



ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΙ ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΤΡΟΦΙΜΩΝ

4ο εξάμηνο

Διδάσκων: Μαρία Π. Καλογερά, Οικονομολόγος, MBA, Διδάκτωρ Διοίκησης Επιχειρήσεων



EMAIL επικοινωνίας: m.kalogera@go.uop.gr
Συνθηματικό : kalogerauop*1



Ο νόμος της ζήτησης

Ο νόμος της ζήτησης αναφέρεται στην **αντίστροφη σχέση** μεταξύ της **τιμής** και της **ποσότητας** των αγαθών που ζητούνται σε μια αγορά. Υποθέτοντας ότι οι υπόλοιποι παράγοντες που επηρεάζουν τη ζήτηση παραμένουν αμετάβλητοι (*ceteris paribus*), κατά την αύξηση της τιμής ενός αγαθού, η ποσότητα που ζητείται (η ζήτηση) μειώνεται, και αντίστροφα.



ΤΙΜΗ



ΖΗΤΗΣΗ



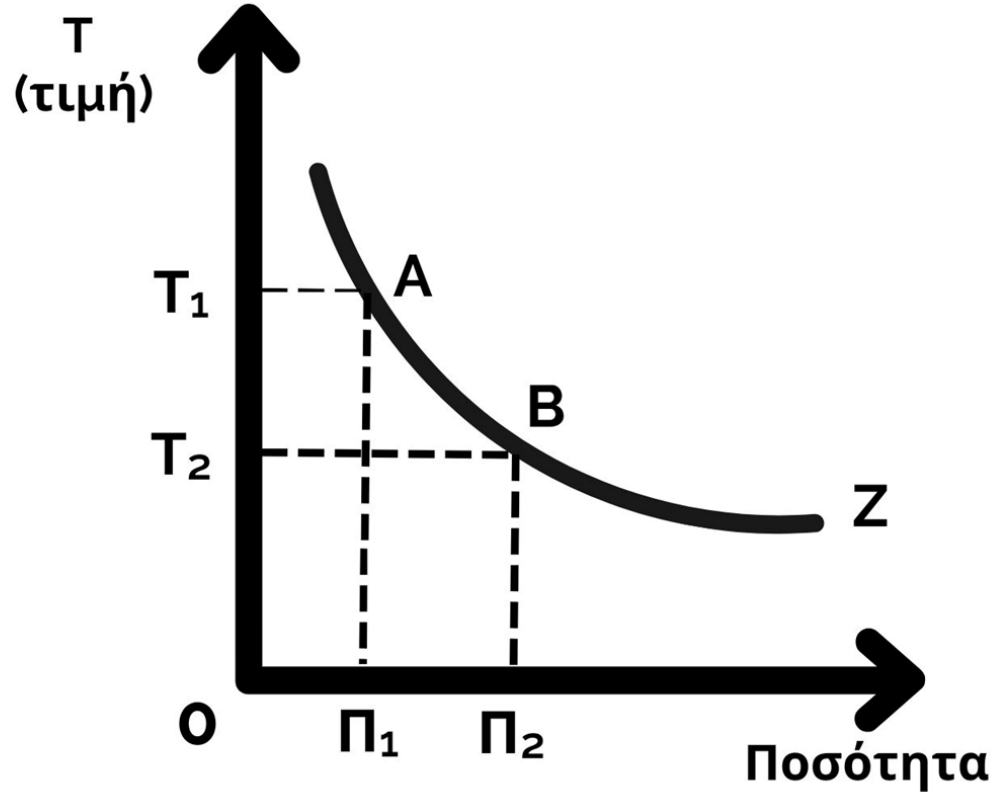
ΤΙΜΗ



ΖΗΤΗΣΗ



Ο νόμος της ζήτησης





Ο νόμος της ζήτησης

Η ζήτηση ενός μεταποιημένου προϊόντος μπορεί να διατυπωθεί με την παρακάτω μορφή συνάρτησης:

$$D=f(T, T_{\alpha}, T_{\beta}, \dots, T_{\chi}, Y, K)$$

Όπου δείχνει ότι **D**= η ζητούμενη ποσότητα του προϊόντος εξαρτάται από την **T**= τιμή αγοράς του προϊόντος, τα $T_{\alpha}, T_{\beta}, \dots, T_{\chi}$ = τιμές των υποκατάστατων αγαθών, το **Y**= διαθέσιμο εισόδημα του καταναλωτή και τις **K**= καταναλωτικές προτιμήσεις.



