

1. CONCEPTUL DE NEVOIE

Există o antinomie între **nevoile** noastre *nelimitate* și *resursele limitate* pe care le avem a dispoziție pentru a satisface respectivele nevoi. Din aceste considerente admitem faptul că, deseori, pentru a procura anumite bunuri suntem nevoiți să sacrificăm un alt bun. *Alegerile* în sine reprezintă *un compromis*. Ele implică renunțarea la alte produse în schimbul celor alese. Oamenii au nevoi reale, însă multe dintre ele sunt înșelătoare.

Pentru a înțelege mai bine ideea de compromis, o putem trata în paralel cu ideea de nevoie „reală”. Spre exemplu, pentru o persoană bolnavă de diabet, insulina reprezintă o nevoie reală. În lipsa sa, starea de sănătate a bolnavilor s-ar degrada simțitor, iar alternativele la care aceștia ar putea să recurgă pentru a compensa lipsa insulinei sunt destul de limitate, cum ar fi o alimentație mai strictă, sau mișcarea fizică. Dat fiind faptul că insulina este insuficientă cantitativ pentru totalitatea bolnavilor de diabet, folosirea acesteia implică anumite compromisuri, renunțarea la anumite produse. De exemplu, un diabetic va face un compromis atunci când va renunța să consume o prăjitură tocmai pentru a ține glicemia sub control.

Pentru a ne menține sănătatea medicul recomandă consumul a 8 pahare de apă pe zi. Alegerea unui individ poate să varieze și să consume mai puțină apă și mai mult ceai, cafea sau suc. Aceste produse reprezintă substitute pentru apă. Nevoia reală a organismului este aceea ce a primi un minim de 2 l lichide pe zi, indiferent de tipologia lor: apă, suc, ceai, cafea sau chiar fructe. Renunțarea la o anumită cantitate de apă pentru a bea o cafea reprezintă un compromis, dar unul care va genera o satisfacție mai mare celui în cauză.

2. UTILITATE, UTILITATE MARGINALĂ

Așa cum aminteam anterior, consumul unei cafele în locul unui pahar cu apă poate produce o satisfacție mai mare pentru unii indivizi. Cu alte cuvinte, plăcerea oferită de consumul cafelei va fi superioară celei determinate de consumul unui pahar de apă. În termeni economici, putem spune că *utilitatea cafelei este mai mare decât utilitatea unui pahar de apă*. ***Prin utilitatea unui bun X înțelegem satisfacția pe care individul o poate obține prin consumul unei anumite cantități din acest bun.*** Dat fiind faptul că discutăm la modul general, percepem această utilitate ca fiind totală, generală.

