



Γιατί αυξήθηκε η τιμή
του καφέ το 2014;

Κεφάλαιο

3

Ζήτηση και Προσφορά

Όταν θα έχετε ολοκληρώσει τη μελέτη αυτού του κεφαλαίου, θα είστε σε θέση:

1. Να διακρίνετε ανάμεσα στη ζητούμενη ποσότητα και στη ζήτηση και να αναλύσετε τους παράγοντες που προσδιορίζουν τη ζήτηση.
2. Να διακρίνετε ανάμεσα στην προσφερόμενη ποσότητα και στην προσφορά και να αναλύσετε τους παράγοντες που προσδιορίζουν την προσφορά.
3. Να εξηγήσετε τον τρόπο με τον οποίο η ζήτηση και η προσφορά καθορίζουν την τιμή και την ποσότητα σε μια αγορά και να αναλύσετε τις επιδράσεις των μεταβολών στη ζήτηση και την προσφορά.





ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ

Όταν θέλετε να πιείτε ένα καπουτσίνο, πάτε σε ένα καφέ. Όταν το καφέ χρειάζεται να αναπληρώσει το απόθεμα κόκκων καφέ και γάλατος, παραγγέλλει τα προϊόντα αυτά από τους προμηθευτές του. Εσείς, το αγαπημένο σας καφέ και οι προμηθευτές του, όλοι κάνετε συναλλαγές στις αγορές.

Αγορά είναι οτιδήποτε φέρνει σε επικοινωνία αγοραστές και πωλητές. Η αγορά έχει δύο πλευρές: αγοραστές (ζήτηση) και πωλητές (προσφορά). Υπάρχουν αγορές για αγαθά, όπως καφές και κουλουράκια, αθλητικά παπούτσια, μήλα και μπότες ορειβασίας, καθώς και για υπηρεσίες, όπως αεροπορικά ταξίδια, κούρεμα μαλλιών και μαθήματα τένις, αλλά και για παραγωγικούς πόρους, όπως προγραμματιστές υπολογιστών και τρακτέρ, και άλλες βιομηχανικές εισροές, όπως οι μικροεπεξεργαστές, οι κόκκοι καφέ και τα ανταλλακτικά αυτοκινήτων. Υπάρχουν επίσης αγορές για συνάλλαγμα, όπως το ιαπωνικό γιεν, και για χρηματοοικονομικά επενδυτικά προϊόντα, όπως η μετοχή της Yahoo και του Facebook! Μόνο η φαντασία μπορεί να θέσει όρια στο τι μπορεί να γίνει αντικείμενο εμπορίου στις αγορές.

Ορισμένες αγορές αποτελούν φυσικούς χώρους στους οποίους συναντώνται αγοραστές και πωλητές, ενώ παράλληλα ένας δημοπράτης ή χρηματιστής συμβάλλει στον καθορισμό των τιμών. Παραδείγματα αυτού του είδους αγοράς είναι το Χρηματιστήριο της Νέας Υόρκης, οι αγορές χονδρικής πώλησης ψαριών, κρέατος και οπωρολαχανικών, καθώς και οι πλειστηριασμοί μεταχειρισμένων αυτοκινήτων.

Κάποιες άλλες αγορές αποτελούν εικονικούς χώρους στους οποίους δεν πραγματοποιείται ποτέ συνάντηση πρόσωπο-με-πρόσωπο αγοραστών και πωλητών, αλλά η επικοινωνία τους συντελείται μέσω τηλεφώνου ή Διαδικτύου. Παραδείγματα αποτελούν οι αγορές συναλλάγματος, οι ιστοσελίδες ηλεκτρονικού εμπορίου στο Διαδίκτυο (όπως το Amazon.com και το iTunes), οι ιστοσελίδες πλειστηριασμών, όπως της eBay, και οι ιστοσελίδες για ταξίδια και τουρισμό.

Οι περισσότερες αγορές όμως είναι ανοργάνωτες συγκεντρώσεις αγοραστών και πωλητών. Το μεγαλύτερο μέρος των συναλλαγών μας πραγματοποιείται σε τέτοιου είδους αγορές. Παράδειγμα αποτελεί η αγορά των κόκκων καφέ και των σνακ, μία αγορά \$75 δις το έτος. Οι αγοραστές της είναι οι 100 εκατ. Αμερικανοί που πίνουν καφέ καθημερινά. Οι πωλητές είναι 55 χιλιάδες καφέ και σνακ μπαρ. Κάθε αγοραστής μπορεί να επισκεφθεί πολλά διαφορετικά καταστήματα και κάθε πωλητής γνωρίζει ότι ο αγοραστής έχει περιθώρια επιλογής των καταστημάτων.

Οι αγορές ποικίλλουν ως προς την ένταση του ανταγωνισμού που αντιμετωπίζουν οι αγοραστές και οι πωλητές. Σε αυτό το κεφάλαιο, θα μελετήσουμε μία ανταγωνιστική αγορά, η οποία έχει τόσους πολλούς αγοραστές και πωλητές που κανένας μεμονωμένος αγοραστής ή πωλητής δεν μπορεί να επηρεάσει την τιμή.



Αγορές για αθλητικά παπούτσια...



καφέ και κουλουράκια...



και αεροπορικά ταξίδια.

3.1 ΖΗΤΗΣΗ

Ζητούμενη Ποσότητα.

Το ποσό οποιουδήποτε αγαθού, υπηρεσίας ή παραγωγικού πόρου, το οποίο οι αγοραστές είναι διατεθειμένοι και έχουν τη δυνατότητα να αγοράσουν κατά τη διάρκεια μιας ορισμένης περιόδου σε μία ορισμένη τιμή.

Αρχικά θα ασχοληθούμε με τη συμπεριφορά των αγοραστών σε μία ανταγωνιστική αγορά. Η **ζητούμενη ποσότητα** οποιουδήποτε αγαθού, υπηρεσίας ή παραγωγικού πόρου είναι το ποσό το οποίο οι αγοραστές είναι διατεθειμένοι και έχουν τη δυνατότητα να αγοράσουν κατά τη διάρκεια μιας ορισμένης περιόδου σε μία ορισμένη τιμή. Για παράδειγμα, όταν το μεταλλικό νερό στοιχίζει \$1 το μπουκάλι, αποφασίζετε να αγοράσετε 2 μπουκάλια την ημέρα. Τα 2 μπουκάλια την ημέρα είναι η **ζητούμενη ποσότητα** μεταλλικού νερού για εσάς στην τιμή του \$1.

