**Rezolvare subiecte ED 1 test3**

**Diana vrea modificari**

**Categoria A**

**1)** Explicaţi problema rarităţii şi a alegerii pe criterii economice

Tensiunea care se creează între nevoile nelimitate și existența unor resurse limitate existente pentru satisfacerea lor, dă naștere unei „Legi a rarității resurselor”. Aceasta arată că pe măsură ce volumul și intensitatea nevoilor umane cresc, cantitatea de resurse economice disponibilă pentru satisfacerea nevoilor fie crește într-un ritm mai puțin alert, fie se reduce (ex. resursele subsolului). Tensiunea creată impune luarea unor decizii pe criterii economice, precum majorarea beneficiilor sau reducerea pierderilor/costurilor potențiale, aparand doua concepte legate de luarea deciziilor:

- costul de oportunitate (CO) – care arată pierderea înregistrată atunci când nu se face cea mai bună alegere pe criterii economice din mai multe variante de alegere existente

- frontiera posibilităților de producție (FPP) – arată cantitatea maximă de bunuri și servicii care poate fi obținută în urma combinării factorilor de producție, în baza capacităților de producție existente.

**2)** Trataţi pe scurt problema riscului în economie şi prezentaţi principalele categorii de riscuri

Alegerile umane nu sunt întotdeauna raționale și nu se fac în condiții de certitudine (contextul economic general se modifică, nu luăm în calcul sau nu analizăm corect toate informațiile existente). De aceea, majoritatea deciziilor sunt supuse riscului și incertitudinii. Incertitudinea reprezintă o stare de nesiguranță totală cu privire la atingerea obiectivelor viitoare ale agenților economici, iar riscurile arată apariția unei eveniment nesigur dar posibil, și pot fi cuantificate cu ajutorul probabilităților.

a) Riscuri microeconomice

* Operaționale – felul în care angajații îndeplinesc sarcinile de serviciu, gestionarea proceselor de lucru, etc.
* Financiare – sunt cele mai numeroase și țin de finanțare, lichiditate, faliment, modificarea condițiilor de piață precum rata dobânzii sau cursul valutar, etc.
* Tehnice – alegerea echipamentelor și soluțiilor tehnice
* Informatice – pierderea sau furtul informațiilor cu privire la bazele de date, proceduri de lucru, rețete de producție, etc.

b) Riscuri macroeconomice

• Politici economice – modificarea condițiilor economice prin intermediul politicilor fiscal-bugetare sau monetare

• Legislative – modificarea legislației dintr-un anumit domeniu de activitate

• Globale – generate de apariția unor crize economice și/sau financiare.

**3)** Firma și funcțiile sale

Definiție – firmele reprezintă acea categorie de agenți economici ce utilizează capital cu scopul de a realiza profit.

Firmele sunt principalii producători și furnizori de bunuri și servicii, respectivi principalii contribuitori la finanțarea bugetului de stat.

Funcțiile firmelor (ce se pot confunda cu principalele activități ale acestora) sunt:

• producție (tehnic, achiziții, mentenanță, etc.),

• comercială (contracte, vânzări, marketing, etc.),

• financiar-contabilă (înregistrarea activității, plăți, împrumuturi, buget, etc.),

• personal (recrutare, formare, evaluare),

• cercetare-dezvoltare (funcție specifică doar marilor companii sau firmelor de profil).

Clasificarea și caracteristici firmelor :

a) Mărime (raportată la numărul de angajați)

• Microîntreprinderi (<10 angajați)

• Firme mici și mijlocii (<250 angajați)

• Firme mari (>250 angajați)

b) Domeniu de activitate

• Agricole

• Industriale

• Servicii

c) Forma de organizare și asociere

• firme individuale – sunt asocieri de mărime redusă, având putere financiară mică, iar conform legislației din România avem aici persoane fizice autorizate, întreprinderi individuale sau întreprinderi familiale,

• societăți comerciale – reprezintă asocieri complexe de persoane și capital

**4)** Prezentați diferența dintre capitalul fix şi cel circulant, definind cele două concepte

Capitalul fix (Kf) participă la mai multe cicluri de producție, în cadrul cărora se consumă treptat. Din această categorie fac parte mașini, utilaje, echipamente, clădiri, etc. Capitalul fix este supus unui proces de uzură fizică (factori de mediu, utilizare intensivă) și morală (bunuri „depășite” din punct de vedere tehnologic de alte produse din piață).

Capitalul circulant (Kc) participă la un singur ciclu de producție, în cadrul căruia se consumă parțial sau total. Aici regăsim materii prime, materiale, mărfuri, etc. Caracteristic acestei categorii de capital este rotația sa în cadrul firmei.

