

Άσκηση: Στον πίνακα που ακολουθεί δίνονται διάφοροι συνδυασμοί των ποσοτήτων των αγαθών X και Y που καταναλώνει ένας καταναλωτής και βρίσκονται πάνω στην ίδια καμπύλη αδιαφορίας  $U_1$ .

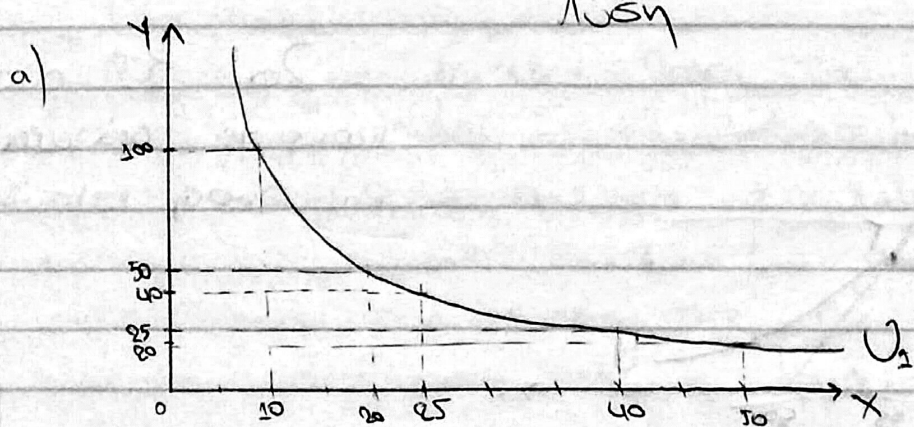
Συνδυασμοί	Ποσότητα X	Ποσότητα Y
A	10	100
B	20	50
Γ*	25	40
Δ	40	25
Ε	50	20

Η οριακή χρησιμότητα του X  $MU_x = 10/x$  και η οριακή χρησιμότητα του Y  $MU_y = 10/y$

Ο εν λόγω καταναλωτής διαθέτει εισόδημα 800€ το οποίο και δαπανά εξ ολοκλήρου για την αγορά των δύο αγαθών. Η τιμή του αγαθού X είναι ίση με 16€ και η τιμή του αγαθού Y είναι 10€. Ζητείται:

- Να σχεδιάσετε την καμπύλη αδιαφορίας  $U_1$  και να υπολογίσετε τον οριακό λόγο αντικατάστασης του αγαθού Y απέναντι στο X σε κάθε συνδυασμό της καμπύλης αδιαφορίας.
- Να παρουσιάσετε γραφηματικά τον εισοδηματικό κέρυφισμό και να υπολογίσετε την κλίση του.
- Να υπολογίσετε και να δείξετε γραφηματικά το σημείο ισορροπίας του καταναλωτή.

Λύση



$$\begin{aligned}
 OY_{xy}(1) &= \frac{dy}{dx} \\
 OY_{xy}(A) &= \frac{100}{10} = 10 \\
 OY_{xy}(B) &= \frac{50}{20} = 2,5 \\
 OY_{xy}(\Gamma) &= \frac{40}{25} = 1,6 \\
 OY_{xy}(\Delta) &= \frac{25}{40} = 0,625 \\
 OY_{xy}(E) &= \frac{20}{50} = 0,4
 \end{aligned}$$

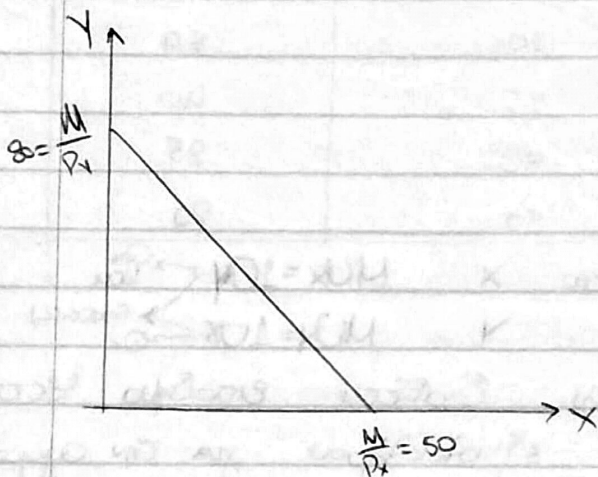
$$b) \quad M = P_x \cdot Q_x + P_y \cdot Q_y$$

$$M = 800€ \quad P_x = 16€ \quad P_y = 10€$$

$$800 = 16x + 10y \Rightarrow 10y = 800 - 16x \Rightarrow y = \frac{800}{10} - \frac{16}{10}x \Rightarrow$$

$$\Rightarrow \boxed{y = 80 - 1,6x}$$

κλίση των εισοδηματικών περιγραφών  $\left(\frac{P_x}{P_y} = \frac{16}{10} = 1,6\right)$



