



ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ ΣΧΕΣΕΙΣ

ΣΕ ΜΙΑ ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΑΓΟΡΑ

The background features several thin, curved lines in light gray and white, some solid and some dashed, creating a sense of motion or a stylized globe.

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΓΑΘΩΝ & ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

- Πρωτογενής
- Δευτερογενής
- Τριτογενής

Τι είναι παραγωγή αγαθών και υπηρεσιών

- Η παραγωγή είναι η δραστηριότητα της παροχής προσφοράς αγαθών & υπηρεσιών στην αγορά.
- Η παραγωγή είναι που κάνει δυνατή την ανταπόκριση στην καταναλωτική ζήτηση.
- Η παραγωγή, ανάλογα με τα στάδια της δημιουργίας των αγαθών, διακρίνεται στην πρωτογενή, δευτερογενή και τριτογενή παραγωγή.
- Οι τρεις τομείς της παραγωγής είναι φυσικά αλληλένδετοι και αλληλοτροφοδοτούμενοι.

- **Ο πρωτογενής τομέας** αφορά την «απολαβή» αγαθών απευθείας από τη φύση, όπως είναι για παράδειγμα τα φρούτα, το γάλα, τα ξύλα, το μέλι, τα ψάρια, το κρέας κ.ά. Στον πρωτογενή τομέα εντάσσονται η γεωργία, η κτηνοτροφία, η αλιεία και η δασοκομία. Τα ορυχεία κατατάσσονται είτε στον πρωτογενή είτε στον δευτερογενή τομέα.
- **Ο δευτερογενής τομέας** αφορά την παραγωγή αγαθών τα οποία προέρχονται από τη μεταποίηση προϊόντων του πρωτογενούς τομέα, όπως για παράδειγμα το καθαρό μέταλλο που παίρνουμε από μετάλλευμα, το τυρί ή το γιαούρτι που φτιάχνουμε από το γάλα, τα παπούτσια που κατασκευάζουμε από το δέρμα ζώων κ.ά. Στον δευτερογενή τομέα εντάσσονται η βιοτεχνία, η βιομηχανία και οι κατασκευές.
- **Ο τριτογενής τομέας** δε συνδέεται με την παραγωγή υλικών αγαθών ή προϊόντων, αλλά αφορά την εξυπηρέτηση αναγκών του ανθρώπου με την παροχή υπηρεσιών, όπως είναι για παράδειγμα η νοσοκομειακή φροντίδα, οι νομικές συμβουλές, η εκπαίδευση, κτλ. Σε αυτόν τον τομέα εντάσσονται το εμπόριο, οι μεταφορές, οι επικοινωνίες, οι τραπεζικές συναλλαγές, ο τουρισμός, καθώς και η κρατική μέριμνα για την παραγωγή άυλων αγαθών ωφέλιμων στο κοινωνικό σύνολο, όπως είναι η υγεία, η διοίκηση, η εκπαίδευση, η ασφάλεια κ.ά.

Ανεπτυγμένες – Αναπτυσσόμενες χώρες

- Οι χώρες που έχουν μικρό ποσοστό εργαζομένων στον πρωτογενή τομέα παραγωγής και σημαντικό ποσοστό εργαζομένων στον τριτογενή τομέα θεωρούνται ανεπτυγμένες.
- Αντίθετα, μια χώρα με μεγάλο ποσοστό εργαζομένων στον πρωτογενή τομέα παραγωγής θεωρείται ότι βρίσκεται ακόμη σε διαδικασία ανάπτυξης και κατατάσσεται στις αναπτυσσόμενες.

Η ανάπτυξη μιας χώρας επηρεάζεται από διάφορους παράγοντες. Ενδεικτικά αυτοί είναι,

- το εύκρατο κλίμα,
- το πλούσιο υπέδαφος,
- η γειτνίασή της με τη θάλασσα,
- η επιστημονική και τεχνολογική της ανάπτυξη,
- η επάρκεια του εργατικού δυναμικού της,
- οι εκτεταμένες πεδινές εκτάσεις, κ.ά.

Η Ευρώπη είναι μια ήπειρος που συγκεντρώνει πολλούς από τους παραπάνω παράγοντες. Επομένως είναι αναμενόμενο τα περισσότερα από τα 46 κράτη τα οποία συγκροτούν την Ευρώπη να ανήκουν στα πιο αναπτυγμένα του πλανήτη.



Αξίζει να σημειωθεί ότι στις αρχές του 20ού αιώνα η οικονομία της Ευρώπης κατείχε την πρώτη θέση στον κόσμο. Μετά τον Α' Παγκόσμιο Πόλεμο και την άνοδο της οικονομίας των Η.Π.Α. η ευρωπαϊκή οικονομία έχασε τα πρωτεία, σήμερα όμως επανέρχεται δυναμικά και ανταγωνιστικά τόσο χάρη στην Ευρωπαϊκή Ένωση όσο και χάρη στις οικονομίες κρατών όπως η Ρωσία, που είναι σημαντική βιομηχανική δύναμη, με πλούσια κοιτάσματα φυσικού αερίου και πετρελαίου.

Η Ε.Ε., έχοντας ως μέλη της τα 27 μόνο από τα 46 ευρωπαϊκά κράτη, αποτελεί πλέον τη δεύτερη αγροτική, τη δεύτερη βιομηχανική και την πρώτη εμπορική δύναμη στον κόσμο (???)

Η **Ελλάδα** αποτελεί μία από τις πιο αναπτυγμένες χώρες του κόσμου.



- Μέχρι και το 1960 ήταν μια φτωχή χώρα, στην οικονομία της οποίας κυριαρχούσε ο πρωτογενής τομέας. Οι βιομηχανικές μονάδες ήταν λιγοστές και διάσπαρτες, ενώ το εθνικό εισόδημα ενισχυόταν από τη ναυτιλία και τη μετανάστευση.
- Σήμερα, χάρη στη διαρκή αύξηση του τουρισμού αλλά και στην ισχυρή παρουσία της ναυτιλίας, παραδοσιακής δραστηριότητας των Ελλήνων, ο τριτογενής τομέας υπερτερεί σημαντικά σε σχέση με τους άλλους δύο, ενώ η συμμετοχή του πρωτογενούς τομέα στην οικονομία της χώρας μειώνεται συνεχώς, χωρίς όμως αυτό να επηρεάζει την επάρκεια των αγαθών.
- Παράλληλα, υπάρχει σημαντική ελληνική βιομηχανική παρουσία στους τομείς των τροφίμων, των χημικών, της ένδυσης κ.ά. Ο υδροκεφαλισμός της πρωτεύουσας από άποψη πληθυσμού είναι και οικονομικός υδροκεφαλισμός, αφού σχεδόν το 50% της συνολικής οικονομικής δραστηριότητας της χώρας πραγματοποιείται στην περιφέρεια Αττικής.

Παραγωγή Αγαθών & Υπηρεσιών στην ΕΕ

Ο **πρωτογενής τομέας στην ΕΕ** συμμετέχει με πολύ μικρό ποσοστό εργαζομένων στην παραγωγική διαδικασία, η εφαρμογή όμως σύγχρονων μεθόδων και η χρήση των μηχανημάτων προσφέρουν επάρκεια γεωργικών και κτηνοτροφικών προϊόντων στις ευρωπαϊκές χώρες, οι οποίες πραγματοποιούν σημαντικές εξαγωγές σε άλλες ηπείρους. Ο ορυκτός πλούτος της Ευρώπης περιλαμβάνει σιδηρομεταλλεύματα, φυσικό αέριο, πετρέλαιο, κτλ.

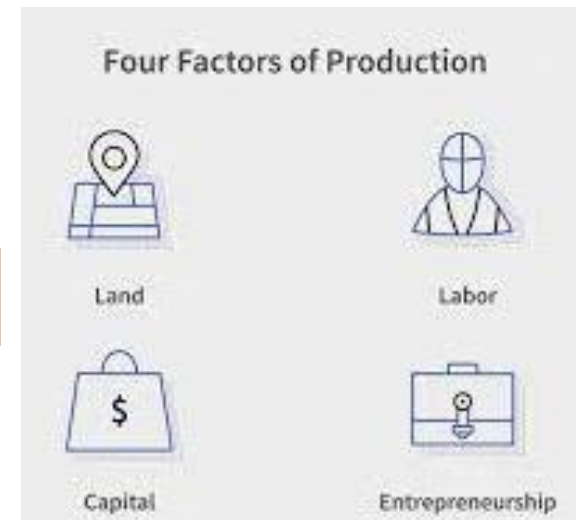
Ο **δευτερογενής τομέας** συμμετέχει με σημαντικό ποσοστό εργαζομένων στην παραγωγική διαδικασία και πολλές ευρωπαϊκές χώρες (Γερμανία, Ρωσία, Ιταλία, κ.α.) αποτελούν μεγάλες βιομηχανικές δυνάμεις. Εξάλλου, η πρώτη βιομηχανία στην ανθρώπινη ιστορία δημιουργήθηκε σε ευρωπαϊκό έδαφος πριν από 250 χρόνια, στο Ηνωμένο Βασίλειο. Ωστόσο, το ποσοστό των απασχολούμενων στον δευτερογενή τομέα στην Ευρώπη σταδιακά συρρικνώνεται, τη στιγμή που νέες βιομηχανικές δυνάμεις σε άλλα σημεία του πλανήτη έχουν κάνει δυναμικά την εμφάνισή τους (Κίνα, Ινδία κ.ά.).

Ο **τριτογενής τομέας** είναι ιδιαίτερα αναπτυγμένος στις χώρες της Ευρώπης. Τράπεζες, εμπόριο, τουρισμός, μεταφορές (π.χ. ναυτιλία), επικοινωνίες είναι μερικές μόνο υπηρεσίες που κυριαρχούν στην ευρωπαϊκή οικονομία. Χώρες όπως η Ισπανία, η Γαλλία, η Ελβετία κ.ά., δέχονται δεκάδες εκατομμύρια τουρίστες κάθε χρόνο, με τεράστια οικονομικά οφέλη. Σταδιακά ο τριτογενής τομέας στις ευρωπαϊκές χώρες διογκώνεται σε βάρος των δύο άλλων τομέων.

