

KÖZGAZDASÁGTAN I. MIKROÖKONÓMIA

TEMATIKA

1. ALAPFOGALMAK
2. A KÖZGAZDASÁGTAN TÍZ ALAPELVE, A KÖZGAZDASÁGTAN GONDOLKODÁSMÓDJA
3. A KÖLCSÖNÖS FÜGGÉS ÉS A KERESKEDELEM ELŐNYEI
4. A KERESLET ÉS A KÍNÁLAT EREJE A PIACON
5. A RUGALMASSÁG ÉS ALKALMAZÁSAI
6. KÍNÁLAT, KERESLET ÉS KORMÁNYZATI INTÉZKEDÉSEK
7. FOGYASZTÓK, TERMELŐK ÉS A PIACOK HATÉKONYSÁGA
8. AZ ADÓZÁS KÖLTSÉGEI
9. NEMZETKÖZI KERESKEDELEM
10. KÜLSŐ GAZDASÁGI HATÁSOK
11. KÖZJÓSZÁGOK ÉS KÖZÖS ERŐFORRÁSOK
12. TERMELÉSI KÖLTSÉGEK
13. VÁLLALATOK A VERSENYZŐ PIACOKON
14. A MONOPÓLIUM

ALAPFOGALMAK

ALAPFOGALMAK 1.

A **közgazdaságtan** az embereknek a termelésben, az elosztásban, a cserében és a fogyasztásban felmerülő döntési alternatíváival, e döntések társadalmi következményeivel foglalkozó társadalomtudomány. A közgazdaságtan azt vizsgálja, hogy **a társadalom hogyan gazdálkodik a szűkös erőforrásaival.**

Mikroökonómia: A háztartások és vállalatok döntéseinek és piaci költséghatásainak vizsgálata. Fókuszában az **egyéni döntések, az egyéni döntéshozók állnak.**

Makroökonómia: A **gazdaság egészét érintő jelenségek**, többek között az infláció, a munkanélküliség és a gazdasági növekedés vizsgálata. Célja, hogy megmagyarázza azokat a gazdasági változásokat, amelyek sok-sok háztartásra, vállalatra és piacra egyszerre hatnak.

Napjaink közgazdaságtana a racionális döntések tudománya, azt keresi, miként határozódik meg a gazdasági folyamatok során, hogy:

- **mit termeljenek**, azaz milyen javakat és milyen mennyiségben állítsanak elő egy gazdaságban;
- **hogyan termeljenek**, azaz az erőforrások milyen kombinációjával felhasználásával termeljenek;
- **kinek termelnek**, azaz a társadalom tagja, csoportjai között a javak milyen elosztása érvényesül, valamint milyen tényezők határozzák meg az egyes emberek és₄ társadalmi csoportok jövedelmének alakulásában.

ALAPFOGALMAK 2.

Termelési tényezők: a termelés erőforrásai, amelyek megkülönböztethetők egymástól aszerint, hogy **milyen funkcióval vesznek részt a javak és szolgáltatások előállításában:**

- **Munka:** az ember mindazon szellemi, fizikai képességeinek összessége, amelyeket a termelési tevékenység során felhasználhat.
- **Természeti tényezők:** a földterület, erdők, vizek, bányakincsek, stb., melyek eredeti, természetes formában alkalmasak a termelési folyamatban történő felhasználásra.
- **Tőkejavak:** *reáljavak*, úgymint a termelésben alkalmazott mesterséges eszközök, gépek, épületek, felszerelések, alkatrészek, stb. Valamint az ezek felett rendelkezést képviselő *pénz és értékpapírok*.
- **Vállalkozói szolgáltatás:** az embereknek a többi termelési tényező kombinálásában, a róluk hozott *kockázatvállalással járó döntésekben megnyilvánuló tulajdonosi, szervezési, vezetési, üzleti tevékenységeit*, illetve készségét jelöli.

Pénznek tekintünk – első megközelítésben – minden olyan dolgot, ami a nemzetgazdaságban általános **elszámolási** egységként, általános **fizetési** eszközként és az **értékmegőrzés** eszközeként szolgál.

A pénzben kifejezett árak teszik lehetővé, hogy a **termékmennyiségeket összegezzük**. A nominális bruttó kibocsátás úgy is nőhet, ha az árak növekednek miközben a megtermelt termékmennyiség nem változik.

ALAPFOGALMAK 3.

Vegyes piacgazdaság: a gazdaság legfőbb szervező ereje a **piac**, de ezzel párhuzamosan az **állam** is önálló gazdasági tényezőként vesz részt a teljes gazdaság életében, módosítva a piaci szabályozás következtében kialakuló termék- és jövedelemarányokat.

Gazdasági szektor: a gazdálkodási folyamatban **azonos szerepet** betöltő gazdasági egységek összessége.

Vállalati szektor: azon gazdasági egységek összessége, amelyek **értékesítés céljából árukat termelnek**. Költségeiket pénzbevételeikből fedezik, tevékenységük **célja a profitszerzés**.

Háztartási szektor: azon gazdasági szereplők összessége, amelyek fő célja a **szükségleteik minél teljesebb kielégítése, a fogyasztás**. Szükségleteik kielégítése érdekében a háztartások **jövedelmet szereznek, amit a termelési tényezők szolgáltatása fejében kapnak**. A vállalati és háztartási szektor együttesen adja a nemzetgazdaság **magánszektorát**.

Állami szektor: a nemzetgazdasági szintű feladatokat ellátó intézmények tartoznak ide, amelyek nem a piacon keresztül elégítik ki a szükségleteket, és kiadásukat adókból és egyéb állami bevételekből elégítik ki.

ALAPFOGALMAK 4.

Bankrendszer: külön gazdasági szereplőként azonosítható a bankrendszer, melynek feladata a gazdálkodáshoz szükséges **stabil értékű pénz megfelelő mennyiségének biztosítása, valamint a pénzforgalom lebonyolítása.**

Külföldiek: mindazon természetes és jogi személyek összessége, akik **nem állandó lakói egy adott országnak, illetve nem integrálódtak** a nemzetgazdaság belső gazdasági folyamatiba.

A KÖZGAZDASÁGTAN TÍZ ALAPELVE, A KÖZGAZDASÁGTAN GONDOLKODÁSMÓDJA

A KÖZGAZDASÁGTAN TÍZ ALAPELVE, A KÖZGAZDASÁGTAN GONDOLKODÁSMÓDJA 1.

HOGYAN HOZNAK DÖNTÉSEKET AZ EMBEREK? 1.

1. **alapelv:** az emberek átváltásokkal szembesülnek. Az emberek csak akkor hozhatnak jó döntéseket, ha tisztában vannak a rendelkezésre álló lehetőségekkel. Amikor döntést hozunk, egyik célunkat feladjuk egy másikért, átváltunk közöttük (trading off). **Példa:** *Egyéni szintű döntések: saját időnk felosztása, családi jövedelem felosztása (fogyasztás, megtakarítás, taníttatás). Társadalmi szintű döntések: „fegyvert vagy kenyeret”, tiszta környezet vagy magas jövedelem, hatékonyság vagy egyenlőség kérdése.*

Hatékonyság: a társadalom a lehető legtöbbet aknázza ki szűkös erőforrásaiból.

Egyenlőség: a gazdasági fejlődés hasznát egyenlően osztják el a társadalom tagjai között.

2. **alapelv:** mindennek az a költsége, amiről lemondunk érte. **Példa:** *a legtöbb diák számára a továbbtanulás legnagyobb költsége az a kereset, amit az egyetemre járás miatt nem keres meg.*

Alternatív költség: minden, amiről le kell mondani azért, hogy egy adott dolgot megszerezzünk.

A KÖZGAZDASÁGTAN TÍZ ALAPELVE, A KÖZGAZDASÁGTAN GONDOLKODÁSMÓDJA 2.

HOGYAN HOZNAK DÖNTÉSEKET AZ EMBEREK? 2.

3. **alapelv:** a racionális emberek marginális értékekben gondolkodnak. A közgazdászok általában ezt feltételezik, hogy az emberek racionálisak.

Racionális emberek: olyan emberek, akik adott körülmények között, a lehetőségeiket mérlegelve, megtesznek mindent annak érdekében, hogy elérjék céljaikat. *Példa: vacsora közben nem az a kérdés, hogy böjtöljünk vagy degeszre együk magunkat, hanem az, hogy vegyünk-e még egy evőkanál húslevest.*

Marginális változás (határváltozás): kismértékű elmozdulás az éppen aktuális helyzethez képest. *Példa: tegyük fel, hogy 100ezer USD-be került átrepülni az USA-t egy 200 férőhelyes repülőgéppel. Minden ülés átlagos költsége $100\text{ezer}/200=500$ USD. Képzeljük el, hogy egy indulásra kész gépen 10 üres ülés van, miközben egy várólistás utas, várakozva a kapunál, 300USD fizetne egy jegyért. Bár egy utas elszállításának átlagos költség 500USD, de a tényleges határköltség csak a csomag mogyoró és pár pohár szóda, amit egy új utas el fog fogyasztani. Példa: miért olcsó a víz és miért drága a gyémánt?*

Minden termék esetében az határozza meg az emberek fizetési hajlandóságát, hogy az adott termék újabb egysége mekkora határhasznot hoz. A határhasznon annak függvénye, hogy mekkora mennyiséget birtoklunk már eleve az adott termékből. Egy racionális döntéshozó akkor és csak akkor tesz valamit, ha annak határhaszna nagyobb, mint a határköltsége.

A KÖZGAZDASÁGTAN TÍZ ALAPELVE, A KÖZGAZDASÁGTAN GONDOLKODÁSMÓDJA 3.

HOGYAN HOZNAK DÖNTÉSEKET AZ EMBEREK? 3.

4. **alapelv:** az emberek ösztönzőkre reagálnak. Ösztönzőnek hívunk mindent, ami egy személyt **cselekvésre kész**tet, pl. az árak emelkedése, de egy várható büntetés vagy jutalom is lehet ösztönző. Egy piacon a magasabb ár arra ösztönzi a vevőket, hogy kevesebbet fogyasszanak, és arra ösztönzi az eladókat, hogy többet termeljenek. Az ár, mint ösztönző kulcsfontosságú szerepet tölt be, hogy egy piacgazdaság hogyan osztja el szűkös erőforrásait. ***Példa:** a benzin megadóztatása arra ösztönzi az embereket, hogy kisebb és hatékonyabb üzemanyag-felhasználású autókat vegyenek. Ez az oka annak, hogy Európában, ahol magasabb a benzin adója, kisebbek az autók, mint az USA-ban, ahol a benzin adója kisebb.*

Amikor bármilyen intézkedést elemzünk, nemcsak a közvetlen, hanem azokat a kevésbé magától értetődő, **közvetett hatásokat is figyelembe kell venni**, amelyek befolyásolják az embereket.

A KÖZGAZDASÁGTAN TÍZ ALAPELVE, A KÖZGAZDASÁGTAN GONDOLKODÁSMÓDJA 4.

HOGYAN HATNAK EGYMÁSRA AZ EMBEREK? 1.

5. **alapelv: kereskedelem révén mindenki jobban járhat.** A kereskedelem révén lehetővé válik, hogy mindenki arra szakosodjon, amiben a legjobb, mindegy, hogy ez a farmgazdálkodás, a varrás vagy a házépítés. Az emberek azáltal, hogy másokkal kereskednek, **több terméket** és szolgáltatást tudnak megvásárolni **alacsonyabb áron**.
6. **alapelv: a piacok általában képesek jól megszervezni a gazdasági tevékenységeket.**
Tervutasításos gazdaság: olyan gazdaság, amelyben az alapvető gazdasági folyamatokat nagyrészt nem piaci erők határozzák meg, hanem a gazdasági tervező testület, amely a fő társadalmi célok implementálására hivatott.
Piacgazdaság: olyan gazdaság, ahol az erőforrások elosztása számos, a termékek és szolgáltatások piacán egymással érintkező vállalat és háztartás **decentralizált döntésein** alapul. Ezek a vállalatok és háztartások lépnek egymással kapcsolatban a piacokon, ahol az **árak és az önérték irányítja a döntéseiket**. Az árak mint láthatatlan kéz irányítja a gazdaságot. Smith: az árak úgy alkalmazkodnak, hogy az egyes vevőket és eladókat olyan eredmények felé terelik, amik sok esetben *a társadalom egészének jólétét maximalizálják*.
A kommunista országokban a tervezőknek nem voltak meg a szükséges információjuk a fogyasztók ízléséről és a termelők tényleges költségeiről, amiket egy piacgazdaságban az árak tükröznek.

A KÖZGAZDASÁGTAN TÍZ ALAPELVE, A KÖZGAZDASÁGTAN GONDOLKODÁSMÓDJA 5.

HOGYAN HATNAK EGYMÁSRA AZ EMBEREK? 2.

7. **alapelv:** a kormány olykor javíthatja a piaci folyamatok eredményeit. A piacgazdaságnak elsősorban olyan intézményekre van szükségük, amelyek biztosítják a **tulajdonjogokat**, hogy az egyének birtokolhassák szűköös erőforrásaikat, és rendelkezhessenek felettük. Két ok a kormányzati beavatkozásra, hogy megváltoztassa az erőforrások elosztását: a **hatékonyság (torta nagysága)** és az **egyenlőség (torta elosztása)** elősegítése.

Piaci kudarc: olyan helyzet, amikor a piac önmagában **nem képes az erőforrások hatékony elosztására**. A piaci kudarc egyik lehetséges oka pl. az externália és a piaci erő.

Externália/külső gazdasági hatás: valakinek a cselekedetei befolyásolják másvalakinek a jólétét. Klasszikus példa a környezetszennyezés.

Piaci erő(vel való visszaélés): egy gazdasági szereplő (vagy egy kis csoport) túlzott mértékben képes befolyásolni az árakat.

A piacgazdaság aszerint jutalmazza az embereket, hogy mennyire tud olyan dolgokat előállítani, amelyekért mások hajlandók fizetni. A közpolitikák számos eleme arra irányul, hogy **a jólét elosztása egyenletesebb legyen**. A közpolitikát a tökéletestől igen messze álló politikai folyamat eredményeként adódnak.

A KÖZGAZDASÁGTAN TÍZ ALAPELVE, A KÖZGAZDASÁGTAN GONDOLKODÁSMÓDJA 6.

HOGYAN MŰKÖDIK A GAZDASÁG EGÉSZE 1.

8. **alapelv:** egy ország életszínvonala attól függ, hogy milyen eredményesen termel árukat és szolgáltatásokat. **Termelékenység:** egységnyi munka felhasználásával előállítható termékek és szolgáltatások mennyisége.

Mi határozza meg a termelékenységet?

- a) **Fizikai tőke** (tőke): munkaeszközök és ipari létesítmények, amelyeket áruk és szolgáltatások termelésére használnak. A fizikai tőke olyan termelési tényező, amely önmagában is termelési folyamat eredményeképpen áll elő.
- b) **Emberi tőke:** a dolgozók képzés, gyakorlat és tapasztalat révén szerzett tudása, ismerete.
- c) **Természeti erőforrások:** olyan termelési tényezők, amelyeket a természet bocsát rendelkezésünkre, ilyenek pl.: a föld, a folyók és az ásványi kincsek. Megújulók pl. erdők; nem megújulók pl. olaj.
- d) **Technológia:** annak az ismerete, hogy hogyan lehet a legjobban termelni.
- e) **Immateriális vagyon:** oktatás és a társadalmi intézmények értéke, jogrend szilárdsága, stb.

A KÖZGAZDASÁGTAN TÍZ ALAPELVE, A KÖZGAZDASÁGTAN GONDOLKODÁSMÓDJA 7.

HOGYAN MŰKÖDIK A GAZDASÁG EGÉSZE 2.

9. **alapelv:** ha a kormány túl sok pénzt bocsát ki, akkor az árak emelkednek. **Infláció:** az árak általános szintjének növekedése. Miért baj az infláció és miért baj a defláció? Milyen költségei vannak az inflációnak?

Az írott történelem legnagyobb áremelkedése Magyarországon volt a II. világháború után. A havi infláció megközelítette a $4,19 \times 10^{16}$ %-ot, az árak 15 óránként duplázódtak. 1946. augusztus 1-jén a magyar pengőt leváltotta a forint, ekkor 4×10^{29} pengő ért egy forintot. SI rendszer szabványos előtagjai: k(kilo)= 10^3 M(mega)= 10^6 G(giga)= 10^9 T(tera)= 10^{12} P(peta)= 10^{15} E(exa)= 10^{18} Z(etta)= 10^{21} Y(otta)= 10^{24}

10. **alapelv:** a társadalom rövid távon átváltással szembesül az infláció és a munkanélküliség között.

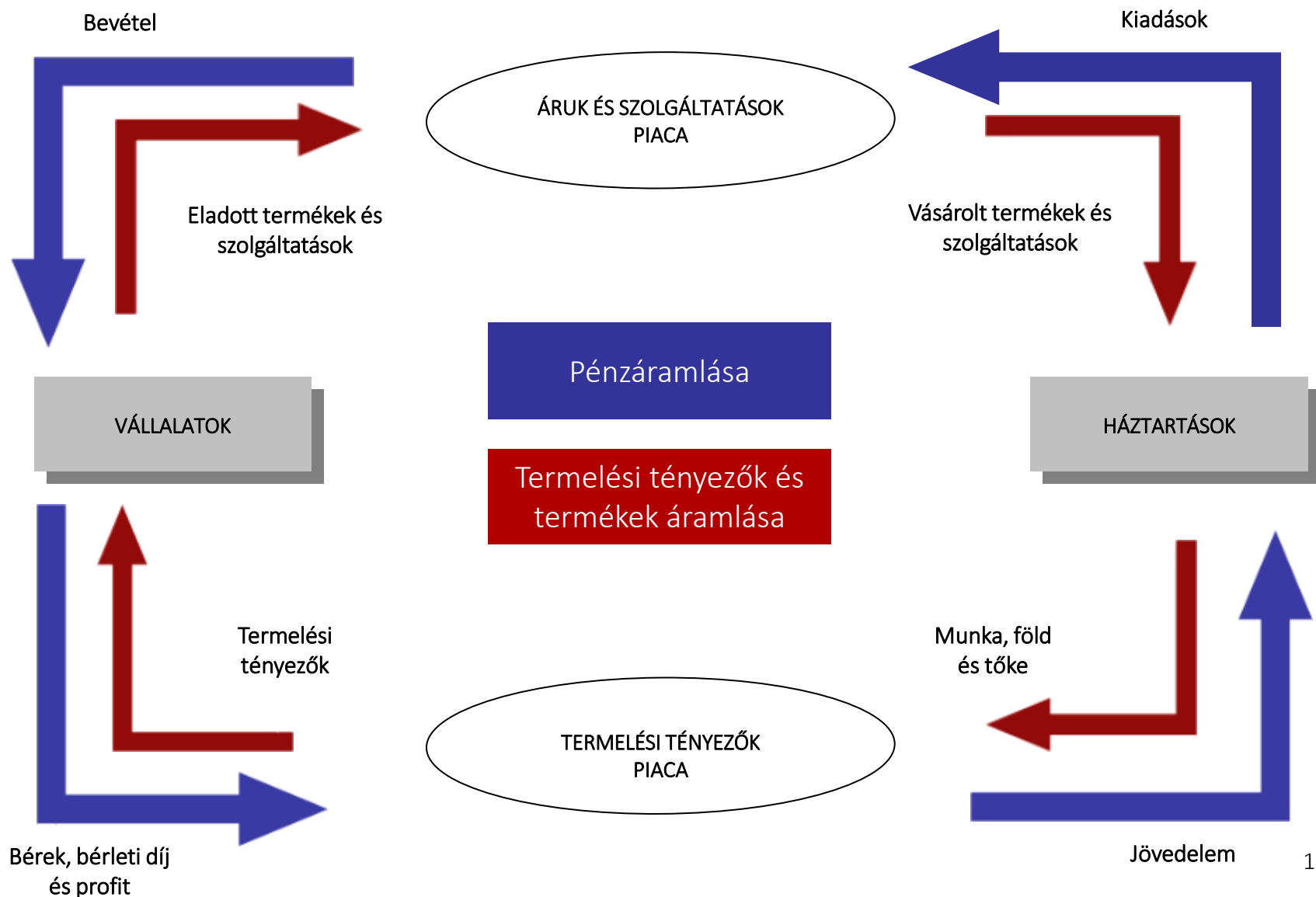
Hosszú távon az árszint úgy igazodik, hogy a pénzkereslet egyenlő legyen a pénzkínálattal. A rendelkezésre álló pénz mennyisége határozza meg az árszintet, és a pénzmennyiség növekedési üteme határozza meg az inflációs rátát.

Rövid távon a gazdaságban lévő pénzmennyiség növelése ösztönzi a kiadásokat, és ezáltal növeli az áruk és szolgáltatások keresletét, ami arra ösztönzi a vállalatokat, hogy több embert alkalmazzanak és többet termeljenek. Ha több embert alkalmaznak, csökken a munkanélküliség.

Gazdasági ciklus: a gazdasági tevékenység – például a foglalkoztatottság és termelés – ingadozásai.

A KÖZGAZDASÁGTAN TÍZ ALAPELVE, A KÖZGAZDASÁGTAN GONDOLKODÁSMÓDJA 8.

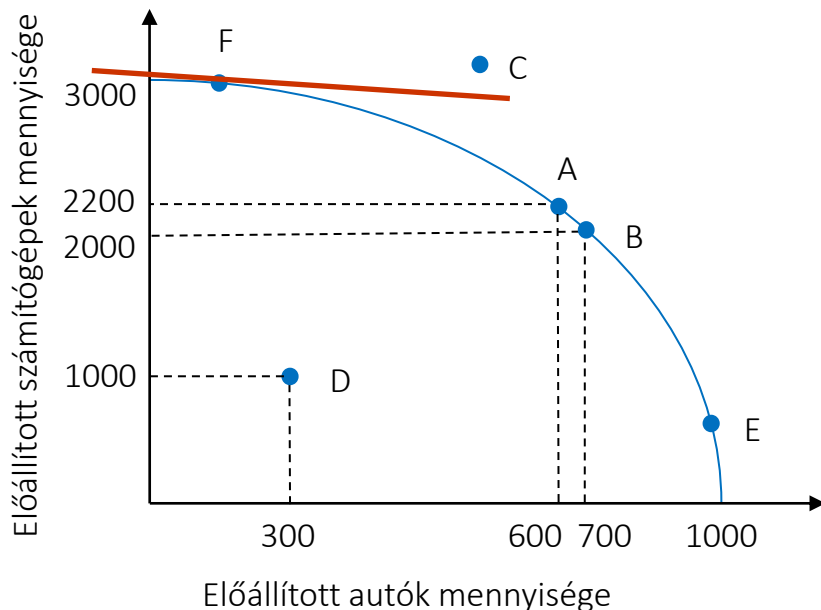
1. MODELL: A GAZDASÁGI KÖRFORGÁS LEEGYSZERŰSÍTETT FOLYAMATÁBRÁJA



A KÖZGAZDASÁGTAN TÍZ ALAPELVE, A KÖZGAZDASÁGTAN GONDOLKODÁSMÓDJA 9.

2. MODELL: A TERMELÉSI LEHETŐSÉGEK HATÁRA 1.

Termelési lehetőségek határa: a rendelkezésre álló termelési tényezők és technológia mellett **lehetséges kibocsátáskombinációkat** ábrázoló görbe. A gazdaság a görbén vagy azon belül szereplő bármely pontot megvalósíthatja. A határon kívül lévő pontok a gazdaság számára az adott erőforrások mellett nem érhetők el. A görbén lévő pontok a termelés hatékony szintjét képviselik. „A” pontból „B” pontba való elmozdulásnál 1 autó költsége 2 számítógép. **Az autó alternatív költsége a görbe meredekségével egyezik meg.** Egy autó alternatív költsége akkor magasabb, amikor a gazdaság sok autót és kevés számítógépet állít elő, mint az „E” pontban, ahol a görbe meredek.



$$\text{meredekség} = \frac{\Delta y}{\Delta x}$$

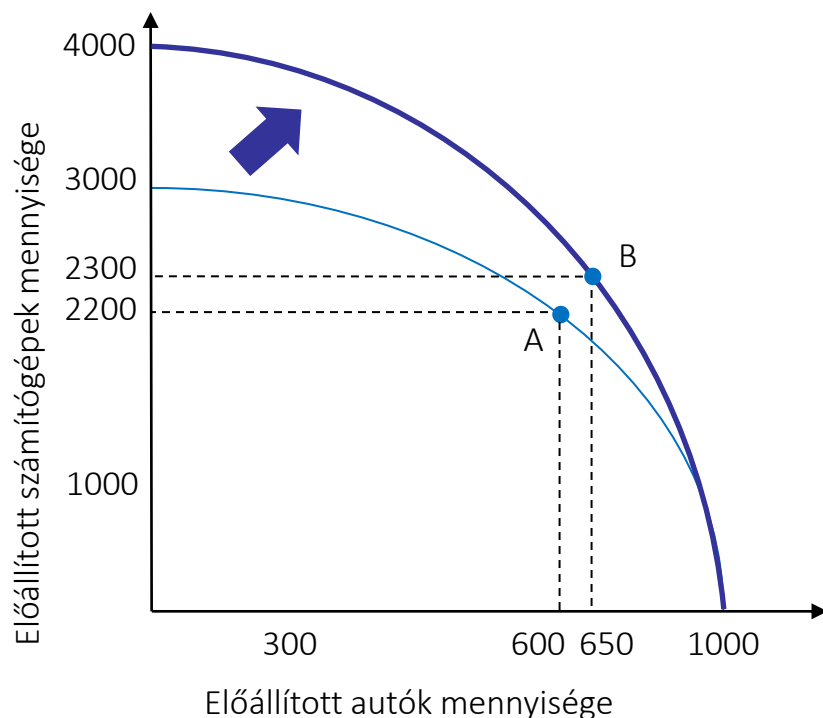
$$\text{adott pontban meredekség} = \frac{dy}{dx}$$

Ez utóbbi hányados a görbe adott pontjához húzott egyenes meredeksége, egyben az f függvény x helyen vett deriváltja.

A KÖZGAZDASÁGTAN TÍZ ALAPELVE, A KÖZGAZDASÁGTAN GONDOLKODÁSMÓDJA 10.

2. MODELL: A TERMELÉSI LEHETŐSÉGEK HATÁRA 2.

Termelési lehetőségek határa két termék között adott időpontban fennálló átváltását mutatja, de az átváltások időben változhatnak. Például: tegyük fel, hogy a számítógépgyártás technológiája változik, és emiatt minden dolgozó több számítógépet tud gyártani. Mivel az autógyártás technológiája nem változik ezért ez a végpont nem változik, a többi viszont kifelé tolódik.

