

PIAȚA - CEREREA, OFERTA ȘI FORMAREA PREȚURILOR

Piața este expresia economică fundamentală a cooperării sociale.

Piața nu semnifică un spațiu geografic anume, ci un proces, adică un sistem de schimb-buri voluntare de drepturi legitime de proprietate privată. Numai la un nivel superficial am putea considera că schimbul se referă la transferul de bunuri și servicii. De fapt, schimbul se referă în esență la un transfer de drepturi de proprietate asupra bunurilor implicate. Existența proprietății private este condiția necesară a existenței pieței, așa cum existența monedei este condiția necesară pentru efectuarea calculelor economice.

Schimbul este fenomenul esențial al formării prețului. Prețul reflectă, în mod necesar, o interacțiune între cerere și ofertă. Înainte de a explica formarea prețului, vom descompune analitic cererea și oferta, în calitate de legități esențiale ale vieții economice.

1. Cererea și oferta – legi economice fundamentale

În analiza fenomenului cererii distingem două concepte: cererea completă și cererea propriu-zisă.

Cererea completă

Cererea completă descrie relația dintre cantitatea solicitată dintr-un bun și factorii care o influențează. Acești factori sunt:

✓ *Prețul propriu al bunului (P_p)*. Între prețul unui bun și cantitatea cerută se manifestă o relație inversă: la un preț mai mare pe piață consumatorii vor solicita o cantitate mai mică din bunul respectiv (legea cererii).

Legea cererii nu este dedusă din experiență, din observarea faptului că pe piață oamenii își reduc cantitățile cerute atunci când prețurile cresc. Legea cererii este o construcție apriorică, ce descrie în mod universal întregul comportament uman.

Legea cererii este dedusă din legea utilității marginale descrescânde; conform acesteia, atunci când individul dispune de o cantitate mai mare dintr-un bun, e de la sine înțeles că valoarea marginală pe care el o atribuie bunului respectiv va fi mai mică. În termeni monetari, această valoare este reprezentată de prețul bunului respectiv.

✓ *Prețul altor bunuri (P_a)*. Individul decide cantitatea solicitată dintr-un bun în cadrul unei operațiuni generale de maximizare a utilității sale.

Fie A și B două bunuri. Atunci când creșterea prețului bunului A determină (*caeteris paribus*) creșterea cantității solicitate din bunul B, numim bunurile A și B *substituibile*.

Atunci când creșterea prețului bunului A determina (*caeteris paribus*) scăderea cantității solicitate din bunul B, spunem că A și B sunt bunuri *complementare*.

✓ *Gusturile sau preferințele (G)*. Între preferințele de consum și cerere se manifestă o relație directă: în condițiile unor preferințe mai puternice pentru anumite bunuri, cererea pentru ele va fi mai mare. Schimbarea preferințelor modifică, independent de ceilalți factori, cantitatea solicitată.

✓ *Venitul individului și distribuția veniturilor în colectivitate (V)*. Între nivelul venitului și cerere se manifestă o relație directă: la un venit mai mare, oamenii vor putea să achiziționeze cantități mai mari din bunurile dorite.

✓ *Anticipările consumatorilor (A)*. Orice persoană, fie ea în calitate de consumator sau de producător, își proiectează acțiunile atât pe piața prezentă, cât și pe o piață viitoare: acțiunile din prezent reflectă întotdeauna anumite anticipări cu privire la evoluția evenimentelor.

De exemplu, dacă cineva anticipează că prețul unui bun va crește în perioada următoare, atunci în prezent cererea va crește. Similar, dacă se anticipează reducerea prețului, cererea se reduce în așteptarea unui preț mai mic.

✓ *Înclinația sau atitudinea față de risc (R)*. Anumite bunuri comportă un anumit grad de risc. În acest caz, înclinația spre risc a fiecărui consumator va determina cererea sa pentru bunurile respective.