**5)** Comportamentul pe termen lung al costurilor

Pe termen lung, pentru majorarea profitului firma nu este interesată doar de controlul costurilor. Aceasta trebuie să-și extindă capacitatea de producție, astfel că toate categoriile de costuri discutate o să înregistreze modificări.

Astfel în acest caz reducerea costurilor poate interveni indirect ca urmare a:

• dezvoltării de noi produse și extinderea activității pe noi piețe (economii de scară),

• realizării de investiții în noi tehnologii ce permit creșterea randamentelor sau diminuarea pierderilor din sistem,

• realizării de investiții în formarea și calificarea personalului ce duc la creșterea productivității muncii

• negocierea cu furnizorii a unor prețuri mai mici la materii prime și materiale, ca urmare a extinderii volumului producției

**6)** Definiți productivitatea factorilor de producţie şi arătaţi formele productivităţii

Productivitatea factorilor de producție reprezintă eficacitatea utilizării (combinării) acestora în procesul de producție, fiind un raport între volumul producției obținute (efect) și factorii utilizați (efort).

La modul general, W unui factor de producție i se exprimă astfel:

Wi = Q / Fi

Unde: Wi = productivitatea factorului i, Fi = cantitatea utilizată din acel factor i

Productivitatea factorilor se estimează în două moduri:

a)productivitatea parțială a factorilor (aferentă unui factor de producție anume)

b) productivitatea totală a factorilor (TFP), care pune accent pe modul de folosire al acestora, izolând influența factorilor direcți, cum ar fi munca și capitalul

a) Productivitatea parțială a unui factor – se calculează ca productivitate medie (Wi) sau marginală (Wmgi). Aceasta se determină de obicei pentru factorul de producție muncă (L) sau capital (K), astfel:

- Productivitatea muncii (arată cantitatea de produse per angajat)

-Productivitatea medie a muncii (WL)

WL = Q / L L = numărul de angajați / muncitori

-Productivitatea marginală a muncii (WmgL)

WmgL = ΔQ / ΔL

Curba productivității marginale a muncii intersectează curba productivității medii în punctul de maxim al acesteia din urmă:

-Productivitatea capitalului (arată cantitatea de produse per utilaj/echipament

-Productivitatea medie a capitalului (WK)

WK = Q / K K = numărul de utilaj/echipament

- Productivitatea marginală a capitalului (WmgK)

WmgK = ΔQ / ΔK

b) Productivitatea totală a factorilor - arată rezultatele firmei (notate cu Y și reprezentate de venit sau valoare adăugată) care nu sunt explicate de input-uri cuantificabile precum L sau K; se estimeaza astfel: ln(TFP) = ln(A) = ln(Y) - αln(L) - βln(K), Y = valoarea adăugată

**Categoria B**

**1)** Sisteme economice

Sistemele economice existente nu au la bază același principii și mecanisme de funcționare.

În realitate nu există un sistem pur al economiei de piață sau centralizate ci mai degrabă un mix între cele două sisteme, statele dezvoltate apropiindu-se foarte mult de caracteristicile economiei de piață.

Clasificarea sistemelor economice:

A. Economia naturală

• reprezintă un sistem economic incipient, bazat pe autoconsum,

• este o economie autarhică, orientată către nevoie satisfacerii nevoilor primare.

B. Economia de schimb

• apare odată cu apariția statelor moderne, fiind generată de diviziunea muncii și specializarea agenților economici,

• la început schimbul se făcea marfă contra marfă iar ulterior, schimbul a fost intermediat și dinamizat de apariția banilor

• acest sistem a dat naștere la rândul său unor sub-sisteme precum (a, b, c):

a) Economia centralizată (de comandă)

• specifică statelor comuniste (ex. Coreea de Nord)

• proprietatea este a statului și nu există liberă inițiativă

• statul decide ce, cât, cum și pentru cine să se producă

• sistem puțin performant, fiind caracterizat de lipsa competiției

• nu există însă discrepanțe majore între indivizi, nu există șomaj (ci obligația de a munci, chiar forțat), sau inflație (prețurile sunt impuse de stat)

b) Economia de piață (capitalistă)

• specifică statelor dezvoltate ale lumii (ex. Statele Unite)

• se bazează pe liberă inițiativă și competiție

• reprezintă un sistem performant, unde productivitatea este ridicată

• proprietatea este privată și regulile producției, schimbului și consumului sunt impuse de piață

• se caracterizează prin importante discrepanțe între clasele sociale și apariția unor dezechilibre economice temporare

c) Economia aflată în tranziție

• presupune trecerea de la sistemul centralizat către cel de piață (specifică țărilor est-europene)

• implică modificarea cadrului instituțional și legislativ

• caracterizată de incertitudine, corupție, dar și de existența unor bune oportunități de investiții

**2)** Prezentați principalele categorii de factori de producţie

Factorii de producție reprezintă totalitatea elementelor sau resurselor economice atrase în procesul de producție. Nu toate resursele economice intră în categoria factorilor de producție, ci doar acelea care participă la activitatea de producție.

