

Θεματική ενότητα ΔΕΟ 34



# Eclass4U

*The best Choice for you*

ΘΕΡΜΟΠΥΛΩΝ 17  
ΠΕΡΙΣΤΕΡΙ  
100Μ ΑΠΟ ΤΗ ΣΤΑΣΗ  
ΜΕΤΡΟ «ΠΕΡΙΣΤΕΡΙ»

ΤΗΛΕΦΩΝΟ: 210-5711484  
ΚΙΝΗΤΟ: 6970401981  
EMAIL: [grammateia.eclass4u@gmail.com](mailto:grammateia.eclass4u@gmail.com)  
ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ WEB : [www.eclass4u.gr](http://www.eclass4u.gr)  
SOCIAL MEDIA:



Μάθημα 3ο

20/10/2021

ΤΙΤΛΟΣ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ: Εισαγωγή στη Ζήτηση και την Προσφορά προϊόντος

Καθηγητής/ Γιώργος  
Κουρνέτας.  
[george.kclass4u@gmail.com](mailto:george.kclass4u@gmail.com)

# Ζήτηση ενός προϊόντος

- Σε αυτήν ενότητα θα γίνει αναφορά για τις έννοιες της **Ζήτησης** ενός προϊόντος, της **Ζητούμενης Ποσότητας** ενός προϊόντος, την **Καμπύλη της Ζήτησης**, τους **προσδιοριστικούς παράγοντες της καμπύλης της Ζήτησης** και τα είδη των διαφορετικών προϊόντων **Υποκατάστατα**, **Συμπληρωματικά**, **Κανονικά**, **Κατώτερα** και **Πολυτελείας**.
- Οι έννοιες που θα πρέπει να αποσαφηνιστούν πλήρως είναι η διαφοροποίηση μεταξύ της Ζήτησης ενός προϊόντος και της Ζητούμενης Ποσότητας. **Προσοχή!!!** Το συγκεκριμένο αντικείμενο μελέτης κρύβει παγίδες οι οποίες οδηγούν συχνά σε λάθη ακόμα και στις τελικές εξετάσεις.

# Ζητούμενη ποσότητα

- **Η Ζητούμενη ποσότητα ενός προϊόντος** : είναι η ποσότητα που ζητείται από του καταναλωτές για μια δεδομένη τιμή. Για να μπορούμε να απαντήσουμε ή να αντλήσουμε πληροφορίες για τη ζητούμενη ποσότητα ενός προϊόντος, ΠΑΝΤΑ θα γνωρίζουμε ή θα μας δίνεται η τιμή του προϊόντος. Επιπλέον, χρειάζεται προσοχή στις μονάδες μέτρησης με τις οποίες καταγράφεται η ζητούμενη ποσότητα ενός προϊόντος. Για παράδειγμα αν το προϊόν που μελετάμε είναι ένα αλκοολούχο ποτό, τότε μπορούμε να μετράμε και να καταγράφουμε τη ζητούμενη ποσότητα του συγκεκριμένου ποτού, είτε σε πλήθος μπουκαλιών, είτε σε πλήθος κουτιών, είτε σε λίτρα κ.α..
- **Παράδειγμα καταγραφής ζητούμενης ποσότητας ενός προϊόντος**: Η ζητούμενη ποσότητα για την λουξ Cola είναι 50000 κουτάκια όταν η τιμή του ενός κουτιού λουξ Cola είναι 1€. Η ζητούμενη ποσότητα για την λουξ Cola είναι 40000 κουτάκια όταν η τιμή ενός κουτιού λουξ Cola είναι 2€.
- **Παρατήρηση!!** Είναι προφανές ότι ένα προϊόν γίνεται πιο ελκυστικό στον καταναλωτή, δηλαδή ο καταναλωτής αγοράζει περισσότερες ποσότητες από το συγκεκριμένο προϊόν όταν η τιμή του προϊόντος χαμηλώνει. Αντίθετα, ένα προϊόν γίνεται λιγότερο ελκυστικό όταν η τιμή του αυξάνεται.
- **Παρατήρηση!!!** Στον κόσμο της οικονομικής ένας καταναλωτής θεωρείται μια οικονομική οντότητα, η οποία έχει ως σκοπό να αγοράζει όσο το δυνατόν περισσότερες ποσότητες προϊόντος σε λιγότερο κόστος.
- **Παρατήρηση!!!** Γενικά όταν αναφερόμαστε σε ένα προϊόν, αυτό μπορεί να είναι είτε ένα αγαθό είτε μια υπηρεσία.

