

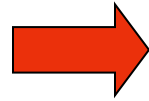
Κεφάλαιο 2

Ενότητα 2.6

Άλλοι προσδιοριστικοί παράγοντες της
ζήτησης

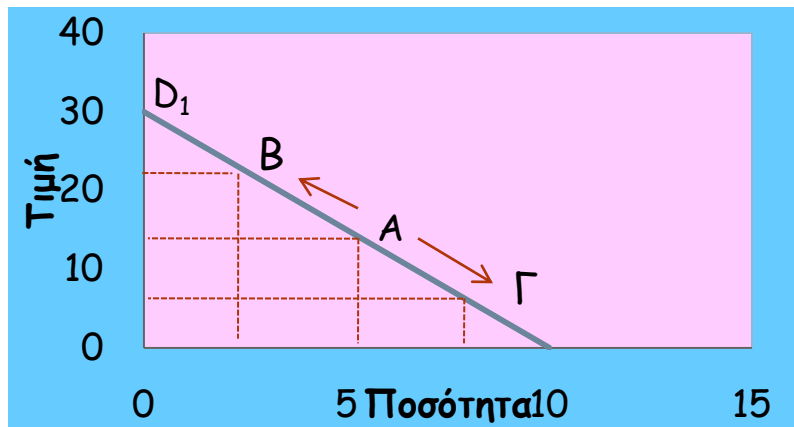
Τι ξέρουμε μέχρι σήμερα

Όταν μεταβάλλεται η τιμή
ενός αγαθού
με σταθερούς όλους τους
προσδιοριστικούς παράγοντες
της ζήτησης (Ceteris paribus)



Τότε μεταβάλλεται
η ζητούμενη ποσότητα
για το αγαθό αυτό.

Διαγραμματικά:



Μετακίνηση σημείου πάνω στην
ίδια καμπύλη.

Ίδια καμπύλη,

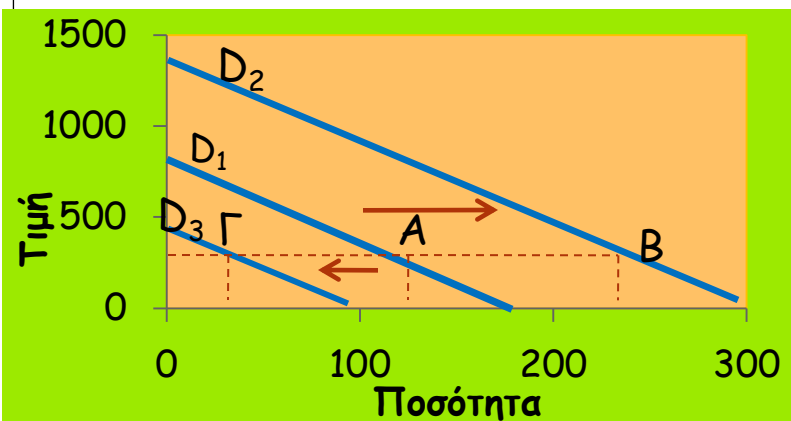
Ίδια συνάρτηση

Τι θα μπορούσε να αλλάξει;

Προσδιοριστικοί παράγοντες ζήτησης

- α) Προτιμήσεις καταναλωτών
- β) Το εισόδημα των καταναλωτών
- γ) Οι τιμές των άλλων αγαθών
 - i) των τιμών
 - ii) του εισοδήματος
- δ) Οι προσδοκίες και οι προβλέψεις των καταναλωτών σχετικά με τη μελλοντική εξέλιξη
- ε) Ο αριθμός των καταναλωτών

Μεταβάλλεται
η ΖΗΤΗΣΗ του αγαθού



Μετατόπιση ολόκληρης της καμπύλης ζήτησης.

Νέα καμπύλη,
Νέα συνάρτηση

Τι θα μπορούσε να αλλάξει;

Προσδιοριστικοί παράγοντες ζήτησης

α) Προτιμήσεις καταναλωτών



Μεταβάλλεται
η ΖΗΤΗΣΗ του αγαθού

Μετατόπιση ολόκληρης της
καμπύλης ζήτησης.

