

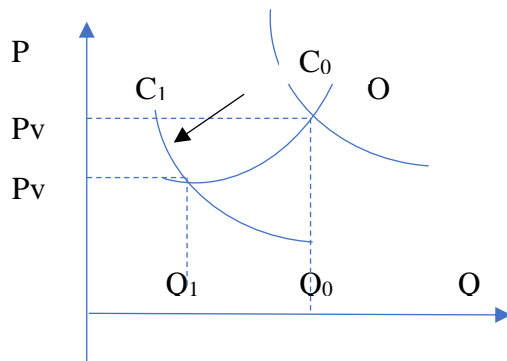
Categoria A (15 %)

- Funcțiile prețurilor

- Evaluare în bani a bunurilor și serviciilor – prețurile se formează în urma unui schimb între un bun real și unul abstract (banii)
- Măsurarea rezultatelor economice – prețurile contribuie la determinarea costurilor de producție (ex – prețurile materiilor prime) și a veniturilor înregistrate de firme
- Reglare spontană a activității economice – prin evoluția lor oscilantă prețurile transmit semnale în piață care reglează raportul cerere-ofertă și care stimulează mediul concurențial
- Pârghie economică – statul poate interveni în economie prin intermediul unor prețuri administrate, în scopul protejării unor categorii de consumatori, plafonării profitului unor companii sau stimulării anumitor sectoare de activitate în detrimentul altora.

- Formarea prețurilor pe piața cu concurență perfectă

- Prețurile se formează exclusiv pe baza cererii și ofertei (prețuri de echilibru)
- La prețul de echilibru cererea este egală cu oferta, iar orice decalaj între cerere și ofertă implică modificarea prețului de echilibru
- Prețul de echilibru este dat de piață și asigură în același timp maximizarea profitului și a satisfacției consumatorilor



!!! Spre exemplu, în cazul figurii de mai sus se observă că în t_0 prețul de echilibru, obținut prin egalitatea dintre cerere și ofertă este P_{v0} . În t_1 cererea pentru produsul respectiv scade și prin urmare se ajustează și nivelul ofertei, caz în care nivelul noului preț de echilibru este P_{v1} .

- Formarea prețurilor pe piața cu concurență de monopol

- Monopolul înseamnă un singur producător sau furnizor în piață și apare când oferta nu are substituenți apropiați
- Firma aflată în situația de monopol poate controla atât prețul cât și cantitatea dar nu pe ambele în același timp (dacă stabilește prețul, cantitatea vândută este stabilită de cerere și invers, dacă stabilește cantitatea ce se dorește a fi vândută, va trebui să modifice prețul astfel încât să producă o ajustare a cererii)
- Maximizarea profitului în situație de monopol implică tot $CMg \leq Pv$. Cu alte cuvinte, pentru ca o firmă aflată în situație de monopol să-și maximizeze profitul, ea poate crește volumul producției până când costul marginal egalează prețul de vânzare.

- Conceptul de profit

Definiție: Profitul reprezintă obiectivul firmelor sau scopul întreprinzătorului.

!!! Dacă exista profit, există și interes pentru economisire și investiții.

Termenul de profit provine din latinescul „*proficere*”, care înseamnă „a da rezultate”. Prin urmare, profitul este o formă de venit, adică câștigul dintr-o afacere ce revine proprietarilor acesteia.

Profitul poate avea diferite interpretări:

a) Din punct de vedere **cantitativ**, profitul este asociat cu beneficiul firmei, calculat ca diferența între venituri și cheltuieli (ceea ce rămâne firmei după ce achită contravaloarea factorilor de producție utilizați);

b) Din punct de vedere **calitativ**, profitul reprezintă un venit rezidual, adică un rezultat al tuturor condițiilor în care firma evoluează. Spre deosebire de alte forme de venit (salariu, dobândă, rentă), profitul este determinat și de factori externi firmei.

c) Din punct de vedere **integrator**, profitul reprezintă remunerația tuturor factorilor de producție, pentru că este generat de combinarea acestora. Însă în mod practic, profitul remunerează activitatea întreprinzătorului.