Η ζητούμενη ποσότητα υπολογίζεται ως μία ποσότητα *ανά μονάδα χρόνου*. Για παράδειγμα, η ζητούμενη ποσότητα νερού είναι 2 μπουκάλια *ανά ημέρα*. Θα μπορούσαμε να εκφράσουμε αυτή την ποσότητα ως 14 μπουκάλια την εβδομάδα ή με κάποιον άλλο αριθμό ανά μήνα ή ανά έτος. Χωρίς αυτή τη

χρονική διάσταση, όμως, ένας συγκεκριμένος αριθμός μπουκαλιών δεν έχει κανένα νόημα.

Πολλοί παράγοντες επηρεάζουν τα αγοραστικά σχέδια και ένας από αυτούς είναι η τιμή. Εξετάζουμε πρώτα τη σχέση ανάμεσα στη ζητούμενη ποσότητα και την τιμή. Για να μελετήσουμε αυτήν τη σχέση, διατηρούμε αμετάβλητους όλους τους άλλους παράγοντες που επηρεάζουν τα αγοραστικά σχέδια, και διατυπώνουμε την εξής ερώτηση: Πώς μεταβάλλεται, με όλους τους άλλους παράγοντες σταθερούς, η ζητούμενη ποσότητα ενός αγαθού καθώς μεταβάλλεται η τιμή; Ο νόμος της ζήτησης δίνει την απάντηση.

► Ο Νόμος της Ζήτησης

Ο **νόμος της ζήτησης** διατυπώνει τα εξής:

Όταν η τιμή ενός αγαθού αυξάνεται, με όλους τους άλλους παράγοντες σταθερούς, η ζητούμενη ποσότητα αυτού του αγαθού μειώνεται, ενώ όταν η τιμή ενός αγαθού μειώνεται, η ζητούμενη ποσότητα αυτού του αγαθού αυξάνεται.

Ο Νόμος της Ζήτησης.

Όταν η τιμή ενός αγαθού αυξάνεται, και όλοι οι άλλοι παράγοντες παραμένουν σταθεροί, η ζητούμενη ποσότητα αυτού του αγαθού μειώνεται, ενώ όταν η τιμή ενός αγαθού μειώνεται, η ζητούμενη ποσότητα αυτού του αγαθού αυξάνεται.

Κατά συνέπεια, ο νόμος της ζήτησης τονίζει ότι, όταν η τιμή ενός iPhone πέφτει, με όλους τους άλλους παράγοντες σταθερούς, οι καταναλωτές θα αγοράσουν περισσότερα iPhone, ενώ όταν η τιμή ενός εισιτηρίου αγώνα μπάσκετ αυξάνεται, οι καταναλωτές θα αγοράσουν λιγότερα εισιτήρια αγώνων μπάσκετ.

Γιατί αυξάνεται η ζητούμενη ποσότητα όταν πέφτει η τιμή, με όλους τους άλλους παράγοντες σταθερούς;

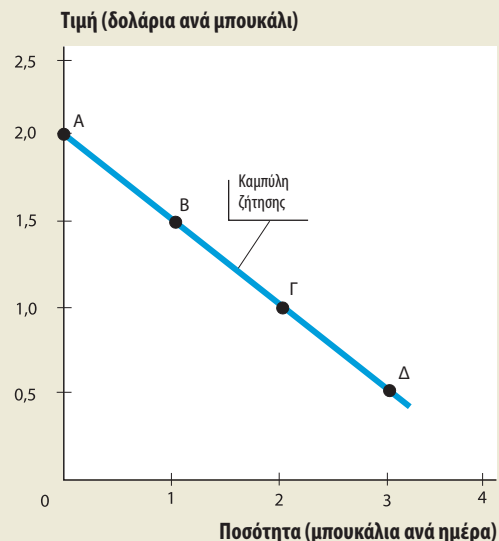
Η απάντηση είναι ότι οι αγοραστές, έχοντας περιορισμένο εισόδημα, έχουν πάντα το κίνητρο να βρίσκουν τις καλύτερες δυνατές συμφωνίες. Όταν πέφτει η τιμή ενός είδους και οι τιμές των άλλων ειδών παραμένουν οι ίδιες, το είδος με τη χαμηλότερη τιμή αποτελεί μία καλύτερη ευκαιρία από ότι ήταν προηγουμένως. Επομένως, ορισμένοι αγοραστές αγοράζουν μεγαλύτερες ποσότητες από αυτό το είδος. Για παράδειγμα, εάν η τιμή του εμφιαλωμένου νερού πέφτει από \$2 σε \$1,5 το μπουκάλι, ενώ η τιμή ενός

αναψυκτικού παραμένει στο \$2 το μπουκάλι, δεν θα αγόραζαν ορισμένοι καταναλωτές μεγαλύτερες ποσότητες νερού αντί να αγοράσουν το αναψυκτικό; Κατ' αυτό τον τρόπο θα εξοικονομήσουν 50 σεντς το μπουκάλι που μπορούν να διαθέσουν σε άλλα προϊόντα στις τιμές των οποίων δεν μπορούσαν προηγουμένως να αντεπεξέλθουν.

