

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 4ο  
[ 27/10/21  
]

ΤΙΤΛΟΣ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ: Προσφορά Προϊόντος

Καθηγητής: Γιώργος  
Κουρνέτας

# Προσφορά ενός Προϊόντος

- Στην συγκεκριμένη ενότητα θα αναλυθούν οι έννοιες της Προσφερόμενης Ποσότητας, της Προσφοράς ενός προϊόντος, της Καμπύλης της Προσφοράς, τους Προσδιοριστικούς Παράγοντες της καμπύλης της Προσφοράς, η Ισορροπία της Αγοράς και οι Μεταβολές στην Ισορροπία της Αγοράς.
- **Προσοχή!!** Οι έννοιες της **προσφερόμενης ποσότητας** και της **Προσφοράς ενός Προϊόντος** θα πρέπει να αποσαφηνιστούν πλήρως και να γίνεται πλήρως κατανοητό πότε χρησιμοποιείται η μία έννοια και πότε η άλλη.

# Προσφερόμενη Ποσότητα ενός Προϊόντος

- **Η προσφερόμενη Ποσότητα ενός προϊόντος** : είναι η ποσότητα παραγόμενου προϊόντος που προσφέρεται στους καταναλωτές από τις επιχειρήσεις που παράγουν αγαθά ή προσφέρουν υπηρεσίες. Για να μπορούμε να απαντήσουμε ή να αντλήσουμε πληροφορίες για τη προσφερόμενη 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 προσφερόμενη **ποσότητα** ενός προϊόντος. Για παράδειγμα αν το προϊόν που μελετάμε είναι ένα αλκοολούχο ποτό, τότε μπορούμε να μετράμε και να καταγράφουμε τη προσφερόμενη ποσότητα του συγκεκριμένου ποτού, είτε σε πλήθος μπουκαλιών, είτε σε πλήθος κουτιών, είτε σε λίτρα κ.α..
- **Παράδειγμα καταγραφής προσφερόμενης ποσότητας ενός προϊόντος**: Η προσφερόμενη ποσότητα για την λουξ Cola είναι 40000 κουτάκια όταν η τιμή του ενός κουτιού λουξ Cola είναι 1€. Η προσφερόμενη ποσότητα για την λουξ Cola είναι 50000 κουτάκια όταν η τιμή ενός κουτιού λουξ Cola είναι 2€.
- **Παρατήρηση!!** Ένας παραγωγός βρίσκει πιο ελκυστικό ένα προϊόν (δηλαδή θέλει να παράγει περισσότερο) όταν η τιμή του αυξάνεται. Αντίστοιχα, ένας παραγωγός βρίσκει λιγότερο ελκυστικό ένα προϊόν όταν η τιμή του μειώνεται.
- **Παρατήρηση!!** Στον κόσμο της οικονομικής ένας παραγωγός θεωρείται μια οικονομική οντότητα που εστιάζει όλες του τις δραστηριότητες με βάση το κέρδος. Θα μπορούσε να θεωρηθεί ότι η οντότητα αυτή αποσκοπά με την μικρότερη δυνατή παραγωγή να αποκομίσει το μεγαλύτερο δυνατό κέρδος.

