

Понуда и тражња

Понуда и тражња утичу на све што нас окружује. Кад одлазите да купите ципеле, мајицу, намештај или кад идете код фризера и тражите да вам направи фризуру која је у тренду... Све је то тражња. Тражња је све што желите да имате и спремни сте да за то дате новац.

Власници продавница су веома заинтересовани за то шта се тражи. Они користе те информације како би у својим радњама имали довољне количине добара. То је понуда. Понуда је количина добара и услуга које се нуде купцима у одређено време и по одређеној цени.

Да би пословање било успешно, продавци се морају потрудити да имају довољне количине добара и услуга за које сматрају да ће купци бити заинтересовани да купе.

Претпоставимо да Милан има расадник. Он одгаја саднице разног дрвећа. Сваке године, Милан размишља о томе колико је садница продао током претходне године па на основу тога засађује нове. Он такође размишља о томе које дрвеће да засади. Покушава да предвиди које саднице ће његови купци пожелети да купе. Како има ограничену количину новца, мора да одлучи колико садница сваке врсте ће да засади. Неке саднице ће успети а неке ће да се осуше. Милан мора имати одређени број садница у резерви за случај да се осуше. Осим ових, Милан има још трошкова: мора да купи ђубриво, плати раднике, купи алатке...

На другој страни имамо купце садница дрвећа. Као купац, Иван такође треба да донесе одређене одлуке: коју врсту дрвета ће да купи, по којој цени он то може да плати... Иван ће обићи неколико продаваца садница дрвећа како би сазнао где се продају квалитетне саднице по повољној цени.

Уколико жели да прода, Милан мора водити рачуна да има довољну количину квалитетних садница по повољној цени. Шта се догађа када продавци не нуде довољне количине добара (услуга)?

Мала понуда – велика тражња = раст цена

Мала тражња – велика понуда = пад цена