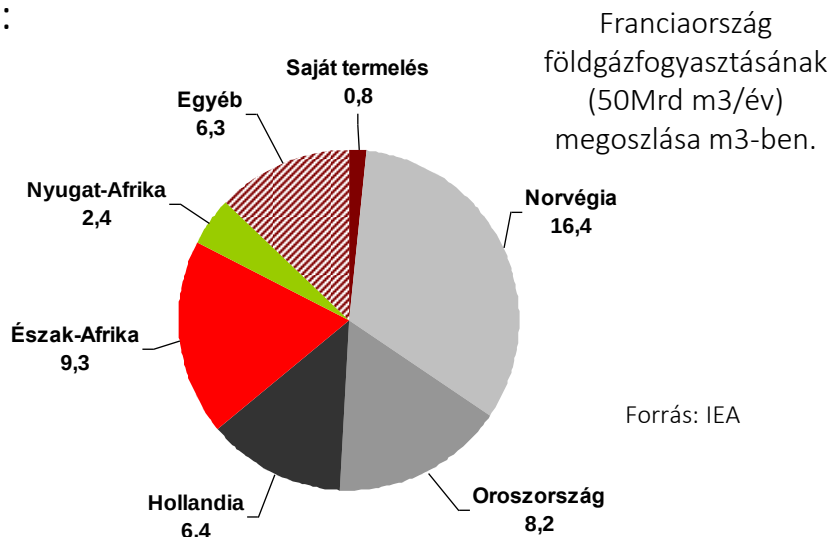


Az ábra a gazdasági növekedést szemlélteti. Az, hogy a társadalom melyik pontot fogja az új görbén választani az a két termék közötti preferenciától függ.

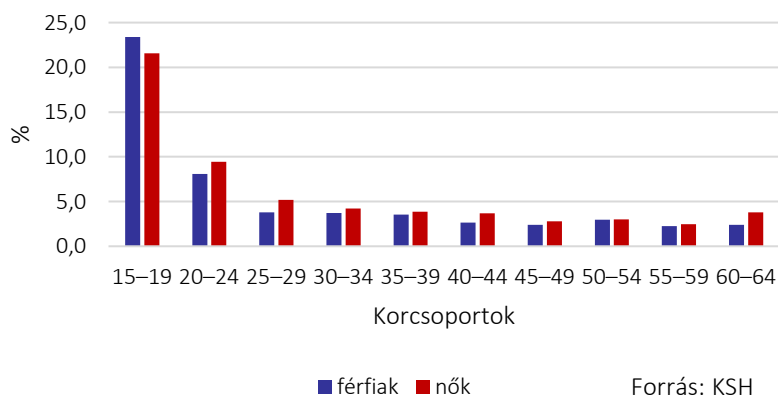
A KÖZGAZDASÁGTAN TÍZ ALAPELVE, A KÖZGAZDASÁGTAN GONDOLKODÁSMÓDJA 11.

SZÁMSZERŰ INFORMÁCIÓK ÁBRÁZOLÁSA 1.

Egyetlen változó ábrázolása:



Magyar munkanélküliségi ráta 2018-ban
korcsoportok és nemek szerint



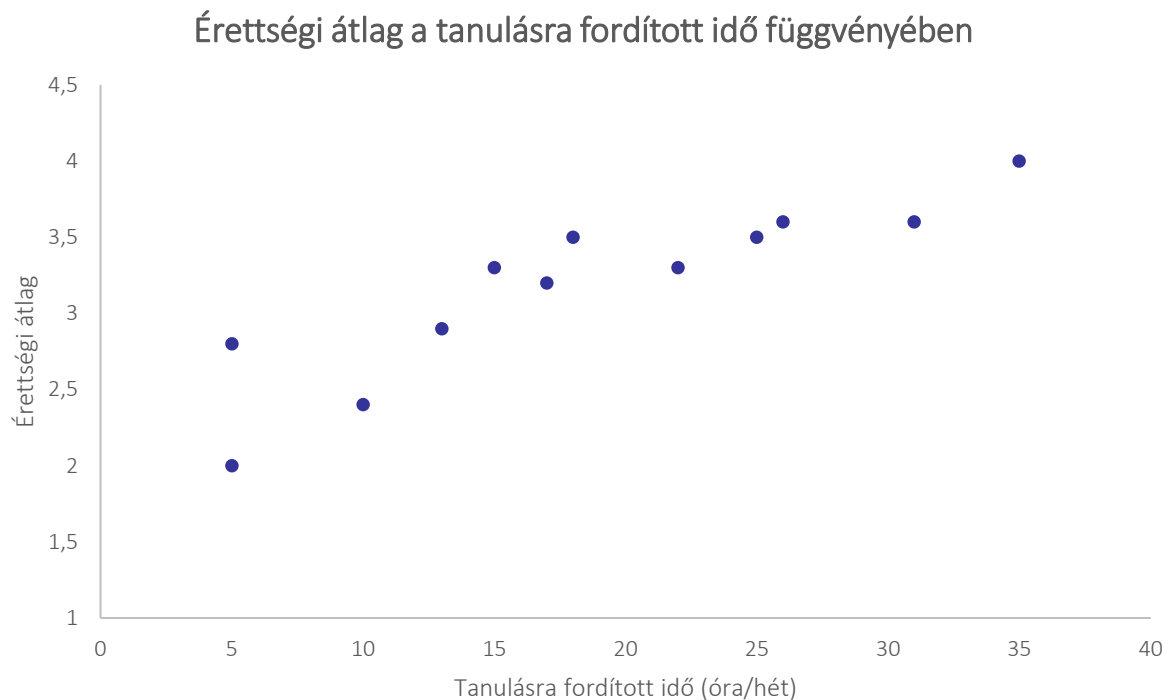
Magyar munkanélküliségi ráta (%)



A KÖZGAZDASÁGTAN TÍZ ALAPELVE, A KÖZGAZDASÁGTAN GONDOLKODÁSMÓDJA 12.

SZÁMSZERŰ INFORMÁCIÓK ÁBRÁZOLÁSA 2.

Két változó ábrázolása – a koordinátarendszer:



Pozitív korreláció áll fenn az elért érettségi átlag és a tanulásra fordított idő között.
Negatív korreláció áll fenn az elért érettségi átlag és a bulizásra fordított idő között.

A KÖZGAZDASÁGTAN TÍZ ALAPELVE, A KÖZGAZDASÁGTAN GONDOLKODÁSMÓDJA 13.

SZÁMSZERŰ INFORMÁCIÓK ÁBRÁZOLÁSA 3.

Görbék a koordinátarendszerben, keresleti görbe, Példa:

	Emma jövedelem (USD)		
P (USD)	20 000	30 000	40 000
10	2 könyv	5 könyv	8 könyv
9	6 könyv	9 könyv	12 könyv
8	10 könyv	13 könyv	16 könyv
7	14 könyv	17 könyv	20 könyv
6	18 könyv	21 könyv	24 könyv
5	22 könyv	25 könyv	28 könyv
	D ₃ keresleti görbe	D ₁ keresleti görbe	D ₂ keresleti görbe

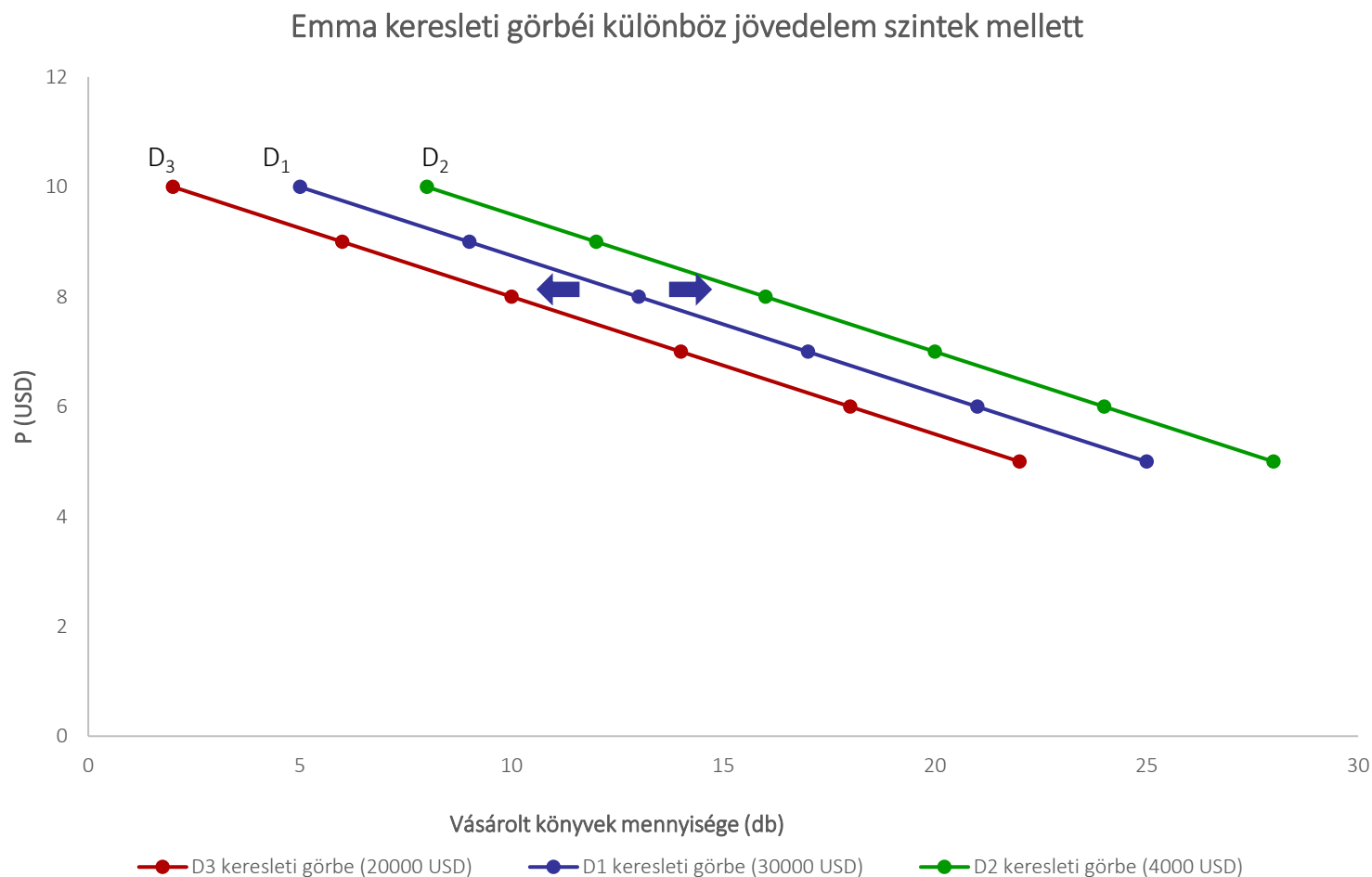
Ha a könyvek olcsók, Emma sokat vásárol belőlük. Minél drágábbak lesznek, annál inkább a könyvtárból kölcsönzi ki a könyveket. Adott ár mellett Emma annál több könyvet vásárol, minél magasabb a jövedelme.

Mivel a **keresleti görbe az ár és a keresett mennyiség közötti kapcsolatot mutatja**, ezért Emma jövedelme lesz az a változó, amit változatlanul tartunk.

A KÖZGAZDASÁGTAN TÍZ ALAPELVE, A KÖZGAZDASÁGTAN GONDOLKODÁSMÓDJA 14.

SZÁMSZERŰ INFORMÁCIÓK ÁBRÁZOLÁSA 4.

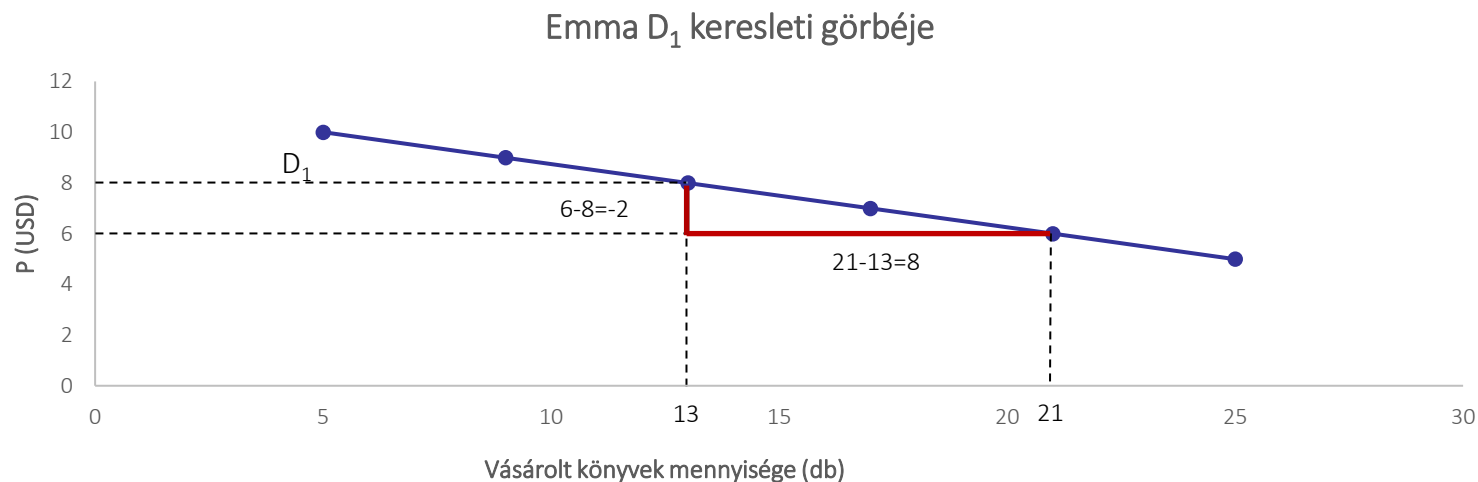
Görbék a koordinátarendszerben, keresleti görbe: vizsgáljuk meg a görbe mentén való elmozdulást és a görbe eltolódását.



A KÖZGAZDASÁGTAN TÍZ ALAPELVE, A KÖZGAZDASÁGTAN GONDOLKODÁSMÓDJA 15.

SZÁMSZERŰ INFORMÁCIÓK ÁBRÁZOLÁSA 5.

Emma keresletének mekkora az árérzékenysége?, Példa:



$$\text{meredekség} = \frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{1. y \text{ koordináta} - 2. y \text{ koordináta}}{1. x \text{ koordináta} - 2. x \text{ koordináta}} = \frac{6 - 8}{21 - 13} = \frac{-2}{8} = \frac{-1}{4}$$

Lineáris keresleti görbe jellemzője, hogy meredeksége mindenhol ugyanakkora. A meredekség megmutatja, hogy Emma vásárlásai milyen érzékenyek az árak elmozdulására. A kis (nullához közeli) meredekség azt jelenti, hogy Emma keresleti görbéje viszonylag lapos, vagyis az árak elmozdulására a vásárolt könyvek mennyisége jelentősen változik, vagyis **árérzékeny**. Magasabb érték azt jelenti, hogy Emma keresleti görbéje viszonylag meredek, vagyis az ár elmozdulása esetén kis mértékben változik a vásárolt könyvek száma.

A KÖLCÖSÖNÖS FÜGGÉS ÉS A KERESKEDELEM ELŐNYEI

A KÖLCSÖNÖS FÜGGÉS ÉS A KERESKEDELEM ELŐNYEI 1.

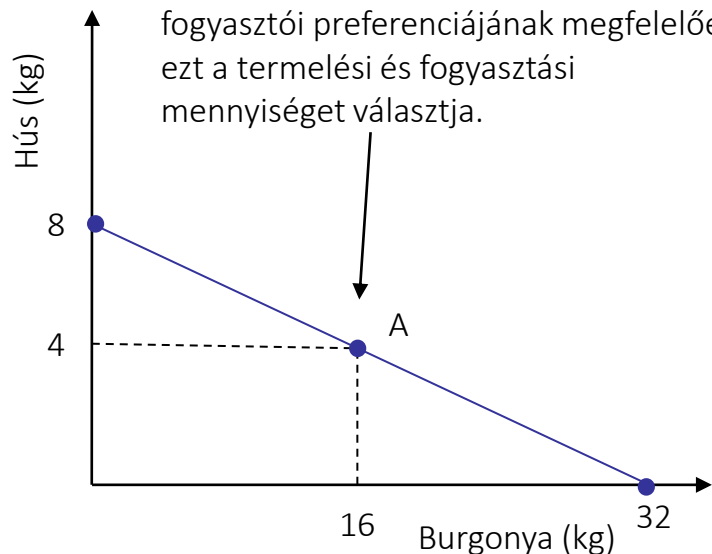
TERMELÉSI LEHETŐSÉGEK

Kereskedelem nélkül a termelési lehetőségek határa egyben a fogyasztási lehetőségek határa is. Példa:

	1 kg előállításához szükséges idő (perc/kg)		8 óra alatt előállított mennyiség (kg)	
	hús	burgonya	hús	burgonya
földműves	60	15	8	32
állattenyésztő	20	10	24	48

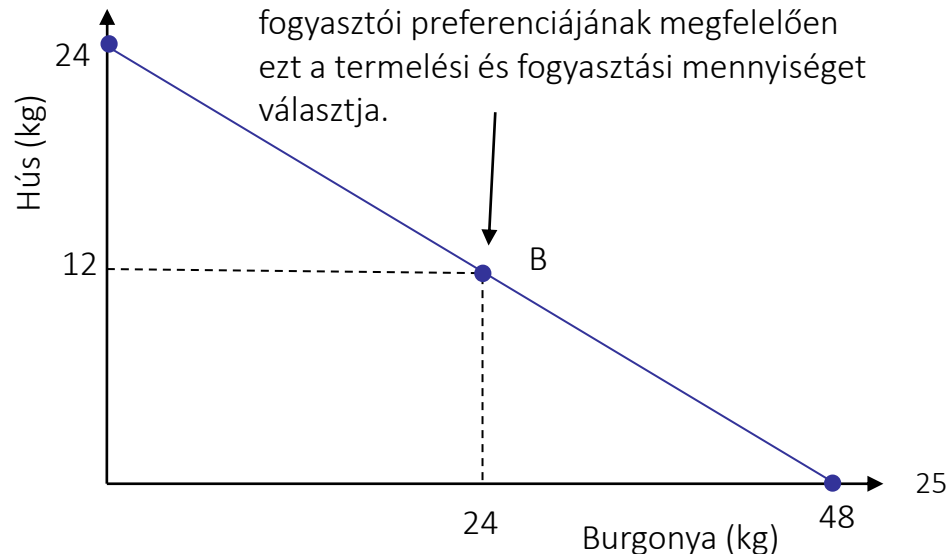
Földműves termelési lehetőségeinek határa

Ha nincs kereskedelem, a földműves a fogyasztói preferenciájának megfelelően ezt a termelési és fogyasztási mennyiséget választja.



Állattenyésztő termelési lehetőségeinek határa

Ha nincs kereskedelem, az állattenyésztő fogyasztói preferenciájának megfelelően ezt a termelési és fogyasztási mennyiséget választja.



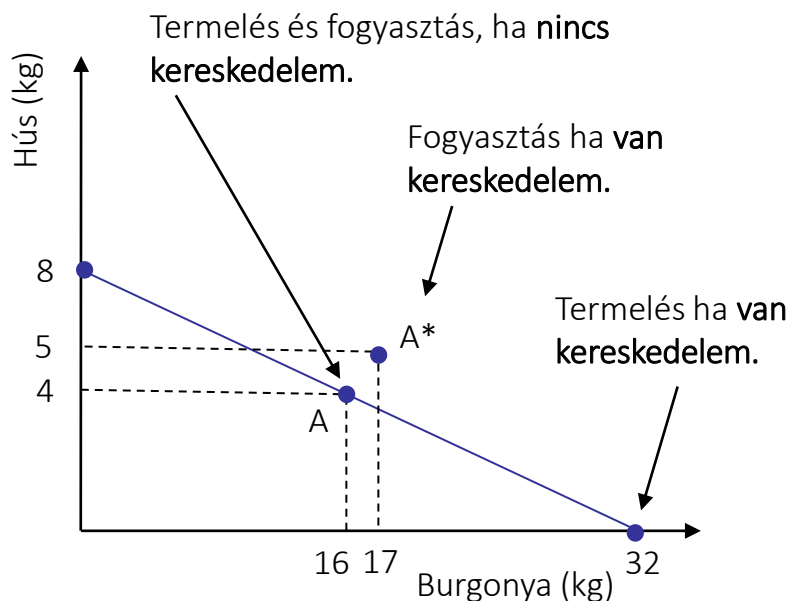
A KÖLCSÖNÖS FÜGGÉS ÉS A KERESKEDELEM ELŐNYEI 2.

KOMPARATÍV ELŐNYÖK, SZAKOSODÁS ÉS KERESKEDELEM 1.

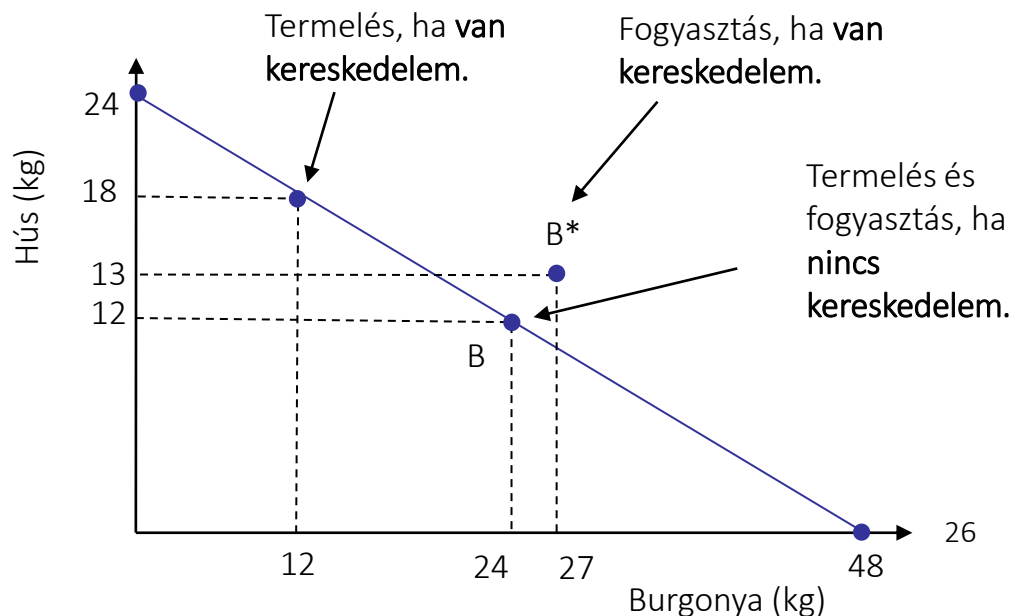
Abszolút előny: valaki másoknál kevesebb erőforrás felhasználásával állít elő egy terméket. **Komparatív előny:** valaki másoknál kisebb alternatív költséggel állít elő egy terméket. Példa:

	1 kg előállításához szükséges idő (perc/kg)		alternatív költség kilogrammonként	
	hús	burgonya	hús	burgonya
földműves	60	15	4	1/4
állattenyésztő	20	10	2	1/2

Földműves által termelt és fogyasztott mennyiség



Állattenyésztő által termelt és fogyasztott mennyiség



A KÖLCSÖNÖS FÜGGÉS ÉS A KERESKEDELEM ELŐNYEI 3.

KOMPARATÍV ELŐNYÖK, SZAKOSODÁS ÉS KERESKEDELEM 2.

Kereskedelemből származó előnyök összefoglalása:

	földműves		állattenyésztő	
	hús	burgonya	hús	burgonya
Kereskedelem nélkül termelés és fogyasztás	4	16	12	24
Kereskedelem mellet termelés	0	32	18	12
Kereskedelem	kap 5	ad 15	ad 5	kap 15
Kereskedelem mellet fogyasztás	5	17	13	27
Kereskedelem haszna , a fogyasztás növekedése	+1	+1	+1	+3

Kereskedelemből származó további előnyök:

- A **gazdaság teljes kibocsátása emelkedett**, a burgonya kibocsátás +4kg-mal, a hús kibocsátás +2kg-mal.
- **Mindenki olcsóbban jut hozzá valamely termékhez**, mint amekkora a számukra annak a terméknek az alternatív költsége. A földműves húsért fizetett alternatív költsége: $15/5=3\text{kg}$, ami kisebb mint a földműves – kereskedelem nélküli – 4kg-os alternatív költsége.

A KÖLCSÖNÖS FÜGGÉS ÉS A KERESKEDELEM ELŐNYEI 4.

KOMPARATÍV ELŐNYÖK, SZAKOSODÁS ÉS KERESKEDELEM 3.

Milyen árszinten tud megvalósulni a kereskedelem? Hogyan osztják el a kereskedelmi partnerek a kereskedelem hasznát?

Ahhoz, hogy mindkét félnek haszna származzon a kereskedelemből, **a kereskedelmi árnak a két alternatív költség közé kell esnie.**

állattenyésztő		kereskedelmi ár		földműves
1kg hús alternatív költsége		1kg hús ára		1kg hús alternatív költsége
2 burgonya	<	3 burgonya	<	4 burgonya

Ha $P < 2$, akkor mindenki húst akarna vásárolni, mivel P mindkettő alternatív költségnél alacsonyabb.

Ha $P > 4$, akkor mindenki húst akarna eladni, mivel P mindkettő alternatív költségnél magasabb.

Mivel a gazdaságban csak 2 szereplő van, nem lehet mindenki csak vevő vagy csak eladó. Kölcsönösen előnyös kereskedelem csak $2 < P < 4$ között valósulhat meg.

A komparatív előnyök elve ugyanúgy igaz az országokra, mint az emberekre.
Import/export: a külföldön/belföldön előállított és belföldön/külföldön értékesített termékek.

A KÖLCSÖNÖS FÜGGÉS ÉS A KERESKEDELEM ELŐNYEI 5.

TOVÁBBI TÍPUSPÉLDÁK 1.

Példa: Egy átlagos brazil dolgozó 1kg szójababot 20perc alatt, 1kg kávé 60perc alatt állít elő. Egy átlagos perui dolgozó 1kg szójababot 50perc alatt, 1kg kávé 75perc alatt állít elő.

	1 kg előállításához szükséges idő (perc/kg)	
	szójabab	kávé
brazil	20	60
perui	50	75

Kinek van abszolút előnye a kávétermesztésben? **Brazíliának, mert 1kg kávé kevesebb idő alatt állít elő.**

Kinek van komparatív előnye a kávétermesztésben? **Perunak van.**

	1 kg előállításához szükséges idő (perc/kg)		alternatív költség kilogrammonként	
	szójabab	kávé	szójabab	kávé
brazil	20	60	1/3	3
perui	50	75	2/3	1,5

A KÖLCSÖNÖS FÜGGÉS ÉS A KERESKEDELEM ELŐNYEI 6.

TOVÁBBI TÍPUSPÉLDÁK 2.

Ha a két ország szakosodik, és kereskedelmet folytat egymással, melyik fog kávé importálni? **Brazília fog kávé importálni, mert drágábban tud előállítani kávé, miközben szójababot olcsóbban tud előállítani, így erre fog szakosodni.**

	1 kg előállításához szükséges idő (perc/kg)		alternatív költség kilogrammonként	
	szójabab	kávé	szójabab	kávé
brazil	20	60	1/3	3
perui	50	75	2/3	1,5

Tegyük fel, hogy a két ország kereskedelmet folytat egymással, és hogy a kávéimportőr ország 1kg kávéért cserébe 2 kilogramm szójababot ad. Magyarázzuk meg, hogy miért előnyös ez a kereskedelem mindét ország számára! **Brazíliának előnyös, mert saját alternatív költsége 3 kilogramm szójabab, így olcsóbban jut hozzá. Perunak is előnyös, mert saját alternatív költsége 1,5 kilogramm szójabab, így magasabb árat kap cserébe.**

A KERESLET ÉS A KÍNÁLAT EREJE A PIACON

A KERESLET ÉS KÍNÁLAT EREJE A PIACON 1.