Ο συντελεστής ελαστικότητας της ζήτησης

Ο δείκτης αυτός υπολογίζεται ως η **τιμή της ποσοστιαίας μεταβολής της ποσότητας του ζητούμενου αγαθού προς την ποσοστιαία μεταβολή του μεγέθους που την προκάλεσε.**

Ανάλογα με το μέγεθος διακρίνουμε τις ακόλουθες:

Ελαστικότητα ζήτησης ως προς την τιμή: όταν τη μεταβολή στη ζητούμενη ποσότητα ενός αγαθού προκαλεί η μεταβολή της τιμής.

Σταυροειδής ελαστικότητα ζήτησης: όταν τη μεταβολή στη ζητούμενη ποσότητα ενός αγαθού προκαλεί η μεταβολή των τιμών των υποκατάστατων αγαθών.

Εισοδηματική ελαστικότητα ζήτησης: όταν τη μεταβολή στη ζητούμενη ποσότητα ενός αγαθού προκαλεί η μεταβολή του εισοδήματος των καταναλωτών.



Ελαστικότητα Ζήτησης ως προς την τιμή

Αλγεβρικά ο τύπος δίνεται από την ακόλουθη σχέση:

$$\varepsilon_T = \frac{\frac{\Delta \Pi}{\Pi}}{\frac{\Delta T}{T}} = - \frac{T}{\Pi} \times \frac{\Delta \Pi}{\Delta T}$$

όπου ε_T = η ελαστικότητα ζήτησης ως προς την τιμή

Δ = το % μεταβολής στα μεγέθη

T = η τιμή του αγαθού

Π = η ποσότητα του αγαθού

Η γνώση της για μία μεταποιητική μονάδα είναι σημαντική καθώς βοηθά στην εκτίμηση της ζητούμενης ποσότητας του τελικού προϊόντος αλλά και των συνολικών εσόδων της.



Ελαστικότητα Ζήτησης ως προς την τιμή

ϵ^*	Ζήτηση	Τιμή	Συνολικά Έσοδα
> 1	Ελαστική	Αύξηση	Μείωση
		Μείωση	Αύξηση
$= 1$	Μοναδιαία	Αύξηση	Σταθερά
		Μείωση	Σταθερά
< 1	Ανελαστική	Αύξηση	Αύξηση
		Μείωση	Μείωση

ΑΡΑ, εάν 1 μεταποιητική επιχειρ. παράγει προϊόν με ελαστική ζήτηση θα πρέπει να μειώσει την τιμή του για να αυξήσει τα συνολικά της έσοδα. Εάν είναι ανελαστική θα πρέπει να την αυξήσει.

* Θεωρητικά παίρνεται η απόλυτη τιμή



Ελαστικότητα Ζήτησης ως προς την τιμή

Ελαστική Ζήτηση: Όταν η ζήτηση είναι ελαστική, αυτό σημαίνει ότι η ποσότητα που ζητείται αντιδράει αναλογικά περισσότερο (παρουσιάζει μεγάλη ευαισθησία) σε μια αλλαγή στην τιμή. Σε αυτήν την περίπτωση, μια μικρή αύξηση στην τιμή μπορεί να οδηγήσει σε σημαντική μείωση της ζήτησης και αντίστροφα. Συνήθως, προϊόντα που έχουν εναλλακτικές επιλογές δηλαδή **υποκατάστατα ή είναι πολυτελή** είναι πιο ελαστικά σε σχέση με την τιμή.

Ανελαστική Ζήτηση: Όταν η ζήτηση είναι ανελαστική, αυτό σημαίνει ότι η ποσότητα που ζητείται αντιδράει ελάχιστα σε μια αλλαγή στην τιμή. Σε αυτήν την περίπτωση, έστω και αν η τιμή αυξηθεί, η ζήτηση παραμένει σχετικά σταθερή. Συνήθως, ανελαστική ζήτηση εμφανίζεται σε αγαθά πρώτης ανάγκης, όπως **τρόφιμα ή φάρμακα**, για τα οποία οι καταναλωτές δεν μπορούν να αποφεύγουν τις αγορές τους, ακόμα και αν οι τιμές αυξηθούν.

Ελαστικότητα Ζήτησης ως προς την τιμή-Παράδειγμα

Ας υποθέσουμε ότι έχουμε ένα προϊόν τροφίμων, για παράδειγμα μήλα, και θέλουμε να υπολογίσουμε την ελαστικότητα της ζήτησης για τα μήλα.