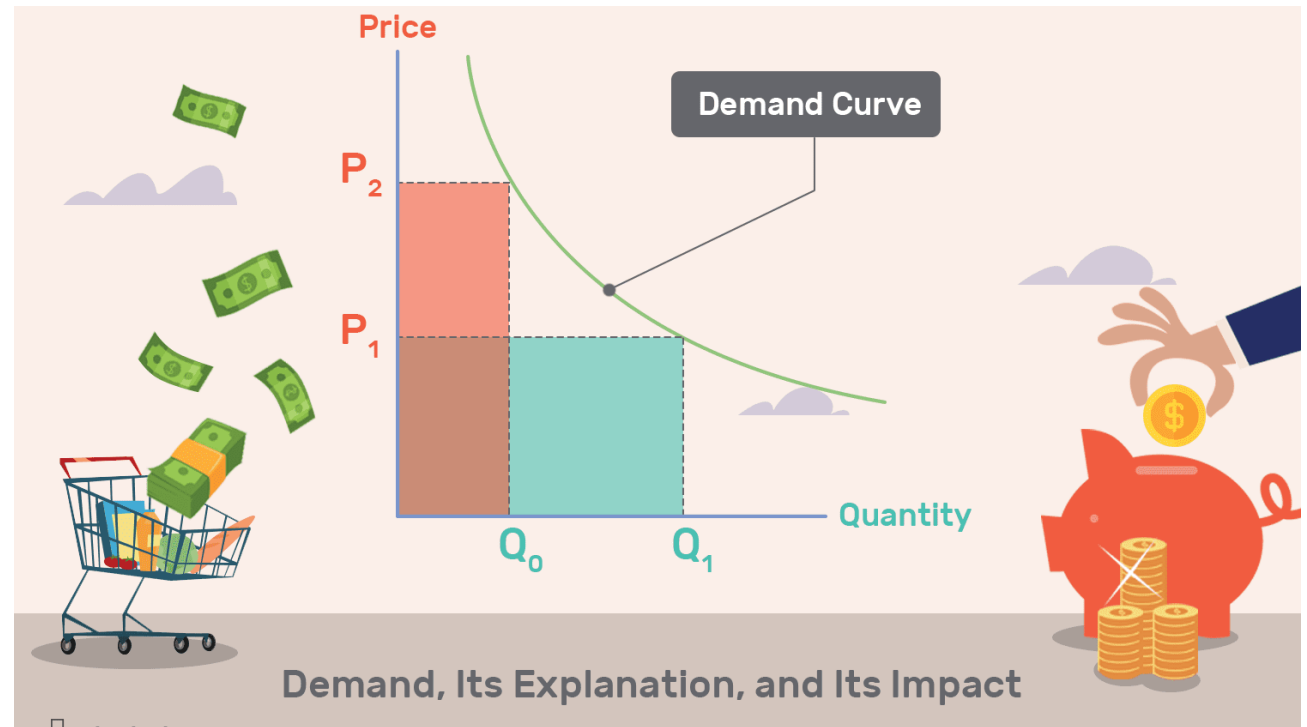
Οι 4 παράγοντες της παραγωγής- παραγωγικοί συντελεστές Factors of production / resources

1. **Το έδαφος** – αντιπροσωπεύει όλες τις βασικές φυσικές πηγές, οι οποίες συνεισφέρουν στην παραγωγή.
2. **Η εργασία** – αντιπροσωπεύει τον ανθρώπινο παράγοντα στην παραγωγή.
3. **Το κεφάλαιο** – περιλαμβάνει τα μηχανήματα, τα χρήματα τα οποία τοποθετούνται στην επιχείρηση για να παραχθεί κάτι.
4. **Η επιχειρηματικότητα** – αντιπροσωπεύει την διαχειριστική ικανότητα και την αντιμετώπιση κινδύνων που κάποιες επιχειρήσεις περνούν.

Παραγωγή = f (Έδαφος + Ανθρώπινο Δυναμικό + Κεφάλαιο + Επιχειρηματικότητα)



ΖΗΤΗΣΗ



Οικονομική έννοια της ζήτησης

Η ζήτηση αναφέρεται στις ποσότητες ενός αγαθού, που οι καταναλωτές είναι πρόθυμοι και ικανοί να αγοράσουν σε διάφορες τιμές κατά μιας δεδομένης χρονικής περιόδου.

Κλίμακες ζήτησης

Είναι ένας κατάλογος των ποσοτήτων, οι οποίες θα αγοράζονταν σε διάφορες τιμές.

Τιμή

Αγοραζόμενη Ποσότητα
ανά ημέρα

2,00 €

1

1,50 €

2

1,00 €

3

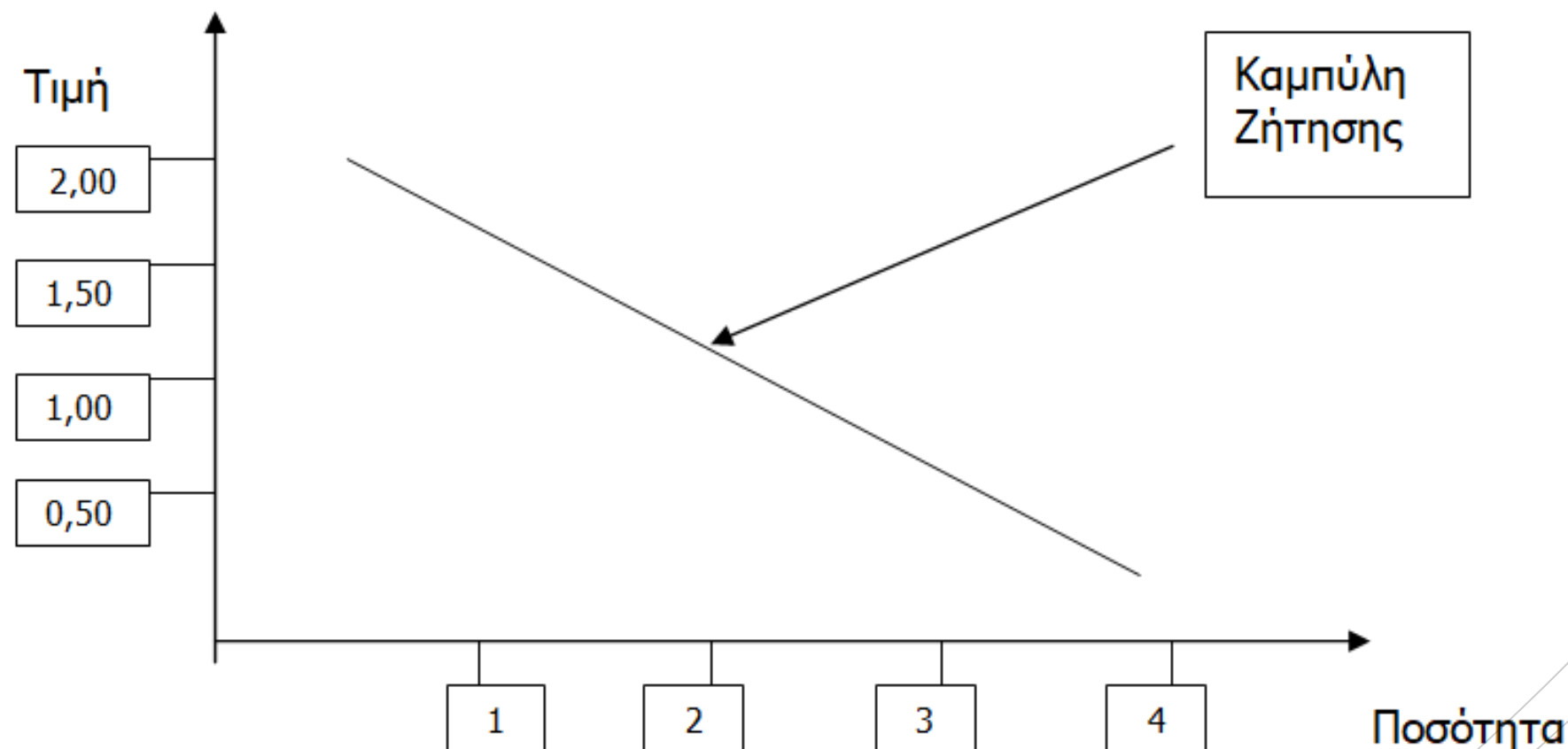
0,50 €

4

Η κλίμακα
ζήτησης για
τσιγάρα

Καμπύλες ζήτησης

Η καμπύλη ζήτησης δείχνει μόνο ένα μικρό αριθμό των πιθανών συνδυασμών τιμής & ποσότητας και στην πραγματικότητα είναι μια γραφική απεικόνιση μιας κλίμακας ζήτησης



Ο νόμος της ζήτησης

Για τα περισσότερα αγαθά, οι καταναλωτές είναι πρόθυμοι να αγοράσουν περισσότερες μονάδες σε χαμηλότερη τιμή από ότι σε υψηλότερη τιμή. Η σχέση μεταξύ τιμής και ζητούμενης ποσότητας παραμένει «αληθής», εφόσον άλλοι παράγοντες, όπως το εισόδημα, δεν μεταβάλλονται. Αυτό το πρότυπο είναι «αληθές» για τα περισσότερα αγαθά και τις υπηρεσίες.

Η **αντίστροφη (αρνητική)** σχέση μεταξύ τιμής και της ποσότητας, την οποία θα αγοράσουν οι καταναλωτές, ονομάζεται νόμος της ζήτησης. Ο νόμος της ζήτησης δηλώνει ότι η ζητούμενη ποσότητα ενός αγαθού θα είναι μεγαλύτερη σε χαμηλές τιμές από ότι θα είναι η ζητούμενη ποσότητα σε υψηλότερες τιμές. Αυτή η κίνηση στην καμπύλη της ζήτησης δείχνει μια μεταβολή στη ζητούμενη ποσότητα σε ανταπόκριση σε μια μεταβολή στην τιμή.

Οριακή χρησιμότητα

Το ποσό της ικανοποίησης που λαμβάνει ένα άτομο από την κατανάλωση μιας πρόσθετης μονάδας από ένα αγαθό. Η φθίνουσα οριακή χρησιμότητα είναι η αρχή του ότι καθώς καταναλώνονται πρόσθετες μονάδες ενός προϊόντος κατά τη διάρκεια μιας δεδομένης χρονικής περιόδου, η πρόσθετη ικανοποίηση μειώνεται.

Επιδράσεις στη ζήτηση

Το αποτέλεσμα που έχει η αύξηση ή μείωση στις τιμές στην αγοραστική αξία του εισοδήματος, ονομάζεται επίδραση στη ζήτηση από τις μεταβολές στο διαθέσιμο εισόδημα. Εάν η τιμή κινείται ανοδικά, η αγοραστική αξία κινείται καθοδικά και το εισόδημα φαίνεται λιγότερο. Εάν η τιμή κινείται καθοδικά, η αγοραστική αξία κινείται ανοδικά και το εισόδημα φαίνεται περισσότερο.

Επίδραση υποκατάστασης

Η επίδραση υποκατάστασης είναι η μεταβολή στο μείγμα των αγαθών, που αγοράζονται σαν αποτέλεσμα της αύξησης ή μείωσης στις σχετικές τιμές. Η επίδραση υποκατάστασης λειτουργεί προς 2 κατευθύνσεις; εάν η τιμή ενός αγαθού πέσει, μπορούμε να το χρησιμοποιήσουμε σαν αντικατάσταση άλλων αγαθών, αλλά αν η τιμή του αγαθού ανέβει, μπορείτε να αντικαταστήσετε άλλες μονάδες για το τώρα σχετικά πιο ακριβό αγαθό.

Αγορές και νόμος της ζήτησης

Καθώς η τιμή ενός προϊόντος πέφτει, ζητείται μεγαλύτερη ποσότητα. Καθώς η τιμή αυξάνεται, ζητείται μικρότερη ποσότητα. Μια μεταβολή στη ζητούμενη ποσότητα προκαλείται από μια μεταβολή στην τιμή ενός προϊόντος για μια δεδομένη καμπύλη ζήτησης. **Αυτό ισχύει για μια ατομική ζήτηση καταναλωτή καθώς και για την αγοραία ζήτηση.**

Συνολικά Έσοδα & Ζήτηση-Μέτρηση των συνολικών εσόδων

Οι επιχειρήσεις έχουν μεγάλο συμφέρον από την κατανόηση της ζήτησης των προϊόντων. Τα έσοδα για μια επιχείρηση έρχονται από τις πωλήσεις των προϊόντων της. Έτσι τα συνολικά έσοδα είναι το αποτέλεσμα του πολλαπλασιασμού της ποσότητας των προϊόντων που πουλήθηκαν επί της τιμής πώλησης των προϊόντων.

Σχέση μεταξύ τιμής και συνολικών εσόδων

Τα περισσότερα έσοδα για μια επιχείρηση έρχονται στις **μεσαίες τιμές** των 150 € και 100 €, και όχι στην μέγιστη τιμή των 200 €.