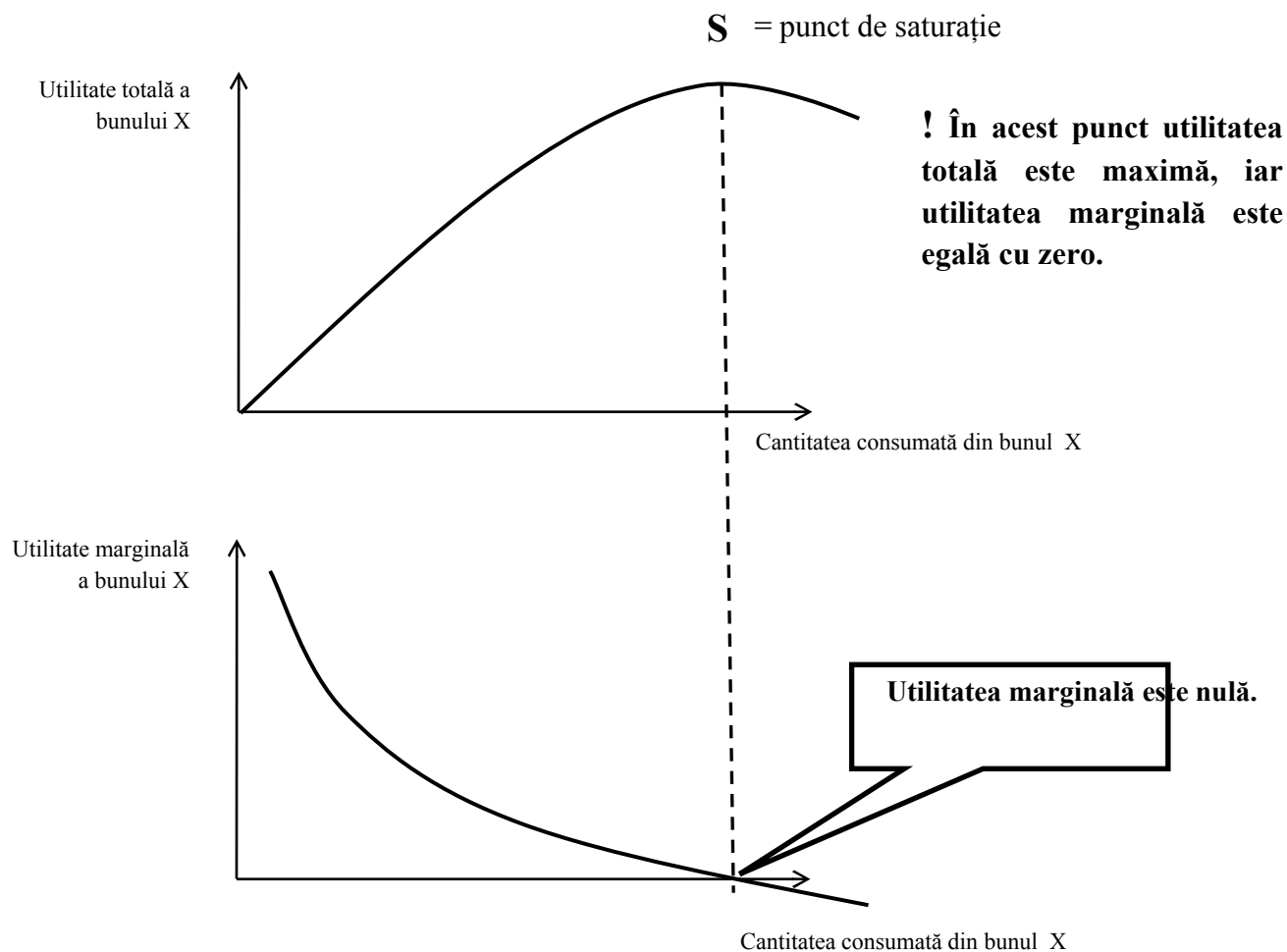
Cu cât **intensitatea nevoii de consum este mai mare**, cu atât **plăcerea obținută** prin consumul unei anumite cantități din bunul respectiv **va fi mai mare**. Să ne imaginăm că suntem în deșert și nu am băut apă de 2 zile. Intensitatea nevoii de a consuma apă este foarte mare, prin urmare satisfacția obținută după ce bem un pahar cu apă va fi, în egală măsură, foarte mare. Ce se întâmplă însă atunci când cantitatea de apă consumată va crește? Cum va evolua utilitatea? Vom putea măsura evoluția utilității totale folosind noțiunea de *utilitate marginală*. Aceasta măsoară evoluția utilității totale determinată de consumul unei unități suplimentare din respectivul bun. În cazul nostru utilitatea marginală a apei măsoară evoluția satisfacției totale induse de consumul unui pahar suplimentar de apă.

MARGINAL = SUPPLEMENTAR

Satisfacția obținută nu este direct proporțională cu cantitatea de apă consumată, ci cu setea de a bea apă. După ce nevoia dispare, continuarea consumului va produce disconfort. Pe măsură ce vom consuma mai multe pahare de apă, nevoia de hidratare se reduce, astfel încât la al 20-lea pahar, nu vom mai simți nevoia de a ne potoli setea, ci neplăcerea de a mai bea. Acesta este **principiul intensității descrescânde a nevoilor (principiul lui Gossen)**, conform căruia *intensitatea unei nevoi se reduce pe măsură ce va crește cantitatea consumată*. Pornind de la acest principiu s-a ajuns la *principiul utilității marginale descrescânde* care spune că *utilitatea marginală (suplimentară) obținută prin consumul unei cantități crescânde dintr-un anumit bun se va diminua până în momentul în care va deveni nulă la punctul de saturație*.

În cazul nostru, utilitatea primului pahar cu apă este foarte ridicată, utilitatea sau satisfacția obținută prin consumul celui de-al doilea pahar este mai mică, pentru al treilea pahar va fi și mai mică, iar tendința de descreștere va continua până în momentul în care individul ajunge la saturație și nu mai simte senzația de sete.