Έστω η τιμή των μήλων αυξήθηκε από 1 ευρώ/κιλό σε 1.20 ευρώ/κιλό. Ταυτόχρονα, η ζητούμενη ποσότητα μειώθηκε από 1000 κιλά σε 900 κιλά.

Για να υπολογίσουμε την ελαστικότητα της ζήτησης, χρησιμοποιούμε την

εξής συνάρτηση:
$$\epsilon_T = \frac{\frac{\Delta\Pi}{\Pi}}{\frac{\Delta T}{T}} = -\frac{T}{\Pi} \times \frac{\Delta\Pi}{\Delta T}$$

Πρώτα υπολογίζουμε τα ποσοστά μεταβολής:

$$\% \Delta\Pi = ((900 - 1000) / 1000) * 100\% = -10\%$$

$$\% \Delta T = ((1.20 - 1) / 1) * 100\% = 20\%$$

Στη συνέχεια, χρησιμοποιούμε αυτά τα ποσοστά στη συνάρτηση για να υπολογίσουμε την ελαστικότητα της ζήτησης:

$$\epsilon_T = -0,5 \rightarrow \text{ΑΝΕΛΑΣΤΙΚΗ ΖΗΤΗΣΗ}$$



Σταυροειδής Ελαστικότητα Ζήτησης

Υποθέτουμε ότι ο καταναλωτής αγοράζει δύο μόνο προϊόντα Α και Β. Αλγεβρικά ο τύπος δίνεται από την ακόλουθη σχέση:

$$\varepsilon_{\sigma} = \frac{\frac{\Delta \Pi_{\alpha}}{\Pi_{\alpha}}}{\frac{\Delta T_{\beta}}{T_{\beta}}}$$

όπου ε_{σ} = η σταυροειδής ελαστικότητα του Α αγαθού σε σχέση με την τιμή του Β αγαθού

Δ = το % μεταβολής σε μία μεταβλητή

Π_{α} = η ποσότητα του αγαθού Α

T_{β} = η τιμή του αγαθού Β

Η γνώση της για μία μεταποιητική μονάδα είναι χρήσιμη καθώς μπορεί να προβλέψει ποια επίδραση θα έχει στη ζήτηση των δικών της προϊόντων η μεταβολή στις τιμές των υποκατάστατων προϊόντων.



Σταυροειδής Ελαστικότητα Ζήτησης

Έχουμε τις εξής τρεις περιπτώσεις:

ϵ_{σ}	Αγαθά
> 0	υποκατάστατα
$= 0$	ανεξάρτητα
< 0	συμπληρωματικά

Υποκατάστατα: Η μεγαλύτερη (μικρότερη) ποσότητα του Α ζητιέται λόγω της αύξησης (μείωσης) της τιμής του Β.

Συμπληρωματικά: Αν η τιμή του Β αυξηθεί (μειωθεί) η ζητούμενη ποσότητα του Β θα μειωθεί (αυξηθεί) και κατά συνέπεια θα μειωθεί (αυξηθεί) η ποσότητα του Α.



Εισοδηματική Ελαστικότητα Ζήτησης

Αλγεβρικά ο τύπος δίνεται από την ακόλουθη σχέση:

$$\mu = \frac{\% \Delta \Pi}{\% \Delta \Upsilon}$$

όπου μ = η εισοδηματική ελαστικότητα ζήτησης

Δ = το % μεταβολής στο μέγεθος της μίας ή της άλλης μεταβλητής

Π = η ποσότητα του αγαθού

Υ = το εισόδημα του καταναλωτή

Η γνώση της για μία μεταποιητική μονάδα είναι χρήσιμη καθώς τη βοηθά να προγραμματίσει τις μελλοντικές της ενέργειες σε μία πιθανή αύξηση των εισοδημάτων των καταναλωτών προβλέποντας τις ευκαιρίες για πωλήσεις των προϊόντων της.



Εισοδηματική Ελαστικότητα Ζήτησης

Έχουμε τις εξής τρεις περιπτώσεις:

μ	Αγαθά
< 0	κατώτερα
$0 < \mu < 1$	κανονικά
> 1	ανώτερα ή πολυτελή

Κατώτερα: Η ζήτηση του προϊόντος μειώνεται όταν αυξάνεται το εισόδημα των καταναλωτών και το αντίστροφο.

