

3. Δίνεται ο παρακάτω πίνακας ζήτησης για σύζαλα έπιπλα (71)

Τιμή (€)	ε _{ζητ.} Εισόδημα = 10.000 €	ε _{ζητ.} Εισόδημα = 12000 €
800	40	50
1000	32	45
1200	24	30
1400	16	20
1600	8	12

α) Υπολογίστε ε_{ζητ.} ως προς τιμή για αύξηση τιμής από 800 σε 1000 ευρώ
αν i) Εισόδημα = 10000 ευρώ ii) Εισόδημα = 12000 ευρώ. (Μέθοδος μέσων σημείων)

$$\epsilon_{\text{ζητ.}, 10000 \text{ ευρώ}} = \frac{|\% \Delta Q|}{|\% \Delta P|} = \frac{\left| \frac{32-40}{36} \right|}{\left| \frac{1000-800}{900} \right|} 100\% = \frac{|-22\%|}{|+22\%|} = 1$$

$$\epsilon_{\text{ζητ.}, 12000 \text{ ευρώ}} = \frac{|\% \Delta Q|}{|\% \Delta P|} = \frac{\left| \frac{45-50}{47,5} \right|}{\left| \frac{1000-800}{900} \right|} 100\% = \frac{|-10,5\%|}{|+22\%|} = 0,47$$

Οι πιο πλούσιοι (12000 ευρώ) εμφανίζουν πιο ανελαστική ζήτηση ως προς την τιμή. Παρ' όλο που η τιμή αυξήθηκε επιθυμούν (και μπορούν) να μην μειώσουν κατά το δυνατό την ζητούμενη ποσότητα

β) Υπολογίστε την εισοδηματική ελαστικότητα ζήτησης (ε_{εισδ.}) όταν εισόδημα (Υ) αυξάνεται από 10000 σε 12000 ευρώ. αν

(i) P = 1200 ευρώ και (ii) P = 1600 ευρώ.

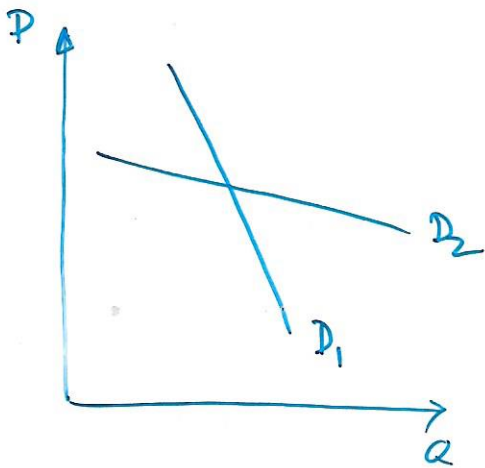
$$(i) P = 1200 \text{ ευρώ} \quad \epsilon_{\text{εισ.}} = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta Y} = \frac{\frac{30-24}{24} 100\%}{\frac{12000-10000}{10000} 100\%} = \frac{\frac{6}{24}}{\frac{2000}{10000}} = 1,25$$

$$(ii) P = 1600 \text{ ευρώ} \quad \epsilon_{\text{εισ.}} = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta Y} = \frac{\frac{12-8}{8} 100\%}{\frac{12000-10000}{10000} 100\%} = \frac{\frac{4}{8}}{\frac{2000}{10000}} = 2,50$$

Εισο πιο ελαστική στις

πιο υψηλές τιμές. Χαρακτηριστικό των αγαθών πολυτελείας. Οι καταναλωτές μπορούν να βρουν και με λιγότερο από το αγαθό αν το εισόδημά τους δίνει το επιπλέον

4. Ποια από τις καμπύλες D_1 , D_2 πιστεύετε ότι αντιπροσωπεί τη μακροχρόνια ζήτηση ηλεκτρικού ρεύματος και γιατί; (72)

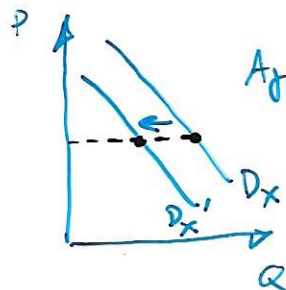


θεωρείστε ότι διαχρονικά η τιμή του ηλ. ρεύματος αυξάνει, και οι άλλοι παράγοντες παραμένουν σταθεροί.

