

Πίνακας περιεχομένων

Κεφάλαιο 1ο

Βασικές Οικονομικές Έννοιες 5-34

Κεφάλαιο 2ο

Η ζήτηση των αγαθών 35-70

Κεφάλαιο 3ο

Η Παραγωγή και το κόστος της επιχείρησης 71-96

Κεφάλαιο 4ο

Η Προσφορά των αγαθών 97-116

Κεφάλαιο 5ο

Ο προσδιορισμός των τιμών 117-132

Κεφάλαιο 7ο

Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν 133-152

Κεφάλαιο 9ο

Οικονομικές Διακυμάνσεις 153-170

Κεφάλαιο 10ο

Τα δημόσια οικονομικά 171-181



ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2° Η ΖΗΤΗΣΗ ΤΩΝ ΑΓΑΘΩΝ

*Τι θα μάθουμε
σε αυτό το κεφάλαιο:*

- Θα γνωρίσουμε την πλευρά των καταναλωτών
- Θα διαχωρίσουμε τις έννοιες ζητούμενη ποσότητα & ζήτηση
- Θα μάθουμε τον νόμο της ζήτησης
- Θα δούμε την καμπύλη ατομικής και αγοραίας ζήτησης
- Τους προσδιοριστικούς παράγοντες που μετατοπίζουν την καμπύλη ζήτησης
- Τις μεταβολές στην ζητούμενη ποσότητα
- Την ζήτηση καθώς και τις ταυτόχρονες μεταβολές
- Την ελαστικότητα ζήτησης και την χρησιμότητά της
- Τη Συνολική Δαπάνη και τη σχέση της με την ελαστικότητα ζήτησης



Ο Κώστας και οι φίλοι του θα μας βοηθήσουν να
καταλάβουμε καλύτερα το 2^ο κεφάλαιο!



2.

Η συμπεριφορά
του Καταναλωτή

Τι γνωρίζω;

Τι θέλω να μάθω;

Τι έμαθα;

Άγνωστες
λέξεις

Χρησιμότητα: Ικανοποίηση, **Μεγιστοποιώ:** μεγαλώνω κάτι σε πολύ υψηλό βαθμό, **Ορθολογικός:** σωστός

Διαβάζοντας το
σχολικό βιβλίο

27. Α. Ποια είναι η επιδίωξη του καταναλωτή και ποιοι παράγοντες την περιορίζουν;
Β. Ποιος καταναλωτής ονομάζεται ορθολογικός και πότε λέμε ότι βρίσκεται σε ισορροπία;

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. 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.

Την παραπάνω επιδίωξη περιορίζουν δυο παράγοντες οι οποίοι σε μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο είναι δεδομένοι για τον καταναλωτή: Το χρηματικό του εισόδημα και οι τιμές των αγαθών.