γ) Σύνθημα Ισορροπίας:  $\frac{MU_x}{MU_y} = \frac{P_x}{P_y} \Rightarrow \frac{10y}{10x} = \frac{16}{10} \Rightarrow$

$$\Rightarrow \frac{y}{x} = \frac{16}{10} \Rightarrow 10y = 16x \Rightarrow \boxed{y = 1,6x}$$

Ανακαταστή το  $y$  στα εισοδηματικά περιγραφή

$$800 = 16 \cdot x + 10 \cdot y \Rightarrow 800 = 16x + 16x \Rightarrow 800 = 32x \Rightarrow$$

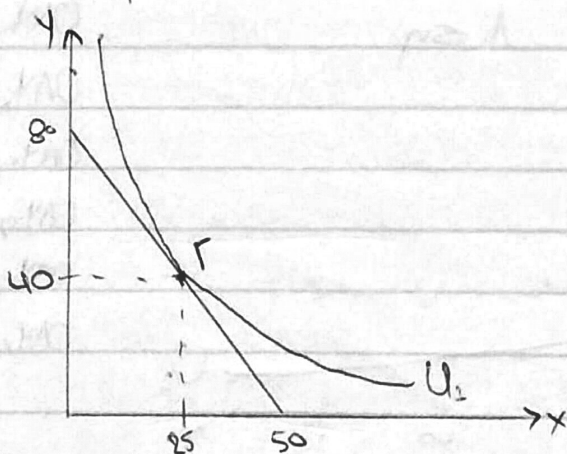
$$\Rightarrow x = \frac{800}{32} \Rightarrow \boxed{x^* = 25}$$

Μονάδες  $x$  στο Σ.Ι.

$$y = 1,6 \cdot x \Rightarrow y = 1,6 \cdot 25 \Rightarrow \boxed{y^* = 40}$$

Μονάδες  $y$  στο Σ.Ι.

Άρα Σ.Ι. τα καταναλωτή είναι ο συνδυασμός Γ.



Στο Σ.Ι. ο καταναλωτής επιλέγει της υψηλότερης δυνατής καμπύλης αδιαφορίας.

## Θεωρία Ζήτησης:

Οικονομικά αγαθά και οικονομικές ανάγκες:

Η Οικονομική Επιστήμη μελετάει τα αγαθά που αποτελούν αποτελέσματα της παραγωγικής προσπάθειας των ανθρώπων. Αυτά αναφέρονται είτε οικονομικά αγαθά είτε προϊόντα είτε υπηρεσίες και η ικανότητα των οφειλετών στην προσπάθεια των καταναλωτών να ικανοποιήσουν τις οικονομικές τους ανάγκες. Οι οικονομικές ανάγκες εμφανίζουν τρεις ιδιότητες:

1) Εξέλιξη: Η ιδιότητα αυτή αφορά στη διαφοροποίηση των αγαθών για την κάλυψη της ίδιας ανάγκης. Παράδειγμα είναι η εξέλιξη για θέρμανση. Πρώτο στάδιο η ανάγκη αυτή καλυπτόταν από φυσικά ενώ τώρα σιφόνια, κτλ. Βλέπουμε έτσι την εξέλιξη για την κάλυψη της ίδιας ανάγκης.

2) Πολλαπλασιασμός: Η ιδιότητα αυτή αφορά στη δημιουργία νέων αναγκών. Π.χ. η ανάγκη για τηλεόραση δεν υπήρχε πριν το 1965 ενώ τώρα υπάρχει σε κάθε σπίτι.

3) Κορεσμός: Η ιδιότητα αυτή σημαίνει ότι όσο αυξάνεται η ποσότητα ενός αγαθού για την ικανοποίηση μιας ανάγκης τόσο η έλλειψη αυτής της ανάγκης μειώνεται ως που έρχεται η πλήρης ικανοποίηση και ο κορεσμός. Ο κορεσμός αυτός βέβαια είναι προσωρινός. Π.χ. η ανάγκη για νερό από έναν διψασμένο.