PIAC ÉS VERSENY 1.

A kereslet és kínálat nem más, mint az egymásra kölcsönösen ható emberek viselkedése a versenyzői piacon.

Piac: egy adott termék vagy szolgáltatás vevőinek (kereslet) és eladóinak (kínálat) az összessége. Lehet jól és kevésbé szervezett.

Árupiac: termékek és szolgáltatások cserélnek gazdát. Tárgyát illetően lehet fogyasztási cikk és tőkejóság. Az előbbi a háztartási-, az utóbbi a vállalati szektor igényeit elégíti ki.

Pénzpiac: elsősorban a bankrendszer és a többi gazdasági szektor közötti kapcsolat formáját jelenti. Funkciója: egyensúlyba hozza a bankrendszer által teremtett pénzmennyiséget a gazdaság szereplői által igényelt pénzmennyiséggel.

Tőkepiac: a gazdasági szereplők azokhoz a pénz-, illetve megtakarítási forrásokhoz jutnak hozzá, amelyek **más gazdasági szereplők átmenetileg nem kívánnak hasznosítani**. Nem azonnal felhasználható pénzügyi eszközökkel végzett műveletek tartoznak ide.

Munkaerőpiac: a munka mint termelési tényező adásvételét közvetíti.

Az egyes részpiacok szorosan összefüggenek: **a pénzmozgások tükörképei az árumozgásoknak**, a termelési tényezők (tőkejavak és munkaerő) kereslete szorosan kapcsolódik az árupiac eladási lehetőségeihez.

A KERESLET ÉS KÍNÁLAT EREJE A PIACON 2.

PIAC ÉS VERSENY 2.

Versenypiac: olyan piac, amelyen olyan sok vevő és olyan sok eladó van, hogy **egyikük sem képes érdemben befolyásolni a piaci árat.**

Tökéletes versenypiac	Tökéletlen verseny
Piaci résztvevők nagy száma.	Egy, néhány de korlátozott számú eladó és vevő.
Méretük nem különbözik egymástól, így árelfogadók.	Ármeghatározó magatartás.
Homogén termék.	Homogén és differenciált termékek.
Biztosított a piacra történő szabad be- és kilépés.	Korlátozott be- és kilépés a piacra.

Homogén termék: Ha a gazdasági szereplők által nyújtott javak vagy szolgáltatások egy adott piacon a **jellemzőknek olyan kombinációjával rendelkezik, ami a vevők szemében azonossá teszi őket.**

A KERESLET ÉS KÍNÁLAT EREJE A PIACON 3.

A KERESLET

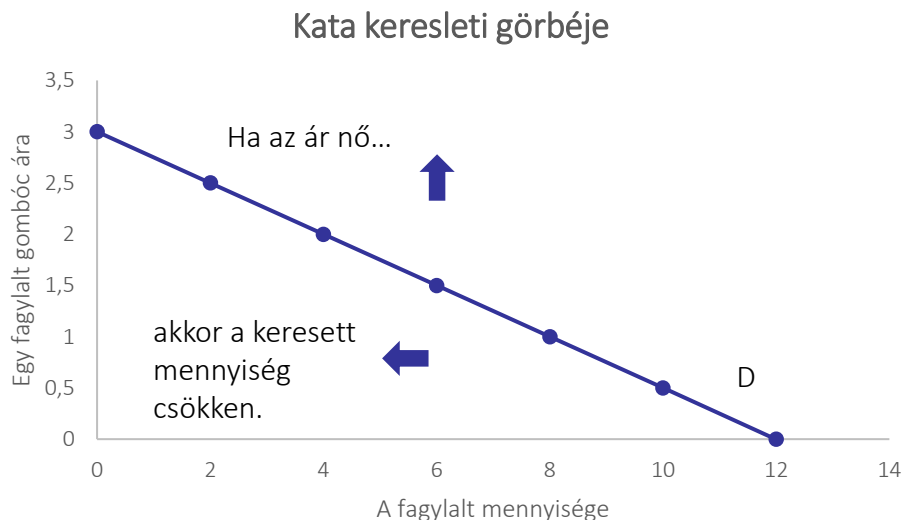
Keresett mennyiség: egy adott termék azon mennyisége, amit a vevők **hajlandók** és **képesek** megvásárolni.

A kereslet törvénye: ha egy termék **ára nő**, akkor – ceteris paribus – a termékből keresett mennyiség **csökken**.

Keresleti összefüggések táblázata: egy adott termék ára és keresett mennyisége közötti kapcsolatot bemutató táblázat.

Keresleti görbe: egy adott termék ára és a keresett mennyisége közötti kapcsolatot ábrázoló **negatív meredekségű görbe**.

Egy gombóc fagyalt ára (USD)	A fagyalt keresett mennyisége (gombóc)
0	12
0,5	10
1	8
1,5	6
2	4
2,5	2
3	0

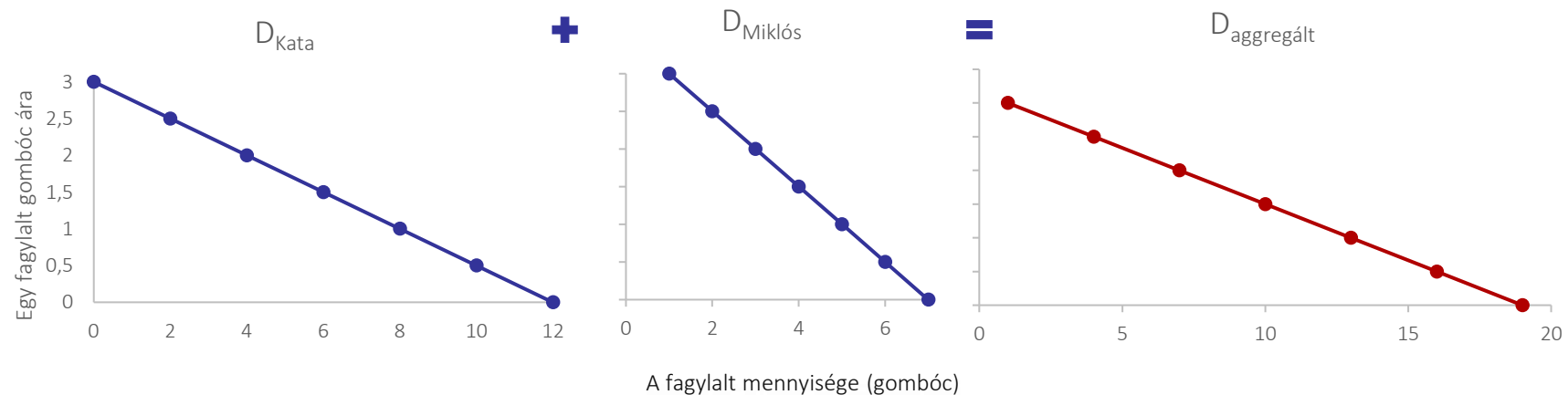


A KERESLET ÉS KÍNÁLAT EREJE A PIACON 4.

PIACI KERESLET VERSUS EGYÉNI KERESLET

Piaci kereslet: adott áru vagy szolgáltatás iránti egyéni keresletek összessége. Példa:

$P_{\text{gombóc}} \text{ (USD)}$	Q_{Kata} +	$Q_{\text{Miklós}}$ =	$Q_{\text{aggregált}}$
0	12	7	19
0,5	10	6	16
1	8	5	13
1,5	6	4	10
2	4	3	7
2,5	2	2	4
3	0	1	1



A KERESLET ÉS KÍNÁLAT EREJE A PIACON 5.

KERESLETI GÖRBE ELTOLÓDÁSA 1.

A keresleti görbe eltolódik, ha bármi történik, ami miatt megváltozik az egyes árak mellett keresett mennyiség. A leggyakoribb változó a jövedelem.

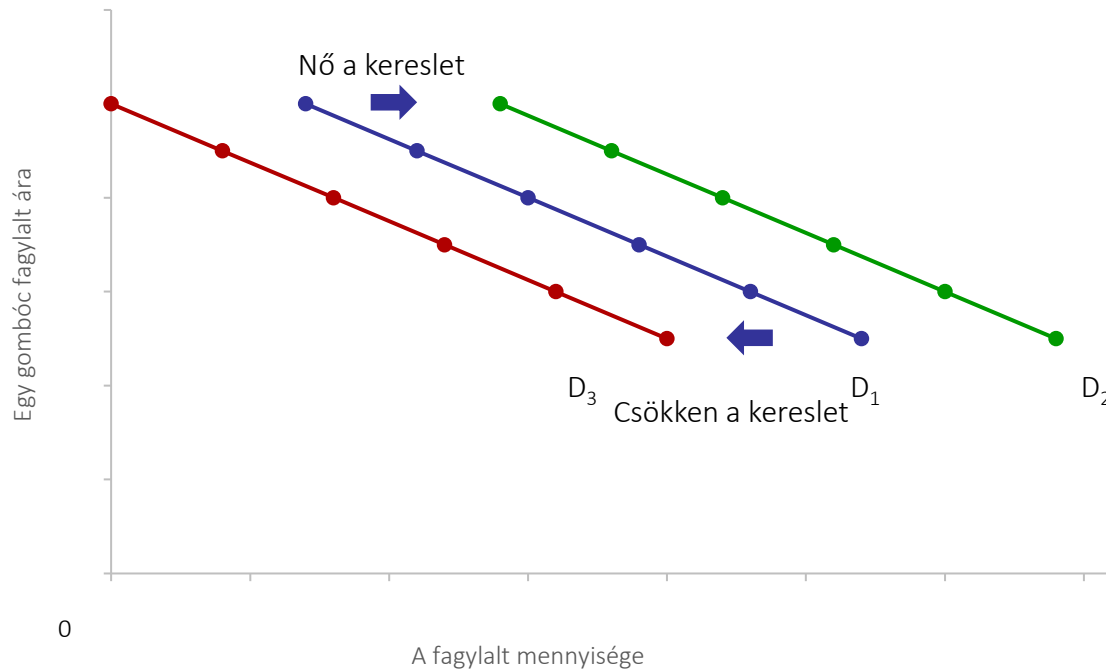
Normál jószág: olyan termék, amelynek minden egyéb tényező változatlansága mellett nő a kereslete, ha nő a jövedelem.

Alsóbbrendű jószág (inferior good): olyan termék, amelynek minden egyéb tényező változatlansága mellett csökken a kereslete, ha nő a jövedelem. Példa: tömegközlekedés.

További változó: kapcsolódó termék ára:

- **Helyettesítő termék:** két termék egymás helyettesítője, ha az egyik árának növekedése a másik iránti kereslet növekedéséhez vezet. Példa: Jégkrém-fagylalt
- **Kiegészítő termék:** az egyik árának növekedése a másik iránti kereslet csökkenéséhez vezet. Példa: egyszerre használt termékek.

A keresleti görbe eltolódása



A KERESLET ÉS KÍNÁLAT EREJE A PIACON 6.

KERESLETI GÖRBE ELTOLÓDÁSA 2.

Egyéb változók:

- **ízlés**, keresletünket leginkább az ízlésünk határozza meg. Nem közgazdasági kategória, hanem pszichológiai és történeti.
- **Várakozások**, a jövőre vonatkozó várakozásunk befolyásolhatják egy áru és szolgáltatás iránti jelenbeli keresletünket. Példa: ha holnap nő a benzin ára, akkor ma elmegyek még tankolni.
- **A vevők száma**, az eddigi tényezőket egyéni vevőkre értelmeztük, ugyanakkor a piaci kereslet függ a vevők számától.

Egy görbe akkor tolódik el, amikor egy olyan, az adott piac szempontjából fontos változó változik meg, amelyet **egyik tengelyen sem mérünk**.

Példa: Hogyan lehet a dohányzás iránti keresletet leszorítani?

A KERESLET ÉS KÍNÁLAT EREJE A PIACON 7.

A KÍNÁLAT

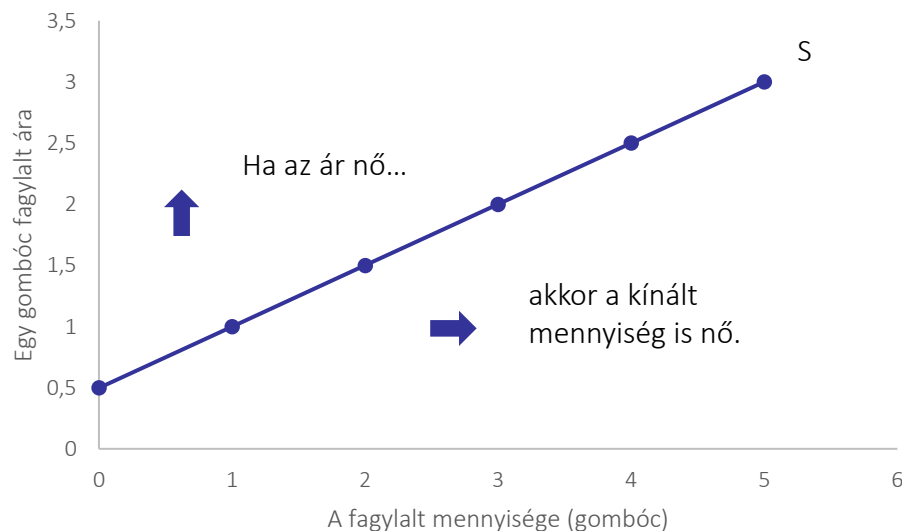
Kínált mennyiség: adott termék azon mennyisége, amit az eladók **hajlandók** és **képesek** eladni.

A kínálat törvénye: ha egy termék **ára nő**, akkor – ceteris paribus – a termék **kínált mennyisége nő**.

Kínálati összefüggések táblázata: adott termék ára és kínált mennyisége közötti kapcsolatot bemutató táblázat.

Kínálati görbe: adott termék ára és kínált mennyisége közötti kapcsolatot **ábrázoló pozitív meredekségű görbe**.

Egy gombóc fagyalt ára (USD)	A fagyalt kínált mennyisége (gombóc)
0	0
0,5	0
1	1
1,5	2
2	3
2,5	4
3	5

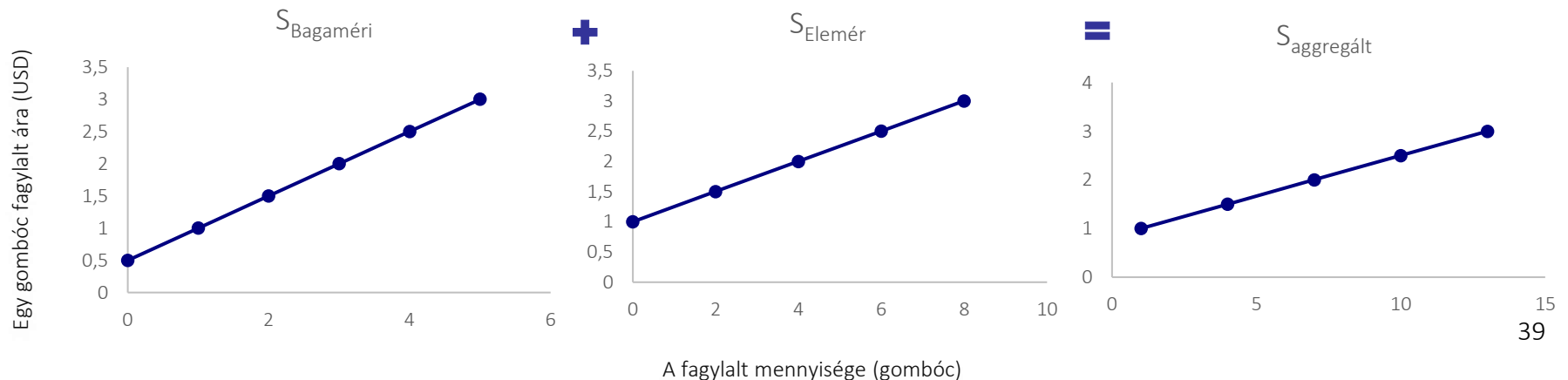


A KERESLET ÉS KÍNÁLAT EREJE A PIACON 8.

PIACI KÍNÁLAT VERSUS EGYÉNI KÍNÁLAT

Piaci kínálat: adott áru vagy szolgáltatás iránti egyéni kínálat összessége. Példa:

$P_{\text{gombóc}} \text{ (USD)}$	$Q_{\text{Bagaméri}}$ +	$Q_{\text{Elemér}}$ =	$Q_{\text{aggregált}}$
0	0	0	0
0,5	0	0	0
1	1	0	1
1,5	2	2	4
2	3	4	7
2,5	4	6	10
3	5	8	13



A KERESLET ÉS KÍNÁLAT EREJE A PIACON 9.

KÍNÁLATI GÖRBE ELTOLÓDÁSA

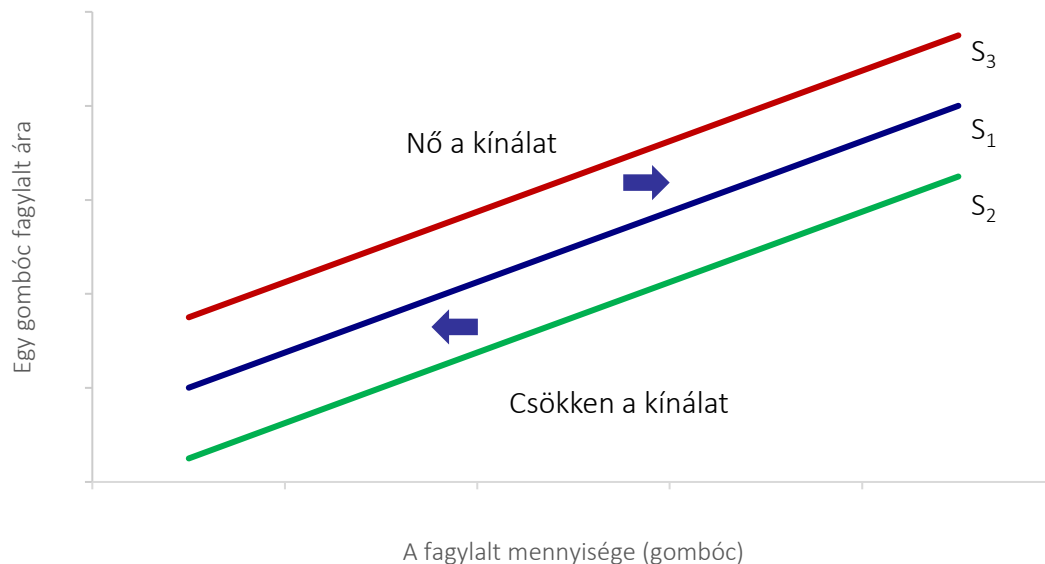
A kínálati görbe eltolódik, ha bármi történik, ami miatt megváltozik az egyes árak mellett kínált mennyiség, akkor jobbra tolódik a kínálati görbe.

Tényezőárak: egy termék kínálata fordított kapcsolatban van a termék előállításához használt termelési tényező árával.

Technológia: a technológia fejlődése a vállalatok költségeinek csökkentése révén növeli a kínálatot.

Várakozások: a vállalatok által kínált mennyiség függhet a termelők jövedelemre vonatkozó várakozásaitól.

A kínálati görbe eltolódása



Az eladók száma: az eddigi tényezőket egyéni eladókra értelmeztük, ugyanakkor a piaci kínálat függ az eladók számától. Ha egyes cégek csődbe mennek, az csökkentheti a kínálatot.

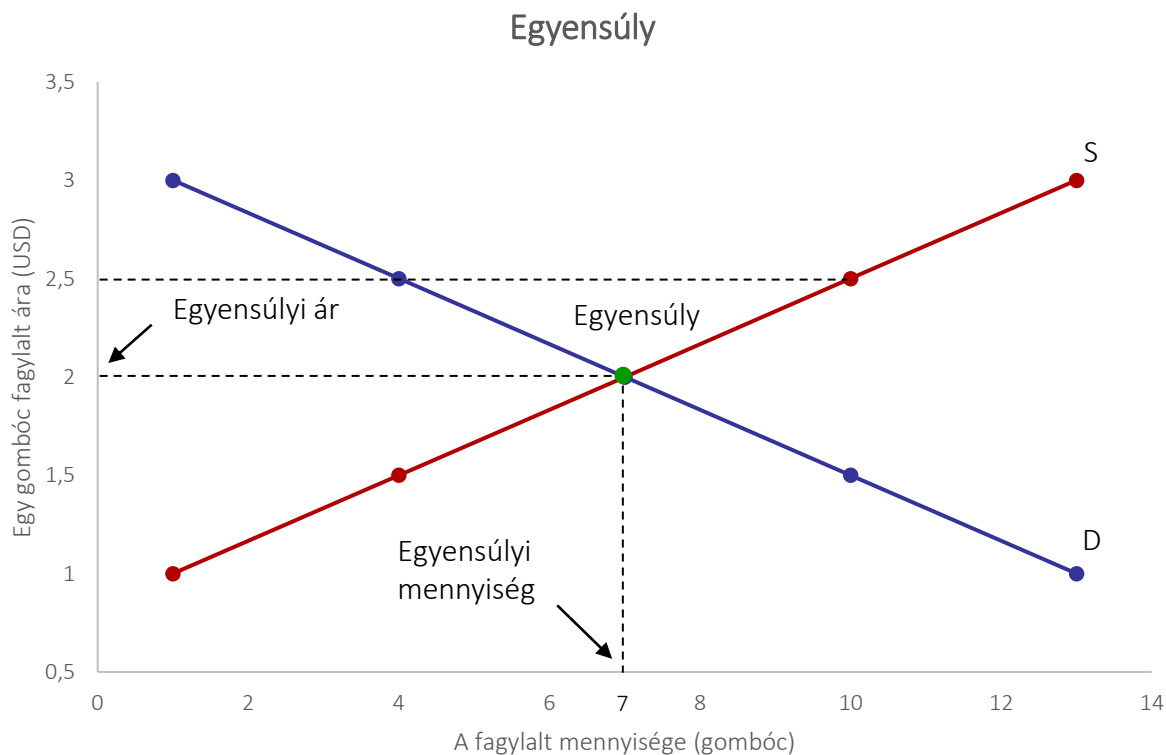
A KERESLET ÉS KÍNÁLAT EREJE A PIACON 10.

PIACI EGYENSÚLY 1.

Egyensúly: az az állapot, amikor a piaci ár mellett a kínált mennyiség **egyenlő** a keresett mennyiséggel.

Egyensúlyi ár (piactisztító ár): az az ár, amely mellett a kínált mennyiség és a keresett mennyiség megegyezik.

Egyensúlyi mennyiség: az egyensúlyi ár mellett kínált és keresett mennyiség.

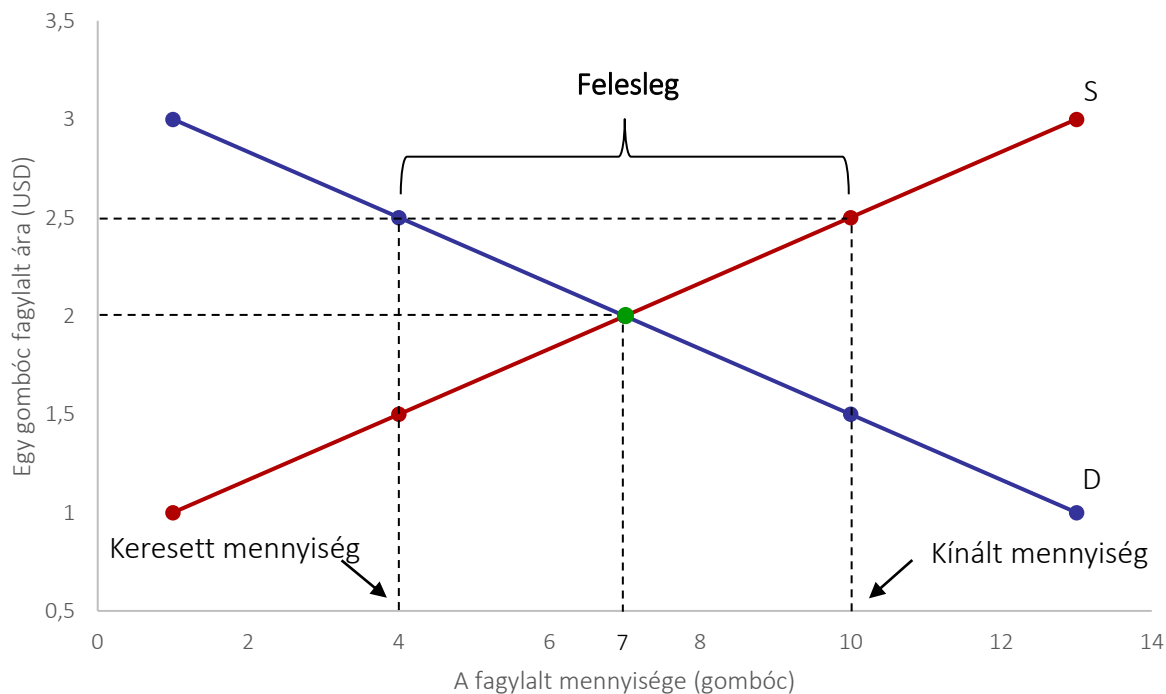


A KERESLET ÉS KÍNÁLAT EREJE A PIACON 11.

PIACI EGYENSÚLY 2.

Felesleg: a kínált mennyiség nagyobb, mint a keresett mennyiség. Az eladók nem tudnak annyit eladni, amennyit ezen az áron szeretnének. A felesleget *túlkínálatnak* is nevezzük. **Példa:** felesleg esetén az eladók mélyhűtőiben egyre több fagylalt lesz, amit el szeretnének adni, de nem tudnak. A feleslegre az árak csökkenésével reagálnak. Az alacsonyabb árak mellett nagyobb a keresett, és kisebb a kínált mennyiség. Az árak addig csökkennek, amíg a piac el nem éri az egyensúlyt.

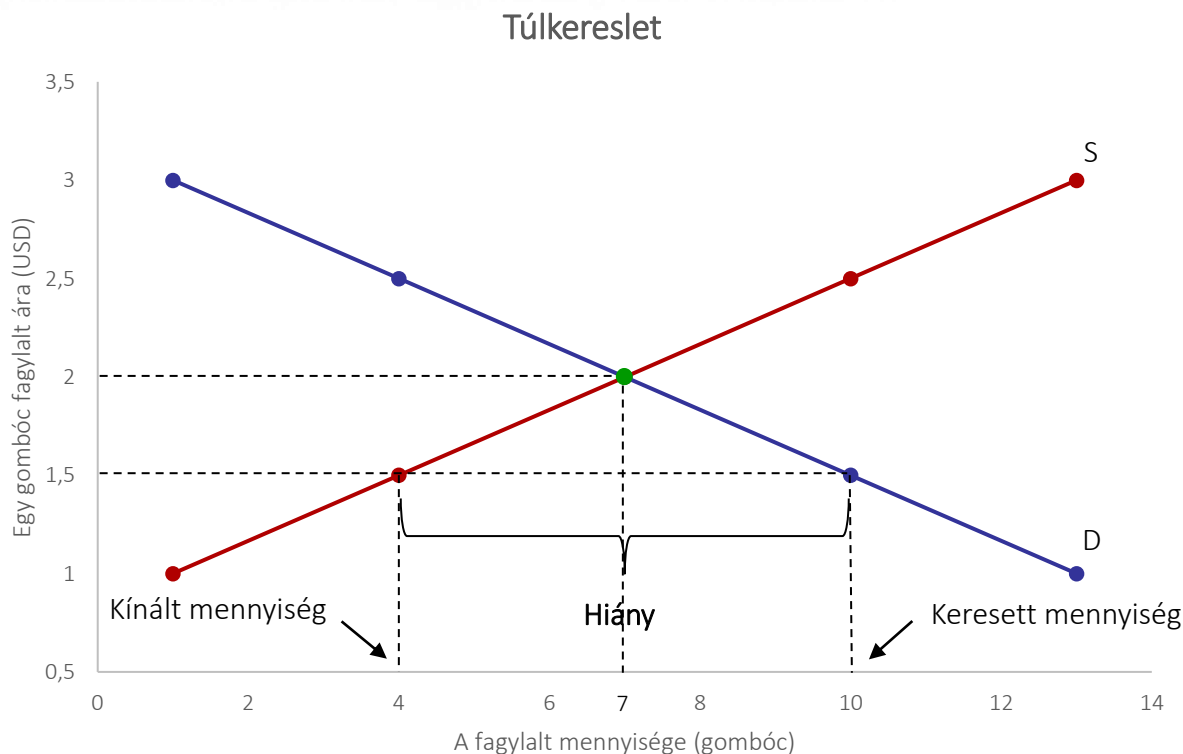
Túlkínálat



A KERESLET ÉS KÍNÁLAT EREJE A PIACON 12.