- **Factori de influență ai mărimii salariilor**

a) Factori ce țin de angajați:

- Gradul de pregătire, experiență, randament;
- Puterea de negociere, relația cu șeful ierarhic care realizează evaluarea;
- Organizarea în sindicate, etc.

b) Factori ce țin de firma și domeniul de activitate:

- În domeniile de activitate cu o valoare adăugată ridicată (ex: industria farmaceutică, aeronautică, IT, etc.), nivelul salarial este mai ridicat;
- Rezultatele firmei determină nivelul salariului (salariile cresc dacă performanțele firmei sunt apreciabile);
- Politica de salarizare (firme care se regăsesc în aceeași industrie pot practica salarii diferite; anumite firme își permit să formeze angajați și practica salarii mai mici, iar alte firme solicită doar angajați cu experiență, practicând salarii ridicate).

c) Factori ce țin de economia națională:

- Mărirea salariului minim pe economie, a impozitelor și contribuțiilor;
- Fazele ciclului economic (creștere economică vs. criză);
- Mobilitatea factorului muncă, etc.

Categoria B (25 %)

- **Definiția și funcțiile pieței**

Definiție: *Piața* reprezintă ansamblul tranzacțiilor cu bunuri și servicii sau locul de întâlnire a cererii și ofertei și de formare a prețurilor

!!! *Piața poate avea determinare spațială sau nu (exemplu de piațe fără localizare precisă: comerțul online, produsele financiare derivate tranzacționate la liberă înțelegere precum forward sau swap, etc.)*

Funcțiile pieței:

- alocarea și utilizarea resurselor disponibile, către oportunități de investiții;
- repartiție a bunurilor finale pentru consum (pune în legătură furnizorii și consumatorii);
- echilibrarea cererii și ofertei (reglează activitatea economică);
- stabilirea prețurilor (pe baza confruntării dintre cerere și ofertă, în cadrul pieței).

!!! *Condițiile îndeplinirii acestor funcții țin de: (i) existența unui cadru juridic care să stimuleze concurența, (ii) limitarea intervenției statului în economie, etc.*

- **Definiția și funcțiile concurenței**

Definiție: Concurența reprezintă situația de confruntare liberă pe piață între agenții economici, atât producători cât și consumatori, fiind considerată motorul dezvoltării economice.

!!! Urmărirea interesului fiecărei categorii de participanți (profit pentru producători și utilitatea consumului pentru consumatori), determină confruntarea dintre diverse categorii de agenți și sporește competiția.

Funcțiile concurenței sunt:

- asigură o selecție naturală, rămânând în piață doar agenții economici care se pot adapta noilor condiții;
- stimulează progresul economic și contribuie la creșterea calității produselor;
- contribuie la satisfacerea cerințelor consumatorilor prin reglarea pieței și scăderea prețurilor;
- intervine în procesul de alocare a resurselor.

- **Formele concurenței**

În lupta concurențială se folosesc o serie de instrumente economice și extra-economice, precum tehnici de vânzare și negociere, diversificarea producției, servicii post-vânzare, fidelizarea clienților, dar și denigrarea competitorilor, furt informațional sau șantaj. Felul în care este folosit acest set de instrumente dă naștere la două forme de concurență și anume:

A. Concurența loială, caracterizată prin:

- lipsa discriminării,
- acces liber pe piață,
- țintirea clientelei, etc.

B. Concurența neloială, presupune fapte și acte neconcurențiale, ce rezultă în abateri de la legea concurenței, impunând aplicarea de:

➤ **Contravenții:**

- informații obținute de la angajați neloiali competitorilor

➤ **Infracțiuni:**

- refuzul de a vinde marfa expusă la vânzare,
- înțelegeri privind fixarea prețurilor,
- ofertă mincinoasă și reclamă falsă,
- practicarea unor prețuri de dumping (sub costul de producție, pentru a elimina concurența).

- **Formele și funcțiile profitului**

10.2.1. Forme ale profitului

a) În funcție de impozitare:

- profit brut** - obținut înaintea calculului impozitului pe profit
- profit net** - diferența dintre profitul brut și marimea impozitului

b) În funcție de condițiile obținerii sale avem:

- profit admis** - indicat de către autorități (ex: profit obținut în urma plafonării prețurilor)
- profit obișnuit** - obținut în condiții normale de piață
- profit de monopol** - este mai ridicat decât în mod normal, neexistând concurența în acest caz (vorbim de supraprofit)

c) Din punct de vedere al structurii sale:

- profit ca „salariu al întreprinzătorului”** - atunci când avem o situație de auto-angajare
- profit normal** - profitul care permite întreprinzătorului să continue afacerea
- profit suplimentar** - realizat atunci când costurile de producție ale firmei sunt sub cele înregistrate în industria respectivă.