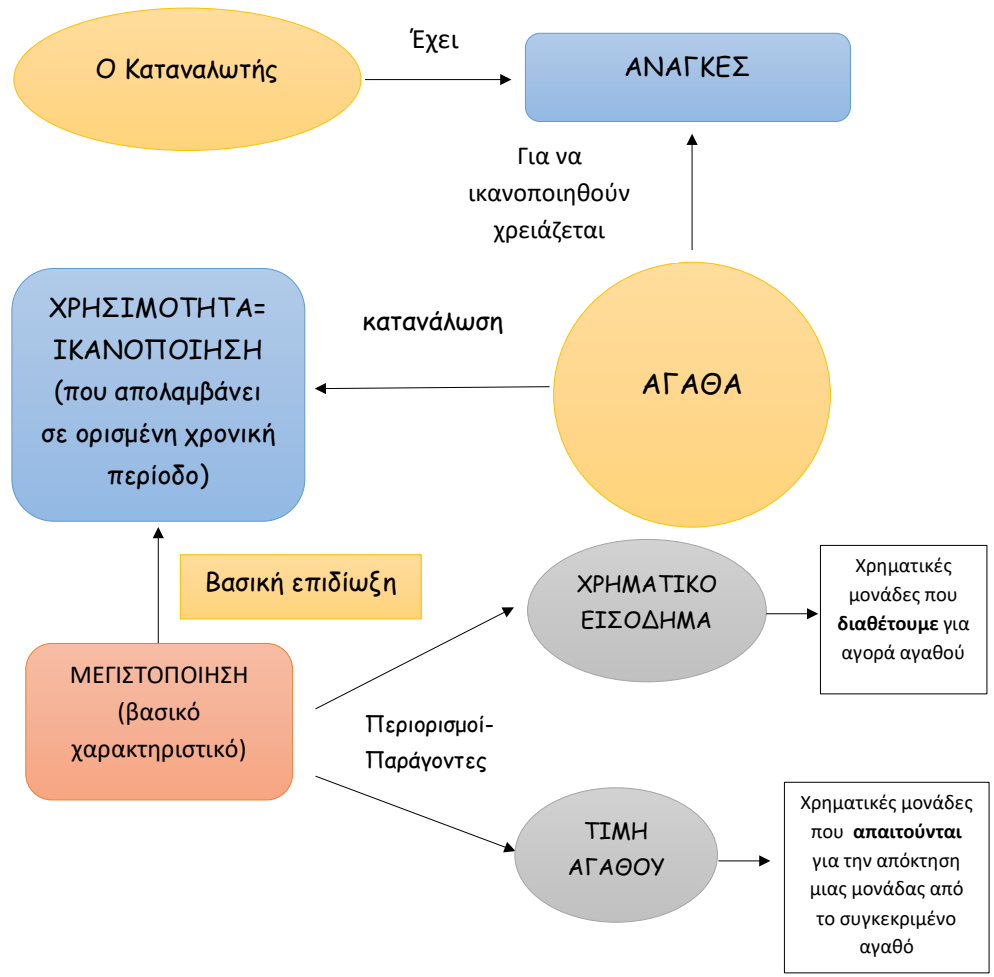
Με τον όρο χρηματικό εισόδημα εννοούμε ένα συγκεκριμένο αριθμό χρηματικών μονάδων που μπορεί να διαθέσει για την αγορά αγαθών.

Με τον όρο τιμή ενός αγαθού εννοούμε τον αριθμό των χρηματικών μονάδων που απαιτούνται για την απόκτηση μιας μονάδας από το συγκεκριμένο αγαθό.

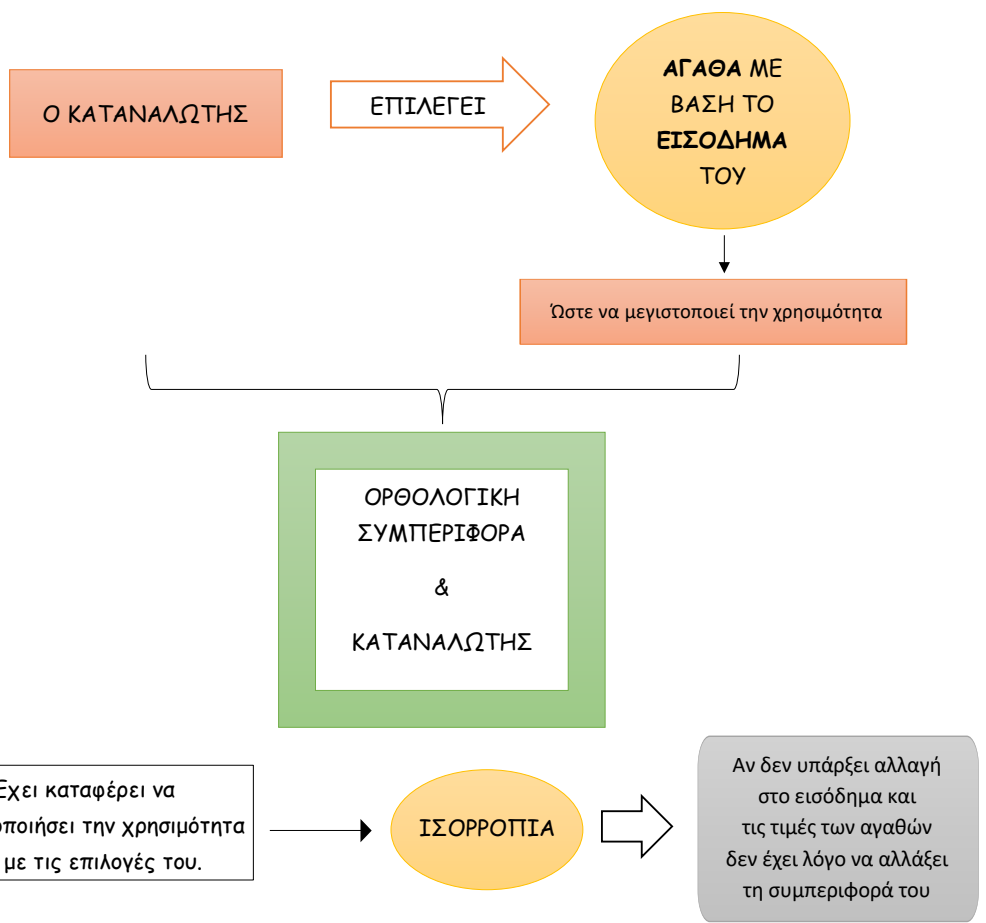
Επομένως, ο καταναλωτής είναι αναγκασμένος να επιλέξει αυτά τα αγαθά και σε εκείνες τις ποσότητες που του επιτρέπει το εισόδημά του, έτσι ώστε από την κατανάλωσή τους να μεγιστοποιεί τη χρησιμότητά του. Μια τέτοια συμπεριφορά ονομάζεται ορθολογική συμπεριφορά και ο καταναλωτής **ορθολογικός** καταναλωτής.