Μακροχρόνια, είναι πιθανό τα νοικοκυριά να στραφούν σε εναλλακτική πηγή ενέργειας (π.χ. φυσικό αέριο). Ομοίως, και τείνει να συμβεί αμέσως. Κατά συνέπεια, η βραχυχρόνια ζήτηση ηλεκτρικού ρεύματος αναμένεται να είναι ανελαστική (καμπύλη D_1). Άρα, η μακροχρόνια ζήτηση απεικονίζεται στην D_2 , την πιο ελαστική καμπύλη.

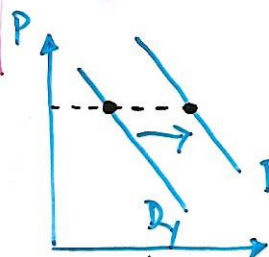
5. Σχεδιάστε την επίδραση που ασκεί μία μείωση του εισοδήματος στην καμπύλη ζήτησης υδατός από τα αγαθά, των οποίων οι εισοδηματική ελαστικότητα εμφανίζονται στον πίνακα

Αγαθό	Εισο.
Αγαθό X	1,7
Αγαθό Y	-0,8
Αγαθό Z	0



Αγαθό X $\frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P} > 0$

Άρα Μείωση Y \Rightarrow
 \Rightarrow Μείωση Q ζήτησης



Αγαθό Y $\frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P} < 0$ Κατώτερο αγαθό

Αγαθό Z: Καμπύλη ζήτησης δη μετακινείται. $\frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P} = 0$

Κεφάλαιο 7. Καταναλωτές - Παραγωγοί και αποεξοματιυότητα των αγορών

Οικονομική της ευημερίας: Πως η κατανομή των παραγωγικών πόρων επηρεάζει την οικονομική ευημερία

Υποκειμενική ευημερία: Ευτυχία ή ικανοποίηση από τη ζωή σύμφωνα με τις προσωπικές επιθυμίες των ανθρώπων

Αντικειμενική ευημερία: Ευτυχία ή ικανοποίηση από τη ζωή σύμφωνα με συγκεκριμένους δείκτες (π.χ. μορφωτικό επίπεδο, προσδόκιμο ζωής, διάφορα μέτρα βιοτικού επιπέδου κ.α.)

Διακριτική αποεξοματιυότητα: Είναι ένα μέτρο της χρησιμότητας (ικανοποίησης) που αντιστοιχεί σε μια συγκεκριμένη κατανομή πόρων
(allocative efficiency)

Επιτυγχάνεται όταν η αξία των προϊόντων που παράγουν οι επιχειρήσεις (δηλ. το όφελος των πωλητών) αντιστοιχεί στην αξία που δίνουν οι καταναλωτές στη συγκεκριμένη παραγωγή (δηλ. στο όφελος των αγοραστών).
Πως μετρούνε τα οφέλη αγοραστών και πωλητών;

ΟΦΕΛΗ ΑΓΟΡΑΣΤΩΝ - ΠΛΕΟΝΑΣΜΑ ΚΑΤΑΝΑΛΕΤΗ

Προθυμία πληρωμής (willingness to pay)

Είναι το μέγιστο ποσό (τιμή) που ο αγοραστής είναι πρόθυμος να πληρώσει για να αποκτήσει ένα αγαθό ή αλλιώς η αξία του αγαθού για τον συγκεκριμένο αγοραστή

Πρόβλημα ηθικότητας (αντίχρησις)

Ένας ορθολογικός αγοραστής, όσο πιο περισσότερο επιθυμεί ένα αγαθό τόσο μεγαλύτερο ποσό είναι διατεθειμένος να πληρώσει για να το αποκτήσει.