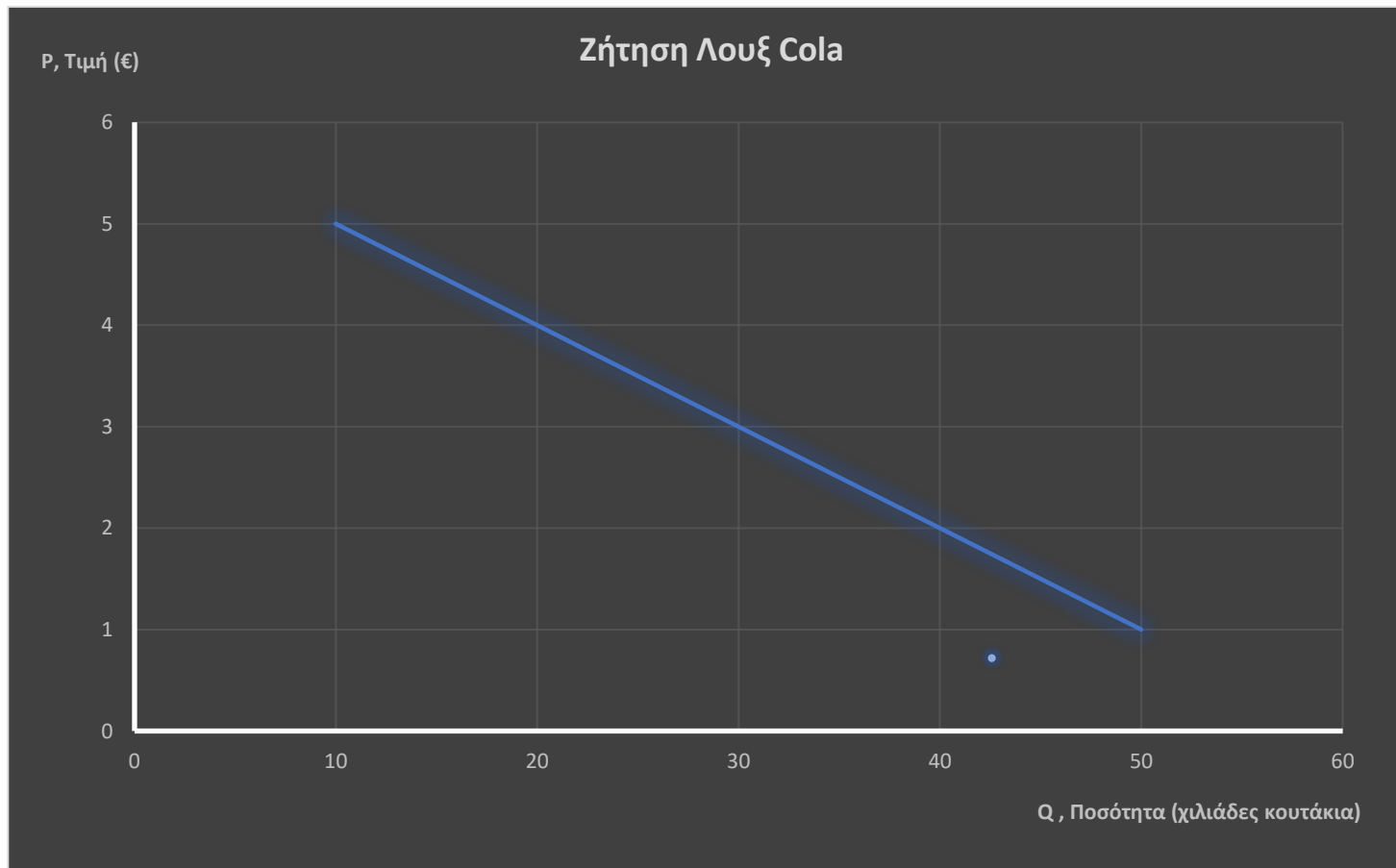
# Ζήτηση ενός προϊόντος

- **Ζήτηση ενός προϊόντος** : είναι το σύνολο των ζητούμενων ποσοτήτων του συγκεκριμένου προϊόντος για κάθε πιθανή τιμή. Επομένως, η Ζήτηση ενός προϊόντος περιγράφεται από ζεύγη παρατηρήσεων (Ζητούμενη Ποσότητα, Τιμή).
- **Παράδειγμα Ζήτησης Προϊόντος (Λουξ Cola):**

Ζητούμενη Ποσότητα (σε χιλιάδες κουτάκια)	Τιμή (€ )
50	1
40	2
30	3
20	4
10	5

# Ζήτηση ενός προϊόντος

- **Παράδειγμα Ζήτησης ενός Προϊόντος:** Χρησιμοποιώντας τις τιμές του προηγούμενου πίνακα η ζήτηση της λουξ Cola μπορεί να αναπαρασταθεί γραφικά. Η αναπαράσταση αυτή καλείται **Καμπύλη της Ζήτησης.**



# Ζήτηση ενός προϊόντος

- **Παράδειγμα Ζήτησης ενός Προϊόντος:** Η Ζήτηση ενός προϊόντος μπορεί να μας δοθεί και αλγεβρικά με τη μορφή μια εξίσωσης η οποία συνήθως είναι γραμμική.

$$Q_d = 60 - 10 * P,$$

όπου το  $P$  συμβολίζει την τιμή του προϊόντος στη δεδομένη μονάδα μέτρησης και  $Q_d$  είναι η ζητούμενη ποσότητα του συγκεκριμένου προϊόντος στη δεδομένη μονάδα μέτρησης.

- **Παρατήρηση!!** Η παραπάνω γραμμική εξίσωση περιγράφεται από μία ευθεία γραμμή αρνητικής κλίσης (βλ.  $\beta = -10$  ). Το συγκεκριμένο στοιχείο αποτελεί μια ρεαλιστική περιγραφή της πραγματικότητας καθώς η αύξηση της τιμής ενός προϊόντος αναμένεται να οδηγεί σε μείωση της ζητούμενης ποσότητας από το συγκεκριμένο προϊόν.