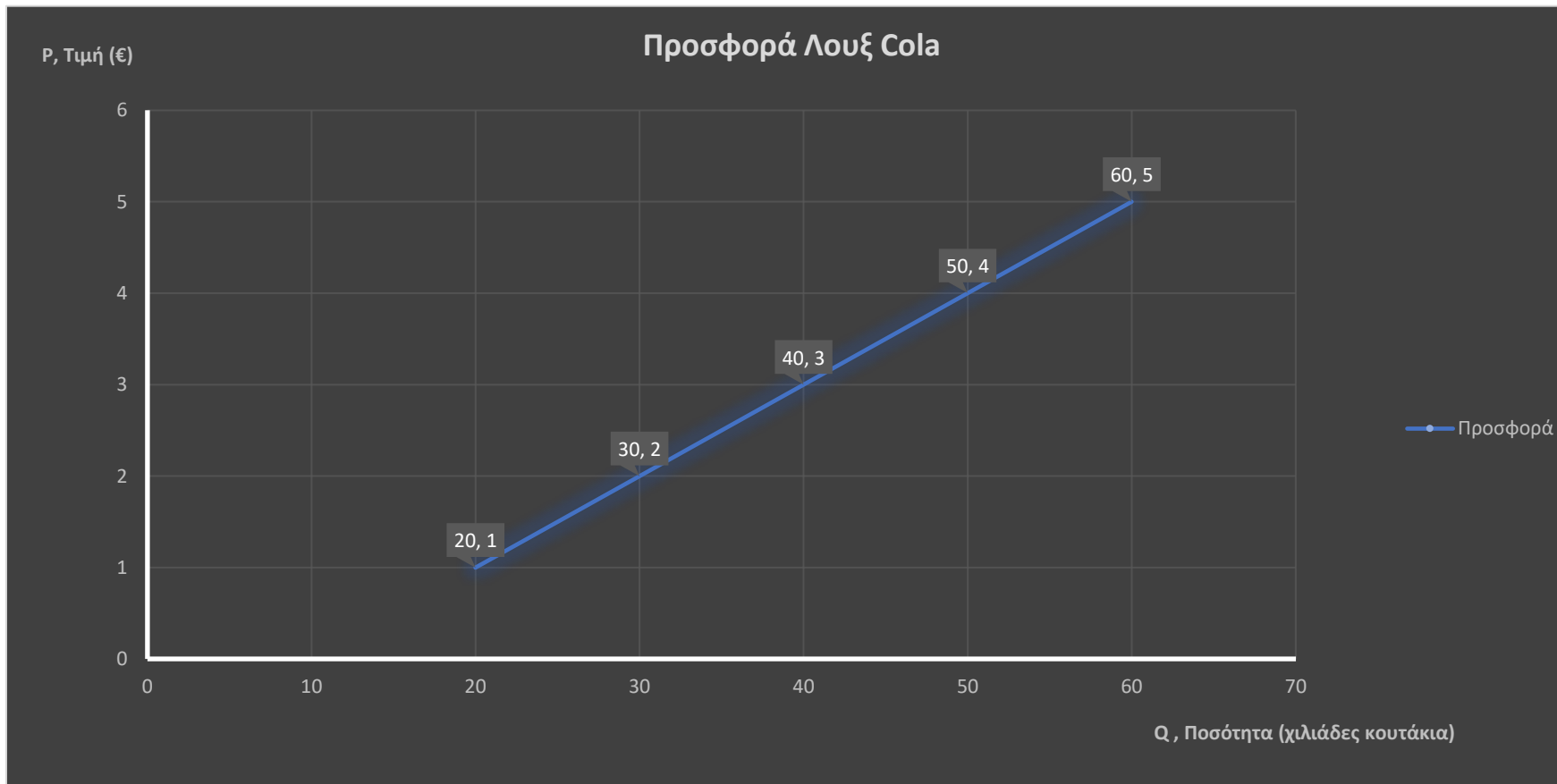
# Προσφερόμενη Ποσότητα ενός Προϊόντος

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

| Προσφερόμενη Ποσότητα (σε χιλιάδες κουτάκια) | Τιμή (€) |
|--|----------|
| 20   | 1        |
| 30   | 2        |
| 40   | 3        |
| 50   | 4        |
| 60   | 5        |

# Προσφορά ενός Προϊόντος

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



# Προσφορά ενός Προϊόντος

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

$$Q_s = 10 + 10 * P,$$

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

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

- **Ο νόμος της Προσφοράς :** είναι η γενική παραδοχή σύμφωνα με την οποία, όταν οι άλλοι παράγοντες μένουν σταθεροί, καθώς αυξάνεται η τιμή αυξάνεται η προσφερόμενη ποσότητα, ενώ αντίθετα, καθώς μειώνεται η τιμή, μειώνεται η προσφερόμενη ποσότητα.
