.**

Activitatea economică de producere a unor bunuri sau prestarea anumitor servicii presupune utilizarea unor cantități determinate de factori de producție: munca, natura și capital.



3.2. Munca

Munca este **activitatea conștientă, specific umană, îndreptată spre un anumit scop prin care omul își definește interesul, își caută și își construiește mijloacele adecvate atingerii scopului propus.**

Munca a fost și este:

- *factorul activ* – prin muncă are loc combinarea, utilizarea și perfecționarea celorlalți factori;

- *factorul determinant* – fără muncă nu se poate produce nimic, deci progresul este condiționat de muncă.

Munca este o îmbinare de:

- efort fizic – când acesta predomină, munca se numește fizică;

- efort intelectual – când este predominant, munca va fi intelectuală.

Pornind de la compoziția fizică-intelectuală, munca poate fi privită sub două aspecte:

- cantitativ – munca este măsurată prin timp și număr de locuri de muncă;

- calitativ – se măsoară prin productivitate (randament) și însușirile tehnicofuncționale și estetice ale produselor în care se materializează.

Ceea ce face cu puțință munca este forța de muncă, între cele două neputându-se pune semnul egalității.

Forța de muncă reprezintă **totalitatea capacităților fizice și intelectuale ale unui om.**

Condiția esențială ca forța de muncă să intre în acțiune, o reprezintă existența mijloacelor de producție.

Numai unirea forței de muncă cu mijloacele de producție creează posibilitatea desfășurării muncii. Munca este singura producătoare de avere. Prețul forței de muncă îl reprezintă salariul.

3.3. Natura

Natura, este **factor de producție original și ea se prezintă sub mai multe forme:**

- pământul – este spațiul în care se desfășoară activitatea economică și cuprinde:

a) în sens restrâns: solul, subsolul, aerul, apa, fauna, flora etc.,

b) în sens larg: solul – fondul funciar. -relieful; -clima.



Rolul economic al pământului decurge din:

- constituie cadrul general, spațiul de desfășurare a tuturor activităților umane;
- este sursă de elemente nutritive;
- reprezintă principalul factor de producție în agricultură
- este singura sursă de producere a alimentelor și a materiilor prime de origine agrosilvică.

Pământul ca factor de producție are caracter limitat și este regenerabil .

3.4. Capitalul

Termenul de capital desemnează în sens:

- larg – averea individului sau a societății;
- restrâns – totalitatea bunurilor cu care se produc alte bunuri destinate vânzării-cumpărării și nu satisfacerea nevoilor proprii.

Capitalul, poate fi definit, **ca fiind ansamblul bunurilor produse prin muncă și folosite pentru obținerea altor bunuri și servicii destinate vânzării.**

După natura sa, capitalul se împarte în două categorii:

- **capitalul real (tehnic)** – este capitalul concretizat în mijloace de producție (clădiri, fabrici, utilaje, instalații, materii prime etc);
- **capital nominal** – reprezintă un titlu de proprietate asupra unor valori reale ce conferă dreptul de a însuși venitul adus de acestea.

Capitalul tehnic trebuie analizat pe cele două componente ale sale:

- **capitalul fix;**
- **capitalul circulant.**

Componentele capitalului se comportă diferit în activitatea economică, îndeplinind funcții diverse și clasificându-se după mai multe criterii, cel mai important fiind modul în care:

- participă la activitate;
- se consumă;
- se înlocuiesc.



1. **Capitalul fix** este **partea capitalului formată din bunuri ca: utilaje, clădiri, instalații, materii prime etc.**, care:

- participă la mai multe cicluri de producție;
- se consumă treptat (se uzează);
- se înlocuiește după mai mulți ani.

Uzura fizică – reprezintă **pierderea treptată a proprietăților tehnice a mijloacelor de muncă ca urmare a folosirii lor productive și a acțiunii agenților naturali, fizici, chimici, biologici.**

Uzura morală constă în **deprecierea valorică sau tehnică a capitalului fix înainte de a se produce uzura fizică completă.**

Recuperarea sub formă bănească a valorii capitalului fix consumat se numește amortizare (A), a cărei mărime se determină ca raport între valoarea capitalului fix (Kf, KF) și durata de funcționare (T,t) exprimată în ani.

$$A = \frac{Kf (KF)}{T (t)},$$

detaliată formula va deveni:

$$A = \frac{(V r + d)}{t (T)},$$

unde: A = valoarea anuală a amortizării;

V = valoarea inițială a capitalului fix;

r = valoarea reziduală a capitalului fix, adică valoarea recuperată după scoaterea sa din funcțiune;

d = cheltuieli făcute pentru scoaterea din uz a capitalului fix;

t = timpul de funcționare a capitalului (în ani).

Raportul procentual dintre amortizare și capitalul fix reprezintă rata amortizării, care se calculează astfel:

$$Ra = \frac{A}{Kf (Vi) \cdot 100}$$



Apare datorită progresului tehnic și condițiilor pieței care asigură bunuri similare noi, cu:

- prețuri mai scăzute;
- performanțe tehnice superioare;
- prețuri mai mici și performanțe superioare.

2. Capitalul circulant este partea capitalului formată din bunuri (materii prime, materiale, combustibil, energie etc.) care:

- participă la un singur ciclu de producție;
- se consumă dintr-o dată;
- se înlocuiește după fiecare ciclu de producție

Întrebări și teste grilă:

1. Care dintre enunțurile următoare definesc factorii de producție?
 - a. mijloace naturale, financiare și de muncă de care dispune o economie la un moment dat.
 - b. totalitatea bunurilor materiale și spirituale de care dispune societatea.
 - c. acea parte a resurselor atrase și consumate în producerea bunurilor și serviciilor..
2. Economisirea factorilor de producție este impusa de cauze obiective precum?
3. Definiți munca
4. Definiți natura
5. Definiți capitalul și prezentați clasificarea capitalului.
6. Definiți capitalul fix
7. Definiți uzura fizică și uzura morală.
8. Definiți și scrieți formula de calcul pentru amortizare și rata amortizării
9. Definiți capitalul circulant



4. PRODUCTIVITATEA FACTORILOR DE PRODUCȚIE

Conținutul randamentului factorilor de producție

Randamentul reprezintă forma eficienței economice care reflectă relația între factorii de producție utilizați și volumul rezultatelor obținute. Aceasta exprimă capacitatea unui factor de producție de a contribui la procesul de obținere a bunurilor economice.

Productivitatea factorilor de producție

În acțiunea complexă a combinării factorilor de producție are loc consumarea acestora, obținându-se bunuri economice sub formă materială, servicii sau informații. Întreprinzătorul rațional va compara permanent rezultatele dobândite cu factorii de producție utilizați pentru a desprinde concluzii veridice asupra randamentelor factorilor respectivi.

Randamentul înseamnă capacitatea unui factor de producție sau a tuturor factorilor de a crea un efect util într-o unitate de timp dată. Acesta se apreciază cu indicatori corespunzători de productivitate sau randament.

Orice întreprindere dispune de resurse limitate, fapt ce se repercutează direct în activitatea sa, limitând, în mod inevitabil, cantitățile de factori de producție pe care le folosește. Pentru ca întreprinzătorul să câștige mai mult trebuie, de regulă, să mărească volumul bunurilor economice produse și vândute.

Dar, pentru că factorii de producție sunt limitați, poate să ajungă la acest rezultat prin creșterea eficienței utilizării lor, a raționalității activității sale.

Expresia sintetică a eficienței utilizării factorilor de producție în activitățile din care rezultă bunuri economice este productivitatea. Prin productivitate se înțelege rodnicia, randamentul factorilor de producție utilizați.

Cât de mare este rodnicia, randamentul factorilor de producție se apreciază cu ajutorul nivelului productivității.

Nivelul productivității se calculează ca raport între bunurile obținute și factorii de producție implicați în realizarea lor.

În general, nivelul productivității se determină după relația:



$$W = \frac{Q}{F_i} \quad (4.1)$$

în care:

W = nivelul productivității;

Q = efectul, rezultatul, adică bunurile economice obținute. Ele sunt exprimate, după caz, în unități fizice (kg, l, m, tone etc.), ca volum al producției și/sau în unități monetare (lei, dolari, franci etc.), ca valoare a producției;

F_i = efortul depus, adică factorii de producție utilizați, care sunt evaluați, după caz, fizic (ca volum) sau în expresie monetară (valoric).

Mărimia productivității se determină la nivel de firmă, de ramură și de economie națională, privită în ansamblu. Este evident că ultimele două niveluri sunt expresia sintetică a mărimii și evoluției productivității din firmele ce alcătuiesc ramura, respectiv economia națională.

Formele randamentului

Inițial, cea mai utilizată formă a randamentului factorilor de producție a fost cea a **productivității muncii**. Aceasta se poate explica prin rolul activ ce revine factorului muncă în activitatea economică și amploarea pe care munca o deține în ansamblul factorilor de producție.

Primele evaluări ale productivității au avut loc în S.U.A., la sfârșitul secolului al XIX-lea și au fost circumscrise unui singur factor de producție – factorul muncă – sub forma productivității muncii. Ea se determină ca raport între producția obținută și cantitatea de muncă utilizată (apreciată, după caz, prin numărul de muncitori, de salariați sau prin numărul de ore-om).

Calculată astfel, productivitatea muncii exprimă producția medie obținută pe o unitate de muncă vie cheltuită, nivelul său fiind un criteriu pentru stabilirea mărimii salariilor și pentru a aprecia eficiența economică și competitivitatea întreprinderilor, ramurilor și economiilor naționale.

Formele productivității

În condițiile contemporane, metodele de determinare și analiză a productivității s-au dezvoltat și diversificat foarte mult, în dependență nemijlocită de complexitatea activității economice.

Dintre acestea în teoria și practica economică, sunt consacrate două forme fundamentale: productivitatea parțială și productivitatea regională.

Productivitatea parțială este cea a unui factor de producție, considerată a fi la originea producției și a modificării acesteia (ceilalți factori fiind constanți). În funcție de factorul reținut, productivitatea (sau randamentul) parțial se prezintă ca productivitate (randament) a muncii, productivitate (randament) a capitalului și productivitate (randament) a pământului

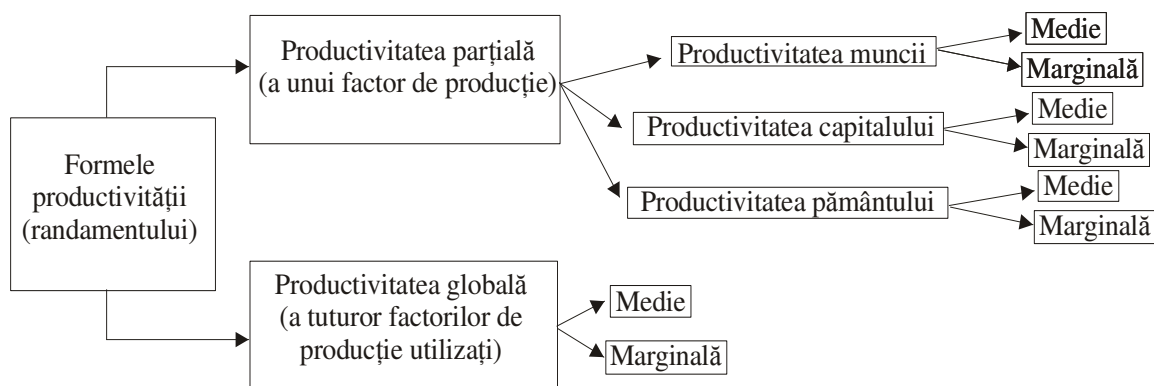


Fig. 4.1.

Productivitatea globală exprimă eficiența agregată a tuturor factorilor de producție implicați în obținerea unui rezultat. Ea indică performanța în ansamblu a factorilor de producție din a căror combinare a rezultat efectul util. Evaluarea riguroasă a productivității (randamentului) global este dificilă, pentru că metodele prin care sunt însumați factorii de producție utilizați prezintă numeroase aspecte discutabile.

Ambele forme ale productivității (randamentului) apar ca productivitate medie și ca productivitate marginală.

Productivitatea medie a muncii (\bar{W}_L) se determină ca raport între producția totală ($\sum Q$) cantitatea totală de muncă utilizată ($\sum L$) exprimată, după caz, prin numărul de salariați, de ore-muncă etc., după relația:

$$\bar{W}_L = \frac{\sum Q}{\sum L} \quad (4.2)$$



Exemplu: Dacă presupunem că o societate comercială utilizează zilnic 50 de salariați și obține o producție de 6.000 kg din bunul „X”, rezultă că:

$$\bar{W}_L = \frac{6.000}{50} = 120 \text{ kg / salariat / zi}$$

Aceasta înseamnă că, în medie, fiecare salariat lucrează cu un randament (eficiență) de 120 kg zilnic din bunul „X”. Este evident că între acești salariați există unele deosebiri sub aspectul calificării, îndemnării, interesului, al comportamentului etc., ceea ce face ca randamentul individual al fiecăruia să se abată, în sus sau jos, față de cel mediu.

Productivitatea medie a capitalului (\bar{W}_K), care exprimă randamentul mediu al capitalului utilizat, se calculează ca raport între rezultatele obținute într-o anumită perioadă de timp ($\sum Q$) și capitalul tehnic utilizat ($\sum K$), după relația:

$$\bar{W}_K = \frac{\sum Q}{\sum K} \quad (4.3)$$

Relația dintre factorul capital și rezultatele producției se mai numește și randament al capitalului.

Coeficientul capitalului exprimă necesarul de capital pentru obținerea unei unități de efect util. El se determină sub formă marginală.

Coeficientul mediu al capitalului (\bar{K}) se calculează prin raportarea cantității capitalului utilizat (K_u) la volumul producției obținute într-o perioadă de timp.

$$\bar{K} = \frac{K_u}{Q} \quad (4.4)$$

Coeficientul marginal al capitalului (K_{mg}) se calculează prin raportarea variației capitalului (ΔK) la variația producției (ΔQ).

$$K_{mg} = \frac{\Delta K}{\Delta Q} \quad (4.5)$$



Acesta reflectă sporul de capital necesar pentru obținerea unei cantități suplimentare de producție, în condițiile în care ceilalți factori de producție nu se schimbă. Coeficientul capitalului este inversul productivității capitalului, mediu, respectiv marginal.

