

1. Introducere în microeconomie

1.1. Activitatea economică

- reprez. un sist. complex de relații prin care se folosesc resursele disponibile pt. satisfacerea nevoilor individuale sau ale societății

Stările economice vizată pe de o parte modul în care produc. și se transferă către piață și se consumă bunuri și servicii, dar și modul în care optimizăm lupta decizilor la nivel agricol prin analize și previziuni ce servesc decidenților publici.

Astfel se identifică 2 zone a științelor economice:

- MICROECONOMIA: operață cu motiuni precum producție, costuri, productivitate, consum individual, venituri etc.

- MACROECONOMIA: operață cu motiuni precum creșterea economică, inflație, somaj, politici economice etc.

1.2. Raritate și alegere pe criterii economice

Legătura rarității resurselor - arată că pe măsură ce volumul și intensitatea nevoilor cresc, resursele oferite la dispoziția participanților la viața economică fie cresc într-un ritm mai puțin alert, fie se restrâng. Această tensiune dintre merbi și resurse subliniază din ce în ce mai mult necesitatea luării decizilor pe criterii economice precum maximizarea veniturilor, reducerea costurilor sau a timpului de operare.

De aici se digăjă 2 concepte:

- COST DE OPORTUNITATE (CO): pierderea înregistrată at. când nu se iau cele mai bune decizii pe criterii economice din mai multe variante ale alegerei

- FRONTIERA POSIBILITĂȚILOR DE PRODUCȚIE (FPP): combinațiile de bunuri și servicii ce pot fi obț. pe baza capac. de producție și a resurselor disponibile (conceptul e folosit la bugetare sau la stabilirea structurii producției)

1.3. Risk și incertitudine

Dacă incertitudinea reprezintă deosebită siguranță cu privire la rezultatele viitoare, riscul este un eveniment care are o amplitudine probabilă de apariție și a cărui manifestare poate fi prevenită sau gestionată.

- RISURI → microeconomice:
- * **operationali**:
 - strategia de management
 - incapacitatea de implementare a sarcinii
 - lipsa controlului angajaților
 - * **informative**:
 - pierderea bazei de date
 - acces extemn la baza de date
 - * **financiare**:
 - rată dobânzii
 - curs de schimb
 - lichiditate
 - creditare etc.
- MACROECONOMICE:
- (din mediul extern firmei)
 - modificarea politicilor economice
 - justiție (modificarea legislației)
 - apariția unor crize ec. și financiare

1.4. Sist. economice

a) ec. de piață

- caract. ec. capitaliste, fiind cele mai performante sist. econ. cunoscute
- sunt caract. de: proprietate, liberă inițiativă și concurență
- deși sunt cele mai performante sist., ele sunt caract. de dezechilibru (inflație, sărماj)

b) ec. centralizate

- def. totaliști comuniști
- profit și decizia apartine statului, el fiind cel care spune ce, cum, cât și pt. cine să se producă
- fără libertate de exprimare, liberă inițiativă, iar productivitatea este ↓

c) ec. de transiție

- presupune tracarea treptată de la stat. centralizat la cel capitalist
- are loc un transfer de prop. de la stat la sectorul privat
- se modifică legislația și apar instituții noi
- perioada este caracterizată de incertitudine, corupție și inefficiență

2. Agentii economici

2.1. Firma și funcțiile sale

FIRMA = categoria de agenți econ. ce utilizează factori de producție cu scopul obt. și comercializării de bunuri și servicii în vederea înreg. unui profit

- FUNCȚII:
- productie: tehnic, achiziții
 - comercial: vânzări, marketing, contractare
 - finanțator-contabil: contabilitate, finanțier, audit, control etc.
 - resurse umane: recrutare, formare, evaluare
 - cercetare-desarbătore: design, prototipuri

Categorii de firme:

a) sfera de activitate - industriale

- servicii

- agricolă

b) mod de organizare - industriale: PFA, întreprindere familială, firmă îndep.

- societăți comerciale

2.2. Societăți comerciale

- repre. forme complexe de asociere ce generează firme cu personalitate juridică, asociatii contribuind la construirea unui patrimoniu al firmei

a) societăți de persoane

- capitalul lor este împărțit în părți sociale, iar răspunderea asociațiilor este limitată în raport cu capitalul subscris

- * societăți cu scop lucrativ (ssl) : cooperative
- * societăți în nume colectiv : casă de avocatură
- * societăți în comandită simplă - are 2 categorii de asociații
(comanditarii care au răspundere limitată, dar nu participă la gestionarea firmei și comanditarii care sunt denumniți să gestioneze firma și au răspundere nelimitată)

b) societăți de capital

- capitalul este împărțit în acțiuni și răspunderea este limitată

- * societăți în comandită pe acțiuni

- * societăți pe acțiuni (sa):

→ pt. înființare este nevoie de minim 5 acționari și un capital echivalent a 25.000€

→ decizii strategice sunt luate de AGA (adunarea generală a acționarilor), iar managementul operational este asigurat de manageri profesioniști

→ acțiunile pot fi sau nu listate la burse

ACȚIUNI = • titluri de valoare cu venit variabil ce poartă numele de dividend

• emise pe piață la un anumit pret, numit val. nominală

• în mem. cărui la burse pretul se modifică și se numește

cursul bursier al acțiunii

$$R = N_a \times V_N$$

capital (nr. de acțiuni) val. nominală

$C_a = \frac{V_a}{d'}$

dividend

cursul acțiunii rată dobândă

$M_L = N_a \times C_a$

poză lichidă nr. de acțiuni dătinate

OBLIGAȚIUNI = titluri de creanță (bani de recuperat) care generază un venit periodic fix numit dobândă sau cupon

$$C_o = \frac{N_o}{d'}$$

venitul adus de obligație (dividend)

cursul obligației

$M_{L_o} = N_o \times C_o$

*) societăți mixte

- societăți cu răspundere limitată (SRL)
- * SRL debitorat

01.03.

Curs 2

3. Activitatea de producție (Q)

3.1. Factorii de producție

Def. - repr. acele resurse econ. atrase în procesul de producție al firmelor

a) Munca

- factorul primar de producție ce pune în val. toate celelalte categorii de factori

- este o activitate conștientă, specific umană care presupune utilizarea experienței deprinderilor și cunoștințelor resurselor umane în procesul de generare a bunurilor și serviciilor

- deoarece în trecut se punea accent pe forța de muncă fizică, în prezent resursele umane au un aspect semnificativ la producție în industriile cu val. adăugată ridicată

b) Natura

- repr. tot un factor primar și a constituit un suport al activității econ.

- include resursele solului și substratului utiliz. în producție, iar pt. oferă serviciilor se referă la spațiul desfășurării unei activități

c) Capitalul

- repr. un factor derivat de producție obt. pr. baza categoriilor de factori prezente anterior

- este repr. de acele bunuri utiliz. în scopul producției altor bunuri și servicii destinate consumului final

- asociat cu investițiile firmei

d) Neofactořii

- * informařia - ansamblul elem. ce permit punerea în val. a factorilor de producție clasici, contribuind la îmbunătăřirea cunoașterilor, proceselor de lucru și a mediului de afaceri în gen.
- * tehnologii de producție - procese, echipamente, scheme de lucru și proceduri ce permit creșterea eficienřii unui activ specific în cadrul firmei
- * spirit antreprizial - arătă capacitatea resurselor umane de a găndi proactiv, de a avea iniřiative și de a-ři asuma riscuri

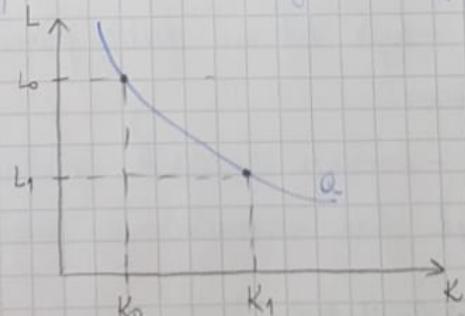
3.2. Funcția de producție

Bsf: - arătă leg. dintre volumul producției și factorii săi determinanři
Volumul producției (Q) nu depinde în mod direct de volumul factoriilor utilizati, importanři fiind și combinařia acestor în procesul de producție
Obs. Acelaři volum de bunuri și servicii poate fi obținut utilizând combinařii diferiti din factorii de producție angrenati.