# Χρήσιμες έννοιες

- **Ανταγωνιστική Αγορά** : είναι η μορφή της αγοράς στην οποία υπάρχουν πολλοί αγοραστές και πωλητές του ίδιου αγαθού ή υπηρεσίας, που είναι αποδέκτες τιμής.
- **Υπόδειγμα προσφοράς και ζήτησης**: είναι ένα υπόδειγμα που περιγράφει τον τρόπο λειτουργίας της ανταγωνιστικής αγοράς.
- **Νόμος της Ζήτησης**: αναφέρεται στο γεγονός ότι μία αύξηση της τιμής ενός προϊόντος οδηγεί τους καταναλωτές να ζητούν λιγότερες ποσότητες από το συγκεκριμένο προϊόν.
- **Προσδιοριστικοί Παράγοντες (Για κάθε έννοια που θα βρούμε στην ύλη μας)** : Προσδιοριστικοί παράγοντες καλούνται οι παράγοντες που μπορούν να επηρεάσουν ένα μέγεθος. Στους προσδιοριστικούς παράγοντες γνωρίζουμε τον τρόπο που θα επιδράσουν ένα συγκεκριμένο μέγεθος.

## Παραδείγματα έκφρασης όπου αναφέρεται η έννοια του Προσδιοριστικού παράγοντα:

1. Να βρείτε τους προσδιοριστικούς παράγοντες της Ζήτησης. **Ερμηνεία**: να βρείτε ποια στοιχεία επηρεάζουν τη Ζήτηση ενός Προϊόντος, είτε θετικά είτε αρνητικά.
  2. Να βρείτε τους προσδιοριστικούς παράγοντες της Προσφοράς. **Ερμηνεία**: να βρείτε ποια στοιχεία επηρεάζουν τη Προσφορά ενός Προϊόντος, είτε θετικά είτε αρνητικά.
- **Μεταβολή της Ζήτησης** : θεωρείται είτε μία αύξηση της Ζήτησης είτε μια μείωση της Ζήτηση ενός προϊόντος. (συνέχεια)