Αναρωτηθείτε ποια από τα προϊόντα που αγοράζετε δεν πειθαρχούν στο νόμο της ζήτησης; Εάν η τιμή ενός καινούριου βιβλίου ήταν χαμηλότερη, με όλους τους άλλους παράγοντες σταθερούς (συμπεριλαμβανομένης και της τιμής ενός μεταχειρισμένου βιβλίου), δεν θα αγοράζατε περισσότερα καινούρια βιβλία; Στη συνέχεια, αναρωτηθείτε ποια προϊόντα δεν αγοράζετε τώρα, αλλά θα τα αγοράζατε εάν μπο-

■ **ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 3.1**
Σχέση Ζήτησης
και Καμπύλη Ζήτησης

	Τιμή (δολάρια ανά μπουκάλι)	Ζητούμενη ποσότητα (μπουκάλια ανά ημέρα)
A	2,0	0
B	1,5	1
Γ	1,0	2
Δ	0,5	3



Ο πίνακας απεικονίζει τη σχέση ζήτησης της Τίνα που δίνει τη ζητούμενη ποσότητα νερού σε κάθε τιμή, όταν όλοι οι άλλοι παράγοντες που επηρεάζουν τα αγοραστικά σχέδια παραμένουν σταθεροί. Στην τιμή του \$1,5 το μπουκάλι, η ζητούμενη ποσότητα είναι 1 μπουκάλι την ημέρα. Η καμπύλη ζήτησης δείχνει τη σχέση ανάμεσα στη ζητούμενη ποσότητα και την τιμή, με όλους τους άλλους παράγοντες σταθερούς. Η αρνητική κλίση της καμπύλης ζήτησης απεικονίζει το νόμο της ζήτησης. Όταν η τιμή μειώνεται, η ζητούμενη ποσότητα αυξάνεται και, όταν η τιμή αυξάνεται, η ζητούμενη ποσότητα μειώνεται.

ρούσατε να αντεπεξέλθετε οικονομικά στις τιμές τους. Πόσο φθηνός θα έπρεπε να είναι για εσάς ένας υπολογιστής, για να αγοράσετε μαζί έναν επιτραπέζιο και ένα φορητό υπολογιστή; Υπάρχει μία τιμή η οποία είναι αρκετά χαμηλή για να σας δελεάσει!

► **Σχέση Ζήτησης και Καμπύλη Ζήτησης**

Ζήτηση είναι η σχέση ανάμεσα στη ζητούμενη ποσότητα και την τιμή ενός αγαθού, όταν οι άλλοι παράγοντες που επηρεάζουν τα αγοραστικά σχέδια παραμένουν σταθεροί. Η ζητούμενη ποσότητα είναι *μία* ποσότητα σε *μία* τιμή. **Ζήτηση** είναι ένας πίνακας ποσοτήτων σε διαφορετικές τιμές που απεικονίζονται από μια σχέση ζήτησης και μία καμπύλη ζήτησης.

Σχέση Ζήτησης είναι ένας πίνακας με τις ζητούμενες ποσότητες σε κάθε τιμή όταν όλοι οι παράγοντες που επηρεάζουν τα αγοραστικά σχέδια παραμένουν σταθεροί. Ο Πίνακας στο Διάγραμμα 3.1 απεικονίζει τη σχέση ζήτησης ενός ατόμου (της Τίνα) για εμφιαλωμένο νερό. Δείχνει ότι εάν η τιμή του νερού είναι στα \$2 το μπουκάλι, η Τίνα δεν αγοράζει καθόλου νερό. Η ζητούμενη ποσότητά της είναι 0 μπουκάλια την ημέρα. Εάν η τιμή του νερού είναι \$1,5 το μπουκάλι, η ζητούμενη ποσότητα είναι 1 μπουκάλι την ημέρα. Η ζητούμενη ποσότητα της Τίνα αυξάνεται στα 2 μπουκάλια την ημέρα στην τιμή του \$1 το μπουκάλι και στα 3 μπουκάλια την ημέρα στην τιμή των 50 σεντς το μπουκάλι.

Καμπύλη Ζήτησης είναι το διάγραμμα της σχέσης ανάμεσα στη ζητούμενη ποσότητα ενός αγαθού και της τιμής του, όταν όλοι οι παράγοντες που επηρεάζουν τα αγοραστικά σχέδια παραμένουν σταθεροί. Τα σημεία A έως και Δ πάνω στην καμπύλη ζήτησης αναπαριστούν τις σειρές A έως και Δ της σχέσης ζήτησης. Για παράδειγμα, το σημείο B του

Ζήτηση.

Η σχέση ανάμεσα στη ζητούμενη ποσότητα και την τιμή ενός αγαθού, όταν οι άλλοι παράγοντες που επηρεάζουν τα αγοραστικά σχέδια παραμένουν σταθεροί.

Σχέση Ζήτησης.

Ένας πίνακας με τις ζητούμενες ποσότητες σε κάθε τιμή, όταν όλοι οι παράγοντες που επηρεάζουν τα αγοραστικά σχέδια παραμένουν σταθεροί.

διαγράμματος αναπαριστά τη σειρά B της σχέσης ζήτησης και δείχνει ότι η ζητούμενη ποσότητα είναι 1 μπουκάλι την ημέρα, όταν η τιμή διαμορφώνεται στο $\$1,5$ το μπουκάλι. Το σημείο Γ της καμπύλης ζήτησης αναπαριστά τη γραμμή Γ της σχέσης ζήτησης και δείχνει ότι η ζητούμενη ποσότητα είναι 2 μπουκάλια την ημέρα, όταν η τιμή είναι $\$1$ το μπουκάλι.

Η αρνητική κλίση της καμπύλης ζήτησης απεικονίζει το νόμο της ζήτησης. Κατά μήκος της καμπύλης ζήτησης, όταν η τιμή του αγαθού *πέφτει*, η ζητούμενη ποσότητα *αυξάνεται*. Για παράδειγμα, στο Διάγραμμα 3.1, όταν η τιμή ενός μπουκαλιού νερό πέφτει από $\$1$ σε 50 σεντς, η ζητούμενη ποσότητα αυξάνεται από τα 2 σε 3 μπουκάλια την ημέρα. Παρόμοια, όταν η τιμή *αυξάνεται*, η ζητούμενη ποσότητα *μειώνεται*. Για παράδειγμα, όταν η τιμή αυξάνεται από $\$1$ σε $\$1,5$, η ζητούμενη ποσότητα μειώνεται από τα 2 σε 1 μπουκάλι την ημέρα.

► Ατομική Ζήτηση και Ζήτηση Αγοράς

Καμπύλη Ζήτησης.

Το διάγραμμα της σχέσης ανάμεσα στη ζητούμενη ποσότητα ενός αγαθού και της τιμής του, όταν όλοι οι παράγοντες που επηρεάζουν τα αγοραστικά σχέδια παραμένουν σταθεροί.

Ζήτηση Αγοράς.

Το άθροισμα της ζήτησης όλων των αγοραστών σε μία αγορά.