Παράδειγμα:

Αγοραστής	Πρόβλημα (€)
Γιάννης	100
Μαρία	80
Κώστας	70
Σοφία	50

Αγαθό: η.χ. Τηλεόραση

Τι σημαίνει: Αν $P_{τηλ} \leq 50$ την αγοράζει
Αν $P_{τηλ} > 50$ δεν την αγοράζει

Ξεκινά μια δημοπρασία για 1 διατίμητη τηλεόραση (ανά 1 € οτιδήποτε)

Αρχική τιμή: 10 € → όλοι είναι διατεθειμένοι να την αγοράσουν

51 € ← Η τιμή ανεβαίνει

↓
Όλοι είναι διατεθειμένοι να την αγοράσουν
εκτός από τη Σοφία

↓
Η τιμή ανεβαίνει

↓
81 €

↓
Διατεθειμένος να την αγοράσει μόνος ένας (Γιάννης) οπότε
την παίρνει απλώς για $P_{τηλ} = 81$ €

Ο Γιάννης έκανε μια συμφέρουσα ανταλλαγή. Ήταν πρόθυμος να δώσει 100 € για την τηλεόραση αλλά πληρώσει μόνο 81 €

Πλεόνασμα Γιάννη: $100 - 81 = 19$ €

Ο Γιάννης αγοράζοντας την τηλεόραση για 81 € θεωρεί ότι "βρήκε μια πραγματική ευκαιρία" ("ζήμια ευκαιρία").

Πλεόνασμα καταναλωτή (consumer surplus) (Π.Κ.) ή C.S.

→ Είναι η προθυμία πληρωμής μείον το ποσό που πληρώνει τελικά ο καταναλωτής για να αποκτήσει το αγαθό.

→ Το Π.Κ. μετρά το όφελος για τους αγοραστές από τη συμμετοχή τους στην αγορά.

Παράδειγμα: Δύο όμοιες επιχειρήσεις διαδίδεται να πουληθούν στην ίδια τιμή.

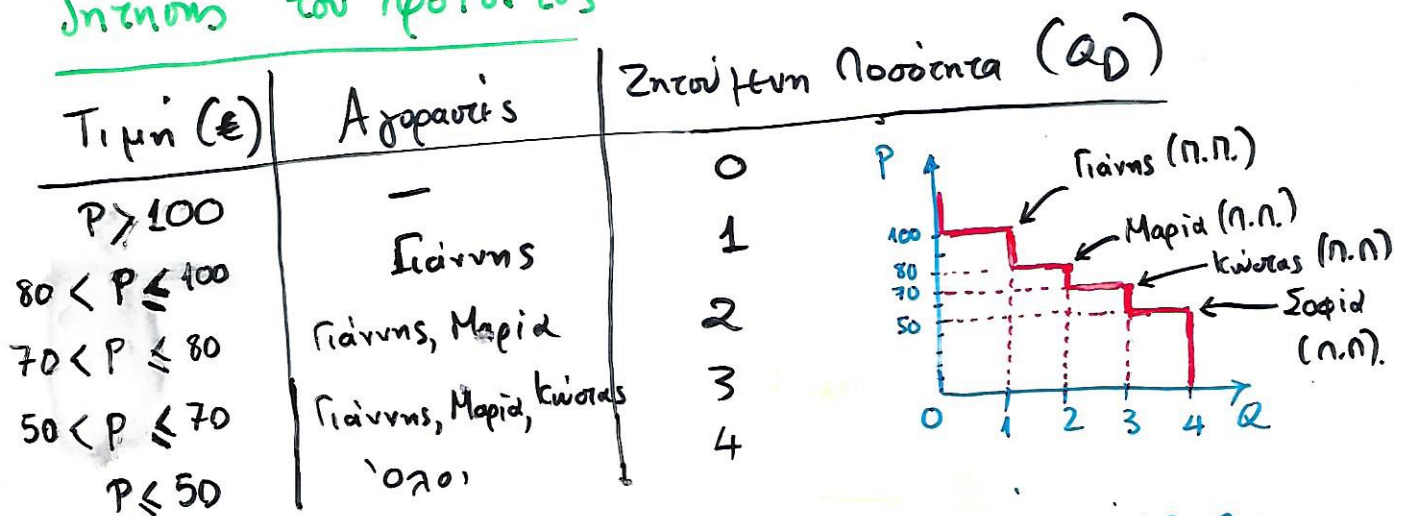
Θα αγοράσουν ο Γιάννης και η Μαρία σε μια τιμή $P_{πηγ} = 71 \text{ €}$

