

## Piața

Piața este cadrul în care se realizează legătura dintre producători și consumatori, oferind participanților informații utile pentru a decide ce, cât, cum și pentru cine să producă, dar și ce, cum și cât să consume.

Formele concrete sub care întâlnim piața în viața de zi cu zi: halele, magazinele, târgurile, expozițiile cu vânzare, tranzacțiile între agenții economici, bursele de mărfuri.

Piața este o realitate extrem de complexă și dinamică.

Piața apare ca:

- Spațiul în care se desfășoară activitatea economică - are deci și o determinare geografică;
- Locul de întâlnire a agenților economici, vânzători și cumpărători;
- Forma de manifestare a cererii și ofertei, purtătorii cererii fiind cumpărătorii, ai ofertei fiind producătorii;
- Cadrul de formare al prețului, nivelul acestuia determinând deciziile de a cumpăra sau a oferi un bun.

Orice piață se definește și se caracterizează prin variabilele sale:

- Bunurile marfare, care fac obiectul tranzacțiilor;
- Cererea;
- Oferta;
- Prețul.

În funcție de obiectul tranzacției distingem:

I. Piața **prodfactorilor** care include:

1. piața capitalului
2. piața muncii
3. piața pământului
4. piața financiară
5. piața informațiilor

II. Piața **satisfactorilor** care include:

1. piața bunurilor
2. piața serviciilor

Pe fiecare dintre aceste piețe, cererea, oferta și prețul îmbracă forme specifice.

### Ce este cererea?

Cererea reprezintă cantitatea dintr-un bun marfar (dintr-o marfă) pe care agenții economici sunt dispuși să o cumpere la un anumit nivel al prețului într-o anumită perioadă.

Factorii care influențează cererea sunt:

- Economici
  - Venitul consumatorilor;
  - Prețul altor bunuri și servicii (substituente - care satisfac aceeași nevoie: pâine albă - pâine de secară; **complementare** - care se consumă împreună - de exemplu, televizorul și curentul electric)
- Extraeconomici:
  - Numărul consumatorilor;
  - Preferințele consumatorilor;
  - Anticipările privind prețurile și veniturile;
  - Calitatea produselor;
  - Reclama;

- Gradul de cultură și civilizație;
- Obiceiurile și tradițiile.

**Legea generală a cererii** exprimă relația inversă (negativă) dintre cantitatea cerută dintr-un bun și prețul bunului respectiv. Aceasta înseamnă că dacă:

- prețul crește, cantitatea cerută scade, rezultând contractia cererii;
- prețul scade, cantitatea cerută crește, deci cererea se extinde.

Curba cererii reflectă relația dintre modificările survenite în nivelul prețului unui bun și cantitatea cerută din acel bun într-o anumită perioadă.

### **Elasticitatea cererii**

Proprietatea cererii de a se modifica sub acțiunea factorilor care o determină poartă numele de **elasticitate**.

Studierea elasticității se face în funcție de factorii cei mai importanți care o determină: **prețul și venitul**.

Dependența cantităților cumpărate de consumatori de modificările prețurilor de vânzare poartă numele de **elasticitate a cererii în funcție de preț**.

Gradul de modificare a cererii (Q) sub acțiunea prețului (P) se măsoară cu ajutorul **coeficientului de elasticitate în funcție de preț (Kec/p)**.

$$Kec/p = - \frac{\frac{Q_1 - Q_0}{Q_0}}{\frac{P_1 - P_0}{P_0}}$$

sau

$$Kec/p = - \frac{P_0 \Delta Q}{Q_0 \Delta P}$$

sau

$$Kec/p = - \frac{\Delta \% Q}{\Delta \% P}$$

**Bunurile cu cerere elastică** sunt cele la care modificarea prețului cu un anumit procent determină modificarea cererii cu o mărime mai mare:  **$\Delta Q > \Delta P$ ,  $Kec/p > 1$**

Bunuri care nu sunt de strictă necesitate și cu o plajă mare de înlocuitori:

- **Bunurile cu o cerere de elasticitate unitară** – modificarea prețului cu un anumit procent determină schimbarea cu aceeași mărime a cantității cerute:  **$\Delta Q = \Delta P$ ,  $Kec/p = 1$**
- **Bunurile cu cerere inelastică** - la care schimbarea prețului cu un anumit procent determină o modificare a cererii cu o mărime mai mică:  **$\Delta Q < \Delta P$ ,  $Kec/p < 1$**

Bunurile de strictă necesitate au cerere inelastică.

Cunoașterea tipului de elasticitate a cererii în funcție de preț este o informație valoroasă, atât pentru cumpărător, dar mai ales pentru vânzător. Vânzătorul, în funcție de tipul bunului pe care îl produce și comercializează, va decide cum va acționa asupra prețului.

### **Elasticitatea cererii în funcție de venit**

Cererea se află în relație pozitivă cu venitul: modificarea venitului, în condițiile în care prețul rămâne constant, atrage după sine modificarea în același sens a cererii. Dependența cererii față de modificarea venitului se

apreciază prin elasticitatea cererii în raport cu venitul și se măsoară prin coeficientul de elasticitate în funcție de venit (V):

$$K_{ec/v} = \frac{\frac{Q_1 - Q_0}{Q_0}}{\frac{V_1 - V_0}{V_0}}$$

sau

$$K_{ec/v} = \frac{V_0 \Delta Q}{Q_0 \Delta V}$$

sau

$$K_{ec/v} = \frac{\Delta\%Q}{\Delta\%V}$$

Cererea în raport cu venitul poate fi:

**a. elastică:  $\Delta\%Q > \Delta\%V$ ;  $K_{ec/v} > 1$**

**b. unitară:  $\Delta\%Q = \Delta\%V$ ;  $K_{ec/v} = 1$**

**c. inelastică:  $\Delta\%Q < \Delta\%V$ ;  $K_{ec/v} < 1$**

În funcție de coeficientul de elasticitate la venit putem distinge între:

a. Bunuri normale sau de importanță constantă, ce au coeficientul de elasticitate în funcție de venit cuprins între 0 și 1. Când venitul crește, cererea pentru aceste bunuri crește, dar într-o măsură mai mică.

b. Bunuri superioare - coeficientul de elasticitate în funcție de venit mai mare ca unu. Când venitul crește, cererea pentru aceste bunuri crește și ea, dar într-o măsură mai mare decât a crescut venitul.

c. Bunuri inferioare - coeficientul de elasticitate în funcție de venit este negativ (mai mic ca 0). Când venitul crește, cererea pentru aceste bunuri scade. Sunt bunuri de calitate inferioară pe care cumpărătorii nu le mai solicită când veniturile cresc.