Cei mai importanři factori de producție pt. V achizițiate sunt muncă (L) și capitalul (K). Astfel, fct. de producție se exprimă astfel, ţinând cont de acești factori și poate avea diverse forme: $Q=f(L, K)$

$$\text{ex: } Q = c + \alpha L + \beta K$$

$$Q = A \cdot B^L \cdot C^K$$



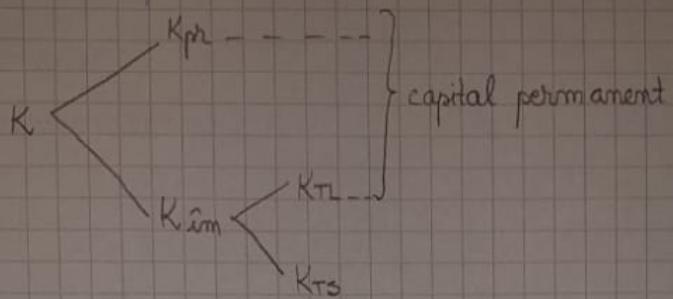
3.3. Capitalul: forme, structură și indicatori

a) Formele K

- * d.p.d. cr. contabil

Capitalul este asociat cu sursele de finançare ale firmei. Acestea pot fi surse proprii (acționari, asociaři) sau împrumutate (credite, împrumuturi obligařare).

La rândul lor, investițiile pot fi pe termen mediu și lung (pt. investiții) sau pe termen scurt (credite de tranzacție).



* d.p.d.st. economic

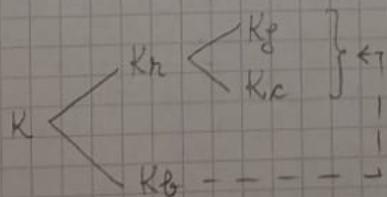
Prin capital înțelegem averea sau patrimoniuul firmei ce arată capacitatea de producție. Aici vă de capital real/producție și respectiv capital băncic ce contribuie indirect la procesul de producție.

Capitalul real se împarte în:

- capital fix
- capital circulant

Capitalul fix include elem. ce contribuie la mai multe cicluri de producție și urmă căreia se consumă treptat (se usucă): maxi, echipamente, clădiri sau instalații de producție

Capitalul circulant conține elem. ce participă la un singur ciclu de producție unde se consumă total sau parțial: materii prime, materiale consumabile, combustibili, energie etc.



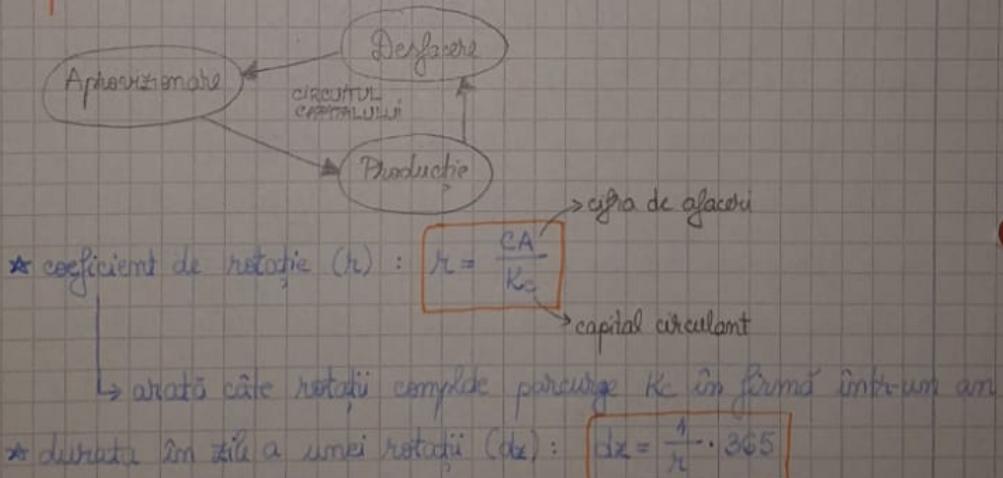
b) Structura K

b) Structura K

| Activa (patrimoniu) | BILANT | Poziții (surse de finanțare) |
|---|--------|--|
| | | 1. Capital și rezerve: |
| 1. Imobilizări: | | - capital subscris - rezerve - provizii - rezultatul exercițiului |
| - necorporeale (licențe, brevete) | | capitalul permanent |
| - corporeale (terenuri, mijloace fixe) | | |
| - financiare (participații, titluri) | | |
| 2. Active circulante: | | - profit reșeforțat |
| - stocuri (mărfuri, materii prime) | | |
| - creanțe | | |
| - disponibilitățile bănești (la bancă, în casă) | | 2. Datorii: |
| | | - datorii T2 (termen lung) - datorii T5 |
| 3. Cheltuieli în cursam | | 3. Venituri în cursam |

c) Indicatori

1) Capitalul circulant



2) Capitalul fix

a) indicatorii de dinamică

* variația absolută (ΔK_f): $\Delta K_f = K_{f1} - K_{f0}$

* variația relativă ($\Delta K_f [\%]$): $\Delta K_f [\%] = \frac{K_{f1} - K_{f0}}{K_{f0}} [\%]$

* indicele de creștere (I_{K_f}): $I_{K_f} = \frac{K_{f1}}{K_{f0}} [\%]$

$$I_{K_f} = \Delta K_f [\%] + 100\%$$

b) indicatori de structură

* coeeficientul de utilitate : $ut[\%] = \frac{K_{fi}}{K_{fi} + A}$

capitalul fix
hâmas de amortizat
[%]

capitalul fix la
val. de înfrare în formă

* coeeficientul de utiliză : $uz[\%] = \frac{A}{K_{fi}}$

amortizare

$$K_{fi} + A = K_{fi} \Rightarrow ut[\%] + uz[\%] = 100\%$$

c) indicatori de eficiență

* rata de remunerabilitate : $R_{kg}[\%] = \frac{Br}{Kg}$

profit
[%]

3.4. Amortizarea K_g

Sig. - rapr. expr. valoare a utilității K_g (fizică sau materială)

Obs. Sumă supuse regimului de amortizare doar mijl. fixe, adică tramele ce îndeplinesc 2 condiții: - $K_{fi} \geq 2500$ RON

- DNU ≥ 2 ani : durată normală de utilizare

Regimuri de amortizare:

- amortizarea liniară - arată că în fiecare perioadă din DNU se

amortizare anuală

$$A_a = \frac{K_{fi}}{DNU}$$

amortizare acasă sumă

$$a^2 = \frac{A_a}{K_g} \cdot [\%] = \frac{1}{DNU} [\%]$$

cota de amortizare

$K_{frm} = K_{fi} - m \cdot A_a$

R_{kg} după
m. de perioade

- amortizarea accelerată - arată că în primul an din DNU se amortizează $\frac{1}{2}$ din val. mijl. fix. în timp ce pt. restul sumei hâmasă și pt. restul perioadei se folosește regimul liniar

primul an

$$A_1 = \frac{K_{fi}}{2}$$

$$A_{2,..,m} = \frac{K_{fi}}{2(m-1)}$$

$$K_{frm} = \begin{cases} K_{fi} - A_1 - A_2 - \dots - A_m \\ K_{fi} - A_1 - (m-1)A_2 \end{cases}$$

- amortizarea regresivă - se pernăște de la cota de amortizare din regim liniar care este înmulțită cu un coef. în funcție de ANU

$$a''[z] = a[z] \cdot x \quad \begin{cases} 1,5 \text{ dc. } 2 < \Delta N U \leq 5 \\ 2 \text{ dc. } 5 < \Delta N U \leq 10 \\ 2,5 \text{ dc. } \Delta N U > 10 \end{cases}$$

08.03

Curs 3

4. Costurile de producție

4.1. Notiunea de cost. Relația cost-preț

Dif. - reprezentă valoarea consumului de factori de producție

Costurile sunt assimilate cheltuielilor contabile, însă nu toate cheltuielile contabile intră în categoria costurilor.