Ποιό είναι το συνολικό Πλεόνασμα Καταναλωτή;

$$\left. \begin{aligned} \text{Π.Κ.}_{\text{Γιάννης}} &= 100 - 71 = 29 \text{ €} \\ \text{Π.Κ.}_{\text{Μαρία}} &= 80 - 71 = 9 \text{ €} \end{aligned} \right\} \Rightarrow \text{Π.Κ.}_{\text{συνολ}} = 38 \text{ €}$$

Πως το πλεόνασμα καταναλωτή συνδέεται με την καμπύλη

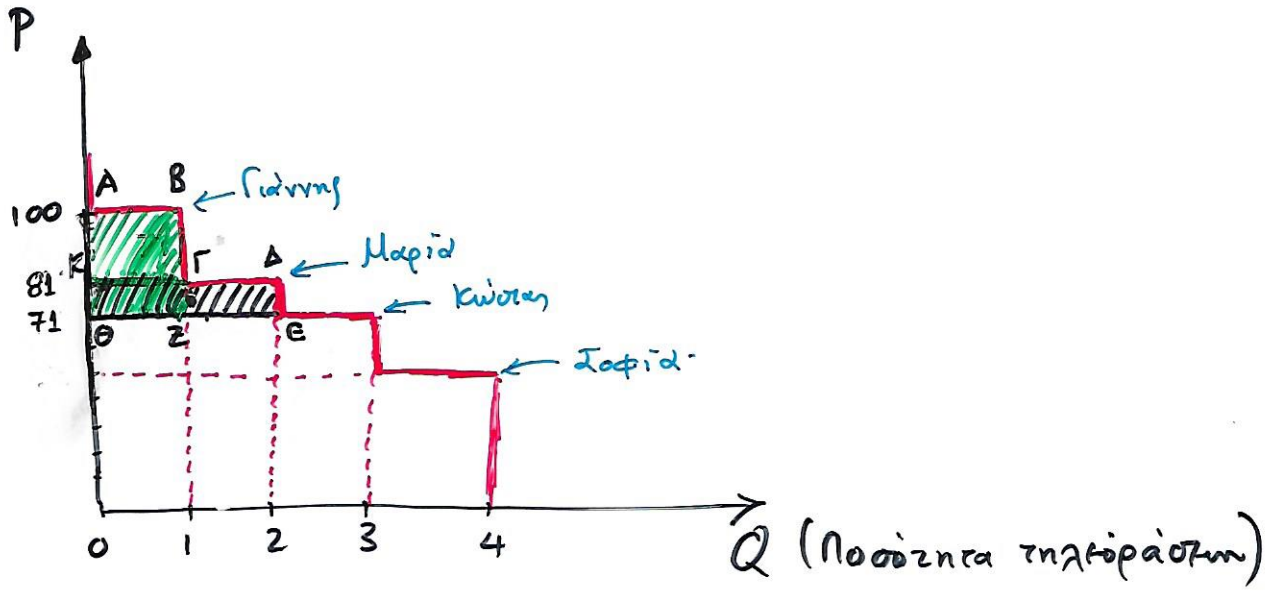
Ζήτηση του προϊόντος



Οριακός αγοραστής: Αυτός που αφήνει την αγορά πρώτος αν η P (τιμή) > Προθυμία πληρωμής του.

Π.χ. για $Q_D = 3$ τηγούρατες, οριακός αγοραστής είναι ο Κώστας

Το άψος της καμπύλης ζήτησης, ^{σε κάθε ποσότητα} δείχνει την προθυμία πληρωμής του οριακού αγοραστή

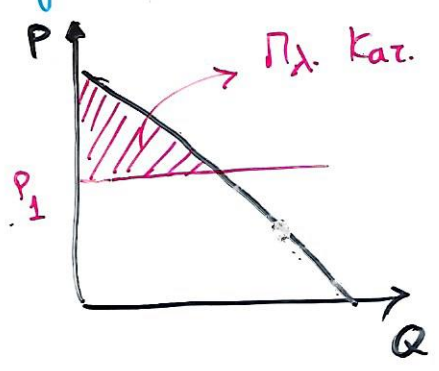


$P = 81 \text{ €}$ $\Pi. \text{Κ}_{\text{Γαίνης}} = (100 - 81) * 1 = 19 \text{ €}$ (Εμβαδόν : ΑΒΓΚ)