Κανονικά: Η ζήτηση του προϊόντος αυξάνεται όταν αυξάνεται το εισόδημα των καταναλωτών και το αντίστροφο.

Πολυτελή: Είναι ελαστικά ως προς το εισόδημα π.χ. Σπορ αυτοκίνητα, γούνες κ.λπ.



Παράγοντες που επηρεάζουν τη ζήτηση των μεταποιημένων προϊόντων

Τα μεταποιημένα προϊόντα επειδή είναι κυρίως αγαθά πρώτης ανάγκης υπάρχουν και άλλοι παράγοντες που επηρεάζουν τη ζήτησή τους όπως:

- 1. Ο ρυθμός ανάπτυξης μίας χώρας ή παγκοσμίως:** Οι καταναλωτές με την αύξηση του εισοδήματός τους και τη βελτίωση του βιοτικού τους επιπέδου οδηγούνται στην αγορά περισσότερων και ποιοτικότερων προϊόντων. Για παράδειγμα αυξάνεται η ζήτηση για πιο πλούσια σε θρεπτικές ουσίες τρόφιμα π.χ. φρούτα, λαχανικά, κρέας και γαλακτοκομικά προϊόντα.
- 2. Ο αριθμός των υποκατάστατων προϊόντων:** Όσο περισσότερα υποκατάστατα αγαθά υπάρχουν τόσο η ζήτηση ενός μεταποιημένου προϊόντος μειώνεται γιατί ανεξάρτητα από την τιμή τους κερδίζουν ένα μέρος της ζήτησης π.χ. η ζήτηση για τοματοπολτό μειώθηκε λόγω του χυμού ντομάτας, κον κασέ, κέτσαπ κ.λπ.



Παράγοντες που επηρεάζουν τη ζήτηση των μεταποιημένων προϊόντων

- 3. Ο μηχανισμός του μάρκετινγκ των μεταποιημένων προϊόντων:** Μέσω των διαφημίσεων και των προωθητικών ενεργειών μπορεί να αυξήσει την επίγνωση για τα προϊόντα και να ενισχύσει την επιθυμία των καταναλωτών για αγορά. Επιπλέον έχει τη δυνατότητα να βοηθήσει στη διαφοροποίηση των προϊόντων από τα παρόμοια προϊόντα των ανταγωνιστών, καθιστώντας τα πιο ελκυστικά για τους καταναλωτές.



Θεωρία της χρησιμότητας

Η έννοια της ζήτησης στηρίζεται στη θεωρία της χρησιμότητας.

Στη θεωρία της χρησιμότητας ο καταναλωτής **απολαμβάνει ικανοποίηση ή χρησιμότητα κάθε φορά που καταναλώνει ένα αγαθό ή υπηρεσία**. Την χρησιμότητα αυτή την ονομάζουμε **συνολική χρησιμότητα**.

Σύμφωνα με την **φθίνουσα οριακή χρησιμότητα** όσο η κατανάλωση ενός αγαθού ή μιας υπηρεσίας αυξάνει, η συνολική χρησιμότητα αυξάνει, αλλά κάθε επιπρόσθετη μονάδα κατανάλωσης προσθέτει λιγότερο στη συνολική χρησιμότητα. Δηλαδή, η επιπρόσθετη χρησιμότητα (οριακή χρησιμότητα- **MU_y**) μειώνεται κάθε φορά που η συνολική κατανάλωση αυξάνει μέσα σε μια δεδομένη χρονική περίοδο.



Είναι πάντα το περισσότερο και προτιμότερο;

Αν διψάει κανείς πολύ, το πρώτο ποτήρι νερό του δίνει μεγάλη ικανοποίηση, η οποία όμως μειώνεται καθώς πίνει κι άλλο νερό. Το φαινόμενο αυτό είναι γνωστό ως νόμος της φθίνουσας οριακής χρησιμότητας (law of diminishing marginal utility).

Η Χριστίνα έχει διαπιστώσει ότι η συνολική της χρησιμότητα αυξάνεται καθώς καταναλώνει το 1^ο, 2^ο και 3^ο Χάμπουργκερ. Σε κάποιο σημείο όμως διαπιστώνει ότι η μεγαλύτερη κατανάλωση δεν έχει και μεγαλύτερη ικανοποίηση. Για παράδειγμα στην κατανάλωση του 7^{ου} ή 9^{ου} μπορεί να είναι μηδενική ή αρνητική.