10.2.2. Funcțiile profitului

- Profitul permite dezvoltarea firmei din surse interne.
- Profitul permite estimarea performanțelor unei firme.
- Profitul reprezintă o sursă de motivare pentru întreprinzător și un mijloc prin care acesta își asuma riscuri.
- Profitul este cel care determină creșterea concurenței printre ofertanți.

- **Utilitatea bunurilor și serviciilor și preferințele consumatorului**

- Definiție: utilitatea bunurilor și serviciilor reprezintă satisfacția resimțită în urma consumului a diferite unități din respectivele bunuri și servicii

!!! Utilitatea este o noțiune subiectivă, întrucât intensitatea satisfacției resimțite depinde de fiecare individ în parte

- Metodele de măsurare:
 - (i) ordinală (se stabilește o ordine a preferințelor consumului – listă de priorități),
 - (ii) cardinală (se atribuie fiecărei unități consumate dintr-un bun o anumită valoare) – metoda cardinală presupune calculul utilității totale și marginale:
 - Utilitatea totală (U_T) a unui bun/serviciu reprezintă satisfacția totală resimțită în urma consumului unor unități din respectivul bun/serviciu. Ea crește pe măsura creșterii consumului, atingând un prag de saturație, dincolo de care începe să scadă.
 - Utilitatea marginală (U_{mg}) a unui bun/serviciu reprezintă satisfacția dată de consumul ultimei unități din respectivul bun/serviciu. Această satisfacție este descrescătoare (nevoia consumatorului este satisfăcută progresiv) și riscă să devină negativă după atingerea pragului de saturație.

$$U_T = \sum U_i \quad (9.1)$$

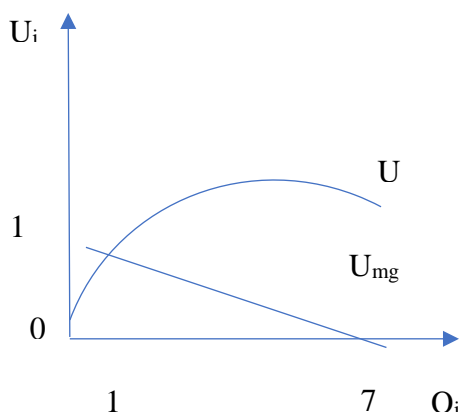
unde: U_i reprezintă utilitățile individuale, date de consumul fiecărei unități dintr-un bun/serviciu.

$$U_{mg} = \frac{\Delta U_T}{\Delta Q_j} \quad (9.2)$$

unde: Q_j reprezintă cantitatea din bunul j ce este consumată.

Exemplu (utilitatea totală și marginală în cazul consumului unui bun j):

Q	U_{mg}	U_T
0	-	0
1	10	10
2	8	18
3	6	24
4	4	28
5	2	30
6	0	30
7	-2	28



- Banii

Definiție: *Banii* reprezintă un echivalent general al tuturor mărfurilor din piață, fiind un mijloc de plată unanim acceptat.

!!! La origine, banii sunt tot o marfă (a se vedea însemnele pre-monetare)

!!! Deși termenul de bani și cel de monedă se pot confunda, banii în sens larg includ pe lângă monedă și alte active precum efecte comerciale sau titluri financiare, sau alte active ce pot intermedia plățile din economie.