=> funcția cererii complete este: $C_c = f(P_p, P_a, V, A, G, R)$

Cererea propriu-zisă

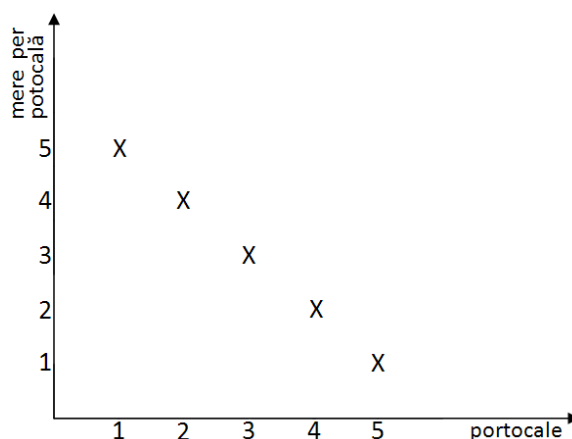
Cererea propriu-zisă reprezintă relația dintre cantitatea solicitată dintr-un bun și prețul propriu al acestui bun. Ea arată cantitatea solicitată dintr-un bun la fiecare preț al acestuia, atunci când ceilalți factori de influență din cadrul cererii complete se mențin constanți.

Să presupunem că eu am mere și tu portocale. Eu îmi doresc portocale și sunt dispus să îți ofer mere în schimb pentru a le obține. Să spunem că la un preț de 5 mere per portocală aș cumpăra o singură portocală, la un preț de 4 mere per portocală aș cumpăra 2 portocale, la un preț de 3 mere per portocală aș cumpăra 3 portocale, și așa mai departe.

Relația între cantitatea cerută și preț va arăta în modul următor:

Preț portocale (exprimat în mere)	Număr de portocale cerute
5	1
4	2
3	3
2	4
1	5

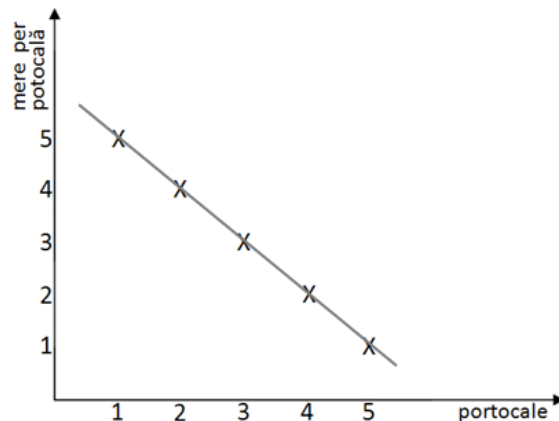
În aceste condiții, cererea mea de portocale poate fi reprezentată grafic în felul următor:



Ceea ce trebuie observat este că *între prețul bunului și cantitatea cerută se manifestă o relație inversă*. Această concluzie nu este dedusă din experiență, ci este o consecință a legii utilității marginale descrescânde: întrucât fiecare unitate suplimentară dintr-un bun va fi folosită pentru satisfacerea unei nevoi mai puțin intense, oamenii vor fi dispuși să plătească un preț mai mic pentru fiecare unitate adițională din bunul respectiv.

Deși cererea pentru un bun este, matematic, discretă (oamenii cumpără portocale întregi și nu felii oricât de mici), cel mai frecvent, pentru facilitarea ilustrării, cererea va fi reprezentată grafic printr-o linie dreaptă sau o curbă convexă înclinată negativ.

Pentru cazul exemplului de mai sus, curba cererii ar arăta în felul următor:



Spre deosebire de convenția din matematică, cantitatea cerută (variabila dependentă) este reprezentată pe abscisă, iar variabila independentă (prețul) este reprezentată pe ordonată.

Alături de cerere, în teoria economică se folosește și un alt concept: *cantitatea cerută*. Cantitatea cerută are sens numai în legătură cu un anumit preț. În funcție de nivelul la care se exprimă relația dintre preț și cantitatea cerută, distingem între cererea individuală și cererea pieței.