Costul reprezintă componentă a prețului de vânzare al unui produs pe piață, alcătuită de profitul generat de vânzarea aceluiași produs.

$$P_v = CTM + P_{unit} \quad \begin{matrix} \text{profit de} \\ \text{vânzare} \end{matrix} \quad \begin{matrix} \text{cost} \\ \text{total} \\ \text{mediu} \end{matrix} \quad \rightarrow \text{profit unitar}$$

Obs: Raportat la P_v , profitul unitar suntem mărgărită a profitului.

La nivelul întregii producții valorificată, rel. de mai sus devine

cifra de afaceri: $CA = CT + P_v$ (înmulțirea rel. I cu b-volum)

$$\begin{matrix} \text{cifra de} \\ \text{afaceri} \end{matrix} \quad \begin{matrix} \downarrow \\ \text{costuri} \end{matrix} \quad \begin{matrix} \downarrow \\ \text{profit} \end{matrix} \quad \begin{matrix} \text{total} \\ \text{unitar} \end{matrix}$$

Analiza costurilor de producție contribuie la:

- stabilirea prețului de vânzare a produsului pe piață în condițiile identificării prealabile a unei mărgi de profit acceptată
- identificarea volumului profitului firmei și a ratelor de rentabilitate
- cota eficienței firmei raportat la alte companii din industrie
- identificarea pragului de rentabilitate a firmei

4.2. Tipologia costurilor

a) Costuri globale

- vizată ansamblul activității de producție al unei firme și arată consumul de factori la nivel global într-o perioadă de timp

Costurile globale pot fi:

- * costuri fixe totale (CF): includ acele elem. de cheltuielă ce rămân nemodificate pe termen scurt sau acele elem. ce nu sunt influențate de volumul producției
→ ex: cheltuieli de amortizare a mijloacelor fixe, chirie, cheltuieli cu dotările, salariile indirecte

Obs: Cheltuielile de salariile sunt singurele care pot intra atât în categoria costurilor fixe, cât și în cea a costurilor variabile.

- * costuri variabile totale (CV): includ ans. cheltuielilor de producție ce variază o dată cu modificarea volumului de producție
→ ex: materii prime și materiale de producție, combustibil, apă, energie, salariile directe (ale persoanelor implicate direct în actiuni de producție)
- * costuri totale de producție (CT): includ toate cheltuielile înreg. într-o perioadă de timp. reprezentând suma dintre CF și CV

b) Costuri unitare (mediu)

- arată cheltuielile înreg. pe unitate de produs și pot fi:

- * costuri fixe medii (CFM): înțelese ca raport între CF și vol. producției
- * costuri variabile medii (CVM): $CVM = \frac{CV}{Q}$ - volumul producției
- * costul total mediu (CTM): $CTM = \frac{CT}{Q} = CFM + CVM$

c) Costul marginal

- arată raportul între variația absolută a costurilor totale și variația absolută a volumului producției

- oferă inf. despre modul în care se modifică costurile la o modificare cu o unit. a vol. producției

$$C_{mg} = \frac{\Delta CT}{\Delta Q} ; \text{ dacă } \Delta Q=1 \Rightarrow C_{mg} = \Delta CT$$

Definit astfel, C_{mg} ne arată căt costă ultima unit. produsă.

Analiza C_{mg} oferă 2 tipuri de info:

- comparându-l cu CTM , putem vedea până unde putem crește Q cî încă profitul firmei să fie max

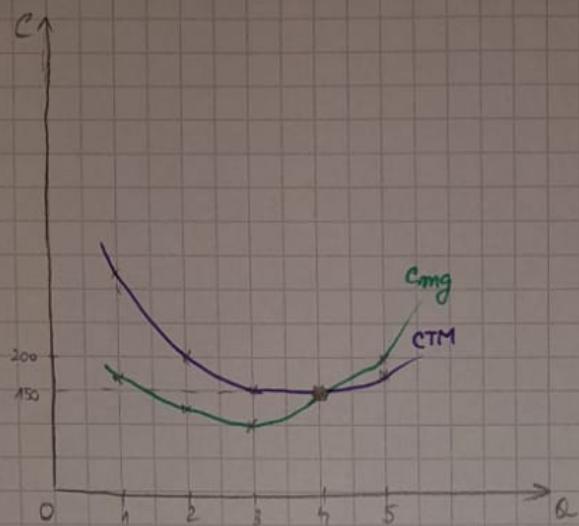
- comparându-l cu prețul de vânzare, înțelegem că producția poate fi extinsă până în msem. în care C_{mg} egalează P

4.3. Comportamentul costurilor

Evoluția categoriilor de costuri prezentate anterior este specifică firmei sau domeniului de activitate, însă au în general o dinamică asemănătoare. Pe termen scurt, aceasta se caracterizează prin lipsa modificării capacitațiilor de producție.

A. Comportamentul pe termen scurt

- CF sunt singurile care rămân constante pe Ts , fără a fi influențati de producție
- CV cresc o dată cu creșterea Q , însă nu meagărat direct proporțional
- CT cresc la rîndul lor odată cu creșterea producție, însă într-un ritm mai puțin alert, pt. că includ componenta fixă de cost
- CFM cresc proporțional cu creșterea Q (tind către 0 cînd producția tindă spre ∞)
- CVM sunt mari la începutul activ. de producție, însă pe măs. ce se extinde producția și se negociază prețuri mai bune la materii



B. Comportamentul pe termen lung

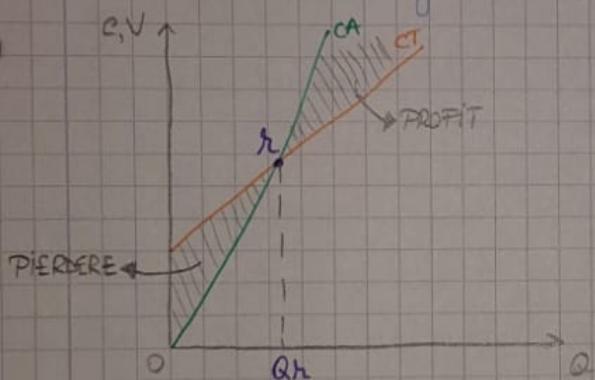
Pe π_2 toate categoriile de costuri de producție se modifică, iar reducerea lor și maximizarea profitului ţin de strategii manageriale ale firmei. Ele sunt care influențează costurile pe termen lung:

- extinderea capacitatilor de producție și diversificarea productiei prim accesul pe noi pieti
- negocierea cu furnizorii a unor prețuri mai scăzute la materii prime sau identificarea de noi parteneri de afaceri
- retehnologizarea firmei prin investiții în bunuri de capital ce oferă randamente superioare
- investiții în formarea personalului pt a crește productivitatea muncii și a obț. economii de scări (același pers. desfășoară activ. multiple)

4.4. Relația cost-profit. Pragul de rentabilitate

Pt. o firmă nu este importantă doar reducerea costurilor în vederea maximizării profitului. Esențial este să identifice, în special în fază incipientă de dezvoltare a afacerii, care este volumul minim al producției comercializate cărora să genereze profit.