12.1.2. Tipuri de bani

- Banii marfă (însemnele pre-monetare), au apărut înaintea monedei propriu-zise, fiind specifici unei anumite zone geografice. Ei reprezentau practic (și mai reprezintă încă pentru anumite triburi subsahariene) bunuri sau obiecte ce facilitau schimbul și a căror valoare era acceptată și cunoscută de comunitate. Sunt incluse aici piei de animale, vârfuri de săgeți, sau alte obiecte considerate prețioase într-un anumit cadru cultural.
- Banii de metal (moneda metalică) a apărut în secolul X î.Hr. pentru prima dată în China, iar pe teritoriul european abia în secolul IV î.Hr. La început moneda metalică nu avea o formă și greutate regulată. Ulterior, odată cu apariția statului, dreptul de a “bate” monedă a revenit suveranului, iar moneda a fost standardizată. Metalele folosite au fost cuprul și plumbul, ulterior aurul și argintul (valoare intrinsecă), iar recent avem monedă din aliaje. Moneda metalică este cea mai “baterie” formă de bani cunoscută.
- Bancnota (moneda fiduciară) a apărut și a devenit comună abia în secolul XIX odată cu apariția majorității băncilor centrale din țările dezvoltate. Aceste bănci ale statului garantează valoarea monedei respective (care nu are o valoare intrinsecă), iar necesitatea apariției bancnotei a apărut pe fondul intensificării schimburilor comerciale, mai ales a celor internaționale. Valoarea bancnotelor și mai ales costurile reduse de transport au făcut ca această formă de bani să se impună în prima jumătate a secolului XX.
- Banii de cont (moneda scripturală) reprezintă înregistrări în conturi bancare. Aceste înregistrări provin din depozite bancare, sau din creditele acordate clienților. Crearea monedei de cont contribuie la asigurarea

unei proporții necesare între cantitatea de masă monetară existentă în circulație pe de o parte, și volumul bunurilor și serviciilor tranzacționate pe de altă parte.

- Moneda electronică (cardul bancar) – reprezintă o combinație a monedei clasice și celei scripturale.

!!! Monedele virtuale sau “pseudo-monedele” (bitcoin, litcoin, etc.) nu reprezintă monede propriu-zise, pe de o parte pentru că valoarea lor nu este garantată de stat, iar pe de altă parte pentru că nu reprezintă un mijloc de plată unanim acceptat. Sunt mai degrabă active tranzacționate în scop speculativ.

12.1.3. Funcțiile banilor

- Mijloc de schimb – banii facilitează desfășurarea tranzacțiilor din piață. Ei servesc drept contrapartidă între cererea și oferta de bunuri comercializate.
- Mijloc de măsurare a activității economice (etalon al valorii) – banii măsoară valoarea bunurilor și serviciilor tranzacționate. Tot în bani sunt exprimate prețurile și rezultatele activității
- Mijloc de rezervă – banii facilitează economisirea. Între două tranzacții, moneda servește ca rezervă a valorii, a puterii ei de cumpărare.

Categoria C (35 %)

- Clasificarea piețelor

Există numeroase criterii de clasificare a piețelor, dintre care cele mai importante sunt:

A. În funcție de gradul de oficializare a lor, avem piețe:

- legale (oficiale) – unde tranzacțiile sunt reglementate, se desfășoară într-un cadru juridic și instituțional clar stabilit, iar produsele și serviciile tranzacționate sunt acceptate de societate (majoritatea piețelor se regăsesc în această zonă),
- fictive (gri) – unde tranzacțiile urmează a fi reglementate, fiind în general acceptate de către societate, dar pentru care nu există un cadru juridic clar stabilit, fie datorită noutății acestor produse, fie din cauza porțișelor legislative (ex: munca temporară, firme de taximetrie neînregistrate, spații de cazare nefiscalizate, etc.),
- ilegale (ilicite) – fac referire la tranzacții strict interzise de lege și care contravin normelor morale ale societății (ex: trafic de droguri, persoane, etc.).

!!! Piața neagră face referire la economia subterană și eludarea legislației fiscale, acoperind tranzacții din sfera piețelor oficiale. Putem avea o piață neagră a armelor dar și a produselor de panificație spre exemplu (ambele categorii de tranzacții putând figura în sfera celor legale).

B. În funcție de produsele tranzacționate, există o multitudine de piețe precum:

- agricolă,
- valutară,
- energetică,
- de capital,
- etc.

C. În funcție de momentul stingerii obligațiilor contractuale:

- piețele la vedere (*spot*) – tranzacțiile se încheie la un moment dat, iar stingerea obligațiilor părților (livrarea produselor și plata acestora) intervine la cel mult 48h de la încheierea tranzacției (stabilirea termenilor contractuali),
- piețele la termen (*forward*) – presupun stabilirea termenilor contractuali la un moment dat, urmând ca stingerea obligațiilor părților să intervină la o dată ulterior (> 48h de la încheierea tranzacției).

C. În funcție de locul desfășurării tranzacțiilor:

- locale,
- regionale,
- naționale,
- internaționale.