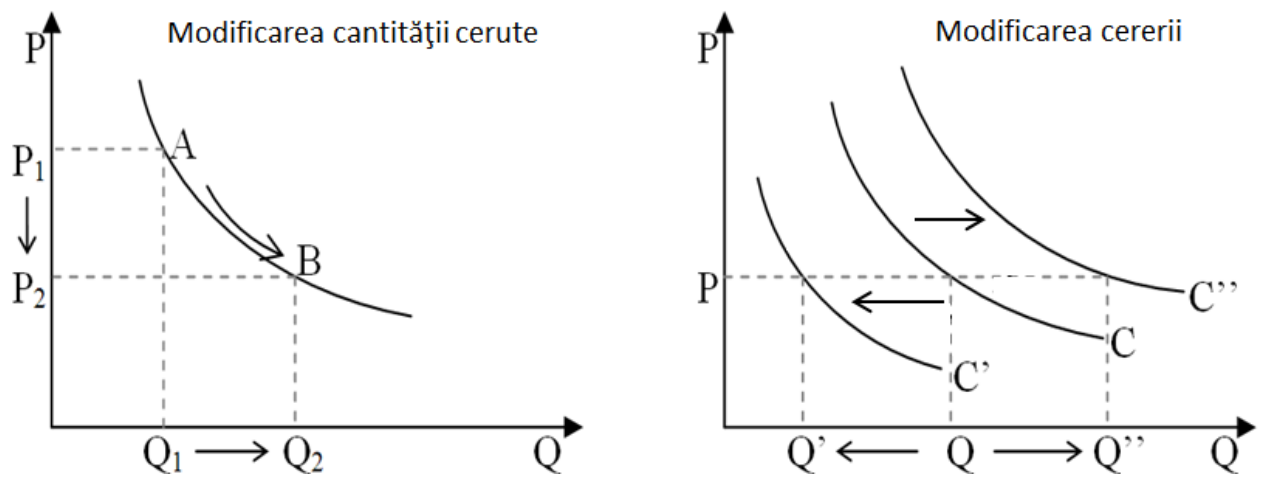
Cererea individuală ilustrează relația dintre cantitatea solicitată dintr-un bun de către un consumator și prețul propriu al acelui bun.

Cererea pieței exprimă relația dintre cantitatea cerută dintr-un bun la nivelul pieței (de către toți consumatorii la un loc) și prețul propriu al bunului.

Curba cererii pieței se obține prin însumarea orizontală a curbelor cererilor individuale, adică prin însumarea cantităților cerute de toți consumatorii la fiecare nivel al prețului.

Modificarea cererii

Atunci când se modifică *prețul propriu* al unui bun, are loc modificarea *cantității cerute*. Din punct de vedere grafic, aceasta se reprezintă printr-o *deplasare de-a lungul curbei cererii*.



Atunci când se modifică un *alt factor* din funcția cererii complete, are loc modificarea *cererii*. Operațiunea respectivă va fi reprezentată grafic prin *deplasarea curbei cererii*.

Exemplu: atunci când se produce o creștere a intensității preferințelor consumatorilor pentru un anumit produs, curba cererii se deplasează în sus, în afară sau în direcția nord-est. Spunem că cererea crește (la fiecare preț se solicită o cantitate mai mare, sau pentru aceeași cantitate consumatorii sunt dispuși să plătească mai mult). În mod similar, atunci când se produce o scădere a intensității preferințelor pentru un anumit produs, curba cererii se deplasează în jos, în interior sau în direcția sud-vest. Spunem că cererea scade.

Oferta completă

Oferta completă descrie relația dintre cantitatea oferită dintr-un bun și ansamblul factorilor care influențează această cantitate în mod direct.

Acești factori sunt:

- ✓ *Prețul propriu al produsului (P_p)*. Între prețși cantitatea oferită există o relație directă. Această idee formează conținutul legii economice a ofertei: atunci când prețul crește, ofertanții, anticipând oportunitățile de creștere a profitului, vor decide sporirea cantității oferite.
- ✓ *Prețul altor bunuri (P_o)*. Economia este o structură productivă în care resursele sunt alocate alternativ între diferitele sectoare sau domenii economice. Întreprinzătorii decid alocarea resurselor productive disponibile în funcție de semnalele pe care le recepționează din sistemul prețurilor. De exemplu, atunci când întreprinzătorii anticipează că în următorul an agricol prețul grâului va crește comparativ cu prețul porumbului, ei vor decide să aloce suprafețe mai mari cultivării grâului, ceea ce înseamnă că vor rămâne mai puține suprafețe de plantat cu porumb. În general, atunci când sunt direcționate mai multe resurse către un anumit domeniu sau sector economic, vor rămâne mai puține resurse pentru celelalte sectoare.
- ✓ *Prețul factorilor de producție (P_f)*. Între prețurile factorilor de producție și cantitatea oferită se manifestă o relație inversă. Cu cât factorii de producție vor fi mai scumpi, cu atât întreprinzătorii, potrivit capacității disponibile, vor achiziționa cantități mai mici din aceștia, ceea ce înseamnă că producția va fi mai mică, iar oferta se va reduce.
- ✓ *Fiscalitatea (F)*. Pentru orice întreprinzător, impozitele reprezintă un cost. Cu cât povara fiscală va fi mai mare, cu atât capacitatea disponibilă de producție se va diminua. În același timp, impozitele reduc stimulentele posibilelor producători de a intra pe piață. Prin urmare, între nivelul impozitelor și ofertă se manifestă o relație inversă.
- ✓ *Tehnologia (T)*. Orice act de producție se caracterizează prin utilizarea unei anumite tehnologii. Cu cât aceasta este mai performantă, cu atât productivitatea va fi mai mare, iar producția și oferta vor fi mai mari. Astfel, producția și oferta se găsesc într-o relație directă cu gradul de tehnologizare și cu performanța tehnologică.
- ✓ *Anticipările ofertanților (A)*. Dacă producătorii anticipează creșterea prețului bunului produs de aceștia în perioada următoare, oferta pentru bunul respectiv se va reduce: producătorii vor prefera ca, în prezent, să constituie sau să își mărească stocurile pe care să le valorifice în viitor la un preț mai