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.

2.
Η συμπεριφορά
του Καταναλωτή



Σχεδιάγραμμα



2.
Η συμπεριφορά
του Καταναλωτή

Παράδειγμα

Αυτός είναι ο Κώστας ο οποίος εργάζεται ως πωλητής σε φαρμακευτική εταιρεία. Κάθε πρωί του αρέσει να πίνει ένα ποτήρι φυσικό χυμό. Όσο περισσότερο χυμό πίνει τόσο μεγαλύτερη ικανοποίηση αισθάνεται.

Υπάρχουν δύο περιορισμοί οι οποίοι δεν του επιτρέπουν να αγοράσει όσα πορτοκάλια θέλει. 1^{ος} είναι το εισόδημα του και 2^{ος} είναι η τιμή των πορτοκαλιών.

Ο Κώστας θα είναι **ορθολογικός** καταναλωτής εάν κατανέμει έτσι το εισόδημα του ώστε να αγοράζει τόσα πορτοκάλια όσα, ώστε να μεγιστοποιείται η χρησιμότητα που απολαμβάνει από αυτά.



3. Νόμος Ζήτησης-Καμπύλη Ζήτησης

Διαβάζοντας το σχολικό βιβλίο 28. Να διατυπώσετε το νόμο της ζήτησης και να εξηγήσετε που οφείλει την ισχύ του