Aceste elemente pot fi grupate în următoarele categorii:

1. Factorul natural (natura sau pământul)

Reprezintă un factor de producție de bază (primordial), considerat a fi un suport pentru orice activitate economică. Aici regăsim resursele solului (teren agricol, forestier, etc.), cât și ale subsolului (minereuri, combustibil fosil, metale prețioase, etc.). De reținut faptul că această categorie de factori este epuizabilă, limitată, mai ales când vorbim de resursele subsolului.

1. Factorul muncă (factor de productie de baza)

Fără muncă (resursă umană) nu există activitate economică, ea fiind cea care potențează toate celelalte categorii de factori. Daca la începutul existenței umane se punea accent pe latura sa cantitativă (munca fizică), în prezent un rol important îl ocupă latura canlitativă (munca intelectuală și productivitatea muncii). Munca se dovedește a fi un factor de producție inepuizabil.

1. Factorul capital (masini, echipamente, tehnologii, cladiri, licente, brevete)

Capitalul reprezintă o categorie aparte de factori de producție (odată cu era industrializării – sec 19), dezvoltat pe baza celorlalte două menționate. La început era asociat cu uneltele agricole și de vânătoare iar în prezent includem în aceasta categorie mașini, echipamente, materii prime, etc. În sens restrâns, capitalul este reprezentat de o anumita sumă de bani, dar în sens larg este definit ca fiind „ansamblul bunurilor care contribuie la producerea altor bunuri si servicii”.

1. Neofactorii de producție (procese, scheme logice, lanturi de productie)

Sunt reprezentați de tehnologii, informație și spiritul întreprinzătorului.

• Tehnologiile sunt asociate cu progresul tehnic și sunt reprezentate de procese, brevete, rețete sau modalități clare prin care procesul de producție este ameliorat și eficientizat (activele intangibile ale firmei). Diagrame, fluxuri tehnologice și proceduri de lucru => care contribuie la organizarea activității și la optimizarea sa, prin creșterea calității bunurilor și serviciilor.

• Informațiile sunt esențiale, ne ajută să luăm decizii și să facem alegeri. Includem experiența dintr-un anumit domeniu de activitate, cât și indicii pe care piața sau autoritățile le oferă cu privire la contextul economic în care firmele își desfășoară activitatea. De maxim interes este modul în care sunt selectate aceste informații, accesul la informațiile esențiale și strategia de culegere și transmitere a lor.

• Spiritul întreprinzătorului (sau antreprenorial) este asociat cu abilitatea acestuia de a lua decizii și de a-și asuma riscuri. Poate fi considerat o trăsătură umană înnăscută dar și dobândită în egală măsură. Anumite persoane dețin talentul de a face afaceri, iar pentru altele, aceste abilitați sunt transmise cu ajutorul sistemului educațional. În țările dezvoltate se pune un mare accent pe antreprenoriat (firme individuale sau firme mici) deoarece au o capacitate mult mai rapidă de a se adapta condițiilor pieței și de a realiza inovații incrementale. Un exemplu în acest sens este Finlanda, unde sistemul educațional face ca abilitățile antreprenoriale ale tinerilor să fie foarte dezvoltate.

**3)** Regimuri de amortizare a capitalului fix

Doar mijloacele fixe sunt supuse amortizării. Pentru a intra în categoria mijloacelor fixe și pentru a fi supuse amortizării, bunurile de capital trebuie să îndeplinească cumulativ două condiții:

1. să aibă valoarea de intrare de minim 2.500 lei
2. durata normală de utilizare (DNU) de minim 1 an.

Amortizarea reprezintă deci expresia valorică a consumului de capital fix.

În legătură cu aceasta, se practică diverse regimuri de amortizare, cel mai întâlnit fiind de departe regimul liniar.

A. Amortizare liniară - presupune trecerea pe cheltuieli cu amortizarea a aceleiași sume în fiecare lună sau an; se consideră că mijlocul fix se uzează în aceeași măsură în fiecare an din durata sa normală de funcționare:

Aa=Kfi/T

a' (%)=1/T(%) sau a' (%)=Aa=Kfi/T (%)

Kfrn=Kfi - n×Aa

Unde: Aa este mărimea amortizării anuale, T este durata normala de utilizare, a’ este cota de amortizare și arată câte procente se amortizează în fiecare an iar Kfrn este valoarea rămasă de amortizat după n ani.