Evoluția utilității totale și a utilității marginale



Paradoxul apei și diamantelor

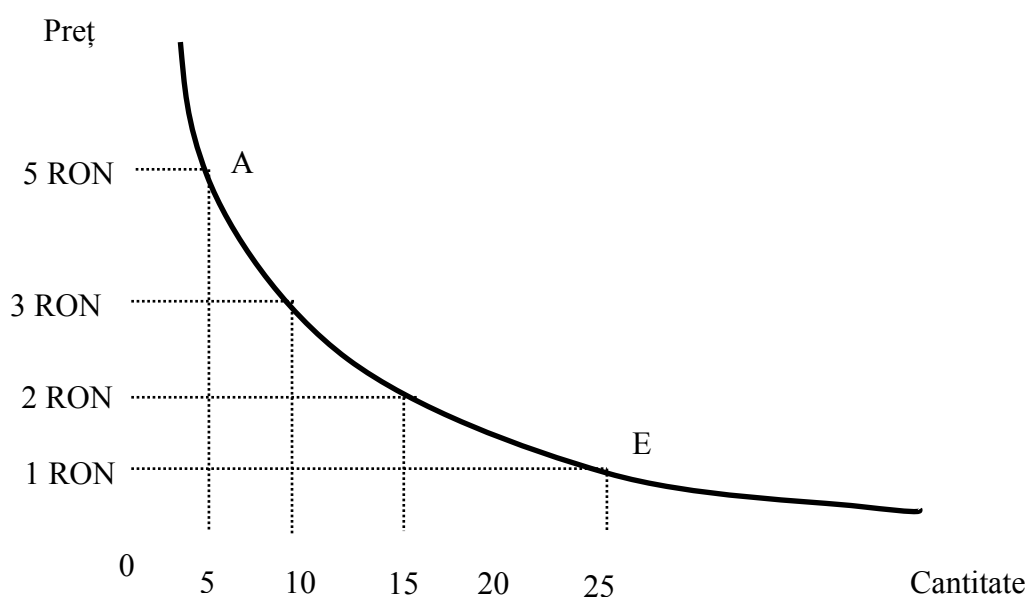
Apa – este indispensabilă vieții, deci are o utilitate foarte mare. Cu toate acestea este foarte ieftină. Diamantele – mai puțin necesare traiului, dar sunt foarte scumpe. De ce???

Raționând în termenii utilității totale, **apa** are o utilitate foarte mare, **însă utilitatea sa marginală este foarte redusă** tocmai pentru că se găsește în abundență, iar indivizii nu trebuie să facă sacrificii prea mari pentru a o procura. Din aceste considerente apa este ieftină. **Diamantele** au o utilitate totală redusă, deoarece nu sunt vitale traiului, dar au o **utilitate marginală foarte mare**, dat fiind faptul că ele sunt extrem de rare. Astfel, achiziția unui diamant impune sacrificii mari, ceea ce explică prețul ridicat al acestora.

3. CONCEPTUL DE CERERE. CURBA CERERII.

Noțiunea de cerere reprezintă punctul de legătură dintre cantitatea dintr-un anumit bun pe care un individ dorește să o obțină și sacrificiile pe care acesta trebuie să le facă pentru a procura respectiva cantitate. Cererea pentru un bun „normal” (cum sunt alimentele spre exemplu), depinde de prețul său. Cu cât prețul este mai mare, cererea va fi mai redusă și invers. **Cererea pentru un bun este o funcție descrescătoare față de prețul acelui bun.**

Cu cât prețul apei va fi mai ridicat, cu atât cererea pentru apă, sau cantitatea de apă consumată de localnici va fi mai redusă.



- a) După cum se poate observa, la un preț de 5 ron/ sticla de 0,5 l de apă, cantitatea cerută este foarte mică, de doar 5 sticle. Pe măsură ce prețul se va reduce, cantitatea cerută va crește. Unind totalitatea punctelor de pe grafic vom obține curba cererii. Aceasta ilustrează cantitatea dintr-un anumit bun pe care consumatorii intenționează să o cumpere la un anumit preț dat. Atunci când prețul apei este unul mult prea mare, consumatorii vor dori să înlocuiască apa cu un alt produs de calitate similară, dar mai ieftin. Deci prețul *bunului în cauză* – va determina reducerea cantității cerute. Astfel, se produce o deplasare de-a lungul curbei cererii în sus atunci când prețul crește sau în jos când prețul scade.