Productivitatea medie a pământului (\bar{W}_P) exprimă eficiența medie a factorului de producție pământ utilizat în activitatea economică. Se determină ca raport între efectul util obținut ($\sum Q$) și suprafața totală de teren ($\sum P$) pentru obținerea producției după relația:

$$\bar{W}_P = \frac{\sum Q}{\sum P} \quad (4.6)$$

Productivitatea medie globală a factorilor de producție (\bar{W}_{GF}) se determină ca raport între rezultatul total obținut și totalul factorilor de producție utilizați (evaluați în expresie valorică) după relația:

$$\bar{W}_{GF} = \frac{Q}{L + K + P} \quad (4.7)$$

Productivitatea marginală exprimă eficiența obținută prin modificarea cu o unitate a unuia sau a tuturor factorilor de producție. În determinarea sa se pornește de la premisa că dacă un factor de producție se modifică cu o unitate (ceilalți fiind constanți), se obține o modificare a efectelor care se datorează acestei unități. Cunoașterea nivelului productivității marginale este foarte importantă pentru fundamentarea deciziei întreprinzătorului privind viabilitatea modificării (creștere sau scădere) cantității de factori de producție utilizați.

Corespunzător formelor productivității se pot determina și analiza:

Productivitatea marginală a muncii (WL_{mg}) care exprimă eficiența ultimei unități de muncă implicată în activitatea economică și se determină ca un raport între variația absolută a rezultatelor obținute (ΔQ) și variația cantității de muncă utilizată (ΔL), după relația

$$WL_{mg} = \frac{\Delta Q}{\Delta L} \quad (4.8)$$

Pornind de la exemplul anterior, să presupunem că în ziua următoare întreprinzătorul utilizează 51 de salariați și obține o producție de 6150 de kg. Pentru a evalua eficiența utilizării factorului muncă, el poate proceda la următorul raționament:



a) Care este randamentul (eficiența) salariatului adițional (suplimentar)? Pentru aceasta va determina productivitatea marginală a muncii, după relația:

$$WL_{mg} = \frac{6150 - 6000}{51 - 50} = 150 \text{ kg}$$

Aceasta înseamnă că în raport cu randamentul mediu al salariaților anteriori, eficiența lucrătorului adițional (sau suplimentar) este mai ridicată.

b) Care este, în noile condiții, randamentul mediu al muncii comparativ cu cel anterior? Pentru aceasta va determina productivitatea medie a muncii ($6150/51 = 120,6 \text{ kg}$). El poate compara productivitatea muncii cu cea marginală (a lucrătorului suplimentar), obținând astfel informații necesare pentru analiza economică pentru a-și fundamenta comportamentul de întreprinzător rațional.

Productivitatea marginală a capitalului (WK_{mg}), care exprimă eficiența ultimei unități din capitalul tehnic atras și utilizat în activitatea economică. Se determină ca un raport între variația absolută a rezultatelor (ΔQ) și variația absolută a capitalului tehnic utilizat (ΔK), după relația:

$$WK_{mg} = \frac{\Delta Q}{\Delta K} \quad (4.9)$$

Se mai numește randamentul marginal al capitalului, iar inversul său se numește **coeficientul marginal al capitalului**.

Productivitatea marginală a pământului (WP_{mg}), care exprimă randamentul ultimei unități de teren (ha, ar, mp) atras în activitatea economică. Se determină ca raport între variația absolută a producției (rezultatelor) exprimată în unități fizice sau monetare și variația absolută a suprafeței de teren.

$$WP_{mg} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \quad (4.10)$$

Productivitatea globală marginală (WG_{mg}) exprimă eficiența unei unități din toți factorii de producție utilizați în activitatea economică și se determină ca raport între variația absolută a rezultatelor (ΔQ) și variația absolută agregată a tuturor factorilor de producție ($\Delta L + \Delta K + \Delta P$), după relația:



$$W_{G_{mg}} = \frac{\Delta Q}{\Delta L + \Delta K + \Delta P} \quad (4.11)$$

Metodele pentru determinarea și evaluarea nivelului și dinamicii productivității cunosc o mare diversificare în economiile moderne.

Indicatori de apreciere a rezultatelor la nivel microeconomic

În vederea cunoașterii și evaluării rezultatelor firmei, precum și pentru realizarea anticipării raționale a managementului firmei se folosesc mai mulți indicatori.

I. **La nivel de firmă, pe baza datelor din contul de producție**, se calculează o serie de indicatori care stau la baza aprecierii activității acesteia, între care menționăm:

Producția brută exprimă valoarea bunurilor materiale și serviciilor produse de o firmă și destinate vânzării către alți agenți economici, modificării stocurilor materiale din producție proprie și creșterii, sub forma bunurilor de capital din producție proprie, a potențialului material al firmei. Se calculează în prețurile pieței.

Cifra de afaceri reprezintă suma veniturilor încasate de o firmă din vânzarea rezultatelor activității proprii.

Valoarea adăugată brută exprimă valoarea producției brute de bunuri materiale și de servicii produse de o firmă din care se scade consumul intermediar (bunurile materiale și serviciile prelucrate în procesul de producție), mai puțin consumul de capital fix, aferent producției respective.

Valoarea adăugată netă exprimă valoarea nou creată (în prețurile factorilor de producție) de o firmă, în perioada de calcul, adică valoarea adăugată brută la prețurile pieței minus amortizarea și impozitele indirecte nete.

Excedentul brut de exploatare dimensionează ceea ce rămâne firmei după ce se elimină impozitele indirecte nete și elementele care reprezintă remunerarea muncii (impozite pe salarii, contribuții la asigurări).

Excedentul net de exploatare exprimă, de fapt, profitul întreprinzătorului.



II. Pe baza contului de venituri al unei firme se pot calcula următorii indicatori:

Veniturile totale ale firmei formate din profitul din producția curentă, veniturile din patrimoniul firmei și veniturile din transferuri curente de la alți agenți economici.

Venitul disponibil sau economiile nete ale firmei reprezintă diferența dintre veniturile totale ale firmei și profitul distribuit, impozitele directe pe venituri și transferurile către alți agenți economici.

III. Pe baza contului de modificare a patrimoniului unei firme se pot calcula următorii indicatori:

Economia brută exprimă suma amortizării și a economiilor nete pe care le folosește firma ca mijloace de finanțare pentru modificarea patrimoniului propriu. Dacă la economia brută adăugăm și transferurile de patrimoniu de la alți agenți economici obținem indicatorul mijloacelor de finanțare a modificării patrimoniului firmei.

Investiția netă sau **investiția pentru dezvoltare** este venitul disponibil al firmei care sporește potențialul tehnico-productiv al ei (element de acumulare).

Investiția pentru înlocuire sau de reproducție are ca sursă amortizarea și se folosește pentru a înlocui capitalul fix uzat al firmei, scos din exploatare.

Investiția de capital exprimă achiziții de bunuri capitale de către firme plus bunurile capitale din producția proprie a firmei.

Investiția brută exprimă suma dintre investiția netă (pentru dezvoltare) și investiția pentru înlocuire, din amortizare, inclusiv modificarea stocurilor.

IV. Indicatorii financiari ai firmei cei mai importanți sunt:

- **indicatori de lichiditate** (rata curentă de lichiditate; rata rapidă de lichiditate);
- **indicatori de acoperire financiară** (rata de acoperire a dobânzii; rata de solvabilitate etc.)
- **indicatori de profitabilitate** (rata de rentabilitate a vânzărilor; rata de rentabilitate a activelor);
- **indicatori de activitate** (rotația activelor; durata de plată a datoriilor etc.)



Asemenea indicatori de rezultate au vocație microeconomică, se previzionează, se urmăresc în timpul activității economice și se măsoară la încheierea acesteia, fiind folosiți pentru determinarea gradului de eficiență economico – financiară la nivelul firmelor de afaceri. Totodată, acești indicatori se cumulează din treaptă în treaptă, până la nivelul economiei naționale, regăsindu-se în indicatorii de rezultate macroeconomice.

Întrebări și teste grilă:

1. Definiți randamentul factorilor de producție.
2. Definiți și scrieți formula de calcul a nivelului productivității
3. Care dintre enunțurile următoare definesc productivitatea?
 - a. consumul factorilor de producție necesar pentru obținerea bunurilor economice
 - b. volumul resurselor de care dispune economia.
 - c. expresia sintetică a eficienței utilizării factorilor de producție în activitățile din care rezultă bunuri economice.
4. Productivitatea globală a factorilor de producție exprimă:
 - a. producția totală obținută de o firmă
 - b. bunurile produse de o firmă și destinate schimbului pe piață
 - c. producția obținută prin consumarea unui factor de producție
 - d. eficiența agregată a tuturor factorilor de producție consumați pentru obținerea rezultatelor economice.
5. Ce exprimă cifra de afaceri CA
6. Definiți valoarea adăugată brută și valoarea adăugată netă, VAB și VAn
7. Definiți excedentul brut de exploatare.



5. COSTUL ȘI RENTABILITATEA

5.1. Costul de producție: Structură și tipologie

1. **Costul de producție** reprezintă **totalitatea cheltuielilor efectuate și suportate de către firmă pentru producerea și desfacerea de bunuri materiale și servicii.**

a) Delimitări conceptuale:

Costul contabil reflectă, în bani, cheltuielile efectiv suportate de către firmă, care rezultă din evidența contabilă a acesteia;

Costul economic este un concept mai larg decât costul contabil; pe lângă acesta el cuprinde și acel consum de resurse care nu presupune plăți efective evidențiate sub formă de cheltuieli (ex: consumul de muncă al proprietarului firmei);

Costul de oportunitate reprezintă valoarea șansei sacrificate, costul sacrificiului sau costul renunțării în procesul de alegere a variantei optime de alocare a resurselor. Costul de oportunitate are aplicabilitate în procesul de alocare a resurselor umane, materiale, bănești, în specializarea producției.

Importanța costului

În economia de piață, costul reprezintă un instrument economic extrem de util în fundamentarea și adoptarea deciziilor privind alocarea resurselor, volumul și structura producției.

Calculul economic, funcționarea și dezvoltarea activității pe principiul eficienței iau în considerare relația dintre cost și prețul de vânzare pentru fiecare bun economic, relație de la parte la întreg.

Costul reprezintă numai o parte a prețului de vânzare (pv), și anume cheltuielile suportate de către agenții economici, iar excedentul (peste costul de producție) reprezintă profitul sau beneficiul.

$$P_v = C_u + P_r$$

P_v = preț de vânzare;

C_u = cost(cost unitar);

p_r = marja de profit.



5.2. Mărimea și tipologia costului

Mărimea costului este determinată de totalitatea cheltuielilor efectuate pentru producerea și desfacerea de bunuri economice la un moment dat.

Mărimea costului poate fi calculată:

- pe unitatea de produs;
- pe întreaga producție omogenă pe care o realizează o firmă sau alta;
- la unul și același producător, însă de la o perioadă sau alta, depinzând de modificările în ceea ce privește dotarea tehnică.

5.2.1. Tipuri de cost:

Costul global reprezintă **ansamblul cheltuielilor necesare obținerii unui volum de producție dat, dintr-un bun.**

El poate fi privit:

- *structural*, pe termen scurt, divizat în cost fix și cost variabil;
- *pe ansamblu*, adică drept cost global total, ca sumă a tuturor cheltuielilor suportate de către întreprindere.

a₁) **Costul fix (CF)**- reflectă **acele cheltuieli ale firmei care, pe termen scurt sunt independente de volumul producției obținute**(ex: amortizarea capitalului fix, chiria, salariile personalului administrativ, cheltuieli de întreținere, iluminat, dobânzi, etc). **Aceste cheltuieli nu sunt afectate de variația volumului producției.**

a₂) **Costul variabil (CV)** - exprima **acele cheltuieli ale firmei care se modifica în funcție de volumul producției** $CV = f(Q)$.

În structura costului variabil se înscriu următoarele: cheltuielile cu materiile prime, materiale, combustibil, energie, salarii directe etc.

Costul variabil este o *funcție crescătoare față de producție*:

1. atunci când randamentul este crescător, costul variabil se mărește o dată cu producția, însă mai puțin decât proporțional;
2. dacă randamentul este descrescător, costul variabil crește o dată cu producția, însă mai mult decât proporțional.
3. Costul variabil este nul la un nivel de producție nul.



Costul total (CT) reprezintă suma costurilor fixe și variabile

$$CT = CF + CV$$

Costul mediu (CTM) sau **costul unitar** exprimă costurile globale pe unitatea de produs.

$$CTM = CT$$

Q = reprezintă cantitatea de produse

Costul marginal (Cmg) - exprimă sporul de cost total (ΔCT) necesar pentru obținerea unei unități suplimentare de producție.

$$Cmg = \frac{\Delta CT}{\Delta Q}$$

ΔQ = sporul de producție (producția suplimentară obținută)

O problemă importantă este reprezentată de minimizarea costului pe unitatea de produs. Obținerea de profit depinde de capacitatea producătorului de a fabrica bunuri de calitate superioară la un cost mai redus, pe care să le vândă la prețuri competitive.

Din această cauză, în condițiile concurenței producătorii trebuie să micșoreze costul, ei trebuie să aibă avantaj de cost, asigurându-și capacitatea concurențială.

Comprimarea costului pe unitatea de produs în interiorul țării reprezintă unul din factorii principali de care depinde competitivitatea produselor și realizarea unor schimburi eficiente pe piața internațională.

Rentabilitatea firmei

O formă importantă a eficienței economice o reprezintă rentabilitatea activității economice. **O firmă este considerată rentabilă** atunci când obține **profit (P)**.

$$P = CA - CT$$

CA = cifra de afaceri

CT = costul total

Rentabilitatea poate fi măsurată:

- în mod absolut prin masa profitului;
- în mod relativ prin rata rentabilității sau rata profitului .

Rentabilitatea calculată în mod absolut, ca masă a profitului, este direct proporțională cu prețul de vânzare a bunului economic creat și invers proporțională cu costul de producție.