Η σχέση ζήτησης και η καμπύλη ζήτησης που εξετάσαμε προηγουμένως αναφέρονται μόνο σε ένα άτομο. Για να μελετήσουμε μία αγορά, πρέπει να ορίσουμε τη ζήτηση αγοράς ή αγοραία ζήτηση.

Ζήτηση αγοράς ή **αγοραία ζήτηση** είναι το άθροισμα της ζήτησης όλων των αγοραστών σε μία αγορά. Για να βρείτε τη ζήτηση αγοράς, φανταστείτε μία αγορά στην οποία υπάρχουν μόνο δύο αγοραστές: η Tina και ο Tim. Ο Πίνακας στο Διάγραμμα 3.2 απεικονίζει τρεις σχέσεις ζήτησης: της Tina, του Tim και της αγοράς. Η σχέση ζήτησης της Tina είναι ίδια με την προηγούμενη. Δείχνει τη ζητούμενη ποσότητα νερού για την Tina σε κάθε τιμή. Η σχέση ζήτησης του Tim προσδιορίζει τη ζητούμενη ποσότητα νερού για τον ίδιο σε κάθε τιμή. Για να βρούμε τη ζητούμενη ποσότητα νερού στην αγορά, προσθέτουμε τις ζητούμενες ποσότητες της Tina και του Tim σε κάθε τιμή. Στην τιμή του $\$1$ ανά μπουκάλι, η ζητούμενη ποσότητα για την Tina είναι 2 μπουκάλια την ημέρα και για τον

Tim είναι 1 μπουκάλι την ημέρα, οπότε στην τιμή $\$1$ η ζητούμενη ποσότητα στην αγορά είναι 3 μπουκάλια την ημέρα.

Η καμπύλη ζήτησης της Tina στο μέρος (α) και η καμπύλη ζήτησης του Tim στο μέρος (β) είναι διαγράμματα των δύο σχέσεων ατομικής ζήτησης. Η καμπύλη της ζήτησης αγοράς στο μέρος (γ) είναι ένα διάγραμμα της σχέσης της ζήτησης αγοράς. Σε μία δεδομένη τιμή, η ζητούμενη ποσότητα επί της καμπύλης ζήτησης της αγοράς ισούται με το οριζόντιο άθροισμα των ζητούμενων ποσοτήτων επί των ατομικών καμπυλών ζήτησης.

► Μεταβολή στη Ζήτηση

Μεταβολή στη Ζήτηση.

Η μεταβολή στην ποσότητα που οι αγοραστές σχεδιάζουν να αγοράσουν, όταν οποιοσδήποτε παράγοντας που επηρεάζει τα αγοραστικά σχέδια μεταβάλλεται, εκτός από την τιμή που παραμένει σταθερή.

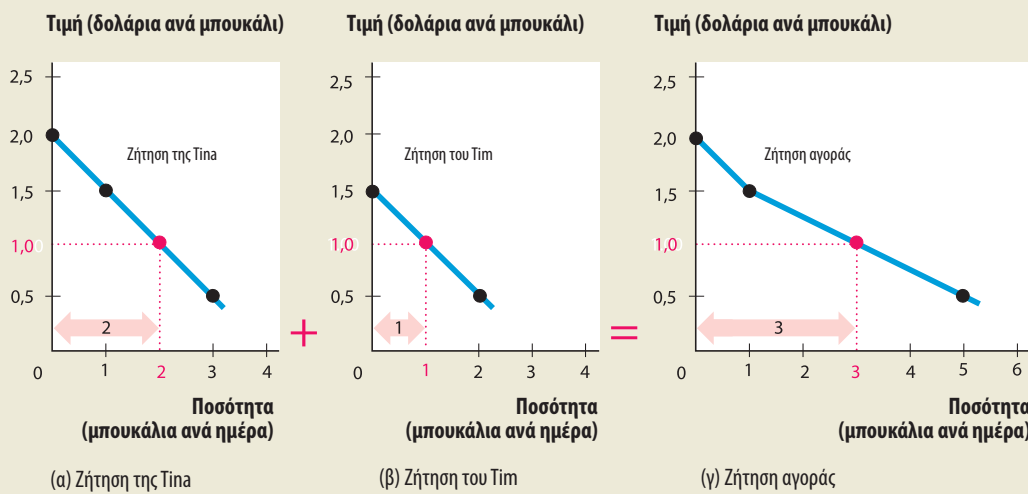
Η καμπύλη ζήτησης δείχνει τον τρόπο με τον οποίο μεταβάλλεται η ζητούμενη ποσότητα όταν αλλάζει η τιμή του αγαθού, αλλά με όλους τους άλλους παράγοντες που επηρεάζουν τα αγοραστικά σχέδια σταθερούς. Όταν μεταβάλλεται οποιοσδήποτε από αυτούς τους παράγοντες που επηρεάζουν τα αγοραστικά σχέδια, προκαλεί **μεταβολή στη ζήτηση**, που σημαίνει ότι υπάρχει μία νέα σχέση ζήτησης και μία νέα καμπύλη ζήτησης. Η *καμπύλη ζήτησης μετατοπίζεται*.

Η ζήτηση μπορεί να αυξάνεται και να μειώνεται. Το Διάγραμμα 3.3 απεικονίζει και τις δύο περιπτώσεις. Αρχικά, η καμπύλη ζήτησης είναι η Z_0 . Όταν μειώνεται η ζήτηση, η καμπύλη ζήτησης μετατοπίζεται προς τα αριστερά στη θέση Z_1 . Επάνω στην καμπύλη ζήτησης Z_1 , η ζητούμενη ποσότητα σε κάθε τιμή είναι μικρότερη. Όταν η ζήτηση αυξάνεται, η καμπύλη ζήτησης μετατοπίζεται προς τα δεξιά στη θέση Z_2 . Επάνω στην καμπύλη ζήτησης Z_2 , η ζητούμενη ποσότητα σε κάθε τιμή είναι μεγαλύτερη.

■ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 3.2

Ατομική Ζήτηση και Ζήτηση Αγοράς

Τιμή (δολάρια ανά μπουκάλι)	Ζητούμενη ποσότητα (μπουκάλια ανά ημέρα)		
	Tina	Tim	Αγορά
2,0	0	0	0
1,5	1	0	1
1,0	2	1	3



Η σχέση της ζήτησης αγοράς είναι το άθροισμα των ατομικών σχέσεων ζήτησης και η καμπύλη της ζήτησης αγοράς είναι το οριζόντιο άθροισμα των ατομικών καμπυλών ζήτησης. Στην τιμή του \$1 ανά μπουκάλι, η ζητούμενη

ποσότητα της Tina είναι 2 μπουκάλια την ημέρα και η ζητούμενη ποσότητα του Tim είναι 1 μπουκάλι την ημέρα, άρα η συνολική ζητούμενη ποσότητα στην αγορά είναι 3 μπουκάλια την ημέρα.

Οι κύριοι παράγοντες που επηρεάζουν τα αγοραστικά σχέδια και μεταβάλλουν τη ζήτηση είναι:

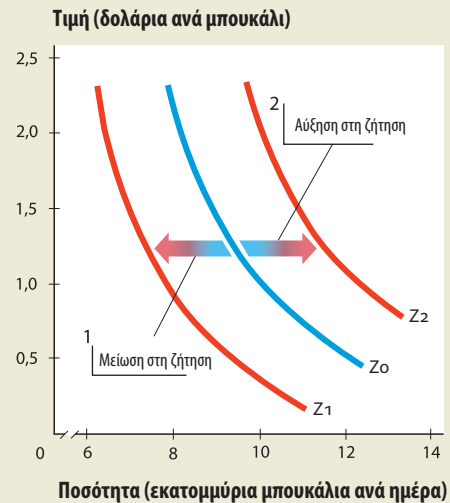
- Οι τιμές των σχετιζόμενων αγαθών
- Αναμενόμενες μελλοντικές τιμές
- Το εισόδημα
- Οι προσδοκίες για το μελλοντικό εισόδημα και τη δυνατότητα δανεισμού
- Ο αριθμός των αγοραστών
- Οι προτιμήσεις

■ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 3.3 Μεταβολή στη Ζήτηση

Μια μεταβολή σε οποιονδήποτε παράγοντα που επηρεάζει τα αγοραστικά σχέδια, πέρα από τη μεταβολή στην τιμή του ίδιου του αγαθού, μεταβάλλει τη ζήτηση και μετατοπίζει την καμπύλη ζήτησης.

1 Όταν η ζήτηση μειώνεται, η καμπύλη ζήτησης μετατοπίζεται προς τα αριστερά από τη θέση Z_0 στη θέση Z_1 .

2 Όταν η ζήτηση αυξάνεται, η καμπύλη ζήτησης μετατοπίζεται προς τα δεξιά από τη θέση Z_0 στη θέση Z_2 .



Υποκατάστατο.

Ένα αγαθό το οποίο μπορεί να καταναλωθεί στη θέση ενός άλλου αγαθού.

Συμπληρωματικό.

Ένα αγαθό το οποίο καταναλώνεται μαζί με εκείνο για το οποίο είναι συμπληρωματικό.

Οι Τιμές των Σχετιζόμενων Αγαθών

Κάθε αγαθό έχει υποκατάστατα. **Υποκατάστατο** ενός αγαθού είναι ένα άλλο αγαθό το οποίο μπορεί να καταναλωθεί έναντι αυτού. Το κέικ σοκολάτας αποτελεί υποκατάστατο του τσιζκέικ και το εμφιαλωμένο νερό αποτελεί υποκατάστατο ενός αναψυκτικού.

Πολλά αγαθά έχουν συμπληρωματικά. **Συμπληρωματικό** ενός αγαθού είναι ένα άλλο αγαθό το οποίο καταναλώνεται μαζί με αυτό. Το κράνος αποτελεί συμπληρωματικό αγαθό του μοτοποδήλατου και το εμφιαλωμένο νερό αποτελεί συμπληρωματικό αγαθό των υπηρεσιών ενός γυμναστηρίου.

Μεταβολή στην Τιμή Ενός Υποκατάστατου. Η ζήτηση για ένα αγαθό *αυξάνεται* εάν η τιμή ενός από τα υποκατάστατά του *αυξάνεται*. Παρομοίως, η ζήτηση για ένα αγαθό *μειώνεται* εάν η τιμή ενός από τα υποκατάστατά του *μειώνεται*. Δηλαδή, η ζήτηση για ένα αγαθό και η τιμή ενός από τα υποκατάστατά του κινούνται προς την *ίδια κατεύθυνση*. Για παράδειγμα, η ζήτηση για τσιζκέικ αυξάνεται όταν η τιμή του κέικ σοκολάτας αυξάνεται.

Μεταβολή στην Τιμή Ενός Συμπληρωματικού. Η ζήτηση για ένα αγαθό *μειώνεται* εάν η τιμή ενός από τα συμπληρωματικά του *αυξάνεται*. Επίσης, η ζήτηση για ένα αγαθό *αυξάνεται* εάν η τιμή ενός από τα συμπληρωματικά του *μειώνεται*. Δηλαδή, η ζήτηση για ένα αγαθό και η τιμή ενός από τα συμπληρωματικά του κινούνται προς *αντίθετες κατευθύνσεις*. Για παράδειγμα, η ζήτηση για τα κράνη μειώνεται όταν η τιμή των μοτοποδηλάτων αυξάνεται.

Αναμενόμενες Μελλοντικές Τιμές

Εάν οι αγοραστές προσδοκούν ότι η τιμή ενός αγαθού θα αυξηθεί στο εγγύς μέλλον, τότε η ζήτηση για το αγαθό αυτό **σήμερα** θα αυξηθεί. Παρομοίως, εάν οι αγοραστές προσδοκούν ότι η τιμή ενός αγαθού θα μειωθεί στο εγγύς μέλλον, τότε η ζήτηση για το αγαθό αυτό **σήμερα** θα μειωθεί. Εάν πιστεύετε ότι η τιμή των ζυμαρικών θα αυξηθεί στο επόμενο διάστημα, θα αγοράσετε σήμερα μεγαλύτερη ποσότητα ζυμαρικών για να έχετε απόθεμα για ένα εύλογο μεγάλο διάστημα. Η ζήτησή σας για ζυμαρικά σήμερα θα αυξηθεί. Ωστόσο, εάν αναμένετε ότι η τιμή των ζυμαρικών θα μειωθεί στο επόμενο διάστημα, θα αγοράσετε σήμερα μόνο την απολύτως απαραίτητη ποσότητα ζυμαρικών και όχι όσο αγοράζατε συνήθως, περιμένοντας να αγοράσετε περισσότερο όταν μειωθεί η τιμή τους. Η ζήτησή σας για ζυμαρικά σήμερα θα μειωθεί.