$P = 71 \text{ €}$ $\Pi. \text{Κ}_{\text{Γαίνης}} = (100 - 71) * 1 = 29 \text{ €}$ (ΑΒΖΘ)
 $\Pi. \text{Κ}_{\text{Μαρίδα}} = (81 - 71) * 1 = 9 \text{ €}$ (ΓΔΕΖ) $\Rightarrow \Pi. \text{Κ}_{\text{ολικό}} = 29 + 9 = 38 \text{ €}$

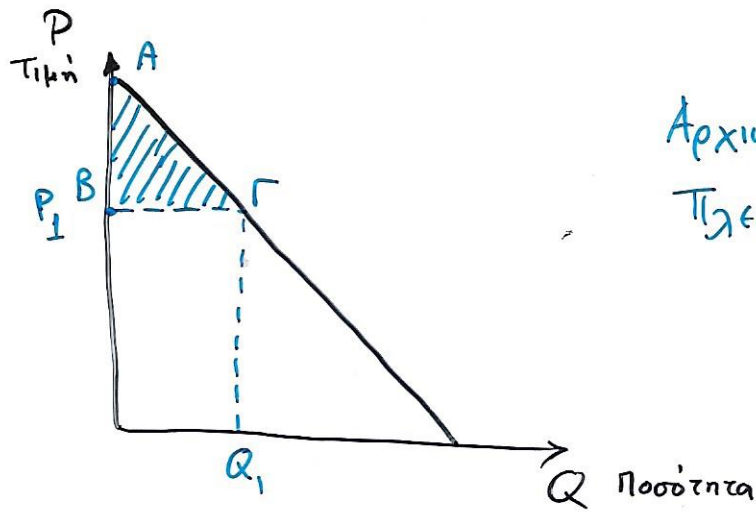
"Το εμβαδόν κάτω από την καμπύλη ζήτησης και πάνω από την τιμή μετρά το πλεόνασμα του καταναλωτή στην αγορά"

Ισχύει για όλες τις καμπύλες ζήτησης

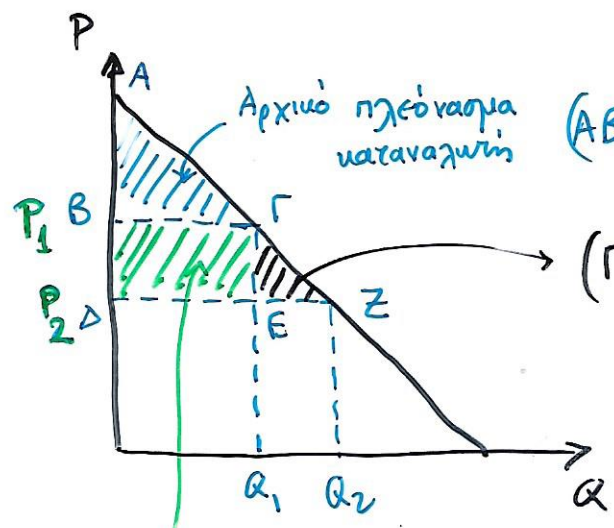


Η καμπύλη ζήτησης αντανακλά την προθυμία πληρωμής, δηλ. την αξία που οι αγοραστές αποδίδουν στο αγαθό.

Πως μια χαμηλότερη τιμή ωξάνει το πλεόνασμα του καταναλωτή.