- **Μεταβολή της Προσφοράς :** θεωρείται είτε μία αύξηση της Προσφοράς, είτε μία μείωση της Προσφοράς ενός προϊόντος.
- **Εισροή :** είναι ένα αγαθό ή μία υπηρεσία που χρησιμοποιείται στην παραγωγή ενός άλλου αγαθού ή υπηρεσίας ή αλλιώς θα μπορούσαν να θεωρηθούν εμπειρικά ως οι πρώτες ύλες για την παραγωγή αγαθών ή υπηρεσιών.
- **Ατομική καμπύλη Προσφοράς:** απεικονίζει τη σχέση μεταξύ της προσφερόμενης ποσότητας και της τιμής για έναν μεμονωμένο παραγωγό.
- **Αγοραία Καμπύλη Προσφοράς:** δείχνει πως η συνδυασμένη συνολική προσφερόμενη ποσότητα από όλους τους παραγωγούς στην αγορά εξαρτάται από την τιμή του αγαθού αυτού στην αγορά. Η αγοραία καμπύλη προσφοράς είναι το οριζόντιο άθροισμα των ατομικών καμπυλών προσφοράς όλων των παραγωγών.

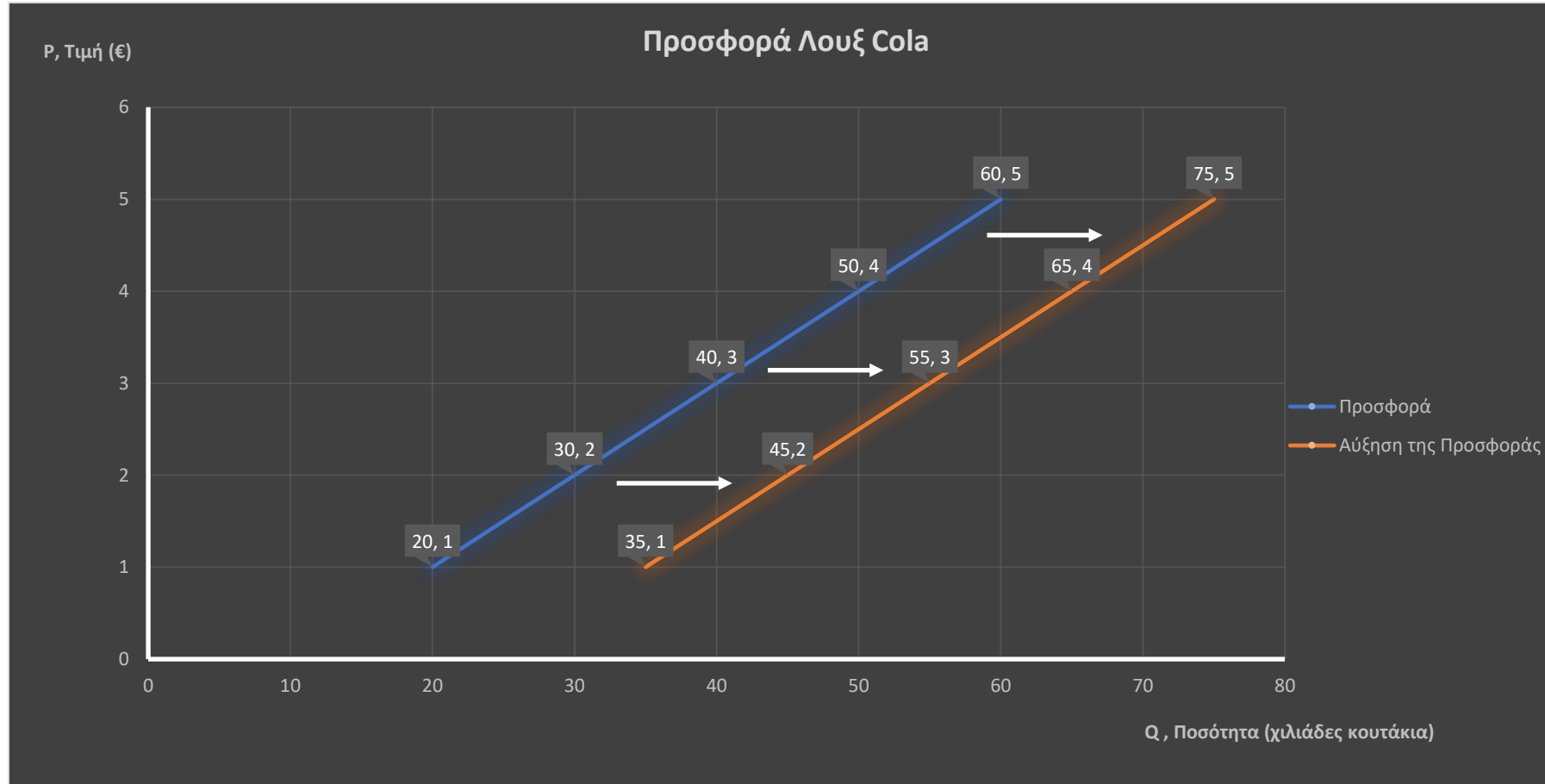
# Χρήσιμες Έννοιες-Μεταβολή της Προσφοράς