Τιμή	Ποσότητα	Συνολικά Έσοδα
200 €	1000	200.000
150 €	2000	<u>300.000</u>
100 €	3000	<u>300.000</u>
50 €	4000	200.000
25 €	5000	125.000
12,5 €	6000	75.000
6,25 €	7000	43.750

Καθοριστικοί παράγοντες ζήτησης

Οι καθοριστικοί παράγοντες της ζήτησης είναι οι παράγοντες που καθορίζουν την ποσότητα, που θα αγοραστεί σε μια δεδομένη τιμή. Καθώς μεταβάλλονται αυτοί οι καθοριστικοί παράγοντες το συνολικό επίπεδο ζήτησης θα μεταβληθεί, παρόλο που η τιμή προϊόντος δε μεταβάλλεται. Οι 4 πιο σημαντικοί παράγοντες είναι:

1. Εισοδήματα των καταναλωτών
2. Στάσεις των καταναλωτών
3. Συμπληρωματικά προϊόντα
4. Υποκατάστατα προϊόντα

Η επίδραση των μεταβαλλόμενων εισοδημάτων

Καθώς το εισόδημα κινείται ανοδικά, είναι πιθανό να καταναλώνουμε μεγαλύτερες ποσότητες από όλα σχεδόν τα αγαθά. Αυτά τα αγαθά ονομάζονται συνήθη αγαθά, για τα οποία η ζήτηση κινείται ανοδικά, καθώς το εισόδημα κινείται ανοδικά. Εάν το εισόδημα μειωθεί τότε υπάρχει αντίστοιχη μείωση στην κατανάλωση αυτών των συνήθων αγαθών.

- *Τα αγαθά που δεν είναι συνήθη, ονομάζονται κατώτερα αγαθά. Τα κατώτερα αγαθά είναι αγαθά για τα οποία η ζήτηση κινείται καθοδικά, καθώς το εισόδημα κινείται ανοδικά.*

Η επίδραση των μεταβαλλόμενων στάσεων

Η μεταβολή στις στάσεις (γούστα και προτιμήσεις) επηρεάζουν την αύξηση ή την μείωση στη ζήτηση προϊόντων και αγαθών. Οι στάσεις των καταναλωτών επηρεάζονται συνήθως από το οικογενειακό περιβάλλον, τους φίλους, το κοινωνικό περιβάλλον, τις διαφημίσεις, την τηλεόραση, κτλ.

Η επίδραση των μεταβαλλόμενων τιμών των υποκατάστατων αγαθών

Τα υποκατάστατα αγαθά είναι προϊόντα των οποίων οι χρήσεις είναι αρκετά παρόμοιες, ώστε το ένα να μπορεί να αντικαταστήσει το άλλο.

Μια αύξηση στην τιμή ενός προϊόντος θα σήμαινε την μείωση της ζητούμενης ποσότητας. Αυτό θα μπορούσε να αυξήσει την ποσότητα ενός υποκατάστατου προϊόντος του οποίου η τιμή παρέμενε σταθερή.

Η επίδραση των μεταβαλλόμενων τιμών των συμπληρωματικών αγαθών

Τα συμπληρωματικά αγαθά είναι προϊόντα που μπορούν να χρησιμοποιηθούν μαζί. Εάν δυο αγαθά είναι συμπληρωματικά αγαθά, η μείωση στην τιμή του ενός μπορεί να αυξήσει τη ζήτηση για το άλλο.

Τι είναι ελαστικότητα τιμής ζήτησης

Η ελαστικότητα της τιμής ζήτησης μετράει τη σχετική αντίδραση μιας μεταβολής στη ζητούμενη ποσότητα ως αποτέλεσμα μιας μεταβολής στη τιμή ενός προϊόντος. Μπορεί να υπολογιστεί σαν ο λόγος της ποσοστιαίας μεταβολής στη ζητούμενη ποσότητα προς την ποσοστιαία μεταβολή στην τιμή.

$$\text{Ελαστικότητα τιμής ζήτησης} = \frac{\text{Ποσοστιαία μεταβολή
στη ζητούμενη ποσότητα}}{\text{Ποσοστιαία μεταβολή
στην τιμή}}$$

Ελαστική ζήτηση σε σχέση με την τιμή

Ο όρος ελαστικός σημαίνει αντίδραση. Όταν η τιμή ενός προϊόντος είναι ελαστική (μεταβάλλεται θετικά ή αρνητικά) σημαίνει ότι η ζητούμενη ποσότητα αντιδρά ανάλογα (θετικά ή αρνητικά). Εάν η υπολογισμένη άξια μιας ελαστικότητας τιμής είναι μεγαλύτερη του 1, θεωρούμε τη ζήτηση ως ελαστική τιμή ζήτησης.

$$\text{Ε λ α σ τ ι κ ή τ ι μ ή } > 1$$

Μη Ελαστική ζήτηση σε σχέση με την τιμή

Όταν η ζητούμενη ποσότητα δεν μεταβάλλεται, σε μια θετική ή αρνητική μεταβολή στην τιμή, τότε θεωρούμε τη ζήτηση ως μη ελαστική τιμή ζήτησης. Όταν ένα προϊόν έχει μη ελαστική ζήτηση, η ποσοστιαία μεταβολή στην ποσότητα είναι μικρότερη από την ποσοστιαία μεταβολή στην τιμή.

Έτσι η υπολογισμένη άξια μιας ελαστικότητας τιμής είναι μικρότερη του 1, και τότε θεωρούμε τη ζήτηση ως ελαστική τιμή ζήτησης. $\text{Μ η Ε λ α σ τ ι κ ή τ ι μ ή } < 1$

Μοναδιαία ελαστικότητα τιμής

Μοναδιαία ελαστικότητα τιμής έχουμε όταν οι μεταβολές στην τιμή (θετικά ή αρνητικά) ενός προϊόντος είναι ακριβώς οι ίδιες και στην ζητούμενη ποσότητα(θετικά ή αρνητικά). $\text{Μοναδιαία Ελαστικότητα τιμής} = 1$

Παράγοντες που επηρεάζουν την ελαστικότητα τιμής ζήτησης

- Υποκατάστατα προϊόντων
- Προϋπολογισμός καταναλωτή
- Χρονική περίοδος εξέτασης

Αριθμός υποκατάστατων προϊόντων

Ο πιο σημαντικός παράγοντας στον καθαρισμό της ελαστικότητας ενός προϊόντος σε σχέση με την τιμή είναι ο αριθμός των διαθέσιμων υποκατάστατων. Όσο περισσότερα υποκατάστατα προσφέρονται, τόσο πιο ελαστική αναμένεται να είναι η ζήτηση. Εάν υπάρχουν λίγα υποκατάστατα, η ζήτηση αναμένεται να είναι μη ελαστική.

Σημασία του προϊόντος στον προϋπολογισμό του καταναλωτή

Εάν οι δαπάνες για ένα προϊόν είναι ένα μικρό κομμάτι του προϋπολογισμού του καταναλωτή, η ζήτηση θα τείνει να είναι μη ελαστική. Εάν το προϊόν αντιπροσωπεύει ένα μεγάλο κομμάτι των δαπανών του καταναλωτή, η ζήτηση θα τείνει να είναι πιο ελαστική.

Εξεταζόμενη χρονική περίοδος

Όσο βραχύτερη είναι η χρονική περίοδος, τόσο λιγότερο ελαστική θα είναι η ζήτηση. Όσο αυξάνεται η εξεταζόμενη χρονική περίοδος, οι υπολογισμοί της ζήτησης θα είναι συνήθως πιο ελαστικοί.

Ερωτήσεις ανακεφαλαίωσης & κατανόησης

Τι είναι πρωτογενής, δευτερογενής και τριτογενής τομέας		
Ποιοι είναι οι βασικοί 4 συντελεστές παραγωγής		
Από τι καθορίζεται / επηρεάζεται η ζήτηση ?		
Τι σημαίνει ελαστικότητα τιμής ζήτησης ?		
Η καμπύλη της ζήτησης έχει	Θετική κλίση	Αρνητική κλίση



ΠΡΟΣΦΟΡΑ

Οικονομική έννοια της προσφοράς

Οι επιχειρήσεις είναι επιτυχημένες, όταν προσφέρουν τα αγαθά και τις υπηρεσίες, που ζητούν τα άτομα, σε λογική τιμή.

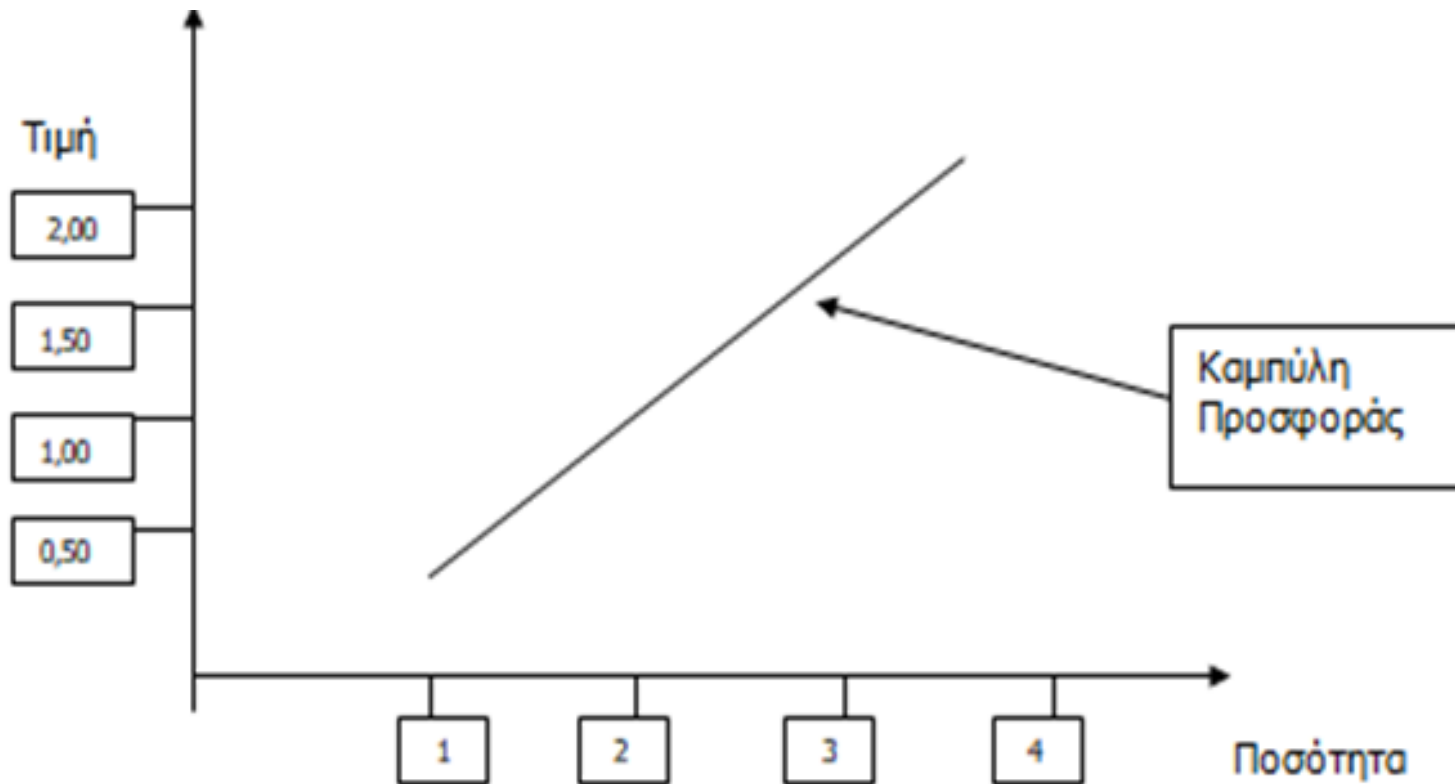
Καθώς η τιμή αυξάνεται, η ποσότητα των αγαθών, που προσφέρονται, αυξάνεται επίσης. Εάν υπάρχει μεταβολή στην παραγωγικότητα ή το κόστος παραγωγής, η προσφερόμενη ποσότητα σε κάθε τιμή θα μπορούσε να μεταβληθεί. Στην οικονομία μας, τα άτομα παράγουν αγαθά και υπηρεσίες για να κερδίσουν συγκεκριμένα οφέλη. Αυτά τα οφέλη συμπεριλαμβάνουν το χρηματικό εισόδημα και την ψυχική ικανοποίηση. Ένας στόχος των επιχειρήσεων είναι το κέρδος χρημάτων για τους ιδιοκτήτες ή τους μετόχους της επιχείρησης. Έτσι, οι επιχειρήσεις θα παράγουν μόνο αγαθά και υπηρεσίες, τα οποία πωλούνται σε τιμές, οι οποίες καλύπτουν το κόστος της διάθεσης αυτών των αγαθών. Η προσφορά είναι οι ποσότητες ενός αγαθού ή μιας υπηρεσίας, που είναι πρόθυμη και ικανή μια επιχείρηση να διαθέτει για πώληση σε διάφορες τιμές.