mare. Dacă ei anticipează scăderea prețului, vor decide să-și mărească oferta prezentă pentru a-și valorifica producția la prețul actual, presupus mai mare.

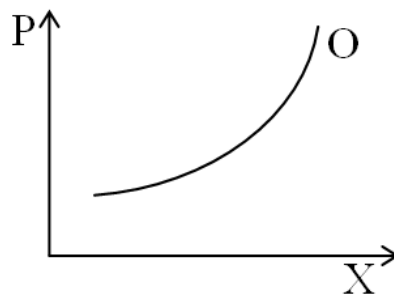
✓ *Înclinația spre risc a producătorilor (R).*

=> funcția ofertei complete este: $O_c = f(P_p, P_a, P_f, F, T, A, R)$

Oferta propriu-zisă

Oferta propriu-zisă reprezintă relația dintre cantitatea oferită dintr-un bun și prețul aceluși bun. Aceasta indică nivelul cantității oferite la fiecare preț, atunci când ceilalți factori de influență se mențin constanți.

Linia care descrie grafic oferta este *curba ofertei*. Aceasta este de regulă o dreaptă sau o curbă convexă înclinată pozitiv. Înclinația pozitivă a curbei ofertei reflectă relația directă între cantitatea oferită și preț.



După nivelul la care se formează oferta, avem:

Oferta individuală = relația dintre cantitatea oferită de un anumit producător individual și prețul propriu al produsului.

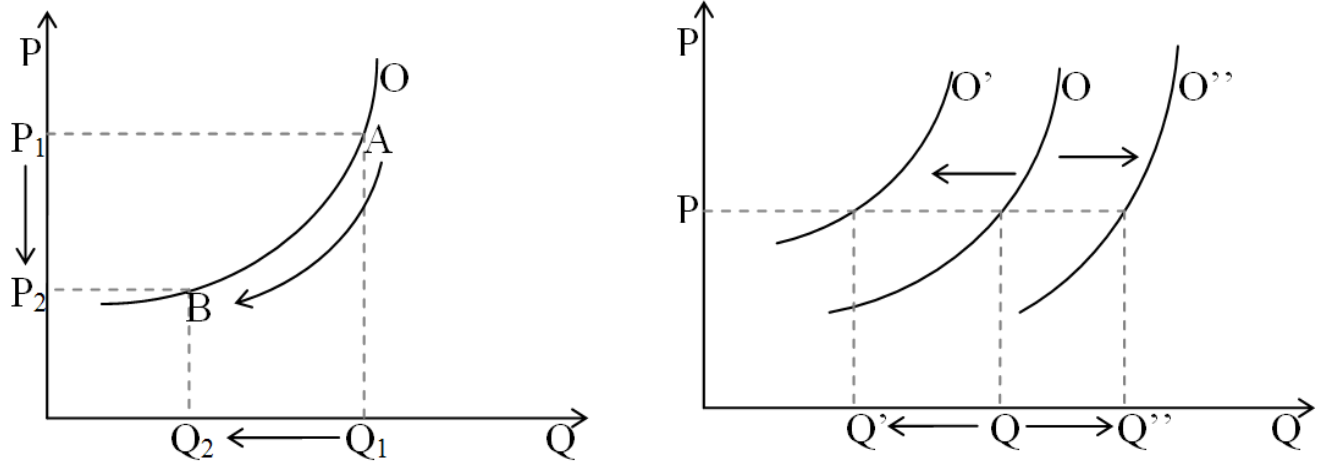
Oferta pieței = relația dintre cantitatea oferită de către toți producătorii dintr-o ramură și prețul produsului.