- **Μεταβολή της Προσφοράς (Αύξηση της Προσφοράς ενός προϊόντος):** Για να θεωρήσουμε ότι έχουμε αύξηση της προσφοράς ενός προϊόντος, θα πρέπει για κάθε τιμή του προϊόντος να παρατηρούμε αντίστοιχες αυξήσεις στις προσφερόμενες 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 Προσφορά Προϊόντος                       |          | Αύξηση της Προσφορά Προϊόντος                   |          |
|---|----------|---|----------|
| Προσφερόμενη Ποσότητα<br>(σε χιλιάδες κουτάκια) | Τιμή (€) | Προσφερόμενη Ποσότητα<br>(σε χιλιάδες κουτάκια) | Τιμή (€) |
| 20  | 1        | 35  | 1        |
| 30  | 2        | 45  | 2        |
| 40  | 3        | 55  | 3        |
| 50  | 4        | 65  | 4        |
| 60  | 5        | 75  | 5        |



# Μετατόπιση της καμπύλης Προσφοράς (Αύξηση)

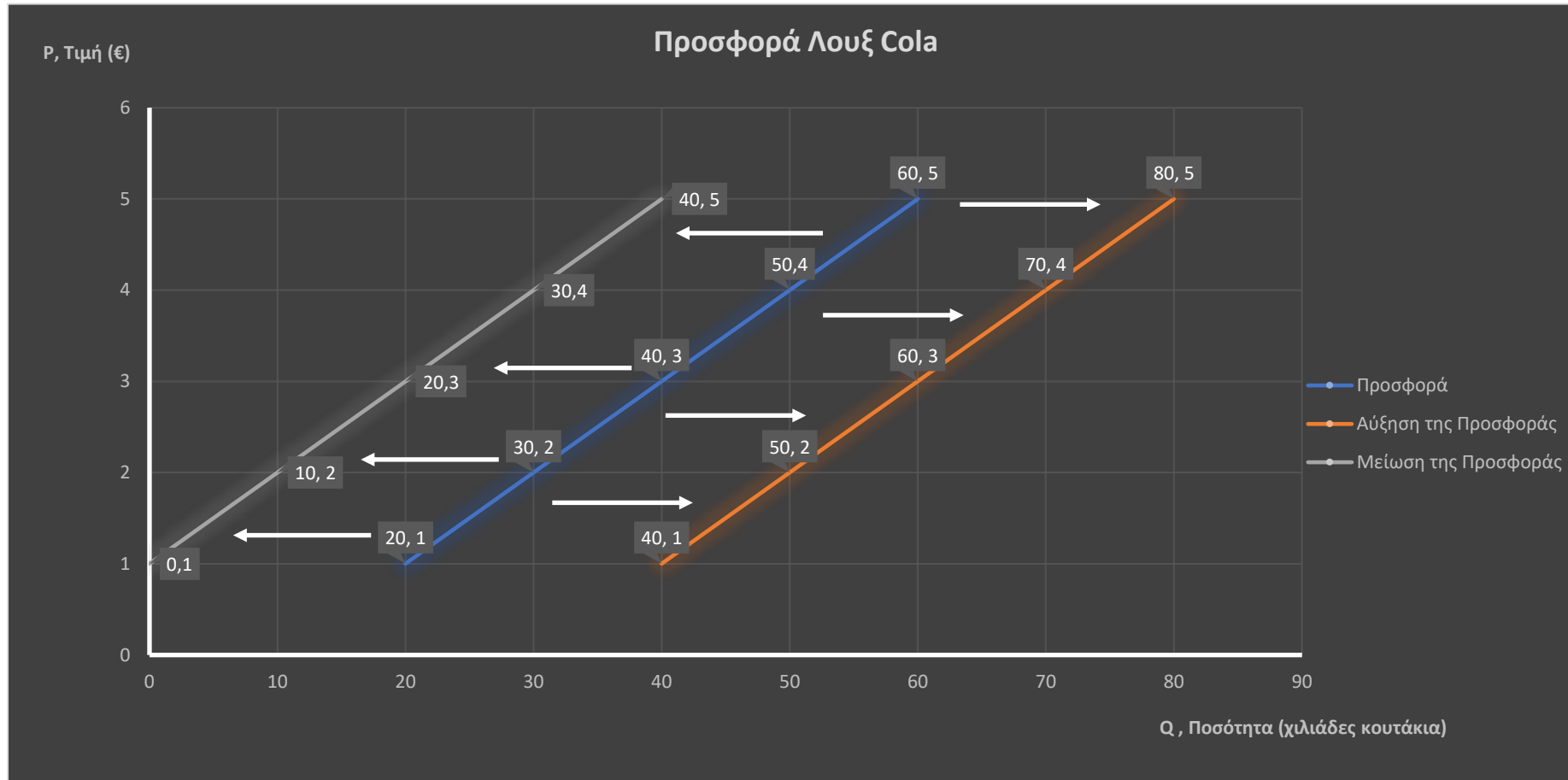


# Χρήσιμες Έννοιες-Μεταβολή της Προσφοράς

- **Μεταβολή της Προσφοράς (Μείωση της Προσφοράς ενός προϊόντος):** Για να θεωρήσουμε ότι έχουμε μείωση της προσφοράς ενός προϊόντος, θα πρέπει για **κάθε τιμή** του προϊόντος να παρατηρούμε αντίστοιχες μειώσεις στις **προσφερόμενες 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.

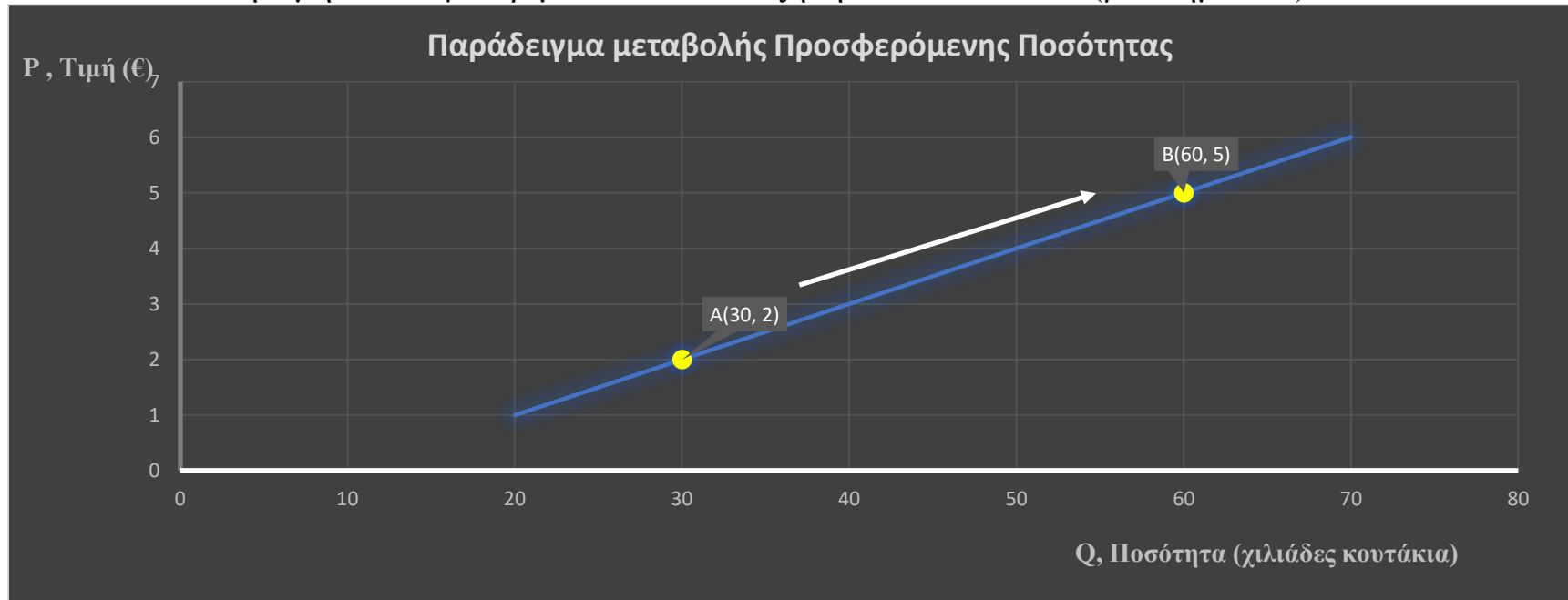
| Αρχική Προσφορά Προϊόντος                       |          | Μείωση της Προσφορά Προϊόντος                   |          |
|---|----------|---|----------|
| Προσφερόμενη Ποσότητα<br>(σε χιλιάδες κουτάκια) | Τιμή (€) | Προσφερόμενη Ποσότητα<br>(σε χιλιάδες κουτάκια) | Τιμή (€) |
| 20  | 1        | 0   | 1        |
| 30  | 2        | 10  | 2        |
| 40  | 3        | 20  | 3        |
| 50  | 4        | 30  | 4        |
| 60  | 5        | 40  | 5        |