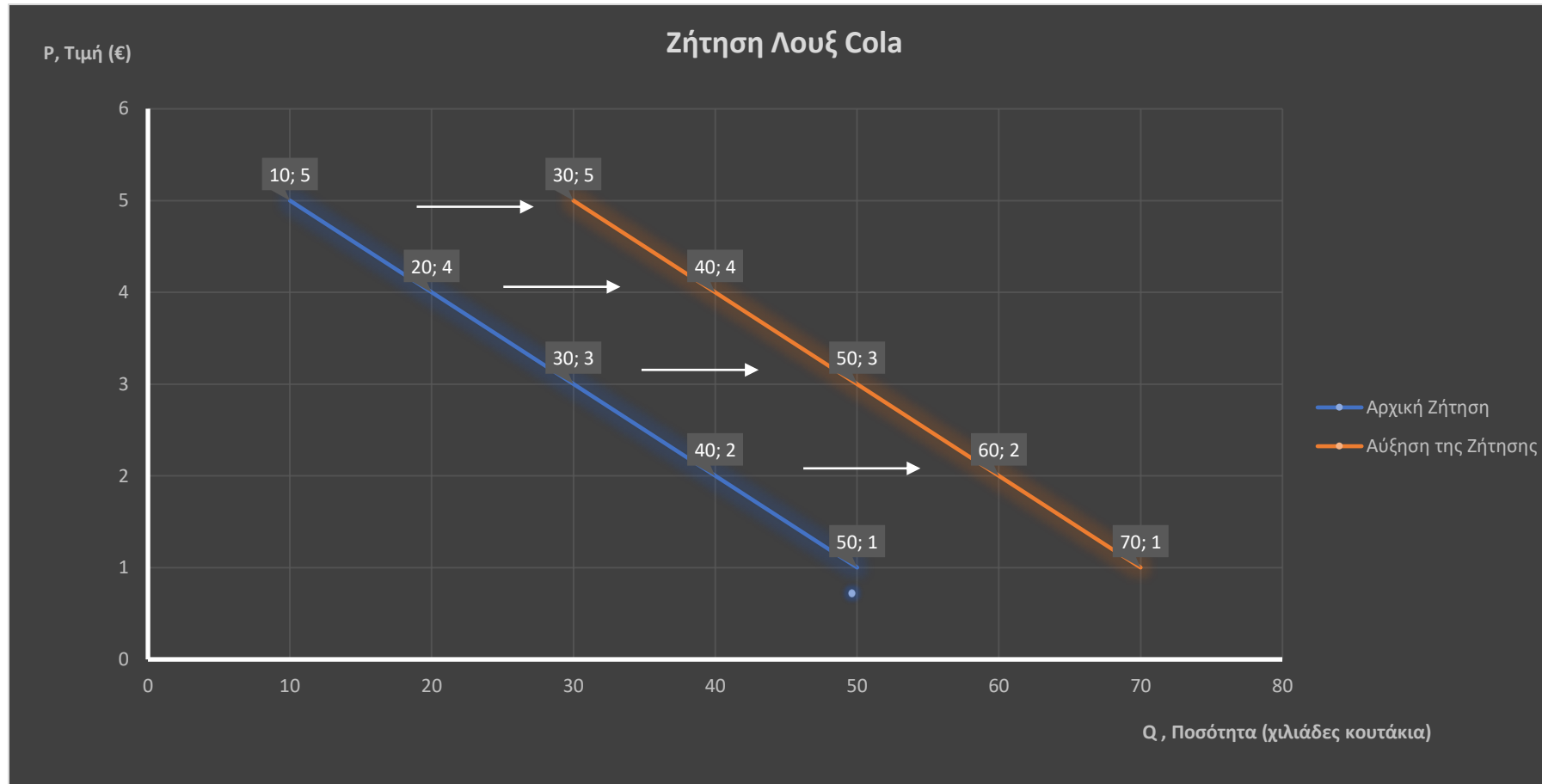
# Χρήσιμες Έννοιες-Μεταβολή της Ζήτησης

- **Μεταβολή της Ζήτησης (Αύξηση της ζήτησης ενός προϊόντος):** Για να θεωρήσουμε ότι έχουμε αύξηση της ζήτησης ενός προϊόντος, θα πρέπει για κάθε τιμή του προϊόντος να παρατηρούμε αντίστοιχες αυξήσεις στις ζητούμενες ποσότητες του συγκεκριμένου προϊόντος. Για την καλύτερη κατανόηση του συγκεκριμένου ζητήματος παίρνουμε όλα τα παραδείγματα που έχουν αναφερθεί προηγουμένως και αφορούν τη ζήτηση ενός προϊόντος.

Αρχική Ζήτηση Προϊόντος		Αύξηση της Ζήτησης Προϊόντος	
Ζητούμενη Ποσότητα (σε χιλιάδες κουτάκια)	Τιμή (€)	Ζητούμενη Ποσότητα (σε χιλιάδες κουτάκια)	Τιμή (€)
50	1	70	1
40	2	60	2
30	3	50	3
20	4	40	4
10	5	10	5