Νόμος της προσφοράς

Ο νόμος της προσφοράς δηλώνει ότι η ποσότητα των αγαθών, που προσφέρονται, θα είναι μεγαλύτερη σε υψηλότερη τιμή από ότι σε χαμηλότερη τιμή.

Καμπύλες προσφοράς

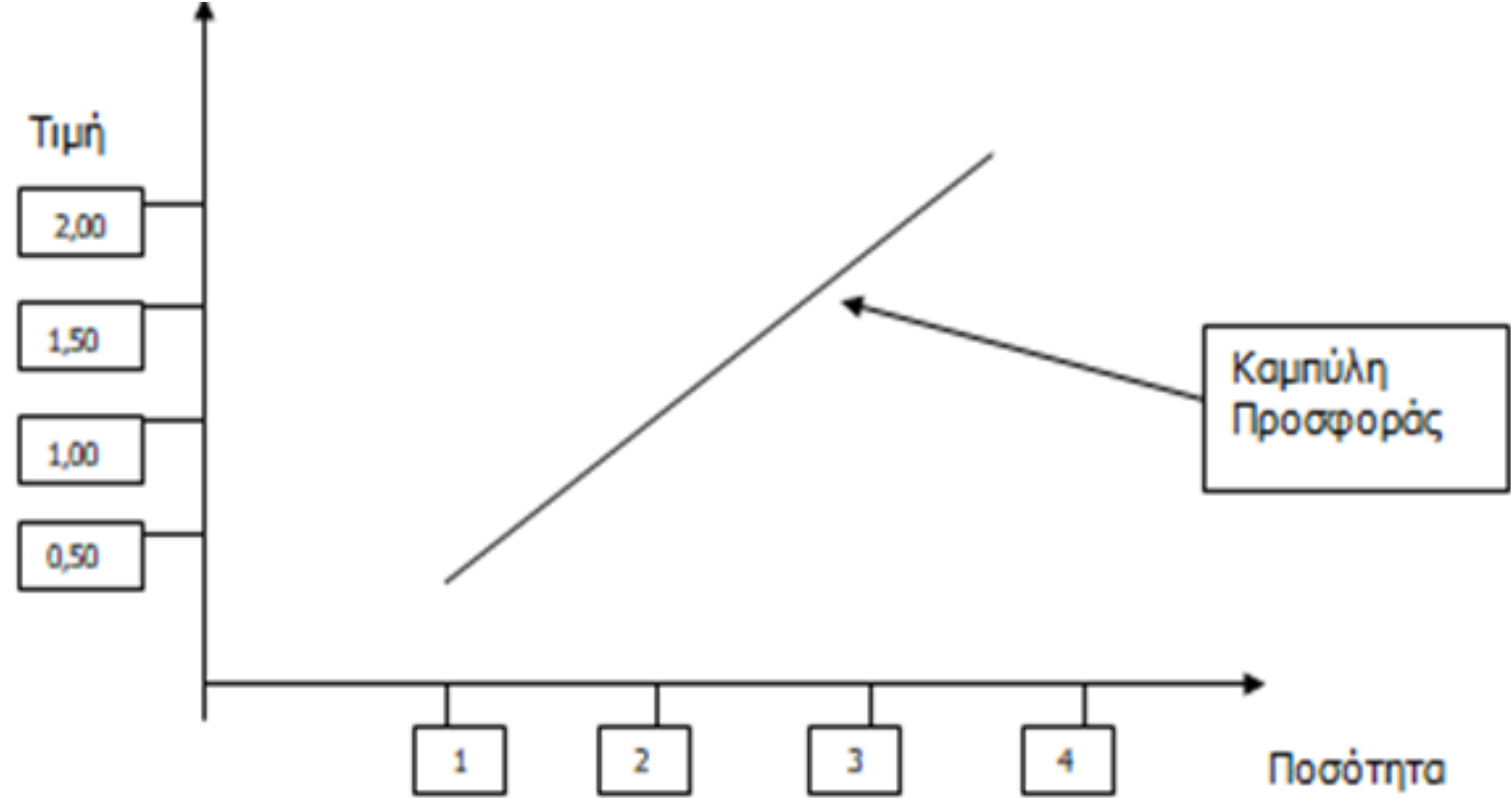
Μια καμπύλη προσφοράς δείχνει την προσφερόμενη ποσότητα σε κάθε τιμή, όχι απλά τις τιμές σε μια κλίμακα προσφοράς και στην πραγματικότητα είναι μια γραφική απεικόνιση μιας κλίμακας ζήτησης.



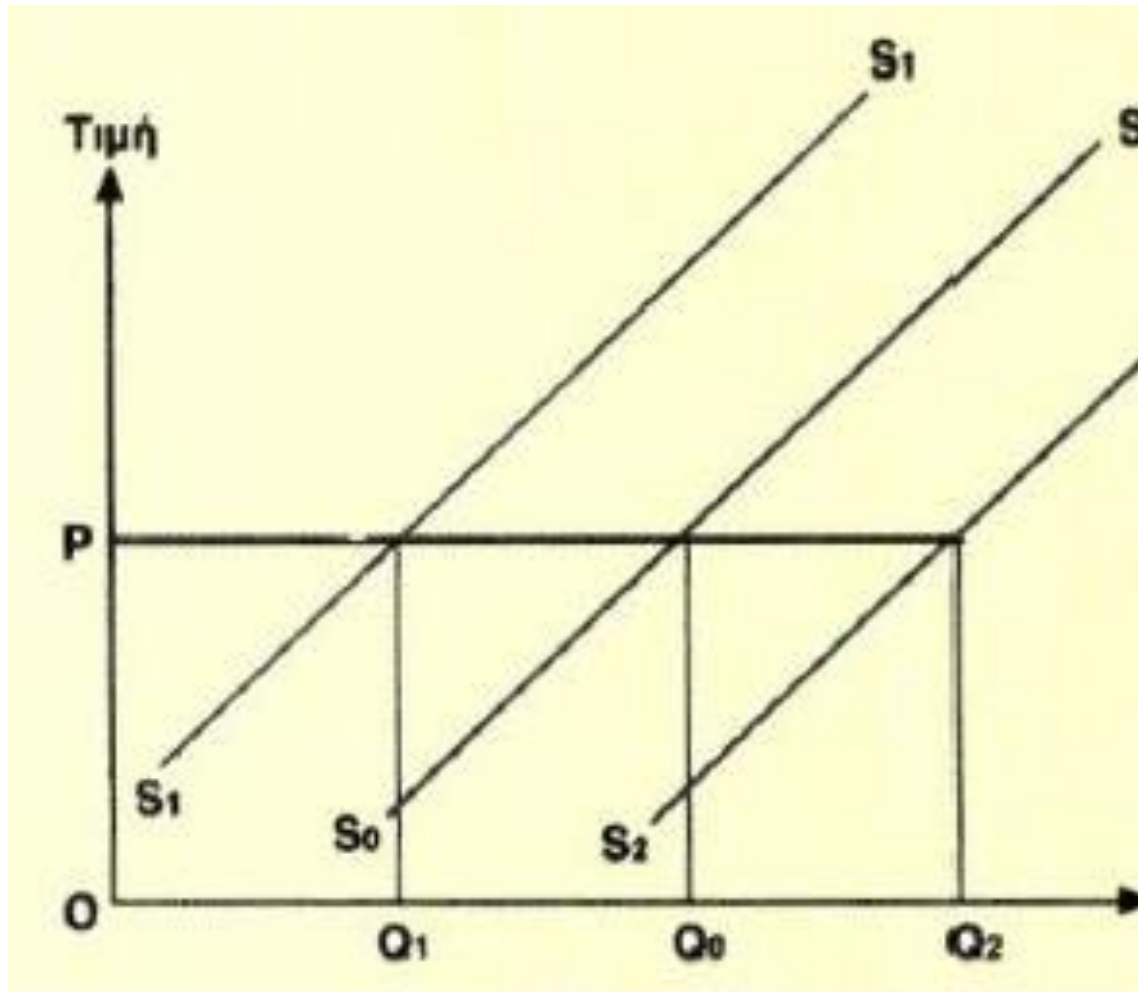
Κλίμακες προσφορές

Είναι ένας κατάλογος των διαφόρων τιμών ενός προϊόντος και των ποσοτήτων, που διατίθενται για πώληση σε αυτές τις τιμές. Μια κλίμακα προσφορές είναι ένας πίνακας, ο οποίος δείχνει τις ποσότητες ενός αγαθού, οι οποίες θα προσφερθούν από μια επιχείρηση σε διάφορες τιμές.

Τιμή	Πωλούμενη Ποσότητα ανά ημέρα	Η κλίμακα προσφορές για τσιγάρα
2,00 €	4	
1,50 €	3	
1,00 €	2	
0,50 €	1	



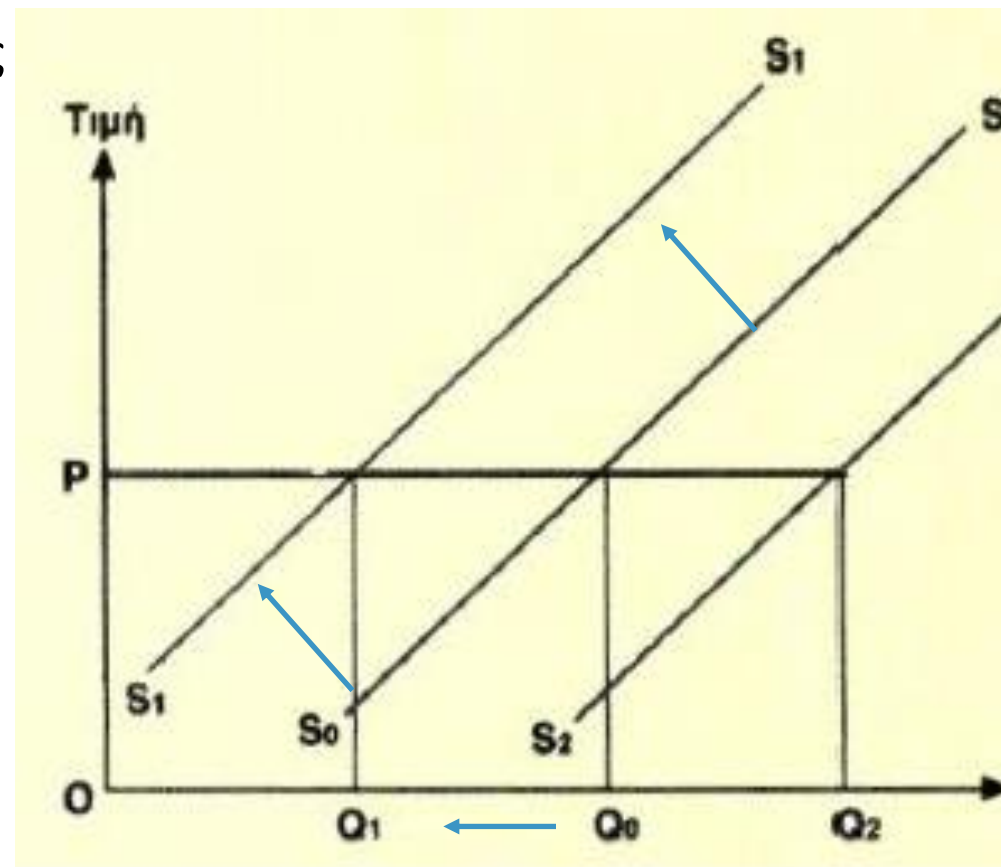
Προσδιοριστικοί παράγοντες της προσφοράς



