

PIAȚA

Piața este locul unde se întâlnesc cumpărătorii și vânzătorii diferitelor bunuri sau servicii (locul unde se realizează schimburile dintre producători și consumatori).

Forme de piață: magazine, piețe agroalimentare, restaurante, cafenele, cofetării, burse de valori, burse de mărfuri, licitații organizate pentru vânzarea unor obiecte, negocierile desfășurate de o persoană în vederea angajării la o firmă oarecare.

Tipuri de piață:

- după obiectul tranzacțiilor: piața bunurilor și serviciilor, piața monetară, piața financiară, piața muncii;
- după dimensiunea: piețe locale, naționale sau internaționale;
- după relațiile dintre cumpărătorii și vânzătorii: piețe pe care cumpărătorii și vânzătorii vin în contact direct sau piețe pe care cumpărătorii și vânzătorii nu se cunosc unii cu ceilalți și nu vin niciodată în contact direct.

CEREREA

Definiție: cererea reprezintă cantitatea dintr-un bun sau serviciu pe care consumatorii pot și sunt dispuși să o cumpere într-o anumită perioadă de timp, la diferite prețuri posibile.

exprimă cantitatea în care un produs este cerut pe piață la diferite niveluri ale prețului, dacă alți factori rămân constanți; arată în ce cantitate doresc și pot cumpăra consumatorii un anumit produs în funcție de prețul cerut.

exprimă atât trebuințele și preferințele consumatorilor, cât și posibilitățile lor de cumpărare. Trebuințele sau preferințele nu reprezintă o cerere efectivă. Unei persoane poate să-i placă foarte mult un anumit produs, dar nu îl va cumpăra dacă nu poate plăti prețul cerut. În acest caz, preferințele nu se vor exprima pe piață sub formă de cerere.

Legea cererii (în funcție de preț, presupunând alți factori constanți): între preț și cerere există o relație inversă, dacă ceilalți factori rămân constanți, atunci când prețul unui bun scade, cantitatea cerută crește, iar când prețul unui bun crește, cantitatea cerută scade. Consumatorul va cumpăra o cantitate mai mare dintr-un anumit produs dacă prețul acestuia scade și, invers.

Alți factori care influențează cererea:

- **preferințele, veniturile și numărul consumatorilor** (acestea se modifică iar o dată cu ele se modifică și cererea pe piață). Creșterea veniturilor consumatorilor este urmată, în general, de creșterea cererii și invers, însă nu în toate cazurile. În acest sens se disting bunuri:

○superioare (pentru care cererea crește, dacă veniturile cresc)

○inferioare (pentru care cererea scade, dacă veniturile cresc)

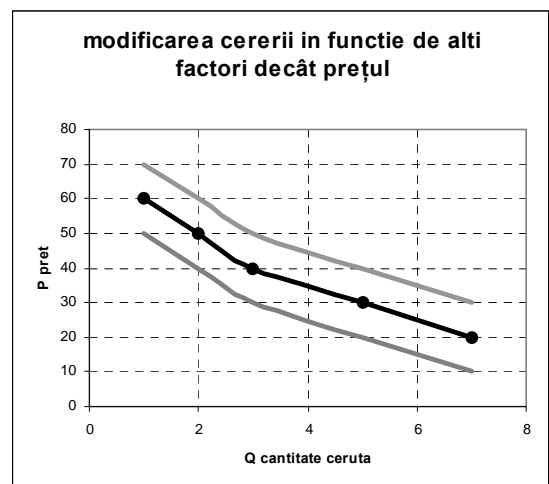
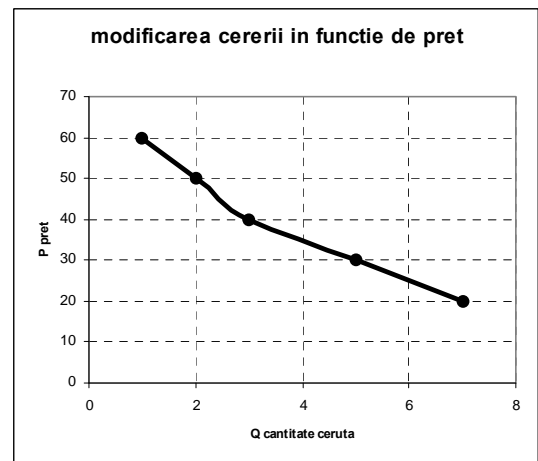
- **prețurile altor bunuri**, astfel în raport cu un anumit bun pot exista bunuri:

○**substituibile** (care pot fi consumate unul în locul altuia);

între prețul unui bun și cererea pentru bunurile care îl pot substitui există o relație directă

○**complementare** (care se consumă împreună); între prețul unui bun și cererea pentru bunurile complementare lui există o relație inversă.