B. Amortizarea accelerată - poate fi utilizată cu aprobarea Ministerului Finanțelor, dacă se demonstrează că mijloacele fixe respective sunt supuse unui proces ridicat de uzură morală. Ea presupune amortizarea în primul an a jumătate din valoarea mijlocului fix (A1), iar pentru următorii ani (A2,3...), trecerea pe un regim liniar, pentru valoarea rămasă.

A1=Kfi/2

A(2,3,…)=Kfi/(2\*(T-1))

Kfrn=Kfi - A1 - A2-…-An

C. Amortizarea degresivă - reprezintă un regim de amortizare mai rar folosit în practică, care presupune reducerea treptată a amortizării în fiecare an din durata de utilizare. Se pornește de la cota de amortizare calculată în regim liniar (a’), care va fi înmulțită cu unul din următorii coeficienți (c):

1,5 dacă 2 < T < 5 ani

2 dacă 5 < T < 10 ani

2,5 dacă T >10 ani.

Astfel, pentru amortizarea din primul an se folosește formula:

A1=Kfi × a' ×c

Pentru al doilea an:

A2=(Kfi - A1) ×a' ×c

În momentul în care mărimea amortizării anuale calculată în regim degresiv devine mai mica decât Aa în regim liniar, se folosește regimul liniar pentru durata de timp rămasă.

**4)** Factori de influență ai productivității muncii respectiv ai productivităţii capitalului

A. Factori care duc la creștere productivității muncii:

• naturali (clima),

• tehnici (tehnologia de producție, tehnologia informației),

• economici (organizarea firmei, experiența personalului, eficiența investițiilor),

• sociali (condiții de muncă, de viață, relațiile cu colegii, responsabilitate),

• psihologici (motivație, stres).

B. Factori care duc la creștere productivității capitalului:

• economici (productivitatea muncii, creșterea cererii de bunuri pe piață,

• tehnici (utilizare corectă),

• naturali (condițiile de temperatură, umiditate influențează performanța echipamentelor)

**5)** Definiţi cererea, spuneți care sunt factorii săi de influență şi descrieţi funcţia cererii

Cererea (C) (= nevoie solvabila) reprezintă cantitatea dintr-un bun sau serviciu ce poate fi cumpărată la un moment dat pe piață, la un anumit preț.

Factori de influență a cererii pentru un produs x oarecare:

•prețul bunului (Px) – cu cât acesta crește, cu atât cantitatea cerută din produsul x scade

• prețul altor bunuri substituibile (Py) – cu cât acesta crește, cu atât cantitatea cerută din produsul x va fi mai mare

• veniturile consumatorilor (V) – o creștere a veniturilor determină majorarea cererii pe piață pentru toate categoriile de produse, inclusiv produsul x.

• preferințe și obiceiuri de consum (PO) – pentru anumite produse se înregistrează o cerere mai mare în anumite perioade ale anului (ex. în preajma sărbătorilor), sau există o cerere doar în cadrul anumitor culturi (acele produse se consumă în țări și zone specifice).

•așteptări (expectații) cu privire la evoluția viitoare a prețului (E) – dacă potențialii consumatori se așteaptă ca prețurile pentru produsul x să crească în viitor, decid să achiziționeze acum o cantitate mai mare din acel produs pentru a se proteja împotriva creșterilor viitoare de prețuri, și invers

• publicitate și marketing (PM) – cheltuielile de promovare a produsului pe piață contribuie la creșterea cererii din acel produs

• alte elemente

Prin urmare, funcția cererii are următoarea formă generală:

C(x) = f(Px, Py, V, PO, E, PM, ….)

Pentru că prețul de vânzare a unui produs este cel mai important factor de influență a cererii pentru acel produs, cantitatea cerută reprezintă o funcție descrescătoare în raport cu prețul, astfel:

**6)** Definiţi oferta, arătaţi care sunt factorii săi de influenţă şi descrieţi funcţia ofertei

Oferta (O) pentru un anumit produs reprezintă cantitatea dintr-un bun sau serviciu pe care firmele o pun la un moment dat la dispoziția pieței, la un anumit preț.