Def. Pragul de rentabilitate (Q_r) arată numărul minim de care firma începe să obț. profit. Acesta corespunde unui anumit volum produs în pragul de rentabilitate (Q_r), unde profitul firmei este = cu 0 (CA egalează costurile totale).



În cazul unui singur produs, se determină astfel:

$$CAR = CTR$$

$$\Leftrightarrow P_{nr} \cdot Q_r = CF + CV_r$$

$$\Leftrightarrow P_{nr} \cdot Q_r = CF + CVM \cdot Q_r$$

$$\Rightarrow Q_r = \frac{CF}{P_{nr} - CVM}$$

ex: O editură își propune să editeze 1000 volume.

$$Q = 1000 \text{ u.}$$

$$CF = 10.000 \text{ u.m.}$$

$$CVM = 15 \text{ u.m./u.}$$

$$P_{nr} = 40 \text{ u.m./u.}$$

Identific și intervalele Q_r .

$$Q_r = \frac{10.000}{40 - 15} = \frac{10.000}{25} = 400 \text{ u.}$$

$$\begin{aligned} PR &= CA - CT = (Q \cdot P_{nr}) - (CF + CVM \cdot Q) \\ &\text{notă} \\ &= 40.000 - 25.000 = 15.000 \text{ u.m.} \end{aligned}$$

5. Productivitatea factorilor de producție (W)

5.1. Conceptul de productivitate

Def. - arată eficiența combinării factorilor de producție sau felul în care aceștia participă la procesul de producție, fiind un raport între volumul producției obt. (efect) și volumul factorilor utilizati (efort)

$$W = \frac{Q}{F_i} \rightarrow \text{volumul factorilor utilizati}$$

Calculul productivității sau felul în care aceasta este exprimată face referire la unități fizice, măsurice sau la o anumită perioadă de timp.

Analiza productivității este necesară pe de o parte pt. a vedea dinamica eficienței firmei, iar pe de altă parte pt. a realiza comparații cu alte firme din industrie, comparații ce explică un nivel diferit de profitabilitate.

5.2. Formele W

Productivitatea se calc. la nivelul fiecărui factor de producție sau pe ansamblu, urmărind modul în care se combină factorii de producție eliminând influența factorilor direcți → productivitatea totală a factorilor

a) individual

- productivitatea se raportează adesea la muncă și capital
- productivitatea muncii arată felul în care angajații participă la rezultatul firmei și poate fi calc. la nivel mediu sau marginal

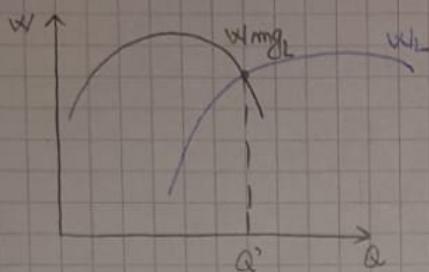
$$\text{productivitate medie} \rightarrow W_L = \frac{Q}{L}$$

$$\text{productivitate marginală} \rightarrow W_{Lmg} = \frac{\Delta Q}{\Delta L}$$

cât produce în medie
un angajat

Obs.: Evoluția WL și Wmg_L este inversă costului mediu și marginal.

Altfel spus: curba Wmg_L intersectează curba WL în pct. de max al acestuia din urmă, ceea ce coresp. unui volum al producției unde eficiența muncii este ridicată.



- în cazul productivității capitalului:

- medie: $W_K = \frac{Q}{K}$

- marginală: $Wmg_K = \frac{\Delta Q}{\Delta K}$

b) productivitatea totală a factorilor (TFP)

- pp identificarea rezultatelor fizicei sub forma ct sau, cel mai adesea, a val. adăugate

$$Y = A \cdot L^\alpha \cdot K^\beta \Rightarrow \ln(Y) = \ln(A) + \alpha \ln(L) + \beta \ln(K)$$

val. adăugată

$$\ln(A) \cong \ln(TFP) = \ln(Y) - \alpha \ln(L) - \beta \ln(K)$$

nr. de angajați

stocul de capital

unde: $K = K_{f1} - K_{f2} + A_{a1}$

capital fix
la rîmnic

armăzile
anuale

5.3. Factorii de influență ai W

a) WL

- economici: pachet salarial, organizarea activit., strategie
- sociali: rel. de muncă, experiență
- psihologici: stres, motivare
- tehnici: calitatea echipamentului
- de mediu: clima

b) Vlk

- economici: organizare, strategie
- tehnici: calitatea echipamentelor, tehnologii
- de mediu: climă, temperatură

6. Cерearea și oferta

6.1. Cерearea

6.1.1. Definiția și funcția cererii

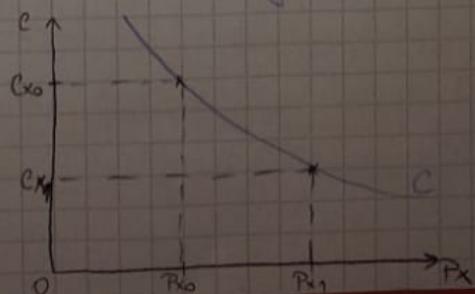
Def. Cерearea pt. un bun resp. cantitatea solicitată la un moment dat pe piață din acel bun în funcție de prețul său.

Factorii de influență:

- prețul bunului resp. (P_x) - cu cât acesta crește, cu atât cererea pt. acel bun scade și invers
- prețul bunurilor alternative (P_y) - o creștere a acestor prețuri dă creșterea cererii pt. produsul nostru
- veniturile consumatorilor (V) - creșterea lor influențează pozitiv creșterea cererii pt. toate bunurile de pe piață
- așteptările cu privire la evoluția viitoare a prețurilor (E = expectații) - când consumatorii așteaptă o creștere a prețurilor, ei se orientează în prezent spre achiziționarea produselor în cazăci, crescând astfel cererea, cu scopul de a se proteja împotriva evoluției nefavorabile a prețului
- cheltuieli de publicitate (P) - influențează pozitiv cererea pt. un produs
- obiceiurile de consum (O_c) - au o influență mixtă asupra cererii pt. un bun

$$C = f(P_x, P_y, V, E, \dots)$$

cantitatea cerută pt. un bun



6.1.2. legea cererii și exceptiile de la lege

Legea cererii arată rel. dintre cantitatea cerută pt. un produs și prețul său și anume faptul că o creștere a prețului dă scădere cererii și invers.

Exceptii:

* efectul Giffen: În cazul familiilor paupere (sărace), în condițiile în care cresc toate prețurile în piață și veniturile nu urmează dinamica prețurilor, acestea renunță, de regulă, la bunuri de folosință îndelungată în favoarea achiziționării de produse de bază. Astfel, sumele adiționale rezultate, pe fondul lipsei unei culturi a economisirii, sunt orientate în totalitate către achiziționarea de produse de bază, crescând astfel cererea pt. ele chiar în condițiile creșterii prețului.

* efectul Veblen: Acost efect se manifestă pt produse de lux care din urmă doar ce în acă mai atractive pt anumite persoane cu cît prețul lor crește. Aceasta se întâmplă din diferența de diferențiere față de alții consumatori din piață.