Acești factori influențează cererea în ansamblul ei, în sensul creșterii (pe grafic deplasarea curbei spre dreapta) sau descreșterii acesteia (pe grafic deplasarea curbei spre stânga), în funcție de specificul fiecărui factor.



OFERTA

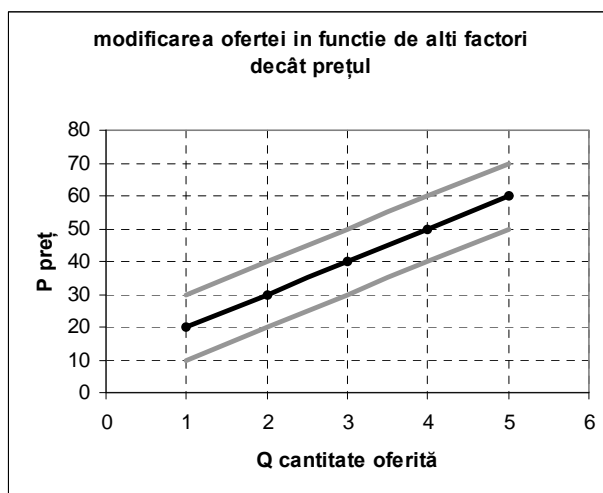
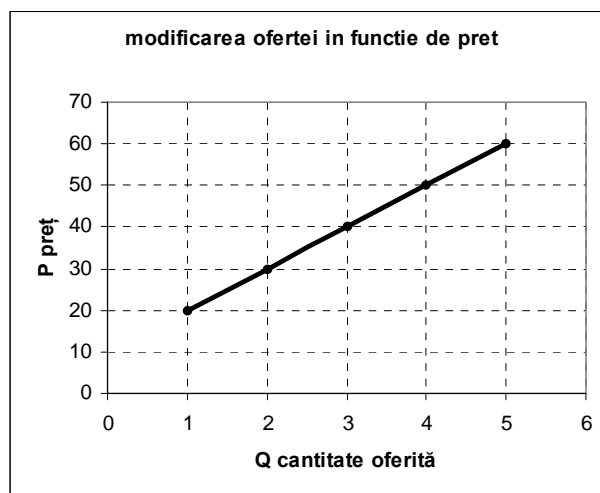
Definiție: Oferta reprezintă cantitatea dintr-un bun sau serviciu pe care producătorii pot și sunt dispuși să o producă și, să o vândă într-o anumită perioadă de timp, în funcție de prețurile existente, exprimă cantitatea în care un produs este oferit pe piață la diferite prețuri posibile, dacă ceilalți factori rămân constanți; cantitatea în care producătorii vor oferi un anumit produs în funcție de prețul plătit.

Legea ofertei (în funcție de preț, presupunând alți factori constanți): între preț și oferta există o relație directă. Atunci când prețul unui bun scade, dacă alte condiții nu se schimbă, cantitatea produsă scade, iar când prețul unui bun crește, cantitatea produsă crește.

Datorită relației directe între prețul de vânzare și profit la prețuri mari, producătorii vor produce și vor oferi spre vânzare mai multe produse decât atunci când prețurile sunt mici.

Alți factori care influențează oferta:

- **prețurile resurselor de producție** - dacă prețurile plătite de producători pentru resursele pe care le utilizează sunt mai mari, costul producției va fi mare și oferta scade și invers
- **condițiile tehnice de producție** - influențează nivelul productivității iar îmbunătățirea lor determină creșterea producției pe unitatea de resurse consumate, ceea ce, în condițiile unor prețuri date ale resurselor de producție, înseamnă o reducere a costului și, deci, o creștere a ofertei.
- **prețurile altor bunuri** - producătorii sunt atrași spre acele domenii de activitate în care prețurile sunt mari,
- **creșterea prețurilor unor produse** îi poate determina pe producători să abandoneze domeniul lor de activitate și să inițieze alte activități mai profitabile. Dacă numărul producătorilor este mare, cantitatea oferită pe piață va fi mare. Creșterea numărului de producători determină creșterea ofertei, după cum scăderea numărului de producători are ca efect scăderea ofertei.



