

CEREREA

Activitatea economică și organizarea producției în condițiile economiei de piață în linii mari se reglează prin oscilații permanente ale cererii și ofertei și prin valoarea lor concentrată. Analiza categoriilor de cerere și ofertă, starea de echilibru a pietii și oscilațiile acestea alcătuiesc obiectul analizei sistemului economic de piață.

Cererea este o categorie economică proprie economiei de piață, care se manifestă în limitele schimbului de mărfuri și a comerțului și care exprimă necesitatea sumară în diferite mărfuri, adică necesitatea ce constă din multiple cerințe concrete ale unei mase concrete de consumatori diverși, cerințe ce se află în permanență modificare.

În linii generale, cererea mărfurilor de larg consum și de utilizare cotidiană o formează consumatorii individuali și anume pătri și grupuri sociale, iar cererea mărfurilor cu destinația industrială și de producție o formează agenții economici. În condițiile economiei mixte și în condițiile de dominație a întreprinzătorilor privați această clasificare este foarte relativă.

Cererea constituie cantitatea de mărfuri sau servicii ce pot fi cumpărate într-o unitate de timp la prețul curent. Trebuie menționat faptul că prețul în aceste condiții este un factor primordial ce condiționează cererea. Însă cererea nu este un factor de moment. Constând dintr-un șir de combinații de prețuri și cantități, ea se definește ca o relație dintre preț și cantitate. Din această cauză cantitatea cererii prevede o anumită cantitate de mărfuri și servicii, pe care consumatorii le vor cumpăra la un preț anumit într-un anumit interval de timp. Un factor important în această ordine de idei este utilitatea mărfii sau serviciului, ce crește odată cu sporirea cantității de mărfuri și servicii, în timp ce fiecare unitate suplimentară de marfă sau serviciu își diminuează utilitatea.

Consumatorul, realizându-și veniturile, tinde spre obținerea unui avantaj asupra tuturor marfurilor și serviciilor achiziționate. Dacă avantajul din achiziționarea unei oarecare marfi se schimbă în urma schimbării pretului, consumul acestei marfi se schimbă și el în detrimentul sau în favoarea altor marfuri.

Aici trebuie să menționăm că vehicularea pretului la marfa (serviciu) generează efectul de substituție, sau efectul de venit. Primul are loc, de regulă, atunci când prețurile la anumite marfuri se majorează (mai rar când scade), consumatorul preferând să se lipsească de unele marfuri în favoarea altora (mai ieftine sau mai calitative).

Consumatorul obține efect de venit (cistig) în cazul când prețul la marfuri și servicii tradiționale (în majoritatea cazurilor acestea sunt marfuri de larg consum și de consum cotidian) se micșorează.

Pot fi distinse următoarele tipuri de cereri:

1) Cerere negativă - în situația când majoritatea mărfurilor de pe piață nu se întrebă de consumatori și aceștia din urmă caută să le ocolească, se dezică de a le cumpăra. Necesitatea pentru aceste mărfuri, însă, rămâne, adică piața nu este saturată. În calitate de exemplu poate fi menționată asistența medicală din țara noastră.

2) Lipsa totală a cererii există atunci, când consumatorii nu au nici un interes pentru o anumită marfă sau sunt indiferenți față de ea. De exemplu, fermierii nu totdeauna aplică metodele agrochimice noi, chiar dacă acestea sunt efective.

3) Cerere camuflată - atunci când consumatorii au dorința de a achiziționa o marfă ce lipsește pe piață. Există și situații când mărfurile de un anumit fel există pe piață, dar ele nu satisfac cerințele sporite ale consumatorilor, menționându-se astfel cererea camuflată. Un exemplu de acest fel este prezența pe piață a vehiculelor cu motor cu ardere internă, alimentat cu benzină sau cu motorină, menționându-se în același timp cererea camuflată pentru automobilele cu motor "curat" din punct de vedere ecologic. Același lucru se întâmplă pe piața cu țigări, vinuri etc.

4) Cererea în scădere - când se reduce permanent interesul consumatorului pentru un anumit fel de mărfuri sau pentru o marfă anumită.

5) Cerere neuniformă - exprimă oscilația cererii în dependență de timp sau anotimp.

6) Cerere de deplină valoare - când circulația comercială la întreprinderile ce satisfac piața este normală. De regulă, cererea de deplină valoare prevede responsabilitatea întreprinderii pentru calitatea producției fabricate, nivelul tehnologic și de organizare a muncii la întreprinderea dată.

7) Cererea exagerată - atunci când sunt produse cantități insuficiente de mărfuri și nu e satisfăcută cererea pieței. Dacă o întreprindere nu poate sau nu vrea să îndeplinească cererea pieței, ea combate cererea prin diverse metode: prin majorarea prețului, restrângerea rețelei de exploatare, limitarea producerii de piese și ansambluri de rezervă.

8) Cererea e considerată nerațională atunci când mărfurile produse influențează sănătatea, deteriorând situația ecologică. În aceste cazuri se elaborează un sistem de măsuri și acțiuni pentru a combate creșterea cererii iraționale.