Factorii de influență a ofertei pentru un produs x sunt:

• prețul bunului respectiv (Px) – cu cât acesta crește, cu atât cantitatea oferită din produsul x crește, întrucât prețul se majorează ca urmare a cererii mai mari, iar firmele își orientează producția către bunuri cu preț mai mare întrucât prin valorificarea lor obțin un profit superior

• prețul altor bunuri substituibile (Py) – dacă avem o majorare a prețurilor produselor concurente, oferta pentru bunul x va crește, întrucât pe termen mediu prețurile au tendința de aliniere pe piață, iar prețuri mai mari înseamnă profitabilitate ridicată,

• costurile de producție (CT) – cu cât acestea se reduc, cu atât crește oferta pentru produsul x și invers.

• tehnologiile de producție (T) – stimulează creșterea ofertei prin ameliorarea capacității de producție,

• obiectivele firmei și strategia de producție (OS) – oferta este influențată de politica de piață a firmei și strategia de producție (ex: producție pe stoc).

Astfel, oferta pentru produsul x are următoarea formă generală:

O(x) = f(Px, Py, CT, T, OS,….)

Cel mai important factor de influență al ofertei este și în acest caz, prețul:

**7)** Enunţaţi legea cererii şi prezentaţi excepțiile de la lege

Legea cererii arată relația dintre cantitatea cerută și preț. Astfel, cu cât prețul bunului crește, cu atât cantitatea cerută din acel bun scade și invers.

Excepțiile de la legea cererii:

• Efectul Giffen:

Arată că la o creștere generală a prețurilor pe piață, familiile cu venituri mici (paupere), sporesc cererea pentru bunurile de consum curente (bunuri de bază) chiar în condițiile creșterii prețurilor lor, în detrimentul altor bunuri de folosință îndelungată, mai scumpe. Aceasta pentru că nu sunt obișnuite să economisească, iar pentru a-și satisface orgoliul rănit de faptul că nu mai au acces la bunuri de folosință îndelungată, își orientează întreg venitul către satisfacerea nevoilor primare.

• Efectul Veblen:

Este dat de consumul ostentativ sau de tip snob, manifestat pentru anumite produse sau servicii de lux. Astfel, cu cât este mai mare prețul unui anumit produs, cu atât crește cererea pentru el la o anumită categorie de consumatori, care doresc să se diferențieze. Astfel achiziționează acest produs tocmai pentru că prin creșterea prețului, alți consumatori potențiali nu și-l mai permit. Tot potrivit acestui efect, crește cererea pentru produs odată cu prețul acestuia, crezându-se că un preț mai mare înseamnă și o calitate mai ridicată, însă nu este întotdeauna așa.

**Categoria C**

**1)** Descrieţi societăţile comerciale

Din punct de vedere juridic, societățile comerciale se clasifică în:

A) Societăți de persoane – reprezintă asocieri de indivizi care exploatează împreună patrimoniul firmei pentru a beneficia de avantaje și economii de scară. Patrimoniul asociaților este împărțit în părți sociale iar răspunderea este nelimitată în raport cu capitalul subscris. Pot fi la rândul lor:

a) Societăți cu scop lucrativ (SSL), precum cooperativele agricole

b) Societăți în nume colectiv (SNN), precum casele de avocatură, clinici medicale

c) Societăți în comandită simplă (SCS), care au două categorii de asociați și anume:

• comanditarii – nu se ocupă de administrarea firmei însă răspund limitat

• comanditații – gestionează direct firma și au o răspundere nelimitată.

B) Societăți de capital – sunt societăți mari și asocieri complexe, unde capitalul este împărțit în acțiuni, iar răspunderea acționarilor este limitată. Se împart la rândul lor în:

a) Societăți în comandită pe acțiuni (SCA) – caracteristici asemănătoare SCS-urilor însă capitalul este împărțit în acțiuni și nu părți sociale,

b) Societăți pe acțiuni (SA) – ce se caracterizează prin:

• minim doi acționari și un capital de minim 25.000 EUR (echivalent în lei) pentru constituire,

• capitalul social vărsat de fiecare acționar nu va putea fi mai mic de 30% din cel subscris,

• conducerea operativă este asigurată, de regulă, de o echipă de management, în baza unui contract de performanță,

• deciziile strategice sunt luate de Adunarea Generală a Acționarilor (AGA), care se întâlnește cel puțin odată pe an în ședință ordinară,

• capitalul este împărțit în acțiuni, care pot fi sau nu cotate la bursă (vorbim de firme listate la bursă sau nu).

!!! SA-urile se finanțează adesea prin listarea acțiunilor la bursă, sau prin emisiunea de obligațiuni.