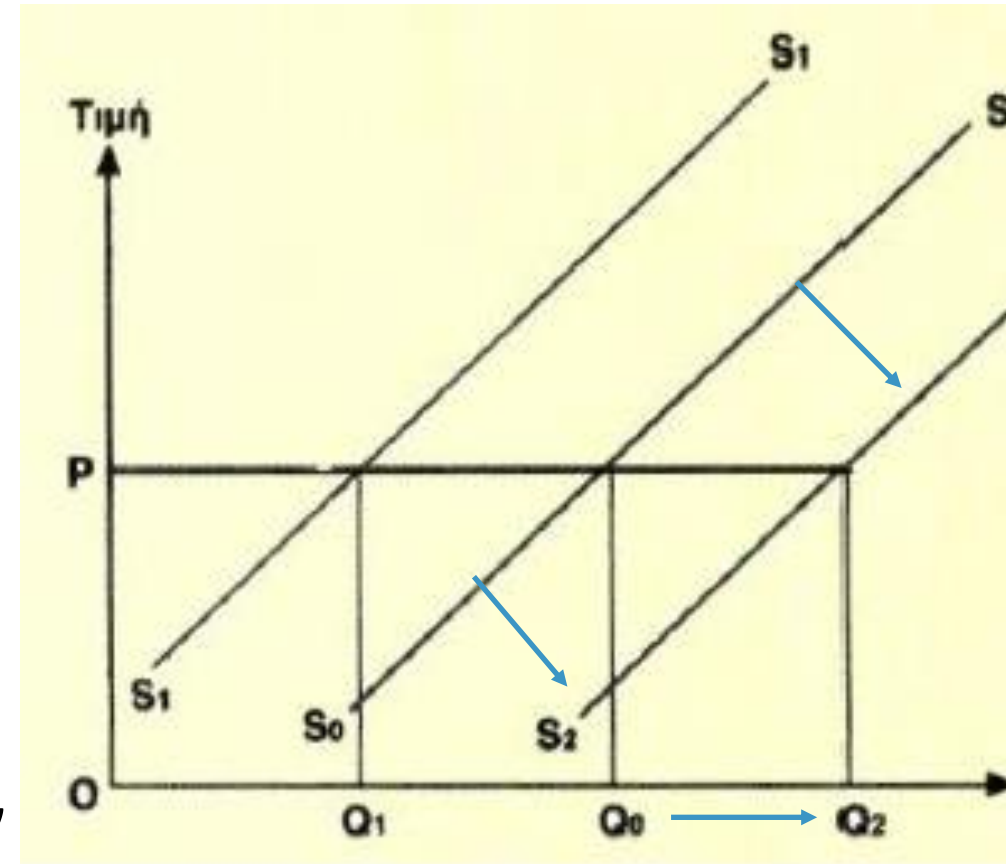
- Η τιμή του αγαθού είναι ο παράγοντας εκείνος που προσδιορίζει την προσφερόμενη ποσότητα, όταν οι υπόλοιποι παράγοντες που επηρεάζουν την προσφορά παραμένουν σταθεροί (*ceteris paribus*).
- Οι υπόλοιποι παράγοντες, εκτός από την τιμή, προσδιορίζουν τη θέση της καμπύλης προσφοράς. Η μεταβολή τους μετατοπίζει ολόκληρη την καμπύλη της προσφοράς, όπως παρουσιάζεται στο διπλανό διάγραμμα.

Προσδιοριστικοί παράγοντες της προσφοράς

α) **Οι τιμές των παραγωγικών συντελεστών.** Η μεταβολή της τιμής ενός ή περισσότερων από τους συντελεστές που χρησιμοποιούνται στην παραγωγή ενός αγαθού συνεπάγεται τη μεταβολή του κόστους παραγωγής του. *Αν υπάρχει αύξηση των τιμών των παραγωγικών συντελεστών, αυξάνεται το κόστος του αγαθού για κάθε επίπεδο παραγωγής. Αυτό σημαίνει μετατόπιση της καμπύλης του οριακού κόστους προς τα πάνω και αριστερά.* Το ανερχόμενο τμήμα της καμπύλης του οριακού κόστους, από το σημείο που τέμνει το μέσο μεταβλητό κόστος και μετά, είναι η καμπύλη προσφοράς της επιχείρησης και μετατοπίζεται αριστερά, όπως φαίνεται στο διάγραμμα. Η καμπύλη προσφοράς από τη θέση S_0S_0 μετατοπίζεται στη θέση S_1S_1 και η προσφερόμενη ποσότητα στην τιμή P από Q_0 αρχικά μειώνεται σε Q_1 .



β) Η Τεχνολογία της παραγωγής. Η μεταβολή στην τεχνολογία έχει ως αποτέλεσμα τη μεταβολή στη συνάρτηση παραγωγής. Η βελτίωση οδηγεί σε αύξηση του παραγόμενου αγαθού με ίδια ποσότητα παραγωγικών συντελεστών, ενώ η χειροτέρευση στο αντίθετο. Αν βελτιωθεί η τεχνολογία, άμεση συνέπεια της αύξησης της παραγωγής είναι η μείωση του μέσου και οριακού κόστους παραγωγής, αφού με την ίδια ποσότητα παραγωγικών συντελεστών, και εφόσον οι τιμές τους παραμένουν σταθερές, παράγουμε περισσότερο προϊόν. Αποτέλεσμα είναι να έχουμε μετατόπιση της καμπύλης προσφοράς προς τα δεξιά, στη θέση S_2S_2 από S_0S_0 (διάγραμμα). Το αντίθετο αποτέλεσμα παρουσιάζεται στην καμπύλη προσφοράς, όταν χειροτερεύει η τεχνολογία. Η καμπύλη προσφοράς μετατοπίζεται στη θέση S_1S_1 από τη θέση S_0S_0 .



Προσδιοριστικοί παράγοντες της προσφοράς

γ) Οι καιρικές / κλιματικές συνθήκες. Η σημασία του συγκεκριμένου παράγοντα σχετίζεται κυρίως με την παραγωγή και την προσφορά γεωργικού προϊόντος. Η επίδραση αυτή είναι σημαντική για χώρες που παράγουν κυρίως γεωργικά προϊόντα. Οι καλές καιρικές συνθήκες για την παραγωγή των αγαθών αυξάνουν την προσφορά και μετατοπίζουν την καμπύλη προσφοράς προς τα κάτω και δεξιά, ενώ οι δυσμενείς μειώνουν την προσφορά και μετατοπίζουν την καμπύλη προσφοράς προς τα πάνω και αριστερά (διάγραμμα).

δ) Ο αριθμός των επιχειρήσεων. Όσο αυξάνεται ο αριθμός των επιχειρήσεων, είναι λογικό να αυξάνεται η προσφορά, δηλαδή να μετατοπίζεται η καμπύλη προσφοράς προς τα δεξιά, και το αντίθετο, όταν μειώνεται ο αριθμός των επιχειρήσεων, μειώνεται και η προσφορά και μετατοπίζεται η καμπύλη προσφοράς προς τα αριστερά. Πρέπει να σημειωθεί ότι, ενώ οι προηγούμενοι παράγοντες επηρεασμού της προσφοράς αφορούν τόσο την ατομική καμπύλη προσφοράς μιας επιχείρησης όσο και την αγοραία καμπύλη προσφοράς, ο αριθμός των επιχειρήσεων αφορά αποκλειστικά την αγοραία καμπύλη προσφοράς.

Προσδιοριστικοί παράγοντες της προσφοράς

Συνολικό προϊόν

Το συνολικό προϊόν είναι **όλες οι μονάδες ενός προϊόντος που έχουν παραχθεί σε μια δεδομένη χρονική περίοδο.**

Μέσο προϊόν

Το μέσο προϊόν είναι ο αριθμός των μονάδων παραγωγής που παράγονται ανά μονάδα Α' ύλης

Μέσο προϊόν =

Μονάδες Παραγωγής

Μονάδες Α' υλών

Προσδιοριστικοί παράγοντες της προσφοράς

Οριακό προϊόν

Το οριακό προϊόν είναι ο αριθμός των μονάδων παραγωγής που παράγονται ανά μονάδα Α' ύλης

$$\text{Οριακό προϊόν} = \frac{\text{Μεταβολή Παραγωγής}}{\text{Μία μονάδα μεταβολής Α' ύλης}}$$

Το *οριακό προϊόν είναι πολύ σημαντικό στην λήψη αποφάσεων παραγωγής.*

Η αξία σε € της πρόσθετης παραγωγής θα έπρεπε πάντα να συγκρίνεται με το κόστος σε € για την πρόσθετη α' ύλη. Μια επιχείρηση θα πρέπει να συγκρίνει το ποσό που έχει πληρώσει στον «πρόσθετο» εργαζόμενο ή στην πρόσθετη μονάδα Α' ύλης, με το ποσό, που θα εισπράξει η εταιρεία από την αυξημένη παραγωγή που θα προκύψει. Εάν η αξία σε € για την πρόσθετη παραγωγή είναι μεγαλύτερη από το κόστος της πρόσθετης α' ύλης, τότε το κέρδος της επιχείρησης θα αυξηθεί.

