**Cap. 6. Cererea și oferta**

**6.1. Cererea**

***6.1.1. Cererea și funcția cererii***

La modul general, cererea este un concept economic ce exprimă, în anumite condiții nevoia socială, însă nu se confundă cu aceasta. Cererea este numai o parte a nevoilor (aspirațiilor) sociale, determinată de mărimea mijloacelor bănești, de puterea de cumpărare de care dispun membrii societății.

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

*!!! Cererea reprezintă nevoia manifestată pe piață (intenția de a cumpăra, în condițiile unui buget existent în acest sens). Poartă denumire de „nevoie solvabilă”.*

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, întrucât o parte din potențialii cumpărători nu și-l mai permit, sau se orientează către produse alternative,
* prețul altor bunuri substituibile (Py) – cu cât acesta crește, cu atât cantitatea cerută din produsul x va fi mai mare, o parte din cumpărători orientându-se către produsul similar x, în condițiile în care prețul acestuia nu se modifică,
* 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 (aceste cheltuieli trebuie corelate cu sporul de vânzări generat),
* 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:

C0

C

Cx

C1

0

Pv1

Pv0

Pv

***6.1.2. Legea cererii și excepții de la lege***

Definiție: *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.

***6.1.3. Elasticitatea cererii în funcție de factorii săi determinanți***

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(%) (6.1)

unde: 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(%) (6.2)

Unde: 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.

**6.2. Oferta**

***6.2.1. Oferta și funcția ofertei***

Definiție: *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:

O1

O

Ox

O0

0

Pv1

Pv0

Pv

*!!! Și în acest caz putem vorbi despre o “lege a ofertei în raport cu prețul”, ce arată relația pozitivă între preț și cantitatea oferită, însă este mai puțin evidentă decât cea manifestată în cazul cererii (capacitățile de producție au nevoie de adaptare la cerințele pieței în timp ce cererea reacționează imediat la preț).*

*!!! Cererea și oferta se influențează reciproc.*

***6.2.2. Elasticitatea ofertei în funcție de factorii săi determinanți***

Definiție: *Elasticitatea ofertei* arată cum reacționează oferta pentru un bun la factori de influență (cel mai important fiind prețul).

Se măsoară cu ajutorul coeficientului de elasticitate, care ia valori pozitive și poate fi:

* <1 (ofertă neelastică),
* > 1 (ofertă elastică),
* =1 (ofertă de elasticitate unitară).

!!! A se vedea interpretarea din subcapitolul aferent cererii.

Elasticitatea ofertei în funcție de preț:

EO/P = ΔO(%)/ΔP(%) (6.3)

Unde: EO/P = coeficientul de elasticitate a ofertei în funcție de preț, ΔO(%) = variația relativă a cantității oferite, ΔP(%) = variația relativă a prețului bunului sau serviciului respectiv.