Νόμος της Ζήτησης

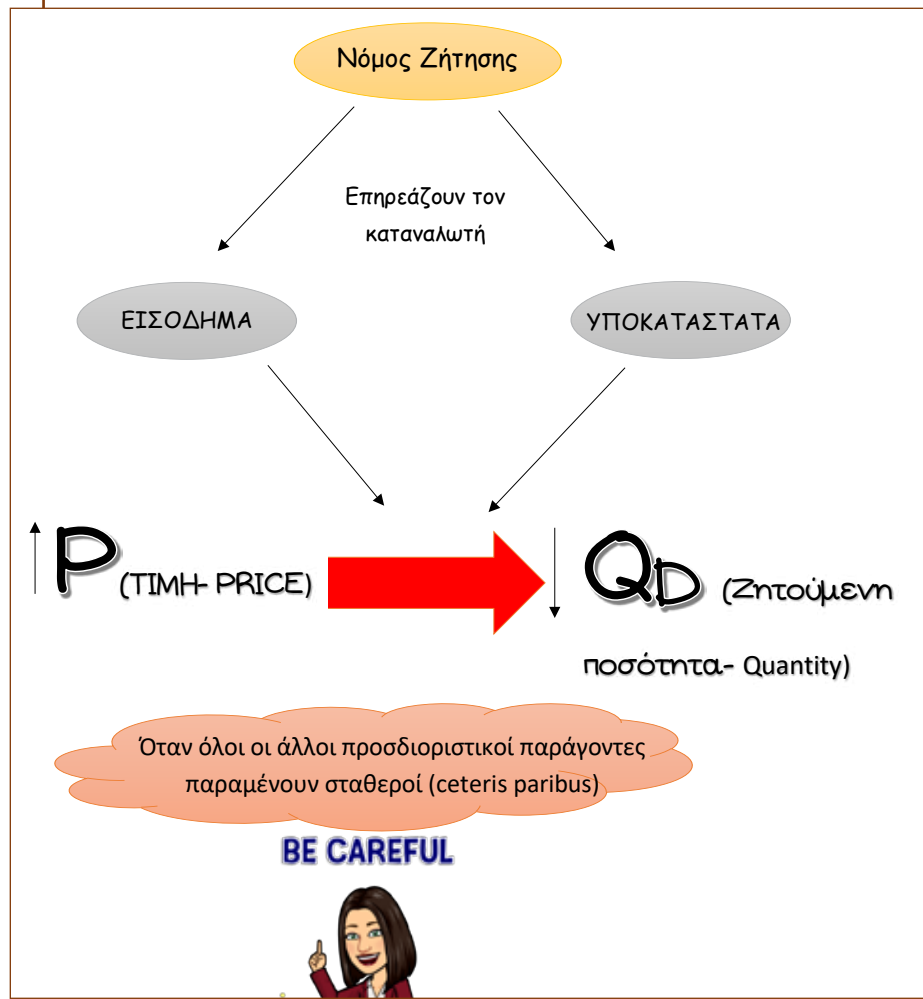
Ο καταναλωτής στην επιδίωξή του να μεγιστοποιήσει τη χρησιμότητά του από την κατανάλωση ενός αγαθού επηρεάζεται βασικά: πρώτο από το **εισόδημά** του και δεύτερο από την ύπαρξη άλλων παρόμοιων αγαθών που μπορούν να ικανοποιήσουν την ίδια ανάγκη (**υποκατάστατα αγαθά**).

Έτσι αν αυξηθεί η τιμή ενός αγαθού, ο καταναλωτής είναι πιθανότερο να αγοράσει λιγότερες μονάδες από το συγκεκριμένο αγαθό, αφού το εισόδημά του δεν επαρκεί για να συνεχίσει να αγοράζει τις ίδιες ποσότητες και επιπλέον μπορεί να υποκαταστήσει το αγαθό αυτό με ένα παρόμοιο φθηνότερο αγαθό. Για παράδειγμα, αν αυξηθεί η τιμή του μοσχαρίσιου κρέατος, οι καταναλωτές μπορεί να στραφούν στην κατανάλωση χοιρινού ή πουλερικών και να μειώσουν την κατανάλωση του μοσχαρίσιου.

Τα αποτελέσματα θα είναι αντίθετα, αν υποθέσουμε ότι η τιμή του αγαθού μειώνεται.

Σχεδιάγραμμα

Παράδειγμα



1^η εβδομάδα:
Ο Κώστας πάει στην λαϊκή και αγοράζει
5 κιλά ποποτοκάλια με 1.50€

1,50€/κιλό

3^η εβδομάδα:
Ο Κώστας πάει στην λαϊκή και αγοράζει:
7,50 κιλά ποποτοκάλια με 1,00€

1€/κιλό

3. Νόμος Ζήτησης-Καμπύλη Ζήτησης

Άγνωστες Λέξεις

υποκατάστατα αγαθά: είναι δυο (ή περισσότερα) αγαθά, όταν το ένα μπορεί να χρησιμοποιηθεί αντί του άλλου (ή άλλων), για να ικανοποιήσει την ίδια ανάγκη, **ceteris paribus:** Λατινικά→ τα άλλα σταθερά

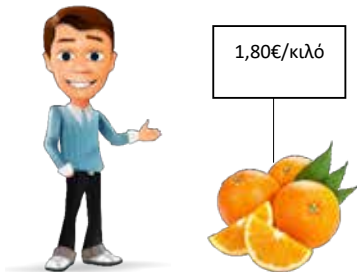
Ο καταναλωτής θα μπορεί με το ίδιο εισόδημα να αγοράζει περισσότερες μονάδες του αγαθού καθώς και να υποκαταστήσει άλλα αγαθά με το σχετικά φθηνότερο συγκεκριμένο αγαθό. Σύμφωνα με τα παραπάνω προκύπτει **ο νόμος της ζήτησης**, όταν η τιμή ενός αγαθού **μειώνεται**, ο καταναλωτής **αυξάνει την ποσότητα που ζητάει** (ζητούμενη ποσότητα). 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. Η αρνητική αυτή σχέση τιμής και ζητούμενης ποσότητας αποτελεί το νόμο της ζήτησης, ο οποίος μπορεί γενικά να διατυπωθεί ως εξής: **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 (ceteris paribus).**