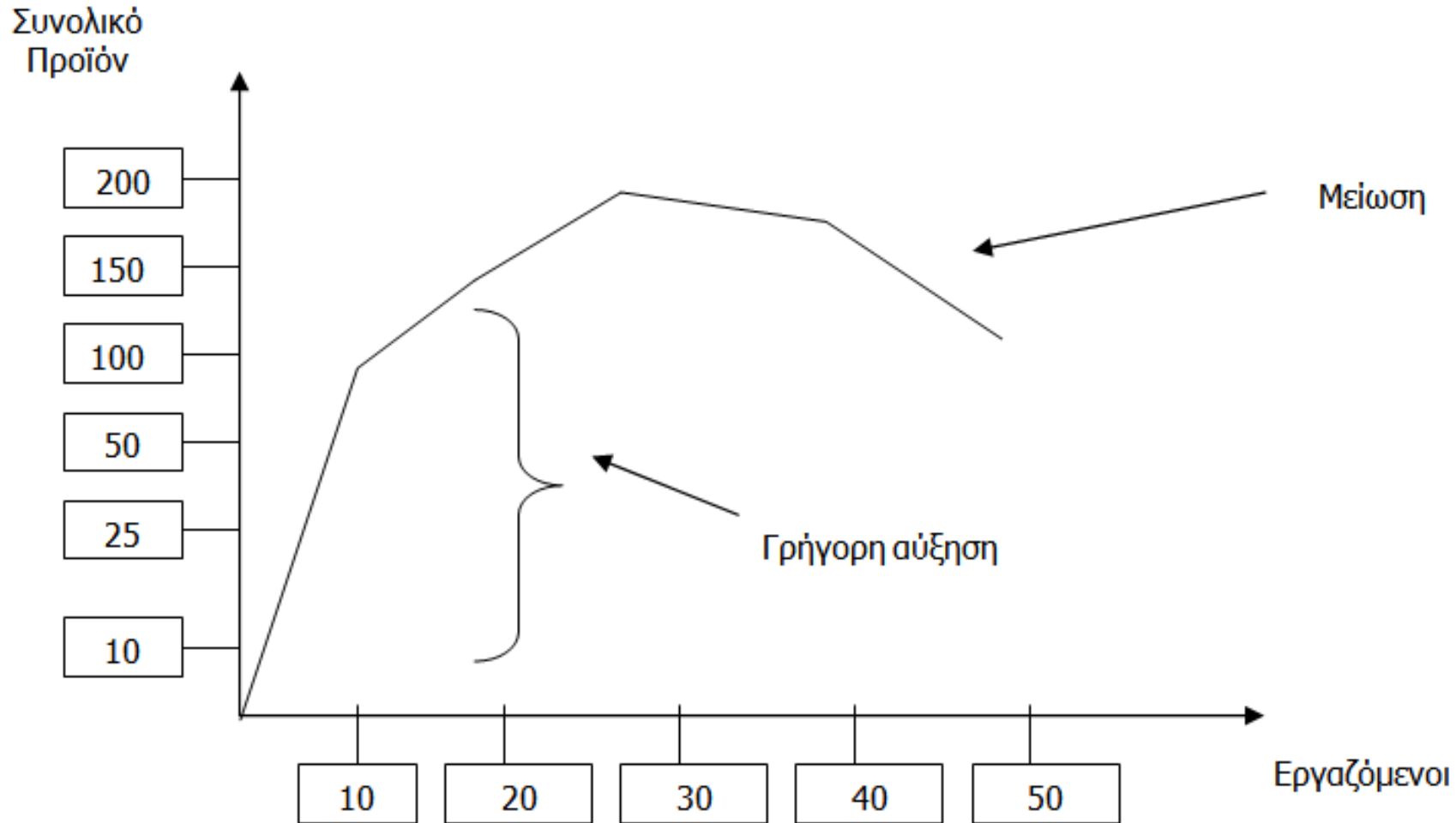
Προσδιοριστικοί παράγοντες της προσφοράς

Φθίνον οριακό προϊόν

Το φθίνον οριακό προϊόν είναι η αρχή του ότι καθώς προστίθενται περισσότερες από μια Α' ύλες με σταθερή την ποσότητα των άλλων Α' υλών, το οριακό προϊόν μειώνεται. Η παραγωγή αυξάνεται *όλο και λιγότερο γρήγορα*, καθώς χρησιμοποιούνται πρόσθετες μονάδες Α' ύλης. Και από κάποια αύξηση και μετά η παραγωγή *μειώνεται*

Εργαζόμενοι	Συνολικά Hamburgers	Οριακό Προϊόν	Οριακό προϊόν για εργασία στην Goody's
0	0	-	
10	100	$100/10 = 10$	
20	160	$60/10 = 6$	
30	180	$20/10 = 2$	
40	160	$-20/10 = -2$	
50	100	$-60/10 = -6$	

Προσδιοριστικοί παράγοντες της προσφοράς



Παρατηρούμε στο σχεδιάγραμμα ότι η συνολική παραγωγή αυξάνεται γρήγορα στην αρχή, όταν αυξάνονται οι μονάδες εργασίας. Ολοένα όμως με την πρόσθεση και άλλων μονάδων εργασίας η παραγωγή αυξάνεται πολύ λίγο και από ένα σημείο και μετά μειώνεται.

Προσδιοριστικοί παράγοντες της προσφοράς

Μεταβολή της παραγωγής σε βραχυπρόθεσμη περίοδο

Η παραγωγή έχει 2 χρονικά πλαίσια την *βραχυχρόνια* και την *μακροπρόθεσμη περίοδο*. Η ικανότητα μιας επιχείρησης να μεταβάλλει την προσφερόμενη ποσότητα ποικίλει ανάλογα με το αν λειτουργεί βραχυπρόθεσμα ή μακροπρόθεσμα.

Βραχυπρόθεσμη είναι η οποιαδήποτε περίοδος, κατά την οποία η χρησιμοποιούμενη ποσότητα τουλάχιστον μιας A' ύλης παραμένει σταθερή, ενώ η χρησιμοποιούμενη ποσότητα μιας άλλης μεταβάλλεται.

Μεταβολή της παραγωγής σε μακροπρόθεσμη περίοδο

Η μακροπρόθεσμη είναι μια περίοδος, κατά την οποία μπορούν να μεταβληθούν οι ποσότητες όλων των A' υλών.

Κλίμακα Παραγωγής

Η κλίμακα παραγωγής είναι το συνολικό επίπεδο χρήσης όλων των παραγόντων παραγωγής. Όταν αυξάνονται όλες οι A' ύλες, αυξάνεται η κλίμακα παραγωγής. Εάν αυξηθούν όλες οι A' ύλες, η αρχή του φθίνοντος οριακού προϊόντος δεν ισχύει πλέον.

Αποδόσεις στην κλίμακα παραγωγής

- Οι αποδόσεις στην κλίμακα είναι ένας όρος, που χρησιμοποιείται για την περιγραφή του τι συμβαίνει, όταν η κλίμακα παραγωγής μεταβάλλεται. Οι αποδόσεις στην κλίμακα είναι η σχέση μεταξύ των μεταβολών στην κλίμακα παραγωγής και της αντίστοιχης μεταβολής στην ποσότητα ΟΛΩΝ των Α' υλών. Οι αποδόσεις στην κλίμακα μπορεί να είναι *αυξανόμενες, μειωμένες οι σταθερές*.
- Προϊόντα όπως αυτοκίνητα, το ατσάλι, και οι οικιακές συσκευές, παράγονται πιο αποτελεσματικά σε μεγάλη κλίμακα. Η παραγωγή χαρακτηρίζεται από αυξανόμενες αποδόσεις στην κλίμακα, όταν το επίπεδο παραγωγής αυξάνεται πιο γρήγορα από το ποσοστό αύξησης στη χρήση των Α' υλών. *Εάν η χρήση όλων των Α' υλών διπλασιάζεται και η παραγωγή υπερδιπλασιάζεται, τότε υπάρχουν αυξανόμενες αποδόσεις στην κλίμακα.*
- Στις σταθερές αποδόσεις στην κλίμακα, ο διπλασιασμός όλων των α' υλών αποφέρει την ίδια ακριβώς αύξηση στην παραγωγή προϊόντων.
- Τέλος, υπάρχουν περιπτώσεις όπου μια αύξηση όλων των α' υλών που χρησιμοποιούνται, δεν αποφέρει την αντίστοιχη αύξηση της παραγωγής. Εάν η χρήση όλων των α' υλών αυξάνεται κατά 50% και η παραγωγή αυξάνεται κατά 30%, τότε υπάρχουν μειωμένες αποδόσεις στην κλίμακα.

Προσδιοριστικοί παράγοντες της προσφοράς

Κόστος & φθίνον οριακό προϊόν

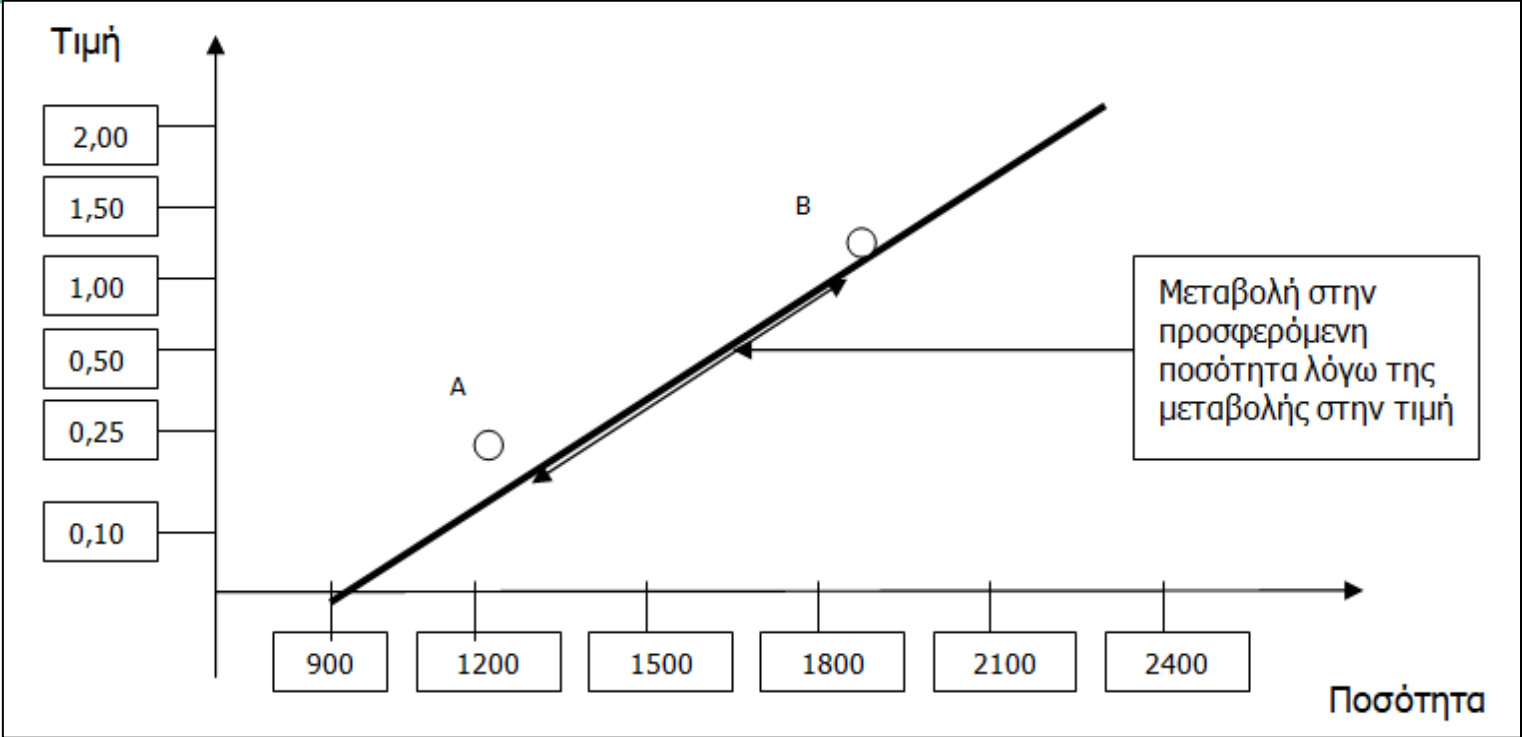
Βραχυπρόθεσμα η παραγωγή υπόκειται στην αρχή του φθίνοντος οριακού προϊόντος. Δηλαδή, καθώς χρησιμοποιούνται πρόσθετες μονάδες εργασίας (ή A' ύλες) το οριακό προϊόν μειώνεται.

Αυτό σημαίνει ότι **βραχυπρόθεσμα**, κάθε πρόσθετη αξία A' ύλης σε νόμισμα(€ ή \$) προσθέτει λιγότερες μονάδες παραγωγής τελικού προϊόντος. Έτσι το *πρόσθετο κόστος ανά μονάδα παραγωγής αυξάνεται*.