PIACI EGYENSÚLY 3.

Hiány: a keresett mennyiség nagyobb, mint a kínált mennyiség. A vevők nem tudnak annyit vásárolni, amennyit ezen az áron szeretnének. A hiányt *túlkeresletnek* is nevezzük. **Példa:** Ha túl sok vevő szeretne megvásárolni viszonylag kevés terméket, akkor az eladók az árak növekedésével reagálhatnak a helyzetre, miközben nem csökkennek az eladásai. Ahogy az ár emelkedik, a keresett mennyiség csökken, a kínált mennyiség emelkedik, a piac az egyensúly felé mozdul el.



A KERESLET ÉS KÍNÁLAT EREJE A PIACON 13.

AZ EGYENSÚLY VÁLTOZÁSÁNAK ELEMZÉSE 1.

A kereslet és kínálat törvénye: bármely termék ára úgy alkalmazkodik, hogy a termék kínált mennyiségét és keresett mennyiségét egyensúlyba hozza.

Ha valamilyen esemény eltolja az egyik görbét, akkor megváltozik a piaci egyensúly, ami új árhoz és új eladott mennyiséghez vezet.

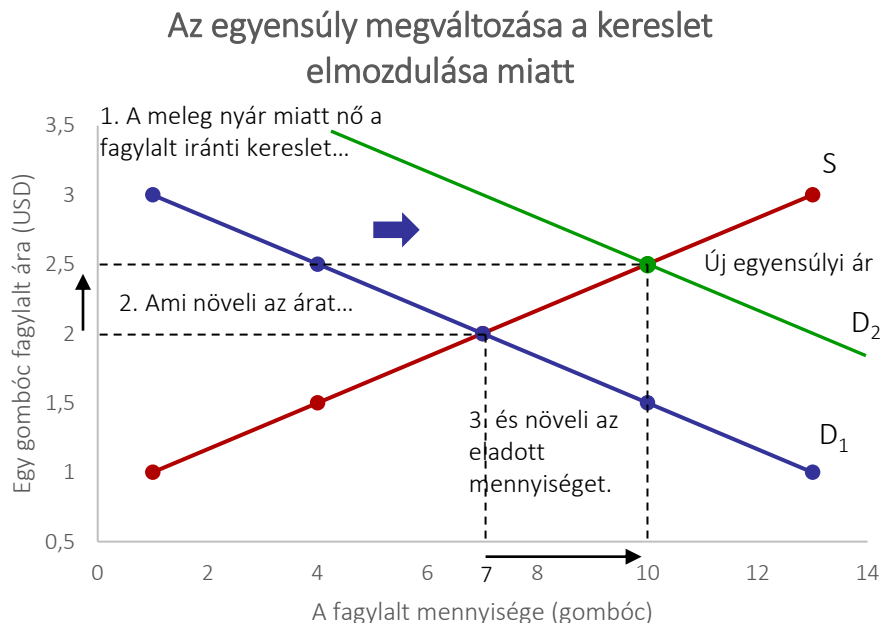
Az egyensúly változásának elemzése három lépésben	
1.	Döntsük el, hogy a kínálati vagy a keresleti görbe tolódik el (vagy esetleg mindkettő)!
2.	Döntsük el, melyik irányba tolódik el a görbe!
3.	A kereslet-kínálati ábra segítségével vizsgáljuk meg, hogyan változik az egyensúlyi ár és mennyiség!

A KERESLET ÉS KÍNÁLAT EREJE A PIACON 14.

AZ EGYENSÚLY VÁLTOZÁSÁNAK ELEMZÉSE 2.

Példa: meleg nyári napon miként változik meg a fagyalt piaca?

1. A meleg időjárás befolyásolja a keresleti görbét azáltal, hogy megváltoztatja az emberek preferenciáját. Vagyis a keresleti görbe változik. A kínálati görbe nem változik, mivel az időjárás nincs közvetlen ráhatással az érintett vállalatok viselkedésére.
2. A melegben az emberek több fagyaltot akarnak enni, így a keresleti görbe jobbra tolódik, vagyis bármely ár mellett nagyobb a keresett mennyiség.



3. A kereslet növekedése 2 USD-ről 2,5 USD-re növeli az egyensúlyi árat, és 7-ről 10 gombócra növeli az egyensúlyi mennyiséget.

Kereslet megváltozása: a keresleti görbe eltolódik.

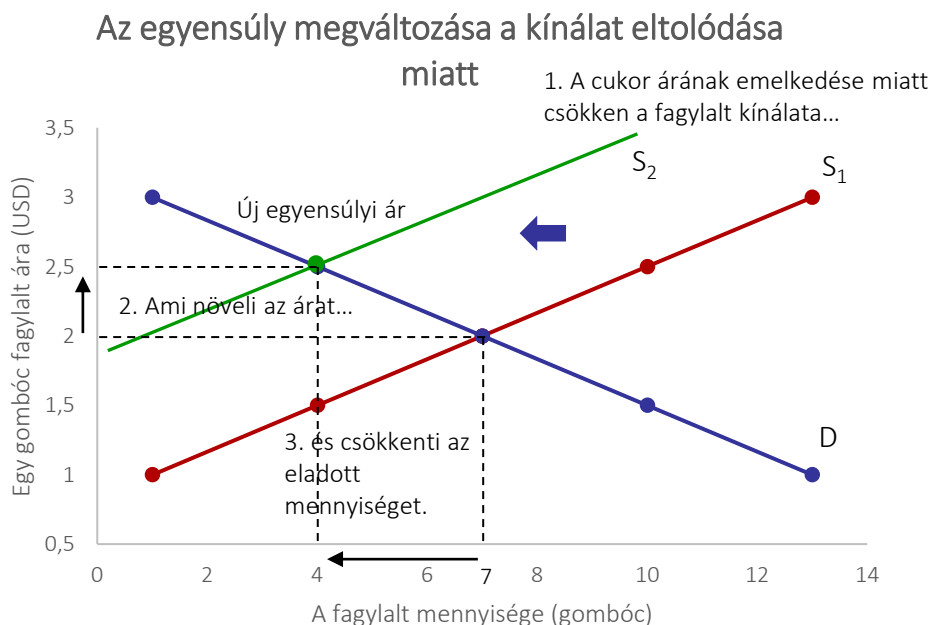
Keresett mennyiség változása: a keresleti görbe mentén mozdulunk el.

A KERESLET ÉS KÍNÁLAT EREJE A PIACON 15.

AZ EGYENSÚLY VÁLTOZÁSÁNAK ELEMZÉSE 3.

Példa: hurrikán miatt cukor ára megemelkedik, miként változik meg a fagyalt piaca?

1. A cukor a fagyalt inputtényezője, vagyis a termelési költségek emelkednek, így csökken a vállalatok által adott árak mellett előállított és eladott fagyalt mennyisége. Tehát a kínálati görbe változik. A keresleti görbe nem változik, mert a termelési költségek emelkedése nem befolyásolja közvetlenül a háztartások által vásárolni kívánt fagyaltmennyiséget.
2. A csökkenő kibocsátás balra tolja el a kínálati görbét, vagyis a vállalatok bármely ár mellett kevesebbet szeretnének és tudnak eladni.



3. A kínálat csökkenése 2 USD-ról 2,5 USD-re növeli az egyensúlyi árat, és 7-ről 4 gombócra csökkenti az egyensúlyi mennyiséget.

Kínálat megváltozása: a kínálati görbe eltolódik.

Kínált mennyiség megváltozása: a kínálati görbe mentén mozdulunk el.

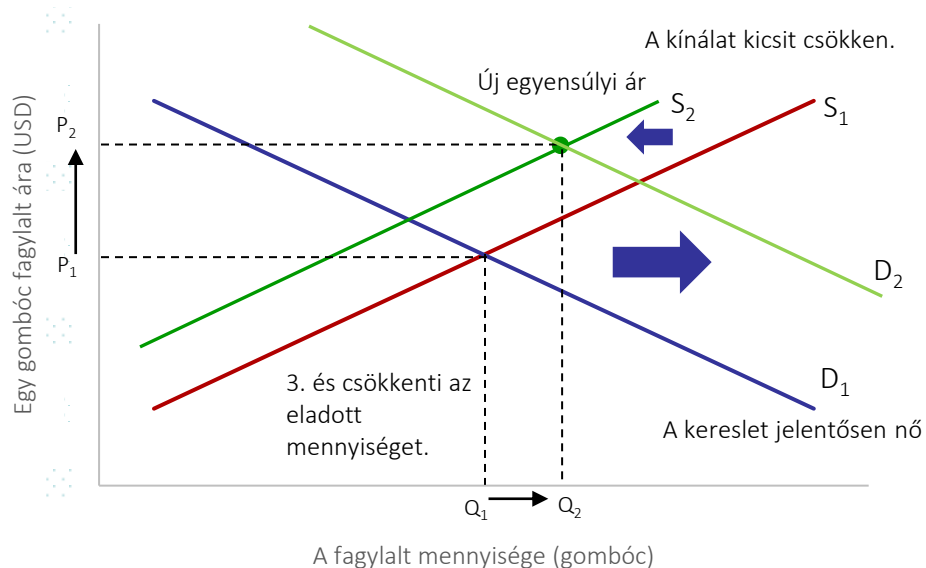
A KERESLET ÉS KÍNÁLAT EREJE A PIACON 16.

AZ EGYENSÚLY VÁLTOZÁSÁNAK ELEMZÉSE 4.

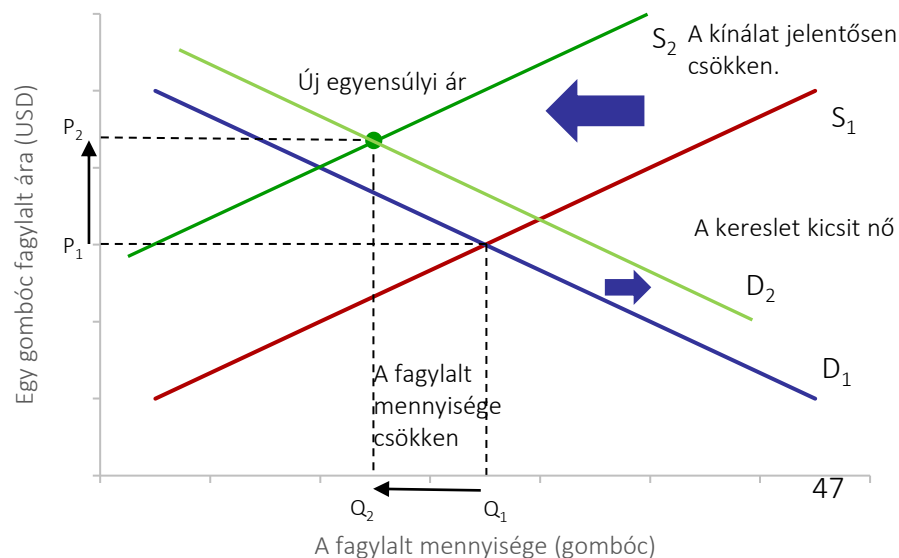
Példa: hőség és hurrikán ugyanazon évben jelentkezik, miként változik a fagyalt piaca?

1. Mindkét görbe el fog mozdulni.
2. A görbék ugyanabba az irányba mozdulnak el, mint az előző példákban.
3. Kétféle kimenetel lehet:
 - a. A kereslet jelentősen emelkedik, a kínálat csak kicsit csökken: az egyensúlyi mennyiség is emelkedik.
 - b. A kereslet kicsit emelkedik, a kínálat jelentősen csökken: az egyensúlyi mennyiség csökken.

A kínálat és a kereslet is változik



A kínálat és a kereslet is változik



A KERESLET ÉS KÍNÁLAT EREJE A PIACON 17.

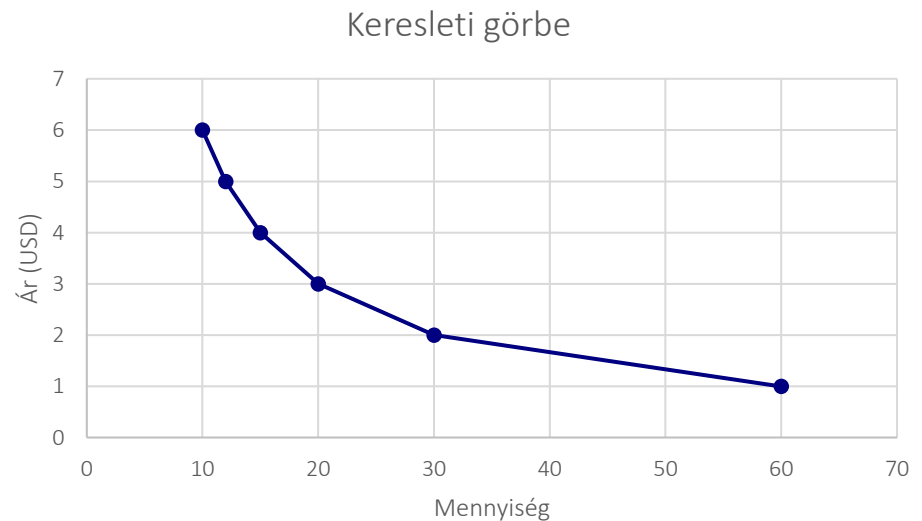
TOVÁBBI TÍPUSPÉLDÁK 1.

Példa: Tegyük fel, hogy egy termék keresleti görbéje $Q^D = 60/P$.

Számoljuk ki a keresett mennyiséget
1, 2, 3, 4, 5 és 6 USD ár mellett!

Ár (USD)	Q
1	60
2	30
3	20
4	15
5	12
6	10

Rajzoljuk fel a keresleti görbét!



A KERESLET ÉS KÍNÁLAT EREJE A PIACON 18.

TOVÁBBI TÍPUSPÉLDÁK 2.

Példa: a csokoládé piacáról készített kutatás szerint $Q^D=1600-300P$, ahol Q^D a keresett mennyiség, és P az ár. $Q^S=1400+700P$, ahol Q^S a kínált mennyiség. Számoljuk ki a piaci egyensúlyi árat és mennyiséget! A két egyenes metszéspontjában lesz az **egyensúlyi ár**, vagyis:

$$(1) 1600-300P=1400+700P$$

$$(2) 200=1000P$$

$$(3) 0,2=P$$

Az egyensúlyi piaci ár 0,2

Az **egyensúlyi mennyiséget** megkapjuk, ha behelyettesítjük az egyik egyenletbe a kapott árat:

$$(4) Q^D=1600-300 \times 0,2$$

$$(5) Q^D=1540$$

Az egyensúlyi mennyiség 1540

A KERESLET ÉS KÍNÁLAT EREJE A PIACON 19.

TOVÁBBI TÍPUSPÉLDÁK 3.

Példa: tegyük fel, hogy az egyetemi kosárlabdameccsre szóló belépőjegyek árát a piaci erők határozzák meg. A jelenlegi keresleti és kínálati összefüggések:

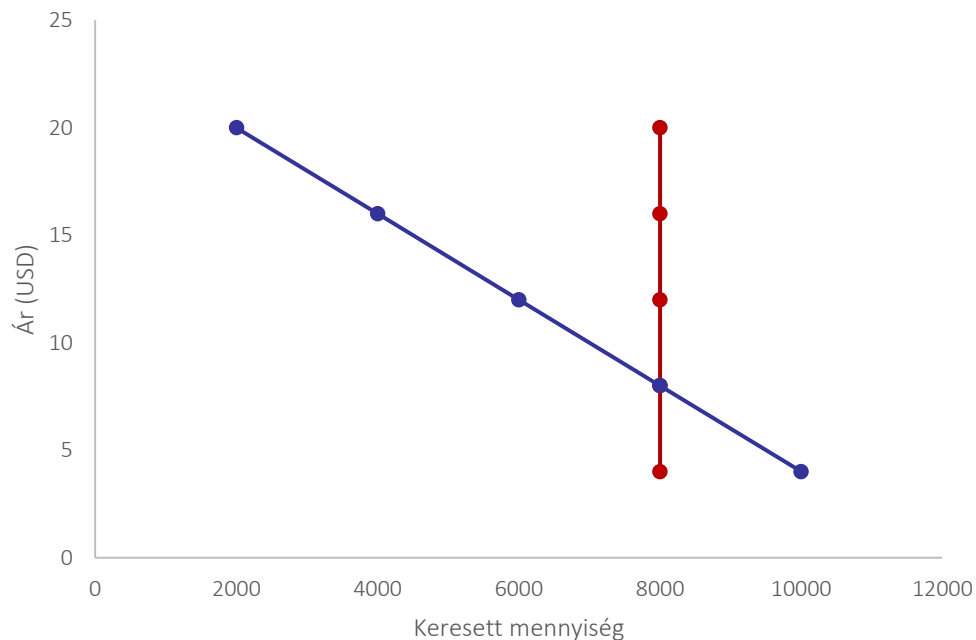
Ár (USD)	D	S
4	10000	8000
8	8000	8000
12	6000	8000
16	4000	8000
20	2000	8000

Rajzoljuk fel a keresleti és kínálati görbét!

Mi a szokatlan a kínálati görbén?

Mivel magyarázható ez?

Mekkora a jegyek egyensúlyi ára és mennyisége?



A KERESLET ÉS KÍNÁLAT EREJE A PIACON 20.

TOVÁBBI TÍPUSPÉLDÁK 4.

Az egyetem jövőre a szokásosnál 5000 fővel több diákot vesz fel. Az új diákok keresleti táblázata az alábbi:

Ár (USD)	D
4	4000
8	3000
12	2000
16	1000
20	0

Számoljuk ki az új keresleti táblázatot!

Ár (USD)	D _{eredeti}	D ₅₀₀₀	D _{szumma}
4	10000	4000	14000
8	8000	3000	11000
12	6000	2000	8000
16	4000	1000	5000
20	2000	0	2000

Mekkora lesz az új egyensúlyi ár és mennyiség?

Ár (USD)	D _{eredeti}	D ₅₀₀₀	D _{szumma}	S
4	10000	4000	14000	8000
8	8000	3000	11000	8000
12	6000	2000	8000	8000
16	4000	1000	5000	8000
20	2000	0	2000	8000

A RUGALMASSÁG ÉS ALKALMAZÁSAI

A RUGALMASSÁG ÉS ALKALMAZÁSAI 1.

A KERESLET RUGALMASSÁGA 1.

Amikor arra vagyunk kíváncsiak, hogy egy esemény vagy gazdaságpolitikai intézkedés hogyan hat egy piacra, nemcsak a hatás **irányát**, hanem annak **mértékét is vizsgálhatjuk**.

Rugalmasság: azt méri, hogy a keresett vagy a kínált mennyiség milyen mértékben reagál egy adott tényező változására.

A kereslet árrugalmassága: azt méri, hogy egy termék **keresett mennyisége** milyen mértékben reagál a **termék árának** megváltozására. A rugalmasságot a keresett **mennyiség százalékos változásának** és az **ár százalékos változásának** hányadosaként számoljuk ki.

A kereslet rugalmas, ha a keresett mennyiség **jelentősen megváltozik**, amikor az ár megváltozik.

A kereslet rugalmatlan, ha a keresett mennyiség **alig változik**, amikor az ár megváltozik.

A RUGALMASSÁG ÉS ALKALMAZÁSAI 2.

A KERESLET RUGALMASSÁGA 2.

Mi határozza meg a kereslet árrugalmasságát?

1. **A közeli helyettesíthetők elérhetősége:** Egy termék kereslete **rugalmasabb, ha van közeli helyettesítője**, mert a fogyasztók könnyebben váltanak az egyik termékről a másikra. Vaj helyettesítője a margarin. A vaj árának kis emelkedése nagymértékben csökkenti a keresett mennyiségét, feltéve, hogy a margarin ára nem változott. A tojásnak nincsen helyettesítője, ezért a tojás kereslete kevésbé rugalmas, mint a vajé.
2. **Létszükségleti cikkek versus luxuscikkek:** a **létszükségleti cikkek kereslete rugalmatlan**, míg a **luxuscikkek kereslete rugalmas**. A kenyér létszükségleti cikk, a vitorlášhajó kevésbé. Az emberek preferenciája dönti el, hogy mi tekinthető létszükségleti és mi luxuscikknek.
3. **A piac definíciója:** A **szűken vett piacokon** általában a **kereslet rugalmasabb**, mint a tágan értelmezett piacokon, mert a szűken értelmezett termékek esetében könnyebb közeli helyettesítőt találni. Élelmiszer tágpiac, fagylalt szűkebb, vaníliafagylalt nagyon szűk piac.
4. **Időtáv:** a termékeknek általában **rugalmasabb a kereslete hosszabb időtávon**. A benzin árának növekedésével az emberek hosszabb távon üzemanyagtakarékosabb autókat fognak választani.

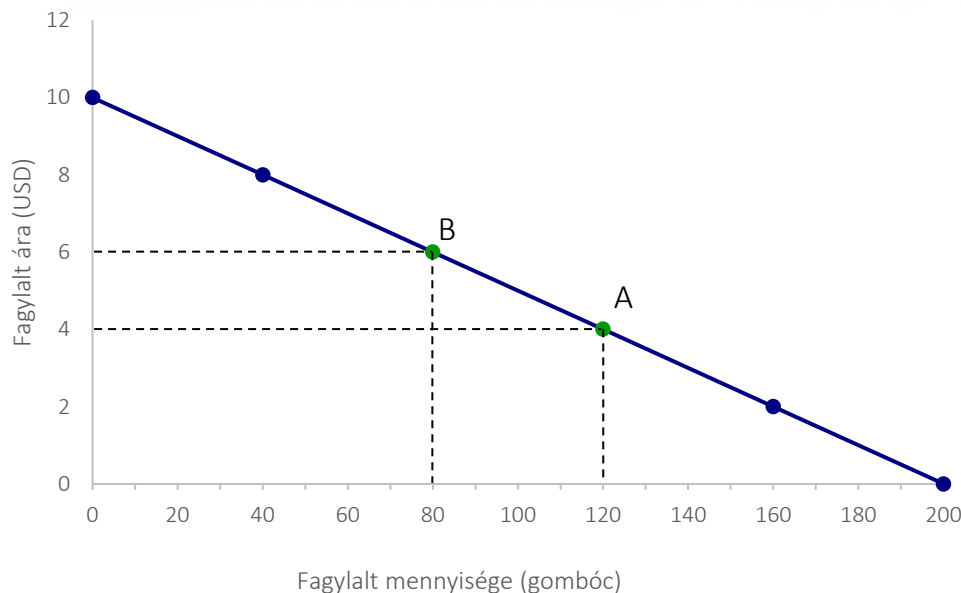
A RUGALMASSÁG ÉS ALKALMAZÁSAI 3.

A KERESLET ÁRRUGALMASSÁGÁNAK KISZÁMÍTÁSA 1.

$$\text{A kereslet árrugalmassága} = \left| \frac{\text{a keresett mennyiség százalékos változása}}{\text{az ár százalékos változása}} \right|$$

Példa: tegyük fel, hogy a fagylalt árának 10%-os emelkedése miatt 20%-kal kevesebb fagylaltot veszünk. A kereslet árrugalmassága ekkor $\left| \frac{-20\%}{10\%} \right| = \left| \frac{-0,2}{0,1} \right| = 2$. Ennek **jelentése:** a keresett mennyiség változása **kétszer akkora**, mint az ár változása.

Példa: Mi van, ha a keresleti görbe két pontja között más-más eredményre jutunk?



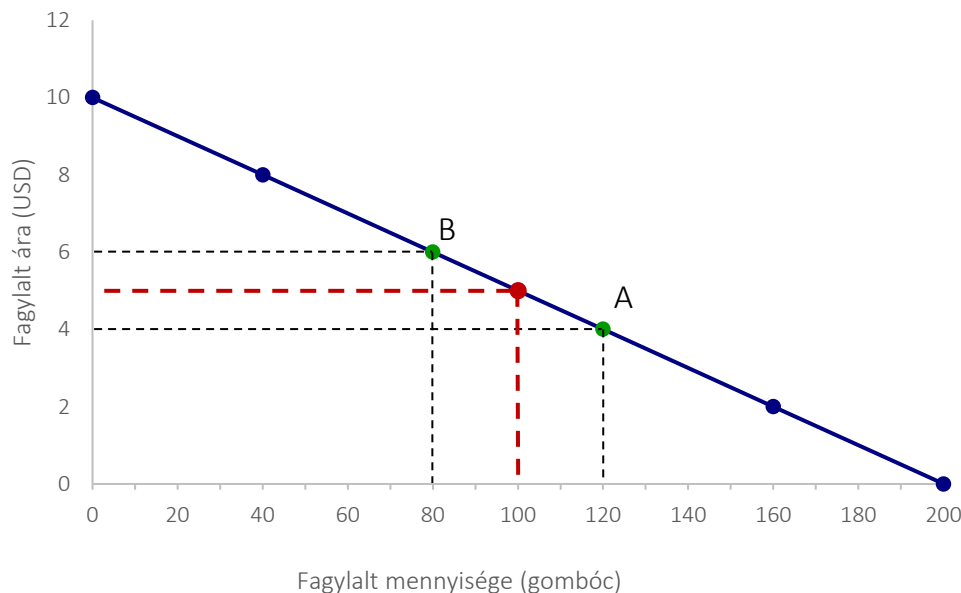
A százalékos változást úgy számítjuk ki, hogy a **változást elosztjuk a kiindulóponti értékkel**. Ha $A \rightarrow B$ az ár 50%-kal növekszik; a mennyiség 33%-kal csökken, vagyis a kereslet árrugalmasság: $33/50 = 0,66$. Ha $B \rightarrow A$ az ár 33%-kal csökken; a mennyiség 50%-kal növekszik, vagyis $50/33 = 1,5$.

A RUGALMASSÁG ÉS ALKALMAZÁSAI 4.

A KERESLET ÁRRUGALMASSÁGÁNAK KISZÁMÍTÁSA 2.

Felezőponti módszer: A százalékos változást úgy számítjuk ki, hogy a változást elosztjuk a kiinduló és a végső érték felező (vagyis átlagos) értékével.