6.1.3. Elasticitatea cererii față de factorii determinanți

Def. - arată cum reacționează cantitatea cerută dintr-un buget la un anumit factor de influență, făcând abstracție de impactul celorlalți factori și se măsoară cu ajutorul coef de elasticitate

a) elasticitatea în funcție de preț

$$Ec_{Pf} = - \frac{\Delta Q (\%)}{\Delta P (\%)} = - \frac{Q_1 - Q_0}{Q_0} : \frac{P_1 - P_0}{P_0}$$

coef. → obiectul învățat pe modul

- $Ec_{Pf} < 1$: cerere INELASTICĂ în rap. cu $P \rightarrow$ costul trumuselor de larg consum
- $= 1$: cerere de elasticitate UNITARĂ în rap. cu P
- > 1 : cerere ELASTICĂ în rap. cu P

$E_{C/P} < 1$: O creștere a prețului într-o anumită măs. dăt. scădere cererii într-o proporție mai mică și invers.

$E_{C/P} = 1$: O modificare a prețului dat o modificare similară a cererii, dar în sens invers.

$E_{C/P} > 1$: Orice modificare a prețului atrage o modificare într-o proporție mai mare a cererii și în sens invers.

b) elasticitatea în funcție de venit

- arată cum creșterea venitului influențază creșterea cererii și se mărește astfel:

$$E_{C/V} = \frac{C_1 - C_0}{C_0} : \frac{V_1 - V_0}{V_0}$$

$$E_{C/V} \begin{cases} < 1 : \text{inelastică} \\ = 1 : \text{unitară} \\ > 1 : \text{elastică} \end{cases}$$

c) elasticitatea încrucișată

- evoluția cererii în față de prețul altor bunuri

* pt. bunuri substituibile:

- elasticitatea arată că o creștere a prețului bunului substituibil dăt o creștere a cererii pt produsul nostru

* pt. bunuri complementare:

- o creștere a prețurilor acestor bunuri are un efect negativ asupra cererii pt bunul nostru

6.2. Oferta

6.2.1. Definția ofertei și funcția sa

Def: Oferta pt. un anumit bun reprezintă cantitatea din acel bun pusă la dispoziția pieței de către firme la un moment dat.

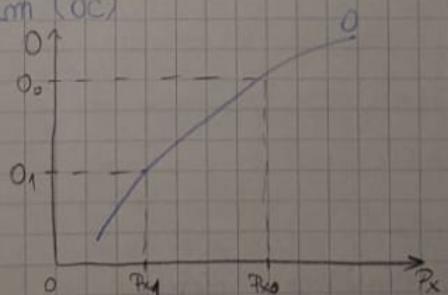
Factorii de influență:

- pretul bunului resp. (P_x) - o creștere a să atrage după sine creșterea cantității produse și oferite în piață pt. că un pret mai mare înseamnă un răndament superior

Obs: Sprijinirea de cercetare, adaptarea ofertei la evoluția prețurilor necesită o perioadă mai lungă de timp.

- prețurile bunurilor alternative (P_y) - o creștere a lor detează majorarea ofertei pt. produsul nostru, pt. că prețurile au tendința de aliniere pe piață
- costurile de producție (C_f) - o scădere a lor favorizează creșterea producției și a ofertei pe piață
- strategia de producție a firmei (S)
- obiceiuri de consum (O_C)

$$Q = f(P_x, P_y, C_f, \dots)$$



6.2.2. Elasticitatea ofertei în funcție de pret

- arată felul în care răspunde modificările de pret și se mărește cu ajutorul coef. de elasticitate

$$E_{O/P} = \frac{\Delta O (\%)}{\Delta P (\%)}$$

$$E_{O/P} \begin{cases} < 1 : \text{inelastică} \\ = 1 : \text{unitară} \\ > 1 : \text{elastică} \end{cases}$$

7. Piață și concurență

7.1. Piață

7.1.1. Conceptul de piață și funcțiile pieței

Def: Piață rpr. locul de întâlnire al cererii și ofertei sau locul unde se desfășoară tranzacții cu bunuri și servicii.

Funcțiile pieței:

- (piată) permite alocarea resurselor disponibile către oportunități de investiții
- (piată) facilitază accesul producătorilor către consumatorii finali
- este cadrul de manifestare al concurenței ce determină creșterea productivității
- pe piață se formează prețurile pe bază confruntării cererii și a ofertei

Obs: Aceste jefii să produc efectul în condițiile funcționării libere a piețelor, fără o intervenție din partea statului care să distorsioneze mecanismele de funcționare și în condițiile în care toți participanții la tranzacții au acces la același volum de informații.

7.1.2. Clasificarea piețelor

a) după natura bunurilor și serviciilor tranzactionate

- * piață factorilor de producție
- * piață mărfurilor și produselor finite
- * piață banilor

b) după localizare

- | | |
|-------------------|------------------------|
| * piață locale | * piață naționale |
| * piață regionale | * piață internaționale |

c) după momentul încheierii tranzacțiilor

* piețe la vedere (spot): termenii contractuali sunt stabiliți la un moment dat, iar stîngerea obligațiilor partilor intervene în același moment sau în 48h de la încheierea tranzacției

* piețe la termen (forward): mai mult de 48h

d) după legalitatea tranzacțiilor

* piețe legale: tranzacțiile sunt acceptate de normele morale ale societății și sunt reglementate de lege

* piețe gri (fictive): urmărează a fi reglementate și includ tranzacții acceptate de societate

* piețe ilegale: presupun desfășurarea de tranzacții ce contrazin normelor morale ale societății și sunt strict interzise prin lege

! * piață meagră: face referire la evitarea legislației fiscale și la generarea de evaziune, inclusiv pt produse ce se tranzacționează în mod curant pe piețe legale

e) după forma de concurență ce se manifestă în interiorul lor

* piață cu concurență perfectă (ideală) - caract: prim:

- atomicitatea cererii și ofertei (f multii cumpărători și vânzători care nu pot influența individual prețul)
- transparență inf (toți participanții au acces la aceeași inf)
- omogenitatea produselor (produse cu fizi similitre nu se diferențiază prin diverse strategii de marketing)
- intrarea și ieșirea liberă de pe piață (fără costuri importante)
- absența intervenției statului

* piață cu concurență imperfectă

→ monopolistică (se anumă cel mai mult cu cauză idel, dar lipsesc ultimile 2 caract): piață bursieră

→ oligopol (caracteristică de fără multi consumatori și către producători care controlă piata)

→ monopol (este singură firmă producătoare și multi consumatori)

Obs: Clasificarea piețelor în una dintre aceste categorii se face cu ajutorul unui indice de concentrare al piețelor.

ex. indicele Herfindhal (H-index): $H = \sum_{i=1}^m p_i^2$

cota de piată a firmei i

7.2. Concurență

7.2.1. Definire și funcții

Def - reprezentă competiția liber exprimată atât între agenții economici producători, cât și între consumatori, unde prima categorie urmărește maximizarea profiturilor, iar cea de a doua maximizarea satisfacției consumului

Funcțiile:

- concurența determină creșterea calității bunurilor și serviciilor
- concurența crește satisfacția consumatorilor prin diminuarea prețurilor din piată
- concurența contribuie la o selecție naturală unde agenții economici care nu se adaptează noilor condiții din piată își închid activitatea
- concurența este considerată motorul economic, contribuind la creșterea productivității

7.2.2. Formele concurenței

În lupta concurențială, agenții economici pot utiliza o serie de instrumente cu caracter economic (strategii de produs și preț, servicii post-vânzare, consilierea clientilor etc.) sau cu caracter extraceconomic menite să împiedice buna funcționare a activității concurenților (furt informațional, somaj, emigrare etc.).