Curba ofertei pieței se obține prin însumarea pe orizontală a curbelor ofertelor individuale sau, altfel spus, prin însumarea cantităților oferite de producători la fiecare preț.

Modificarea ofertei

Atunci când se modifică *prețul propriu* al produsului, are loc modificarea *cantității oferite*. Din punct de vedere grafic, aceasta se reprezintă printr-o *deplasare de-a lungul curbei ofertei*.

Atunci când se modifică un *alt factor* din funcția ofertei complete, are loc modificarea *ofertei*. Operațiunea respectivă va fi reprezentată grafic prin *deplasarea curbei ofertei*.



2. Elasticitatea cererii și ofertei

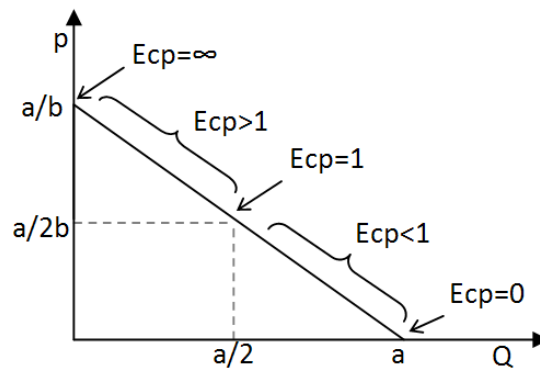
Elasticitatea cererii la preț reprezintă sensibilitatea cantității cerute în raport cu o anumită modificare a prețului. Ea se calculează ca raportul dintre modificarea procentuală a cantității cerute și modificarea procentuală a prețului:

$$E_{cp} = - \frac{\% \Delta Q_c}{\% \Delta P} = - \frac{\Delta Q}{\Delta P} * \frac{P}{Q}$$

În general, în teoria economică se utilizează o anumită înclinație generală a curbei cererii pentru a sugera tipul de elasticitate. Totuși, e important de menționat faptul că elasticitatea cererii variază în funcție de zonă, segmentul sau punctul curbei cererii în care aceasta se măsoară.

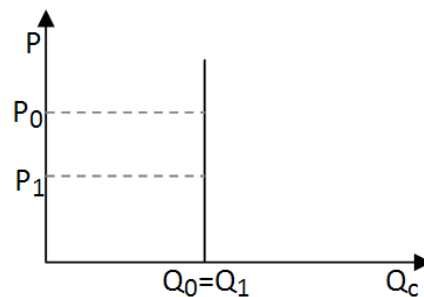
Presupunem că cererea are o funcție liniară (curba cererii e o linie dreaptă de ecuație $Q=a-bP$). Astfel, raportul $-\Delta Q/\Delta P$, care evidențiază panta curbei cererii și a cărei valoare poate fi evidențiată prin derivata de ordinul I a funcției cererii, este constant.

Așadar, valoarea coeficientului de elasticitate E_{cp} deține numai de raportul P/Q :

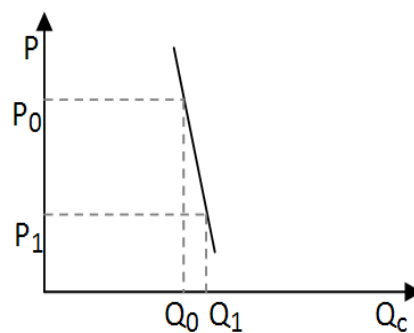


Există cinci tipuri de cerere în funcție de criteriul elasticității:

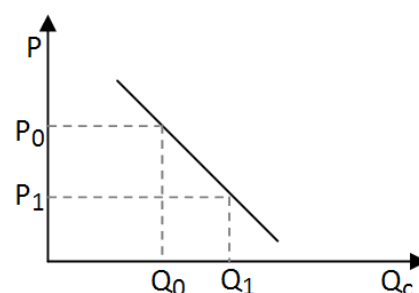
Cererea perfect inelastică: Indiferent de modificarea prețului, cantitatea cerută rămâne neschimbată: $E_{cp}=0$.