	A → B	B → A
Q	$(80-120)/100 = -0,4$	$(120-80)/100 = 0,4$
P	$(6-4)/5 = 0,4$	$(4-6)/5 = -0,4$
ε (epszilon)	$ -0,4/0,4 = 1$	$ 0,4/-0,4 = 1$

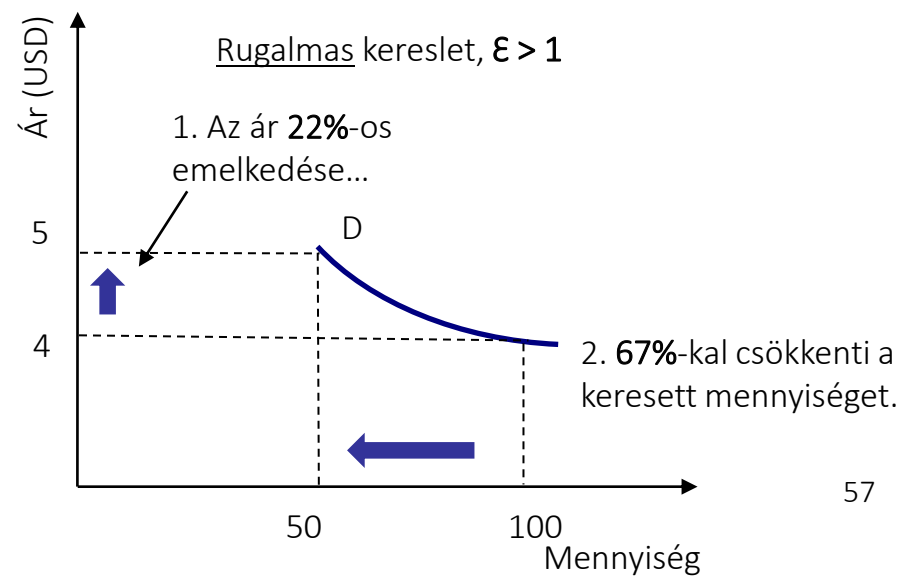
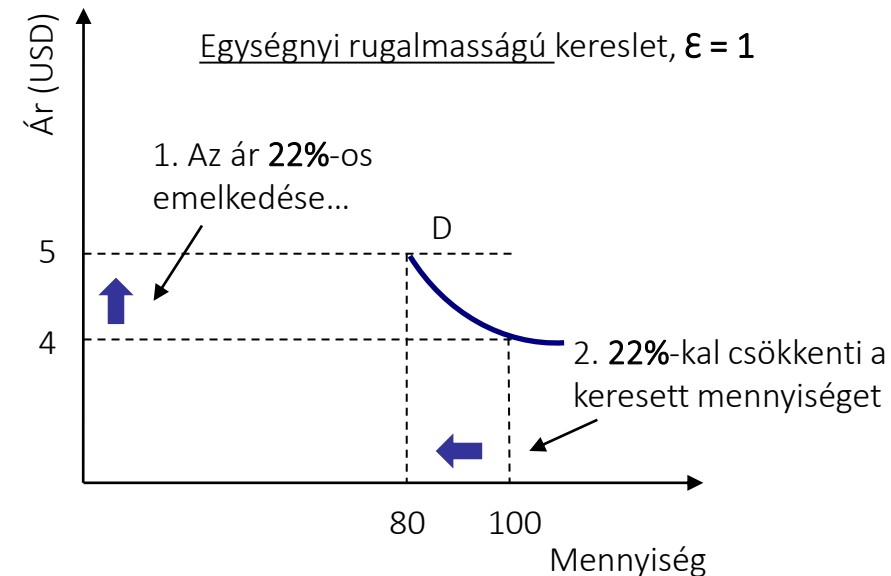
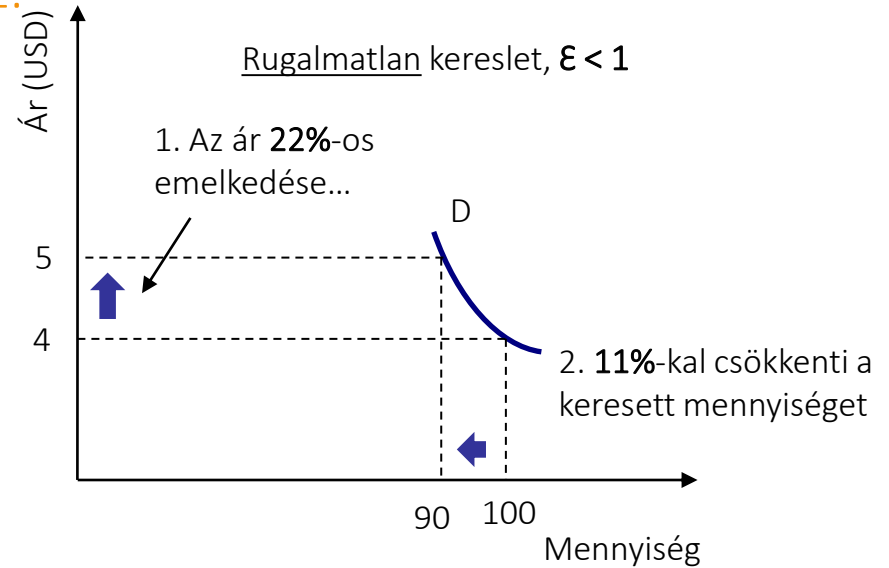
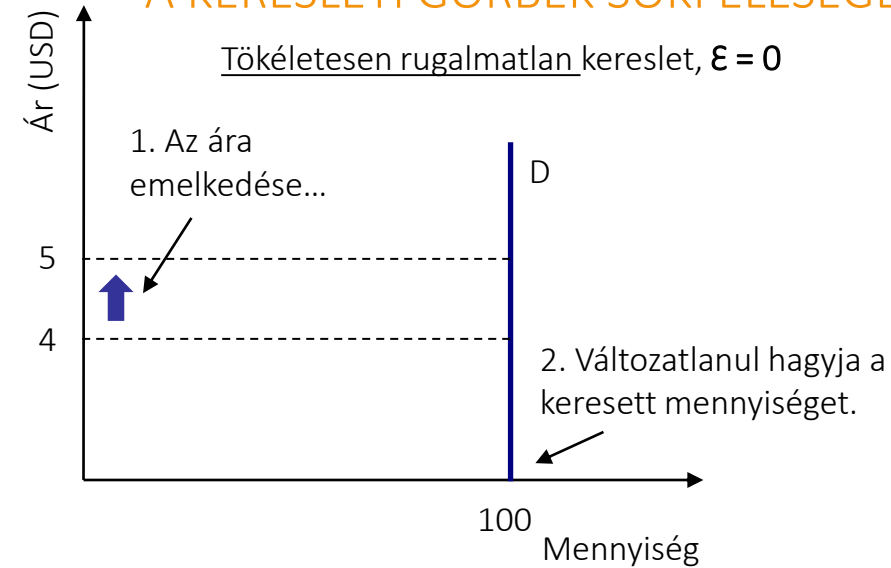


A kereslet árrugalmassága:

$$\left| \frac{(Q_2 - Q_1) / \left[\frac{Q_2 + Q_1}{2} \right]}{(P_2 - P_1) / \left[\frac{P_2 + P_1}{2} \right]} \right|$$

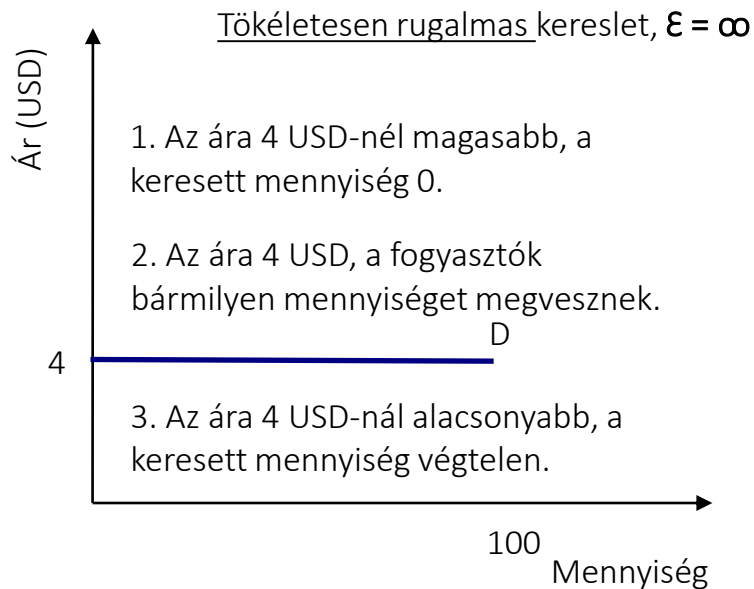
A RUGALMASSÁG ÉS ALKALMAZÁSAI 5.

A KERESLETI GÖRBÉK SOKFÉLESÉGE 1.



A RUGALMASSÁG ÉS ALKALMAZÁSAI 6.

A KERESLETI GÖRBÉK SOKFÉLESÉGE 2.



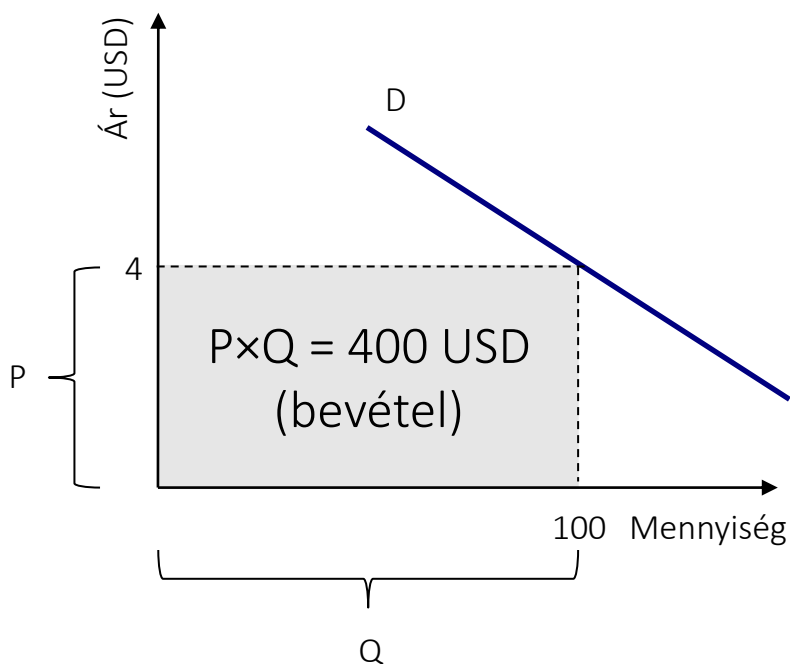
Minél **laposabb** egy adott ponton átmenő keresleti görbe, annál **nagyobb** a kereslet árrugalmassága.

Minél **meredekebb** egy adott ponton átmenő keresleti görbe, annál **kisebb** a kereslet árrugalmassága.

A RUGALMASSÁG ÉS ALKALMAZÁSAI 7.

TELJES BEVÉTEL ÉS A KERESLET ÁRRUGALMASSÁGA 1.

Teljes bevétel: az az összeg, amit egy termék vevői kifizetnek, és az eladói megkapnak, vagyis a termék árának és eladott mennyiségének szorzata.

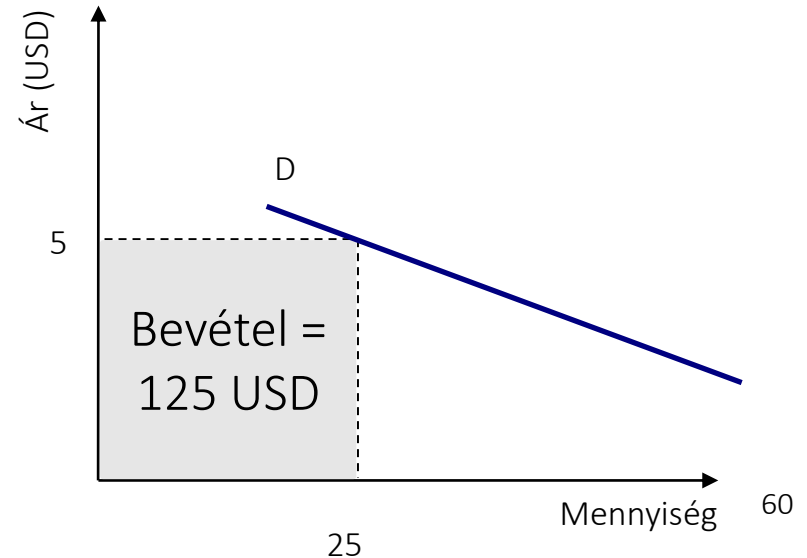
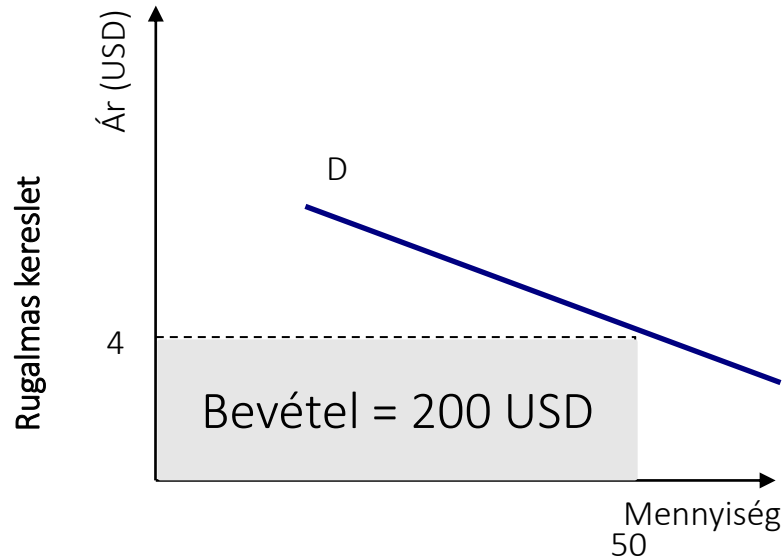
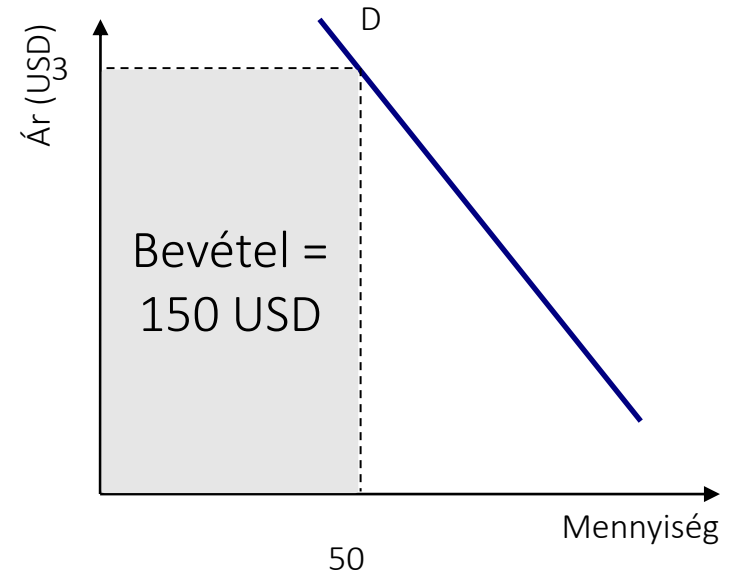
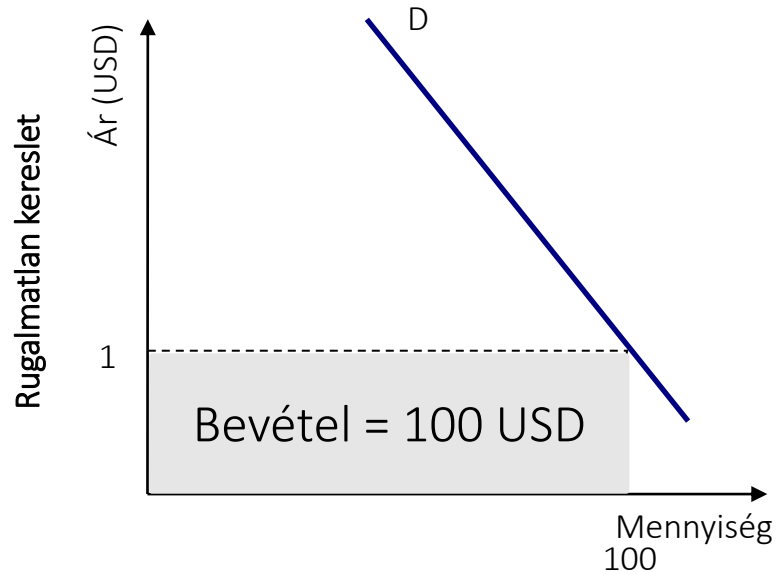


Hogyan változik a teljes bevétel, ha elmozdulunk a keresleti görbén? A válasz a kereslet árrugalmasságától függ:

- Ha a kereslet **rugalmatlan**, akkor az **ár emelkedése/csökkenése növeli/csökkenti** a teljes árbevételt.
- Ha a kereslet **rugalmas**, akkor az **ár emelkedése/csökkenése csökkenti/növeli** a teljes árbevételt.

A RUGALMASSÁG ÉS ALKALMAZÁSAI 8.

TELJES BEVÉTEL ÉS A KERESLET ÁRRUGALMASSÁGA 2.



A RUGALMASSÁG ÉS ALKALMAZÁSAI 9.

TOVÁBBI KERESLETRUGALMASSÁGOK

Jövedelemrugalmasság: azt méri, hogy a keresett mennyiség hogyan változik, ha a fogyasztók jövedelme változik.

$$\text{Kereslet jövedelemrugalmassága} = \frac{\text{a keresett mennyiség százalékos változása}}{\text{a jövedelem százalékos változása}}$$

A **normáljóságok** jövedelemrugalmassága **pozitív**, az **alsóbbrendű** jóságok (pl. buszozás) jövedelemrugalmassága **negatív**. **Luxuscikkeknek nagyobb** a jövedelemrugalmassága, **élelmiszereknek, ruházatnak alacsonyabb** a jövedelemrugalmassága.

Keresztár-rugalmasság: azt méri, hogy egy termék mennyisége hogyan reagál egy másik termék árának változására.

$$\text{Kereslet keresztár-rugalmassága} = \frac{\text{az 1. termék keresett mennyiségének \% -os változása}}{\text{2.termék árának \% -os változása}}$$

A **helyettesítő termékek** keresztár-rugalmassága **pozitív** (ha megdrágul a hot-dog, akkor az emberek egyre több hamburgert esznek), a **kiegészítő termékek** keresztár-rugalmassága **negatív** (ha a számítógép ára nő, akkor a szoftver keresett mennyisége csökken).

A RUGALMASSÁG ÉS ALKALMAZÁSAI 10.

A KÍNÁLAT ÁRRUGALMASSÁGAK KISZÁMÍTÁSA 1.

A kínálat árrugalmassága: azt méri, hogy a kínált mennyiség hogyan reagál az ár változására.

A kínálat rugalmas, ha a kínált mennyiség jelentősen megváltozik, amikor az ár megváltozik.

A kínálat rugalmatlan, ha a kínált mennyiség alig változik, amikor az ár megváltozik.

A kínálat **hosszú távon** általában **rugalmasabb**, mint rövid távon.

$$\text{A kínálat árrugalmassága} = \frac{\text{a kínált mennyiség százalékos változása}}{\text{az ár százalékos változása}}$$

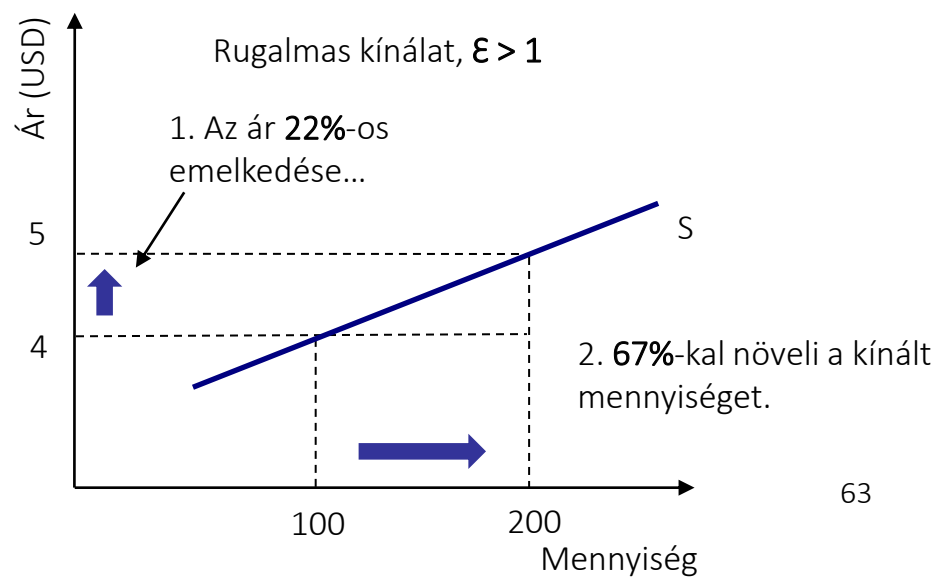
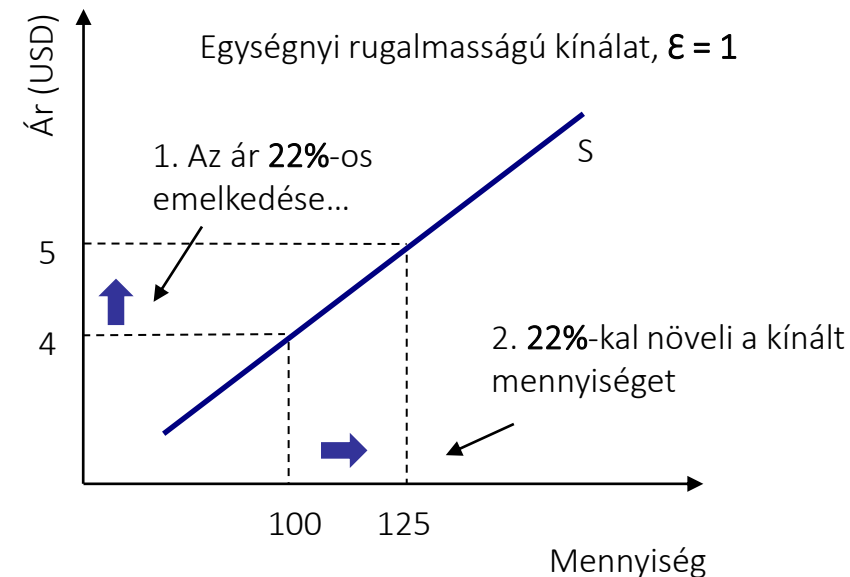
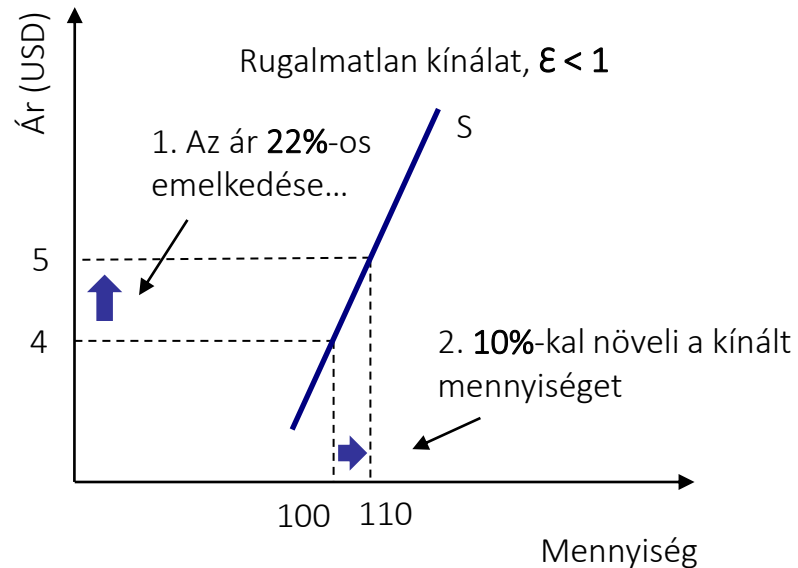
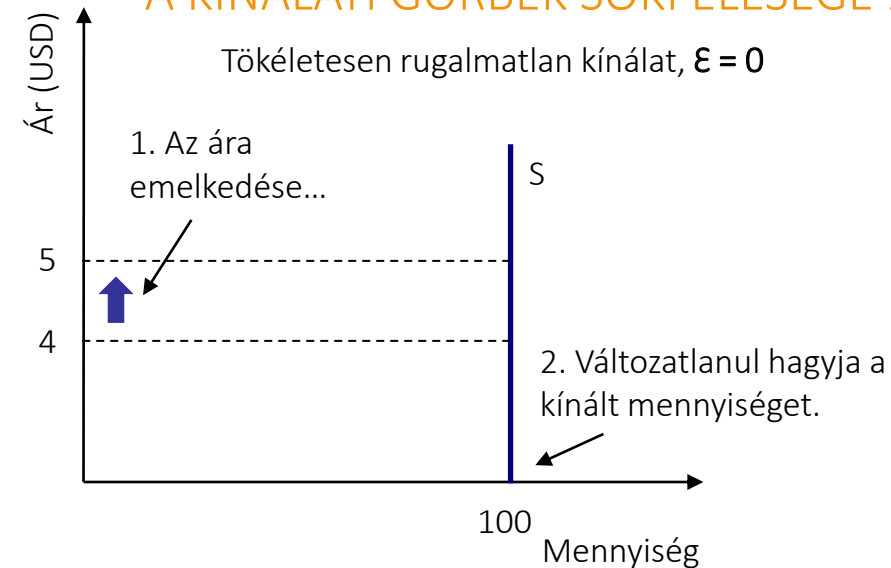
Példa: tegyük fel, hogy a tej ára 2,85 USD-ről 3,15 USD-re emelkedik és ezért a termelők 9000 gallon/hó helyett 11000 gallon/hó mennyiséget állítanak elő. Számoljuk ki a kínálat árrugalmasságát a felezőponti módszerrel!

Q	$(11000-9000)/10000 = 0,2$
P	$(3,15-2,85)/3 = 0,1$
ϵ	$0,2/0,1=2$

A kínált mennyiség változása **kétszer akkora**, mint az ár változása.

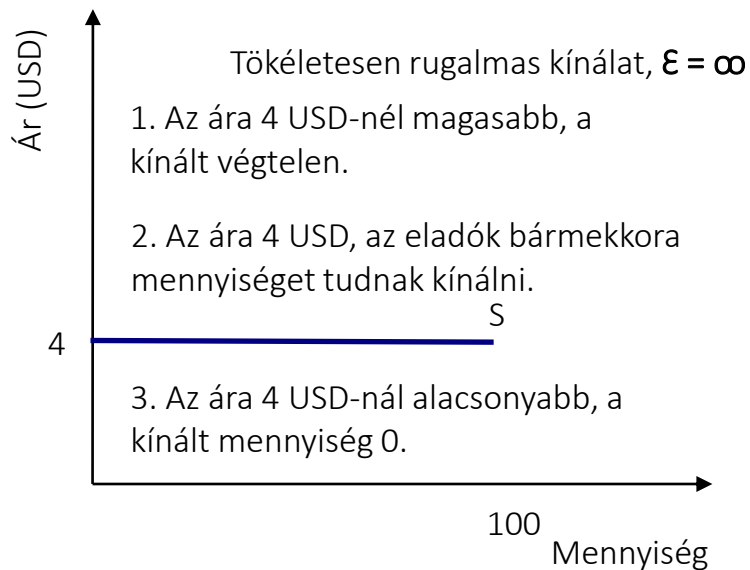
A RUGALMASSÁG ÉS ALKALMAZÁSAI 11.

