

MBA 50

Economics for managers

Διεθνές Οικονομικό Περιβάλλον
1^ο Μάθημα: Καταναλωτές

Καταναλωτές

Ο καταναλωτής ικανοποιεί τις ανάγκες του με τη χρησιμοποίηση των αγαθών. Για τον καταναλωτή, χρησιμότητα ενός αγαθού είναι η ικανοποίηση την οποία απολαμβάνει σε μια ορισμένη χρονική περίοδο από την κατανάλωση του αγαθού αυτού.

Καταναλωτές

Επιδίωξη του καταναλωτή είναι να μεγιστοποιεί τη χρησιμότητα που απολαμβάνει από την κατανάλωση αγαθών και υπηρεσιών. Η επιδίωξη της μέγιστης χρησιμότητας αποτελεί βασικό χαρακτηριστικό της συμπεριφοράς του καταναλωτή στη ζήτηση αγαθών.

Καταναλωτές

Ο καταναλωτής είναι αναγκασμένος να επιλέξει αυτά τα αγαθά και σε εκείνες τις ποσότητες που του επιτρέπει το εισόδημά του, έτσι ώστε από την κατανάλωσή τους να μεγιστοποιεί τη χρησιμότητά του. Μια τέτοια συμπεριφορά ονομάζεται **ορθολογική συμπεριφορά** και ο καταναλωτής ορθολογικός καταναλωτής.

Καταναλωτές

Ένας ορθολογικός καταναλωτής, ο οποίος σε μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο έχει έτσι κατανείμει το **εισόδημά** του, ώστε αγοράζοντας αυτά τα αγαθά και σε εκείνες τις **ποσότητες** να μεγιστοποιείται η χρησιμότητά του, λέμε ότι βρίσκεται σε ισορροπία. Αυτό σημαίνει ότι, αν δεν υπάρξει καμία μεταβολή, για παράδειγμα στις προτιμήσεις του, στις τιμές των αγαθών ή στο εισόδημά του, δεν έχει κανένα λόγο να μεταβάλει τη συμπεριφορά του.

Καταναλωτές

Αν αυξηθεί η τιμή ενός αγαθού, ο καταναλωτής θα αγοράσει λιγότερες μονάδες από το συγκεκριμένο αγαθό. Τα αποτελέσματα θα είναι αντίθετα, αν υποθέσουμε ότι η τιμή του αγαθού μειώνεται. Ο καταναλωτής θα μπορεί με το ίδιο εισόδημα να αγοράζει περισσότερες μονάδες του αγαθού. Σύμφωνα με τα παραπάνω προκύπτει ο νόμος της ζήτησης, όταν η τιμή ενός αγαθού μειώνεται, ο καταναλωτής αυξάνει την ποσότητα που ζητάει (ζητούμενη ποσότητα).

Καταναλωτές

Όταν η τιμή του αγαθού αυξάνεται, ο καταναλωτής μειώνει την ποσότητα που ζητάει (ζητούμενη ποσότητα).

Υπάρχει, δηλαδή, **αρνητική σχέση** μεταξύ της τιμής ενός αγαθού και της ζητούμενης ποσότητας από αυτό το αγαθό.

Καταναλωτές

Νόμος της ζήτησης

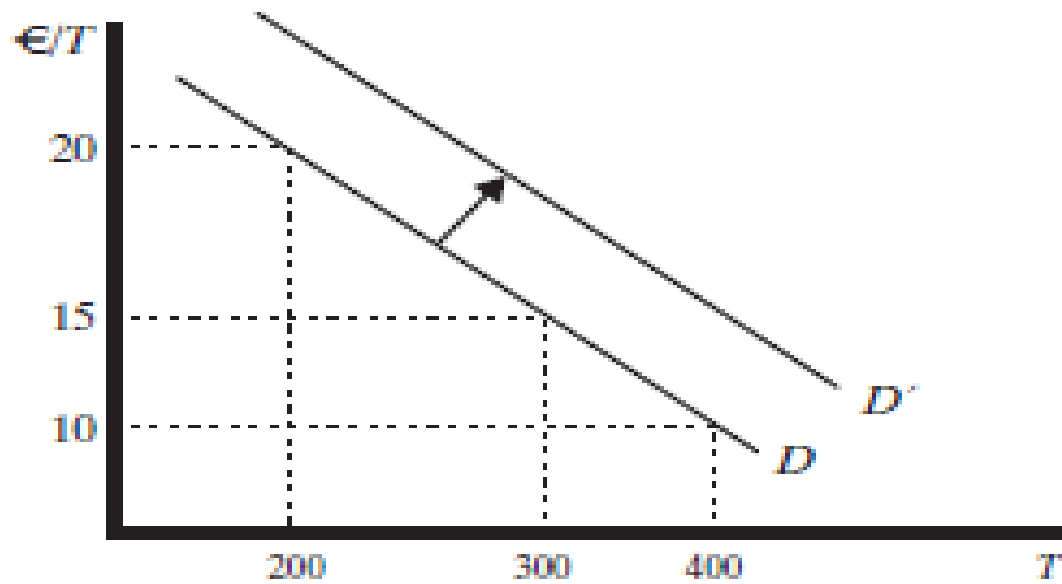
Όταν η τιμή ενός αγαθού μειώνεται, αυξάνεται η ζητούμενη ποσότητά του, και, όταν η τιμή του αυξάνεται, μειώνεται η ζητούμενη ποσότητα από το αγαθό αυτό, όταν οι άλλοι παράγοντες που μπορούν να επηρεάσουν τη ζήτηση παραμένουν σταθεροί.