Σημείωση: Οι βασικοί λόγοι που αφορούν στην εξέλιξη και τον πολλαπλασιασμό των αναγκών είναι τρεις: 1) Τεχνολογία: επηρεάζει την εξέλιξη και τον πολλαπλασιασμό των αναγκών διότι ανακαλύπτονται συνεχώς νέα προϊόντα και με μεγάλη ταχύτητα. 2) Μίμηση: είναι η έμφυτη τάση των ανθρώπων

να βελτιώνεται και έτσι να δημιουργούνται νέες ανάγκες. Π.χ. η χρησιμοποίηση του χρισταγωγικού δέντρου αποτελεί βήμα προς άλλες χώρες. ③ Συνήθεια: είναι η είσση των ανθρώπων να έχουν την επανάληψη μιας απόφασης από τη χρησιμοποίηση ενός αγαθού που δημιουργεί στην ανάγκη για το αγαθό αυτό.

④ Διαφήμιση: επιδρά ψυχολογικά και καταναλωτική και τη δημιουργία της ανάγκης για απόκτηση αγαθών. Η τηλεόραση και τα Μ.Μ.Ε. επιβιβάζουν επί της ουσίας νέα προϊόντα οδηγώντας έτσι σε υπερκατανάλωση.

Διακρίση των Οικονομικών Αγαθών

- Υλικά: είναι τα αγαθά που έχουν υλική υπόσταση. π.χ. φρούτα, πατάτες, κελ.

- Άυλα: είναι αυτά που δεν έχουν υλική υπόσταση. π.χ. υπηρεσίες

- Κεφαλαιακούρα: είναι τα αγαθά που χρησιμοποιούνται στην παραγωγική διαδικασία για να παράγουν άλλα αγαθά. π.χ. τρέκλες υλές, εισρέει σε μία παραγωγική μονάδα.

- Καταναλωτικά: είναι τα αγαθά που χρησιμοποιούνται αποκλειστικά για κατανάλωση, δηλ. για άμεση ικανοποίηση των αναγκών. π.χ. επιτόδια, φρούτα, κελ.

- Κανονικά: είναι τα αγαθά των οποίων η κατανάλωση αυξάνεται όταν αυξάνεται το εισόδημα. ~~και~~ το αντίστροφο.

- Κατώτερα: είναι τα αγαθά εκείνα που η κατανάλωση τους μειώνεται καθώς αυξάνεται το εισόδημα. Τροφικά και το αντίστροφο.

- Συμπληρωματικά: είναι τα αγαθά που πρέπει να χρησιμοποιηθούν μαζί για να καλύψουν μια ανάγκη. π.χ. καφέ - ζάχαρη.

- Υποκατάστατα: είναι τα αγαθά που μπορούν να

χρησιμοποιηθούν το ένα έναντι του άλλου για να καλύψουν την ίδια ανάγκη. π.χ. κρασί - μπίρα.

### Νόμος της Ζήτησης:

Ζήτηση ενός αγαθού είναι η ποσότητα που είναι διατεθειμένοι να αγοράσουν οι καταναλωτές σε διάφορα επίπεδα τιμών για μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο.

Ο νόμος της Ζήτησης λέει το εξής:

Όταν αυξάνεται η τιμή του αγαθού, μειώνεται η ζητούμενη ποσότητά του.

Όταν μειώνεται η τιμή του αγαθού, αυξάνεται η ζητούμενη ποσότητά του.

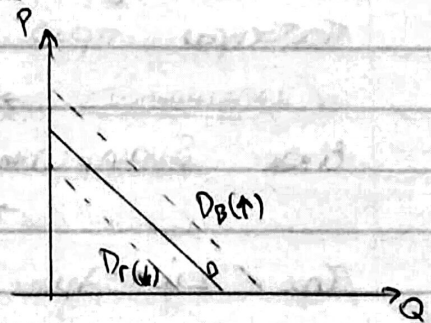
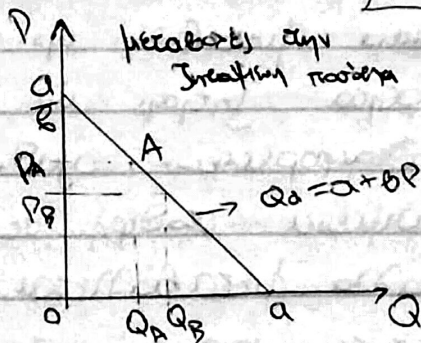
Οι λόγοι που ισχύει ο νόμος της Ζήτησης είναι:

- ① Ο καταναλωτής έχει περιορισμένο εισόδημα.
- ② Υπάρχει η ικανότητα υποκατάστασης ενός αγαθού από ένα άλλο για την κάλυψη μιας ανάγκης.