Το Εισόδημα

Οι άνθρωποι αντιμετωπίζουν την ανεπάρκεια και προσπαθούν να αποκτήσουν όσο το δυνατόν περισσότερα με το εισόδημά τους. Όταν το εισόδημά τους αυξάνεται, οι επιλογές τους αυξάνονται. Με υψηλότερο εισόδημα, έχουμε τη δυνατότητα να αγοράσουμε περισσότερα προϊόντα από πριν ή ορισμένα αγαθά που προηγουμένως δεν ήταν δυνατόν να τα αγοράσουμε επειδή ήταν πολύ ακριβά. Μπορεί επίσης να σταματήσουμε να αγοράζουμε ορισμένα προϊόντα και να προτιμήσουμε κάποια άλλα στη θέση τους.

Ένα αγαθό είναι **κανονικό αγαθό** εάν η αύξηση του εισοδήματος προκαλεί *αύξηση* στη ζήτηση, ενώ η πτώση του εισοδήματος προκαλεί *μείωση* στη ζήτηση. Για παράδειγμα, εάν αγοράζουμε περισσότερα μπουκάλια νερό όταν αυξάνεται το εισόδημά μας, τότε το εμφιαλωμένο νερό είναι ένα κανονικό αγαθό. Τα περισσότερα αγαθά είναι κανονικά αγαθά (όπως προκύπτει και από την ονομασία).

Ένα αγαθό είναι **κατώτερο αγαθό** εάν η αύξηση του εισοδήματος προκαλεί *μείωση* στη ζήτηση, ενώ η πτώση του εισοδήματος προκαλεί *αύξηση* στη ζήτηση. Για παράδειγμα, εάν το εισόδημά μας αυξηθεί και αρχίσουμε να αγοράζουμε λιγότερα ζυμαρικά και περισσότερο κοτόπουλο, τότε το κοτόπουλο είναι κανονικό αγαθό και τα ζυμαρικά είναι κατώτερο αγαθό.

Κανονικό Αγαθό.

Ένα αγαθό για το οποίο η ζήτηση αυξάνεται όταν το εισόδημα αυξάνεται, και η ζήτηση μειώνεται όταν το εισόδημα μειώνεται.

Κατώτερο Αγαθό.

Ένα αγαθό για το οποίο η ζήτηση μειώνεται όταν το εισόδημα αυξάνεται, και η ζήτηση αυξάνεται όταν το εισόδημα μειώνεται.

Οι Προσδοκίες για το Μελλοντικό Εισόδημα και τη Δυνατότητα Δανεισμού

Όταν οι αγοραστές προσδοκούν ότι το εισόδημά τους θα αυξηθεί στο εγγύς μέλλον, ή είναι πολύ εύκολο να πάρει κάποιος ένα δάνειο και το κόστος δανεισμού είναι χαμηλό, τότε η ζήτηση για κάποια αγαθά θα αυξηθεί **σήμερα**. Και όταν οι αγοραστές προσδοκούν ότι το εισόδημά τους θα μειωθεί στο εγγύς μέλλον, ή είναι δύσκολο να πάρει κάποιος ένα δάνειο και το κόστος δανεισμού είναι υψηλό, τότε η ζήτηση για κάποια αγαθά θα μειωθεί **σήμερα**.

Οι προσδοκίες για μεταβολή στο μελλοντικό εισόδημα και στη διαθεσιμότητα και το κόστος δανεισμού έχουν ισχυρότερη επίδραση στη ζήτηση για προϊόντα μεγάλης αξίας όπως οι κατοικίες και τα αυτοκίνητα. Μέτριες αναμενόμενες μεταβολές στο μελλοντικό εισόδημα και στη διαθεσιμότητα και το κόστος δανεισμού προκαλούν μεγάλες διακυμάνσεις στη ζήτηση για αυτά τα προϊόντα.

Ο Αριθμός των Αγοραστών

Όσο μεγαλύτερος είναι ο αριθμός των αγοραστών σε μία αγορά, τόσο μεγαλύτερη είναι η ζήτηση. Για παράδειγμα, η ζήτηση για θέσεις πάρκινγκ, για κινηματογράφο, για εμφιαλωμένο νερό ή για οτιδήποτε άλλο είναι μεγαλύτερη στην Αθήνα από ό,τι στην Ιεράπετρα της Κρήτης.

Οι Προτιμήσεις

Το γούστο ή οι *προτιμήσεις*, όπως τις αποκαλούν οι οικονομολόγοι, επηρεάζουν τη ζήτηση. Όταν οι προτιμήσεις αλλάζουν, η ζήτηση για ένα είδος αυξάνεται ενώ για κάποιο άλλο είδος (ή είδη) μειώνεται. Για παράδειγμα, οι προτιμήσεις αλλάζουν όταν οι άνθρωποι ενημερώνονται για τις επιπτώσεις του καπνίσματος στην υγεία. Το γεγονός αυτό προκαλεί μείωση της ζήτησης για τσιγάρα και αύξηση της ζήτησης για τα αυτοκόλλητα νικοτίνης.

Επιπλέον, οι προτιμήσεις αλλάζουν όταν νέα αγαθά διατίθενται στην αγορά. Για παράδειγμα, η ανάπτυξη της τεχνολογίας των έξυπνων κινητών έχει μειώσει τη ζήτηση για σταθερή τηλεφωνία και έχει αυξήσει τη ζήτηση για υπηρεσίες Διαδικτύου.

Μεταβολή στη Ζητούμενη Ποσότητα.

Μία μεταβολή στην ποσότητα ενός αγαθού που οι άνθρωποι σχεδιάζουν να αγοράσουν, η οποία απορρέει από μία μεταβολή στην τιμή του αγαθού, με όλους τους άλλους παράγοντες σταθερούς.