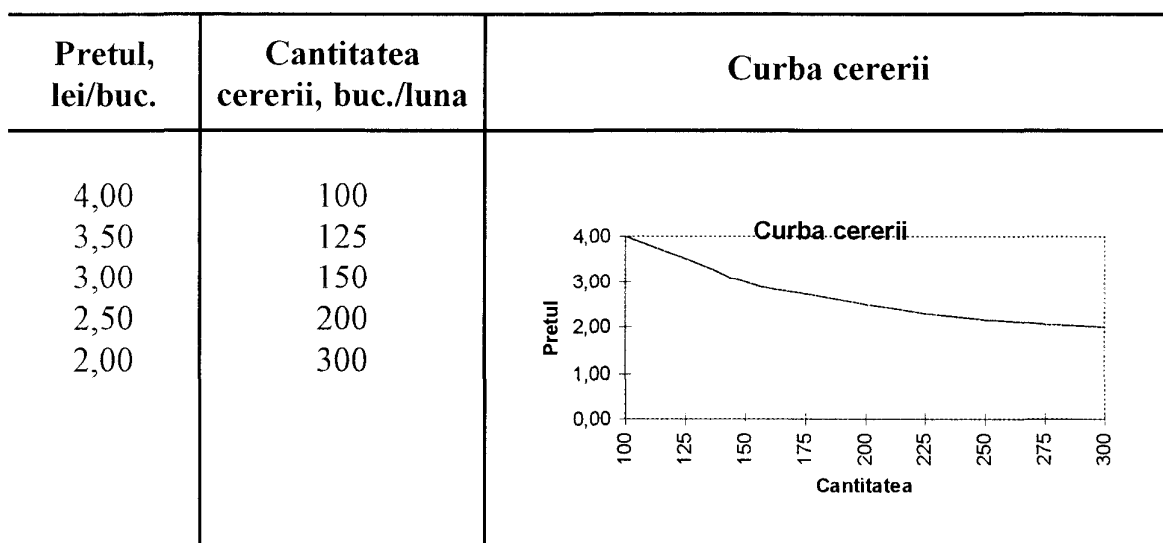
Esența dezvoltării cererii ca o categorie a economiei de piață și ca sistem complex de studii în economie a condus la formularea în teoria economică a legii despre cerere, micșorarea prețurilor cauzează majorarea cantitatilor de mărfuri solicitate ce pot fi achiziționate de consumator și, invers, majorarea prețurilor conduce la reducerea cererii. Astfel între preț și cerere există o relație invers proporțională. Prețurile majorate micșorează cererea, însă nu și

cantitatea de marfuri solicitate de consumatori, preturile ridicate nu-l determina pe consumator sa solicite o cantitate mai mica de bunuri materiale sau spirituale.

Informatia cu privire la cerere poate fi reprezentata prin intermediul unei curbe a cererii.

In tabelul cererii sint prezentate cantitatile de marfa pe care le solicita consumatorii la preturi diverse si intr-un interval anumit de timp.

Curba cererii reprezinta grafic tabelul cererii. Daca pe axa verticala marcam preturile posibile ale marfurilor, iar pe axa orizontala - marimile corespunzatoare ale cererii acestor marfuri, obtinem curba cererii, cu inclinare de sus in jos si de la stinga la dreapta si care reprezinta regula generala, deja cunoscuta, ca cu cit pretul e mai mare, cu atit e mai mica cererea, si invers.



Deci, ca si tabelul cererii, curba reprezinta relatiile dintre pret si cantitatea cererii, adica totalitatea de relatii dintre preturi si cantitati. Panta curbei reprezinta gradul acestei dependente si se numeste flexibilitate a cererii in raport cu pretul.

Cu cit e mai mare panta curbei, cu atit este mai mare si flexibilitatea cererii. Forma si panta curbei pot fi diverse si depind de caracterul necesitatilor consumatorilor: daca cererea marfurilor de prima necesitate (produse alimentare de baza, chibrituri, sare, detergenti, etc.) este de obicei stabila, atunci si curba cererii pentru aceste marfuri are o panta mica, flexibilitatea cererii acestor marfuri fiind mica si, din contra, cererea pentru marfurile de lux se modifica imediat la orice schimbare a preturilor. Panta curbei, deci si flexibilitatea cererii pentru aceste marfuri, este mare. Marfurile care nu pot fi clasate nici in prima si nici in a doua categorie (ele ocupa o pozitie intermediara) au un spectru de diverse curbe ale cererii.

Astfel, flexibilitatea este gradul de sensibilitate ale cererii fata de modificarile marfurilor si cheltuielilor banesti ale consumatorilor. Prin urmare, poate fi alcatuita flexibilitatea functie-preturi si flexibilitatea functie-venituri.

Coeficientul flexibilitatii functie preturi se calculeaza in felul urmator:

$$CFP = \frac{\% \text{ de modificari ale cererii}}{\% \text{ de modificari ale pretului}}$$

Daca, de exemplu, majorarea pretului cu un procent (1%) conduce la micșorarea cererii cu peste 1%, atunci cererea se considera se considera flexibila ($CFP < 1$); daca majorarea pretului cu 1% nu modifica cererea, atunci se considera ca cererea lipseste ($CFP = 1$).