D. În funcție de modul de manifestare a concurenței în interiorul piețelor:

a) Piața cu concurență perfectă – este o piață ideală, caracterizată prin:

- atomicitatea cererii și a ofertei – foarte mulți cumpărători și ofertanți, astfel încât la nivel individual nu pot influența prețul produselor,
- transparență ridicată – toți participanții la tranzacții au acces la aceleași informații,
- intrare și ieșire liberă – presupune absența costurilor aferente participării la tranzacții, în special pentru producători,
- omogenitatea produselor – nu există o distorsionare a percepției consumatorilor cu privire la utilitatea și calitatea acestora, produsă cu ajutorul a diferite tehnici de marketing,
- absența intervenției statului – statul are doar rol de arbitru în piață, favorizând competiția și libera inițiativă

b) Piața cu concurență imperfectă – situația regăsită în practică:

- monopolistă – este situația cea mai apropiată de condiția pieței ideale însă intrarea și ieșirea de pe piață implică costuri, iar intervenția statului este resimțită (ex: piața bursieră),
- oligopol – există câțiva producători sau furnizori de servicii și foarte mulți consumatori (ex: piața telefoniei mobile, a carburanților, etc.)
- monopol – este piața reprezentată de un singur producător ce domină piața și mulți consumatori. Deși există politici anti monopol, astfel de situații se regăsesc pe anumite piețe controlate de stat (ex: domeniul energiei).

!!! Poate exista monopol pentru un produs, sau monopol regional.

!!! Clasificarea aceasta poate fi privită și din perspectiva consumului, nu doar cea a producției. Astfel că, în cazul în care avem câțiva cumpărători și foarte mulți producători (ex – producția de boabe de cafea), se întâlnește pe piață situația de oligopson. Monopsonul apare când pe piață avem un singur cumpărător și mulți producători (situația a fost întâlnită în economiile centralizate).

- Categoriile de salarii și forme de salarizare

10.2.1. Categoriile de salarii

a) În funcție de aplicarea impozitării:

-**salariul brut** - reprezintă salariul de încadrare (bază) la care se adaugă diverse sporuri, indemnizații și prime

-**salariul net** - reprezintă câștigul obținut după plata contribuțiilor și impozitelor

!!! Pașii prin care se ajunge de la salariul brut la salariul net sunt următorii:

1) Se determină salariul brut (Sb) adăugând la salariul de încadrare (Sî), convenit în contractul individual de muncă, diverse sporuri (s), indemnizații (i), prime (p).

$$S_b = S_i + s + i + p$$

2) Se calculează contribuțiile angajatului către bugetele asigurărilor sociale, astfel:

$$CAS = 25\% \cdot S_b$$

$$CASS = 10\% \cdot S_b$$

!!! Contribuția asiguratorie pentru muncă (CAM) rămâne doar în sarcina angajatorului

3) Se determină venitul salarial după plata contribuțiilor (Sdpc):

$$S_{dpc} = S_b - CAS - CASS$$

4) Se calculează deducerile (sume neimpozitate de către stat). Există trei situații diferite:

a) $D_p = 510$ lei, dacă $S_b < 1950$ lei

b) Tabel Cod fiscal, dacă $1950 \leq S_b < 3600$

<https://static.anaf.ro/static/10/Anaf/legislatie/>

Cod_fiscal_norme_2018.htm (Art. 77)

c) $D_p = 0$ lei, dacă $S_b \geq 3600$ lei

!!! Sumele deduse cresc în cazul a) pentru 1 persoană Dp devine 670 lei, pentru 2 persoane devine 830 lei, pentru 3 persoane 990 lei iar pentru 4 sau mai multe persoane 1310 lei.

5) Se calculează salariul ca bază de impozitare (suma impozitată):

$$S_{bi} = S_{dpc} - D_p$$

6) Se calculează impozitul în funcție de cota de impozitare (c) care este 10%

$$I_s = S_{bi} * c$$

7) Salariul net (Sn)

$$S_n = S_{dpc} - I_s$$

!!! Sectorul IT scutit de plata impozitului pe salariu

b) În funcție de influența preturilor avem:

-**salariul nominal (SN)** - reprezintă suma de bani exprimată în prețurile curente ale perioadei (banii care intră în posesia noastră)

-**salariul real (SR)** – este cel care arată suma de bani exprimată în prețuri constante (ale unei perioade de bază, eliminând astfel influența inflației) sau puterea de cumpărare a banilor

Astfel, indicele de creștere a salariului real este indicele de creștere a salariului nominal raportat la indicele de creștere a prețurilor

$$I_{SR}[\%] = \frac{I_{SN}[\%]}{I_P[\%]} \quad (11.1)$$

c. Alte tipuri de salarii:

-**salariul minim pe economie**- reprezintă suma de bani pe care statul o garantează angajatului pentru a avea un nivel de trai acceptabil.