A KÍNÁLATI GÖRBÉK SOKFÉLESEGE 1.



A RUGALMASSÁG ÉS ALKALMAZÁSAI 12.

A KÍNÁLATI GÖRBÉK SOKFÉLESÉGE 2.



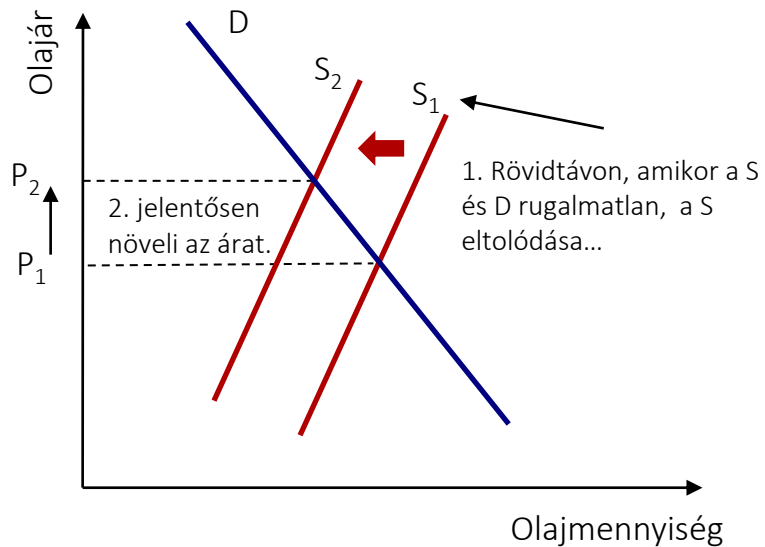
Minél **laposabb** egy adott ponton átmenő kínálati görbe, annál **nagyobb** a kínálat árrugalmassága.

Minél **meredekebb** egy adott ponton átmenő kínálati görbe, annál **kisebb** a kínálat árrugalmassága.

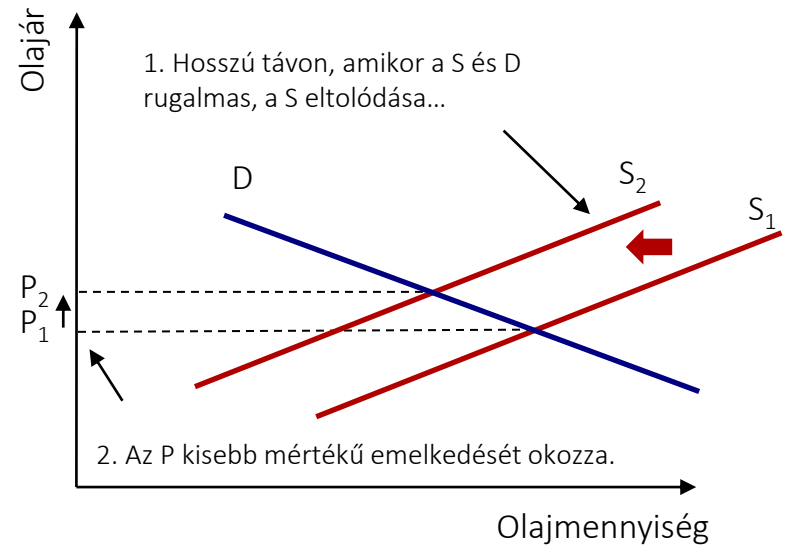
A RUGALMASSÁG ÉS ALKALMAZÁSAI 13.

GYAKORLATI ALKALMAZÁS

Az olajpiac rövid távon rugalmatlan



Az olajpiac hosszú távon rugalmas



A RUGALMASSÁG ÉS ALKALMAZÁSAI 14.

TOVÁBBI TÍPUSPÉLDÁK 1.

Példa: Tegyük fel, hogy a fűtéshez használt olaj keresletének ár rugalmassága rövid távon 0,2, hosszú távon pedig 0,7. Ha fűtőolaj ára 1,8 USD/gallonról 2,2 USD/gallonra emelkedik, mi történik a keresett mennyiséggel rövid távon? A számításhoz használjuk a felezőponti módszert! Miért függ ez a rugalmasság az időtávától?

$$\frac{(Q_2 - Q_1) / \left[\frac{Q_2 + Q_1}{2} \right]}{(P_2 - P_1) / \left[\frac{P_2 + P_1}{2} \right]}$$

$$(1) \quad \varepsilon = 0,2 = \frac{\Delta Q}{(2,2 - 1,8) / \left[\frac{2,2 + 1,8}{2} \right]}$$

$$(2) \quad 0,2 = \frac{\Delta Q}{0,4/2}$$

$$(3) \quad 0,2 = \Delta Q / 0,2$$

$$(4) \quad 0,04 = \Delta Q \text{ azaz rövid távon 4\%-kal csökken}$$

Miért függ ez a rugalmasság az időtávától?

Hosszabb távon a fogyasztók egy része átállhat más fűtési technológiára.

A RUGALMASSÁG ÉS ALKALMAZÁSAI 15.

TOVÁBBI TÍPUSPÉLDÁK 2.

Példa: Tegyük fel, hogy a CD-k iránti keresletünk a következő:

Ár (USD)	Jövedelem 10000 USD	Jövedelem 12000 USD
8	40	50
10	32	45
12	24	30
14	16	20
16	8	12

A felezőponti módszerrel számoljuk ki, hogy mekkora a kereslet **árrugalmassága**, ha a CD-k ára 8 USD-ról 10 USD-ra emelkedik 10000 USD jövedelem, illetve 12000 USD jövedelem mellett!

$$\frac{(Q_2 - Q_1) / \left[\frac{Q_2 + Q_1}{2} \right]}{(P_2 - P_1) / \left[\frac{P_2 + P_1}{2} \right]}$$

Jövedelem: 10000 USD

$$(1) \quad \varepsilon = \frac{(32 - 40) / \left[\frac{32 + 40}{2} \right]}{(10 - 8) / \left[\frac{10 + 8}{2} \right]}$$

$$(2) \quad \varepsilon = \frac{-8/36}{2/9}$$

$$(3) \quad \varepsilon = -0,22/0,22 = -1$$

Jövedelem: 12000 USD

$$(1) \quad \varepsilon = \frac{(45 - 50) / \left[\frac{45 + 50}{2} \right]}{(10 - 8) / \left[\frac{10 + 8}{2} \right]}$$

$$(2) \quad \varepsilon = \frac{-5/47,5}{2/9}$$

$$(3) \quad \varepsilon = -0,11/0,22 = -0,5$$

A RUGALMASSÁG ÉS ALKALMAZÁSAI 16.

TOVÁBBI TÍPUSPÉLDÁK 3.

Ár (USD)	Jövedelem 10000 USD	Jövedelem 12000 USD
8	40	50
10	32	45
12	24	30
14	16	20
16	8	12

A felezőponti módszerrel számoljuk ki, hogy mekkora a kereslet **jövedelemrugalmassága**, ha a jövedelmünk 10000 USD-ról 12000 USD-re emelkedik 12 USD/CD, illetve 16 USD/CD ár mellett!

$$\frac{(Q_2 - Q_1) / [\frac{Q_2 + Q_1}{2}]}{(I_2 - I_1) / [\frac{I_2 + I_1}{2}]}$$

Ár: 12 USD/CD

$$(1) \quad \varepsilon = \frac{(30 - 24) / [\frac{30 + 24}{2}]}{(12000 - 10000) / [\frac{12000 + 10000}{2}]}$$

$$(2) \quad \varepsilon = \frac{6/27}{2000/11000}$$

$$(3) \quad \varepsilon = 0,22/0,18 = \mathbf{1,22}$$

Ár: 16 USD/CD

$$(1) \quad \varepsilon = \frac{(12 - 8) / [\frac{8 + 12}{2}]}{(12000 - 10000) / [\frac{12000 + 10000}{2}]}$$

$$(2) \quad \varepsilon = \frac{4/10}{2000/11000}$$

$$(3) \quad \varepsilon = 0,4/0,18 = \mathbf{2,22}$$

A RUGALMASSÁG ÉS ALKALMAZÁSAI 17.

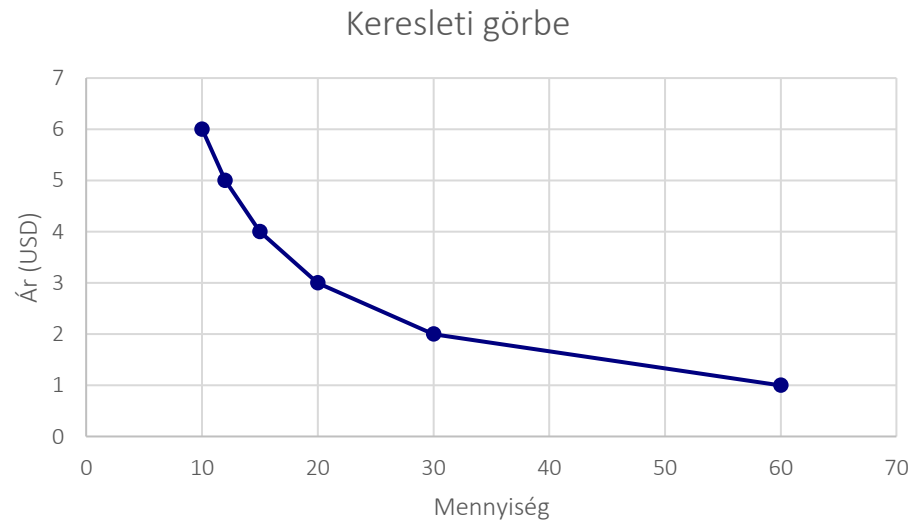
TOVÁBBI TÍPUSPÉLDÁK 4.

Példa: Tegyük fel, hogy egy termék keresleti görbéje $Q=60/P$.

Számoljuk ki a keresett mennyiséget 1, 2, 3, 4, 5 és 6 USD ár mellett!

Ár (USD)	Q
1	60
2	30
3	20
4	15
5	12
6	10

Rajzoljuk fel a keresleti görbét!



Felezőponti módszerrel számoljuk ki a kereslet árrugalmasságát 1 és 2 USD és 5 és 6 USD között!

A RUGALMASSÁG ÉS ALKALMAZÁSAI 18.

TOVÁBBI TÍPUSPÉLDÁK 5.

Ár (USD)	Q
1	60
2	30
3	20
4	15
5	12
6	10

$$\frac{(Q_2 - Q_1) / [\frac{Q_2 + Q_1}{2}]}{(P_2 - P_1) / [\frac{P_2 + P_1}{2}]}$$

Kereslet árrugalmassága 1 és 2 USD között:

$$(1) \quad \varepsilon = \frac{(30-60) / [\frac{30+60}{2}]}{(2-1) / [\frac{2+1}{2}]}$$

$$(2) \quad \varepsilon = \frac{-30/45}{1/1,5}$$

$$(3) \quad \varepsilon = -0,66/0,66=-1$$

Kereslet árrugalmassága 5 és 6 USD között:

$$(1) \quad \varepsilon = \frac{(10-12) / [\frac{10+12}{2}]}{(6-5) / [\frac{6+5}{2}]}$$

$$(2) \quad \varepsilon = \frac{-2/11}{1/5,5}$$

$$(3) \quad \varepsilon = -0,18/0,18=-1$$

KÍNÁLAT, KERESLET ÉS KORMÁNYZATI INTÉZKEDÉSEK

KÍNÁLAT, KERESLET ÉS KORMÁNYZATI INTÉZKEDÉSEK 1.

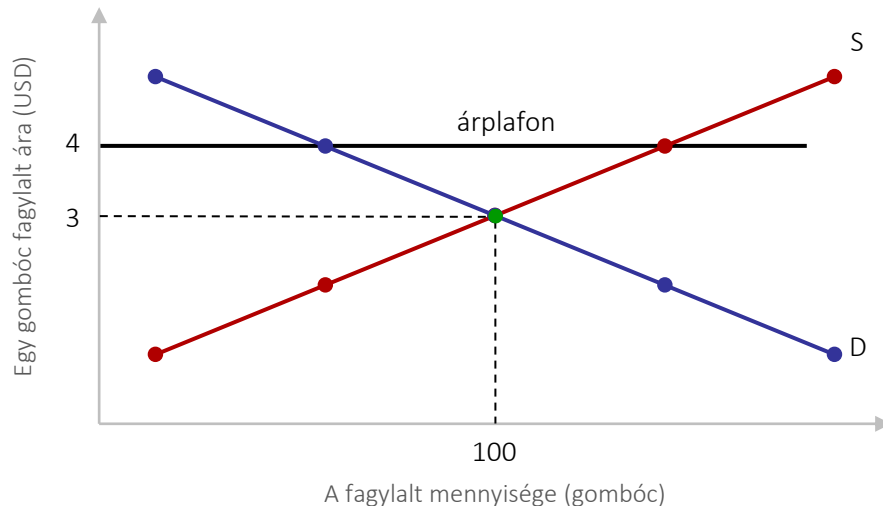
ÁRSZABÁLYOZÁS - ÁRPLAFON

Árplafon: törvényben rögzített maximális eladási ár. Fogyasztói lobbizás eredménye lehet. Amikor a **kormányzat ténylegesen érvényesülő árplafont** vezet be egy versenyző piacon, a termékből **hiány** keletkezik, és az eladóknak adagolniuk kell a szűkös termékeket a megannyi lehetséges vevő között. Az adagolási mechanizmus nem hatékony, mert:

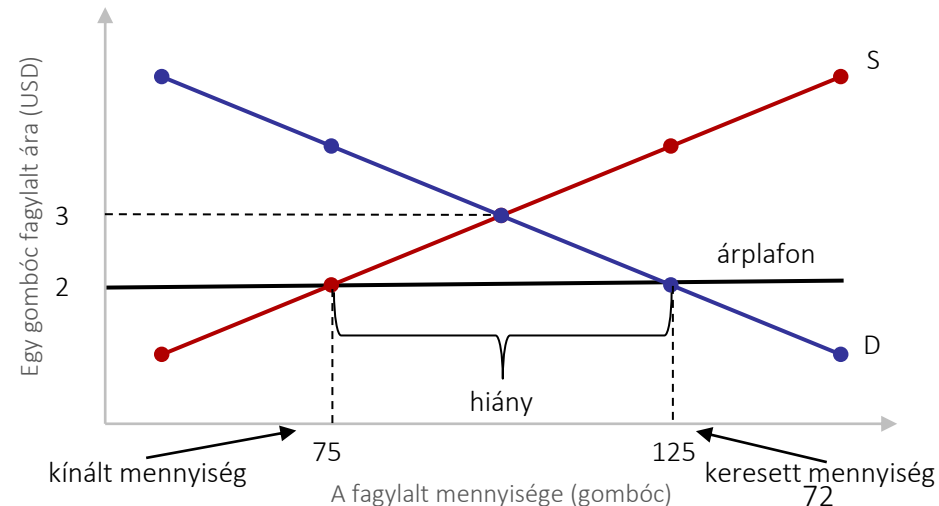
- pocskékolja a vevők idejét;
- nem ahhoz jut el, aki a legnagyobb értéket tulajdonítja neki;
- nem igazságos.

A lakbérszabályozás hosszú távon csökkenti a lakáskínálatot.

Ténylegesen nem érvényesülő árplafon



Ténylegesen érvényesülő árplafon

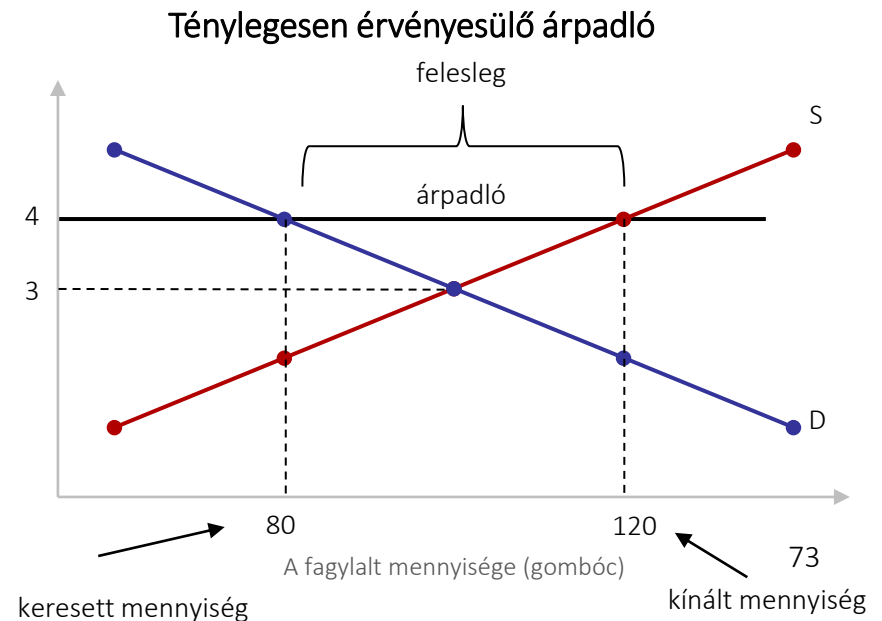
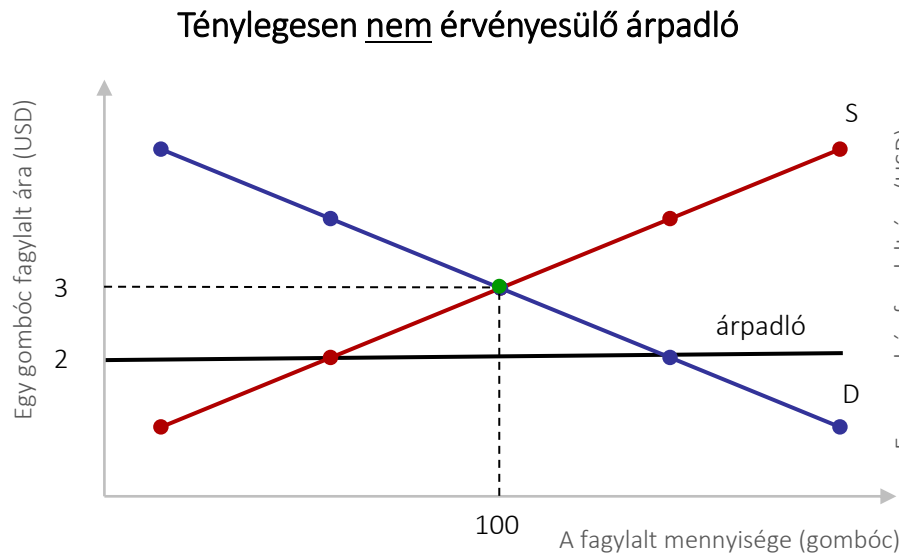


KÍNÁLAT, KERESLET ÉS KORMÁNYZATI INTÉZKEDÉSEK 2.

ÁRSZABÁLYOZÁS – ÁRPADLÓ

Árpadló: törvényben rögzített minimális eladási ár. A termelői lobbizás eredménye lehet. Amikor a **kormányzat ténylegesen érvényesülő árpadlót** vezet be egy versenyző piacon, a termékből **felesleg** keletkezik.

Munkaerőpiacon a minimálbér munkanélküliséget okoz.



KÍNÁLAT, KERESLET ÉS KORMÁNYZATI INTÉZKEDÉSEK 3.

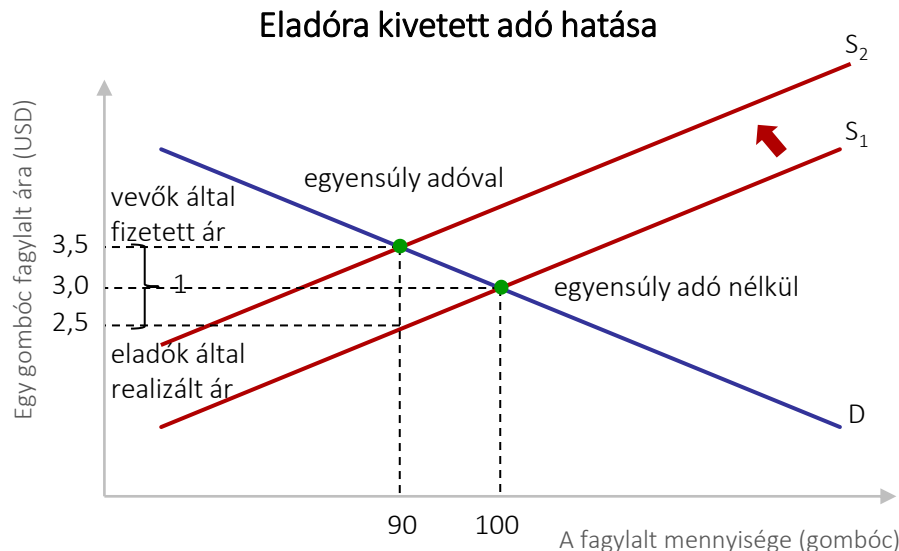
ELADÓKRA KIVETETT ADÓ, RUGALMASSÁG ÉS ADÓTEHER-MEGOSZLÁS

Az adókat a közösségi szolgáltatások finanszírozására használják.

Hogyan hatnak az adók a gazdaságra? **Hogyan oszlanak meg** az adóterhek a gazdaság különböző szereplői között?

Adóteher-megoszlás: az adóteher piaci szereplők közötti megoszlásának módja.

Példa: a fagyaltárusok minden eladott gombóc után **1 USD-t** be kell fizessenek a kormánynak. Hogyan érinti ez a fagyalt eladóit és vevőit?



1. Az adó az eladókat terheli, így „D” nem változik csak „S”. Az adó miatt minden ár mellett csökken a jövedelmezőség, így „S” eltolódik.
2. A kivetett adó miatt az eladók termelői/értékesítési költségei nőnek, így adott ár mellett kisebb mennyiséget kínálnak, így „S” balra tolódik az adó mértékével.
3. Egyensúlyi ár 3,5 USD, **mennyiség 90db**, csökken a forgalom.
4. A vevők és az eladók **osztóznak** az adóterhen.

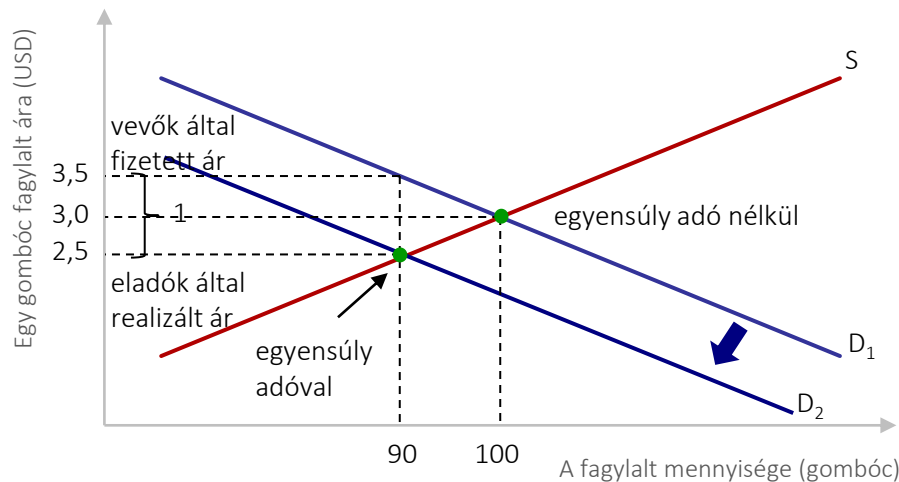
KÍNÁLAT, KERESLET ÉS KORMÁNYZATI INTÉZKEDÉSEK 4.

VEVŐKRE KIVETETT ADÓ, RUGALMASSÁG ÉS ADÓTEHER-MEGOSZLÁS

Példa: a fagyaltvásárlók minden megvásárolt gombóc után **1 USD-t** be kell fizessenek a kormánynak. Hogyan érinti ez a fagyalt eladóit és vevőit?

1. Az adó a vevőket terheli, így „S” nem változik csak „D”. Az adó miatt minden ár mellett csökken a fagyaltra költhető forrás, így „D” eltolódik.
2. A kivetett adó miatt a vevők adott ár mellett kisebb mennyiséget keresnek, így „D” balra tolódik az adó mértékével.
3. Egyensúlyi ár 2,5 USD, **mennyiség 90db, csökken a forgalom!**
4. **A vevők és az eladók osztoznak az adóterhen!**

Vevőkre kivetett adó hatása



Az adóteher azt az oldalt terheli inkább, amelyik kevésbé rugalmas. Amikor a terméket megadóztatják, az az oldal, amelyiknek nincsenek más megfelelő lehetőségei, kevésbé lesz hajlandó kilépni a piacról, és ezért ez az oldal fogja viselni az adóteher nagyobb részét.

KÍNÁLAT, KERESLET ÉS KORMÁNYZATI INTÉZKEDÉSEK 5.

TOVÁBBI TÍPUSPÉLDA

Példa: egy közelmúltbeli tanulmány szerint a frizbi keresleti és kínálati összefüggéseinek táblázata a következő:

P_{frizbi} (USD)	D_{frizbi} (M db)	S_{frizbi} (M db)
11	1	15
10	2	12
9	4	9
8	6	6
7	8	3
6	10	1

Mennyi a frizbi egyensúlyi ára és mennyisége? $P_{\text{egyensúlyi}}: 8 \text{ USD}; Q_{\text{egyensúlyi}}: 6 \text{ M db.}$

A frizbigyártók meggyőzik a kormányt, hogy a frizbi fontos nemzetbiztonsági eszköz, ezért a kormány 2USD-vel az egyensúlyi ár felett árpadlót húz meg. Mekkora az új piaci ár? $P: 10 \text{ USD.}$ Mennyi frizbit adnak el? $Q: 2 \text{ M db.}$

Dühös egyetemisták utcára vonulnak, a frizbi árának csökkentését követelve. A kormány eltörli az árpadlót és árplafont vezet be. A korábbi árpadló alatt 1USD-vel állapítja meg. Mekkora az új ár? $P: 9 \text{ USD.}$ Mennyi frizbit adnak el? $Q: 4 \text{ M.}$

FOGYASZTÓK, TERMELŐK ÉS A PIACOK HATÉKONYSÁGA

FOGYASZTÓK, TERMELŐK ÉS A PIACOK HATÉKONYSÁGA 1.

FOGYASZTÓI TÖBBLET 1.

A **jóléti közgazdaságtan**: azt vizsgálja, hogy az erőforrások elosztása hogyan érinti a gazdasági jólétet. A jóléti közgazdaságtan megmagyarázza, hogy a piacok általában **miért** képesek jól megszervezni a gazdasági tevékenységeket. Azt vizsgálja, hogy milyen haszna származik a fogyasztóknak és az eladóknak a piac működéséből.

Fizetési hajlandóság: az a legnagyobb összeg, amit egy vevő még hajlandó fizetni egy termékért.

Fogyasztói többlet: a vevő fizetési hajlandóságának és a ténylegesen kifizetett árnak a különbsége. Azt méri, hogy a vevőnek mekkora haszna származik a piac működéséből.