Calculată în mod relativ, ca rată a profitului, mai depinde și de volumul capitalului fix, în mod invers proporțional, precum și de viteza de rotație a capitalului, în mod proporțional.

Pragul de rentabilitate

În căutarea nivelului de producție care maximizează profitul, este utilă cunoașterea unui caz particular, și anume- pragul de rentabilitate.

Pragul de rentabilitate indică **volumul de producție sau cifra de afaceri de la care pornind producătorul poate să obțină profit.**

În acest „ punct ” încasările totale ale firmei, obținute prin vânzarea bunurilor respective sunt egale cu costul total (CT), iar profitul este nul. Pragul de rentabilitate poate să fie exprimat prin relația:

$$VT (CA) = CT;$$

VT= venituri totale;

CT = cost total.

Pragul de rentabilitate nu se poate menține pe termen lung fără ca întreprinderea respectivă să nu fie nevoită să iasă din afaceri. Pragul de rentabilitate este un concept pe termen scurt.

Întrebări:

1. Definiți costul de producție.
2. Definiți costul contabil.
3. Definiți costul economic.
4. Definiți costul de oportunitate
5. Definiți costul și scrieți relația de calcul a prețului de vânzare.
6. Tipuri de cost: costul global, costul fix, costul variabil.
7. Definiți: costul total, costul mediu, costul marginal.
8. Scrieți relațiile de calcul pentru costul mediu și costul marginal și total.
9. Definiți și scrieți relația de calcul pentru rentabilitate (firmă), profit.
10. Definiți și scrieți relația de calcul pentru pragul de rentabilitate.



6. VENITURILE FUNDAMENTALE

Unul din momentele importante ale activității economice este distribuția sau repartitia produselor și a veniturilor realizate – ca moment intermediar între producție și consum.

Repartitia în sens larg cuprinde atât activitățile prin care bunurile și serviciile sunt dirijate, orientate spre domenii pentru care au fost produse, cât și modalitățile prin care veniturile rezultate ajung la participanții la viața economică (distribuirea) și la ceilalți membri ai societății (redistribuirea).

Bunurile și serviciile în principiu – după cum se știe – au două destinații: una productivă (mașinile, utilajele, agregatele, mijloacele de transport, materiile prime, materialele, semifabricatele etc., ca și serviciile pentru întreținerea, repararea, modernizarea elementelor de capital fix) iar celelalte iau calea utilizării finale, pentru acoperirea trebuințelor de interes personal ale membrilor societății.

În economia de piață bunurile și serviciile de interes personal – așa cum s-a văzut – ajung la consumatorul final prin intermediul pieței, prin cumpărare, cu ajutorul veniturilor obținute. Modul cum ajung aceste venituri la membrii societății (persoane fizice sau juridice – colectivități) face obiectul repartitiei veniturilor adică repartitiei în sens restrâns.

Repartitia veniturilor are loc în două faze:

- repartitia primară (distribuirea) se referă la veniturile directe, obținute de posesorii celor 3 factori fundamentali: munca, capitalul și natura, respectiv salariul, profitul (inclusiv dobânda) și renta;

- repartitia secundară are loc la nivel macroeconomic și se efectuează prin intermediul piețelor și al bugetului.

Salariul

Ca venit fundamental principal, salariul a fost abordat și analizat de corifeii științei economice încă de la apariția acesteia. În funcție de perioada istorică în care aceștia au trăit și au creat, de orientarea doctrinar-ideologică a fiecăruia dintre ei, au fost formulate puncte de vedere deferite cu privire la conținutul noțiunii de salariu, așa cum se va putea constata din concepțiile câtorva mari economiști.

Salariul este venitul încasat de persoana care muncește, care-și folosește cunoștințele, abilitățile și împreună cu ceilalți factori de producție realizează bunuri și servicii.



Din acest punct de vedere, **salariul reprezintă venitul însușit pentru munca închiriată și utilizată pe bază de contract. Acest venit recompensează factorul de producție muncă închiriată de un întreprinzător sau de orice alt agent economic, condiția fiind folosirea acesteia pe bază contractuală.**

Pentru persoanele care participă la producerea de bunuri și servicii salariul este privit ca un venit obținut pentru munca depusă, acesta apare ca **salariu – venit**.

Pentru utilizatorul de muncă angajată în orice activitate economică **salariul devine un cost** încorporat în costul total de producție.

Prin corelarea celor două unghiuri de abordare a respectivului venit fundamental, au fost conturate cel puțin următoarele noțiuni și indicatori:

Salariul nominal reprezintă suma încasată de salariat pentru munca prestată.

Salariul real reprezintă cantitatea de bunuri și servicii ce se poate cumpăra cu salariul nominal.

Salariul real reprezintă, de fapt, puterea de cumpărare a salariaților, aceasta fiind influențată de:

- mărimea salariului nominal, care la rândul său este influențată de politica fiscală, de asigurări sociale și alte obligații sociale (contribuții la casele de sănătate, șomaj); acest factor are influență directă asupra salariului real;

- nivelul mediu al prețurilor (indicele general al prețurilor) cu influență invers proporțională;

- tarifele la bunuri și servicii.

La rândul său, salariul nominal este brut și net.

Salariul brut reprezintă toate veniturile brute din muncă, formate din salariul de bază și toate adaosurile salariale.

Salariul net reprezintă salariul brut din care s-au scăzut reținerile obligatorii conform legii în vigoare. Acesta este suma primită efectiv de salariat pentru munca prestată.

La nivelul economiei se calculează salariul mediu, fie în forma sa brută, fie în cea netă. La stabilirea salariului mediu se au în vedere mărimea tuturor salariilor existente în economie. Media obținută va fi întotdeauna apropiată de salariile mai scăzute deoarece se calculează ca medie ponderată, iar numărul persoanelor cu salarii reduse va fi mereu mai mare decât numărul celor care vor avea salarii mari.



Salariul colectiv reprezintă venitul care se acordă tuturor salariaților pentru participarea acestora la rezultatele financiare ale firmei sau ca facilități la obținerea unor servicii pentru familiile angajaților.

Salariul minim reprezintă acel nivel al venitului fixat pe bază legală pentru a asigura salariaților din categoriile cu calificări reduse un venit care să le asigure minimumul de subzistență în raport cu stadiul dezvoltării economice și cu politica socială promovată în țară.

Salariul minim a fost criticat de o serie de economiști, deoarece în viziunea acestora el nu face altceva decât să dezavantajeze chiar pe cei pe care trebuie să-i ajute, adică pe cei care se găsesc pe cea mai de jos treaptă având în vedere mărimea salariilor.

În legislația actuală a României se prevede că mărimea salariului stabilit pe baza contractului de muncă între angajator și angajat nu poate să fie mai mic decât salariul de bază minim brut pe țară.

O problemă de mare actualitate și mult controversată este cea privitoare la **mărimea și dinamica salariului primit – plătit**.

Mărimea salariului se află între cele două limite, dar ea este influențată de o serie de factori: economici, tehnici, sociali, culturali, comportamentali etc.

Pe termen lung, tendința salariului nominal este de creștere fiind influențat de o serie de factori:

- ✓ sporirea cheltuielilor cu formarea și perfecționarea forței de muncă;
- ✓ creșterea mai rapidă a productivității muncii comparativ cu creșterea salariului mediu;
- ✓ raportul de pe piața muncii în favoarea ofertei de muncă;
- ✓ relațiile dintre sindicate și patronate; capacitatea sindicatelor de a apăra interesele salariaților;
- ✓ politicile active ale guvernului cu privire la forța de muncă.

Profitul

Concepții referitoare la natura profitului au fost și sunt diverse, adesea puternic controversate. În gândirea economică clasică dobânda era confundată cu profitul, iar mercantiliștii (**Jean Baptiste Colbert**) considerau că profitul apare doar într-un singur domeniu de activitate și anume din activitatea de comerț.



Profitul economic contemporan: concept, funcții și factori

Profitul reprezintă venitul obținut în urma combinării factorilor de producție într-o activitate economică, fiind privit din două unghiuri total diferite.

Profitul poate să fie privit ca un venit obținut de o persoană fără a aduce nici o contribuție la realizarea acestuia. În această situație profitul primit este considerat un profit ilegal, iar persoana respectivă profitor. De cele mai multe ori profitul ilegal este obținut datorită ne respectării legilor în vigoare.

Profitul poate să fie privit ca un venit obținut dintr-o activitate economică de către cei care au un avantaj în fața concurenței, avantaj datorat inovației și progresului. În această accepțiune profitul este considerat profit legal, realizat datorită spiritului dinamic și inovator al întreprinzătorului.

Profitul economic reprezintă diferența dintre venitul total al întreprinderii și costul de oportunitate al factorilor de producție utilizați într-o anumită perioadă.

Ambele tipuri de profit pot fi prezentate ca profit normal sau ca profit pur (supraprofit).

În concluzie, profiturile economice (pure) și pierderile pot fi asociate cu riscuri ne asigurabile, care apar atât din cauza trecerilor bruște de la o stare la a economiei la alta, cât și din cea a mutațiilor structurale generate de inovații și investiții.

Mărima profitului poate să fie stabilită atât ca mărime absolută, cât și ca mărime relativă.

În mărime absolută prezentăm **masa profitului ca totalitatea profitului obținut într-o anumită perioadă de timp, prin scăderea costului total de producție din încasările realizate în aceeași perioadă.**

$$Pr = CA - Cp \quad (6.1)$$

Ca mărime relativă se calculează **rata profitului** ca raport procentual între masa profitului și un element de referință (cifra de afaceri, activele totale, activele proprii, cost de producție).

$$Pr' = \frac{Pr}{CA} 100; \quad Pr' = \frac{Pr}{AT} 100; \quad (6.2)$$

$$Pr' = \frac{Pr}{C} 100; \quad Pr' = \frac{Pr}{Cp} 100 \quad (6.3)$$

unde: Pr = profit;



CA = cifra de afaceri;

AT = active totale;

C = active totale sau capitalul total propriu;

C_p = cheltuieli (costuri).

În funcție de formula utilizată mărimea ratei profitului va fi diferită în funcție de mărimea numitorului.

Între masa și rata profitului există o relație direct proporțională, odată cu creșterea masei profitului crește și rata, și invers. Asupra masei profitului acționează o serie de **factori**, printre care amintim:

- *productivitatea factorilor de producție*, care influențează direct producția, recomandându-se utilizarea acestora cu raționalitate de către întreprinzător;
- *prețul de vânzare și costul*, influența acestora fiind diferită, masa profitului este direct proporțională cu prețul de vânzare și invers proporțională cu costul;
- *volumul, structura și calitatea producției*, aceste variabile acționând separat sau în totalitate asupra profitului;
- *viteza de rotație a factorilor de producție*, influența acesteia fiind directă.

În cea mai mare parte a cazurilor profitul net se repartizează având în vedere următoarele fonduri:

- constituirea rezervelor legale (provizioanele);
- fixarea cotei – părți de profit pentru remunerarea managerilor – administratori;
- stabilirea fondurilor pentru autofinanțare;
- stabilirea fondului pentru primele excepționale atribuite unor salariați;
- determinarea părții din profitul net ce se transformă în dividende.

Modul în care este împărțit profitul net ridică multe discuții. Pe de o parte se dorește ca suma stabilită pentru dividende să fie mai mare prin renunțarea la alte elemente, pe de altă parte fără o investiție în dezvoltare și inovare nu se va putea vorbi despre o evoluție mulțumitoare a firmei în viitor.



Dobânda și rata dobânzii

Dobânda – venit fundamental actual

Dobânda este un venit care are o importanță deosebită în economia contemporană. Bani de care dispun agenții economici sunt de cele mai multe ori păstrați pe anumite perioade în conturi bancare. Venitul obținut pentru depozitarea sumelor deținute în conturi poartă numele de dobândă. În situațiile în care nu există o cantitate suficientă de monedă, se poate apela la obținerea de credite și astfel venitul plătit pentru utilizarea acesteia se numește tot dobândă.

În unele teorii clasice dobânda este adesea confundată cu profitul. De fapt, aceasta este o formă a profitului primită de persoana care a împrumutat pentru o anumită perioadă altei persoane. Posesorul sumelor de bani primește acest venit (dobânda) drept recompensă pentru economisire, dar și pentru faptul că nu utilizează capitalul deținut acordând acest drept altei persoane.

În prezent dobânda poate să fie definită în sens restrâns și în sens larg.

În sens restrâns, dobânda reprezintă venitul ce revine proprietarului capitalului împrumutat pentru cedarea dreptului de folosință a sumei respective pe o perioadă determinată de timp și pentru riscul asumat.

În sens larg, dobânda reprezintă venitul obținut de proprietarul oricărui capital utilizat într-o activitate economică cu un risc normal. Astăzi doar acest concept este operațional.

Fie că privim dobânda în sens larg sau în sens restrâns, mărimea și dinamica acesteia sunt exprimate cu următorii indicatori:

- masa dobânzii sau suma absolută a acesteia (D);
- rata dobânzii sau valoarea relativă (d).

Masa dobânzii reprezintă suma primită anual exprimată în procente pentru capitalul împrumutat. Există două moduri prin care calculăm dobânzii:

- dobânda simplă care reprezintă suma primită în fiecare an pentru capitalul împrumutat, fără a capitaliza dobânda. Formula de calcul este:

$$D = C \times d$$

unde: C = mărimea creditului; d = rata dobânzii

- dobânda compusă care reprezintă suma primită după un anumit număr de ani, dar în această situație capitalizând dobânda. Formula de calcul este:

$$D = S_n - C \tag{6.4}$$



$$S_n = C (1 + d)^n \quad (6.5)$$

unde: S_n = suma primită după n ani; n = numărul de ani

Rata dobânzii reprezintă raportul exprimat în procente dintre masa dobânzii și capitalul utilizat în condiții normale.

$$d = \frac{D}{C} \times 100 \quad (6.6)$$

Rata dobânzii se poate calcula în mai multe moduri: **rata nominală a dobânzii**, care reprezintă venitul adus într-un an de o unitate monetară investită; **rata reală a dobânzii**, care reprezintă rata nominală a dobânzii corectată cu rata inflației. De asemenea, putem să calculăm: rata brută a dobânzii sau rata netă a dobânzii, iar în funcție de timp: rata dobânzii pe termen scurt, pe termen mediu sau pe termen lung.