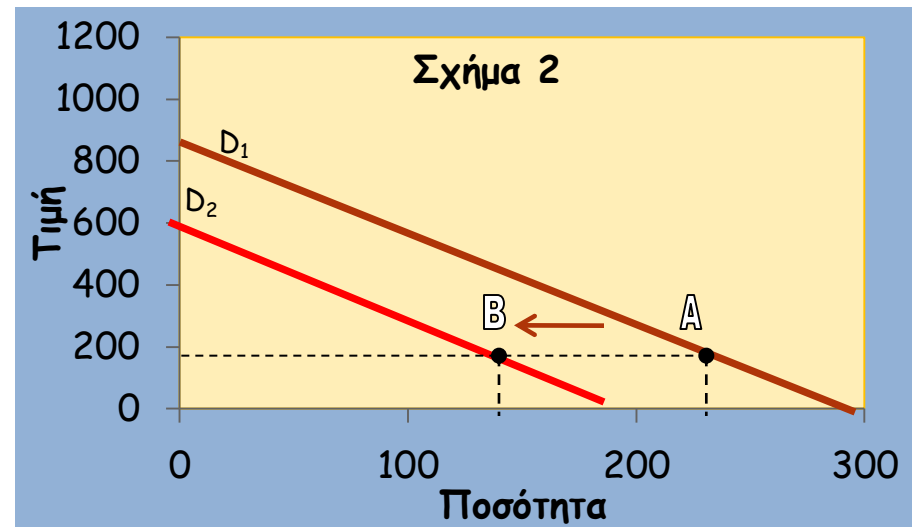
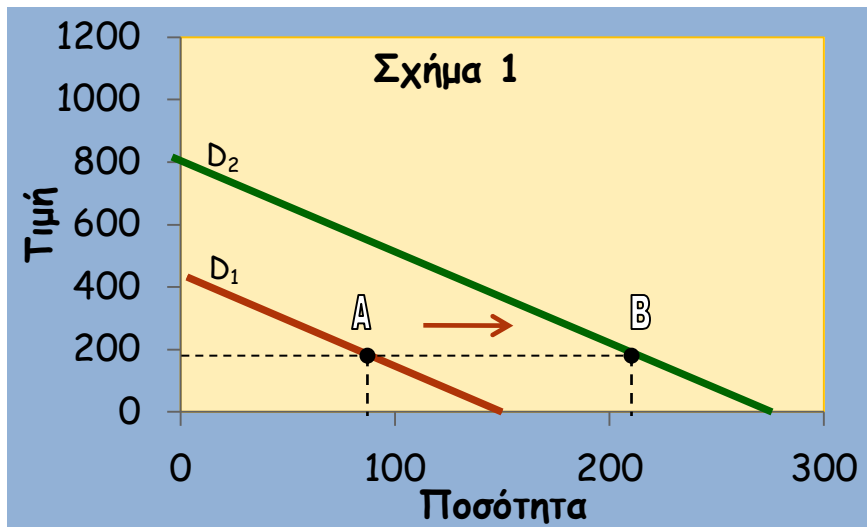
Προσδιοριστικοί παράγοντες της ζήτησης

α) Οι προτιμήσεις των καταναλωτών.

Οι προτιμήσεις των καταναλωτών εξαρτώνται από πολλούς παράγοντες, όπως ο καιρός, η μόδα, τα ήθη και έθιμα κ.λ.π.

Όταν για κάποιο λόγο αλλάξουν οι προτιμήσεις ευνοϊκά για κάποιο αγαθό, τότε οι καταναλωτές θα αυξήσουν τη ζήτηση γι' αυτό και η καμπύλη ζήτησης θα μετατοπιστεί προς τα δεξιά (σχήμα 1).

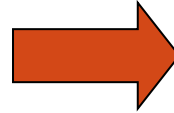
Αν η αλλαγή των προτιμήσεων είναι μη ευνοϊκή για το αγαθό, η ζήτηση θα μειωθεί και η καμπύλη θα μετατοπιστεί αριστερά (σχήμα 2).