C) Societăți mixte – combină caracteristicile societăților de persoane și capital, în sensul în care răspunderea este limitată, însă capitalul e împărțit în părți sociale. Cel puțin unul din membrii asociați este administratorul firmei. Capitalul minim de constituire este 200 lei. Pot fi la rândul lor:

a) Societăți cu răspundere limitată (SRL),

b) Societăți cu răspundere limitată debutant (SRL-D) – pentru debutul în afaceri (microîntreprinderi).

**2)** Prezentaţi formele capitalului, structura capitalului şi rotaţia capitalului circulant

Formele și structura capitalului:

Capitalul poate fi analizat atât din punct de vedere economic, cât și contabil.

A. Economic

Din punct de vedere economic, capitalul este asociat cu patrimoniul firmei și se împarte în capital real (productiv) și capital bănesc. Din prima categorie fac parte acele bunuri care participă direct la activitatea de producție, pe când capitalul bănesc are o implicare indirectă, fiind mai întâi transformat în bunuri de capital.

Capitalul real se împarte la rândul sau în capital fix și circulant:

• Capitalul fix (Kf) participă la mai multe cicluri de producție, în cadrul cărora se consumă treptat. Din această categorie fac parte mașini, utilaje, echipamente, clădiri, etc. Capitalul fix este supus unui proces de uzură fizică (factori de mediu, utilizare intensivă) și morală (bunuri „depășite” din punct de vedere tehnologic de alte produse din piață).

• Capitalul circulant (Kc) participă la un singur ciclu de producție, în cadrul căruia se consumă parțial sau total. Aici regăsim materii prime, materiale, mărfuri, etc. Caracteristic acestei categorii de capital este rotația sa în cadrul firmei.

B. Contabil

Din punct de vedere contabil, capitalul este asociat cu datoriile pe care societatea comercială le are față de acționari (capital propriu) sau față de terți (capital împrumutat). În consecință, sursele de finanțare ale firmei (K) sunt compuse din capital propriu (Kpr) și împrumutat (Kîm):

K= Kpr + Kim

Observație: Analiza economică și contabilă a capitalului poate fi făcută pe baza unui bilanț contabil simplificat. În activul bilanțier se regăsește oarecum structura economică a firmei (capitalul înțeles din punct de vedere economic), iar în pasiv cea financiară (capitalul analizat din punct de vedere contabil). De reținut faptul că această situație financiară presupune o egalitate perfectă între activ (patrimoniul sau averea firmei) si pasiv (datorii sau sursele de finanțare ale patrimoniului), reflectând corespondența dintre acestea.

Rotația capitalului circulant

Arată circuitul acestei categorii de capital sau stadiile pe care le parcurge de la aprovizionare, continuând cu producția și desfacerea mărfurilor. Cu cât circuitul este mai rapid, cu atât firma intră mai repede în posesia capitalului bănesc ce permite reluarea activității (Figura 2.3). Totodată riscul de lichiditate este mai redus.

Doi indicatori sunt utilizați pentru analiza rotației capitalului și anume: coeficientul rotației (r) și durata în zile a unei rotații (dz). Coeficientul rotației arată câte rotații complete (aprovizionare-desfacere) parcurge pe an Kc în interiorul firmei, iar durata în zile a unei rotații se referă la numărul mediu de zile / rotație.

r=CA/Kc CA este cifra de afaceri (volumul vânzărilor).

dz=1/r x365

**3)** Tipologia costurilor

Costuri globale

• Costul total (CT) reprezintă ansamblul consumurilor de factori în expresie bănească, corespunzătoare unui volum al producției (Q). Modificările în cadrul producției determină modificări în același sens a CT, dar de o amploare diferită. Ele se împart în costuri fixe și costuri variabile.

• Costurile totale fixe (CF) sunt costurile pe care le înregistrează firma în condițiile unei capacități de producție date și care sunt independente de volumul Q (sunt constante pe termen scurt). Pentru a avea o anumită capacitate de Q, indiferent dacă procesul de Q a fost demarat, firma a înregistrat costuri fixe (Ex: achiziționare de terenuri, clădiri, utilaje, plata chiriei sau dobânzilor bancare, salarii indirecte).

• Costurile totale variabile (CV) sunt acele consumuri de factori care se modifică odată cu modificarea volumului de Q și sunt dependente de aceasta. Ele sunt o funcție crescătoare a volumului de Q. Când firma nu produce, deși înregistrează costuri fixe, nu are costuri variabile (Ex: materii prime, materiale, combustibil, energie, apă, salarii).

CT = CF + CV

Costuri medii (unitare)

• Costul total mediu sau unitar (CTM), reprezintă costul pe unitatea de produs. Costul mediu total este compus la rândul său din cost fix mediu (CFM) şi cost variabil mediu (CVM).