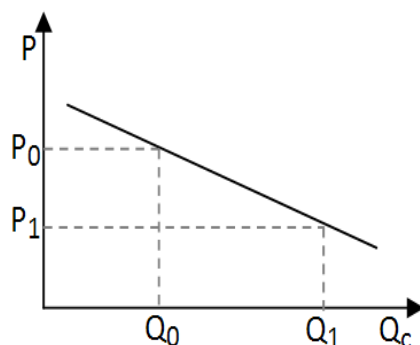
Cererea inelastică: O anumită modificare a prețului determină o modificare inversă, dar de mai mică intensitate a cantității cerute: $0 < E_{cp} < 1$.



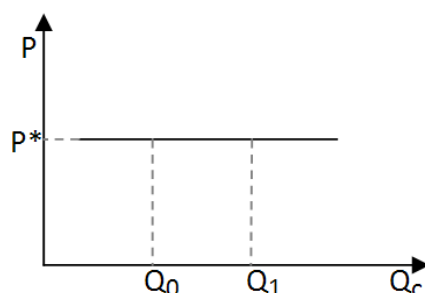
Cererea unitară: O anumită modificare a prețului determină o modificare în sens invers a cantității cerute, cu aceeași intensitate: $E_{cp}=1$.



Cererea elastică: O anumită modificare a prețului antrenează modificarea inversă, dar de mai mare intensitate a cantității cerute: $E_{cp} > 1$.



Cererea perfect elastică: Este acea cerere adresată firmei de pe piața perfect concurențială pentru care, la nivelul prețului de echilibru, se poate tranzacționa o cantitate oricât de mare: $E_{cp} = \infty$.



Nivelul coeficientului de elasticitate ce caracterizează cererea pe o anumită piață este o informație foarte importantă pentru producător (vânzător), deoarece pe baza ei poate fi elaborată decizia privind evoluția prețului. În sinteză, relația dintre tipul de cerere și deciziile întreprinzătorului privind prețul este prezentată în tabelul următor:

<i>Tipul de cerere</i>	<i>E_{cp}</i>	<i>Relația preț-venit</i>	<i>Decizia privind prețul</i>
2. Inelastică	$0 < E_{cp} < 1$	Directă	Creșterea prețului
3. Unitară	$E_{cp} = 1$	Venit maxim	Menținerea prețului
4. Elastică	$1 < E_{cp} < \infty$	Inversă	Reducerea prețului

Ce determină elasticitatea sau inelasticitatea cererii pentru un bun? Disponibilitatea de înlocuitori buni este cu siguranță un factor important: cu cât există mai multe substitute pentru un bun, cu atât cumpărătorii vor reacționa mai intens la modificarea prețului, alegându-l pe cel mai convenabil.

Să luăm spre exemplu cererea de sare. Sarea este un bun din care nu avem nevoie de cantități foarte mari și pentru care nu există mulți înlocuitori. Cererea de sare pare să fie foarte inelastică, dacă nu cumva chiar perfect inelastică. Chiar dacă sarea s-ar scumpi, nu poți prepara pastramă cu zahăr în loc de sare. Iar dacă sarea s-ar ieftini, pentru prepararea pastramei nu vom folosi mai multă sare decât prescrie rețeta.

Se poate însă să exagerăm când considerăm cererea pentru sare atât de rigidă. Pe timp de iarnă, oamenii obișnuiesc să împrăștie sare pe trotuare sau pe scările de la intrare pentru a topi gheața. Dacă însă sarea ar deveni de zece ori mai scumpă, acest obicei s-ar dovedi pentru mulți prea costisitor și ar putea fi înlocuit cu spargerea și mărunțirea gheții.

Spre deosebire de cererea pentru sare ca bun generic, cererea pentru marca X de sare este mai puțin rigidă, întrucât acest bun poate fi înlocuit în mod satisfăcător cu alte mărci de sare. În mod asemănător, cererea pentru marca X de sare la magazinul M este cu mult mai elastică, existând o mulțime de substitute pentru ea. Astfel, vânzătorii care ar încerca să ridice considerabil prețul pentru a profita de faptul că cererea totală de sare este foarte rigidă vor constata cu uimire că își pierd clienții, căci cererea pentru sarea pe care o vând ei este de fapt una elastică.