# Ζήτηση ενός προϊόντος

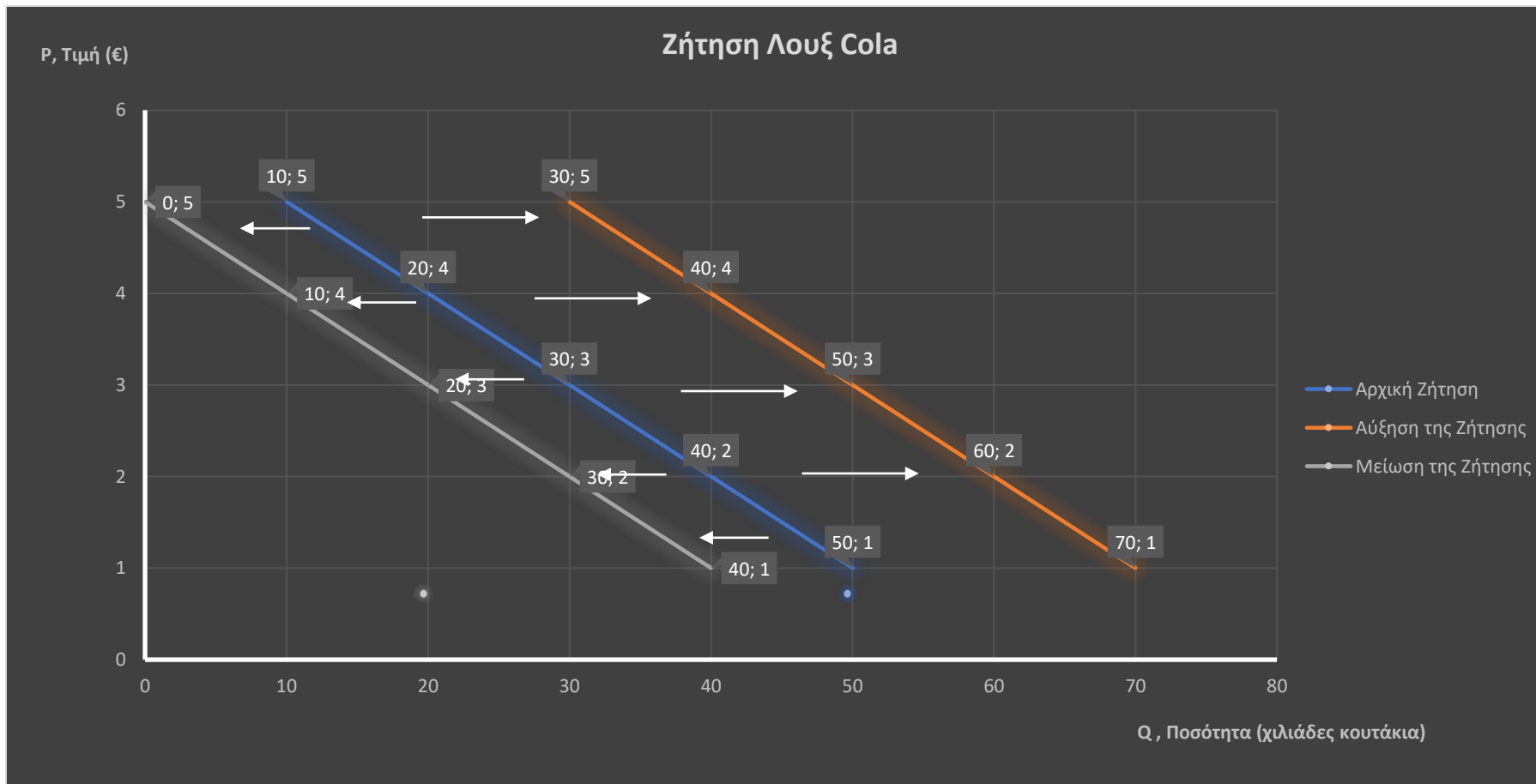


# Χρήσιμες Έννοιες-Μεταβολή της Ζήτησης

- **Μεταβολή της Ζήτησης (Μείωση της ζήτησης ενός προϊόντος):** Για να θεωρήσουμε ότι έχουμε μείωση της ζήτησης ενός προϊόντος, θα πρέπει για κάθε τιμή του προϊόντος να παρατηρούμε αντίστοιχες μειώσεις στις ζητούμενες ποσότητες του συγκεκριμένου προϊόντος. Για την καλύτερη κατανόηση του συγκεκριμένου ζητήματος παίρνουμε όλα τα παραδείγματα που έχουν αναφερθεί προηγουμένως και αφορούν τη ζήτηση ενός προϊόντος.

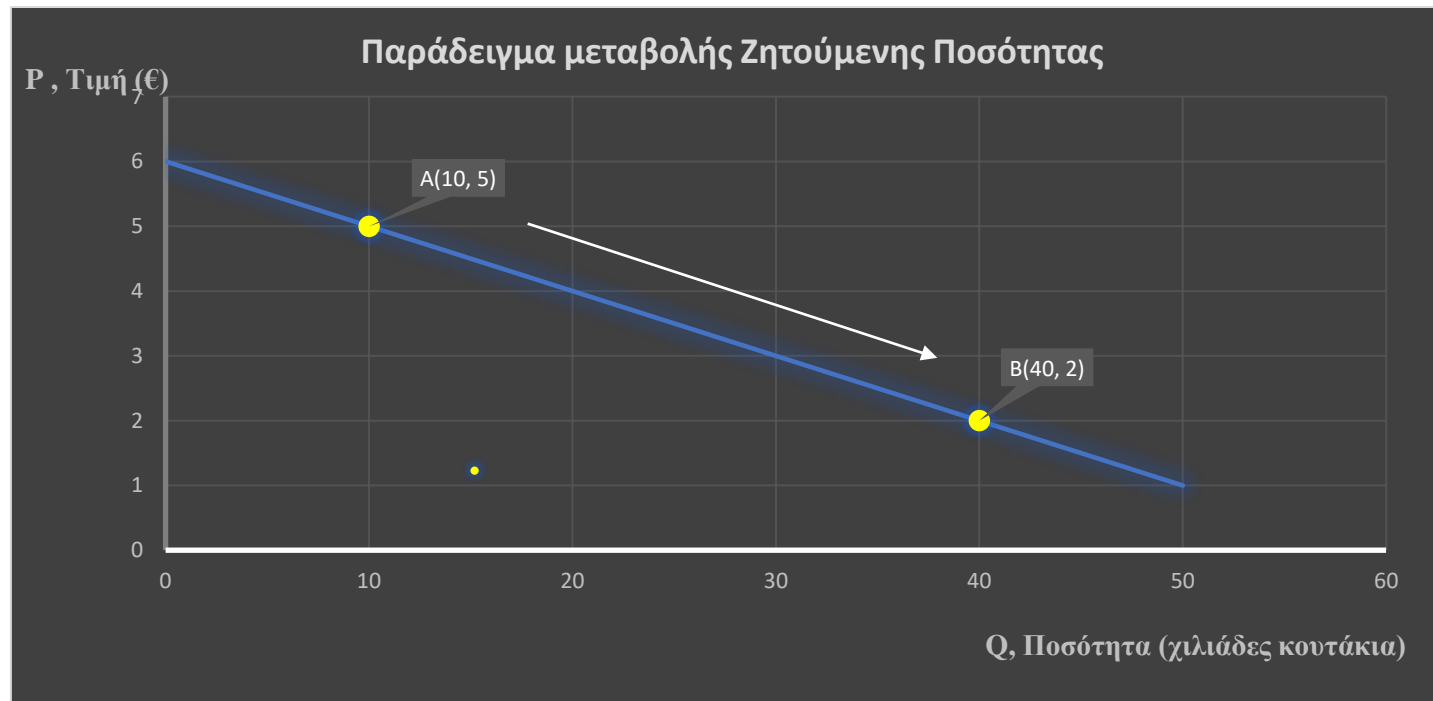
Αρχική Ζήτηση Προϊόντος		Μείωση της Ζήτησης Προϊόντος	
Ζητούμενη Ποσότητα (σε χιλιάδες κουτάκια)	Τιμή (€)	Ζητούμενη Ποσότητα (σε χιλιάδες κουτάκια)	Τιμή (€)
50	1	40	1
40	2	30	2
30	3	20	3
20	4	10	4
10	5	0	5