Rata dobânzii este influențată de **cererea și de oferta de credit**. Astfel, în situația în care dobânda este mare cererea de credit scade deoarece în aceste condiții pentru cel care s-a împrumutat dobânda este suma pe care trebuie să o restituie alături de credit. Dacă dobânda este mare, atunci oferte de credit crește, deoarece cel care împrumută sumele deținute, va încasa la scadență alături de sumele creditate și dobânda aferentă. În perioada în care dobânda este mică situațiile sunt invers, adică cererea de credit crește, iar oferta de credit se reduce.

Alături de oferta și de cererea de credit mai sunt și alți factori care influențează rata dobânzii.

Pe termen lung, scăderea ratei dobânzii este influențată de:

- ✓ dezvoltarea generală a economiilor;
- ✓ scăderea relativă a productivității capitalului;
- ✓ politici antiinflaționiste stabilite de guvern;
- ✓ creșterea autofinanțării întreprinderilor.

Pe termen lung, creșterea ratei dobânzii este determinată de:

- ✓ creșterea costurilor serviciilor, inclusiv cele bancare;
- ✓ emigrarea capitalurilor flotante și speculative;
- ✓ creșterea înclinației spre investiții
- ✓ apariția războaielor sau a altor evenimente majore.



Întrebări și teste grilă:

1. Definiți salariul, salariul nominal, salariul real,
2. Definiți salariul brut, salariul net, salariul colectiv, salariul minim.
3. Mărimea salariului real este influențată de:
 - a. mărimea salariului nominal și nivelul productivității muncii
 - b. mărimea salariului nominal și nivelul prețurilor și tarifelor la bunuri și servicii
 - c. mărimea profitului.
4. Definiți profitul economic.
5. Asupra masei profitului acționează o serie de factori, precum:
 - a. productivitatea factorilor de producție, prețul de vânzare și costul
 - b. volumul structura și calitatea producției
 - c. viteza de rotație a factorilor de producție
6. Profitul net se repartizează având în vedere următoarele fonduri:
 - a. constituirea rezervelor legale (provizioanele) și determinarea părții din profitul net ce se transformă în dividende.
 - b. rata profitului și dinamica salariului plătit- primit
 - c. stabilirea fondurilor pentru autofinanțare și stabilirea fondului pentru primele excepționale atribuite unor salariați;
7. Definiți dobânda și masa dobânzii (dobanda simplă și dobânda compusă)
8. Definiți rata dobânzii și scrieți relația de calcul.
9. Pe termen lung, scăderea ratei dobânzii este influențată de:
 - a. dezvoltarea generală a economiilor și creșterea autofinanțării întreprinderilor
 - b. creșterea costurilor serviciilor, inclusiv cele bancare
 - c. scăderea relativă a productivității capitalului;
10. Pe termen lung, creșterea ratei dobânzii este influențată de:
 - a. creșterea costurilor serviciilor, inclusiv cele bancare și creșterea înclinației spre investiții
 - b. emigrarea capitalurilor flotante și speculative;
 - c. creșterea autofinanțării întreprinderilor



7. PRINCIPALII INDICATORI MACROECONOMICI

Valoarea adăugată brută (VAB) exprimă producția finală, respectiv diferența dintre producția brută (PB) și consumul intermediar (Ci), astfel:

$$\text{VAB} = \text{PB} - \text{Ci}.$$

Valoarea adăugată netă (la nivel de sectoare) sau **produsul intern net** (la nivelul economiei naționale). Valoarea adăugată netă (VAN) exprimă diferența dintre valoarea adăugată brută (VAB) și consumul de capital fix (amortizarea - A), astfel:

$$\text{VAN} = \text{VAB} - \text{A}.$$

Diferența dintre subvențiile de exploatare și impozitele indirecte se ia în calcul atunci când indicatorii macroeconomici sunt evidențiați în prețurile pieței.

Produs național net (PNN), care, dacă este exprimat în prețurile factorilor, se mai denumesc și venit național (VN).

Venitul național se obține adăugând la PIN exprimat în prețurile factorilor, soldul veniturilor factorilor de producție în raport cu străinătatea (SVFS), astfel:

$$\text{VN} = \text{PNN}_{\text{pf}} = \text{PIN}_{\text{pf}} + \text{SVFS}$$

Indicatorul **economii brute** și se determină conform relației:

$$\text{Eb} = \text{VND} - \text{CF} = \text{VND} - (\text{Cpv} + \text{Cpb}).$$

Economiile brute sunt destinate investițiilor brute, adică formării brute a capitalului. Dacă din economiile brute se scade amortizarea, se obțin economiile nete, destinate investițiilor nete, adică formării nete a capitalului. Investiția netă este acea parte din venit care se folosește pentru a spori capitalul fix și stocurile.

Principalii indicatori de rezultate macroeconomice sunt:

- 1) produsul global brut (PGB);
- 2) produsul intern brut (PIB.);
- 3) produsul intern net (PIN);
- 4) produsul național brut (PNB);
- 5) produsul național net (PNN);
- 6) venitul național (VN).



Produsul global brut (PGB) reflectă valoarea totală a bunurilor materiale și a serviciilor, cu caracter marfar și nemarfar, obținute într-o perioadă de timp, de regulă un an, în cadrul subsistemelor economiei naționale.

Produsul intern brut (PIB) reflectă, valoric, producția finală de bunuri și servicii obținute de către toți agenții economici (autohtoni și străini) care își desfășoară activitatea în interiorul țării, destinate consumului final. Acest indicator exprimă mărimea valorii adăugate brute bunurilor materiale și serviciilor produse în interiorul țării și ajunse în stadiul final al circuitului economic. PIB se determină fie prin însumarea valorilor adăugate brute ale tuturor bunurilor create de agenții economici din interiorul țării (agregate la nivel de sector sau ramură), într-o perioadă determinată (un an), fie prin scăderea din produsul global brut a consumului intermediar, astfel:

$$\text{PIB} = \Sigma \text{VABi} \text{ sau}$$

$$\text{PIB} = \text{PGB} - \text{Ci},$$

unde: i reprezintă sectoarele economiei,

C_i - consumul intermediar.

Acest indicator este baza măsurării rezultatelor macroeconomice în SCN și se calculează, în practică, prin combinarea metodei valorii adăugate (metoda de producție) cu metoda repartiției (a însumării veniturilor).

Produsul intern net (PIN) sintetizează suma valorilor adăugate nete ale bunurilor materiale și serviciilor finale produse de către toți agenții economici (autohtoni și străini) care acționează în interiorul țării, într-o perioadă de timp (de regulă un an), astfel:

$$\text{PIN} = \Sigma \text{VANi}.$$

De asemenea, se mai calculează scăzând din produsul intern brut consumul de capital fix, amortizarea (A), astfel:

$$\text{PIN} = \text{PIB} - A.$$

Produsul național brut (PNB) reprezintă valoarea adăugată brută a tuturor bunurilor materiale și serviciilor finale provenite din activitățile agenților economici naționali, obținute atât în țară cât și în afara acesteia, în decursul unei perioade de timp (un an).

PNB se determină prin scăderea din PIB a valorii adăugate brute realizate pe teritoriul național de către agenții economici străini (VABS), la care se adună valoarea adăugată brută realizată de agenții economici naționali care își desfășoară activitatea pe teritoriul altor state (VABNS), astfel:

$$\text{PNB} = \text{PIB} - \text{VABS} + \text{VABNS}.$$



Acest indicator poate fi mai mare sau mai mic decât PIB, în funcție de soldul pozitiv sau negativ ($\pm M$) dintre VAB obținută de agenții economici naționali în străinătate și VAB obținută de agenții economici străini în interiorul unei țări ($PNB = PIB \pm M$).

Produsul național net (PNN) reprezintă expresia bănească a valorii adăugate nete obținute de agenții economici naționali, atât pe teritoriul țării, cât și în afara acesteia și se determină prin scăderea din PNB a amortizării capitalului fix (A), astfel:

$$PNN = PNB - A$$

Produsul național net (PNN) se mai poate calcula adăugând la PIN soldul, pozitiv sau negativ, ($\pm M$) dintre VAN obținută de agenții economici naționali în străinătate și VAN obținută de agenții economici străini pe teritoriul unei țări astfel: $PNN = PIN \pm M$. Dacă PNN este evaluat la prețurile factorilor, atunci el reflectă venitul național.

Venitul național (VN) sintetizează veniturile obținute de către proprietarii factorilor de producție prin care se recompensează aportul acestora la producerea bunurilor și serviciilor.

VN poate fi considerat și ca indicator ce exprimă veniturile din muncă și din proprietate care decurg din producția bunurilor economice. De asemenea, el reflectă și utilizarea veniturilor pentru cumpărarea de produse și servicii de consum și pentru economisire

Ținând seama de cheltuielile agenților economici, determinarea venitului național pornește de la PNB evaluat la prețurile pieței (PNBpp) din care se scad alocațiile pentru consumul de capital fix (amortizarea), precum și impozitele indirecte (Ii) și se adaugă subvențiile de exploatare (Se).

La același rezultat se ajunge și prin scăderea din PNB, exprimat în prețurile factorilor (PNBpf), a alocațiilor pentru consumul de capital fix (A).

$$\text{Deci: } VN = PNBpp - A - Ii + Se \text{ sau } VN = PNBpf - \text{Amortizarea.}$$

Dacă sunt exprimați în prețurile curente ale anului de calcul, indicatorii se numesc indicatori nominali sau monetari. Raportul dintre PIB nominal și PIB real se numește deflatorul PIB (D) și exprimă indicele mediu al prețurilor pe întreaga economie, în perioada analizată, astfel:

$$D = \text{PIBnominal} / \text{PIBreal},$$

de unde rezultă

$$\text{PIBreal} = \text{PIBnominal} / D.$$

După calcularea PIB real, se poate trece la stabilirea dinamicii (evoluției) indicatorului respectiv, prin calcularea indicelui produsului intern brut (IPIB):

$$\text{IPIB} = \text{PIBreal1} / \text{PIBreal0}.$$



În cadrul modelului de echilibru elaborat de J. M. Keynes, sunt esențiale cunoscutele ecuații de echilibru, privind relațiile dintre venit (Y), consum (C), investiții (I) și economii (S), astfel:

$$Y = C + I;$$

$$C = Y - I;$$

$$I = Y - C;$$

$$S = Y - C;$$

$$S = I$$

aceasta din urmă fiind o relație fundamentală, deoarece transformarea economiilor în investiții reprezintă cheia problemei în realizarea echilibrului economic.

Condiția de echilibru macroeconomic în economia unei țări este ca oferta globală (Y) să fie egală cu cererea globală (D), adică

$$Y = D.$$

De precizat, că oferta globală este reflectată de produsul național brut sau venitul național, care se repartizează pentru consum (C) și pentru economii (E). Dar, cererea globală cuprinde cererea de bunuri de consum și cererea de bunuri de investiții.

$$\text{Deci, } D = C + I \text{ și } Y = C + I.$$

Venitul este folosit, o parte pentru cumpărarea bunurilor de consum (C) și altă parte pentru economii (S).

$$\text{Rezultă deci că } Y = C + S \text{ sau } C + S = C + I \text{ sau } S = I.$$

Aceasta înseamnă că, pentru realizarea echilibrului pe piața produselor și serviciilor, trebuie ca tot ce s-a produs să fie și cumpărat și, în consecință, tot ceea ce este neconsumat (adică ceea ce este economisit) să fie investit.

În aceste condiții, cererea excedentară (De) este nulă. Cererea excedentară este diferența dintre cantitățile de bunuri materiale și servicii cerute de consumatori (D) și producția curentă (Qc), la care se adaugă rezervele necesare (Rn).

Deci

$$De = D - (Qc + Rn).$$



Echilibrul economic material exprimă acea stare de concordanță relativă între volumul, structura și calitatea producției (**oferta globală - Y**) pe de o parte, și nevoile de consum final și de producție (**cerere globală - D**), sub aspect cantitativ, structural și calitativ, pe de altă parte.

De pildă, pentru a asigura o anumită cantitate de energie electrică este necesară o cantitate determinată de combustibili, într-o anumită structură și putere calorică.

Pe piața bunurilor economice, condiția de echilibru este ca suma dintre oferta globală (Y) și import (H) să fie egală cu suma dintre cererea globală (D) și export (E).

$$\text{Deci: } Y + H = D + E \text{ sau } C + S + H = C + I + E.$$

$$\text{Adică, } S + H = I + E, \text{ sau } S - I = E - H.$$

Deci, condiția de echilibru pe această piață este ca diferența dintre economii și investiții să fie egală cu diferența dintre export și import, luându-se în considerare și relațiile economice ale țării respective cu exteriorul.

Pe piața monetară, echilibrul este asigurat, când cererea de bani (D_m) este egală cu oferta de bani (Y_m), ambele fiind în concordanță cu cererea și oferta de bunuri economice.

Luându-se în calcul cei mai importanți factori care acționează asupra cererii și ofertei de bani (masa monetară - M; viteza de circulație a banilor - V; volumul global al tranzacțiilor pe această piață - T; nivelul general al prețurilor - P), **condiția de echilibru devine:**

$$M \times V = P \times T.$$

Adică, oferta reală de bani este egală cu cererea reală de bani.

Pe piața muncii există o condiție similară de echilibru: cererea de locuri de muncă (DL) este egală cu oferta de locuri de muncă (YL), astfel:

$$YL = DL$$

În economia contemporană, realitatea arată că agenții economici care sunt susceptibili de a economisi, în general, nu sunt aceeași cu cei care iau decizia de a investi, existând posibilitatea dezechilibrului economic, dereglarea raportului dintre cererea și oferta globală față de nivelul de echilibru ($I < S$ sau $I > S$).