2^η εβδομάδα:

Ο Κώστας πάει στην λαϊκή και αγοράζει

3,5 κιλά πορτοκαλία με 1,80€



Έτσι ο πίνακας Ζήτησης του Κώστα διαμορφώνεται ως εξής:

P (€)	Q
1	7,5
1,5	5
1,80	3,5

Καμπύλη Ζήτησης Κώστα

ΠΑΡΑΤΗΡΟΥΜΕ:

- ✍ Όταν **αυξάνεται η τιμή** των πορτοκαλιών, **μειώνεται η ζητούμενη ποσότητα** που αγοράζει ο Κώστας.
- ✍ Ενώ όταν **μειώνεται η τιμή** των πορτοκαλιών **αυξάνεται η ζητούμενη ποσότητα** που αγοράζει ο Κώστας.
- ✍ **Αρνητική** σχέση τιμής και ζητούμενης ποσότητας



4. Η αγοραία καμπύλη ζήτησης

Τι γνωρίζω;

Τι θέλω να μάθω;

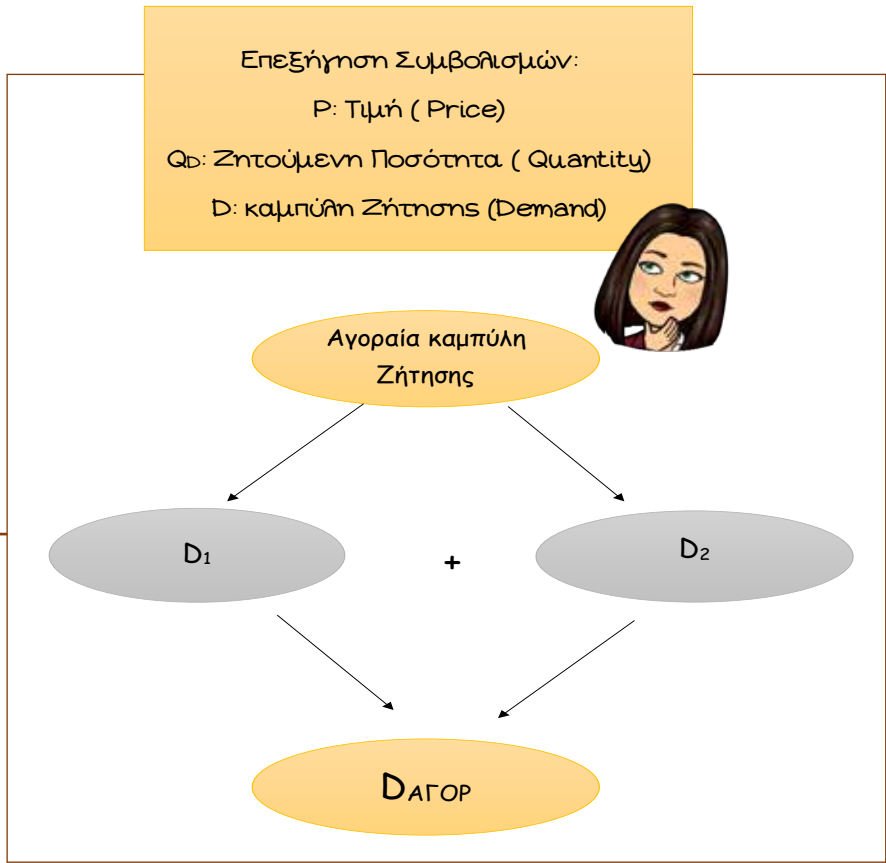
Τι έμαθα;

Διαβάζοντας το σχολικό βιβλίο

29. Τι δείχνει η ατομική και τι η αγοραία καμπύλη ζήτησης;

Η αγοραία καμπύλη ζήτησης είναι το οριζόντιο άθροισμα των ατομικών καμπυλών ζήτησης.
 Η καμπύλη ζήτησης ενός αγαθού λέμε ότι έχει αρνητική κλίση (από πάνω αριστερά προς κάτω δεξιά). Αυτό οφείλεται στο νόμο της ζήτησης, δηλαδή στην αρνητική σχέση τιμής και ζητούμενης ποσότητας.