Τι θα μπορούσε να αλλάξει;

Προσδιοριστικοί παράγοντες ζήτησης

- α) Προτιμήσεις καταναλωτών
- β) Το εισόδημα των καταναλωτών



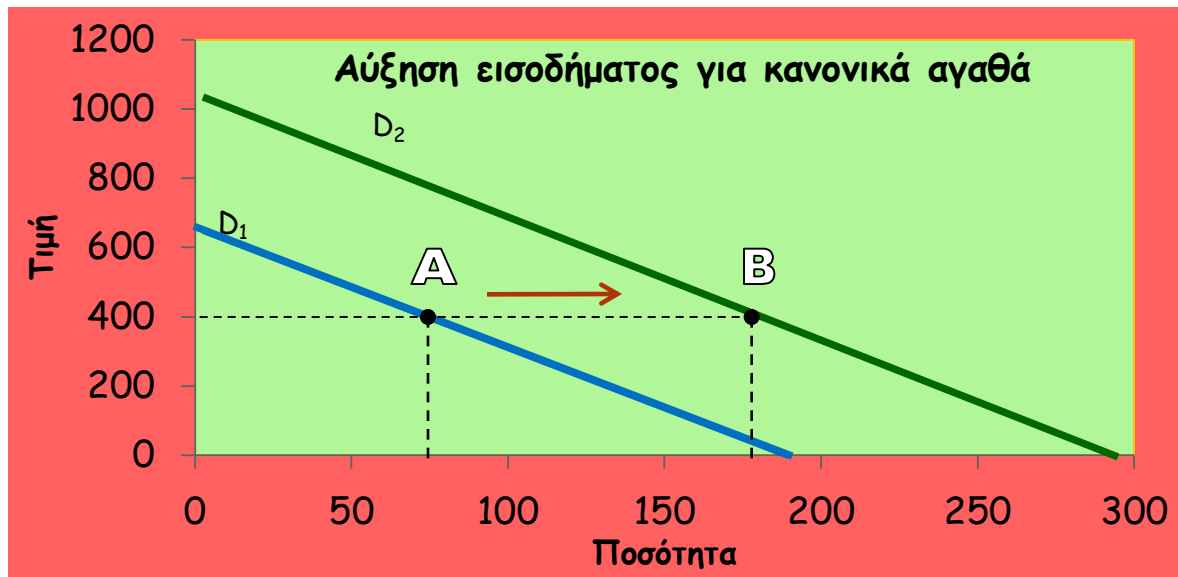
Μεταβάλλεται
η ΖΗΤΗΣΗ του αγαθού

Μετατόπιση ολόκληρης
της καμπύλης ζήτησης.

Προσδιοριστικοί παράγοντες της ζήτησης

β) Το εισόδημα.