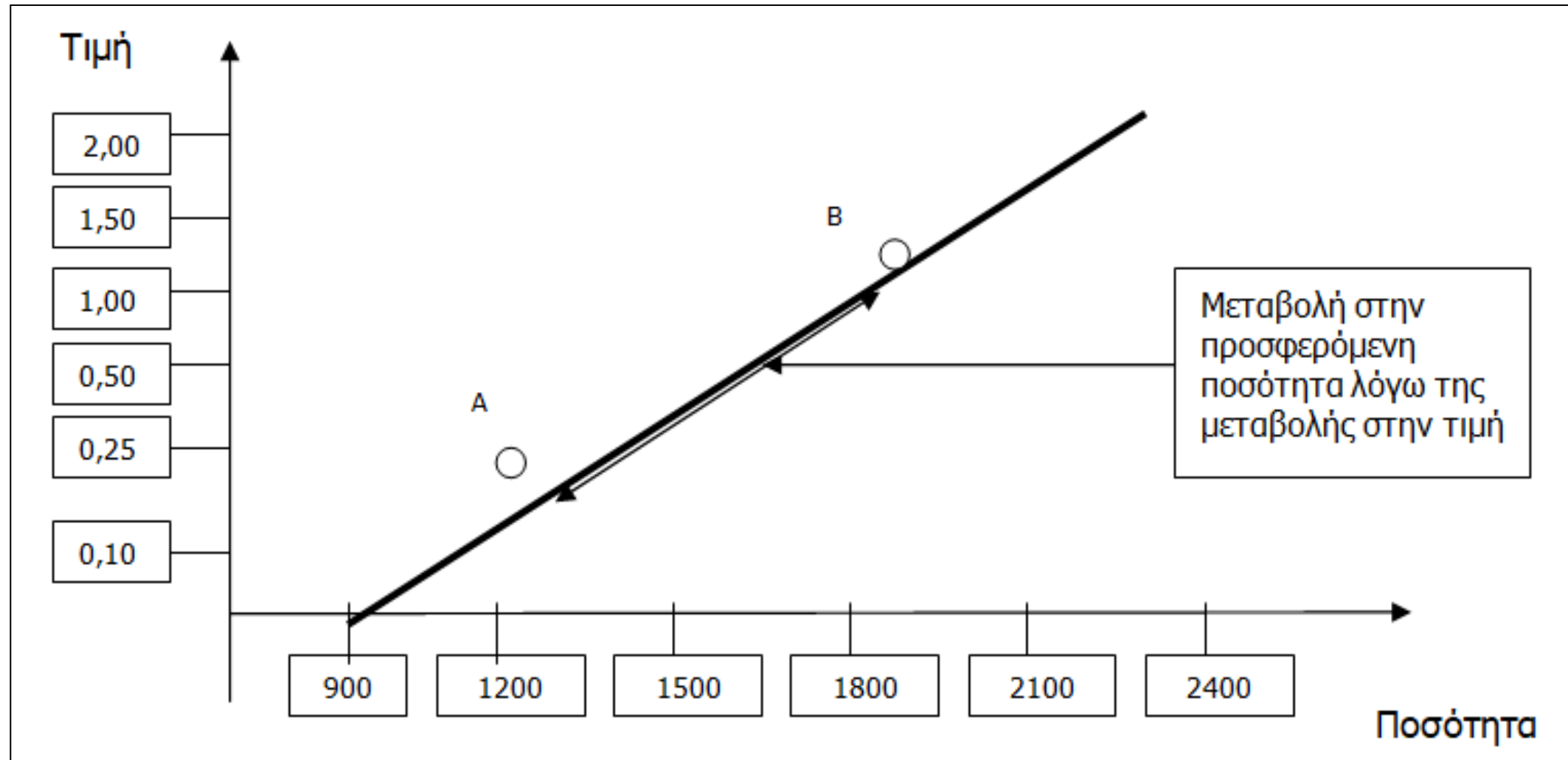
Οι επιχειρήσεις, που επιθυμούν να αυξήσουν την παραγωγή χωρίς να αυξήσουν **όλες** τις πρώτες ύλες, θα βρεθούν αντιμέτωπες με το ότι το πρόσθετο κόστος ανά μονάδα παραγωγής γίνεται μεγαλύτερο..

Κόστος & φθίνον οριακό προϊόν

Έχοντας κατά νου τη σχέση μεταξύ τιμής και προσφερόμενης ποσότητας, αλλά και τον νόμο της προσφοράς που δηλώνει ότι καθώς η τιμή κινείται ανοδικά, το ίδιο συμβαίνει και με την προσφερόμενη ποσότητα, μπορούμε να κατανοήσουμε ότι η σχέση αυτή βασίζεται στην αρχή του φθίνοντος οριακού προϊόντος. Αυτό σημαίνει ότι καθώς το κόστος ανά μονάδα παραγωγής γίνεται μεγαλύτερο, οι επιχειρήσεις πρέπει να οριοθετήσουν / θέσουν υψηλότερη τιμή. Έτσι η καμπύλη προσφοράς καθορίζεται από το επίπεδο του κόστους. Για αυτό λοιπόν η καμπύλη προσφοράς έχει θετική κλίση (βραχυπρόθεσμα), διότι η παραγωγή υπόκειται στην αρχή του φθίνοντος προϊόντος.



Προσδιοριστικοί παράγοντες της προσφοράς



Κόστος & κλίμακα παραγωγής

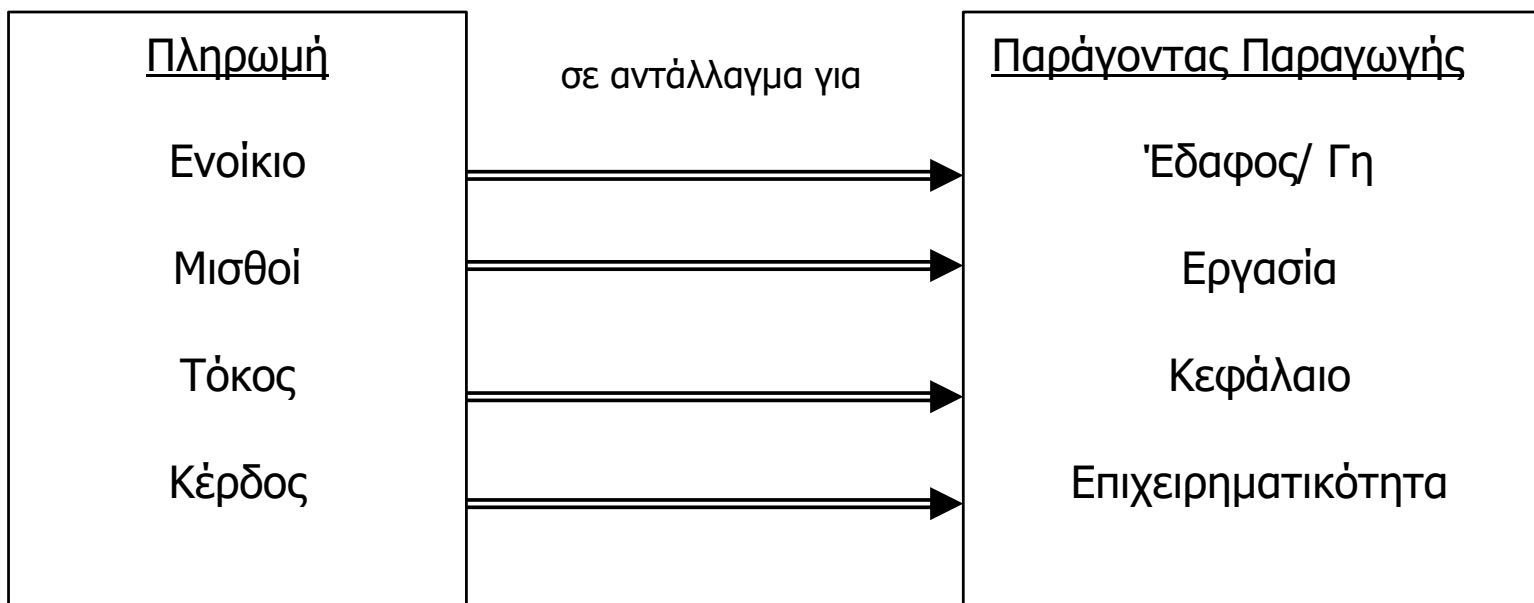
Καθώς οι επιχειρήσεις μπαίνουν σε μακροπρόθεσμες περιόδους και μεταβάλλεται η κλίμακα παραγωγής, το κόστος παραγωγής της κάθε μονάδας είναι πιθανό να μεταβληθεί. Μακροπρόθεσμα, το κόστος ανά μονάδα παραγωγής μπορεί να μειωθεί, να αυξηθεί ή να παραμείνει σταθερό. Ο παρακάτω πίνακας αποδίδει την σχέση μεταξύ αποδόσεων στην κλίμακα και του κόστους παραγωγής.

 Αυξανόμενες αποδόσεις στην κλίμακα	 Μειωμένες αποδόσεις στην κλίμακα	 Σταθερές αποδόσεις στην κλίμακα	Σχέση μεταξύ αποδόσεων στην κλίμακα & κόστους παραγωγής
 Το κόστος παραγωγής ανά μονάδα μειώνεται	 Το κόστος παραγωγής ανά μονάδα αυξάνεται	 Το κόστος παραγωγής ανά μονάδα είναι σταθερό	

ΠΑΡΑΓΩΓΗ & ΚΟΣΤΟΣ

Παραγωγή και το Κόστος

Το κόστος δημιουργείται κατά την διάρκεια της διαδικασίας παραγωγής. Το κόστος που αντιμετωπίζει μια επιχείρηση, αντιπροσωπεύει τις πληρωμές των παραγόντων παραγωγής ή του προμηθευτή κάποιου ενδιάμεσου αγαθού (πχ ατσάλι, χάλυβας). Το παρακάτω σχεδιάγραμμα δείχνει τους 4 παράγοντες της παραγωγικής διαδικασίας που καλείται μια επιχείρηση να πληρώσει.





Κόστος ευκαιρίας

Είναι ένα κόστος το οποίο δεν «φαίνεται εύκολα με γυμνό μάτι» και άρα συχνά αγνοείται από πολλές (κυρίως νέες) μικρό μεσαίες επιχειρήσεις.

Όταν για παράδειγμα ένας νέος επιχειρηματίας εγκαταλείπει την παρούσα εργασία του για να ασχοληθεί με κάτι καινούργιο, εγκαταλείπει έναν σταθερό μισθό που είχε με κάτι αβέβαιο (τουλάχιστον για την αρχή). Αυτό είναι ένα κόστος ευκαιρίας και θα πρέπει να προστεθεί στα άμεσα κόστη. Επίσης αν ο ίδιος επιχειρηματίας είχε αποταμιεύσει τα χρήματά του σε μια τράπεζα ή τα είχε επενδύσει σε μετοχές θα μπορούσε να είχε μεγαλύτερη απόδοση (ή και μικρότερη) αντί να επένδυε σε κάποια νέα επιχειρηματική δραστηριότητα (αβέβαιη?).