Σχεδιάγραμμα



4. Η αγοραία καμπύλη ζήτησης

Παράδειγμα

Έστω ότι σε αυτή την Οικονομία υπάρχει μόνο ο Κώστα και η φίλη του η Μαργαρίτα που τους αρέσουν τα πορτοκάλια. Η Μαργαρίτα είναι αθλήτρια και κάθε μέρα πίνει 2 ποτήρια χυμό. Αγοράζει από την λαϊκή λοιπόν τις ακόλουθες ποσότητες πορτοκαλιών.

1^η εβδομάδα:
Η Μαργαρίτα πάει στην λαϊκή και αγοράζει

7 κιλά πορτοκάλια με 1,50€

2^η εβδομάδα:
Η Μαργαρίτα πάει στην λαϊκή και αγοράζει

6,5 κιλά πορτοκάλια με 1,80€

3^η εβδομάδα:
Η Μαργαρίτα πάει στην λαϊκή και αγοράζει:

7,8 κιλά πορτοκάλια με 1,00€

Άρα ο πίνακας ζήτησης την Μαργαρίτας θα είναι:

P	Q _D
1	7,8
1,50	7
1,80	6,5



Πάμε τώρα να εξάγουμε την Αγοραία καμπύλη ζήτησης των δύο φίλων.

P	Q _D Κώστα	Q _D Μαργαρίτας	Q _D Αγοραία
1	7,5	7,8	15,3
1,50	5	7	12
1,80	3,5	6,5	10

5.
Η συνάρτηση Ζήτησης

Διαβάζοντας το σχολικό βιβλίο

- 30. Τι είναι η συνάρτηση ζήτησης; Ποιες αλγεβρικές μορφές μπορεί να πάρει η συνάρτηση αυτή;
- 31. Τι δείχνει η καμπύλη ζήτησης και ποια η κλίση της;

Όταν μελετάμε τις μεταβολές στις ζητούμενες ποσότητες ενός προϊόντος καθώς μεταβάλλεται η τιμή του, δεχόμαστε ότι όλοι οι άλλοι παράγοντες οι οποίοι μπορούν να επηρεάσουν τη ζήτηση του προϊόντος αυτού παραμένουν σταθεροί. Αυτήν την παραδοχή (συνθήκη) στην οικονομία τη διατυπώνουμε με την έκφραση "ceteris paribus", που σημαίνει: τα άλλα ίσα ή σταθερά.

Πριν εξετάσουμε αυτούς τους άλλους προσδιοριστικούς παράγοντες της ζήτησης (π.χ. τις προτιμήσεις ή το εισόδημα των καταναλωτών κτλ.) και θεωρώντας τους σταθερούς, μπορούμε να παραστήσουμε τη σχέση ανάμεσα στη ζητούμενη ποσότητα και την τιμή ενός προϊόντος με τη μορφή συνάρτησης:

$QD = f(P)$,
όπου $QD =$ η ζητούμενη ποσότητα
 $P =$ η τιμή του προϊόντος

Η γραφική παράσταση αυτής της συνάρτησης είναι η καμπύλη ζήτησης. Η συνάρτηση ζήτησης μπορεί να πάρει διάφορες αλγεβρικές μορφές. Για ευκολία θα εξετάσουμε δυο απλές μορφές συναρτήσεων.

i) Γραμμική συνάρτηση ζήτησης:

Η γραμμική συνάρτηση ζήτησης έχει τον τύπο: $QD = \alpha + \beta P$ και είναι ευθεία γραμμή. Η σταθερά α είναι πάντα θετικός αριθμός, ενώ ο συντελεστής β εξαρτάται από την κλίση της ευθείας και είναι πάντα αρνητικός αριθμός, αφού η κλίση της ευθείας εκφράζει την αρνητική σχέση μεταξύ ζητούμενης ποσότητας και τιμής (Νόμος Ζήτησης). Με δεδομένα ότι η ζητούμενη ποσότητα και η τιμή δεν μπορούν να πάρουν αρνητικές τιμές, θα πρέπει:

$QD \geq 0$ και $P \geq 0$.