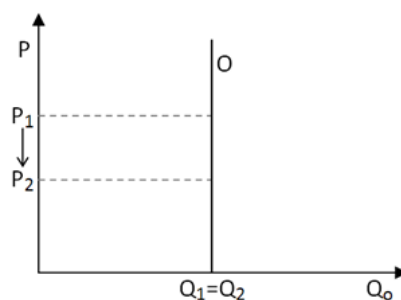
Elasticitatea ofertei la preț

Elasticitatea ofertei la preț reprezintă sensibilitatea cantității oferite în raport

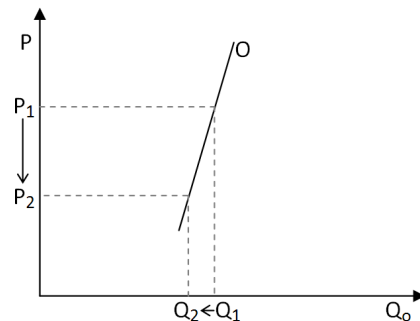
cu o anumită modificare a prețului:
$$E_{op} = \frac{\% \Delta Q_c}{\% \Delta P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} * \frac{P}{Q}$$

Există 5 tipuri de ofertă în funcție de criteriul elasticității:

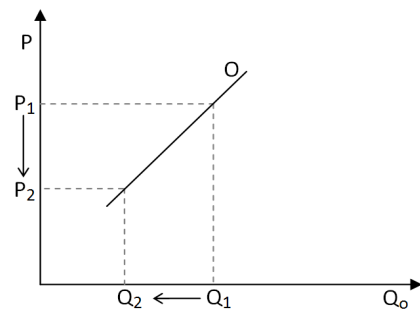
Oferta perfect inelastică: indiferent de modificarea prețului, cantitatea oferită rămâne aceeași: $E_{op}=0$.



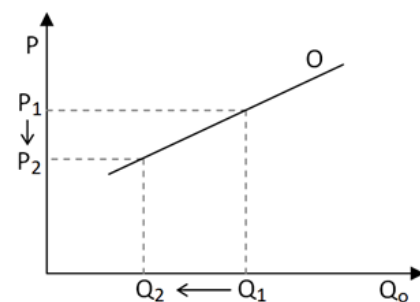
Oferta inelastică: modificarea prețului determină modificarea cantității oferite în același sens, dar de o mai mică intensitate decât modificarea prețului: $0 < E_{op} < 1$.



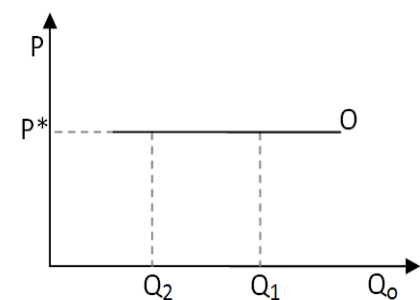
Oferta unitară: modificarea prețului determină modificarea cantității oferite în același sens și cu aceeași intensitate: $E_{op} = 1$.



Oferta elastică: modificarea prețului determină modificarea în același sens și de o mai mare intensitate a cantității oferite: $E_{op} > 1$.



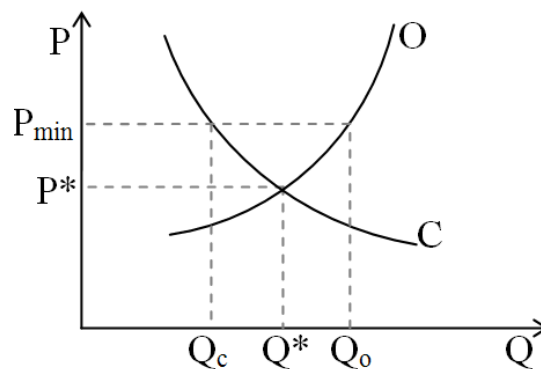
Oferta perfect elastică: acea ofertă pentru care, la nivelul prețului de echilibru, se poate tranzacționa întreaga cantitate oferită, oricât ar fi de mare: $E_{op} = \infty$.