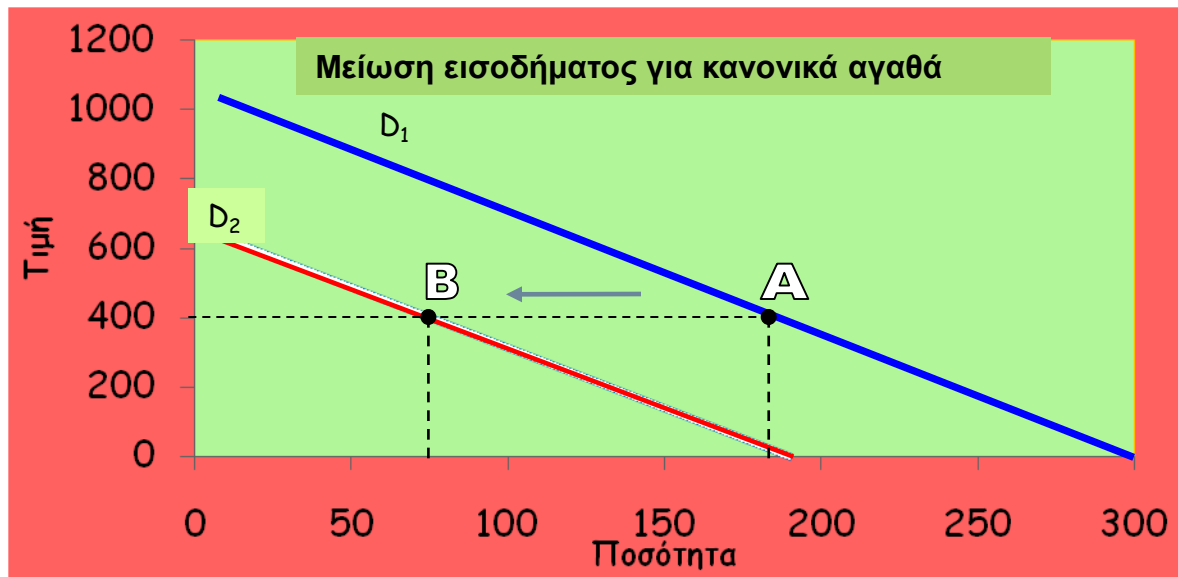
Το εισόδημα θεωρείται ως ο σημαντικότερος παράγοντας που μπορεί να επηρεάσει τη ζήτηση, δηλαδή τη συμπεριφορά των καταναλωτών. **Συνήθως**, η αύξηση του εισοδήματος οδηγεί σε αύξηση της ζήτησης για τα περισσότερα αγαθά και το αντίθετο. Αυτά ονομάζονται κανονικά αγαθά.



Προσδιοριστικοί παράγοντες της ζήτησης

α) Το εισόδημα- Κανονικά αγαθά

Αντίθετα η μείωση του εισοδήματος οδηγεί σε μείωση της ζήτησης για τα περισσότερα αγαθά. Αυτά ονομάζονται κανονικά αγαθά.

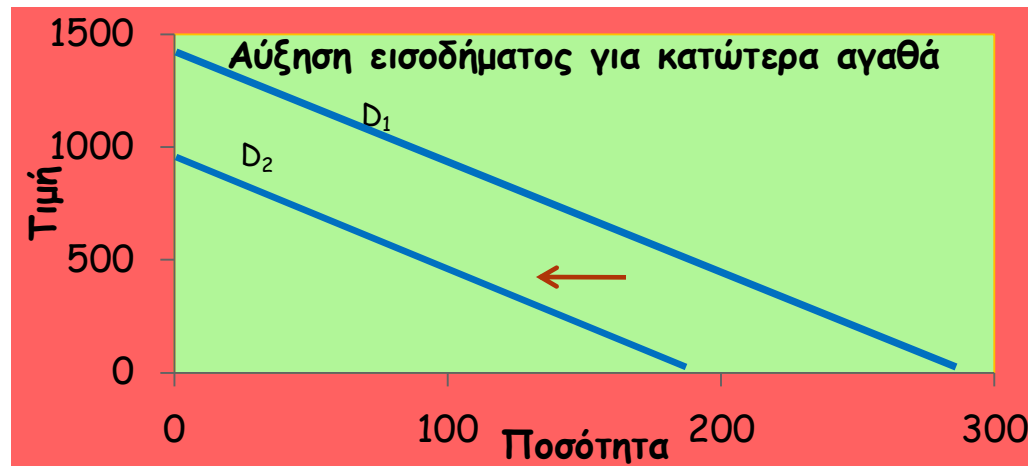


Προσδιοριστικοί παράγοντες της ζήτησης

β) Το εισόδημα- Κατώτερα αγαθά

Υπάρχουν, όμως, ορισμένα αγαθά για τα οποία μειώνεται η ζήτηση, όταν αυξάνεται το εισόδημά μας και το αντίθετο. Είναι αγαθά κατώτερης ποιότητας, που επιλέγονται συνήθως από καταναλωτές με χαμηλό εισόδημα και ονομάζονται **κατώτερα αγαθά**.