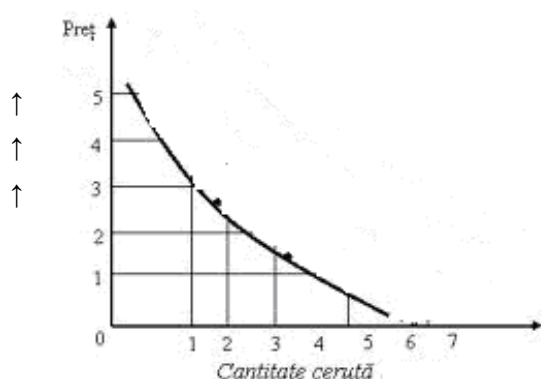
Alți factori care determină mutații asupra cererii, sau modificări paralele ale curbei cererii:

- 1) *Modificarea numărului de consumatori* – atunci când va crește numărul adolescenților care au permise conducere, va crește numărul mașinilor din trafic, implicit a cererii pentru carburant, ceea ce va determina creșterea prețului la benzină. Invers când populația îmbătrânește scade cererea de benzină și crește cererea de servicii pentru îngrijirea sănătății la domiciliu.
- 2) *Modificarea gusturilor consumatorilor* – atunci când ca urmare a preocupărilor ecologice crește cererea de biciclete; sau atunci când indivizii se orientează către mâncarea gătită sau salate în locul mâncării fast-food pentru că doresc să își protejeze sănătatea, cererea pentru hamburgeri se reduce.
- 3) *Modificarea veniturilor* – atunci când suma de bani de care individul dispune lunar pentru a supraviețui va crește, cererea față de bunurile normale (alimente, îmbrăcăminte, încălțăminte), inclusiv bunuri scumpe, pe care nu și le putea permite anterior va crește.
- 4) *Modificarea prețului unui bun substituibil sau a unui bun complementar*– dacă prețul untului se va reduce în mod semnificativ, atunci consumatorul va prefera să schimbe margarina cu untul. Reducerea prețului la un bun substituibil va determina creșterea cererii pentru acel bun, în detrimentul bunului utilizat anterior. În cazul bunurilor complementare cererea unui bun se modifică în sens invers modificării prețului celuilalt bun.
- 5) *Modificarea prețului așteptat al unui produs* – dacă dorim să achiziționăm cea mai nouă tabletă apărută pe piață, iar vânzătorul de la magazin ne atenționează că în 2 săptămâni aceeași tabletă se va vinde la ofertă, cu un preț redus în proporție de 30%, automat vom aștepta reducerea. La fel vor face și alții ca noi, care vor fi informați. În tot acest timp până la apariția ofertei, cererea pentru tablete se va diminua constant. Deci așteptările de achiziționare a produsului la un preț inferior au un impact asupra cererii actuale de tablete, în sensul reducerii sale.

4. LEGILE CERERII

Cererea pentru un bun „normal” este funcție descrescătoare de prețul său și o funcție crescătoare de venit. Cu alte cuvinte:

1. **PREȚUL.** Dacă toate celelalte lucruri rămân constante (clauza „caeteris paribus”¹), cantitatea cerută pentru un bun „normal” va scădea dacă prețul acelui bun va crește. Deducem că, există o relație negativă între preț și cantitatea cerută, cele două mărimi deplasându-se în direcții opuse: ↑↓



2. **VENITUL.** Dacă toate celelalte condiții rămân neschimbate, cantitatea cerută pentru un bun „normal” va crește în cazul în care venitul consumatorului va crește. Astfel, putem spune că relația între modificarea venitului și modificarea cererii este o relație direct proporțională
3. **Excepția de la regulă** o fac produsele „inferioare” (exemple: cartofii, carnea cu os, pâinea neagră, etc.). În cazul creșterii prețurilor acestor produse cantitatea cerută **nu se va reduce**², consumatorii preferând să înlocuiască bunurile superioare, de calitate, dar mai scumpe, cu cele inferioare, care sunt relativ mai ieftine. Prin același raționament,

¹ „caeteris paribus” = sintagmă în latină ce semnifică faptul că toate celelalte lucruri rămân neschimbate/constante

² Acest paradox a fost sesizat de către economistul englez Robert Giffen în timpul foametei din Irlanda secolului al XIX-lea, atunci când țăranii săraciți în urma unei recolte proaste și-au orientat resursele spre procurarea cartofilor (relativ mai ieftini decât produsele de calitate), chiar dacă prețul acestora crescuse.

deducem că, atunci când venitul va crește, consumatorul își va diminua consumul pentru bunurile „inferioare” în favoarea bunurilor „normale”.