Felul în care sunt utilizate instrumentele extraeconomice și cele economice sau măsuri concurenții loial, respectiv meloiale. Concurența meloială este incriminată de legea concurenței astfel:

a) cu contravenție

- utilizarea inf confidențiale ale unui concurent obț sub o anumită formă de la angajații concurențului respectiv
- demisare

b) cu infracțiuni

- înțelegerea între producători cu privire la fixarea unui anumit nivel al prețurilor
- refuzul de a vinde marfa expusă la vânzare
- reclama mincinoasă
- practicarea unei preturi de dumping (sub nivelul costurilor de producție)

8. Prețul bunurilor și serviciilor

8.1. Definiție, funcții și tipologie

Df: Prețurile reprezintă cotația de monedă plătită pt achiziționarea unei anumite unități din bunuri sau servicii.

ds: Nu toate prețurile se exprimă în bani și nu toate plățile în bani fac referire la prețuri.

Funcțiile:

- det. echilibrarea cererii și a ofertei
- fluctuațiile prețurilor oferă inf despre starea viitorului a economiei
- prețurile (cele administrative) sup. o părghie de interventie a statului în economie

- prețurile reflectă calitatea bunurilor și serviciilor transacționate și servesc drept baza pt. calculul indicatorilor economici

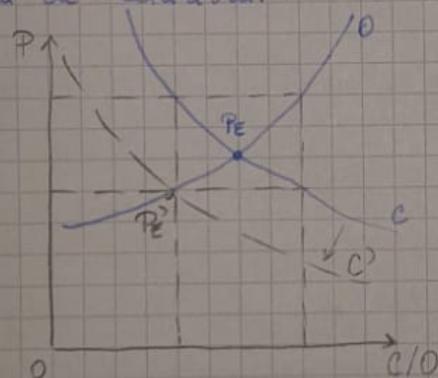
Tipologia prețurilor:

- prețuri de amtecalculare sau postcalcul
- prețuri cu ridicata și amânatul
- prețuri ale factorilor de producție, ale mărfurilor și a bunurilor

8.2. Formarea prețurilor pe diverse categorii de piețe

a) pe piață cu concurență perfectă

Pretul se stabilește exclusiv pe baza cererii și a ofertei și poată denumirea de pret de echilibru care satisfac atât obiectivelor producătorilor, cât și ale consumatorilor. Orice decalaj care apare între cerere și ofertă se reglează prin modificarea prețului de echilibru.



b) pe piață cu concurență de monopol

În acest caz, firma poate stabili unilateral prețul sau cantitatea vândută, însă nu pe ambele în același timp.

Pentru a-și maximiza profitul, firma poate să crească și în acest caz prețul până în momentul egalării costului marginal de producție.

Profitul firmei în situația de monopol este cel mai ridicat, dozavantajând consumatorii.

c) pe piață de oligopol

Aici concurența intervine pe diversificarea și caracteristicile produselor și nu prin pret. Prețurile se formează tacit, iar în condițiile în care este o firmă lider, ea este cea care fixează prețurile.

9. Teoria consumului

9.1. Utilitatea bunurilor și serviciilor

Dg - reprezintă satisfacția rezultată de consumator în urma consumului a diverse unități dintr-un bun sau serviciu

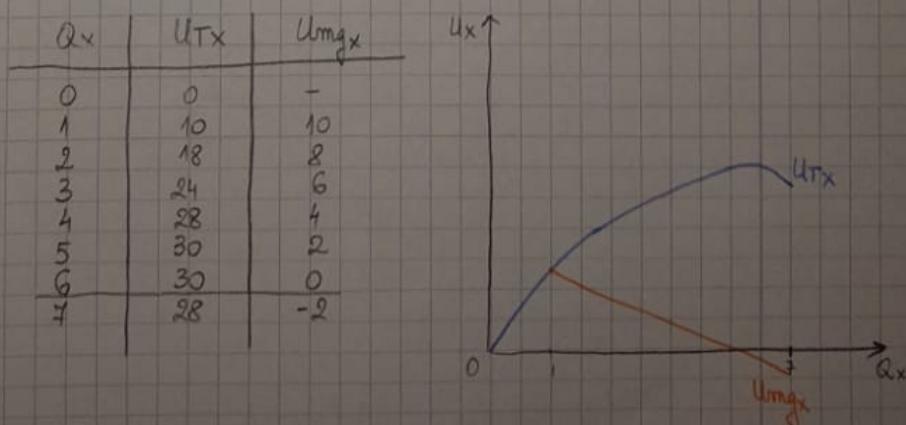
Utilitatea poate fi det. în sistem ordinal, stabilindu-se o ordine a preferințelor de consum (listă de priorități), sau în sistem cardinal prin atribuirea unei val. fiecărei unit. consumate dintr-un produs. În cel de-al doilea caz, poate fi det. utilitatea totală (U_{Tx}) aferentă consumului mai multor unități din bunul x ca fiind suma utilităților individuale generate de fiecare unitate din acel bun:

$$U_{Tx} = \sum U_{ix}$$

Utilitatea marginală a bunului x care arată cum se modifică utilitatea totală în funcție de modificarea cantității consumate:

$$U_{mgx} = \frac{\Delta U_{Tx}}{\Delta Q_x}$$

În timp ce satisfacția marginală se reduce pe măsură satisfacției progresive a mersii de consum, utilitatea totală crește pînă la un anumit punct numit prag de saturatie, după care începe să se reducă ușor.



Obs. În leg. cu consumul, intervin și motivele de **surplus** al consumatorului în cazul în care ar fi dispus să plătească pt. un produs mai mult decât prețul stabilit pe piață sau când negociază sub prețul pieței. Acest surplus își găsește repede o altă destinație în consum.

9.2. Echilibrul consumatorului

Obținerea satisfacției max de consum se face ținând cont de prețurile producătorilor achiziționate și satisfacția procurată în condiții de constrângere bugetară.

În cazul a două bunuri X și Y și numărul disponibil este împărțit între cele 2 bunuri în funcție de prețul lor de piață astfel: $V = P_x \cdot Q_x + P_y \cdot Q_y$. Echilibrul consumatorului se atinge în acest caz at. când raportul dintre utilitățile marginale ale celor 2 bunuri egalează raportul dintre prețurile lor:

$$\frac{U_{mgx}}{U_{mgy}} = \frac{P_x}{P_y} \text{ sau}$$

$$\frac{U_{mgx}}{P_x} = \frac{U_{mgy}}{P_y}$$

În cazul unei fct. a utilității totale se urmărește maximizarea acestuia prin dt. cantităților optime din cele 2 bunuri necesare pt. a genera prim consum și satisfacție cât mai mare.

10. Profit

10.1. Conceptul de profit

Def: Profitul este acela formă a venitului ce recompensează efortul întreprinzătorului sau riscurile asumate de acesta (obiectivul final al firmelor).