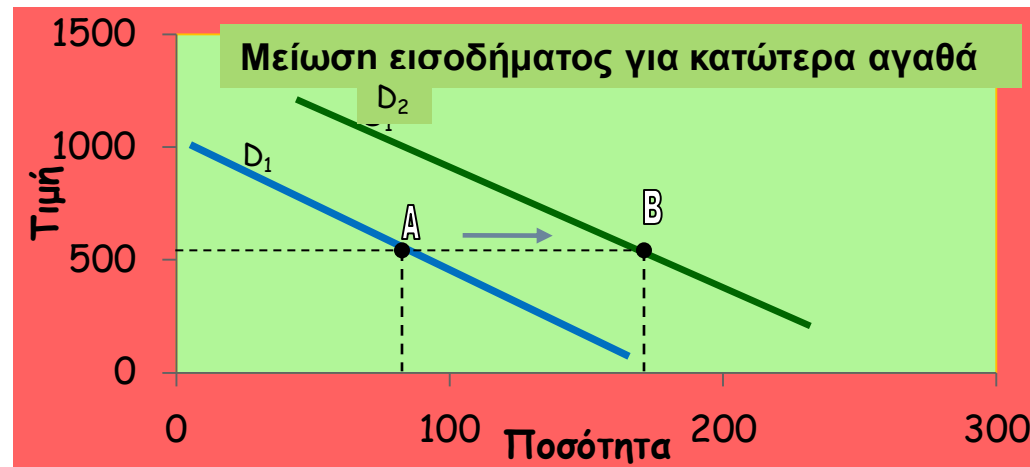
Τέτοια αγαθά είναι π.χ. τα πλαστά CD, τα ρούχα από τις λαϊκές αγορές, ορισμένα τρόφιμα όπως τα κατεψυγμένα ψάρια κ.λ.π. Όταν αυξάνεται το εισόδημα των καταναλωτών, οι καταναλωτές παύουν να προτιμούν τα αγαθά αυτά και αγοράζουν τα αντίστοιχα κανονικά αγαθά. Συνεπώς, μειώνεται η ζήτηση για τα κατώτερα αγαθά.



Προσδιοριστικοί παράγοντες της ζήτησης

β) Το εισόδημα- Κατώτερα αγαθά

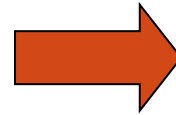
Για τα κατώτερα αγαθά όταν μειώνεται το εισόδημα, τότε αυξάνεται η ζήτηση.



Τι θα μπορούσε να αλλάξει;

Προσδιοριστικοί παράγοντες ζήτησης

- α) Προτιμήσεις καταναλωτών
- β) Το εισόδημα των καταναλωτών
- γ) Οι τιμές των άλλων αγαθών



Μεταβάλλεται
η ΖΗΤΗΣΗ του αγαθού

Μετατόπιση ολόκληρης
της καμπύλης ζήτησης.