INFLATIA

M. Friedman, reprezentantul școlii monetariste, consideră că "inflația este totdeauna și pretutindeni un fenomen monetar de care se face răspunzătoare politica statului. Politica sa constă în a finanța surplusul de cheltuieli, imprimând din ce în ce mai mulți bani. Este unul dintre motivele pentru care cantitatea de monedă crește". În esență, adepții monetarismului susțin că nu există inflație fără emisiune monetară și deci, dacă există inflație, ea este o inflație prin monedă. Nu excesul de cerere în raport cu oferta de mărfuri determină o creștere generalizată a



prețurilor, ci excesul de monedă în circulație. Explicația acestui tip de inflație își are originea în teoria cantitativă a banilor, care consideră că moneda exercită o influență directă asupra nivelului general al prețurilor, în condițiile unei oferte inelastice pe termen scurt și a unei viteze de circulație constante.

Această teorie se bazează pe cunoscuta ecuație a lui I. Fischer:

$$M \times V = P \times T.$$

În acest context, considerăm că pot apărea două situații:

- a) dacă indicele de creștere a masei monetare > indicele de creștere a PIB, inflația este de natură monetară;
- b) dacă indicele de creștere a masei monetare < indicele de creștere a PIB, și suntem totuși în prezența unei inflații, aceasta este de natură reală, structurală.

După anul 1990, în România, se folosește pentru măsurarea inflației, indicele prețurilor de tip Laspeyres, calculat după formula: $IP = \frac{P1}{P0} \times 100$, unde: $Q0$ - cantitatea de bunuri economice din perioada de bază $T0$, iar $P1$ și $P0$ - prețurile medii ale fiecărei categorii de bunuri din perioada de bază $T0$ și perioada curentă $T1$.

Principalele categorii macroeconomice sunt:

- cererea agregată (CA)
- oferta agregată (OA)
- venitul (Y)
- consumul (C)
- economisirea (S)
- investițiile (I)
- cheltuielile guvernamentale (G)
- consumul intermediar (Ci)
- consumul final (Cf)
- nivelul general al prețurilor (P)
- amortizarea capitalului fix (A)
- exportul (X), importul (M) și soldul balanței comerciale (SBC)



Definitii:

- *Cererea agregata (CA)* reprezinta suma algebrica, în expresie valorica, a tuturor cererilor de bunuri si servicii individuale, la nivelul economiei nationale, pe o perioada determinata, de regula un an
- *Oferta agregata (OA)* reprezinta suma algebrica, în expresie valorica, a tuturor ofertelor de bunuri si servicii individuale, la nivelul economiei nationale, pe o perioada determinata, de regula un an
- *Venitul (Y)* reprezinta suma monetara care se constituie ca o contrapartida valorica la fluxurile materiale din economia nationala, pe o perioada determinata, de regula un an
- *Consumul (C)* reprezinta acea parte din venit utilizata, pe ansamblul economiei, pentru satisfacerea nevoilor economice curente, pe o perioada determinata, de regula un an
- *Economisirea (S)* reprezinta acea parte din venit utilizata, pe ansamblul economiei nationale, pentru satisfacerea nevoilor economice viitoare, pe o perioada determinata, de regula un an
- *Investitiile (I)* reprezinta acea parte din economisire utilizata, pe ansamblul economiei nationale, pentru refacerea deprecierei capitalului fix sau pentru cresterea acestuia, pe o perioada determinata, de regula un an
- *Cheltuielile guvernamentale (G)* reprezinta consumul general al institutiilor si autoritatilor publice, centrale si locale, pe o perioada determinata, de regula un an, în doua scopuri:
 - cheltuieli cu investitiile publice
 - cheltuieli cu achizitiile (cumpararile) publice
- *Consumul intermediar (Ci)* reprezinta acea parte din produsul economic realizat pe ansamblul economiei nationale, pe o perioada determinata, de regula un an, care nu este utilizat pentru satisfacerea directa a nevoilor economice ci pentru obtinerea altor bunuri care satisfac, în mod direct, nevoile economice
- *Consumul final (C_f)* reprezinta acea parte din produsul economic realizat pe ansamblul economiei nationale, pe o perioada determinata, de regula un an, utilizata pentru satisfacerea directa a nevoilor economice
- *Nivelul general al preturilor (P)* reprezinta un pret mediu anual, pe ansamblul economiei nationale, care cuprinde influenta tuturor preturilor individuale din economie, ponderata cu cantitatile produse din fiecare bun economic



- fie p_i pretul bunului individual "i" și q_i cantitatea bunului "i"

atunci:

$$P = \frac{\sum_{i=1}^n p_i \cdot q_i}{\sum_{i=1}^n q_i}$$

- *Amortizarea capitalului fix (A)* valoarea deprecierei anuale a capitalului fix, pe ansamblul economiei nationale, valoare care se recupereaza prin pretul de vânzare a bunurilor
- *Exportul (X)* reprezinta acea parte din produsul economic realizat pe ansamblul economiei nationale, pe o perioada determinata, de regula un an, care este utilizat pentru satisfacerea nevoilor economice ale altor economii nationale
- *Importul (M)* reprezinta acea parte din produsul economic realizat de alte economii nationale, care este utilizat pentru satisfacerea nevoilor economice ale propriei economii nationale, pe o perioada determinata, de regula un an
- *Soldul balantei comerciale (SBC)* diferenta valorica dintre export si import

Ecuatia echilibrului macroeconomic

1. $OA = CA$
2. $OA = OA_{int} + OA_{ext} = Y + M$
3. $CA = CA_{int} + CA_{ext} = (C + I + G) + X$
4. $Y + M = C + I + G + X$
5. $SBC = X - M$
6. $Y = C + I + G + SBC$

unde: C : consumul sectorului privat

I : investitiile facute de sectorul privat

int : componenta interna; ext : componenta externa



Indicatorii macroeconomici

Definiție: Prin indicatori macroeconomici se înțelege expresia numerică a categoriilor macroeconomice

Tipologie:

- *indicatori macroeconomici ai producției*
 - se referă la cuantificarea valorică a fluxurilor materiale din economie
- *indicatori macroeconomici ai venitului*
 - se referă la cuantificarea valorică a fluxurilor monetare din economie

Indicatorii macroeconomici ai producției

1. Produsul intern global brut (PIGB)

- definiție: valoarea tuturor bunurilor și serviciilor realizate de factorii de producție atrași în economia națională, pe o perioadă determinată, de regulă un an

2. Produsul intern brut (PIB)

- definiție: partea din PIGB care reprezintă consum final brut

- mod de calcul: $PIB = PIGB - C_i$

- Obs.: PIB se mai numește și valoare adăugată brută

3. Produsul intern net (PIN)

- definiție: partea din PIB care reprezintă consumul final net

- mod de calcul: $PIN = PIB - A$

- Obs.: PIN se mai numește și valoare adăugată netă

4. Produsul național brut (PNB)

- definiție: valoarea adăugată brută creată de factorii de producție aparținând subiecților economici naționali

- mod de calcul: $PNB = PIB + V_{b_{ex}} - V_{b_{in}}$

unde: - $V_{b_{ex}}$: valoarea brută a bunurilor și serviciilor create de agenții economici proprii în alte țări



- $V_{b_{in}}$: valoarea brută a bunurilor și serviciilor create de agenții economici străini pe teritoriul național

5. Produsul național net (PNN)

Definiție: valoarea adăugată netă creată de factorii de producție aparținând subiecților economici naționali

Mod de calcul: $PNN = PIN + V_{n_{ex}} - V_{n_{in}}$

unde: - $V_{n_{ex}}$: valoarea netă a bunurilor și serviciilor create de agenții economici proprii în alte țări

- $V_{n_{in}}$: valoarea netă a bunurilor și serviciilor create de agenții economici străini pe teritoriul național

Obs.: - $V_{n_{ex}} = V_{b_{ex}} - A_{ex}$

- $V_{n_{in}} = V_{b_{in}} - A_{in}$

NB: Indicatorii macroeconomici ai producției se caracterizează prin următoarele trăsături:

- sunt exprimați exclusiv valoric (monetar)
- se referă la fluxuri și nu la stocuri
- se referă numai la bunurile care sunt marfuri
- se exprimă în prețul pieței

Pretul pieței (P_p): valoarea monetară încasată de agentul economic producător în urma tranzacției economice

Costul factorilor (C_{fact}): valoarea monetară care recompensează, în final, activitatea economică depusă de producător

$$C_{fact} = P_p - I_{ind} + Sv_b$$

- unde: - I_{ind} sunt impozitele indirecte (TVA, accize, taxe vamale etc.)
- Sv_b sunt subvenții bugetare



Indicatorii macroeconomici ai venitului

1. Venitul national (VN)

- definitie: venitul total realizat în economia nationala, pe o perioada determinata, de regula un an, si care este încasat de totalitatea subiectilor economici din economie

- mod de calcul: $VN = PNN - TI_{ind} + TSv_b$

unde: TI_{ind} este totalul impozitelor indirecte

TSv_b este totalul subventiilor bugetare

2. Venitul personal (VP)

- definitie: venitul final indivizilor din economia nationala, pe o perioada determinata, de regula un an

- mod de calcul: $VP = VN - V_f - Cs + Tr$

unde: V_f sunt veniturile firmelor (ex., profiturile)

Cs sunt contributiile sociale de orice fel

Tr sunt transferuri (plati de transfer)

3. Venitul disponibil (VD)

- definitie: venitul final care ramâne la dispozitia indivizilor, pentru a fi utilizat pentru consum si economisire

- mod de calcul: $VD = VP - TI_d - Tapo$

unde: TI_d este totalul impozitelor directe

$Tapo$ este totalul altor prelevari obligatorii



Câteva consideratii metodologice

Valori nominale vs valori reale

- Indicatorii macroeconomici exprimatii în preturile fiecarui an se numesc indicatori valori nominali
 - indicatorii valorici nominali includ și influența inflației
- Pentru a asigura comparabilitatea în timp a indicatorilor macroeconomici, se calculează indicatorii macroeconomici reali
- Indicatorii macroeconomici reali se determină cu ajutorul deflatorului (de regulă se folosește deflatorul PIB - D_{PIB})
- Deflatorul PIB reprezintă rata generală a creșterii prețurilor în economia națională pe o perioadă determinată, de regulă un an

$$D_{PIB} = \frac{PIB_i^{nominal}}{PIB_i^{real}} = \frac{PIB_i^{preț anul i}}{PIB_i^{preț anul de bază}} \Rightarrow PIB_{real} = \frac{PIB_{nominal}}{D_{PIB}}$$

Valori potențiale vs valori actuale

- Produsul activității economice poate fi potențial sau actual
 - produsul potențial se referă la mărimea maximă a acestuia (posibil de obținut în condițiile utilizării complete a factorilor de producție)
 - produsul actual se referă la mărimea efectivă a acestuia (în funcție de condițiile concrete de utilizare a factorilor de producție)
 - diferența dintre produsul potențial și produsul actual se numește ecart

Ex.: ecartul PIB = PIB_{potențial} - PIB_{actual} = $L^* \cdot w^* - L_{ef} \cdot w_{ef}$

unde L este forța de muncă, w este productivitatea medie a muncii, semnul "*" indică valoarea maximă iar "ef" înseamnă valoarea efectivă



Valori economice vs valori financiare

- Indicatorii macroeconomici prezentati au contrapartide financiare
 - în analizele concrete, valorile economice si cele financiare sunt intersanjabile
- Câteva echivalente valorice:

| Expresia economică | Expresia financiară |
|--------------------|---|
| PIB | Consumul final (valoare adăugată brută) |
| PNB | Utilizarea finală |
| PIN | Valoare adăugată netă |
| PNN | Venit național |

Întrebări:

1. Definiți și scrieți relația de calcul pentru VAB- valoarea adăugată brută.
2. Definiți și scrieți relația de calcul pentru VAN- valoarea adăugată netă
3. PNN, VN- venitul net și economiile brute, Eb.
4. Definiți și scrieți relația de calcul pentru PIB- produsul intern brut
5. Definiți și scrieți relația de calcul pentru PIN- produsul intern net
6. Definiți și scrieți relația de calcul pentru PNN- produsul național net.
7. Ecuațiile de echilibru la nivel macroeconomic.
8. Enumerați indicatorii macroeconomici ai producției –enumerare și relații de calcul
9. Enumerați indicatorii macroeconomici ai veniturii –enumerare și relații de calcul



8. INDICATORII ECONOMICI AI PROIECTELOR DE INVESTIȚII

8.1. Conceptul de investiție

O definiție a conceptului de investiție a fost formulată de P. Masse în 1959, care spunea că: „*investiția reprezintă o cheltuială actuală, certă, realizată pentru obținerea unor efecte viitoare de cele mai multe ori incerte*”.

O altă definiție a investiției a fost formulată de J. English- Morley și analizează investiția sub un dublu aspect financiar și material sau fizic. Potrivit acestei definiții investiția este:

- *o cheltuială, reprezentând o resursă financiară consumată în prezent, pentru a obține efecte viitoare;*

- *o acțiune, o lucrare realizată într-un anumit mod.*

În sens strict financiar prin investiție se înțelege suma de bani necesară pentru realizarea proiectului până la începerea exploatarei.

8.2. Etapele proiectelor de investiții

De la stadiul de idee și până la darea în exploatare a obiectivului, un proiect de investiții trebuie să parcurgă o serie de etape care sunt indispensabile.

În esență aceste etape au următoarea structură:

ETAPA A: PREINVESTITIE

◆ **Studiul de oportunitate:** este lucrarea pe baza căreia se face identificarea oportunităților de investiție

◆ **Studiul de fezabilitate:** este lucrarea în cadrul căreia se analizează alternativele posibile

◆ **Studiul de fezabilitate:** lucrarea pe baza căreia se face selectarea proiectului ce se propune pentru realizare

◆ **Raportul de evaluare:** este documentația de evaluare a proiectului pentru luarea deciziei de investiție.