CTM = CT / Q

• Costul fix mediu (CFM) reprezintă costul fix suportat de fiecare unitate de produs. Curba sa este descrescătoare pentru că același cost fix se repartizează la un număr tot mai mare de produse.

CFM = CF / Q

• Costul variabil mediu (CVM) este costul variabil unitar şi se exprimă sub forma relației:

CVM = CV / Q

Astfel,

CTM = CFM + CVM

Costul marginal

• Costul marginal (Cmg) reprezintă sporul de cost necesar pentru obținerea unei unități suplimentare de produs. Este costul creșterii Q.

Cmg = ΔCT / ΔQ

!!! Dacă ΔQ = 1, Cmg = ΔCT

!!! Creșterea Q trebuie făcută cu un cost marginal cât mai mic pentru maximizarea profitului.

• Calculul Cmg ajută la:

- Identificarea punctului până la care se recomandă creșterea producției astfel încât profitul să fie maxim (Cmg < Pv)

- Identificarea punctului până la care se recomandă creșterea producției astfel încât profitabilitatea (eficiența) să fie maximă (Cmg < CTM)

**4)** Comportamentul pe termen scurt al costurilor (exemplificaţi pe baza unui tabel si a graficelor aferente)

Comportamentul pe termen scurt

• CT – crește odată cu volumul producției, însă într-un ritm mai lent datorită componentei fixe

• CF – reprezintă singura categorie de cost care rămâne nemodificată în raport cu producția (firma înregistrează astfel de costuri chiar dacă producția este nulă

• CV – cresc odată cu volumul producției însă nu neapărat direct proporțional

• CTM – este foarte ridicat la începutul procesului de producție, scade apoi pe măsura reducerii componentei fixe și a eficientizării procesului și revine ușor pe o pantă ascendentă la sfârșitul perioadei odată cu creșterea uzurii echipamentelor

• CFM – descrește proporțional cu creșterea volumului producției (tinde către zero când producția tinde către infinit)

• CVM – are o evoluție oscilantă în raport cu volumul producției

• Cmg – mai ridicat la începutul procesului de producție după care descrește odată cu ameliorarea productivității muncii, iar la finele perioadei înregistrează o creștere bruscă, generată de uzura capitalului fix.

!!! Curba Cmg intersectează curba ATM în punctul de minim al acesteia din urmă. În acel punct (căruia îi corespunde un anumit volum al producției), nivelul eficienței firmei este maxim.

Exemplu: Urmărim evoluția categoriilor de costuri pe baza datelor din următorul tabel

Q CF CV CT CFM CVM CTM Cmg

0 200 0 200 - - - -

1 200 120 320 200 120 320 120

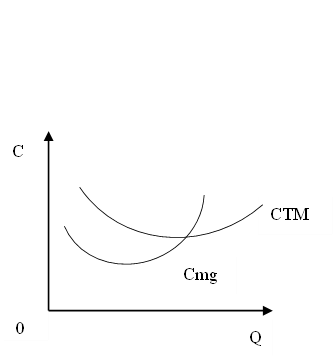
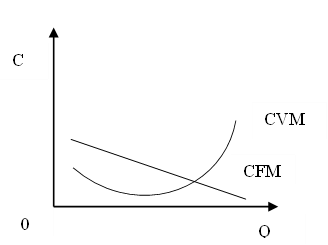
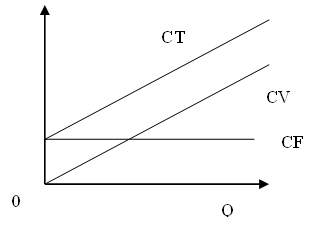
2 200 200 400 100 100 200 80

3 200 250 450 67 83 150 50

4 200 400 600 50 100 150 150

5 200 600 800 40 150 200 200

Evoluția generală a diverselor categorii de costuri, pornind de la datele din tabel:

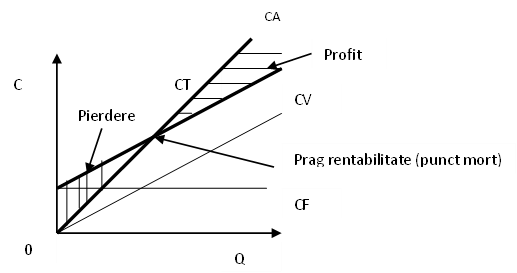


**5)** Relaţia cost-profit. Pragul de rentabilitate (exemplificaţi)

Pentru ca o firmă să înregistreze profit nu este suficient să producă, să valorifice sau să-și reducă costurile. Aceasta trebuie sa atingă un anumit volum al producției pentru ca afacerea să devină profitabilă (producția în pragul de rentabilitate – Qr).