Καταναλωτές

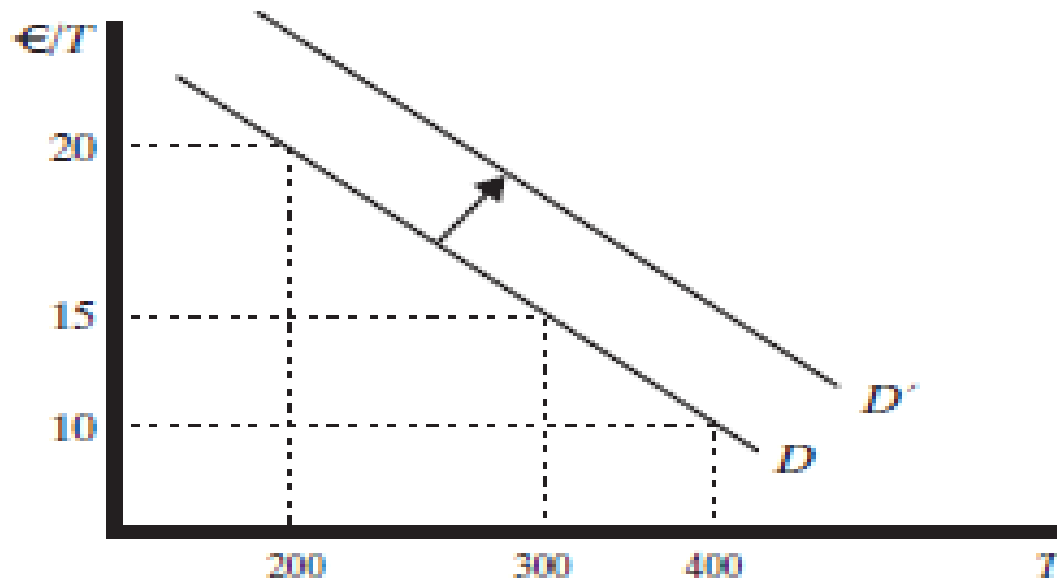
Οι προτιμήσεις των καταναλωτών φαίνονται στην λεγόμενη καμπύλη ζήτησης – demand curve.

Η καμπύλη αυτή απεικονίζεται με το γράμμα D και είναι μια συνάρτηση της ποσότητας και της τιμής ενός αγαθού, από την οπτική των καταναλωτών.



Καταναλωτές

Στο συγκεκριμένο γράφημα που απεικονίζει την ζήτηση ενός αγαθού T , φαίνεται πως οι καταναλωτές ζητούν στην τιμή των 20 ευρώ, 200 μονάδες T . Αν η τιμή αυτή μειωθεί με νέα τιμή 10 ευρώ, τότε οι καταναλωτές είναι διατεθειμένοι να αγοράσουν περισσότερη ποσότητα από το προϊόν T , που φτάνει τις 400 μονάδες.



Καταναλωτές

Η αρνητική αυτή σχέση, που περιγράφηκε μεταξύ της ζητούμενης ποσότητας και της τιμής ενός αγαθού, έχει δύο σημαντικές επιδράσεις.

- Η πρώτη αφορά την ύπαρξη άλλων παρόμοιων αγαθών που ικανοποιούν την ίδια ανάγκη και λέγονται υποκατάστατα αγαθά. Μια αλλαγή στην τιμή ενός αγαθού για παράδειγμα μία αύξηση της, μπορεί να επιφέρει αύξηση στην ζήτηση κάποιου άλλου αγαθού που το υποκαθιστά. Το φαινόμενο αυτό αναφέρεται ως **substitution effect**.

Καταναλωτές

- Η δεύτερη αφορά το πραγματικό εισόδημα των καταναλωτών. Μια αύξηση στην τιμή ενός αγαθού επί της ουσίας μειώνει το πραγματικό εισόδημα των καταναλωτών, εφόσον μειώνεται η κατανάλωση του συγκεκριμένου αγαθού. Το φαινόμενο αυτό αναφέρεται ως **income effect**.

Καταναλωτές

Η καμπύλη ζήτησης διαφέρει από χώρα σε χώρα. Αυτό συμβαίνει λόγω του ότι υπάρχουν πολλοί και διαφορετικοί παράγοντες που μπορεί να την επηρεάσουν. Αυτοί οι παράγοντες περιλαμβάνουν το εισόδημα των καταναλωτών, τις προσδοκίες των καταναλωτών για την τιμή, τις τιμές των υποκατάστατων αγαθών, και τις προτιμήσεις των καταναλωτών.

Καταναλωτές

Αλλαγές στους παραπάνω παράγοντες μπορεί να μετατοπίσουν την καμπύλη ζήτησης είτε δεξιά (αυξήσεις), είτε αριστερά (μειώσεις).

Για παράδειγμα αν οι καταναλωτές προσδοκούν την αύξηση της τιμής ενός αγαθού T στο μέλλον, θα αγοράσουν μεγαλύτερη ποσότητα από το αγαθό αυτό σήμερα.

Καταναλωτές