► Η Μεταβολή στη Ζητούμενη Ποσότητα Έναντι της Μεταβολής στη Ζήτηση

Όπως αναφέραμε ήδη, οι παραπάνω παράγοντες (εκτός από την τιμή των αγαθών) επηρεάζουν τα σχέδια των αγοραστών και προκαλούν μία μεταβολή στη ζήτηση. Για να αποφύγουμε τη σύγχυση, όταν η τιμή ενός αγαθού μεταβάλλεται και όλοι οι άλλοι παράγοντες που επηρεάζουν τα αγοραστικά σχέδια παραμένουν σταθεροί, λέμε ότι σημειώθηκε **μεταβολή στη ζητούμενη ποσότητα**.

Η διάκριση ανάμεσα σε μία μεταβολή στη ζήτηση και μία μεταβολή στη ζητούμενη ποσότητα είναι πολύ σημαντική για την κατανόηση του τρόπου αντίδρασης μιας αγοράς στις δυνάμεις που την επηρεάζουν. Το Διάγραμμα 3.4 απεικονίζει και συνοψίζει τη διάκριση αυτή:

- Εάν η τιμή του εμφανιζόμενου νερού *αυξάνεται*, με όλους τους άλλους παράγοντες σταθερούς, *μειώνεται* η ζητούμενη ποσότητα του εμφανιζόμενου νερού και παρατηρείται μία *κίνηση προς τα πάνω* κατά μήκος της καμπύλης ζήτησης Z_0 . Εάν η τιμή *πέφτει*, με όλους τους άλλους παράγοντες σταθερούς, *αυξάνεται* η ζητούμενη ποσότητα και παρατηρείται μία *κίνηση προς τα κάτω* κατά μήκος της καμπύλης ζήτησης Z_0 .

■ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 3.4

Η Μεταβολή στη Ζητούμενη Ποσότητα Έναντι της Μεταβολής στη Ζήτηση

1 Μία μείωση στη ζητούμενη ποσότητα

Εάν η τιμή ενός αγαθού αυξάνεται (*cet. par.*), η ζητούμενη ποσότητα μειώνεται. Τότε παρατηρείται μια κίνηση προς τα πάνω κατά μήκος της καμπύλης ζήτησης Z_0 .

2 Μία μείωση στη ζήτηση

Η ζήτηση μειώνεται και η καμπύλη ζήτησης μετατοπίζεται προς τα αριστερά (από τη θέση Z_0 στη θέση Z_1), εάν:

- Η τιμή ενός υποκατάστατου πέφτει.
- Η τιμή ενός συμπληρωματικού αυξάνεται.
- Η τιμή του αγαθού αναμένεται να πέσει ή το εισόδημα αναμένεται μελλοντικά να πέσει.
- Το εισόδημα μειώνεται*.
- Ο αριθμός των αγοραστών μειώνεται.

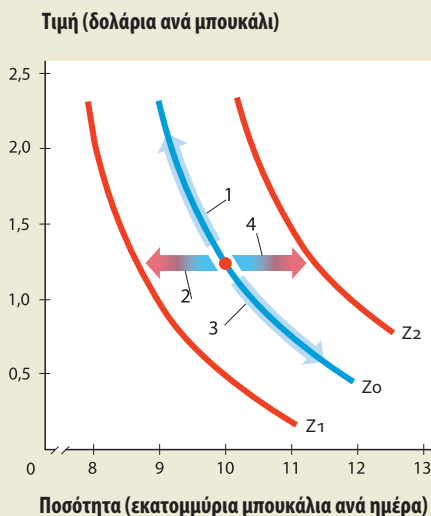
3 Μία αύξηση στη ζητούμενη ποσότητα

Εάν η τιμή ενός αγαθού πέφτει (*cet. par.*), η ζητούμενη ποσότητα αυξάνεται. Τότε παρατηρείται μια κίνηση προς τα κάτω κατά μήκος της καμπύλης Z_0 .

4 Μία αύξηση στη ζήτηση

Η ζήτηση αυξάνεται και η καμπύλη ζήτησης μετατοπίζεται προς τα δεξιά (από τη θέση Z_0 στη θέση Z_2), εάν:

- Η τιμή ενός υποκατάστατου αυξάνεται.
- Η τιμή ενός συμπληρωματικού πέφτει.
- Η τιμή ενός αγαθού αναμένεται να αυξηθεί ή το εισόδημα αναμένεται μελλοντικά να αυξηθεί.
- Το εισόδημα αυξάνεται*.
- Ο αριθμός των αγοραστών αυξάνεται



* Το εμφανιζόμενο νερό είναι κανονικό αγαθό.

- Εάν κάποιος άλλος παράγοντας, εκτός από την τιμή, που επηρεάζει τα σχέδια των αγοραστών για το εμφιαλωμένο νερό, μεταβάλλεται, προκαλείται μεταβολή στη ζήτηση. Όταν η ζήτηση για εμφιαλωμένο νερό μειώνεται, η καμπύλη ζήτησης μετατοπίζεται προς τα αριστερά στη θέση Z_1 . Όταν η ζήτηση για εμφιαλωμένο νερό αυξάνεται, η καμπύλη ζήτησης μετατοπίζεται προς τα δεξιά στη θέση Z_2 .

Όταν αναφερόμαστε στους παράγοντες που επηρεάζουν τη ζήτηση, είναι σημαντικό να θέτουμε το εξής ερώτημα: ο παράγοντας αυτός μεταβάλλει τη ζητούμενη ποσότητα ή τη ζήτηση; Για να απαντήσουμε, υποβαλλόμαστε στο εξής τεστ: υπήρξε μεταβολή στην τιμή του προϊόντος ή σε κάποιον άλλο παράγοντα; Εάν σημειώθηκε μεταβολή στην τιμή, τότε επήλθε μεταβολή στη ζητούμενη ποσότητα. Εάν σημειώθηκε μεταβολή σε κάποιον άλλο παράγοντα και η τιμή παρέμεινε σταθερή, τότε επήλθε μεταβολή στη ζήτηση.

ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ & ΑΣΚΗΣΕΙΣ ΕΝΟΤΗΤΑΣ 3.1

■ **Να περιγράψετε τη διαφορά ανάμεσα στη ζητούμενη ποσότητα και τη ζήτηση, και να αναλύσετε τους παράγοντες που προσδιορίζουν τη ζήτηση.**

Προβλήματα για Εξάσκηση

Οι ακόλουθες μεταβολές συμβαίνουν στην αγορά των κινητών τηλεφώνων μία κάθε φορά:

- Η τιμή ενός κινητού τηλεφώνου μειώνεται.
 - Όλοι πιστεύουν ότι η τιμή των κινητών τηλεφώνων θα μειωθεί τον επόμενο μήνα.
 - Η τιμή της κλήσης από κινητό τηλέφωνο μειώνεται.
 - Η τιμή της κλήσης από σταθερό τηλέφωνο αυξάνεται.
 - Η εισαγωγή της κάμερας κάνει τα κινητά τηλέφωνα πιο δημοφιλή.
1. Να εξηγήσετε την επίπτωση κάθε περίπτωσης στη ζήτηση για κινητά τηλέφωνα.
 2. Να απεικονίσετε σε ένα διάγραμμα την επίπτωση κάθε περίπτωσης.
 3. Να αναφέρετε εάν κάποια (ή κάποιες) από αυτές τις μεταβολές αντανακλούν το νόμο της ζήτησης.

Ασκήσεις

Οι ακόλουθες περιπτώσεις παρατηρούνται στην αγορά των κρουαζιέρων στην Καραϊβική (μία κάθε φορά):

- Οι κρουαζιέρες στην Καραϊβική γίνονται πολύ δημοφιλείς.
 - Η τιμή των κρουαζιέρων στην Καραϊβική αυξάνεται.
 - Η τιμή μιας κρουαζιέρας στην Ασία πέφτει.
 - Οι ακτοπλοϊκές γραμμές Celebrity Cruises λανσάρουν νέες κρουαζιέρες «μόνο για φοιτητές» στην Καραϊβική.
 - Οι άνθρωποι προσδοκούν ότι η τιμή μιας κρουαζιέρας στην Καραϊβική θα πέσει την επόμενη σεζόν.
 - Οι εταιρείες κρουαζιέρων αυξάνουν τον αριθμό των ροκ-σταρ με τους οποίους συνεργάζονται για τη διοργάνωση συναυλιών στη διάρκεια των κρουαζιέρων.
1. Να εξηγήσετε την επίπτωση κάθε περίπτωσης

στη ζήτηση των κρουαζιέρων στην Καραϊβική.

2. Να δημιουργήσετε ένα διάγραμμα για να απεικονίσετε την επίπτωση κάθε περίπτωσης.
3. Να αναφέρετε εάν απεικονίζει κάποια (ή κάποιες) από αυτές τις περιπτώσεις το νόμο της ζήτησης;

Στις Ειδήσεις

Τα κέρδη των αεροπορικών εταιρειών αυξάνονται, χωρίς όμως καμία ανακούφιση για τους επιβάτες

Τα αεροπλάνα είναι πιο γεμάτα από ποτέ και τα εισιτήρια είναι τα ακριβότερα της τελευταίας πενταετίας.

Πηγή: *USA Today*, 27 Ιανουαρίου 2015

Υπονοεί αυτή η είδηση ότι ο νόμος της ζήτησης δεν ισχύει στον πραγματικό κόσμο; Εξηγήστε γιατί ναι ή γιατί όχι.

Απαντήσεις στα Προβλήματα για Εξάσκηση

1. Μία πτώση στην τιμή ενός κινητού τηλεφώνου αυξάνει την ποσότητα των ζητούμενων κινητών τηλεφώνων, δεν επιφέρει όμως καμία επίπτωση στη ζήτηση για κινητά τηλέφωνα. Μια προσδοκώμενη πτώση στην τιμή ενός κινητού τηλεφώνου τον επόμενο μήνα μειώνει τη ζήτηση για κινητά τηλέφωνα σήμερα, καθώς οι άνθρωποι αναμένουν μία χαμηλότερη τιμή. Μία πτώση στην τιμή της κλήσης ενός κινητού τηλεφώνου αυξάνει τη ζήτηση για κινητά τηλέφωνα, επειδή η κλήση ενός κινητού τηλεφώνου και το κινητό τηλέφωνο είναι συμπληρωματικά αγαθά. Μία αύξηση στην τιμή της κλήσης από σταθερό τηλέφωνο αυξάνει τη ζήτηση για κινητά τηλέφωνα, γιατί το σταθερό και το κινητό τηλέφωνο είναι υποκατάστατα αγαθά. Μία αύξηση της δημοτικότητας ενός κινητού τηλεφώνου αυξάνει τη ζήτηση για κινητά τηλέφωνα.
2. Το Διάγραμμα 1 απεικονίζει την επίπτωση μιας πτώσης στην τιμή ενός κινητού τηλεφώ-

νου ως μία κίνηση κατά μήκος της καμπύλης ζήτησης Z . Το Διάγραμμα 2 απεικονίζει την επίπτωση μιας αύξησης στη ζήτηση για κινητά τηλέφωνα ως μετατόπιση της καμπύλης ζήτησης από τη θέση Z_0 στη θέση Z_1 , και την επίπτωση μιας μείωσης στη ζήτηση ως μετατόπιση της καμπύλης ζήτησης από τη θέση Z_0 στη θέση Z_2 .

3. Μία πτώση στην τιμή ενός κινητού τηλεφώνου (με όλους τους άλλους παράγοντες σταθερούς) απεικονίζει το νόμο της ζήτησης (βλ. Διάγραμμα 1). Οι υπόλοιπες περιπτώσεις επιφέρουν μεταβολή στη ζήτηση, αλλά δεν απεικονίζουν το νόμο της ζήτησης.

Απάντηση για το Στις Ειδήσεις

Ο νόμος της ζήτησης αναφέρει: Εάν η τιμή ενός αεροπορικού εισιτηρίου αυξάνεται, ενώ οι άλλοι παράγοντες παραμένουν σταθεροί, η ζητούμενη ποσότητα αεροπορικών εισιτηρίων θα μειωθεί. Η καμπύλη ζήτησης για αεροπορικά εισιτήρια έχει αρνητική κλίση. Ο νόμος της ζήτησης λειτουργεί στον πραγματικό κόσμο. Οι αεροπορικές εταιρείες μπορούν να γεμίσουν τα αεροπλάνα με υψηλές τιμές επειδή οι "άλλοι παράγοντες" δεν έχουν παραμείνει ίδιοι. Η ζήτηση για αεροπορικά ταξίδια έχει αυξηθεί.