# Μετατόπιση της καμπύλης Προσφοράς (Μείωση)



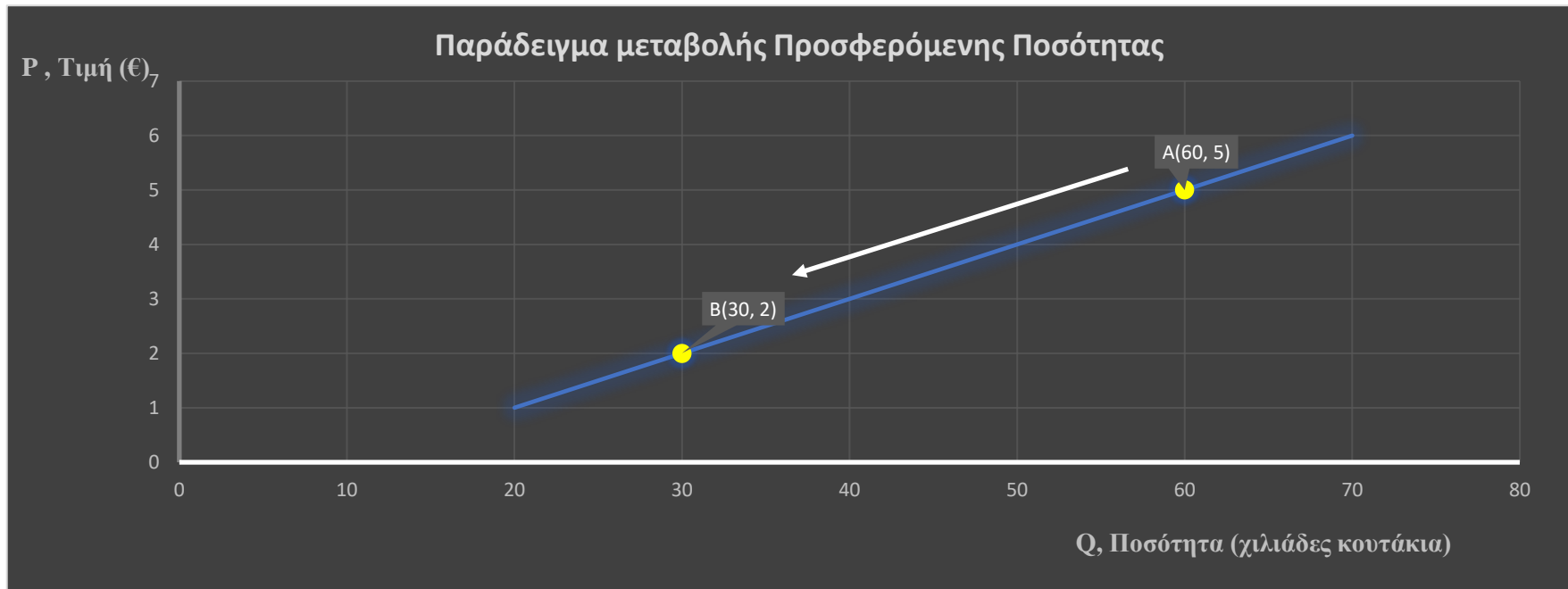
# Χρήσιμες Έννοιες

- Προσοχή!! Η μεταβολή της Προσφοράς ενός προϊόντος αναπαρίσταται γραφικά πάντοτε ως μία παράλληλη μετατόπιση, είτε προς τα δεξιά, είτε προς τα αριστερά.
- Προσοχή!!!! Η μεταβολή της Προσφερόμενης Ποσότητας ενός προϊόντος αναπαρίσταται γραφικά πάντοτε ως μια μετακίνηση από ένα σημείο πάνω στην καμπύλη Προσφοράς προς ένα άλλο σημείο επίσης πάνω στην καμπύλη Προσφοράς.
- **Παράδειγμα μεταβολής της Προσφερόμενης ποσότητας (αύξηση):** Η Προσφερόμενη ποσότητα αλκοολούχου ποτού ήταν αρχικά 30 χιλιάδες κουτάκια με τιμή 2€ ανά κουτάκι (βλ. σημείο A) και η Προσφερόμενη ποσότητα του συγκεκριμένου ποτού αυξήθηκε από 30 χιλιάδες κουτάκια σε 60 χιλιάδες κουτάκια όταν η τιμή του συγκεκριμένου ποτού αυξήθηκε από 2€ σε 5€ (βλ. σημείο B).



# Χρήσιμες Έννοιες

- **Παράδειγμα μεταβολής της Προσφερόμενης ποσότητας (μείωση):** Η Προσφερόμενη ποσότητα αλκοολούχου ποτού ήταν αρχικά 60 χιλιάδες κουτάκια με τιμή 5€ ανά κουτάκι (βλ. σημείο A) και η Προσφερόμενη ποσότητα του συγκεκριμένου ποτού μειώθηκε από 60 χιλιάδες κουτάκια σε 30 χιλιάδες κουτάκια όταν η τιμή του συγκεκριμένου ποτού μειώθηκε από 5€ σε 2€ (βλ. σημείο B).



# Προσδιοριστικοί Παράγοντες της Προσφοράς

- **Οι Προσδιοριστικοί Παράγοντες της Προσφοράς ενός Προϊόντος είναι:**
  1. Μεταβολές στις τιμές των εισροών
  2. Μεταβολές στις τιμές των σχετιζόμενων αγαθών ή υπηρεσιών
  3. Μεταβολές στην τεχνολογία
  4. Μεταβολές στις προσδοκίες
  5. Μεταβολές στον αριθμό των παραγωγών
- **Προσοχή!!!** Οι προσδιοριστικοί παράγοντες της **προσφοράς** ενός προϊόντος είναι οι παραπάνω 5 στο πλήθος παράγοντες και θα πρέπει να είναι κατανοητοί στο σύνολο τους γιατί αποτελούν συχνά αντικείμενο των τελικών εξετάσεων. Θα πρέπει να είναι γνωστοί και σαφώς **διαχωρισμένοι** από τους προσδιοριστικούς παράγοντες **της προσφερόμενης ποσότητας**.

# Προσδιοριστικοί Παράγοντες της Προσφοράς

**1. Μεταβολές στις τιμές των εισροών:** κάθε αγαθό ή υπηρεσία χρειάζεται ένα σύνολο εισροών για να παραχθεί. Όταν οι τιμές των εισροών αυξηθούν και θεωρώντας όλους τους υπόλοιπους παράγοντες σταθερούς, τότε είναι λιγότερο ελκυστικό για ένα παραγωγό να συνεχίσει να παράγει τα συγκεκριμένα αγαθά ή υπηρεσίες, γιατί θα μειωθεί το περιθώριο του **κέρδους** του. Στον αντίποδα, αν μειωθούν οι τιμές των εισροών που χρησιμοποιούνται για την παραγωγή ενός προϊόντος τότε θα αυξηθεί η προσφορά ή αλλιώς η προσφερόμενη ποσότητα για κάθε τιμή. Ο λόγος και πάλι είναι ότι η μείωση των τιμών των εισροών θα αυξήσει το **κέρδος** των παραγωγών με όλους τους υπόλοιπους παράγοντες σταθερούς.