# Χρήσιμες Έννοιες



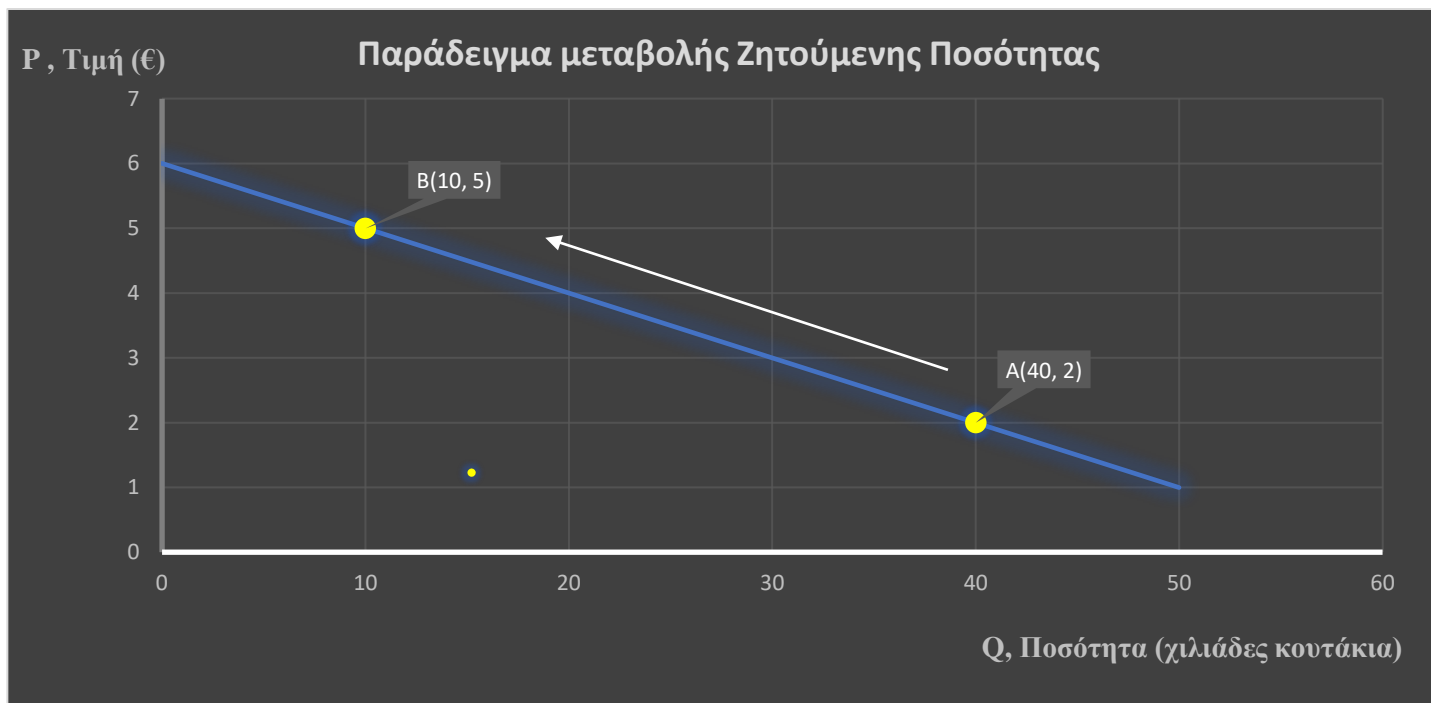
# Χρήσιμες Έννοιες

- Προσοχή!! Η μεταβολή της Ζήτησης ενός προϊόντος αναπαρίσταται γραφικά πάντοτε ως μία παράλληλη μετατόπιση, είτε προς τα δεξιά, είτε προς τα αριστερά.
- Προσοχή!!!! Η μεταβολή της Ζητούμενης Ποσότητας ενός προϊόντος αναπαρίσταται γραφικά πάντοτε ως μια μετακίνηση από ένα σημείο πάνω στην καμπύλη ζήτησης προς ένα άλλο σημείο επίσης πάνω στην καμπύλη ζήτησης.
- **Παράδειγμα μεταβολής της ζητούμενης ποσότητας (αύξηση):** Η ζητούμενη ποσότητα αλκοολούχου ποτού ήταν αρχικά 10 χιλιάδες κουτάκια με τιμή 5€ ανά κουτάκι (βλ. σημείο A) και η ζητούμενη ποσότητα του συγκεκριμένου ποτού αυξήθηκε από 10 χιλιάδες κουτάκια σε 40 χιλιάδες κουτάκια όταν η τιμή του συγκεκριμένου ποτού μειώθηκε από 5€ σε 2€ (βλ. σημείο B).



# Χρήσιμες Έννοιες

- **Παράδειγμα μεταβολής της ζητούμενης ποσότητας (μείωση):** Η ζητούμενη ποσότητα αλκοολούχου ποτού ήταν αρχικά 40 χιλιάδες κουτάκια με τιμή 2€ ανά κουτάκι (βλ. σημείο A) και η ζητούμενη ποσότητα του συγκεκριμένου ποτού μειώθηκε από 40 χιλιάδες κουτάκια σε 10 χιλιάδες κουτάκια όταν η τιμή του συγκεκριμένου ποτού αυξήθηκε από 2€ σε 5€ (βλ. σημείο B).



