UNIVERSITATEA [NUMELE UNIVERSITĂȚII]
FACULTATEA DE ȘTIINȚE ECONOMICE

Specializarea Economie generală

REFERAT

Disciplina: Microeconomie

Elasticitatea cererii în funcţie de preţ şi efectul ei asupra venitului vânzătorului

Cadru didactic:
Lect. univ. dr. Andrei Mihăilescu

Student:
Ioana Marinescu
Anul I, grupa 101

București, 2026

CUPRINS

Introducere.....3

1. Conceptul de elasticitate a cererii.....3

1.1. Definiția și formula de calcul.....3

1.2. Metoda punctului de mijloc.....3

1.3. Tipuri de cerere după elasticitate.....3

2. Factorii care influențează elasticitatea.....4

3. Exemplu de calcul: o cafenea fictivă.....4

3.1. Datele exemplului.....4

3.2. Calculul elasticității.....5

3.3. Interpretarea rezultatelor.....5

Concluzii.....5

Bibliografie.....6

Exemplu fictiv · licenta-disertatie-romania.com

Introducere

Când prețul unui bun crește, cumpărătorii cer de regulă o cantitate mai mică. Legea cererii spune în ce sens se schimbă cantitatea cerută, dar nu spune cât de mult. Răspunsul la a doua întrebare îl dă elasticitatea cererii în funcție de preț, unul dintre primele instrumente de analiză din cursul de microeconomie (Mankiw, 2021).

Referatul definește elasticitatea cererii în funcție de preț, prezintă factorii de care depinde și arată, pe un exemplu numeric fictiv, cum se calculează și ce legătură are cu venitul vânzătorului. Primul capitol tratează conceptul și formula de calcul, al doilea factorii care influențează elasticitatea, iar al treilea aplică formula pe datele unei cafenele imaginare.

1. Conceptul de elasticitate a cererii

1.1. Definiția și formula de calcul

Elasticitatea cererii în funcție de preț măsoară cât de puternic reacționează cantitatea cerută la o modificare a prețului. Ea se calculează ca raport între modificarea procentuală a cantității cerute și modificarea procentuală a prețului (Mankiw, 2021; Varian, 2014):

$$E = (\Delta Q / Q) : (\Delta P / P)$$

Deoarece prețul și cantitatea cerută variază de regulă în sens opus, coeficientul are semn negativ. În analiză se discută, de obicei, valoarea lui absolută: cu cât este mai mare, cu atât cumpărătorii reacționează mai puternic la preț.

1.2. Metoda punctului de mijloc

Dacă procentele se calculează față de valoarea inițială, rezultatul depinde de sensul modificării: o creștere a prețului de la 5 la 6 u.m. nu dă același coeficient ca o scădere de la 6 la 5 u.m. Pentru a evita această problemă, manualele folosesc metoda punctului de mijloc, în care fiecare modificare se raportează la media celor două valori (Mankiw, 2021):

$$E = [(Q_2 - Q_1) / ((Q_1 + Q_2) / 2)] : [(P_2 - P_1) / ((P_1 + P_2) / 2)]$$

1.3. Tipuri de cerere după elasticitate

După valoarea absolută a coeficientului, cererea este elastică ($|E| > 1$) când cantitatea se modifică procentual mai mult decât prețul, inelastică ($|E| < 1$) când se modifică mai puțin și cu elasticitate unitară ($|E| = 1$) când cele două procente sunt egale. Cazurile extreme, cererea

Exemplu fictiv · licenta-disertatie-romania.com

perfect inelastică și cererea perfect elastică, servesc mai ales ca repere teoretice (Samuelson & Nordhaus, 2010).

2. Factorii care influențează elasticitatea

Elasticitatea nu este o proprietate fixă a unui bun, ci depinde de condițiile în care cumpărătorul face alegerea. Mankiw (2021) grupează acești factori în patru categorii:

- *Existența substituenților apropiați*: cu cât cumpărătorul găsește mai ușor un bun asemănător, cu atât cererea este mai elastică.
- *Natura nevoii*: bunurile considerate necesare au, de regulă, o cerere mai puțin elastică decât cele considerate de lux.
- *Felul în care este definită piața*: cererea pentru o anumită marcă este mai elastică decât cererea pentru întreaga categorie de produse.
- *Orizontul de timp*: pe termen lung cumpărătorii au timp să își schimbe obiceiurile, așa că cererea devine mai elastică decât pe termen scurt.