ETAPA B: INVESTIȚIE

◆ Stabilirea bazelor legale, financiare și organizatorice pentru implementarea proiectului

◆ Achiziția și transferul de tehnologii



- ◆ Executarea proiectului ingineresc
- ◆ Construcția și montajul instalațiilor
- ◆ Pregătirea personalului

ETAPA C: EXPLOATARE

- ◆ Punerea în funcțiune a instalațiilor
- ◆ Analiza comparativă a rezultatelor obținute, în raport cu prevederile de proiect și executarea de corecturi
- ◆ Monitorizarea rezultatelor obținute în exploatare
- ◆ Pe termen lung, adoptarea de soluții tehnice moderne

Etapa de preinvestiție este esențială pentru reușita fiecărui proiect. Asta deoarece documentațiile elaborate în cadrul acestei etape constituie elementele-suport pe baza cărora se asigură sursele de finanțare a proiectului.

Împărțirea etapei de preinvestiție în mai multe subetape asigură trecerea de la faza de idee la cea de selectare a lucrării, lucru imposibil de realizat fără o examinare pas cu pas a proiectului și fără posibilitatea de a analiza soluții alternative. Parcurgerea tuturor acestor subetape exclude posibilitatea executării unor studii de fezabilitate superficial întocmite, lucrări cu șanse reduse de a ajunge în faza de investiție.

Studiul de oportunitate este o lucrare sumară ce se bazează cu precădere pe estimări globale, nu pe analize detaliate. Detalii referitoare la eficiența proiectelor sunt de obicei luate din proiecte comparabile.

Studiul de fezabilitate este o lucrare intermediară situată între studiul de oportunitate și cel de fezabilitate.

Studiul de fezabilitate are o structură asemănătoare studiului de fezabilitate, diferența față de acesta din urmă constând în nivelul de detaliere al informațiilor și al gradului de aprofundare în analiza alternativelor proiectului.

Analiza alternativelor posibile trebuie realizată în studiul de fezabilitate. În unele situații, un studiu de oportunitate bine realizat poate justifica omiterea studiului de fezabilitate.

Studiul de fezabilitate furnizează toate datele necesare pentru luarea deciziei de investiție. Deoarece el are rol hotărâtor în luarea deciziei, va fi analizat ceva mai detaliat. **Studiul de fezabilitate are următoarea structură:**



- ◆ Sinteza pentru executiv
- ◆ Cadrul proiectului și ideea de bază a acestuia
- ◆ Analiza pieții și conceptul de marketing
- ◆ Materii prime, materiale, combustibil, energie, utilități
 - clasificarea furnizorilor
 - specificarea necesităților
 - programul de aprovizionare
 - estimarea și previzionarea costurilor de achiziție
- ◆ Localizarea investițiilor, amplasament, protecția mediului
- ◆ Inginerie și tehnologie
 - stabilirea capacității instalațiilor
 - alegerea tehnologiei
 - selectarea echipamentelor și utilajelor
 - proiectul tehnic al instalațiilor
 - estimarea costurilor de investiție
 - ⇒ pentru tehnologie
 - ⇒ pentru echipamente și utilaje
 - estimarea costurilor pentru întreținere, etc
 - estimarea eficienței energetice
- ◆ Organizare, management
- ◆ Resurse umane
- ◆ Planificarea realizării investiției
 - graficele de execuție
 - estimarea bugetului necesar implementării
- ◆ Analiza financiară și evaluarea investiției
 - analiza costurilor estimate
 - evaluarea investiției
 - finanțarea proiectului
 - indicatori financiari și de eficiență
 - evaluarea financiară și condiții de incertitudine
 - evaluarea economică



Sinteza pentru executiv prezintă concluzii definitive privind aspectele principale ale proiectului, luând în considerație diversele alternative.

Sinteza pentru executiv se va concentra pe aspectele esențiale ale studiului și anume:

- ◆ acuratețea datelor luate în studiu
- ◆ datele de intrare și ieșire ale proiectului
- ◆ marja de eroare; incertitudine, risc
- ◆ tehnologia și realizarea proiectului
- ◆ avantajele majore ale proiectului
- ◆ șansele de implementare

Analiza financiară este unul din cele mai importante capitole ale studiului de fezabilitate. *Studiul de fezabilitate este documentul care oferă potențialilor investitori, promotori și finanțatori informațiile necesare pentru a accepta investiția și pentru a finanța proiectul.*

Aprecierea unei investiții presupune ca soluțiile tehnic fezabile să fie și financiar fezabile și să continue să fie fezabile pentru o perioadă de timp minimă stabilită de către decidenți, ca orizont de planificare pentru deciziile lor.

Deci obiectivele analizei financiare constau în a stabili, analiza și interpreta toate consecințele financiare ale investiției care pot fi relevante și care sunt semnificative pentru investiție și pentru deciziile de finanțare.

Analiza financiară a proiectelor de investiție nu este o activitate izolată, realizată sub forma unui capitol autonom al studiului de fezabilitate. Această activitate trebuie să însoțească toate etapele studiului făcând astfel posibilă eliminarea de la bun început a alternativelor financiar nefezabile. Pentru aceasta este necesar ca în echipa care efectuează studiul de fezabilitate să fie inclus un analist financiar încă din fazele de început ale studiului.

În esență **analiza financiară are următoarele obiective:**

- ◆ analiza acurateții datelor proiectului
- ◆ analiza structurii și semnificației costurilor și economiilor financiare proiectate
- ◆ identificarea variabilelor critice cu impact asupra fezabilității investiției
- ◆ determinarea și evaluarea beneficiilor nete exprimate ca profitabilitate, eficiență și productivitate a investiției
- ◆ considerarea factorului timp în ceea ce privește prețurile, costurile de exploatare și costul capitalului investit



◆ stabilirea deciziilor necesare referitoare la gradul de incertitudine (evaluarea riscurilor generale și a riscurilor specifice proiectului)

În vederea fundamentării unor aspecte ale proiectului, în faza de preinvestiție se pot elabora și alte documentații, denumite generic **studii suport**.

Studiile suport tratează problemele specifice proiectului și oferă detalii pentru studiile de fezabilitate și fezabilitate. Ele pot fi:

- ◆ studii de piață pentru colaborare cu exteriorul organizației
- ◆ studii referitoare la impactul asupra mediului înconjurător
- ◆ studii de selectare a tehnologiilor, echipamentelor, etc.

Raportul de evaluare

Instituțiile de investiții și instituțiile financiare au stabilit un mod unitar de evaluare a proiectelor de investiție precum și a modului de întocmire a rapoartelor de evaluare.

Raportul de evaluare este un studiu de sine stătător pe baza căruia se iau deciziile de investiție și finanțare a proiectului.

Raportul de evaluare este o realizare a instituțiilor financiare, el fiind focalizat asupra:

- ◆ stabilității companiei ce urmează a fi finanțată (activitatea companiei, competitivitatea produselor, cererea pieții)
- ◆ beneficiile rezultate în urma implementării proiectului
- ◆ protecția creditorilor companiei (finanțatorii proiectului)

Întrebări:

1. Definiți conceptul de investiție
2. Prezentați etapele proiectelor de investiții
3. Definiți studiul de fezabilitate
4. Definiți conceptul de analiza financiară
5. Prezentați principalele obiective ale analizei financiare.
6. Definiți raportul de evaluare



9. PROBLEMATICA COSTURILOR PENTRU PROCESUL DE LUARE A DECIZIILOR

9.1. Categoriile de costuri și venituri

Un proiect de investiție este caracterizat de o succesiune de cheltuieli și venituri datorate atât realizării cât și exploatării investiției. Principalele elemente ale fluxului de cheltuieli și venituri sunt: investițiile; costurile; venituri brute; valori reziduale.

Investițiile

Principalele metode de estimare a investiției:

- Metoda globală- care se bazează pe informații referitoare la obiective asemănătoare;
- Metoda modulară- care se bazează pe cunoașterea structurii procentuale a investiției dar și a valorii maxime a investiției (estimate prin metoda globală).
- Metoda analitică- ce are la bază un calcul detaliat pe baza cunoașterii structurii investiției și a costurilor echipamentelor obținute în urma unui studiu de piață. Deoarece metoda presupune un volum foarte mare de lucru de obicei se asociază metoda analitică (aplicată doar pentru echipamentele foarte scumpe) cu metoda globală (aplicată pentru instalațiile anexe).

Costurile

Costurile se împart în două categorii:

- costuri de exploatare;
- costuri reziduale

Pentru estimarea costurilor de exploatare este necesar să se prevadă condițiile de funcționare a echipamentelor și a producțiilor ce vor fi realizate pe perioada de exploatare.

Pentru stabilirea acestor costuri este importantă cunoașterea consumului de materii prime și cheltuieli pentru personal, utilități (energie electrică, căldură, apă), etc.

În unele analize determinarea costurilor de exploatare poate fi simplificată;

- se determină analitic costul de exploatare cel mai important;
- restul costurilor se estimează pe baza unei structuri a costurilor de exploatare estimate pe baza unor informații privind proiecte asemănătoare.

Costurile reziduale sunt costurile rezultate în urma realizării proiectului de exemplu cheltuielile necesare pentru înlăturarea efectelor negative produse prin realizarea investiției (refacerea solului în cazul exploatărilor miniere, cheltuielile necesare pentru dezafectarea centralelor nucleare, etc.



Venituri brute (încasări)

Estimarea prețului produselor ce vor fi vândute după realizarea proiectului este foarte dificilă deoarece în viitor prețul poate fi afectat de oferta concurenței. Din acest motiv de cele mai multe ori este necesară elaborarea a două scenarii:

- unul pentru prețul maxim de vânzare;
- al doilea scenariu ce ține cont de efectul concurenței, de creșterea productivității, pierderea unor subvenții, stabilitatea politică pe piețele de desfacere, etc)

Valoarea reziduală

Analiza financiară se face pe durata efectivă de funcționare a obiectivului. În unele cazuri aceasta poate fi inferioară duratei de amortizare contabile, din rațiuni tehnice ca urmare a îmbătrânirii fizice sau morale a echipamentelor sau din rațiuni economice. Valoarea reziduală a investiției este în acest caz dată de sumele realizate prin vânzarea unor echipamente scoase din uz. Valoarea reziduală a investiție trebuie corelată cu modul de amortizare a acesteia.

Estimarea posibilităților de finanțare a unui proiect de investiție trebuie făcută în cadrul studiilor de oportunitate și fezabilitate. Studiul de fezabilitate se va realiza doar dacă s-au identificat posibilitățile de finanțare a investiției.

În afara fondurilor necesare pentru realizarea efectivă a obiectivului mai există:

- fonduri fixe- adică fondurile necesare pentru asigurarea exploatării (legate de materii prime, materiale și piese de schimb avansuri salariale, etc.);
- fondurile circulante (cum ar fi capitalul rulant, fondul de rulment, etc)

Pentru finanțarea acestor fonduri există mai multe surse:

Fondurile proprii

Se utilizează atunci când fondurile proprii sunt suficiente iar restul surselor de finanțare sunt greu accesibile și scumpe. Utilizarea fondurilor proprii poate prezenta interes și în situațiile în care profitul realizat de obiectiv este foarte mare (adică când profitul realizat este mai mare decât dobânda bancară).

Emiterea de acțiuni

Acțiunile pot contribui la creșterea fondurilor proprii. Ele pot fi de două feluri:

- obișnuite - cu drept de vot al deținătorului și cu dividende în funcție de rezultatele financiare ale firmei;
- preferențiale- fără drept de vot sau cu drept de vot limitat în schimb dividendele pot fi independente de rezultatele financiare ale firmei.



Credite

Creditele sunt de fapt împrumuturi pe termen lung sau scurt. Creditele pe termen lung se utilizează pentru acoperirea investiției și a fondurilor fixe iar cele pe termen scurt se utilizează pentru acoperirea fondurilor circulante.

Alte variante de finanțare

Aici întâlnim finanțarea în contrapartidă (creditul se rambursează în natură), concesiunea sau leasingul.

9.2. Elementele unui credit

Elementele unui credit sunt:

- **Data creditului** - data la care se eliberează împrumutul.
- **Perioada de grație** - reprezintă perioada de timp în care creditul este scutit de plata de rate.
- **Dobânda procentuală nominală** - reprezintă o valoare procentuală din suma creditată, plătită creditorului.

Dobânda trebuie să țină cont, în primul rând de rata inflației, și în aceste condiții între valoarea dobânzii exprimată în monedă constantă (d_{ct}) și cea exprimată în monedă curentă (d) există relația:

$$1+d=(1+d_{ct})(1+i)$$

unde i reprezintă rata inflației.

Dacă se ține cont și de plata impozitelor valoarea dobânzii exprimată în monedă constantă devine:

$$d_{ct} = \frac{(1-t)d-i}{1+i}$$

unde t este este impozitul procentual anual exprimat în monedă constantă.

Problemele apar atunci când nu se cunoaște rata inflației. În aceste condiții dobânda procentuală poate fi exprimată în funcție de rata dobânzii percepute de banca națională din țara respectivă. De exemplu în România băncile comerciale percep o dobândă mai mare cu 5..10 % decât cea a Băncii Naționale a României.

- **Perioada de rambursare a creditului** - reprezintă perioada de timp dintre prima și ultima rată de rambursare a creditului.



- Anuitățile - reprezintă tranșele fixe, plătite pe toată perioada de rambursare a creditului. Relația de calcul a unei anuități:

$$A = C \frac{d_{ct} (1 + d_{ct})}{(1 + d_{ct})^n - 1}$$

unde: C- valoarea totală a creditului.

Valoarea creditului rambursat:

$$C_r = C \frac{d_{ct}}{(1 + d_{ct})^n - 1}$$

Creditul care mai trebuie rambursat:

$$C_{rr} = C - C_r$$

Ultimele trei relații pot fi exprimate și în monedă curentă însă acest mod de lucru ar presupune actualizarea permanentă a creditului care mai trebuie rambursat în funcție de rata inflației.

- Rata de schimb valutar se utilizează atunci când se face apel la credite internaționale. În acest caz toate sumele trebuie convertite în aceeași valută pentru compararea efectelor. Rata oficială de schimb valutar este rata stabilită de banca națională din țara respectivă.

9.3. Leasingul

Leasingul este un contract între un locator și un proprietar prin care locatorul plătește un cost financiar asociat leasingului pentru dreptul de utilizare al echipamentului pentru o perioadă de timp. Spre deosebire de contractul unei închirieri, în cazul leasingului contractul nu mai poate fi reziliat și plățile nu mai pot fi întrerupte.