Acești factori influențează oferta în ansamblul ei, în sensul creșterii (pe grafic deplasarea curbei spre dreapta) sau descreșterii acesteia (pe grafic deplasarea curbei spre stânga), în funcție de specificul fiecărui factor.

ECHILIBRUL PIETEI

Modificarea prețurilor resurselor de producție, a condițiilor tehnice de producție, a prețurilor altor bunuri sau a numărului producătorilor determină modificarea ofertei, care va crește sau va scădea.

Pe piață, cumpărătorii sunt purtători de cerere, iar vânzătorii, purtători de ofertă.

Intersecția celor două curbe (a cererii și a ofertei) indică prețul de echilibru și cantitatea de echilibru pe piață.

La prețuri mai mici decât prețul de echilibru există exces de cerere, iar la prețuri mai mari decât prețul de echilibru, exces de ofertă. Dacă pe piață este exces de cerere, atunci prețul va crește, iar dacă este exces de ofertă, atunci prețul va scădea.

Echilibrul pieței este atins deciziile producătorilor și cele ale consumatorilor sunt reciproc consistente, cererea și oferta se egalizează la cel mai ridicat volum posibil al cantităților vândute respectiv cumpărate.

Prețul de echilibru este din acest motiv un preț optim la care atât nevoile consumatorilor cât și interesele vânzătorilor sunt satisfăcute în cel mai înalt grad posibil.

Lipsa de corelare dintre intențiile acestora se va resimți imediat la nivelul prețului, care se va modifica, iar în noile condiții de preț, producătorii și consumatorii vor decide altfel.

Prețul este mecanismul prin care piața coordonează și corelează deciziile individuale.

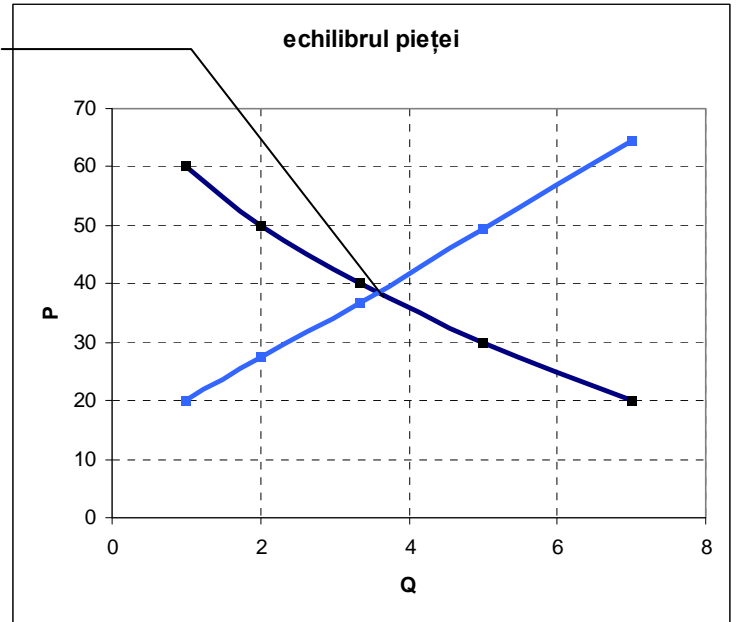
Schimbările ce se produc la nivelul cererii sau al ofertei influențează prețul și cantitatea de echilibru.

În condițiile în care oferta nu se modifică, dacă cererea crește, atunci și prețul și cantitatea de echilibru cresc, iar dacă cererea scade, atunci și prețul și cantitatea de echilibru scad, între modificarea cererii și modificarea prețului și a cantității de echilibru există o relație directă.