Συμπέραση Ζήτησης:  $Q_d = a + bP$

$\downarrow$  Ζητούμενη Ποσότητα  
 $\downarrow$  κλίση της ανάρτησης Ζήτησης  $< 0$   
 $\rightarrow$  η τιμή του αγαθού  
 $\rightarrow$  μέγιστη Ζητούμενη Ποσότητα.

$Q_d = a + bP \Rightarrow P = -\frac{a}{b} + \frac{1}{b} Q_d$ : ανείσθηση σφαιρικής Ζήτησης



Όταν μεταβάλλεται η τιμή ενός αγαθού τότε μεταβάλλεται αντίστροφα η ζητούμενη ποσότητα του αγαθού και θεωρείται ότι όλοι οι άλλοι παράγοντες παραμένουν σταθεροί. Όλοι οι άλλοι παράγοντες που παραμένουν σταθεροί μπορούν να μεταβάλλουν και να επηρεάσουν την ζήτηση.

### Προσδιοριστική Παράγοντες της Ζήτησης: (Σχέση Τιμής-Ζήτησης)

- ① Οι προσεγγίσεις των καταναλωτών. (εξωτερική σχέση)
- ② Το εισόδημα των καταναλωτών. (εξωτερική σχέση για καθαρά αγαθά και αντίστροφη σχέση για κατώτερα)
- ③ Οι τιμές των άλλων αγαθών. (εξωτερική σχέση για υποκατάστατα και αντίστροφη σχέση για συμπληρωματικά)
- ④ Οι προσδοκίες για μελλοντική εξέλιξη των τιμών και των εισοδημάτων. (εξωτερική σχέση)
- ⑤ Ο αριθμός των καταναλωτών. (εξωτερική σχέση ως προς μέγεθος για ατομικά (ατομική) καμπύλη ζήτησης).

### Ελαστικότητα Ζήτησης: ( $E_d$ ) $E_d$ (ως προς την τιμή)

Η ελαστικότητα ζήτησης ως προς την τιμή είναι ένα μέτρο του βαθμού ανταπόκρισης ή αντίδρασης των καταναλωτών στις μεταβολές της τιμής και ορίζεται ως ο λόγος της ποσοστιαίας μεταβολής της ζητούμενης ποσότητας προς την ποσοστιαία μεταβολή της τιμής.

Παρατηρήσεις: → Η ελαστικότητα ζήτησης ως προς την τιμή είναι διαφορετική μεταξύ διαφορετικών αγαθών.

→ Δύο παραμένει σταθερή σε όλο το μήκος της καμπύλης ζήτησης αλλά μεταβάλλεται.

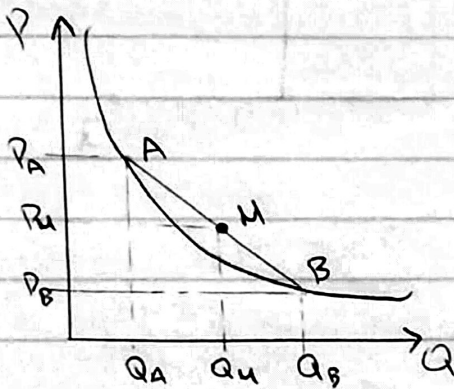
→ Ότι πάντοτε αρνητικό πρόσημο εξαιτίας της αντίστροφης σχέσης που συνδέει την τιμή και

τη ζητούμενη ποσότητα.

Η ελαστικότητα σημείου υπολογίζει στο σημείο το οποίο βρεκό η μεταβολή της τιμής με ομοιόση ή καθόδοση κατεύθυνση και δίνεται από τον εξής τύπο:

$$E_d = \frac{\Delta Q/Q}{\Delta P/P} = \frac{\frac{Q_{\text{πελ.}} - Q_{\text{αρχ}}}{Q_{\text{αρχ}}}}{\frac{P_{\text{πελ.}} - P_{\text{αρχ}}}{P_{\text{αρχ}}}} \quad \text{ή} \quad E_d = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \frac{P}{Q}$$

Ελαστικότητα τόξου:



$$E_{d_{A \rightarrow B}} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P_A + P_B}{Q_A + Q_B}$$

- Δίνει τιμή μεταξύ των τιμών της ελαστικότητας σε ένα σημείο A και σε ένα άλλο σημείο B.