**Παρατήρηση!!** Ο παραγωγός λειτουργεί **Πάντα** με βάση το κέρδος του. Οποιοσδήποτε παράγοντας λειτουργεί θετικά (προς την αύξηση του κέρδους του), θα θεωρείται ότι είναι ένας παράγοντας που είναι ικανός να αυξήσει την προσφορά ενός προϊόντος. Αντίστροφα, οποιοσδήποτε παράγοντας που λειτουργεί αρνητικά (προς τη μείωση του κέρδους του), θα θεωρείται ότι είναι ένας παράγοντας που είναι ικανός να μειώσει την προσφορά ενός προϊόντος. Είτε στην μία, είτε στην άλλη περίπτωση ο παράγοντας αυτός θα θεωρείται προσδιοριστικός παράγοντας της προσφοράς.

**2. Μεταβολές στις τιμές των σχετιζόμενων αγαθών ή υπηρεσιών:** σε αρκετές περιπτώσεις οι παραγωγοί παράγουν προϊόντα που είναι κατά κάποιο τρόπο παρόμοια στον τρόπο με τον οποίο παράγονται και έχουν κοινές πρώτες ύλες. Τα προϊόντα αυτά ονομάζονται σχετιζόμενα αγαθά ή Υποκατάστατα στην παραγωγή αγαθά. Ένα παράδειγμα είναι η βενζίνη, το αργό πετρέλαιο και το πετρέλαιο κίνησης. Σε αυτήν την περίπτωση όταν αυξηθεί η τιμή στο αργό πετρέλαιο θα περιοριστεί η προσφορά στην βενζίνη και στο πετρέλαιο θέρμανσης. Πάλι και εδώ η εξήγηση είναι η ίδια. Ο Παραγωγός θα επιλέξει να παράγει περισσότερο από το προϊόν που του δίνει μεγαλύτερο κέρδος και θα επιλέξει να περιορίσει την παραγωγή των υπόλοιπων προϊόντων που του δίνουν λιγότερο κέρδος. Αντίθετα, αν μειωθεί η τιμή στο αργό πετρέλαιο θα αυξηθεί η προσφορά της Βενζίνης και του πετρελαίου θέρμανσης.

Τέλος, στα Σχετιζόμενα Αγαθά συμπεριλαμβάνονται και τα Συμπληρωματικά στην Παραγωγή Αγαθά, τα οποία έχουν την ιδιότητα να παράγονται ταυτόχρονα. Επιπλέον, Συμπληρωματικά αγαθά στην παραγωγή καλούνται δύο αγαθά, για τα οποία ισχύει ότι το ένα δεν μπορεί να παραχθεί αν δεν παραχθεί και το άλλο. Παράδειγμα τέτοιων αγαθών είναι το πετρέλαιο και το φυσικό αέριο. Η συνηθισμένη ορολογία που συναντάμε στην καθημερινότητα είναι τα «υποπροϊόντα» της παραγωγής. Σε αυτήν την περίπτωση όταν αυξηθεί η τιμή του φυσικού αερίου, οι παραγωγοί θα έχουν θέλουν να παράγουν περισσότερο φυσικό αέριο αλλά ταυτόχρονα για να το πετύχουν αυτό θα πρέπει να παράγουν και περισσότερο πετρέλαιο. Άρα, η αύξηση της τιμής του φυσικού αερίου θα οδηγήσει στην αύξηση της προσφοράς του πετρελαίου (και όλων των υποπροϊόντων του).