5. ELASTICITATEA CERERII

Elasticitate=Reacție; Sensibilitate.

1. Elasticitatea cererii pentru un bun în funcție de propriul preț al acestuia

Elasticitatea cererii în funcție de **preț** reprezintă gradul de sensibilitate a cererii la variațiile (modificările) prețului. Întrebarea la care se dorește să se răspundă prin determinarea elasticității este : „Cât de sensibili sunt consumatorii la o modificare (creștere sau scădere) a prețului?”.

- Atunci când cantitatea cerută se modifică substanțial ca reacție la o mică modificare a prețului → **Cererea este elastică.**
- Atunci când cantitatea cerută se modifică nesemnificativ/ foarte puțin ca reacție la o modificare foarte mare a prețului → **Cererea este inelastică.**
- **Formula** elasticității cererii în funcție de preț :

$$\frac{\text{modificarea procentuală cantității cerute}}{\text{modificarea procentuală prețului}} = (-) \frac{\frac{\Delta X}{X}}{\frac{\Delta P_X}{P_X}} = (-) \frac{\Delta X}{\Delta P_X} \cdot \frac{P_{X_0}}{X_0}$$

E_{pX} =

Dacă:

$E_{pX} > 1$: modificarea procentuală a cantității cerute este mai mare decât cea a prețului → *Cerere elastică.*

$E_{pX} < 1$: modificarea procentuală a cantității cerute este mai mică decât cea a prețului → *Cerere inelastică.*

$E_{pX} = 1$: modificarea procentuală a cantității este egală cu modificarea procentuală a prețului → *Elasticitate unitară.*

$E_{pX} = 0$: oricât de mult ar varia prețul, cantitatea cerută rămâne aceeași → *Cerere perfect inelastică.*

$E_{pX} = \infty$: o variație infimezimală a prețului (foarte mică, ce tinde către zero) determină o variație foarte mare în rândul cantității cerute → *Cerere perfect elastică.*

2. Elasticitatea preț încrucișată (elasticitatea cererii pentru un bun X în funcție de prețul unui alt bun Y)

Reprezintă gradul de sensibilitate a cererii pentru un bun X determinată de variația prețului pentru un alt bun Y.

- **Formula** elasticității preț încrucișate:

$$\frac{\frac{\Delta X}{X}}{\frac{\Delta P_y}{P_y}} = \frac{\Delta X}{\Delta P_y} \cdot \frac{P_y}{X_0}$$
$$E_{X/P_y} = \frac{\Delta X}{\Delta P_y} \cdot \frac{P_y}{X_0}$$

Interpretarea coeficientului de elasticitate:

$E_{X/P_y} = 0$ – **bunurile sunt independente** (Variația prețului pentru bunul Y nu influențează cantitatea cerută din bunul X);

$E_{X/P_y} \in (0, 1)$ – **bunuri substituibile** (ex: untul și margarina, zahărul și mierea)

$E_{X/P_y} > 1$ – **bunuri strâns substituibile**

$E_{X/P_y} \in (-1, 0)$ – **bunuri complementare** (ex: pasta și periuța de dinți, mașina și combustibilul).

3. Elasticitatea cererii în funcție de venit

Elasticitatea cererii în funcție de venit reprezintă gradul de sensibilitate a cererii la variațiile venitului

- **Formula** elasticității cererii în funcție de venit:

$$E_v = \frac{\frac{\text{modificarea procentuala a cantitatii cerute}}{\text{modificarea procentuala a venitului}}}{\frac{\Delta V}{V_0}} = \frac{\frac{\Delta X}{X_0}}{\frac{\Delta V}{V_0}} = \frac{\Delta X}{\Delta V} \cdot \frac{V_0}{X_0}$$

Legile lui Engel³ - care realizează o clasificare a bunurilor în funcție de sensibilitatea cererii acestora la variațiile venitului:

