

4.2. Η Επιχείρηση

Είναι παραγωγική μονάδα που αναλαμβάνει να συνδυάσει τους συντελεστές παραγωγής (εργασία, φύση, κεφάλαιο) για να παράγει προϊόντα που θα τα πουλήσει με σκοπό το **κέρδος**.

Η επιχείρηση χρειάζεται να πάρει σημαντικές αποφάσεις όπως: α) Σε ποιον τόπο θα εγκατασταθεί, β) Τι είδους και πόσα προϊόντα θα παράγει, γ) με ποια μέθοδο θα παράγει το προϊόν, δ) σε ποια τιμή θα το πωλήσει.

Οι επιχειρήσεις αναλαμβάνουν υποχρεώσεις και κινδύνους [*επιχειρηματικός κίνδυνος*] με την ελπίδα ότι θα έχουν **κέρδος**, αυτό είναι το **κίνητρο** της επιχείρησης. Η επιχείρηση πουλώντας το προϊόν της σε ορισμένη τιμή (Τ) και ποσότητα (Π) εισπράττει **έσοδα** ($= T \cdot \Pi$)¹, ενώ για να το παράγει δαπανά χρήματα για την απόκτηση συντελεστών που ονομάζεται **κόστος**. Αν τα έσοδα είναι περισσότερα απ' το κόστος τότε έχει κέρδος και εάν το κόστος είναι μεγαλύτερο απ' τα έσοδα έχει ζημιά. Για να υπολογίσουμε το κέρδος ή τη ζημιά χρησιμοποιούμε τον τύπο: **Κέρδος = Έσοδα – Κόστος**

Αν το αποτέλεσμα βγει αρνητικό τότε έχει **ζημιά**, αν είναι θετικό έχει κέρδος.

Τιμή ενός αγαθού είναι οι χρηματικές μονάδες που πρέπει να δώσουμε για να αποκτήσουμε μια μονάδα του αγαθού αυτού.

Η διαμόρφωση της τιμής

Οι τιμές των προϊόντων δεν παραμένουν σταθερές αλλά μεταβάλλονται άλλοτε αυξάνονται και άλλοτε μειώνονται. Οι παράγοντες που επηρεάζουν την τιμή ενός προϊόντος είναι βασικά δύο, η προσφορά και η ζήτηση.

Προσφορά είναι οι ποσότητες ενός προϊόντος που οι επιχειρήσεις είναι διατεθειμένες να παράγουν και να προσφέρουν για κάθε ορισμένη τιμή.

Νόμος της προσφοράς: όταν η τιμή ενός προϊόντος αυξάνεται τότε αυξάνεται και η προσφερόμενη του ποσότητα και αντιστρόφως. Οι παράγοντες που επηρεάζουν την προσφορά είναι κυρίως το κόστος και η τεχνολογία παραγωγής κ.ά.

Ζήτηση ενός αγαθού είναι οι ποσότητες που οι καταναλωτές ζητούν (επιθυμούν) να αγοράσουν σε κάθε τιμή.

Νόμος της ζήτησης: όταν η τιμή του προϊόντος αυξάνεται τότε η ζητούμενη ποσότητα του μειώνεται και αντίστροφα. Οι παράγοντες που επηρεάζουν τη Ζήτηση είναι κυρίως οι προτιμήσεις, το εισόδημα των καταναλωτών κ.ά

Τα συμφέροντα των επιχειρήσεων και των καταναλωτών είναι αντίθετα, δηλ. οι επιχειρήσεις έχουν συμφέρον να πουλάνε σε υψηλή τιμή ενώ οι καταναλωτές να αγοράζουν σε χαμηλή τιμή.²

Η εξισορρόπηση των συμφερόντων των επιχειρήσεων και των καταναλωτών επιφέρει και την τελική **διαμόρφωση της τιμής** (ισορροπίας) ενός προϊόντος στην αγορά. Έτσι λέμε ότι η τιμή διαμορφώνεται από την **αλληλεπίδραση** προσφοράς και ζήτησης.

¹ Έσοδα = Τιμή Χ Ποσότητα

² [Όμως αν η Τιμή > της τιμής ισορροπίας έχουμε **πλεόνασμα** προσφοράς και αν η Τιμή < της τιμής ισορροπίας έχουμε **έλλειμμα** προσφοράς.]