Costul financiar asociat leasingului (c_l), se determină prin rezolvarea ecuației:

$$\sum_{i=1}^n \frac{(1-t)C_i}{(1+c_l)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{tAc_i}{(1+c_l)^i} + \frac{(1-t)V_n}{(1+c_l)^n} = I$$

unde:

C_i - chiria plătită în anul „i”

Ac_i - amortizarea contabilă în anul „i”

V_n - Valoarea ce mai trebuie plătită

t- impozitul procentual plătit de firmă



Avantajul leasingului este că permite utilizarea unui echipament fără ca beneficiarul să dispună de fonduri inițiale. În general leasingul este mai avantajos decât creditul dacă se verifică inegalitatea:

$$c_i < d_{ct}$$

d_{ct} - dobânda procentuală reală pentru rambursarea creditului, exprimată în monedă constantă.

9.4. Amortizarea investițiilor

Sub aspect financiar amortizarea este definită ca o prelevare anuală din venituri în scopul recuperării capitalului inițial.

Valoarea amortismentelor se scade din veniturile anuale supuse impozitării, motiv pentru care modul de amortizare este impus prin reglementări de administrația financiară.

Principalele metode sunt:

- metoda amortismentelor uniforme
- metoda amortismentelor degresive
- metoda sumei primilor doi ani
- metoda fondului de acumulare.

Metoda amortismentelor uniforme

Este metoda cea mai simplă și des utilizată. Amortismentul plătit este constant:

$$Ac_i = \frac{I - V_n}{n} = ct$$

I- investiția inițială

V_n - valoarea ce mai trebuie achitată

n- durata de amortizare contabilă a echipamentului

Metoda amortismentelor degresive

Ține cont de o depreciere accentuată a echipamentului în primii ani. Prin felul acesta se poate micșora impozitul plătit de firmă rezultând o creștere a atractivității investițiilor

Amortismentul anual este descrescător și este dat de relația:

$$Ac_i = \frac{\alpha}{n} \left(\frac{n - \alpha}{n} \right)^{i-1} (I - V_n) = ct$$



unde α variază în funcție de n , de exemplu pentru România:

$$\alpha = 1,5 \text{ pentru } n = 2..5 \text{ ani}$$

$$\alpha = 2 \text{ pentru } n = 5..10 \text{ ani}$$

$$\alpha = 2,5 \text{ pentru } n > 10 \text{ ani}$$

Deoarece metoda nu permite acumularea întregii investiții în timp finit se trece la amortizarea liniară prin calcularea valorii amortizate uniform anual pentru o perioadă de „ $n+1-i$ ” ani:

$$Ac_{lin_i} = \frac{V_i}{n+1+i}$$

unde V_i este valoarea ce mai trebuie amortizată în momentul respectiv:

$$V_i = I - \left[1 - \left(\frac{n-\alpha}{n} \right)^i \right] (I - V)$$

Dacă:

- $Ac_i < Ac_{lin_i}$ se consideră ca valoare amortizată anual Ac_i
- $Ac_i > Ac_{lin_i}$ se consideră ca valoare amortizată anual Ac_{lin_i} pentru perioada rămasă.

Metoda sumei primilor doi ani

Este tot o metodă degresivă însă de data aceasta rata este liniar descrescătoare:

$$Ac_i = \frac{2(n-i+1)}{n(n+1)} (I - V)$$

Metoda fondului de acumulare

$$Ac_i = \frac{d_{ct} (d_{ct} + 1)^{i-1}}{(d_{ct} + 1)^n - 1} (I - V_n)$$

d_{ct} - dobânda procentuală reală pentru rambursarea creditului, exprimată în monedă constantă.

Metoda este recomandată pentru estimarea valorii care rămâne de achitat pentru proiecte de investiții a căror durată de studiu este mai mică decât durata de viață.

Această valoare se calculează cu relația:



$$V_i = I - \frac{(d_{ct} + 1)^i - 1}{(d_{ct} + 1)^n - 1} (I - V_n)$$

9.5. Costurile și nivelul producției

În cazul analizei economice se folosesc următoarele definiții:

Costul mediu unitar:

$$c = \frac{C}{P}$$

Costul marginal:

$$c_m = \frac{dC}{dP}$$

unde: C- costul total de producție, inclusiv amortismentele

P- producția realizată.

Putem defini **beneficiul anual** al unei întreprinderi prin relația:

$$B = p_r * P - C$$

unde: p_r - este prețul de vânzare

Beneficiul anual este maxim dacă:

$$\frac{dB}{dP} = P - \frac{dC}{dP} = P - c_m = 0$$

Relația ne arată două lucruri:

- pentru analiza eficienței unei soluții se utilizează costurile marginale;
- beneficiul anual maxim se obține când costul marginal este egal cu prețul de vânzare al produselor. Cu alte cuvinte capacitatea optimă de producție se obține când : $p_r = c_m$

Condiția: $\frac{d^2B}{dP^2} < 0$ ne arată că valoarea costului marginal trebuie să fie crescătoare.

În cazul în care prețul este influențat de nivelul producției beneficiul este maxim dacă:

$$\frac{dB}{dP} = \frac{d(P * p_r)}{dP} - \frac{dC}{dP} = p_r + \frac{dp_r}{dP} P - \frac{dC}{dP} = 0$$

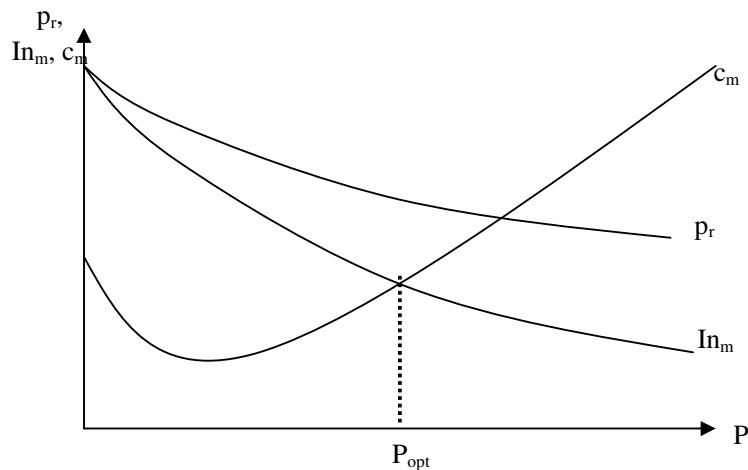
Dacă definim încasarea marginală prin relația:

$$In_m = \frac{d(P \cdot p_r)}{dP} = p_r + \frac{dp_r}{dP} P$$

Dacă introducem încasarea marginală în relația beneficiului maxim obținem:

$$\frac{dB}{dP} = In_m - \frac{dC}{dP} = In_m - c_m = 0$$

Cu alte cuvinte capacitatea optimă de producție se obține când încasarea marginală este egală cu costul marginal.



Stabilirea capacității optime de producție când prețul de vânzare este dependent de producție.

unde: P_{opt} - capacitatea optimă de producție

Întrebări:

1. Prezențați principalele categorii de costuri și venituri
2. Prezențați elementele principale ale unui credit
3. Definiți și scrieți relația de calcul pentru Leasing.
4. Costurile și nivelul producției: scrieți relațiile de calcul pentru costul mediu unitar, costul marginal, beneficiul anual



10. TEHNICA ACTUALIZĂRII SUMELOR DE BANI

10.1. Creșterea în timp a valorii banilor

Pentru a putea compara sume de bani în ani diferiți este necesar să se țină cont de modificarea în timp a valorii banilor.

De exemplu dacă considerăm că dispunem în prezent de o sumă de bani (pe care o notăm cu A_0) depusă la o bancă prin cumularea dobânzii obținem:

Anul inițial A_0

Anul 1 $A_1 = A_0 + A_0d_1 = A_0(1+d_1)$

Anul 2 $A_2 = A_1 + A_1d_2 = A_1(1+d_2) = A_0(1+d_1)(1+d_2)$

Anul n $A_n = A_0(1+d_1)(1+d_2)..(1+d_n)$

A_n - reprezintă suma de bani de care vom dispune în anul n

Dacă dorim să exprimăm valoarea actuală în funcție de valoarea viitoare obținem:

$$A_0 = \frac{A_n}{(1+d_1)(1+d_2)..(1+d_n)}$$

10.2. Rata de actualizare

Valoarea banilor este influențată de mai mulți factori, dintre care cei mai importanți sunt:

- acumularea de capital ca urmare a dobânzii bancare
- realizarea de profit prin investirea capitalului în afaceri,
- scăderea puterii de cumpărare ca urmare a inflației.

Datorită acestor factori pentru actualizarea diferitelor fluxuri de capital vom utiliza o rată de actualizare (mai mare decât dobânda bancară). În aceste condiții între valoarea actuală și valoarea sa în anul n putem scrie relația:

$$A_0 = \frac{A_n}{(1+a_1)(1+a_2)..(1+a_n)}$$



Dacă considerăm $a_1=a_2=...=a_n = a$ relația devine:

$$A_0 = \frac{A_n}{(1+a)^n}$$

unde: $\frac{1}{(1+a)^n}$ = coeficientul de actualizare;

a= rata de actualizare

Rata de actualizare este raportul dintre beneficiu și investiție. Din acest motiv stabilirea ratei de actualizare este foarte dificilă ea putându-se stabili la nivelul economiei naționale sau la nivelul diferitelor ramuri industriale ce pot avea rate de actualizare diferite. Exemple pentru diferite țări din Uniunea Europeană: Anglia 5 %; Olanda 4 %; Belgia 4 %; Franța 8 %.

Inflația la rândul ei poate afecta valoarea în timp a banilor și din acest motiv este importantă corelarea fluxurilor de capital cu rata inflației.

Pentru corelarea fluxurilor de venituri și cheltuieli cu rata inflației se poate utiliza efectul Fischer:

$$(1+a)(1+i) \approx 1+a+i$$

i- rata inflației

În aceste condiții coeficientul de actualizare devine: $\frac{1}{(1+a+i)^n}$

10.3. Criterii și indicatori de analiză economică

Venitul net actualizat

Venitul net actualizat adună matematic toate plățile și încasările estimate actualizate. Dacă se neglijează sursele externe de finanțare, putem calcula venitul net actualizat în funcție de momentul de referință față de care se face actualizarea:

- Dacă se consideră ca moment de referință momentul demarării proiectului relația de calcul a venitului net actualizat este:

$$VNA = \sum_{i=1}^n \frac{Vin_i - C_i - I_i}{(1+a)^i}$$



- Dacă se consideră ca moment de referință momentul punerii în funcțiune a instalației relația de calcul a venitului net actualizat este:

$$VNA = \sum_{i=1}^{nv} \frac{Vin_i - C_i}{(1+a)^i} - \sum_{i=1}^{nr} I_i (1+a)^i$$

unde:

Vin_i - veniturile realizate din încasări;

C_i - costurile de exploatare;

I_i - Investiția din fonduri proprii;

n - durata de studiu; $n=nv+nr$;

nr - durata de realizare a proiectului;

nv - durata de viață a echipamentului.

Aprecierea proiectelor de investiții în funcție de valoarea venitului net actualizat se face astfel:

- $VNA > 0$ pe lângă recuperarea investiției, proiectul va genera un surplus de capital. În această situație proiectul se acceptă.

- $VNA = 0$ prin realizarea proiectului se va recupera investiția inițială, dar proiectul nu va genera surplus de capital.

- $VNA < 0$ realizarea proiectului nu asigură recuperarea investiției. #n acest caz proiectul nu va fi acceptat.

Criteriul permite și selectarea soluției optime din mai multe variante analizate, varianta optimă având cea mai mare valoare a venitului net actualizat.

Valoarea venitului net actualizat este influențată de mai mulți factori:

- Modul de realizare a investiției. Pentru calcularea precisă a valorii actualizate a investiției este important să cunoaștem repartizarea investiției pe durata de realizare a proiectului. Acest lucru este destul de dificil presupunând calcule complicate și din acest motiv putem considera o repartizare uniformă a investiției pentru perioada de realizare.

În acest caz dacă considerăm ca moment de referință momentul punerii în funcțiune valoarea actualizată a investiției se poate calcula cu formula:



$$I_{act} = \frac{I}{nr} \sum_{i=1}^{nr} (1+a)^i$$

- **Capacitatea de producție instalată.** În cazul în care se compară mai multe obiective cu capacități de producție diferite este necesară echivalarea lor.

Echivalarea se face în raport cu obiectivul cu cea mai mare capacitate de producție adăugând la celelalte variante investiții echivalente, care se calculează cu formula:

$$I_{ech} = (P_{max} - P)i_{ech}$$

unde:

P_{max} - capacitatea maximă de producție;

P- capacitatea variantei analizate;

i_{ech} - investiția specifică de echivalare.

- **Durata de viață a echipamentelor,** influențează și ea alegerea variantei optime din acest motiv în cazul în care avem durate de viață diferite putem considera ca durată de studiu cel mai mic multiplu comun al duratelor de viață sau se alege durata de viață cea mai mică.

- Practica a arătat că **VNA** favorizează proiectele mari în detrimentul proiectelor mai mici deși riscul asumat de investitor este proporțional cu mărimea proiectului. Din acest motiv este important ca în cazul utilizării venitului net actualizat pentru proiecte mari de investiții să se efectueze și o analiză de risc.

- **Valoarea ratei de actualizare** influențează foarte mult valoarea venitului net actualizat. Alegerea ratei de actualizare este foarte dificilă ea putând varia în timp fapt ce poate conduce la erori foarte mari. Din acest motiv este important să repetăm calculul pentru mai multe valori al ratei de actualizare iar pentru luarea unei decizii putem apela și la un criteriu ajutător: rata internă de rentabilitate.

Rata internă de rentabilitate și venitul net actualizat sunt criterii complementare și din acest motiv este recomandabilă utilizarea lor în paralel.



Rata internă de rentabilitate

Este rata de actualizare pentru care venitul net actualizat este 0 ($VNA=0$). Cu alte cuvinte rata internă de rentabilitate reprezintă valoarea limită a ratei de actualizare pentru care proiectul nu produce pierderi.