Profitul are 2 înțelesuri:

- d.p.d.v. cantitativ: diferența dintre venituri și cheltuieli
- d.p.d.v. calitativ: integrarea tuturor factorilor de producție în obt. rezultatelor firmei

10.2. Formele și funcțiile profitului

10.2.1. Forme

a) în funcție de aplicarea impozitelor

- profit brut: diferența dintre venituri și cheltuieli de exploatare și finanțare
- profit net: diferența dintre profitul brut și impozitul pe profit

b) în funcție de modul de obținere

- profit admis: plafonul de profit ce poate fi obținut și care este reglementat prin lege → pt. utilități publice
- profit normal: cerere-ofertă
- profit de monopol

10.2.2. Funcții

- indicator de măsurare a eficienței firmei
- contribuie la dezvoltarea activității firmei, firmă surse de finanțare
- motivare a întreprinzătorului de a-și continua activitatea

10.3. Indicatori ai profitului

10.3.1. Indicatori de volum

- masa profitului : $P_h = CA - CT$ → costuri totale

- marja profitului : $P_h/u = R_v - CTM$

10.3.2. Rate de rentabilitate

- taxa profitului : $R_{PR} [\%] = \frac{P_h}{CA} [\%]$

- rentabilitatea economică (ROA) : $R_e [\%] = \frac{P_h}{AT} [\%]$ → activul total bilanțier

- rentabilitatea finanțieră (ROE) : $R_f [\%] = \frac{P_h}{K_p} [\%]$ → capital propriu

- rentabilitatea în făt. de costuri : $R_{CT} [\%] = \frac{P_h}{CT} [\%]$ → costuri totale

- rentabilitatea capitalului fix : $R_{KF} [\%] = \frac{P_h}{K_f} [\%]$

10.3.3. Profit brut vs. profit net

$$P_{hB} = CA - CT$$

$$P_{hn} = P_{hB} - i_{pn}$$
 → impozit pe profit

$$i_{pn} = P_{hB} * c, \quad c = 16\% \text{ (în România)}$$
 Scota de impozitor

11. Salariul

11.1 Natura salariului

Def. Salariul reprezintă remunerea factorului de producție muncă sau venitul obținut de o persoană în condiții în care este angajat.

Cbs: Dc. pt. angajat salariul este un venit, pt. firmă el reprezintă un element de cost, de unde rezultă tensiunea dintre angajați și angajatori privind negocierile salariale.

11.2 Categorii de salarii și forme de salarizare

11.2.1. Categorii de salariu

a) în funcție de aplicarea impozitelor

- salariul brut (S_b): reprezintă salariul de încadrare (de bază) la care se adaugă diverse sporuri și prime
- salariul net (S_n): diferența dintre salariul brut și suma dintre contribuții la asigurările sociale și impozitul pe venit

* Pasii $S_b \rightarrow S_n$:

- Det. S_b : $S_b = S_c + sp + pm$ → salariu de încadrare
- Stabilirea contribuților:
 - CAS = 25% * S_b → pensii
 - CASS = 10% * S_b → sănătate
 - CAM = 2,25% * S_b → muncă
$$[CAM = 2,25\% \rightarrow \text{angajator}]$$
- Det. salariului după plata contribuților: $S_{dp} = S_b - (CAS + CASS)$
- Deduceri personale:
 - a) $D_p = 510$ lei, dacă $S_b \leq 1950$ lei
 - dc. ai persoanei în întreprindere: 1 pers. $\rightarrow D_p = 670$ lei
 - 2 pers. $\rightarrow D_p = 830$ lei
 - 3 pers. $\rightarrow D_p = 990$ lei
 - ≥ 4 pers. $\rightarrow D_p = 1210$ lei
 - b) D_p - verificare, dacă 1950 lei $< S_b \leq 3600$ lei
 - c) $D_p = 0$, dacă $S_b > 3600$ lei

- Stabilirea bazei de impozitare: $Sbi = Sdp - \Delta p$
- Det. impozitului pe salariu: $i/s = Sbi * c$, $c = 10\%$ (in Ro)
- Det. salariului net: $Sn = Sb - (CAS + CASS) - i/s$

b) în funcție de influența prețurilor

- salariu nominal (SN): exprimat în prețurile curente ale perioadei
- salariu real (SR): raportul dintre SN și nivelul general al prețurilor, arătând puterea de cumpărare a SN

$$I_{sr} [\cdot] = \frac{I_{SN} [\cdot]}{I_p [\cdot]}, I = \text{indice}$$

↳ indicele prețului

$$\text{inflația} \Rightarrow \Delta P (\cdot) = I_p (\cdot) - 100\%$$

c) alte categorii

- salariul minim brut pe economie ($2019 \rightarrow 2080$ lei)
- salariul colectiv (contractele colective de muncă): arată contribuția angajatorilor la profitul firmei
- salariul social: un ajutor acordat categoriilor defavorizate

11.2.2. Forme de salarizare

- Salarizarea în regie: are la bază un tarif orar fix care, alături de nr. orelor lucrate în luna resp., contribuie la stabilirea salariului de bază
- Salarizarea în acord: nivelul salariilor depinde de rezultatele muncii depuse (campanie sau calitatea acestora)
- Salarizarea mixtă: fix + comisioane (bonuri)

11.3. Factori de influență a mărimei salariilor

- individual: educație, experiență, rezultate, meșeciere
- firmă: strategie salarială, profit general
- economia națională: salariu minim, planuri de guvernare, crize

primă, val. lor scade, urmând să crească din nou odată cu
uzura echipamentelor de producție

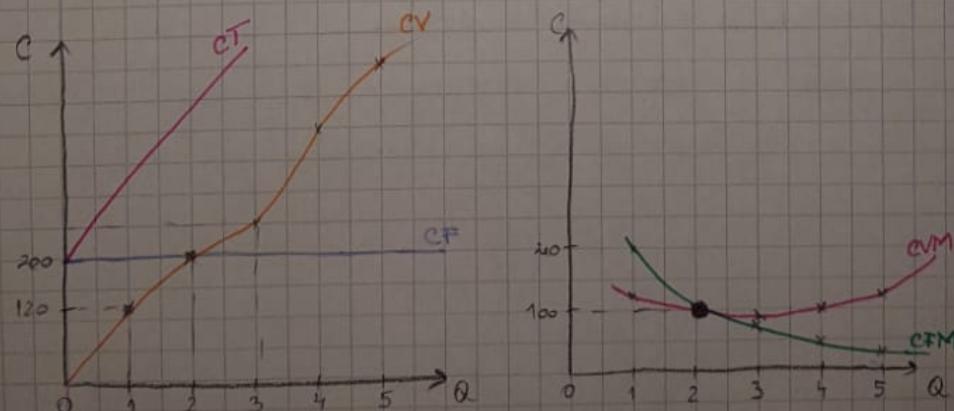
- CTM are o evoluție similară CVM, însă în cea de-a doua perioadă creșterea CTM este mai puțin importantă datorită majorarea CVM
este parțial compensată de reducerea CFM

- Cmg este la rândul său ridicat la începutul producției, se
reduce odată cu înregistrarea economiilor de scăză și înlocuirea
abilităților angajaților, însă crește liniștit în ultima parte a producției
când intervin uzura echipamentelor

Obs: Curba costului marginal intersectează curba costului total
mediu în pct. de mui al acestuia din urmă.

ex:

| Q | CF | CV | CT | CFM | CVM | CTM | Cmg |
|---|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| 0 | 200 | 0 | 200 | - | - | - | - |
| 1 | 200 | 120 | 320 | 200 | 120 | 320 | 120 |
| 2 | 200 | 240 | 400 | 100 | 100 | 200 | 80 |
| 3 | 200 | 360 | 450 | 67 | 83 | 150 | 50 |
| 4 | 200 | 480 | 600 | 50 | 100 | 150 | 150 |
| 5 | 200 | 600 | 800 | 40 | 120 | 160 | 200 |



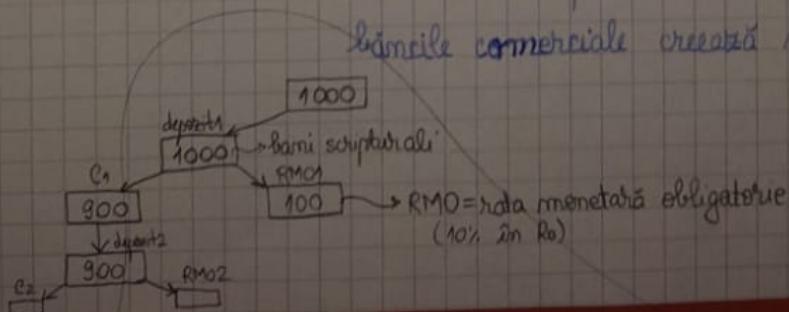
12. Bani

A. Definītie

Dif. Bani reprezintă un instrument al valoiei, un echivalent al trădurerilor și serviciilor, respectiv un instrument de plată unanim acceptat.