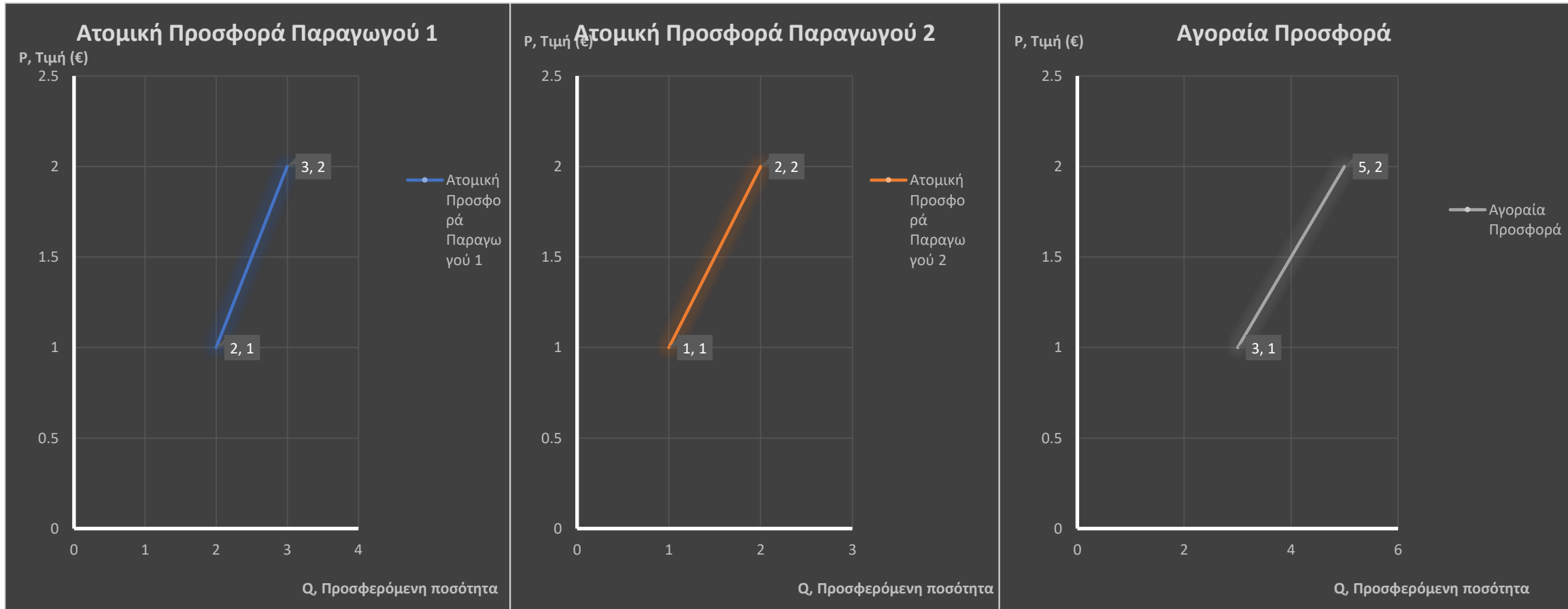


**3. Μεταβολές στην Τεχνολογία:** Η αύξηση της τεχνολογίας θα πρέπει Πάντα να θεωρείται ότι μειώνει το κόστος παραγωγής. Η συγκεκριμένη δράση θα φέρει ως αντίδραση την αύξηση της προσφοράς ενός προϊόντος καθώς οι παραγωγοί θα διαθέτουν τη δυνατότητα να παράγουν περισσότερα προϊόντα με το ίδιο κόστος παραγωγής με πριν. Αυτό θα τους οδηγήσει στην αύξηση του **κέρδους** τους. Αντίθετα, όταν για κάποιο λόγο μειωθεί η τεχνολογία αυτό θα πρέπει να θεωρείται Πάντα ότι οδηγεί στην αύξηση του κόστους παραγωγής. Επομένως, θα περιορίζεται το κέρδος των παραγωγών και θα μειώνεται η διάθεσή τους για παραγωγή των αντίστοιχων προϊόντων.

**4. Μεταβολές στις προσδοκίες:** Πρόκειται για εκτιμήσεις των παραγωγών που αφορούν την τιμή του προϊόντος που παράγουν στο μέλλον. Αν οι παραγωγοί προσδοκούν στο μέλλον ότι θα αυξηθεί η τιμή του προϊόντος που παράγουν περιορίζουν την προσφορά τους σήμερα για να μπορούν να διαθέσουν μεγαλύτερες ποσότητες στο μέλλον. Στον αντίποδα, αν οι παραγωγοί θεωρούν ότι στο μέλλον η τιμή του προϊόντος που παράγουν θα μειωθεί, τότε αυξάνουν την προσφορά του συγκεκριμένου προϊόντος σήμερα.

# Προσδιοριστικοί Παράγοντες της Προσφοράς

**5. Μεταβολές στον αριθμό των παραγωγών:** είναι αναμενόμενο να ισχύει ότι περισσότεροι παραγωγοί παράγουν ή προσφέρουν περισσότερες ποσότητες από ένα αγαθό σε σύγκριση με ένα περιορισμένο πλήθος παραγωγών.



# Προσδιοριστικοί Παράγοντες της Προσφερόμενης ποσότητας

**ΠΡΟΣΟΧΗ!!!!!!** Η Προσφερόμενη ποσότητα έχει έναν και μόνον έναν προσδιοριστικό παράγοντα. Αυτός ο παράγοντας είναι η τιμή του αγαθού με την οποία διατίθεται στην αγορά. Δεν υπάρχει άλλος παράγοντας να επηρεάζει την Προσφερόμενη ποσότητα!!!

**ΠΡΟΣΟΧΗ!!!!!!** Η Ζητούμενη ποσότητα έχει έναν και μόνον έναν προσδιοριστικό παράγοντα. Αυτός ο παράγοντας είναι η τιμή του αγαθού με την οποία διατίθεται στην αγορά. Δεν υπάρχει άλλος παράγοντας να επηρεάζει την Ζητούμενη ποσότητα!!!

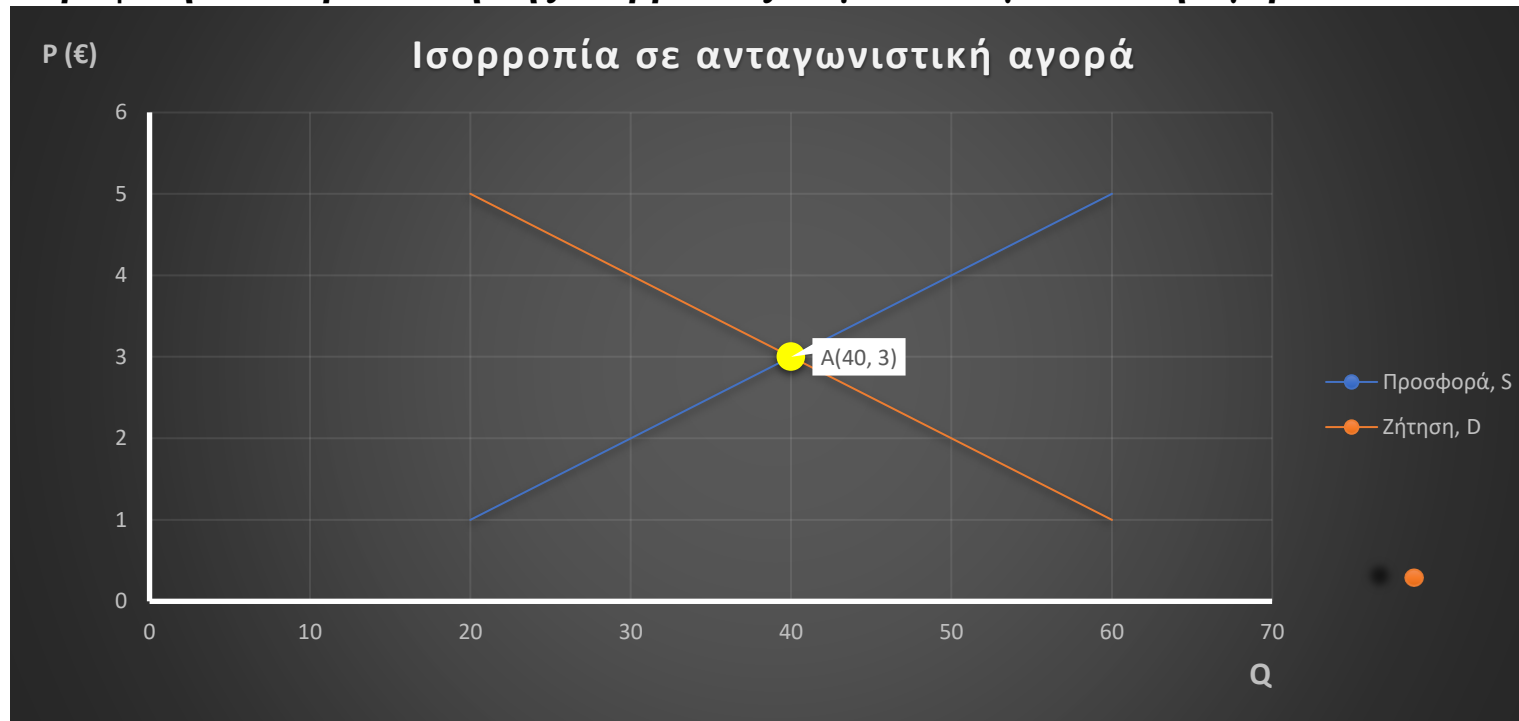
# Προσφορά Ενός αγαθού- Ασκήσεις για το σπίτι