-**salariul colectiv**- reprezintă un venit suplimentar celui de bază, obținut în urma unor negocieri colective în cadrul contractului colectiv de muncă.

-**salariul social**- este reprezentat de anumite venituri sau ajutoare acordate de stat unor persoane aflate în dificultate.

1. Salarizarea în regie - presupune stabilirea unui tarif orar fix, iar angajații sunt plătiți în funcții de timpul pe care îl petrec la locul de muncă (se practică de regulă în sectorul bugetar).

2. Salarizarea în acord - în acest caz mărimea salariului este dată de cantitatea și calitatea muncii depuse. Cu cât produci mai mult, cu atât obții un venit salarial mai mare. Această formă de salarizare stimulează competiția și productivitatea angajaților (se practică de regulă în sectorul privat, mai ales în domeniul vânzărilor).

3. Salarizarea mixtă - unde o parte a salariului este fixă, iar o parte variabilă în funcție de performanță (reprezintă cea mai bună variantă de salarizare pentru stimularea productivității).

- **Dobânda: definiție, forme, factori de influență ai ratei dobânzii, indicatori bancari**

Definiție: *Dobânda* este plata acordată pentru împrumutul de capital sau suma ce revine celui care renunță la lichidități pentru o perioadă de timp

Indicatorii dobânzii, creditului și activității bancare:

A. Mărimea dobânzii

a) Mărimea dobânzii simple sau fără capitalizare (Ds)

$$D_s = S_0 * i * n \quad (12.1)$$

Unde: S_0 = suma inițială, i = rată dobânzii (randament ce se exprimă întotdeauna anual – $i = D_s/S_0$ aici), n = numărul de ani

!!! În cazul depozitelor bancare la termen, n poate fi exprimat în luni sau zile, caz în care ecuația (12.1) devine

$$D_s = (S_0 * i * n)/12 \text{ sau } D_s = (S_0 * i * n)/360.$$

$$S_n = S_0 + D_s \quad (12.2)$$

unde: S_n = suma deținută sau după caz de plată după n perioade folosind dobânda simplă.

b) Mărimea dobânzii compuse sau cu capitalizare (Dc)

!!! Capitalizarea împrumutului înseamnă adăugarea dobânzii la suma inițială și calculul în perioada următoare a unei dobânzi, inclusiv la dobânda obținută în perioada precedentă ($ex - D_{t2} = i(S_0 + D_{t1})$).

$$D_c = S_0(1+i)^n - S_0 \quad (12.3)$$

$$S_{nc} = S_0 + D_c \quad (12.4)$$

sau

$$S_{nc} = S_0(1+i)^n \quad (12.5)$$

Unde: S_{nc} = suma deținută sau după caz de plată după n perioade folosind dobânda compusă.

B. Metode de rambursare a creditelor

!!! Pentru simplificare, formulele vizează rate anuale sau anuități. În mod obișnuit ratele la credite se plătesc lunar, caz în care toate mărimile se împart la 12 (cu excepția ratei dobânzii, care arată întotdeauna randamentul anual).

a) Metoda amortismentelor constante (părți egale din creditul inițial rambursate periodic)

$$R = A + D \quad (12.6)$$

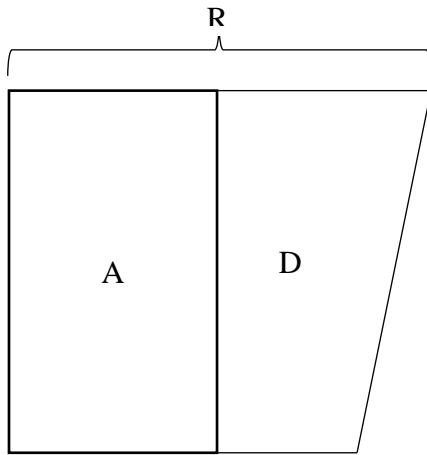
unde: R = rata la credit, A = amortismentul sau „principalul” (aici constant), D = Dobânda

$$A = S_0 / n \quad (12.7)$$

unde: S_0 = suma inițială împrumutată, n = numărul de ani pentru care a fost acordat creditul

$$D = S_r * i \quad (12.8)$$

unde: D = dobânda periodică, i = rata dobânzii, S_r = suma (creditul) rămasă de rambursat până la scadență.