Αρχική τιμή $P = P_1$
 Πλεόνασμα καταναλωτή: Εμβράδόν ΑΒΓ



Νέα τιμή: $P = P_2 < P_1$

(ΓΕΖ) : Πλεόνασμα καταναλωτή για τους νέους καταναλωτές που εισήλθαν στην αγορά λόγω της νέας χαμηλότερης τιμής ($P_2 < P_1$)

(ΒΓΕΔ) : Πρόσθετο πλεόνασμα καταναλωτή για τους αρχικούς καταναλωτές

Τελικό πλεόνασμα καταναλωτή στη νέα τιμή P_2 :

Αρχικό = (ΑΒΓ)
 → Πρόσθετο στους αρχικούς καταναλωτές : (ΒΓΕΔ)
 → Πλεόνασμα νέων αγοραστών : (ΓΕΖ)

Συνολικό Π. Κ. παλαιών & αγοραστών : (ΑΓΕΔ)

Το πλεόνασμα καταναλωτή ^(Π.Υ.), μετρά το όφελος που αποκομίζουν οι αγοραστές από ένα αγαθό, όπως το ΑΝΤΙΛΑΜΒΑΝΟΝΤΑΙ ΟΙ ΙΔΙΟΙ ΟΙ ΑΓΟΡΑΣΤΕΣ.



Κατά συνέπεια, το μέγεθος του Π.Υ. είναι ένα καλό μέτρο (κριτήριο) της οικονομικής ευμερείας, αν οι πολίτες θέλουν να σεβαστούν τις προτιμήσεις των καταναλωτών.

Προσοχή: Υπάρχουν αγαθά για τα οποία οι πολίτες μπορεί να αδιαφορήσουν για το Π.Υ.
(Π.χ. Τοίχρα για κληρονομιά, κερμυνιά για κερμυνιά κ.ο.κ.)

ΠΛΕΟΝΑΣΜΑ ΤΟΥ ΠΑΡΑΓΩΓΟΥ

Εξετάζουμε τα οφέλη που αποκομίζουν οι πωλητές (παραγωγοί) από τη συμμετοχή τους στην αγορά.

Κόστος: Η αξία όρων εκτίμησης από τα οποία πρέπει να παραιτηθεί ο παραγωγός για να παραγάγει ένα αγαθό.

↳ Άμεσες δαπάνες + αξία που ο παραγωγός δίνει στο χρόνο που δαδίζει.
(υλικά κ.ο.κ.) που δαδίζει.

ΚΟΣΤΟΣ ΕΥΚΑΙΡΙΑΣ

Το κόστος ευφράζει την κατώτατη τιμή που μπορεί να αποδεχθεί ο παραγωγός για την εργασία του.

Ευφράζει λοιπόν το μέτρο της προθυμίας του πωλητή για να πωλήσει τις υπηρεσίες του.

Παράδειγμα : 4 ελαστοχρηματοπιστή για βάλιμο ενός σπιτιού
Ο καθένας έχει το δικό του κόστος

Πωλητής	Κόστος (€)
Γιάννης	900
Γιώργος	800
Κώστας	600
Ανδρέας	500

Αρχική τιμή υψηλή
π.χ. $P_1 = 1000 \text{ €} \Rightarrow$
 \Rightarrow Προσφέρονται όλοι
 Όταν γίνει $P < 900 \text{ €} \Rightarrow$
 \Rightarrow αποχώρηση Γιάννη

Στην τιμή $P = 900 \text{ €}$ ο Γιάννης είναι ο οριακός πωλητής δηλαδή αφήνει την αγορά πρώτος αν P γίνει ελάχιστα μικρότερο από 900 € .
 (αν $P = 899,99 \text{ €}$)

\Rightarrow Όταν $P < 800 \Rightarrow$ αποχώρηση Γιώργου
 \rightarrow Όταν $P < 600 \Rightarrow$ αποχώρηση Κώστα

Παραμένει τότε μόνο ο Ανδρέας ^{η τιμή $P = 599,99$} ο οποίος θα ελατρωθεί τη δουλειά και με 500 €

Άρα ο Ανδρέας "κερδίζει" $599,99 - 500 = 99,99 \text{ €}$

Πλεόνασμα παραγωγού (Π.Π)

Μετρά το όφελος του παραγωγού από τη συμμετοχή του στην αγορά
 ΠΟΣΟ ΠΟΥ ΕΙΣΠΡΑΤΤΕΙ Ο ΠΩΛΗΤΗΣ ΜΕΙΟΝ ΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ.

Π.Π = Ισούται με

Παράδειγμα : Ίδιο 4 ελίσια αλλά 2 σπίζα.

Δέν μπορεί ένας να βράψη και τα 2 και ο ιδιοκτήτης θέλη να πληρώση ίδιο ποσό και για τα 2 σπίζα.