**Άσκηση 1:** Δώστε ένα παράδειγμα δύο αγαθών που είναι υποκατάστατα στην παραγωγή. Τεκμηριώστε την απάντησή σας.

**Άσκηση 2:** Δώστε ένα παράδειγμα δύο αγαθών που είναι συμπληρωματικά στην παραγωγή. Τεκμηριώστε την απάντησή σας.

# Ισορροπία στην αγορά

- **Ισορροπία (Γενικός ορισμός στην οικονομική)** : καλείται μια κατάσταση όταν κανένα άτομο δεν μπορεί να βελτιώσει τη θέση του κάνοντας κάτι διαφορετικό.
- **Ισορροπία στην ανταγωνιστική αγορά ή στο υπόδειγμα προσφοράς και ζήτησης ενός προϊόντος** : θεωρείται ότι επιτυγχάνεται όταν η τιμή του συγκεκριμένου προϊόντος διαμορφώνεται έτσι ώστε η προσφερόμενη ποσότητα και η ζητούμενη ποσότητα του προϊόντος αυτού στη συγκεκριμένη τιμή είναι ίσες: Η τιμή αυτή καλείται **Τιμή Ισορροπίας** και η ποσότητα (ζητούμενη και προσφερόμενη) καλείται **Ποσότητα Ισορροπίας**.
- **Γραφική αναπαράσταση της ισορροπίας σε μια ανταγωνιστική αγορά:**



# Ισορροπία στην αγορά

- Στο σημείο Α του προηγούμενου γραφήματος, είναι το σημείο όπου η προσφερόμενη ποσότητα είναι ίση με τη ζητούμενη ποσότητα για μια συγκεκριμένη τιμή. Το σημείο αυτό καλείται **σημείο ισορροπίας**, η **τιμή ισορροπίας** είναι 3€ και η **ποσότητα ισορροπίας** είναι ίση με 40 μονάδες προϊόντος.
- **Παρατήρηση!!** Με το παραπάνω παράδειγμα δείξαμε έναν τρόπο με τον οποίο μπορεί να εντοπιστεί το σημείο ισορροπίας. Συγκεκριμένα, δείξαμε ότι το σημείο ισορροπίας βρίσκεται εκεί που η καμπύλη προσφοράς τέμνει την καμπύλη ζήτησης.
- **Παρατήρηση!!** Εναλλακτικός τρόπος εντοπισμού/υπολογισμού ενός σημείου ισορροπίας είναι αλγεβρικός. Συγκεκριμένα, παίρνουμε τις εξισώσεις των δύο καμπυλών προσφοράς και ζήτησης.

**Καμπύλη Ζήτησης:**  $Q_d = 70 - 10 * P$

**Καμπύλη Προσφοράς:**  $Q_s = 10 + 10 * P$

Για να βρεθεί το σημείο ισορροπίας τώρα θα πρέπει να κάνουμε ότι μας υποδεικνύει ο αντίστοιχος ορισμός, δηλαδή να θεωρήσουμε ότι σημείο ισορροπίας είναι εκεί που η ζητούμενη ποσότητα είναι ίση με την προσφερόμενη ποσότητα. Επομένως, στην τιμή εκείνη για την οποία ισχύει  $Q_s = Q_d$ . Επομένως εξισώνουμε τις δύο εξισώσεις που καταγράψαμε παραπάνω θεωρώντας ότι τα αριστερά μέλη των εξισώσεων είναι ίσα. Άρα και τα δεξιά μέλη των εξισώσεων θα είναι ίσα. Επομένως, θα έχουμε την νέα εξίσωση:

$$Q_d = Q_s \leftrightarrow 70 - 10 * P = 10 + 10 * P \leftrightarrow 60 = 20 * P \rightarrow P = \frac{60}{20} = 3$$

Με αυτόν τον τρόπο βρήκαμε την τιμή στο σημείο ισορροπίας και είναι ίση με 3€. Για να βρούμε τη ποσότητα ισορροπίας αρκεί να αντικαταστήσουμε την τιμή  $P=3$  είτε στην εξίσωση της ζήτησης είτε στην εξίσωση της προσφοράς (θα βγει ακριβώς το ίδιο αποτέλεσμα).

$$Q_d = 70 - 10 * 3 = 70 - 30 = 40$$

Άρα, η ποσότητα ισορροπίας είναι ίση με 40 μονάδες προϊόντος.