3. Efectele prețurilor administrate

Cazul prețului minimal

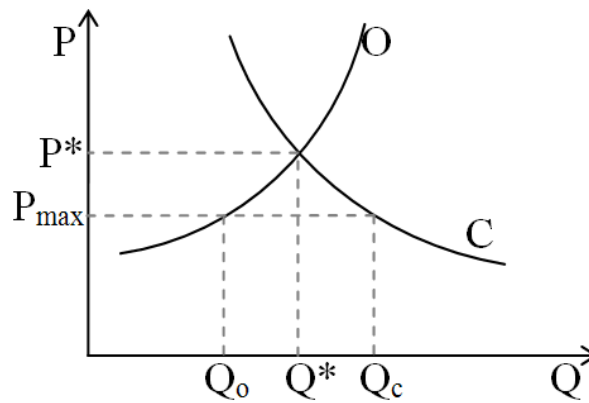
Este vorba de acea situație când guvernul stabilește pe piața unui anumit produs un preț mai mare decât prețul de echilibru (un preț minimal, adică un nivel până la care prețul poate să scadă). Această intervenție guvernamentală este motivată de dorința de a stimula producătorii sau de a spori rentabilitatea unui anumit domeniu. Însă producătorii nu vor putea să vândă cât doresc deoarece, la un preț mai ridicat decât cel de echilibru, disponibilitatea consumatorilor de a cumpăra produsele respective se va reduce.



Pe piață se va forma o ofertă excedentară (cantitatea oferită va fi mai mare decât cantitatea cerută: $Q_o > Q_c$). Resorbirea ofertei excedentare se va realiza doar odată cu eliminarea măsurilor discreționare de stabilire a unui preț minimal, superior prețului de echilibru.

Cazul prețului maximal

Guvernul stabilește pe piața unui anumit produs un preț mai mic decât prețul de echilibru (un preț maximal, adică un nivel până la care prețul poate să crească) cu intenția de a facilita accesul consumatorilor la anumite produse considerate de bază. Consumatorii nu vor putea însă cumpăra atât cât doresc deoarece, în condițiile unui preț mai scăzut decât cel de echilibru, producătorii vor considera acel domeniu mai puțin rentabil și vor decide să micșoreze cantitățile oferite.



În aceste condiții, pe piață se va manifesta un deficit de ofertă ($Q_o < Q_c$), dezechilibru ce nu se va putea remedia decât în momentul în care guvernul va elimina măsura de stabilire a prețului maximal.

Exemplu: Guvernul constată că prețul laptelui este ridicat și că mulți oameni nu și-l pot permite. Cum laptele este un aliment care nu ar trebui să lipsească din alimentația nimănui, guvernul decide să fixeze prin lege nivelul maxim la care se poate ridica prețul unui litru de lapte (bineînțeles, sub nivelul prețului de echilibru), pentru ca și cei cu venituri modeste să poată consuma lapte măcar o dată pe lună.

În condițiile în care costurile pe care fermierii trebuie să le suporte pentru producerea laptelui au rămas neschimbate, iar veniturile pe care aceștia anticipează că le vor obține în urma vânzării laptelui se reduc, unii producători ar putea estima că această afacere nu mai este rentabilă și ar putea hotărî să părăsească acest domeniu de activitate. Ei s-ar putea îndrepta, spre exemplu, spre producerea unor alte produse lactate, precum brânză sau smântâna, sau spre orice alt domeniu în care guvernul nu a impus un preț maximal. În orice caz, cantitatea de lapte pe care producătorii vor fi dispuși să o ofere spre vânzare la prețul impus de guvern se va diminua.

Astfel, deși vor exista mai mulți oameni dornici să cumpere lapte la noul preț, numărul celor care vor cumpăra efectiv laptele va fi mai mic, ceea ce va face ca numărul celor nemulțumiți să crească.

Văzând în aceasta un nou eșec al pieței, guvernul ar putea să încerce să remedieze situația fixând un preț maximal pentru fân, pentru a reduce costurile producătorilor de lapte și pentru a-i stimula să își extindă activitatea.

Însă această nouă intervenție nu numai că nu va rezolva problema, ci o va adânci și mai mult, extinzând-o și în alte domenii.

Soluția la problema nou apărută nu constă în intervenția guvernului prin noi și noi reglementări, ci tocmai în eliminarea restricțiilor de pe piață. Acesta este singurul mod în care se va putea egaliza din nou cantitatea cerută cu cea oferită astfel încât ambele părți să fie satisfăcute.

(vezi demonstrația lui Ludwig von Mises, *Politici economice. Gânduri pentru cei de azi și cei de mâine*, Editura Nemira, București, 1998, online la: <http://mises.ro/158/iii-intervenionismul>)