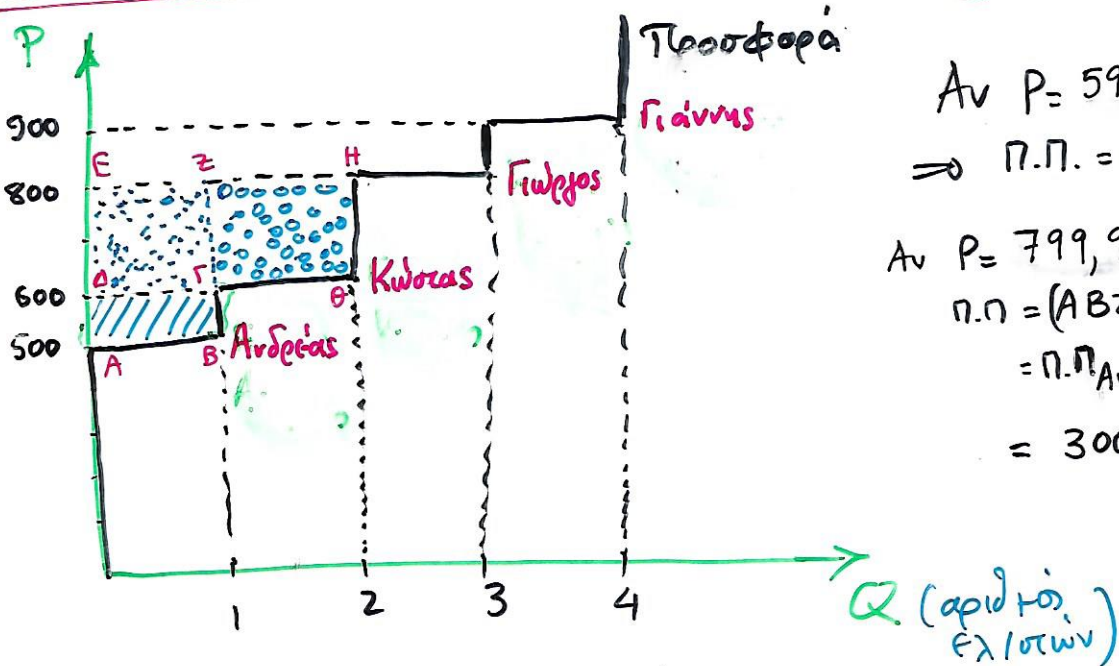
Η τιμή θα πέφτει μέχρι ότου μείνουν 2 ελαιοχρωματιστές.

Άρα όταν $P < 900$ αποχωρεί Γιάννης
 $P < 800$ αποχωρεί Γιώργος

Οπότε σε $P = 799,99$ μένουν διαθέσιμοι μόνο Κώστας + Ανδρέας

$$\begin{aligned} \text{Π. Π. Κώστας} &= 799,99 - 600 = 199,99 \approx 200 \\ \text{Π. Π. Ανδρέας} &= 799,99 - 500 = 299,99 \approx 300 \end{aligned} \quad \left. \begin{array}{l} \int_{P=0}^{P=200} \\ \int_{P=0}^{P=300} \end{array} \right\} \text{Π. Π. συνολικό} = 499,98 \approx 500$$

Πλεόνασμα παραγωγού + καμμένη προσφορά



Αν $P = 599,99 \Rightarrow$
 $\Rightarrow \text{Π. Π.} = (\text{ΑΒΓΔ}) = 100$

Αν $P = 799,99$
 $\text{Π. Π.} = (\text{ΑΒΖΕ}) + (\text{ΒΗΖΓ})$
 $= \text{Π. Π. Ανδρέας} + \text{Π. Π. Κώστας}$
 $= 300 + 200 = 500$

Σε κάθε ποσότητα, η τιμή P δείχνει το κόστος του φριαμού πωλητή.

Η περιοχή ΚΑΤΩ ΑΠΟ ΤΗΝ ΤΙΜΗ και ΠΑΝΩ ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΑΜΠΥΛΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ μετρά το ΠΛΕΟΝΑΣΜΑ ΤΟΥ ΠΑΡΑΓΟΓΟΥ