- **Προσοχή!!** Στα πλαίσια της ύλης της ζήτησης ενός προϊόντος, θα πρέπει να γνωρίζουμε τα είδη των προϊόντων. Ο λόγος είναι ότι τα προϊόντα ανάλογα με το είδος που είναι μπορούν να **επιρεάζουν** ή όχι την καμπύλη ζήτησης ενός προϊόντος, άρα έχουν άμεση σύνδεση με τους **προσδιοριστικούς παράγοντες** της ζήτησης ενός προϊόντος.
- **Υποκατάστατα προϊόντα:** είναι δύο προϊόντα τα οποία υποκατασταθούν το ένα το άλλο και έχουν την εξής ιδιότητα: η αύξηση της τιμής του ενός οδηγεί στην αύξηση της ζήτησης του άλλου.
- **Παράδειγμα υποκατάστατων αγαθών:** το ξυλάκι παγωτό και το χωνάκι παγωτό. Σε αυτό το παράδειγμα η αύξηση της τιμής του παγωτού ξυλάκι, επειδή πάνω κάτω κατέχει την ίδια την ποιότητα με το χωνάκι παγωτό, θα οδηγήσει ένα μέρος των καταναλωτών στην αναζήτηση του χωνάκι παγωτού. Η συγκεκριμένη «αναζήτηση» για χωνάκι παγωτό μεταφράζεται αλλιώς ως αύξηση της ζήτησης για το χωνάκι παγωτό.
- **Παρατήρηση!** Τα υποκατάστατα προϊόντα τα συναντούμε κυρίως κατά ζεύγη προϊόντων και πρέπει να θεωρούμε ότι ικανοποιούν την ίδια ανάγκη στους καταναλωτές και διαθέτουν περίπου την ίδια ποιότητα.
- **Παρατήρηση!** Είναι αναγκαίο να χρησιμοποιούμε πάντα ένα παράδειγμα υποκατάστατων προϊόντων για την επίλυση θεμάτων που αφορούν τη ζήτησης ενός προϊόντος.

# Είδη Προϊόντων- Υποκατάστατα

- **Προσοχή!** Ο ορισμός που δόθηκε για τα υποκατάστατα προϊόντα ισχύει και διατυπωμένος ανάποδα.
- **Δεύτερος ορισμός των υποκατάστατων προϊόντων:** δύο προϊόντα λέγονται υποκατάστατα όταν η μείωση της τιμής τους ενός, θα οδηγήσει στην μείωση της ζήτησης του άλλου.
- **Οπτική παρουσίαση του ορισμού των υποκατάστατων προϊόντων, x και y:**

$$\uparrow P_x \Rightarrow \uparrow D_y \quad \& \quad \downarrow P_x \Rightarrow \downarrow D_y$$

- **Άλλα παραδείγματα προϊόντων που μπορούν να θεωρηθούν υποκατάστατα:** Καφές & Τσάι, μάφινς & ντόνατς.
- **Άσκηση 1:** Βρείτε παραδείγματα άλλων υποκατάστατων προϊόντων και τεκμηριώστε την απάντησή σας.
- **Άσκηση 2:** Για ποιο λόγο η μπίρα και το κρασί μπορούν να θεωρούνται υποκατάστατα προϊόντα;

- **Συμπληρωματικά προϊόντα:** Δύο αγαθά λέγονται συμπληρωματικά όταν η αύξηση της τιμής του ενός οδηγεί στη μείωση της ζήτησης του άλλου. Λέγονται συμπληρωματικά διότι η λειτουργία του ενός απαιτεί τη λειτουργία ή τη χρήση και του άλλου, με άλλα λόγια δηλαδή το ένα συμπληρώνει το άλλο.
- **Παραδείγματα Συμπληρωματικών αγαθών:** Το αυτοκίνητο και η βενζίνη, ο υπολογιστής και το λειτουργικό των Windows.
- **Εξήγηση των παραδειγμάτων:** όταν το αυτοκίνητο δέχεται αύξηση στην τιμή, μοιραία γίνεται λιγότερο ελκυστικό προϊόν για τους καταναλωτές και ως εκ τούτου δημιουργείται ένα εμπόδιο στους καταναλωτές να αγοράσουν περισσότερα αυτοκίνητα ή νέοι οδηγοί να αγοράσουν το πρώτο τους αυτοκίνητο. Επομένως, η αύξηση της τιμής του αυτοκινήτου θα έχει ως αποτέλεσμα να περιοριστεί η χρήση του και ως εκ τούτου να περιοριστεί και η ζήτηση για τη βενζίνη που αποκλειστικά χρησιμοποιείται για τη λειτουργία του αυτοκινήτου.
- **Άσκηση 3:** Να εξηγήσετε χρησιμοποιώντας τη παραπάνω θεωρία, για ποιο λόγο ο υπολογιστής και το λειτουργικό των Windows θεωρούνται συμπληρωματικά προϊόντα.
- **Άσκηση 4:** Βρείτε παραδείγματα προϊόντων που μπορούν να θεωρούνται συμπληρωματικά και εξηγήστε την επιλογή σας.