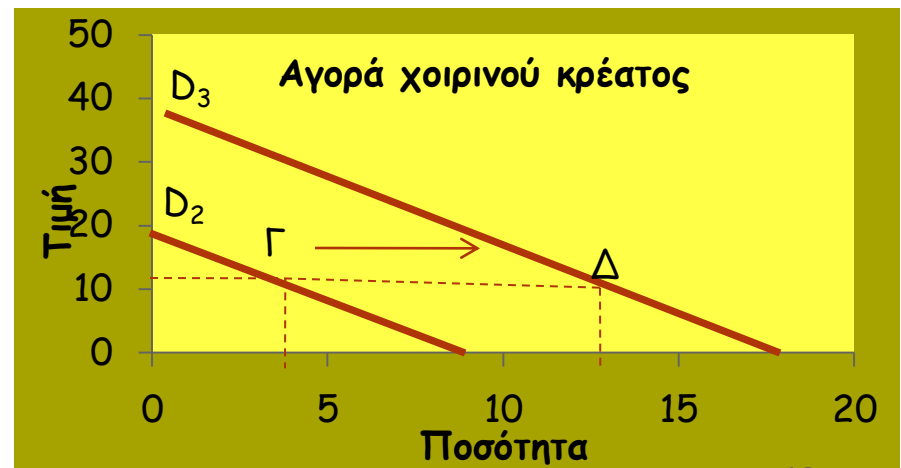
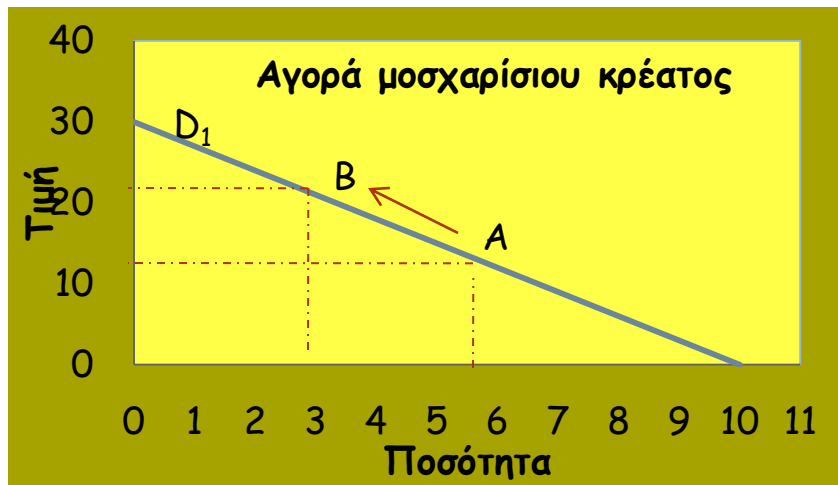
Προσδιοριστικοί παράγοντες της ζήτησης

γ) Οι τιμές των άλλων αγαθών.

Πολλές φορές δύο ή περισσότερα αγαθά μπορεί να έχουν κάποια σχέση μεταξύ τους, όσον αφορά την ικανοποίηση μίας ανάγκης. Τα αγαθά αυτά μπορεί να είναι είτε υποκατάστατα, είτε συμπληρωματικά.

Υποκατάστατα θεωρούνται δύο ή περισσότερα αγαθά, όταν η χρήση του ενός αποκλείει τη χρήση του άλλου για την ικανοποίηση της ίδιας ανάγκης (π.χ. μοσχαρίσιο και χοιρινό κρέας, καφές και κακάο, σπίρτα και αναπτήρας κ.λ.π.).

Όταν αυξηθεί η τιμή του ενός αγαθού π.χ. του μοσχαρίσιου κρέατος, η ζητούμενη ποσότητά του θα μειωθεί, διότι θα γίνει πιο ακριβό και οι καταναλωτές θα στραφούν στην κατανάλωση χοιρινού κρέατος, οπότε θα αυξηθεί η ζήτηση γι' αυτό.

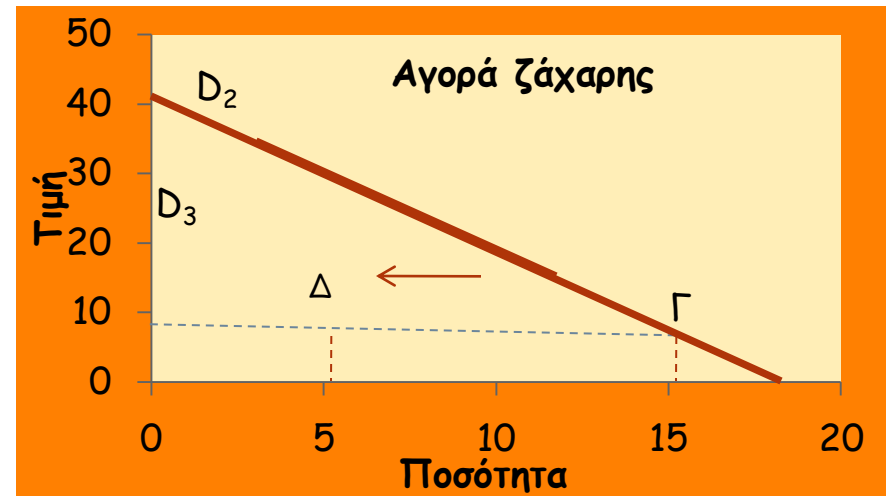
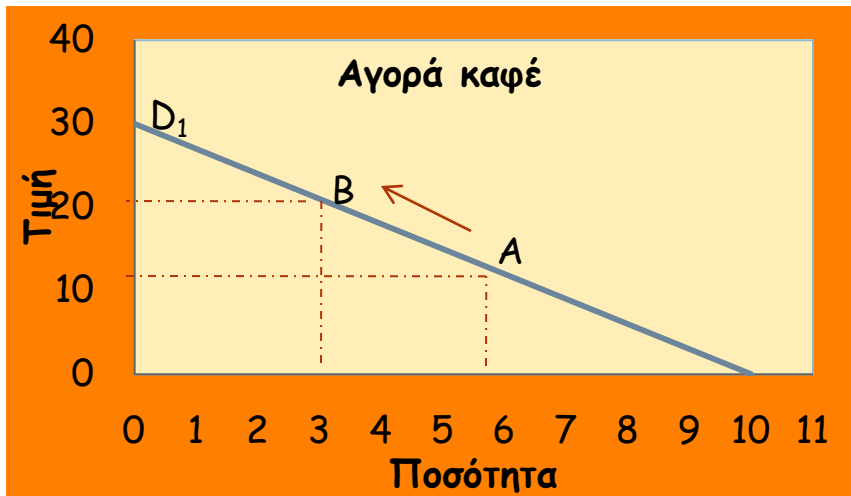