B. Forme

- moneda metalică: cea mai veche și longevivă formă a baniilor ce a apărut pe prima dată în China în sec. X î.H., iar în Europa câteva secole mai târziu
 - la început area o formă neregulată, apoi, odată cu apariția statelor, forma a devenit standard și dreptul de emisie a patinei survenindului
 - în Evul Mediu, moneda metalică a început să fie creată din metal prețios, iar azi se folosesc alioje
- moneda fiduciară: a apărut odată cu intensificarea comerțului (bancnota) internațional și cu înființarea băncilor centrale (în mare parte în sec. XIX)
 - nu are o valoare intrinsecă, valoarea sa fiind stabilită și garantată de către stat prin intermediul Băncii Centrale
- moneda scripturală: a cunoscut în importanță în sec. XX, odată cu tehnologia informatică și cu dezvoltarea instrumentelor de politică monetară care permit controlul modului în care băncile comerciale creează monede



- moneda electronică: reprezintă combinație între moneda clasică și banii scripturali (card bancar) în sensul că banii sunt la purtător, însă au un caracter abstract

- alte prezentate forme ale banilor:

* criptomonedele: nu îndeplinesc fizicele clasice ale banilor și sunt folosite în scop speculațiv

C. Funcțiile banilor

- instrument de plată: facilitează tranzacțiile din economie
- etalon al valoarei: în bani sunt exprimate prețurile, costurile, rezultatul sau mărimea activelor economici
- mijloc de rezervă: se păstrează val. patrimoniului acumulat (în condițiile unei dobânde reale negative, val. banilor se depreciază)

D. Caracteristicile banilor

- posibilitate de imitare
- divizibilitatea (fiecare unitate monetară are subdiviziuni)
- durabilitatea (cu excepția monedei scripturale, toate celelalte forme sunt scoase la un moment dat din uz și înlocuite)

13. Dobândă

13.1. Activitatea de creditare

Prin credit se înțelege un împrumut bănește prin care o pers., numită creditor, împrumută alti pers., numite debitor, o sumă de bani în schimbul unui rambursament.

Contractul de creditoare, pe lângă cele două părți implicate, prevede cel puțin următoarele elem.: suma împrumutată, durata și scadenta împrumutului, costul împrumutului sub forma ratei dobânzii fixe sau variabile, condițiile de rambursare ale împrumutului.

Principalele forme ale creditelor sunt:

a) creditele bancare - există diverse categorii de credite în funcție de durata împrumutului, menținându-se în ceea ce este denumită împrumutul sau modalitatea de accesare a fondului

b) creditele comerciale
- furnizor
- client

c) creditele obligatorii - prim emisiiune de obligații

13.2. Dobândă: definiție, indicatori, factori de influență ai ratei dobânzii

Dobândă reprezintă costul împrumutului sau suma ce revine celui ce renunță la lichiditatea pt. o perioadă de timp.

* Indicatori:

a) indicatori ai dobânzii

Dobândă poate fi calculată în regim de dobândă simplă (fără capitalizare) sau compusă (cu capitalizare). În primul caz vorbim despre depozite bancare care o dată ajung la scadenta prelungirii tranzacției automată a dobânzii în contul curent, în schimb și în cazul prelungirii împrumutului acesta se face pt. suma inițială. În rezultatul în urma perioadei cel de al doilea caz, dobândă aferentă împrumutului se adaugă sumei

inițiale la scadentă, urmând ca prelungirea deosebului să se facă pt. o nouă sumă (suma inițială + dobânză).

* dobânză simplă

$$D_s = S_0 \times i \times m$$

sumă inițială $\left\{ \begin{array}{l} \text{sumă de ani} \\ \text{tata dobânzii} \end{array} \right.$

- dacă m - luni $\Rightarrow D_s = \frac{S_0 \times i \times m}{12}$

- dacă m - zile $\Rightarrow D_s = \frac{S_0 \times i \times m}{360}$

$$S_{m_s} = S_0 + D_s$$

sumă finală

$$\text{pt. } m=1 : i = \frac{D_s}{S_0}$$

* dobânză compusă

$$D_c = S_0 (1+i)^m - S_0$$

$$S_{m_c} = S_0 + D_c = S_0 (1+i)^m$$

b) indicatori ai creditului (metode de rambursare)

* met. amortismentelor constante

Părți egale din creditul inițial sunt rambursate băncii în fiecare perioadă care în care ratele la credit sunt discrescătoare.

$$R_i = A + D$$

nota: amortisment
 tata: dobânză

$$A = \frac{C_0}{m}$$

$$D = C_{ramas} \times i$$

* rate constante

Met. presupune plată unor dobânzi mari la începutul perioadei și părți mici din credit rambursate băncii (învers și întâmplă spre sfârșitul perioadei).

$$R = A + D$$

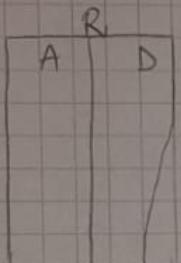
$$FRC = \frac{i(1+i)^m}{(1+i)^m - 1}$$

factor de recuperare al creditului

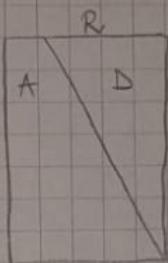
$$R = C_0 \times FRC$$

$$D = C_{\text{hâmas}} \times i$$

$$A = R - D$$



$\sim A - ct \sim$



$\sim R - ct \sim$

c) indicatori bancari

$$C_B = D_I - D_P$$

căstigul
bancii

dobânda
împrumutată

→ dobânda
platită

, D_I - credite

D_P - depozite

$$P_{B_B} = C_{B_B} - C_{H_B}$$

profitul
bancii

căstigul
bancii

→ cheltuieli de
funcționare ale
bancii

* Factori de influență ai ratii dobânzii:

- inflația
- raportul dintre cererea și oferta de credite
- strategia de politică monetară

14. Renta

Def: Renta este forma de venit ce revine proprietarilor de teren agricol care nu utilizează acest factor de producție, ci îl dă spre folosință unei alte persoane (renta funciară).

Renta funciară este influențată în primul rând de calitatea terenului agricol. Ea depinde efectiv de încasările arundasului, de costurile lucrărilor și de profitul anticipat.

$$R = CA - (C_i + P_{m,i})$$

(pe factor)

consum
intermediar
de factor

profitul
anticipat

$$P_p = \frac{R}{i}$$

produl
părământului

| ex1 | L | Q | P _v | C | P _{m,i} | CA | R |
|----------------|-------|---------|----------------|---------|------------------|---------|---------|
| | kg/ha | u.m./ha | u.m./ha | u.m./ha | u.m./ha | u.m./ha | u.m./ha |
| g ₁ | 7000 | 1 | 3000 | 300 | 7000 | 3700 | |
| g ₂ | 5000 | 1 | 3000 | 300 | 5000 | 1700 | |
| g ₃ | 3500 | 1 | 3000 | 300 | 3500 | 200 | |

$$P_{p,g_2} = \frac{R_{g_2}}{i} = \frac{1700}{0,05} = 34000 \quad (i=5\%)$$

ex2 Chiarulă = 3000 €, i = 5%.

$$P_{op} = 60000 €$$

$$P_{ra} = \frac{3000}{0,05} = 60000 €$$

profit real