Definiție: Pragul de rentabilitate (r) este punctul dincolo de care firma obține profit.

!!! În pragul de rentabilitate încasările totale ale întreprinderii (CA) obținute prin vânzarea produselor respective sunt egale cu costul total (CT) iar profitul este nul (Pr = 0).



Determinarea volumului producției aferente pragului de rentabilitate - Qr (folosind ipoteza unui singur produs și valori medii ale prețului de vânzare).

CAr = CTr

Pv \* Qr = CF + CVr

Pv \* Qr = CF + (CVM\*Qr)

Qr\*(Pv-CVM) = CF

Qr= CF/(Pv-CVM)

Exemplu:

O firmă nou înființată dorește să lanseze un produs pe piață și estimează că va înregistra în următoarea perioadă de timp costuri fixe totale (CF) de 30000 u.m., aferente unui volum al producției (Q) de 200 buc. Prețul de vânzare stabilit pentru o unitate de produs (Pv) este 250 u.m., iar costurile variabile unitare (CVM) sunt de 50 u.m./buc. Să se determine volumul minim al producției pentru care afacerea ar deveni profitabilă (Qr) și profitul (Pr) pe care-l va obține firma dacă va reuși să vândă întreaga producție obținută.

R:

a) Qr = CF/(Pv-CVM)

Qr = 30000 / (250-50) = 150 buc (nivel minim al Q pentru ca firma să înceapă să obțină profit)

!!! Nu înseamnă că după atingerea pragului de rentabilitate (Qr = 150 buc), orice unitate valorificată peste acest nivel se transformă în profit. Profitul se determină astfel:

b) Pr = CA – CT

Pr = Q\*Pv – CF – Q\*CVM

Pr = 50000 – 30000 – 10000 = 10000 u.m

**6)** Elasticitatea cererii în funcţie de factorii săi determinanţi

Definiție: Elasticitatea cererii arată cum reacționează cererea pentru un bun la factorii săi de influență, precum prețul bunului sau veniturile consumatorilor.

Elasticitatea se măsoară cu ajutorul coeficientului de elasticitate (E), care ia valori pozitive și poate fi:

• <1 (cerere neelastică) – arată că modificarea factorului de influență într-o anumită proporție, determină modificarea cantității cerute din acel produs, într-o proporție mai mică (această cerere este specifică bunurilor curente, precum produsele alimentare, carburanți, etc.)

• > 1 (cerere elastică) – arată că modificarea factorului de influență într-o anumită proporție, determină modificarea cantității cerute din acel produs, într-o proporție mai mare (situație specifică bunurilor de folosință îndelungată sau de lux)

• =1 (cerere de elasticitate unitară) – arată că modificarea factorului de influență într-o anumită proporție, determină modificarea cantității cerute din acel produs, în aceeași proporție (reprezintă o situație întâmplătoare pe piață).

A. Elasticitatea cererii în funcție de preț

Se măsoară cu ajutorul coeficientului de elasticitate a cererii în funcție de preț (EC/P), astfel:

EC/P = -ΔC(%)/ΔP(%)

EC/P = coeficientul de elasticitate a cererii în funcție de preț, ΔC(%) = variația relativă a cantității cerute, ΔP(%) = variația relativă a prețului bunului sau serviciului.

!!! În funcție de mărimea coeficientului, putem avea cerere neelastică, elastică sau de elasticitate unitară în raport cu prețul.

!!! Semnul “-” din relația de mai sus arată sensul invers al modificării cererii în raport cu prețul.

B. Elasticitatea cererii în funcție de venit

Se măsoară cu ajutorul coeficientului de elasticitate a cererii în funcție de venit (EC/V), astfel:

EC/V = ΔC(%)/ΔV(%)

EC/V = coeficientul de elasticitate a cererii în funcție de venit, ΔC(%) = variația relativă a cantității cerute, ΔV(%) = variația relativă a venitului consumatorilor.

!!! Și în acest caz există cele trei situații discutate mai sus.

C. Elasticitatea încrucișată, în raport cu modificarea prețului altor bunuri

• în cazul bunurilor substituibile (y) care au aceeași funcționalitate cu cea a bunului x la care ne raportăm, o creștere a prețurilor acestor bunuri determină creșterea cererii pentru produsul x și invers.

• în cazul bunurilor complementare (x’), cele care se folosesc împreună cu produsul x (ex. automobilul și carburantul), o creștere a prețului bunului x’ determină scăderea cererii pentru produsul x.