- **Κόστος ευκαιρίας είναι το κόστος που προκύπτει από την θυσία ενός αγαθού, για την παραγωγή κάποιου άλλου. Το κόστος ευκαιρίας ενός πράγματος είναι όλα αυτά που θυσιάζουμε για να το αποκτήσουμε.**
- **Είναι η θυσία κάποιων άλλων αγαθών που θα μπορούσαν να παραχθούν με τους ίδιους παραγωγικούς συντελεστές που χρησιμοποιούνται για τη παραγωγή του συγκεκριμένου αγαθού.**

Όφελος από την *καλύτερη επιλογή που δεν έγινε*

Opportunity Cost =

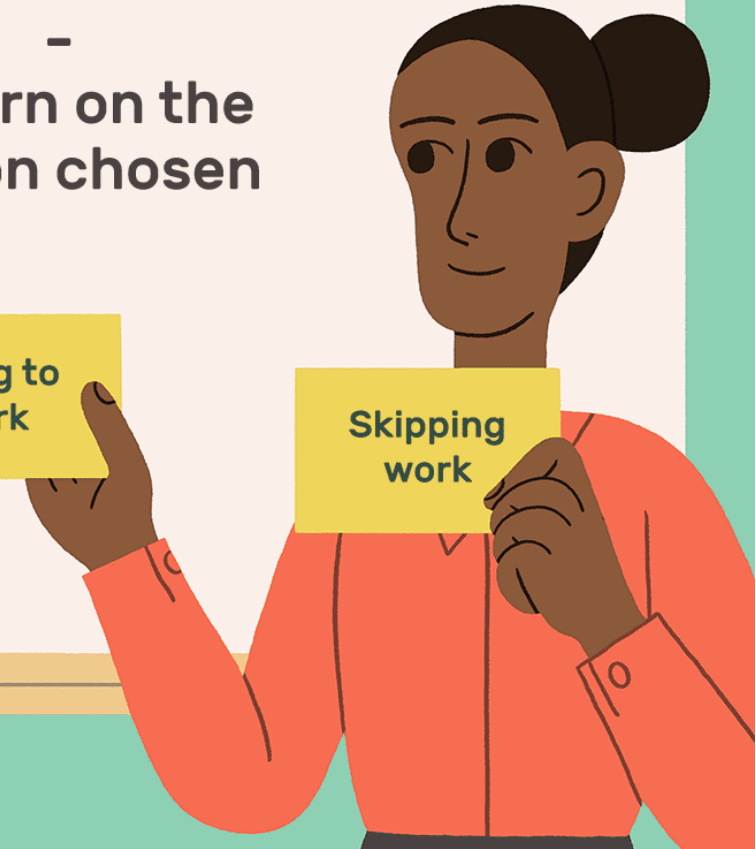
Όφελος από την επιλογή που έγινε

Return on the best
option not chosen

-
Return on the
option chosen

Going to
work

Skipping
work



Παραδείγματα κόστους ευκαιρίας

1. Αν κάποιος μπορεί με 10€ να πάει σινεμά ή να πάρει μία πίτσα, αν επιλέξει να πάει σινεμά, η πίτσα είναι το κόστος ευκαιρίας.
2. Αν ένας αθλητής μπορεί είτε να πάει στο πανεπιστήμιο, είτε να συνεχίσει να ασχολείται με τον αθλητισμό και επιλέξει τον αθλητισμό, τότε το πανεπιστήμιο είναι το κόστος ευκαιρίας που πρέπει να πληρώσει.
3. Όσον αφορά την παραγωγή, αν με δεδομένους παραγωγικούς συντελεστές μια οικονομία μπορεί να παράγει: (Α) 11 τηλεοράσεις και 1 όπλο, (Β) 4 όπλα και 4 τηλεοράσεις και επιλέξει τον Α, τότε το Κόστος Ευκαιρίας είναι ο συνδυασμός Β.

Η έννοια του κόστους ευκαιρίας είναι από τις βασικότερες στα οικονομικά γιατί επιτρέπει την κατανόηση του προβλήματος της στενότητας των παραγωγικών πόρων που αποτελεί τη βάση του «οικονομικού προβλήματος» και το λόγο ύπαρξης της οικονομικής επιστήμης.

Επίσης έτσι γίνεται κατανοητό γιατί σε μια κοινωνία η απόκτηση οποιουδήποτε οικονομικού αγαθού υπηρεσίας δε γίνεται δωρεάν, γιατί αντί να παραχθεί το συγκεκριμένο αγαθό ή η υπηρεσία θα μπορούσε να παραχθεί κάποιο άλλο με τους ίδιους παραγωγικούς συντελεστές.

ΑΚΑΘΑΡΙΣΤΟ ΕΓΧΩΡΙΟ ΠΡΟΙΟΝ

Το **Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν (ή ΑΕΠ) (αγγλ. Gross Domestic Product - GDP)** είναι το σύνολο όλων των προϊόντων και αγαθών που παράγει μια οικονομία, εκφρασμένο σε χρηματικές μονάδες. Με άλλα λόγια είναι η συνολική αξία όλων των τελικών αγαθών (υλικών και άυλων) που παρήχθησαν εντός μιας χώρας σε διάστημα ενός έτους, ακόμα και αν μέρος αυτού παρήχθη από παραγωγικές μονάδες που ανήκουν σε κατοίκους του εξωτερικού.

Ακαθάριστο Εθνικό Προϊόν - Α.Ε.Π. (ή Gross National Product - GNP) είναι το Προϊόν ή Εισόδημα που αποκτούν οι κάτοικοι μιας χώρας ανεξαρτήτως της χώρας στην οποία το αποκτούν. Με άλλα λόγια είναι η συνολική αξία όλων των τελικών αγαθών (υλικών και άυλων) που αποκτούν οι κάτοικοι μιας χώρας σε διάστημα ενός έτους. Διαφέρει από το Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν κατά το ότι συμπεριλαμβάνει και το Εισόδημα που απέκτησαν οι κάτοικοι μιας χώρας στο εξωτερικό.

ΑΚΑΘΑΡΙΣΤΟ ΕΓΧΩΡΙΟ ΠΡΟΙΟΝ

Το Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν εκφράζεται μαθηματικά ως εξής:

$$\mathbf{GDP = C + I + G + NX}$$

όπου: (C) κατανάλωση, (I) επένδυση, (G) δημόσιες δαπάνες για την αγορά αγαθών και υπηρεσιών και (NX) καθαρές εξαγωγές μείον τις εισαγωγές.

Κατανάλωση (consumption) είναι η δαπάνη που πραγματοποιούν τα νοικοκυριά για την αγορά αγαθών και υπηρεσιών, δηλαδή η συνολική τους κατανάλωση.

Επένδυση (investment) είναι η δαπάνη για την αγορά κεφαλαιουχικού εξοπλισμού, αποθεμάτων και κτιρίων, συμπεριλαμβανόμενης και της δαπάνης για την αγορά νέων κατοικιών. Στην κατηγορία αυτή εντάσσονται και έξοδα αγοράς άυλων αγαθών, όπως τα έξοδα έρευνας και ανάπτυξης.

Δημόσιες δαπάνες (government expenses) είναι οι δαπάνες για την αγορά αγαθών και υπηρεσιών τις οποίες πραγματοποιούν η τοπική αυτοδιοίκηση, οι κυβερνήσεις των πολιτειών και η ομοσπονδιακή κυβέρνηση π.χ. αγορά υποβρυχίου για το ναυτικό.

Καθαρές εξαγωγές (net exports) είναι η δαπάνη για την αγορά αγαθών και υπηρεσιών που παράγονται στην εγχώρια οικονομία και αγοράζονται από αλλοδαπούς (εξαγωγές)

Εισαγωγές (Imports) Είναι το κόστος οποιωνδήποτε αγαθών ή υπηρεσιών όπου ως χώρα κατασκευής δεν είναι η χώρα στην οποία υπολογίζετε το Α.Ε.Π.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΕΣ ΚΛΙΜΑΚΑΣ

Οικονομίες κλίμακας

Είναι ένας όρος των οικονομικών, που αναφέρεται στην μείωση του κόστους (ανά μονάδα παραγόμενου προϊόντος) που επιτυγχάνει μια επιχείρηση αυξάνοντας την ποσότητα του παραγόμενου προϊόντος.

Ένα προϊόν παρουσιάζει (θετικές) οικονομίες κλίμακας στην παραγωγή του, όταν η αύξηση όλων των εισροών κατά X , αυξάνει την τελική παραγωγή κατά περισσότερο από X .

- Για παράδειγμα: αν ένα εργοστάσιο με μία γραμμή παραγωγής κατασκευάζει 200 μολύβια το λεπτό, τότε, εγκαθιστώντας μια ακόμη «ίδιας επένδυσης» (αλλά βελτιωμένη) γραμμή παραγωγής θα αυξήσει την συνολική παραγωγή σε περισσότερα από 400 μολύβια το λεπτό. Ταυτόχρονα *οι υπόλοιποι συντελεστές* που θα χρησιμοποιηθούν δεν θα είναι ακριβώς διπλάσιοι αλλά *λιγότεροι από διπλάσιοι*. Ως αποτέλεσμα *το κατά μονάδα παραγόμενου προϊόντος κόστος είναι μικρότερο με την μεγαλύτερη αυτή παραγωγή*

ΟΙΚΟΝΟΜΙΕΣ ΚΛΙΜΑΚΑΣ

Οι λόγοι που το μεγαλύτερο μέγεθος παραγωγής φέρνει οφέλη μπορεί να είναι πολλοί είναι πολλοί:

- **Διαπραγματευτική δύναμη**

Μεγαλύτερες εταιρείες έχουν μεγαλύτερη διαπραγματευτική δύναμη με τους προμηθευτές τους. Αυτό σημαίνει ότι μπορούν να αγοράζουν σε καλύτερες τιμές τις μεγαλύτερες ποσότητες Α υλών που χρειάζονται.

- **«Διοικητικές» οικονομίες κλίμακας**

Μέχρι κάποιο μέγεθος εταιρείας, το διοικητικό προσωπικό αυξάνεται δυσανάλογα με το μέγεθος της εταιρείας. Δηλαδή μια εταιρεία με 100 εργάτες χρειάζεται 10 διοικητικούς υπαλλήλους, ενώ μια εταιρεία με 200 εργάτες χρειάζεται μόνο 15 διοικητικούς κ.ο.κ. με αποτέλεσμα το κόστος διοίκησης να επιμερίζεται σε αναλογικά πολύ μεγαλύτερη παραγόμενη ποσότητα τελικού προϊόντος

ΟΙΚΟΝΟΜΙΕΣ ΚΛΙΜΑΚΑΣ

Οι λόγοι που το μεγαλύτερο μέγεθος παραγωγής φέρνει οφέλη μπορεί να είναι πολλοί είναι πολλοί:

- **Οικονομίες κλίμακας στην προώθηση**

Το κόστος για διαφημίσεις και προώθηση των προϊόντων «μοιράζεται» σε περισσότερα προϊόντα όσο πιο μεγάλη είναι η εταιρεία.

- **Οικονομίες έρευνας**

Μια μεγαλύτερη εταιρεία έχει μεγαλύτερα κίνητρα να αποκτήσει τεχνογνωσία και να χρησιμοποιήσει εξειδικευμένους υπαλλήλους, να επενδύσει σε καινοτομίες καθώς τα επιτεύγματά τους αποφέρουν πολύ καλύτερη και μεγαλύτερη παραγωγή και οι αποσβέσεις των επενδύσεων μοιράζονται σε περισσότερα προϊόντα.

Ερωτήσεις ανακεφαλαίωσης & κατανόησης

Εξηγήστε πως η εξαγωγή ενός προϊόντος μπορεί να οδηγήσει σε οικονομίες κλίμακας		
Η καμπύλη της προσφοράς έχει αρνητική κλίση	Σ	Λ
Τι είναι διοικητικές οικονομίες κλίμακας και τι οικονομίες κλίμακας από έρευνες & ανάπτυξη (R&D)		
Τι είναι το κόστος ευκαιρίας ?		
Η κλίμακα παραγωγής και το κόστος που συνδέεται με αυτή βραχυχρόνια είναι σταθερό	Σ	Λ
Η κλίμακα παραγωγής και το κόστος που συνδέεται με αυτή μπορεί να μεταβληθούν μέσο-μακροπρόθεσμα	Σ	Λ
Ποια είναι η έννοια του φθίνοντος οριακού προϊόντος ?		
Ποιοι είναι οι γενικοί παράγοντες που επηρεάζουν την παραγόμενη και προσφερόμενη ποσότητα ενός προϊόντος		