b) Metoda ratelor constante (metoda uzuală)

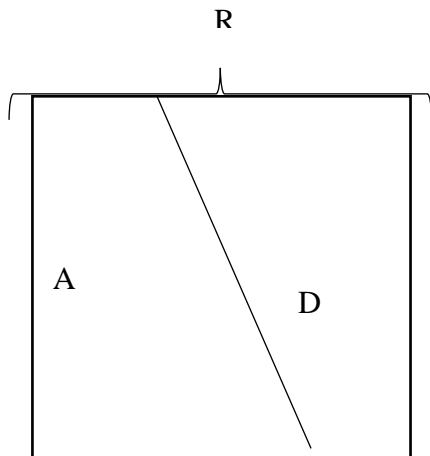
$$R = S_0 * FRC \quad (12.9)$$

unde: FRC = factorul de recuperare a creditului

$$FRC = \frac{i * (1+i)^n}{(1+i)^n - 1} \quad (12.10)$$

Și aici $D = S_r * i$, iar

$$A = R - D \quad (12.11)$$



C. Indicatori bancari

a) Câștigul băncii (C_b)

$$C_b = D_i - D_p \quad (12.12)$$

unde: D_i = dobânda încasată (activă, la credite), D_p = dobânda plătită (pasivă, la depozite)

b) Profitul băncii (Pr_b)

$$Pr_b = C_b - Ch_b \quad (12.13)$$

unde: Ch_b = cheltuielile de funcționare ale băncii.

D. Factori de influență ai ratei dobânzii

- Politica monetară – rata de referință influențează dobânzile practice de bănci
- Inflația – o inflație ridicată atrage după sine o creștere a ratelor dobânzii
- Înclinația spre economisire – dacă este ridicată, rata dobânzii scade
- Raportul dintre cererea și oferta de credite.

- **Renta: Tratați renta și exemplificați modul de calcul al rentei funciare și a prețului pământului**

13.1. Definiție și factori de influență

- Definiție: Renta în general este suma încasată de proprietarii factorilor de producție care nu-i utilizează în mod direct ci îi oferă spre folosință unor terțe persoane.

Definiție: *Renta funciară* (R) este venitul adus de factorul de producție pământ ce revine proprietarului acestuia, și care dă pământul (terenul agricol) în arendă.

Factorii de influență ai mărimii rentei funciare sunt:

- fertilitatea solului
- producția obținută
- prețul de vânzare al produselor agricole
- profitul așteptat de arendaș

13.2. Modul de calcul al rentei și a prețului pământului (terenului agricol)

- Renta funciară (R)

$$R = CA - (C_i + Pr_n) \quad (13.1)$$

Unde: CA = cifra de afaceri obținută prin vânzarea producției ($CA = Q * P_v$), C_i = consumul intermediar de factori (costul lucrărilor agricole), Pr_n = profitul normat (profitul la hectar pe care estimează că-l va obține arendașul).

- Prețul pământului (P_p) – poate fi stabilit pornind de la mărimea rentei astfel:

$$P_p = R / i \quad (13.2)$$

unde: i = rata dobânzii pe piață.

Exemplu: Să se calculeze pe baza datelor din tabel renta pe hectarul de teren agricol (R) în condițiile în care arendașul cultivă cu grâu terenul care se află în 3 zone de fertilitate diferite (q_1 , q_2 , q_3). Știind că rata dobânzii pe piață (i) este de 10%, determinați prețul unui hectar de teren agricol încadrat în fiecare zonă de fertilitate.

Fertilit.	Q kg/ha	C_i u.m./ha	Pr_n u.m./ha	P_v u.m./kg	$CA=Q \cdot P_v$ u.m./ha	$R = CA - (C_i + Pr_n)$ u.m./ha	$P_p = R / i$ u.m./ha
q_1	8000	2500	500	1	8000	5000	50000
q_2	6000	2500	500	1	6000	3000	30000
q_3	4000	2500	500	1	4000	1000	10000