Προσδιοριστικοί παράγοντες της ζήτησης

γ) Οι τιμές των άλλων αγαθών.

Συμπληρωματικά θεωρούνται δύο ή περισσότερα αγαθά, όταν η χρήση του ενός επιβάλλει και τη χρήση του άλλου για την ικανοποίηση της ίδιας ανάγκης (π.χ. καφές και ζάχαρη, αυτοκίνητο και βενζίνη, φωτογρ. μηχανή και μπαταρία κ.λ.π.).

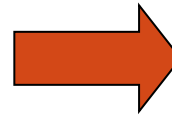
Όταν αυξηθεί η τιμή του ενός αγαθού π.χ. του καφέ, η ζητούμενη ποσότητά του θα μειωθεί, διότι θα γίνει πιο ακριβό και συνεπώς θα μειωθεί και η ζήτηση για ζάχαρη τουλάχιστον όσον αφορά την κατανάλωσή της με τον καφέ. Η καμπύλη ζήτησης της ζάχαρης θα μετακινηθεί προς τα αριστερά.



Τι θα μπορούσε να αλλάξει;

Προσδιοριστικοί παράγοντες ζήτησης

- α) Προτιμήσεις καταναλωτών
- β) Το εισόδημα των καταναλωτών
- γ) Οι τιμές των άλλων αγαθών
- δ) Οι προσδοκίες και οι προβλέψεις των καταναλωτών σχετικά με τη μελλοντική εξέλιξη
 - i) των τιμών
 - ii) του εισοδήματος



Μεταβάλλεται
η ΖΗΤΗΣΗ του αγαθού

Μετατόπιση ολόκληρης
της καμπύλης ζήτησης.