In mod analogic se examineaza si flexibilitatea cererii functie venituri ale consumatorilor, care se calculeaza in felul urmator:

$$CFV = \frac{\% \text{ de modificari ale cererii}}{\% \text{ de modificari ale veniturilor banesti}}$$

Flexibilitatea incrucisata caracterizeaza dependenta cererii pentru o marfa de cererea fata de alta marfa si se calculeaza in felul urmator:

$$CFI = \frac{\% \text{ de modificari ale cererii marfii A}}{\% \text{ de modificari ale cererii marfii B}}$$

Daca coeficientul flexibilitatii incrucisate este egal cu zero ($CFI = 0$), atunci marfurile A si B sunt independente.

Cum se modifica cererea si cantitatea cererii? Pentru a raspunde la aceasta intrebare, sint necesare citeva explicatii.

Pentru analiza cererii se aplica principiul "conditii inghetate", cind toti factorii ce determina cantitatea cererii, in afara de pret, se considera ca ramin constanti in perioada de timp examinata. Orice modificare a factorilor ce n-au legatura directa de cerere. Cresterea cererii deplaseaza curba spre dreapta; scaderea ei deplaseaza curba spre stinga. Cind pretul la un produs scade, cererea pentru acest produs creste. Schimbarea unui singur factor genereaza noua manifestare a cererii, dar nu si a cantitatii ei.

Cind cererea sporeste, cumparatorii vor dori sa achizitioneze mai mult la orice pret sau vor fi gata sa plateasca mai mult pentru o cantitate de marfuri cumparata.

Daca cumparatorii procura mai multa marfa numai pentru ca pretul la ea e scazut, inseamna ca s-a majorat cantitatea cererii manifestare; daca cumparatorii cumpara mai multa marfa, indiferent de pret, inseamna ca a crescut cererea.

În continuare vom evidenția factorii determinanți ce influențează cererea și, dacă se modifică măcar unul dintre aceștia, atunci se modifică și cererea, creând un nou raport între preț și cantitatea cererii. Acești factori sunt:

1) Gustul și preferințele individului. Asupra gustului și preferințelor acestora influențează calitatea mărfurilor, reclama reușită și succesele acțiunilor de marketing, precum și oferta de mărfuri noi.

Când preferințele pentru anumite mărfuri cresc, cererea pentru aceste mărfuri sporește și ea, iar reducerea preferințelor conduce la micșorarea cererii.

2) Venitul. Consumatorii trebuie să fie în stare să plătească pentru a-și satisface cererea la anumite mărfuri, venitul constituind astfel unul din factorii determinanți ai cererii. Modificările veniturilor contribuie în considerație și la analiza situației din comerțul extern. Modificarea venitului impune cumpărătorului modificarea felului și calității mărfii procurate. Se evidențiază două feluri de mărfuri de acest fel: mărfuri normale, cererea pentru care crește odată cu creșterea de venituri și invers; mărfuri inferioare, cererea pentru care crește numai în cazul când se micșorează venitul. Mărfurile complementare sunt utile în mod egal, și dacă se majorează prețul la una din ele, atunci se micșorează cererea pentru marfa a doua.

3) Mărfurile ce se substituie reciproc și cele complementare. Efectuând o alegere rațională, cumpărătorii înțeleg că unele mărfuri au calități asemănătoare și, prin urmare, pot fi substituite. Alte mărfuri se exploatează concomitent, și cumpărătorii, cumpărând una dintre acestea, vor cumpăra-o neapărat și pe a doua, adică pe cea complementară. Din această cauză schimbarea prețului la una din mărfuri influențează cererea și pentru marfa care o substituie pe prima, deci dacă prețul la o marfă din această categorie se majorează, atunci se mărește și cererea pentru marfa care o substituie.

4) Așteptările consumatorului. Asupra consumatorilor influențează și factorul de așteptare a unor eventuale modificări ale veniturilor sau ale prețurilor. În acest sens așteptarea unei majorări sigure a venitului are efectul unei majorări realizate a venitului: se mărește cererea pentru mărfurile normale și scade cererea pentru mărfurile inferioare, și din contra, așteptarea unei scăderi a venitului determină consumatorii să evită efectuarea cumpărăturilor ce ar putea fi amânate.

5) Numărul de consumatori. Ultimul factor ce influențează asupra nivelului de cerere este numărul de consumatori. Cererea pieței reprezintă o sumă de cereri ale unui oarecare număr de

indivizi, mărirea numărului de consumatori generează o tendință de creștere a cererii, și invers, micșorarea numărului de consumatori face să scadă și cererea.

Cele cinci determinante ale cererii trebuie să fie examinate ținându-se cont de "condițiile înghețate". Orice modificare a curbei cererii e determinată de toți factorii, cu excepția prețului, și rămân constanți pentru perioada dată de timp, examinându-se numai influența prețului asupra cantității cererii. Când se schimbă unul din factori, apare o nouă relație dintre cerere și preț, ceea ce se ilustrează prin deplasarea curbei cererii spre stânga sau spre dreapta.