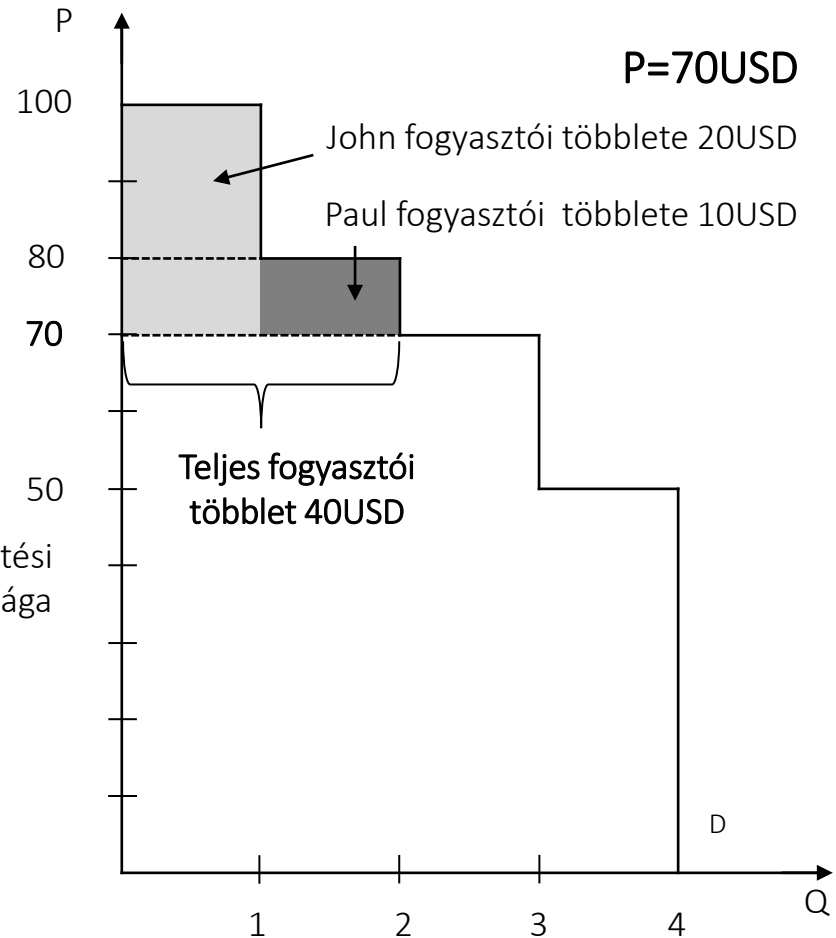
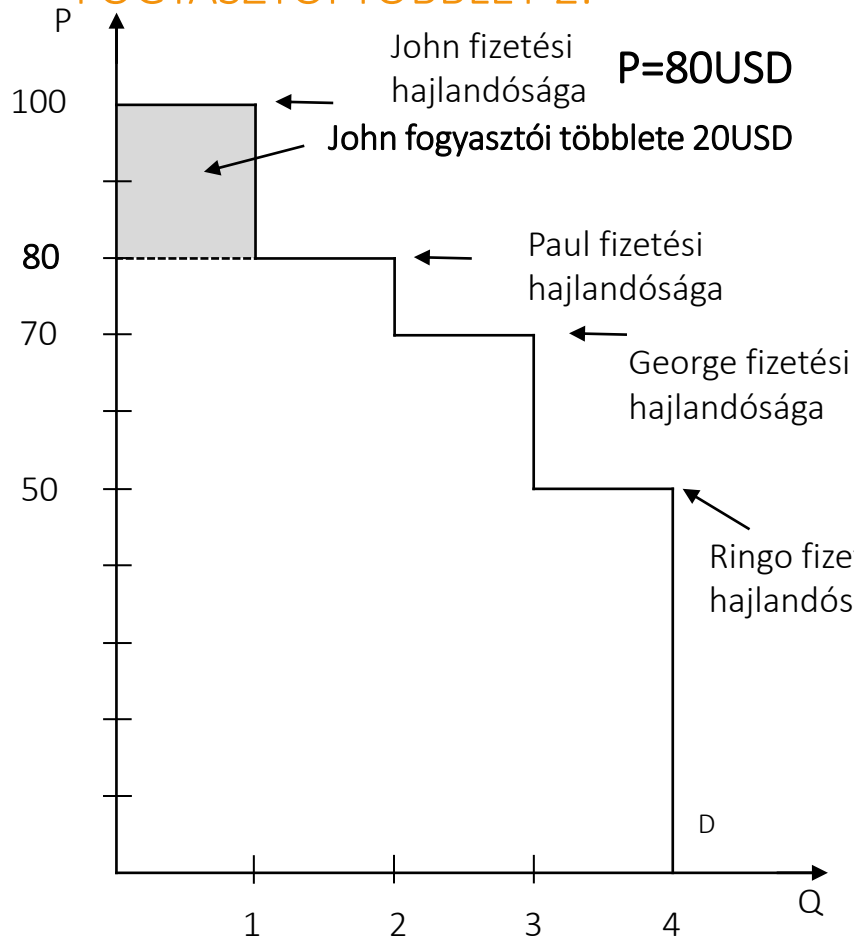
Példa: egy hanglemez árverésen négy lehetséges vevő fizetési hajlandósága:

Vevő	Fizetési hajlandóság (USD)
John	100
Paul	80
George	70
Ringo	50

Ha 1db lemezt árvereznek, akkor 80 USD-ben (vagy kicsivel felette) alakul ki az ár, John fogyasztói többlete 20 USD. Ha 2db egyforma lemezt aukcionálnak, akkor Paul fogyasztói többlete 10 USD, John fogyasztói többlete 30 USD. A teljes fogyasztói többlet a piacon 40 USD.

FOGYASZTÓK, TERMELŐK ÉS A PIACOK HATÉKONYSÁGA 2.

FOGYASZTÓI TÖBBLET 2.



A keresleti görbe alatt és az ár felett lévő terület nagysága megegyezik az adott piacon keletkező fogyasztói többlettel. **A fogyasztói többlet a fogyasztók által érzékelt haszon.**

FOGYASZTÓK, TERMELŐK ÉS A PIACOK HATÉKONYSÁGA 3.

TERMELŐI TÖBBLET 1.

Termelői többlet: az eladó által realizált összeg és a termelés költségének különbsége. Azt méri, hogy az eladónak mekkora haszna származik a piac működéséből.

Költség: azoknak a tényezőknek az összértéke, amelyekről az eladónak le kell mondania, hogy előállítson egy terméket. Ez egy alternatív költség: festő által fizetett költség + az az érték, amit a festő a saját idejének tulajdonít.

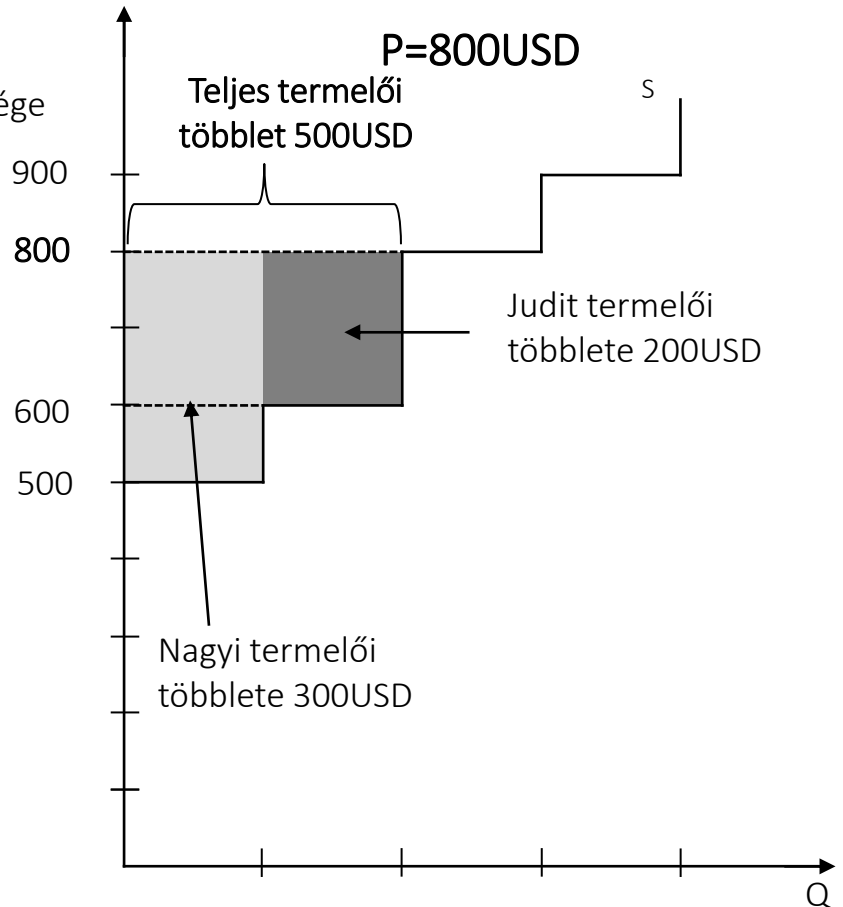
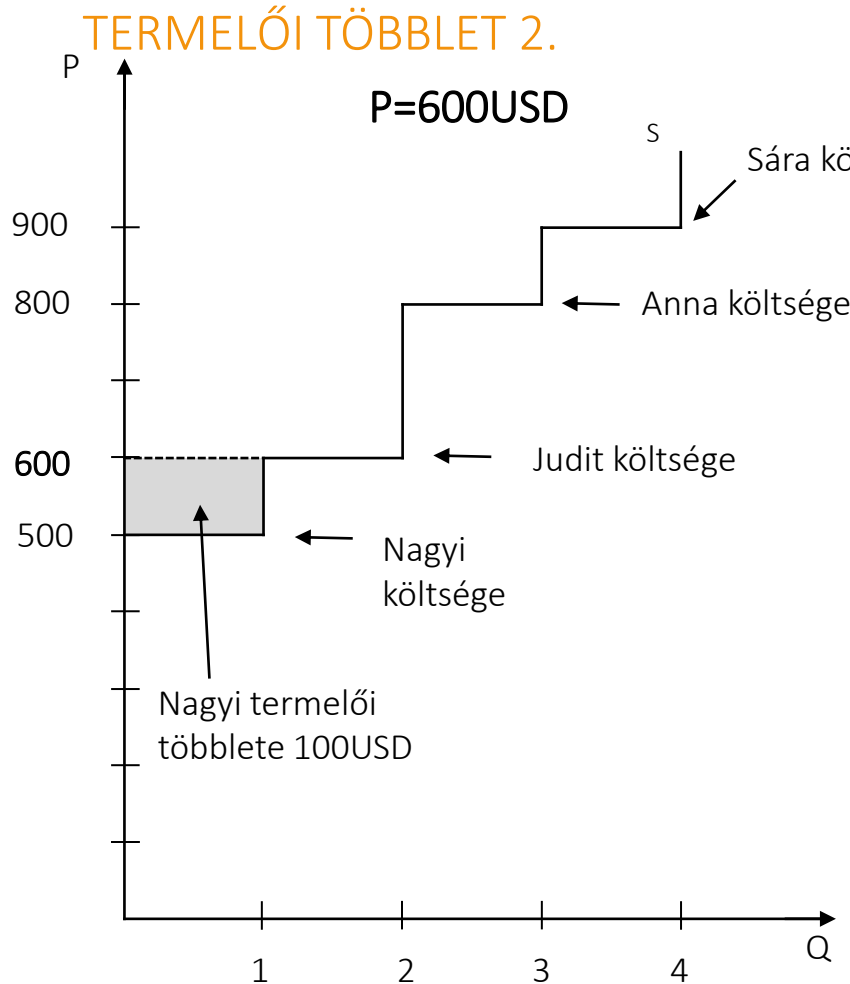
Példa: lakástulajdonosok vagyunk, ki akarjuk festetni a lakásunkat. A festők által vállalat lekisebb költség – amin elvállalnák a munkát – a lenti táblázat tartalmazza.

Ha az árversenyben 600USD-nál kicsivel kisebb ár alakul ki, akkor Nagyí fogja megkapni a munkát. Nagyí **termelői többlete kb. 100 USD.**

Termelő	Költség (USD)
Sára	900
Anna	800
Judit	600
Nagyí	500

Példa: 2db lakást kell kifesteni, amit egy vállalkozó sem tud saját maga kifesteni, mindkét lakásért ugyan annyit fizetünk. A kialakuló ár 800 USD-nál kicsit kevesebb lesz. Judit termelői többlete 200USD lesz, Nagyí termelői többlete 300USD lesz. **A teljes termelői többlet a piacon 500 USD.**

FOGYASZTÓK, TERMELŐK ÉS A PIACOK HATÉKONYSÁGA 4.



Az ár alatt és a kínálati görbe felett lévő terület nagysága megegyezik az adott piacon keletkező termelői többlettel. **A termelői többlet a termelők által érzékelt haszon.**

FOGYASZTÓK, TERMELŐK ÉS A PIACOK HATÉKONYSÁGA 5.

PIACI HATÉKONYSÁG 1.

A szabadpiacok megfelelő hatékonysággal osztják el az erőforrásokat? Ezzel összefüggésben mit vizsgálnak a közgazdászok:

- **Hatékonyság:** olyan erőforráselosztás, amely **maximalizálja** a társadalom tagjainak a teljes többletet.

Teljes többlet: a fogyasztói és termelői többlet összege (a termék értéke a vevők számára – ~~a vevők által kifizetett összeg~~) + (~~az eladóknak kifizetett összeg~~ – az eladók költsége) = **a termék értéke a vevők számára – az eladók költsége.**

Versenyzői piac a teljes többletet hatékonyan osztja, vagyis olyan erőforráselosztás valósul meg, amely maximalizálja a társadalom tagjainak a teljes többletét.

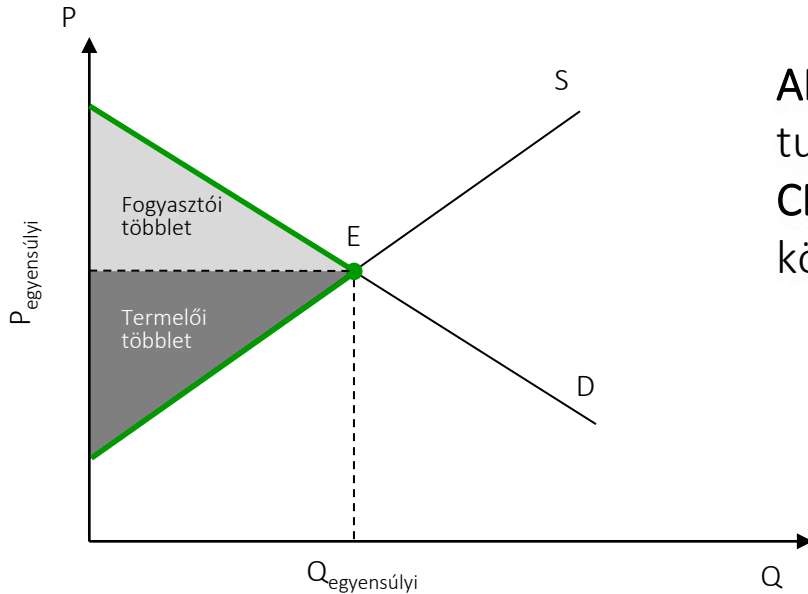
- **Egyenlőség:** a gazdasági javakból a társadalomban mindenki egyformán részesül. Az egyenlőség kérdése arra vonatkozik, hogy **hogyan vágják fel a tortát,** és hogyan osztják el a szeleteket a társadalom tagjai között.

A piaci egyensúly értékelése

1. A szabadpiacok azoknak a vevőknek juttatják a kínált termékeket, akik a fizetési hajlandóságuk alapján a **legnagyobb értéket tulajdonítanak neki.**
2. A szabadpiacok azokhoz az eladókhoz juttatják a vevők keresletét, akik a **legalacsonyabb költséggel képesek termékeket előállítani.**
3. A szabadpiacok a termékekből annyit termelnek, amennyi esetén a **fogyasztói és termelői többlet összege a lehető legnagyobb.**

FOGYASZTÓK, TERMELŐK ÉS A PIACOK HATÉKONYSÁGA 6.

PIACI HATÉKONYSÁG 2.

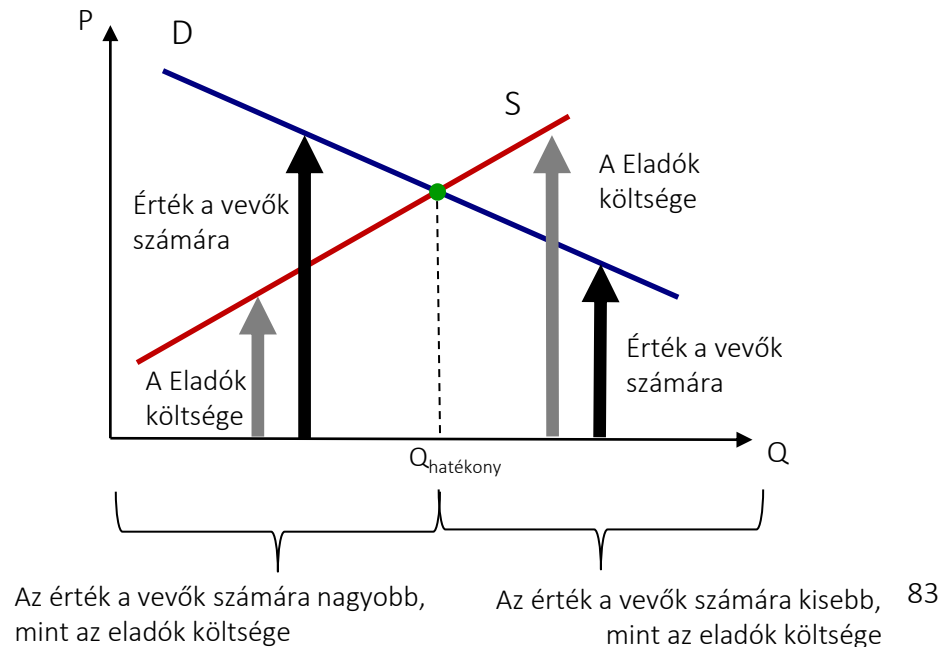


AE: az egyensúlyi árnál magasabb értéket tulajdonítanak a terméknek.

CE: az egyensúlyi árnál alacsonyabb költségszinten dolgoznak.

Piaci kudarcok:

- Piaci erő: árak befolyásolására való képesség.
- Externália: külső gazdasági hatás, ami oda vezet, hogy egy piacon a jólét nemcsak attól függ, hogy a vevők milyen értéket kapnak, és hogy az eladóknak mekkorák a költségei.



FOGYASZTÓK, TERMELŐK ÉS A PIACOK HATÉKONYSÁGA 7.

TOVÁBBI TÍPUSPÉLDÁK 1.

Példa: Melissa 120USD-t vett iPodot, és így fogyasztói többlete 80USD.

Mekkora a fizetési hajlandósága? **200USD**

Ha leárazáson 90 USD-t vette volna az iPodot, mennyi lett volna a fogyasztói többlet?
110USD

Példa: nagy a forróság, és Frédi szomjas. A következő értékeket tulajdonítja egy palack víznek: 1. 7USD; 2. 5USD; 3. 3USD; 4. 1USD.

Írjuk fel a keresleti táblázatot!

P (USD/palack)	Q (palack)
1	4
3	3
5	2
7	1

Ha egy palack víz ára 4USD, hány palackkal vásárol Frédi? **2palackot**

Frédi ebből a vásárlásból mekkora fogyasztói többletre tett szert? **3USD+1USD=4USD**

Ha az ár 2USD-re csökken hogyan változik a keresett mennyiség? **1palackkal nő.**

Hogyan változik Fredi fogyasztói többlete?
5USD+3USD+1USD=9USD, azaz 5USD-vel nő.

FOGYASZTÓK, TERMELŐK ÉS A PIACOK HATÉKONYSÁGA 8.

TOVÁBBI TÍPUSPÉLDÁK 2.

Példa: Béninek van egy vízszivattyúja. A következő költségek merülnek fel a vízpalackok előállításánál: 1. 1USD; 2. 3USD; 3. 5USD; 4. 7USD.

Írjuk fel Béni kínálati táblázatát!

C (USD/palack)	Q (palack)
1	1
3	2
5	3
7	4

Ha egy palack ára 4USD, hány palackkal termel és értékesít Béni? **2palackot**

Béni mekkora termelői többletre tesz szert ebből az eladásból? $3\text{USD} + 1\text{USD} = 4\text{USD}$

Ha az ár 6USD-ra nő, hogyan változik a kínált mennyiség? **1palackkal nő**

Hogyan változik Béni termelői többlete?
 $5\text{USD} + 3\text{USD} + 1\text{USD} = 9\text{USD}$, azaz **5USD-vel nő**.

FOGYASZTÓK, TERMELŐK ÉS A PIACOK HATÉKONYSÁGA 9.

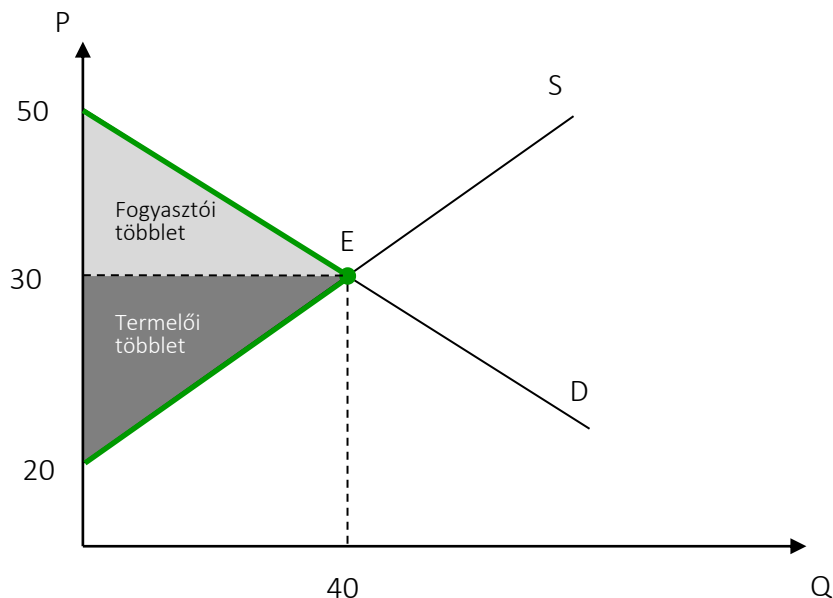
TOVÁBBI TÍPUSPÉLDÁK 3.

Példa: A brokkoli kínálatát és keresletét a következő egyenletek írják le:

$$Q^S = 4P - 80$$

$$Q^D = 100 - 2P$$

Rajzoljuk fel a „S”-t és „D”-t! Mekkora az egyensúlyi ár és mennyiség?



$$(1) 4P - 80 = 100 - 2P$$

$$(2) 6P = 180$$

$$(3) P = 30$$

$$(4) Q = 40$$

Számolja ki a fogyasztói-, termelői- és teljes többleteket!

$$\text{Fogyasztói többlet: } (40 \times 20) / 2 = 400$$

$$\text{Termelői többlet: } (40 \times 10) / 2 = 200$$

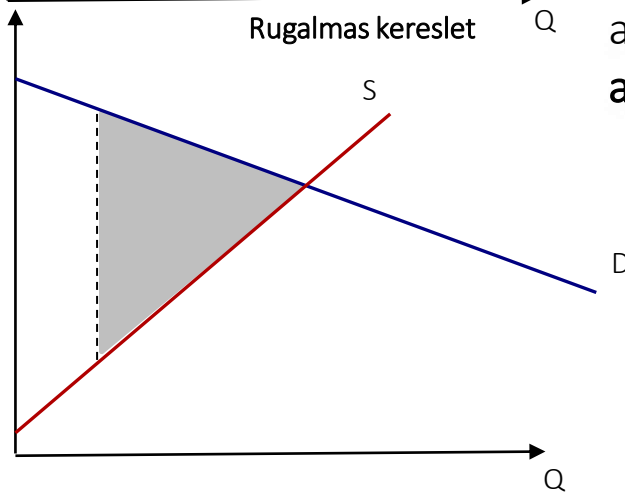
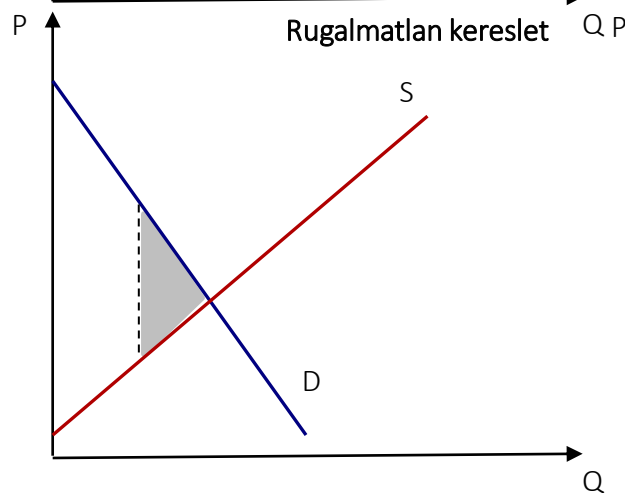
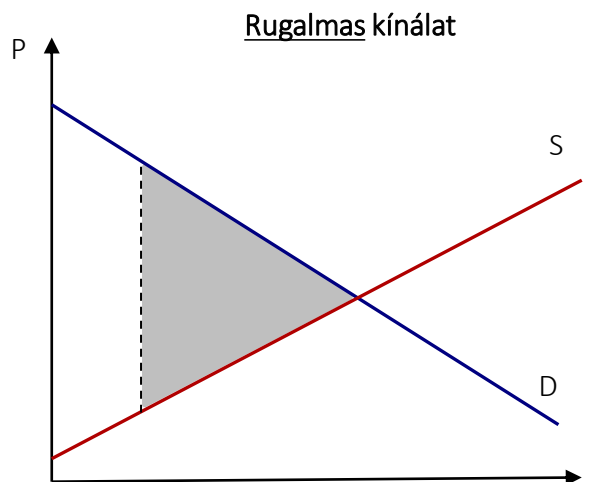
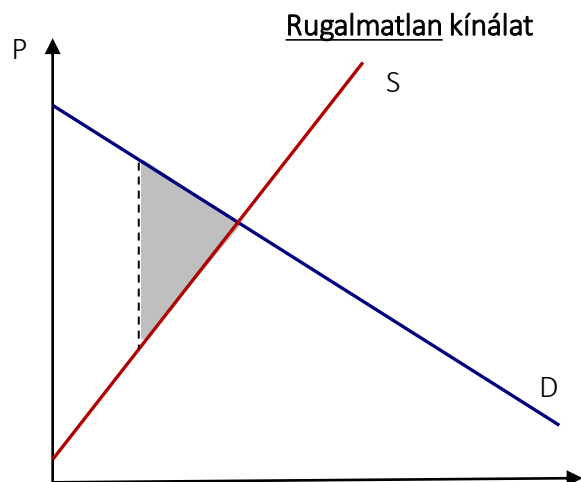
$$\text{Teljes többlet: } 400 + 200 = 600$$

AZ ADÓZÁS KÖLTSÉGEI

AZ ADÓZÁS KÖLTSÉGEI 2.

MI HATÁROZZA MEG A HOLTTEHER-VEZTESÉG NAGYSÁGÁT?