# Ζήτηση ενός προϊόντος

- **Δεύτερος ορισμός των συμπληρωματικών προϊόντα:** δύο προϊόντα λέγονται συμπληρωματικά όταν η μείωση της τιμής του ενός, οδηγεί στην αύξηση της ζήτησης του άλλου.

- **Οπτική παρουσίαση του ορισμού των συμπληρωματικών προϊόντων:**

$$\uparrow P_x \Rightarrow \downarrow D_y \quad \& \quad \downarrow P_x \Rightarrow \uparrow D_y$$

- **Άλλα παραδείγματα Συμπληρωματικών αγαθών:** Καφές και ζάχαρη, ξενοδοχειακές υπηρεσίες και ακτοπλοϊκά εισιτήρια .

# Είδη Προϊόντων-Κατώτερα προϊόντα

- **Κατώτερα προϊόντα:** καλούνται τα προϊόντα που όταν μειωθεί το εισόδημα του καταναλωτή τότε αυτό οδηγεί στην αύξηση της ζήτησής τους. Γενικά, πρόκειται για προϊόντα που υποδηλώνουν μία χαμηλότερη ποιότητα και στην ουσία οι καταναλωτές εξαναγκάζονται να τα προτιμήσουν επειδή δεν έχουν την οικονομική δυνατότητα να χρησιμοποιήσουν άλλα αγαθά μεγαλύτερης ποιότητας.
- **Παράδειγμα κατώτερου αγαθού:** η χρήση των συγκοινωνιών για την μετάβαση στην εργασία μας. Η συγκεκριμένη υπηρεσία προτιμάται από εμάς, όταν δεν έχουμε την οικονομική δυνατότητα να κινηθούμε προς τη δουλειά μας με το δικό μας μεταφορικό μέσο.
- **Δεύτερος ορισμός για τα κατώτερα αγαθά:** καλούνται τα προϊόντα που μειώνεται η ζήτησή τους όταν αυξάνεται το εισόδημα του καταναλωτή. Σε αυτήν την περίπτωση οι καταναλωτές έχουν τη δυνατότητα να αποκτήσουν προϊόντα που είναι ακριβότερα και καλύτερης ποιότητας από τα συγκεκριμένα αγαθά. Στο παράδειγμα με το ιδιωτικό όχημα και τα μέσα συγκοινωνίας οι καταναλωτές έχουν τη δυνατότητα να χρησιμοποιούν το αυτοκίνητό τους για να μεταβαίνουν στη δουλειά τους απολαμβάνοντας όλες τις ανέσεις του προσωπικού μεταφορικού μέσου.

# Είδη Προϊόντων-Κατώτερα προϊόντα

- Άλλα παραδείγματα κατώτερων αγαθών: τα κατεψυγμένα προϊόντα (έναντι των φρέσκων προϊόντων).
- Οπτική παρουσίαση του ορισμού των κατώτερων αγαθών:
- $\uparrow M \Rightarrow \downarrow D$  &  $\downarrow M \Rightarrow \uparrow D$
- Άσκηση 6: βρείτε παραδείγματα άλλων κατώτερων αγαθών και τεκμηριώστε την απάντησή σας.
- Άσκηση 7: Για ποιο λόγο το κρέας π.χ. το κοτόπουλο μπορεί να θεωρηθεί από μερικούς καταναλωτές ως κατώτερο προϊόν.

- **Κανονικά προϊόντα:** θεωρούνται τα προϊόντα των οποίων η ζήτηση αυξάνεται όταν το εισόδημα του καταναλωτή αυξάνεται. Θεωρείται η πλειονότητα των προϊόντων με τα οποία έρχεται σε επαφή ένας μέσος καταναλωτής. Γενικά μπορούμε να τα θεωρούμε σε αντιδιαστολή με τα κατώτερα αγαθά.
- **Παράδειγμα κανονικού προϊόντος:** μπορεί να θεωρηθεί το αυτοκίνητο σε αντίθεση με τα μέσα μαζικής μεταφοράς.
- **Δεύτερος ορισμός του κανονικού προϊόντος:** κανονικό προϊόν θεωρείται το προϊόν εκείνο που μειώνεται η ζήτησή του καθώς μειώνεται το εισόδημα του καταναλωτή.
- **Οπτική παρουσίαση του ορισμού των κανονικών προϊόντων:**
- $\uparrow M \Rightarrow \uparrow D$  &  $\downarrow M \Rightarrow \downarrow D$

# Είδη προϊόντων-άλλα Προϊόντα

- **Ουδέτερο προϊόν:** καλείται ένα προϊόν του οποίου η κατανάλωση δεν επηρεάζεται από τις μεταβολές του εισοδήματος.
- **Προϊόν πολυτελείας:** καλείται ένα προϊόν του οποίου η ζήτηση αυξάνεται αναλόγως περισσότερο από την αύξηση του εισοδήματος του καταναλωτή.
- **Παρατήρηση!** Τα τελευταία είδη προϊόντων δεν αναφέρονται συχνά στην ύλη μας. Θα πρέπει ωστόσο να είμαστε σε θέση να κατανοούμε τους αντίστοιχους ορισμούς.