Προσδιοριστικοί παράγοντες της ζήτησης

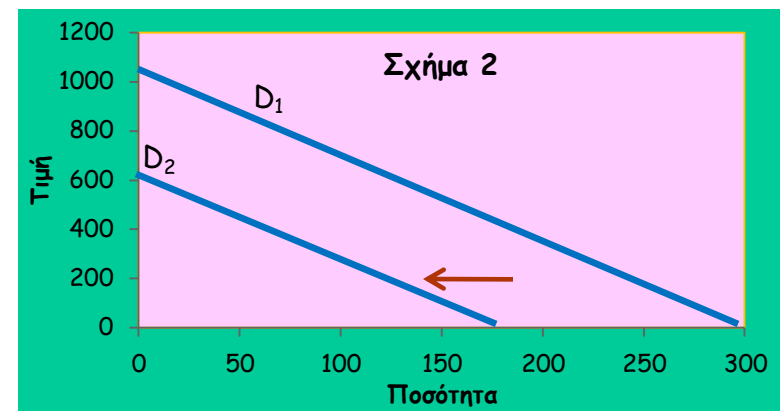
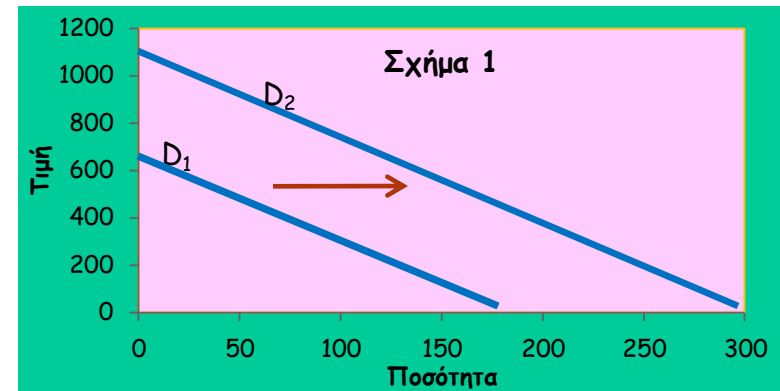
δ) Η πρόβλεψη για τη μελλοντική εξέλιξη α) των τιμών και β) του εισοδήματος.

Οι καταναλωτές επηρεάζονται αρκετά και από την μελλοντική πορεία των δύο αυτών μεγεθών.

Εάν π.χ. οι καταναλωτές προβλέπουν ότι η τιμή του πετρελαίου θέρμανσης **θα ανέβει** στο μέλλον, θα ζητήσουν μεγαλύτερη ποσότητα τώρα, ακόμα κι αν δεν ανέβει η τιμή του τώρα (σχήμα 1).

Το αντίθετο θα συμβεί εάν προβλέπουν ότι η τιμή στο μέλλον θα μειωθεί (σχήμα 2).

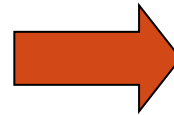
Από την άλλη, εάν οι καταναλωτές θεωρούν ότι το εισόδημά τους **θα αυξηθεί** στο μέλλον, τότε θα αρχίσουν από τώρα να καταναλώνουν περισσότερα αγαθά και άρα η ζήτηση γι' αυτά θα αυξηθεί (Σχήμα 1). Το αντίθετο θα συμβεί εάν προβλέπουν ότι **θα μειωθεί** το εισόδημά τους (Σχήμα 2).



Τι θα μπορούσε να αλλάξει;

Προσδιοριστικοί παράγοντες ζήτησης

- α) Προτιμήσεις καταναλωτών
- β) Το εισόδημα των καταναλωτών
- γ) Οι τιμές των άλλων αγαθών
- δ) Οι προσδοκίες και οι προβλέψεις των καταναλωτών σχετικά με τη μελλοντική εξέλιξη
 - i) των τιμών
 - ii) του εισοδήματος
- ε) Ο αριθμός των καταναλωτών



Μεταβάλλεται
η ΖΗΤΗΣΗ του αγαθού

Μετατόπιση ολόκληρης
της καμπύλης ζήτησης.

Προσδιοριστικοί παράγοντες της ζήτησης

ε) Ο αριθμός των καταναλωτών.

Ο αριθμός των ατόμων που επιλέγουν να καταναλώσουν ένα αγαθό μπορεί να αυξηθεί για αρκετούς λόγους.

Εάν αυξηθεί ο αριθμός των καταναλωτών σε μία περιοχή, για παράδειγμα επειδή αφίχθησαν τουρίστες, τότε θα αυξηθεί και η ζήτηση για διάφορα αγαθά (Σχήμα 1).

Το αντίθετο θα συμβεί εάν μειωθεί ο αριθμός των καταναλωτών (Σχήμα 2).

Σημείωση : Ενώ οι προηγούμενοι τέσσερεις παράγοντες αφορούν είτε την ατομική, είτε την αγοραία καμπύλη ζήτησης, ο τελευταίος παράγοντας αφορά προφανώς μόνο την αγοραία καμπύλη ζήτησης.