Ένα παράδειγμα γραμμικής συνάρτησης ζήτησης είναι: $QD = 200 - 4P$
Το $\alpha = 200$ και το $\beta = -4$. Το διάγραμμα αυτής της συνάρτησης είναι ευθεία και, για να οριστεί,

Τύποι

Γραμμική Συνάρτηση Ζήτησης

$Q_D = \alpha + \beta P \rightarrow$ ΕΥΘΕΙΑ

Q_D : Ζητούμενη ποσότητα

α : σταθερά πάντα $\alpha > 0$

β : συντελεστής- κλίση ευθείας πάντα $\beta < 0$

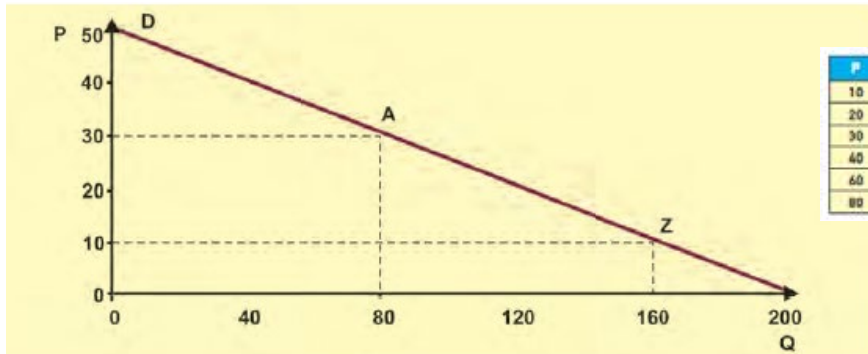
P : τιμή προϊόντος

5.
Η συνάρτηση Ζήτησης

Τι γνωρίζω;

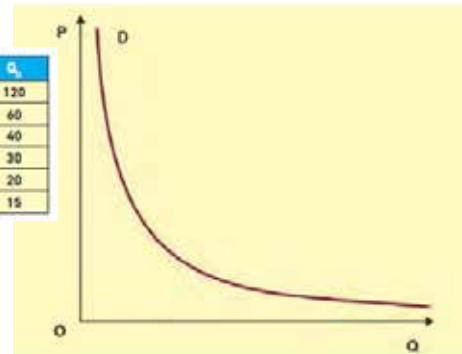
Τι θέλω να μάθω;

Τι έμαθα;



Διάγραμμα 2.3. Ευθεία καμπύλη ζήτησης

P	Q
10	120
20	60
30	40
40	30
60	20
80	15



Διάγραμμα 2.4. Ισοσκελής υπερβολή

απαιτούνται οι συντεταγμένες δυο σημείων της. Αν η τιμή είναι $P = 10$ ευρώ, η ποσότητα θα είναι $QD = 160$ μονάδες προϊόντος. Αν η τιμή γίνει $P = 30$ ευρώ, τότε η ποσότητα γίνεται $QD = 80$ μονάδες. [Διάγραμμα 2.3.]

ii) Η ισοσκελής υπερβολή

Η συνάρτηση ζήτησης έχει τύπο: όπου A σταθερός θετικός αριθμός. Το διάγραμμά της είναι ισοσκελής υπερβολή με ασύμπτωτους τους άξονες QD και P . Χαρακτηριστικό αυτής της συνάρτησης είναι ότι η συνολική δαπάνη των καταναλωτών επί του προϊόντος είναι σταθερή, γιατί: $QD \cdot P = A$.

Παράδειγμα: $QD = 1200/P$. Για τη γραφική της παράσταση απαιτούνται αρκετά σημεία με τις συντεταγμένες τους. Μπορούμε να κατασκευάσουμε τον πίνακα 2.3., θέτοντας διάφορες τιμές στο P και βρίσκοντας τις αντίστοιχες ποσότητες QD . Η γραφική παράσταση απεικονίζεται στο διάγραμμα 2.4.

Τύποι

Ισοσκελής Υπερβολή

$$Q_D = \frac{A}{P}$$

A : σταθερός αριθμός $A > 0$

SOS: $A = \Sigma \Delta$ (Συνολική Δαπάνη καταναλωτών)

$\Sigma \Delta =$ σταθερή \rightarrow συνάρτηση ισοσκελής υπερβολή