Factorii acționează împreună. Cafeaua în general are puțini substituenți apropiați pentru un consumator obișnuit, dar cafeaua de la un anumit local are mulți: localul de alături, automatul din facultate sau cafeaua făcută acasă. De aceea, un singur vânzător se poate aștepta la o cerere mai elastică decât piața în ansamblu.

3. Exemplu de calcul: o cafenea fictivă

3.1. Datele exemplului

Pentru a ilustra calculul, presupunem o cafenea din campusul unei facultăți care a vândut aceeași cafea, în patru săptămâni comparabile, la prețuri diferite. Datele sunt fictive, definite pentru acest exemplu, iar venitul total este produsul dintre preț și cantitate (Tabelul 1).

Tabelul 1. Prețul, cantitatea vândută și venitul total (date fictive)

Prețul (u.m.)	Cantitatea vândută (cafele pe săptămână)	Venitul total (u.m.)
5	420	2.100
6	380	2.280
7	330	2.310
8	270	2.160

Sursa: date fictive, definite pentru acest exemplu; venitul este calculat (preț × cantitate).

Exemplu fictiv · licenta-disertatie-romania.com

3.2. Calculul elasticității

Aplicând metoda punctului de mijloc pentru fiecare creștere de preț, obținem coeficienții din Tabelul 2.

Tabelul 2. Elasticitatea cererii la fiecare creștere de preț

Creșterea prețului (u.m.)	Elasticitatea (punct de mijloc)	Cererea este	Venitul total (u.m.)
5 → 6	−0,55	inelastică	2.100 → 2.280
6 → 7	−0,92	inelastică	2.280 → 2.310
7 → 8	−1,50	elastică	2.310 → 2.160

Sursa: calcule pe datele din Tabelul 1.

Rezultatele se citesc astfel (prețurile și venitul în u.m.):

- Între 5 și 6 u.m.: coeficientul este −0,55, cererea este inelastică, iar venitul crește de la 2.100 la 2.280.
- Între 6 și 7 u.m.: coeficientul este −0,92, cererea este inelastică, iar venitul crește de la 2.280 la 2.310.
- Între 7 și 8 u.m.: coeficientul este −1,50, cererea este elastică, iar venitul scade de la 2.310 la 2.160.

3.3. Interpretarea rezultatelor

Exemplul confirmă regula prezentată în manuale: când cererea este inelastică, o creștere a prețului mărește venitul total, iar când cererea este elastică, îl reduce (Mankiw, 2021). Pentru cafeneaua din exemplu, venitul cel mai mare se obține la prețul de 7 u.m., adică exact acolo unde cererea trece de la inelastică la elastică.

Concluzia ține însă doar de datele presupuse. O firmă reală ar trebui să țină seama și de costuri, de reacția concurenților și de faptul că în săptămâni diferite se schimbă și alți factori, nu doar prețul: vremea, sesiunea de examene sau numărul de studenți prezenți în campus.

Concluzii

Elasticitatea cererii în funcție de preț completează legea cererii: arată nu doar că, ci și cât de mult se schimbă cantitatea cerută atunci când se schimbă prețul. Metoda punctului de mijloc dă același rezultat indiferent de sensul modificării, de aceea este preferată în exemplele de calcul.

Exemplu fictiv · licenta-disertatie-romania.com

Elasticitatea depinde de substituenții disponibili, de natura nevoii, de felul în care este definită piața și de timpul pe care cumpărătorii îl au la dispoziție. Exemplul fictiv al cafenelei arată de ce coeficientul contează pentru vânzător: aceeași creștere de preț poate mări sau micșora venitul, după cum cererea este inelastică sau elastică.

Bibliografie

Mankiw, N. G. (2021). *Principles of economics* (9th ed.). Cengage Learning.

Samuelson, P. A., & Nordhaus, W. D. (2010). *Economics* (19th ed.). McGraw-Hill/Irwin.

Varian, H. R. (2014). *Intermediate microeconomics: A modern approach* (9th ed.). W. W. Norton & Company.

Exemplu fictiv, pentru structură și formulare; nu îl preda ca atare.

Numele, datele din tabele și cazurile sunt inventate; sursele din bibliografie sunt reale. Model gratuit de pe licenta-disertatie-romania.com/resurse/model-referat-word/, unde găsești și șablonul gol.

Nu ai timp? Scriem referatul de la zero sau îl corectăm pe al tău, după cerințele profesorului. Livrare în maxim 2 zile, plată după livrare. Scrie-ne pe WhatsApp de pe licenta-disertatie-romania.com/servicii/referate-proiecte-facultate/