Dacă $EV^X > 1$: bunul X este un bun „superior” (curba C3)

Dacă $EV^X < 0$: bunul X este un bun „inferior” (curba C1)

Dacă $0 < EV^X \leq 1$: bunul X este un bun „normal” (curbele C2 și C4)

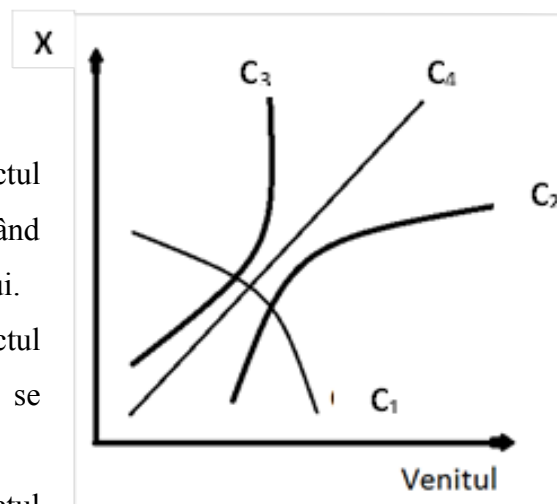
³ A NU se confunda cu Friederich Engels, care alături de Karl Marx, a inițiat teoria comunistă.

Tipuri de curbe ale lui Engel:

a) Bunuri „superioare”(curba C3) – pentru care efectul variației venitului este pozitiv, consumul acestora crescând într-o proporție mai mare decât sporul relativ al venitului.

b) Bunuri „inferioare”(curba C1)- pentru care efectul venitului este negativ: crește venitul - consumul se diminuează (margarină, pâine neagră).

c) Bunuri „normale”(curbele C4 și C2)- pentru care efectul variației venitului este pozitiv, consumul acestora crescând într-o proporție mai mică sau egală cu proporția creșterii venitului (alimente, îmbrăcăminte).



6. EFECTUL PREȚURILOR ȘI AL VENITULUI ASUPRA CERERII

Întotdeauna modificarea prețului unui bun va influența comportamentul consumatorului privind alegerea altor bunuri: - complementare (Ex: periua și pasta de dinți, benzina și automobilul, etc.)

- substituibile (Ex: margarina și untul, berea și vinul, etc.)

Deci, variația lui P_x (prețul bunului X) nu va lăsa în realitate, toate celelalte condiții neschimbate. Efectele rezultate în urma variației prețului unui bun (P_x) sunt:

A. Efectul de preț, ce măsoară variația cantității cerute dintr-un anumit bun provocată de schimbarea prețului său relativ, în condițiile menținerii constante a venitului real/utilității.

Preț relativ= prețul unui bun exprimat în funcție de prețul altor bunuri

Venit nominal= Venitul exprimat în prețuri curente, în unități monetare

Venit real= Puterea de cumpărare a venitului nominal

Efectul de preț va fi mereu negativ, deoarece variația prețului relativ al unui bun în raport cu alte bunuri substituibile va conduce spre o variație a consumului său, în sens invers. Spre exemplu, o creștere a prețului *merelor* în raport cu prețul *perelor* va incita consumatorul spre diminuarea consumului de *mere* și substituirea cu *perele*. Astfel, deși *perele* nu și-au modificat prețul propriu, au devenit mai ieftine, ca urmare a scumpirii *merelor*.

B. Efectul de venit, ce măsoară variația cantității cerute pentru un anumit bun, provocată de modificarea venitului real sau a utilității, ca urmare a variației prețului acelui bun, în condițiile menținerii neschimbate a prețurilor celorlalte bunuri și a venitului nominal.

Putere de cumpărare= Cantitatea de bunuri și servicii ce poate fi achiziționată/cumpărată, la un moment dat, cu ajutorul unei anumite sume/unități monetare (în cazul nostru, suma este venitul).

Ca urmare a efectului de venit, cantitatea de *mere* cerută va crește atunci când prețul acestora se va diminua (legea cererii), provocând sporirea venitului real sau a puterii de cumpărare a venitului nominal rămas neschimbat. Cantitatea cerută de *mere* va scădea atunci când prețul acestora va crește, provocând diminuarea puterii de cumpărare a venitului nominal rămas neschimbat.