În cazul în care cererea nu se modifică, dacă oferta crește, prețul de echilibru scade și cantitatea de echilibru crește, iar dacă oferta scade, prețul de echilibru crește și cantitatea de echilibru scade

Între modificarea ofertei și modificarea prețului există o relație inversă, iar între modificarea ofertei și modificarea cantității de echilibru există o relație directă.

Pe piață pot apărea situații complexe în care se modifică atât cererea, cât și oferta. În asemenea cazuri, schimbările care se produc la nivelul prețului și al cantității de echilibru depind de raportul dintre variația cererii și cea a ofertei.



ELASTICITATEA CERERII ȘI A OFERTEI - elasticitatea reprezintă modificarea cererii, respectiv a ofertei, în funcție de factorii care le influențează.

Elasticitatea cererii factorul care influențează în mod hotărâtor cererea este prețul (legea cererii). Elasticitatea cererii în funcție de preț reprezintă modul în care reacționează consumatorii la modificarea prețului unui anumit produs.

Criteriul de clasificare a bunurilor în funcție de elasticitatea cererii acestora este intensitatea reacției consumatorilor la variația prețului. Dacă reacția consumatorilor la variația prețului este puternică, înregistrându-se o creștere mare a cantității cumpărate de consumatori, chiar la o variație relativ mică a prețului, cererea este considerată elastică. Dimpotrivă, dacă reacția consumatorilor la variația prețului este slabă, cererea este considerată inelastică.

Indicatorul elasticității cererii este **coeficientul de elasticitate (E_C)** exprimă gradul de elasticitate a cererii pentru un bun oarecare și reprezintă variația procentuală a cantității cerute pe piață ($\Delta Q\%$) raportată la variația procentuală prețului ($\Delta P\%$):

$$E_C = \frac{\Delta Q\%}{\Delta P\%} \quad \text{unde } \Delta Q\% = \frac{Q_1 - Q_0}{Q_0} \cdot 100 \text{ iar } \Delta P\% = \frac{P_1 - P_0}{P_0} \cdot 100$$

în funcție de acesta se disting bunuri cu cerere:

- elastică $E_C > 1$
- unitară $E_C = 1$
- inelastică $E_C < 1$

*cerere perfect elastic consumatorii reacționează la modificarea prețului cumpărând maximum de cantitate posibil

*cerere perfect inelastică consumatorii nu reacționează la modificarea prețului (cantitatea cerută nu se modifică)

Reacția consumatorilor la modificările prețului unui bun este influențată și de alți factori:

a) posibilitățile de substituire a bunului (în general, bunurile pentru care există numeroase substitute au o elasticitate mai mare); **b) ponderea în venit** - elasticitatea cererii este mai mare în cazul bunurilor pentru care consumatorii cheltuiesc o parte mai mare din venitul obținut; **c) timpul** este un factor hotărâtor pentru modificarea obișnuințelor de consum. Nu de puține ori, consumatorii continuă să cumpere un anumit produs un anumit produs din obișnuință, chiar dacă prețul acestuia a crescut. Pe termen scurt, cererea este în general inelastică.

Cererea pentru un anumit bun depinde și de prețul altor bunuri, substitute sau complementare. Variația cantității cerute dintr-un anumit bun X, determinată de variația prețului altui bun Y, reprezintă elasticitatea cererii în funcție de prețul altui bun, numită și elasticitate încrucișată.

Elasticitatea ofertei factorul care influențează în mod hotărâtor cererea este prețul (legea ofertei).

Elasticitatea ofertei în funcție de preț reprezintă modul în care reacționează consumatorii la modificarea prețului unui anumit produs. Indicatorul elasticității ofertei este coeficientul de elasticitate (E_C) exprimă gradul de elasticitate a cererii pentru un bun oarecare și reprezintă variația procentuală a cantității oferite pe piață ($\Delta Q\%$) raportată la variația procentuală prețului ($\Delta P\%$):

$$E_C = \frac{\Delta Q\%}{\Delta P\%} \quad \text{unde } \Delta Q\% = \frac{Q_1 - Q_0}{Q_0} \cdot 100 \text{ iar } \Delta P\% = \frac{P_1 - P_0}{P_0} \cdot 100 \text{ în funcție de acesta se disting bunuri}$$

cu cerere:

- elastică $E_C > 1$
- unitară $E_C = 1$
- inelastică $E_C < 1$