- Είναι ο μέσος όρος όλων των ελαστικότητας μεταξύ των δύο άκρων σημείων.

- Είναι η ελαστικότητα σημείου στο μέσο του τόξου δηλαδή στο σημείο M.

- Θεωρείται πιο ακριβής από δείχνει την αντίδραση του καταναλωτή σε πιο μικρές διακυμάνσεις στην τιμή.

ΕΙΔΗ ΖΗΤΗΣΗΣ με κριτήριο την ελαστικότητα:

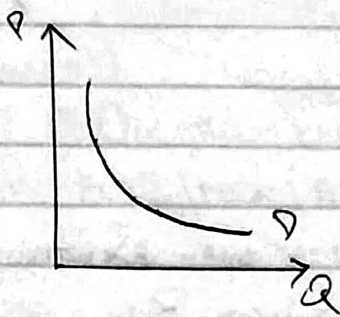
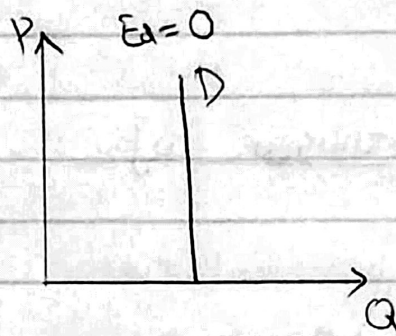
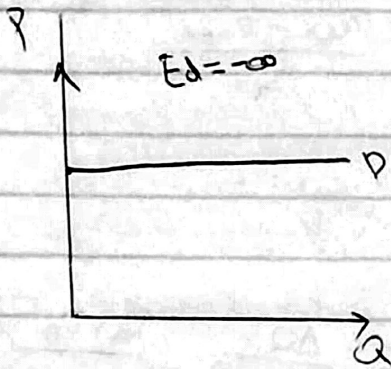
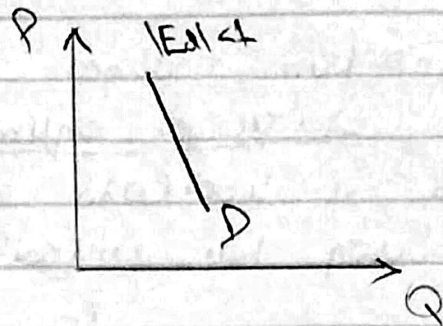
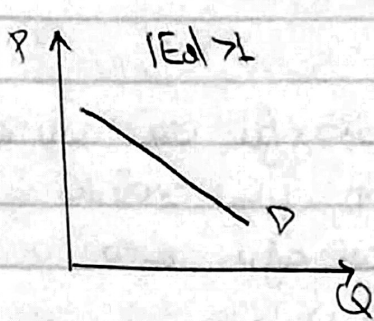
→ Αν  $|E_d| > 1 \Leftrightarrow -\infty < E_d < -1 \Rightarrow$  Ελαστική

→ Αν  $|E_d| < 1 \Leftrightarrow -1 < E_d < 0 \Rightarrow$  Ανελαστική

→ Αν  $E_d = -\infty \Rightarrow$  Απείρω ελαστική

→ Αν  $E_d = 0 \Rightarrow$  Απείρω ανελαστική

→ Αν  $|E_d| = 1 \Rightarrow$  Μοναδιαία ελαστικότητα



Η Απειράως Ελαστική Ζήτηση είναι μια ειδική περίπτωση στον οριζόντιο άξονα και είναι σαν να ήταν οι καταναλωτές στη ίδια τιμή απεριόριστες ποσότητες. Ζήτη τραβήγ αυτό είναι αδύνατο δικό το ερώδημα των καταναλωτών είναι περιορισμένο και θα μπορούσε να ισχύει μόνο για ~~πορισμένα~~ όρια ποσότητας.

Η Απειράως Ανελαστική Ζήτηση είναι μια ειδική περίπτωση στο κάθε άξονα και δείχνει ότι οι καταναλωτές δώ αυτών καθόλου σε μεταβολές της τιμής του αγαθού. Πρόκειται για μία ακραία μορφή και θα μπορούσε να ισχύει για παράδειγμα σε κάποια περίπτωση καταναλωτή ως απαραίτητου



φαρμάκων για την θεραπεία μιας ασθένειας.