Calcularea ratei interne de rentabilitate este importantă deoarece ne furnizează o măsură a riscului asumat la aprobarea unui proiect de investiții. O valoare mai mare a RIR ne arată că proiectul rezistă mai bine procesului inflaționist.

Dacă considerăm ca moment de referință momentul demarării proiectului:

$$\begin{cases} VNA = \sum_{i=1}^n \frac{Vin_i - C_i - I_i}{(1 + a_r)^i} = 0 \\ a_r = RIR \end{cases}$$

Practic pentru determinarea RIR trebuie să rezolvăm ecuația anterioară. Condiția de eligibilitate a proiectului în cazul în care ecuația are o singură soluție:

$$a_r \leq RIR$$

Pentru ecuația scrisă mai sus putem avea mai multe soluții, din punct de vedere matematic toate soluțiile sunt corecte însă din punct de vedere economic doar valoarea cea mai mică este corectă (nu putem considera corectă o rată de actualizare de 100% în condițiile în care rata inflației este 16 % iar dobânda bancară este în jur de 20 %).

Există situații în care rata internă de rentabilitate nu se poate calcula, în special în cazul proiectelor mari de investiții în care se alege o durată de studiu foarte mare caz în care toate fluxurile de capital devin pozitive, sau negative (de exemplu în cazul unor credite leasing sau a unei alte forme de împrumut).

În această situație se poate împărți durata de studiu în intervale mai mici.

Durata de recuperare a capitalului

Reprezintă numărul de ani pentru care este îndeplinită relația: $VNA=0$

Dacă considerăm ca moment de referință momentul demarării proiectului:



$$VNA = \sum_{i=1}^n \frac{V_{in_i} - C_i - I_i}{(1+a)^i} = 0$$

Ecuția poate fi scrisă și sub forma:

$$n = \frac{I_{act}}{V_{inact} - C_{act}}$$

act- arată că sumele sunt actualizate.

Condiția de eligibilitate a proiectului este ca durata de studiu să fie mai mică decât durata de viață a echipamentelor ($n < n_v$)

Criteriul furnizează informații ușor de înțeles și poate fi utilizat în paralel cu RIR pentru analiza completă a unei investiții. El poate fi utilizat și pentru selectarea soluției optime din mai multe variante tehnice de realizare a proiectului selectând varianta cu cea mai mică durată de recuperare a capitalului.

Rata internă de acumulare a capitalului

Acest criteriu este definit prin relația:

$$R_c = \frac{V_{inact} - C_{act}}{I_{act}} = \frac{1}{n}$$

n - durata de recuperare a capitalului

Criteriul este foarte important deoarece ne arată cât de profitabil este un proiect pentru perioada de studiu.

Criteriul cheltuielilor totale actualizate

Criteriul se aplică pentru alegerea variantei optime din mai multe variante de realizare a proiectului când nu cunoaștem nivelul încasărilor.

Varianta optimă va avea valoarea minimă a cheltuielilor totale actualizate:

$$CTA = \sum_{i=1}^n \frac{C_i + I_i}{(1+a)^i} = \min$$



Aplicarea acestui criteriu prezintă două impedimente:

- nu poate fi utilizat și pentru stabilirea eligibilității proiectului de investiții,
- deoarece nu se iau în considerare și veniturile realizate din încasări este obligatorie echivalarea proiectelor din punct de vedere a capacității de producție și a efectelor anuale utile.

Pentru proiecte care presupun investiții reduse se pot utiliza și criteriile empirice de evaluare economică în care fluxurile de capital nu mai sunt actualizate.

Cele mai utilizate criterii empirice sunt:

- **termenul de recuperare**
- **rentabilitatea proiectului sau rata randamentului contabil**

Termenul de recuperare

Reprezintă numărul de ani în care este îndeplinită relația:

$$\sum_{i=1}^t V_{in_i} - C_i - A_{n_i} - I_i = 0$$

de unde:

$$t = \frac{I}{V_{in} - C}$$

unde:

- I- valoarea investiției
- V_{in}- Venitul total realizat din încasări
- C- Cheltuielile totale.

Se observă că acest criteriu este similar cu durata de recuperare a capitalului cu deosebirea că sumele nu mai sunt actualizate.

Rentabilitatea proiectului (rata randamentului contabil)

Se determină cu relația:

$$R_p = \frac{V_{in} - C}{I} = \frac{1}{t}$$

Condiția de eligibilitate: $R_p > 1$

Criteriul permite eliminarea rapidă a variantelor mai slabe de realizare a proiectului.



10.4. Managementul riscului. Meritele relative ale metodelor de analiză economică

Riscurile există în toate etapele unui proiect de investiție, managementul riscului putând determina reușita unui proiect de investiție. Pentru un proiect în domeniul energetic putem identifica o serie de riscuri asumate de inițiatorul proiectului.

Riscurile legate de evaluarea proiectului.

Intrările unui proiect de investiții sunt:

- Parametri nominali de funcționare pentru echipamentul respectiv;
- Mărimea investiției;
- Presupuneri financiare: încasări, presupuneri legate de cerere, etc;
- Fonduri fixe și circulante;
- Alți parametri ce influențează balanța financiară a întreprinderii cum ar fi deprecierea echipamentelor și impozitul pe profit;

Toate aceste intrări impun riscuri pentru inițiatorul proiectului, de exemplu mărimea investiției este direct proporțională cu riscul asumat de inițiator.

Presupunerile financiare la rândul lor pot afecta riscul asumat de inițiator. Este suficient să amintim situația din anii 1970..1980 când foarte mulți producători de energie electrică s-au bazat la întocmirea planurilor de dezvoltare pe presupunerea unei creșteri a cererii de energie electrică. Cum creșterea reală a cererii de energie electrică a fost mai mică decât cea prognozată, mulți producători de energie electrică au ajuns să funcționeze la sarcini parțiale sau să închidă unele capacități de producție.

Deprecierea trebuie să țină cont de uzura morală și fizică a echipamentelor. Din acest motiv utilizarea metodei degresive de calculare a amortismentelor permite o mai mare siguranță în recuperarea investiției inițiale. Un alt punct de vedere legat de depreciere este că beneficiarii creditului trebuie să returneze întreaga sumă necesară pentru investiție și din acest motiv pierderile financiare legate de deprecierea echipamentelor ar trebui adăugate la costul investiției inițiale.

Impozitele pentru deținerea proprietăților, asigurările (cum ar fi cele de incendiu) pot mări fondurile fixe scăzând atractivitatea investiției în schimb ele contribuie la scăderea riscului asumat de inițiatorul proiectului. Legat de parametri nominali de funcționare pentru echipamentul respectiv, inițiatorul trebuie să se asigure de primirea unor certificate de calitate și garanție ce contribuie la scăderea riscului.



Pe lângă riscurile enumerate mai sus mai există o serie de riscuri legate de metoda de evaluare a proiectului de investiție. Pentru scăderea riscurilor este recomandată utilizarea a cel puțin trei criterii:

- Venitul net actualizat- ca o măsură a eligibilității proiectului;
- Rata internă de rentabilitate- care ne arata care este valoarea limită a ratei de actualizare pentru care proiectul nu produce pierderi, cu alte cuvinte stabilește o limită pentru riscul asumat de investitor;
- Rata internă de acumulare a capitalului care ne arată cât de profitabil este un proiect pentru un anumit an sau pentru întreaga perioadă de studiu.

În afara acestor criterii poate fi utilă și o analiză a balanței financiare în paralel cu analiza fluxurilor monetare. Acest lucru este important chiar în cazul proiectelor ce asigură venituri din încasări satisfăcătoare deoarece pot exista perioade în care obligațiile financiare (cum ar fi cele pentru plata creditelor) pot cauza o criză de lichidități.

Riscurile financiare se adaugă acestor riscuri, având un efect negativ asupra proiectului cum ar fi: fluctuațiile ratelor de schimb, ale dobânzilor sau creșterea inflației.

Riscuri secundare asumate de inițiatorul proiectului:

- Riscuri asumate înainte de finalizarea proiectului: se datorează unor daune ce pot apărea înaintea finalizării proiectului dar și a unor depășiri de costuri sau de termene în realizarea obiectivului. O parte din aceste riscuri pot fi diminuate prin asigurarea unor marje de capital sau prin elaborarea unor contracte cu cost fix pentru construcția obiectivului.
- Riscuri de aprovizionare și livrare . Aceste riscuri se referă la anumite produse ce trebuie livrate continuu cum ar fi de exemplu energia electrică sau termică. În aceste condiții unele fluctuații în livrarea produselor pot duce la pierderi dacă în contractele de aprovizionare nu sunt incluse prevederi pentru fluctuațiile de preț.
- Riscuri ce țin de reglementări sau de stabilitatea politică. Riscurile ce țin de reglementări apar în general în perioadele de tranziție din unele țări. Diminuarea acestor riscuri se poate face prin aprofundarea reglementărilor din țara respectivă dar și prin analizarea evoluției acestora (de exemplu în cazul României ar trebui să se țină cont de alinierea legislației în vederea aderării la UE). Stabilitatea politică dintr-o țară poate afecta la rândul ei un proiect de investiții atât prin riscuri financiare (creșterea inflației) dar și prin retragerea unor măsuri de sprijinire a proiectelor respective, retragerea subvențiilor, etc.



Întrebări:

1. Definiți și scrieți relația de calcul pentru rata de actualizare.
2. Definiți și scrieți relația de calcul pentru venitul net actualizat.
3. Definiți și scrieți relația de calcul pentru rata internă de rentabilitate
4. Definiți și scrieți relația de calcul pentru criteriul cheltuielilor totale actualizate.
5. Definiți și scrieți relația de calcul pentru termenul de recuperare



BIBLIOGRAFIE

1. Abraham-Frois, G., *Economie politică*, ed. Humanitas, București, 1994
2. Apostol D.M., *Noua economie si productivitatea*, Tribuna, 2007
3. Babeanu M.(coordonator), *Economie politica, vol.I*, Editura Sitech, Craiova, 1993
4. Bacescu M., Bacescu A., *Compendiu de macroeconomie*, Editura Economica, 1997
5. Bramham, John, *Human Resource Planning*, Institute of Personnel Management, 1989
6. Bramham, John, *Practical Manpower Planning*, ed. 5, Institute of Personnel Management, 1990 (din care s-a extras o mare parte a materialelor și ideilor prezentate în acest capitol).
7. Bușe, G., (coordonator). *Dicționarul complet al economiei de piață*, Informația Business Books Craiova, 1994
8. Dobrotă, N. (coordonator), *Economia politică*, Editura Economică, București, 1995
9. Dobrotă, N. (coordonator), *Economia politică, aplicații*, Editura Economică, București, 1997
10. Dobrotă, N. (coordonator), *Dicționar de economie*, Editura Economică, București, 1999
11. Dragomir Gh., Tomita I., *Productivitatea muncii*, Editura Universitaria, Craiova, 1997
12. Fourcans, André *Explicându-i fiicei meleeconomia* Editura Eurosong & Book, București, 1998.
13. Gh. Zaman, S. Sandu, (1990), *Eficiența economică si formele de proprietate*, Tribuna Economica, nr. 31, 32.
14. Higham, M., *The ABC of interviewing*, Institute of Personnel Management, London, 1979
15. Institute of Personnel Management, *Code of Recruitment and Selection*, IPM, London, 1990
16. Institute of Personnel Management, *Code on Occupational Testing*, IPM, London, 1989



17. Ivan I., Oprea P., *Particularitati ale evaluării productivității muncii în activitatea de programare*, Revista Româna de Statistică nr.11, 1996
18. Kiss, F., Coheci Delia, *Economie contemporană. Introducere în micro și macroeconomie* (note de curs) UTC-N, 1993
19. Negucioiu, A., (coordonator), *Economie Politică*, Vol.1 și 2, editura George Barițiu, Cluj-Napoca, 1998
20. Paliu L., *Eficiența economică*, Editura Spirit Românesc, 1999
21. Pettman, Barrie O., *Manpower Planning Workbook*, ed. 2, Gower, Aldershot, 1984
22. Pîrvu Gh., *Microeconomie*, Editura Sitech, Craiova, 2003
23. Pîrvu Gh., *Economie europeană*, Editura Sitech, Craiova, 2005
24. Plumbley, P., *Recruitment and Selection*, ed. 2, Institute of Personnel Management, London, 1976
25. Samuelson, P., *Economics*, McGraw-Hill Book Company, New-York 1989 sau *L' economique*, vol I și II, Armand Colin, Paris, 1982
26. Sidney, Elizabeth (ed), *Managing Recruitment*, ed. 4, Gower, Aldershot, 1988
27. Sonea, Ștefan, *Economie generală – macroeconomie*, UTC-N, 1995
28. Toba D., *Teorie economică generală*, Editura Universitaria, 2002
29. Whitehead, Geoffrey, *Economia*, Editura Sedona, Timișoara, 1997
30. Pîrvu Gh., *Microeconomie*, Economie I, Editura Universitaria, Craiova, 1999.
31. *** , Dicționar Macmillan de Economie Modernă, Editura Codex, București, 1999
32. *** Curs Economie Generală, http://cursuri-imapa.ucoz.ro/_ld/0/6_Economie_genera.pdf
33. Apgar, W., Brown, James, *Microeconomics and Public Policy*, Scott, Foreman and Company, 1987



34. D. Ciucur, Ilie Gărilă, C-tin Popescu, *Economie*, Manual Universitar, Editura Economica, 1999
3. Coralia Angelescu, Ileana Stănescu, *Economie politică și elemente fundamentale*, Editura Oscar Print, 1999
35. Coralia Angelescu, Ileana Stănescu, *Economie politică și elemente fundamentale*, Editura Oscar Print, 1999
36. Michel Didier, *Economia: regulile locului*, Editura Humanitas, București, 1994
37. Niță Dobrotă (coord.), *ABC-ul economiei de piață modernă*, Casa de Editură și Presă „Viața Românească”, București, 1991
- 38.****Economie*, Manual ASE București, Ed. a 7-a, Editura Economică, București, 2005
39. *** www.dictionar-economic.com
- 40.***www.stiucum.com/economie