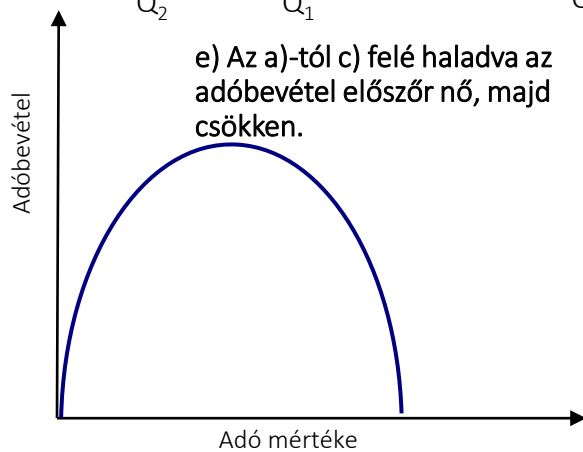
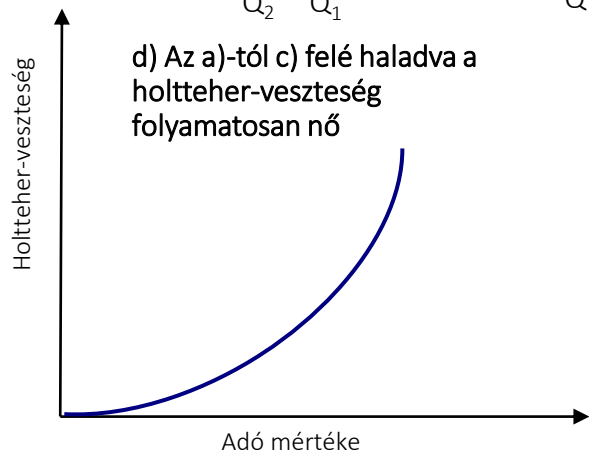
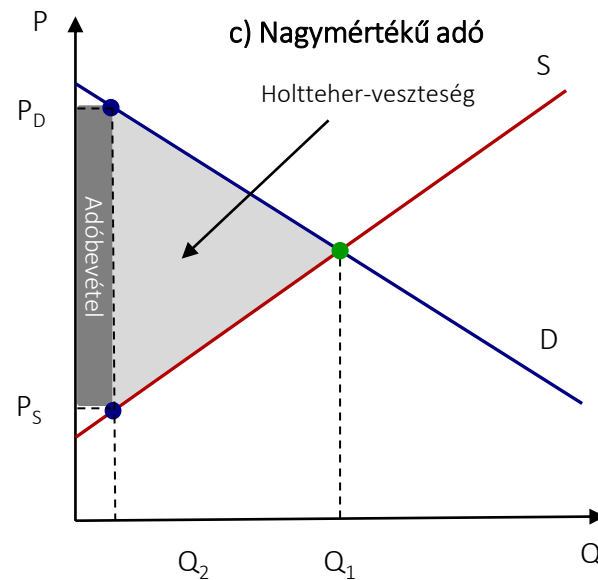
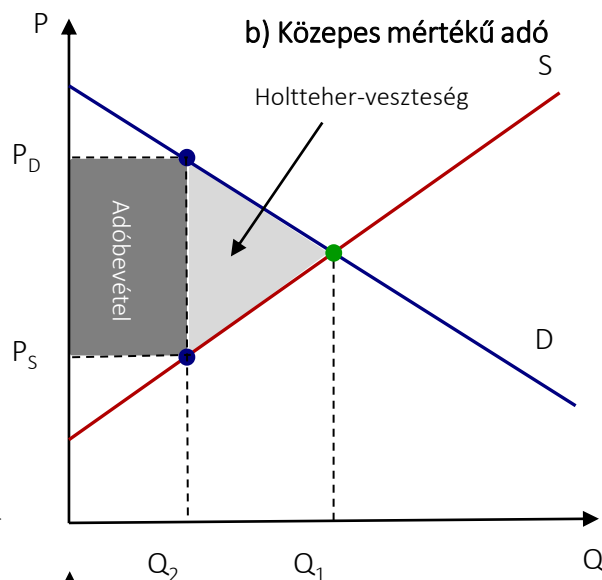
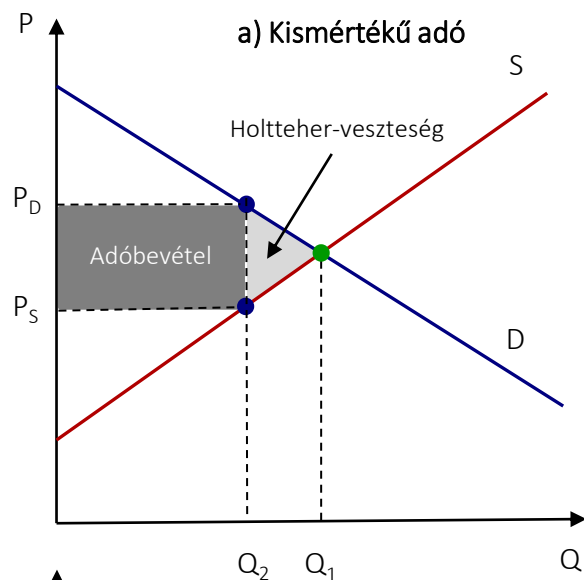
Az adók holtteher-veszteséget okoznak, mert **megakadályozzák, hogy a vevők és az eladók teljes mértékben kihasználják a kereskedelemből származó előnyöket.** A holtteher-veszteség nagyságát a kereslet és kínálat ár rugalmassága határozza meg.



Minél nagyobb a kínálat és a kereslet rugalmassága, annál nagyobb mértékben reagálnak a bevezetett adóra, így **annál nagyobb a holtteher-veszteség.**

AZ ADÓZÁS KÖLTSÉGEI 3.

A HOLTTEHER-VEZTESÉG ÉS AZ ADÓBEVÉTEL KÜLÖNBÖZŐ ADÓSZINTEK MELLETT



A holtteher-veszteség az adónál gyorsabban, annak négyzetével nő, d).

Ha nagyon magas az adó, akkor nem lesz adóbevétel, mert az emberek nem kereskednek a termékkel e).

AZ ADÓZÁS KÖLTSÉGEI 4.

TÍPUSPÉLDA

Példa: egy hotelszobát egy kisvárosban 100USD-ért lehet kivenni, egy átlagos napon 1000 szobát adnak ki. Hogy bevételekre tegyen szert, a polgármester elhatározza, hogy minden kiadott szobára 10USD adót vet ki. Miután kivetették az adót, a szobák ára 108USD-re nő, a kivett szobák száma pedig 900-ra csökken. Számoljuk ki az adóbevételt, és a holtteher-veszteséget!

$$R_T = Q \times T = 900 \times 10 \text{USD} = 9000 \text{USD}$$

$$\text{Holtteher-veszteség} = (\Delta Q \times \Delta P) / 2 = (100 \times 8) / 2 = 400 \text{USD}$$

NEMZETKÖZI KERESKEDELEM

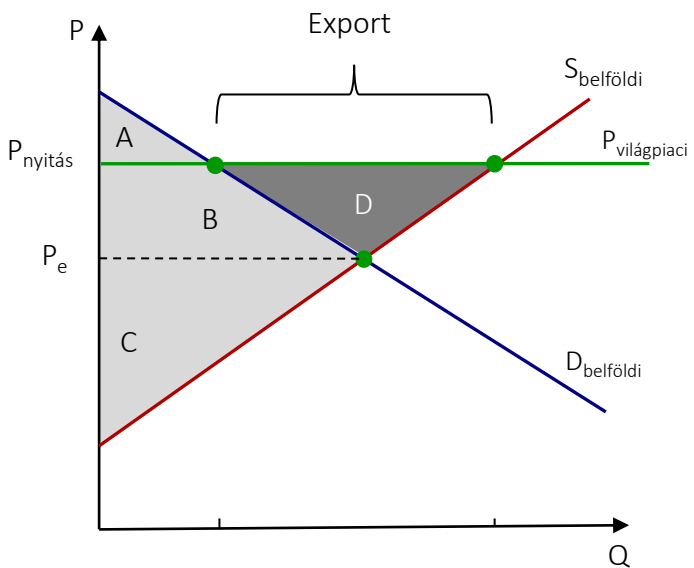
NEMZETKÖZI KERESKEDELEM 1.

MIT NYER ÉS MIT VESZÍT AZ EXPORTÁLÓ ORSZÁG?

Ha a **belföldi ár alacsonyabb** a világpiaci árhoz képest, akkor az ország **exportőrré** válik.

Ha egy ország megengedi egy termék nemzetközi kereskedelmét, és **exportőrré válik**, a termék **belföldi termelői jól járnak**, míg a termék **belföldi fogyasztói rosszul**.

A kereskedelem abban az értelemben növeli az ország gazdasági jólétét, hogy a nyertesek többet nyernek, mint amennyit a vesztesek veszítenek.



	Nyitás előtt	Nyitás után	Változás
Fogyasztói többlet	A+B	A	-B
Termelői többlet	C	B+C+D	+(B+D)
Teljes többlet	A+B+C	A+B+C+D	+D

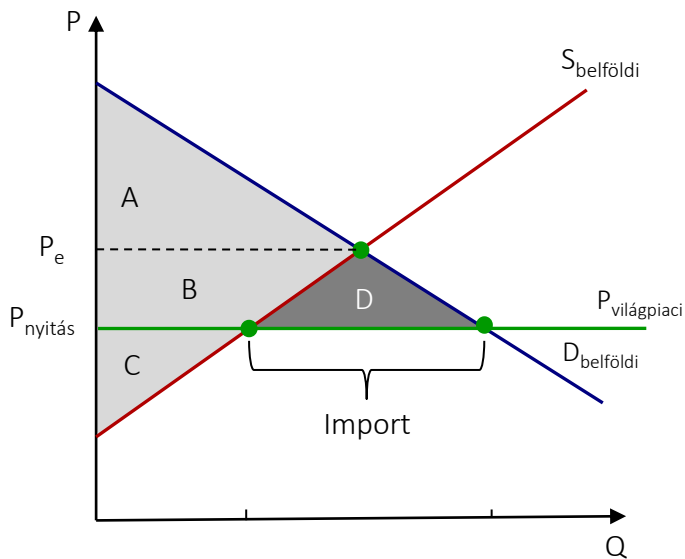
NEMZETKÖZI KERESKEDELEM 2.

MIT NYER ÉS MIT VESZÍT AZ IMPORTÁLÓ ORSZÁG?

Ha a **belföldi ár magasabb** a világpiaci árhoz képest, akkor az ország **importőrré** válik.

Ha egy ország megengedi egy termék nemzetközi kereskedelmét, és **importőrré** válik, a termék **belföldi fogyasztói jól járnak**, míg a termék **belföldi eladói rosszul**.

A kereskedelem abban az értelemben növeli az ország gazdasági jólétét, hogy a nyertesek többet nyernek, mint amennyit a vesztesek veszítenek.



	Nyitás előtt	Nyitás után	Változás
Fogyasztói többlet	A	A+B+D	+(B+D)
Termelői többlet	B+C	C	-B
Teljes többlet	A+B+C	A+B+C+D	+D

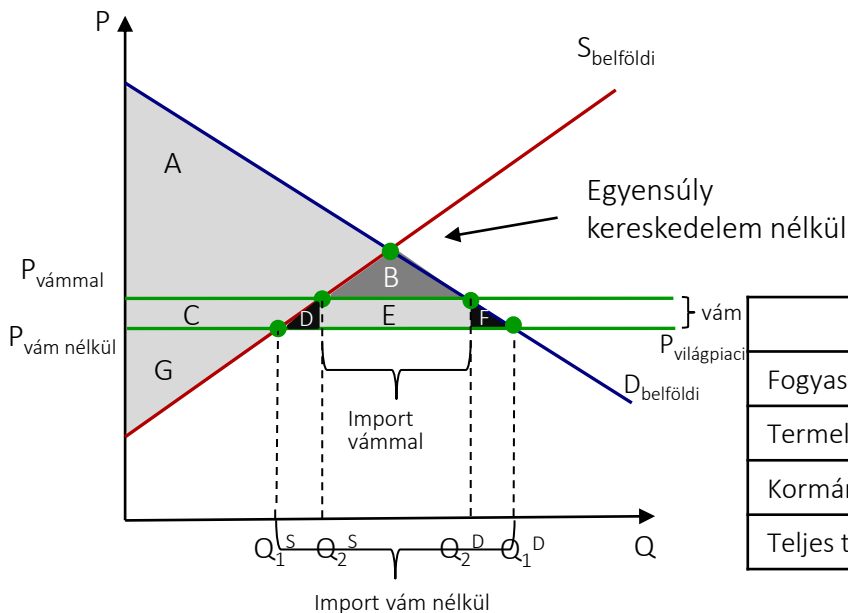
NEMZETKÖZI KERESKEDELEM 3.

A VÁMOK HATÁSA

Vám: a külföldön előállított és belföldön értékesített termékek adója.

A vám növeli a termék árát, a belföldi keresett mennyiség Q_1^D -ről Q_2^D -re csökken, a belföldön kínált mennyiség pedig Q_1^S -ről Q_2^S -re növekszik. A belföldi piacot közelebb juttatja a kereskedelem nélküli egyensúlyhoz.

A vám azért okoz holtteher-veszteséget, mert ez is egyfajta adó. Torzítja az ösztönzőket, a szűkös erőforrásokat eltéríti az optimálistól. A „D” terület a termék túltermelése miatti, az „F” terület pedig az alulfogyasztása miatti holtteher-veszteséget mutatja.



	Nyitás előtt	Nyitás után	Változás
Fogyasztói többlet	A+B+C+D+E+F	A+B	-(C+D+E+F)
Termelői többlet	G	C+G	+C
Kormányzati bevétel	Nincs	E	+E
Teljes többlet	A+B+C+D+E+F+G	A+B+C+E+G	-(D+F)

NEMZETKÖZI KERESKEDELEM 4.

TOVÁBBI ELŐNYÖK – HÁTRÁNYOK

A nemzetközi kereskedelem további előnyei:

- *Nagyobb változatosság:* minden országban nagyobb termékválaszték várja a fogyasztókat.
- *Méretgazdaságosság miatt alacsonyabb költségek:* nagyobb piachoz férnek hozzá a termelők.
- *Fokozottabb verseny:* a kereskedelmi nyitás ösztönzi a versenyt, csökken a piaci erő és a piaci kudarc
- *Ismeretek szabadabb áramlása:* a technológiai fejlesztések terjedésével valósul meg.

A kereskedelem korlátozás melletti érvek:

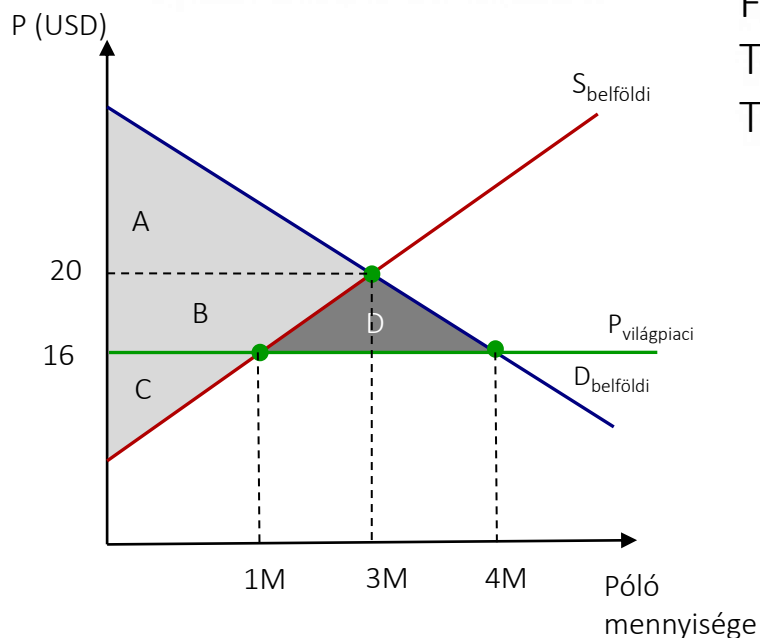
- *A munkahelyek érve:* az import miatt a termék ára esik, csökken az országban a termelés.
- *A nemzetbiztonsági érv:* az import miatt függővé válik az ország másik országgal szemben.
- *A kiskorú iparág érve:* a külföldi vállalatokkal szemben meg kell erősödnie a hazai termelőnek.
- *A tisztességtelen verseny érve:* pl. az exportáló országban kedvezőbb adózási feltételekből fakadó versenyelőny.
- *A védelem mint alkueszköz érve:* kereskedelmi korlátozással való fenyegetőzés megszüntethet egy másik kormány által kiszabott kereskedelmi korlátozást.

NEMZETKÖZI KERESKEDELEM 5.

TÍPUSPÉLDÁK

Példa: Textília országa nem engedélyezi a ruhaimportot. A kereskedelem nélküli egyensúlyban egy póló ára 20 USD, és az egyensúlyi mennyiség 3 millió db. Egyik nap az elnök úgy dönt, hogy Textília piacát megnyitja a nemzetközi kereskedelem előtt. A pólók piaci ára a világpiacra érvényes 16 USD-re esik. A Textíliában vásárolt pólók száma 4 millió db-ra nő, míg az előállított pólók száma 1 millió db-ra csökken.

- Mutassa be a most leírt helyzetet egy grafikonon! A grafikonon tüntessen fel minden számot!
- Számolja ki a fogyasztói többlet, a termelői többlet és a teljes többlet kereskedelmi nyitás okozta változását!



Fogyasztói többlet változás: $4 \times 3M + \frac{1}{2} \times (4 \times 1M) = 14M$

Termelői többlet változás: $-[4 \times 3M - \frac{1}{2} \times (4 \times 2M)] = -8M$

Teljes többlet változás: $14M - 8M = 6M$

	Nyitás előtt	Nyitás után	Változás
Fogyasztói többlet	A	A+B+D	+(B+D)
Termelői többlet	B+C	C	-B
Teljes többlet	A+B+C	A+B+C+D	+D

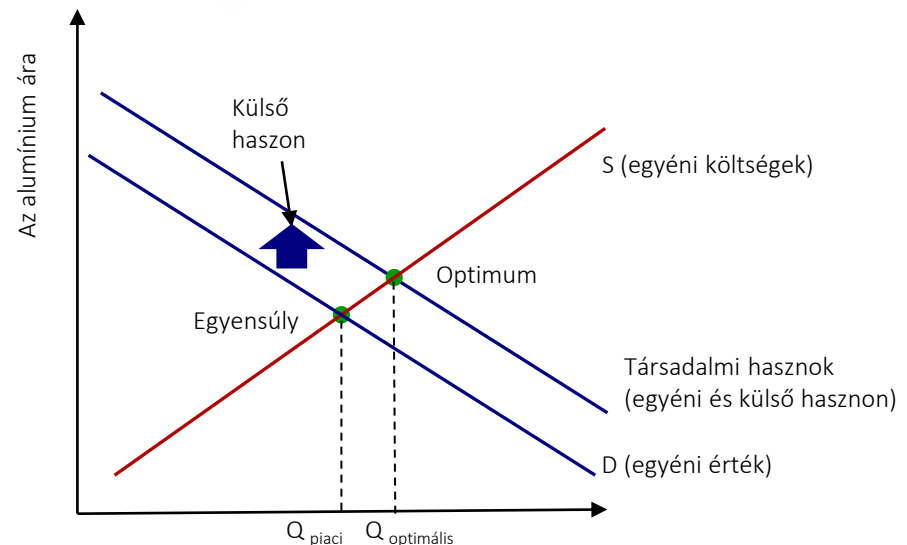
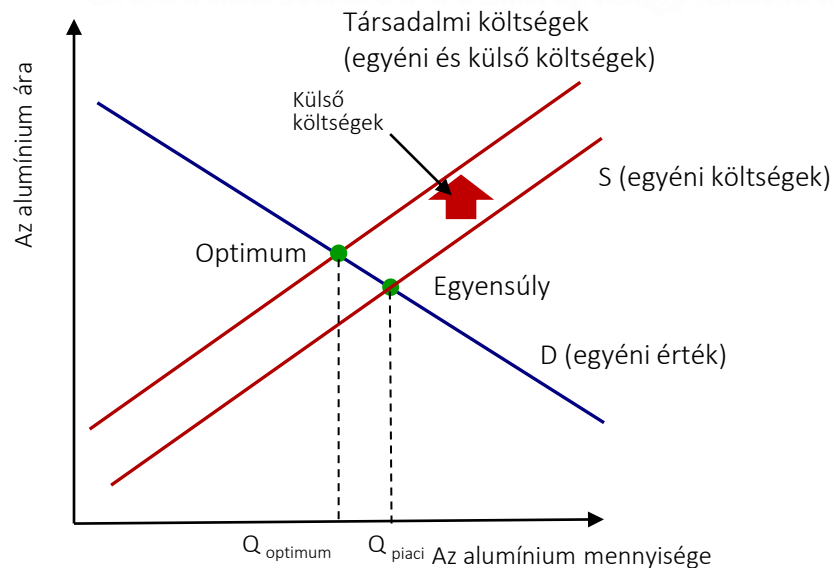
KÜLSŐ GAZDASÁGI HATÁSOK

KÜLSŐ GAZDASÁGI HATÁSOK 1.

NEGATÍV EXTERNÁLIA, POZITÍV EXTERNÁLIA

Externália/külső gazdasági hatás: egy tevékenység hatása egy kívülálló jólétére, amelynek ellenértékét nem fizetik ki. Ha a kívülállóra gyakorolt hatás **kedvezőtlen**, akkor **negatív externáliáról** beszélünk, ha **kedvező**, akkor **pozitív externáliáról**. A piaci egyensúly nem hatékony, mivel az eladók és a vevők nem veszik figyelembe döntésük során a tevékenységük külső hatásait.

Az **externália internalizálása:** az ösztönzők megváltoztatása, hogy az emberek vegyék figyelembe a tevékenységei külső hatásait. A kivetett adó révén meg lehet fizettetni a külső költséget, kevesebbet fognak termelni. A kivetett adó megjelenik az árban is, így a vevők ösztönözve lesznek, hogy kevesebbet vásároljanak.



KÜLSŐ GAZDASÁGI HATÁSOK 2.

KORMÁNYZATI STRATÉGIÁK

Összefoglalva: a negatív externáliák miatt a piacok nagyobb mennyiséget állítanak elő, mint ami társadalmilag optimális. A pozitív externáliák miatt a piacok kisebb mennyiséget állítanak elő, mint ami társadalmilag optimális. A probléma orvoslása érdekében a kormány azáltal internalizálja az externáliákat, hogy **megadóztatja a negatív, míg támogatja a pozitív külső hatásokkal járó tevékenységet.**

Kormányzati cél, hogy az erőforrások eloszlását közelebb vigye a társadalmi optimumhoz. Az **utasítás és ellenőrzés stratégiája** (pl. bizonyos tevékenységek megtiltása, kvóták megállapítása, stb) közvetlenül szabályozza a piaci szereplők magatartását. A **piaci alapú stratégia** (pl. terelő adók alkalmazása, kereskedhető szennyezési kvóták) az egyéni döntéshozókat ösztönzi, hogy maguk oldják meg a problémákat.

Terelő adó (Pigou-adó): olyan adó, amelynek célja, hogy az egyéni döntéshozókat rábírják a negatív externáliák okozta társadalmi költségek figyelembevételére.

A terelő adó lényegében a szennyezéshez való jog árát határozza meg. Azoknak a gyáraknak juttatja a szennyezést jogát, akiknek a legtöbbször kerülne a szennyezés csökkentése.

KÖZJÓSZÁGOK ÉS KÖZÖS ERŐFORRÁSOK

KÖZJÓSZÁGOK ÉS KÖZÖS ERŐFORRÁSOK 1.

A TERMÉKEK KÜLÖNBÖZŐ TÍPUSAI 1.

Kizárhatóság: megakadályozható, hogy az adott terméket valaki használja. **Rivalizálás a fogyasztásért:** adott termék használatával az egyik fogyasztó kiszorítja a másik fogyasztót a termék használatából.

Magánjavak: azok a javak, amelyek esetében fennáll a kizárhatóság és a rivalizálás. **Közjavak:** azok a javak, amelyek esetében nem áll fenn sem a kizárhatóság, sem a rivalizálás. **Közös erőforrások:** azok a javak, amelyekért rivalizálnak a fogyasztók, de amelyek esetében nem áll fenn a kizárhatóság. **Természetes monopólium által előállított termék:** egy adott termék esetében fennáll a kizárhatóság, de nem valósul meg a rivalizálás.

		Rivalizálnak a fogyasztásban?	
		<i>Igen</i>	<i>Nem</i>
Kizárhatók a fogyasztásból?	<i>Igen</i>	Magánjavak: • Fagylalt • Ruha • Zsúfolt fizetős utak	Természetes monopólium: • Tűzvédelem • Kábeltévé • Nem zsúfolt fizetős utak
	<i>Nem</i>	Közös erőforrások: • Halak az óceánban • A környezet • Zsúfolt közutak	Közjavak: • Viharjelző • Honvédelem • Nem zsúfolt közutak

KÖZJÓSZÁGOK ÉS KÖZÖS ERŐFORRÁSOK 2.

A TERMÉKEK KÜLÖNBÖZŐ TÍPUSAI 2.

Potyautas: olyan személy, aki élvezi egy termék vagy szolgáltatás hasznát, de nem fizet érte.

Költség-haszon elemzés: egy közjószág biztosításának társadalmi költségeit és hasznát hasonlítja össze.

Közlegelő tragédiája: tanmese, amely azt mutatja be, hogy miért használunk többet a közös erőforrásokból, mint ami a társadalom számára kívánatos lenne.

TERMELÉSI KÖLTSÉGEK

TERMELÉSI KÖLTSÉGEK 1.

TELJES BEVÉTEL, TELJES KÖLTSÉG ÉS PROFIT

A vállalatok célja a profitmaximalizálás. Mi a vállalati profit?

Teljes bevétel (total revenue, TR): a vállalat termékeinek eladásából befolyó bevétel.

Teljes költség (total cost, TC): a vállalat termeléséhez felhasznált termelési tényezők piaci értéke, $TC = FC + VC$.

Profit (π): a teljes bevétel és a teljes költség különbsége.

$$\pi = TR - TC$$

Hogyan maximalizálhatja egy vállalat a profitját? Ehhez teljes egészében meg kell vizsgálnunk, hogyan mérjük a teljes bevételt és a teljes költséget.

A teljes bevétel = a vállalat által előállított teljes termékmennyiség (Q) és az eladott termékek árának (P) szorzatával. Vizsgáljuk meg a költségek mérését is.

TERMELÉSI KÖLTSÉGEK 2.

KÖLTSÉGEK MINT ALTERNATÍV KÖLTSÉG

Alternatív költség: minden, amiről le kell mondani azért, hogy egy adott dolgot megszerezzünk.

Explicit költségek: azok a tényezőköltségek, amelyekre pénzt kell fizetnie a vállalatnak.

Implicit költségek: azok a tényezőköltségek, amelyekre nem kell pénzt fizetnie a vállalatnak (miközben dolgozom, máshol is pénzt kereshetnék).

A könyvelők általában nem veszik figyelembe az implicit költségeket, mivel nem járnak a vállalatól pénz ki és beáramlással. A közgazdászok azonban az elveszett jövedelmet is költségnek tekintik, mert ez befolyásolja azokat a döntéseket, amelyeket a vállalatvezetés meghoz, pl. új, jövedelmezőbb üzletága való beszállásról.

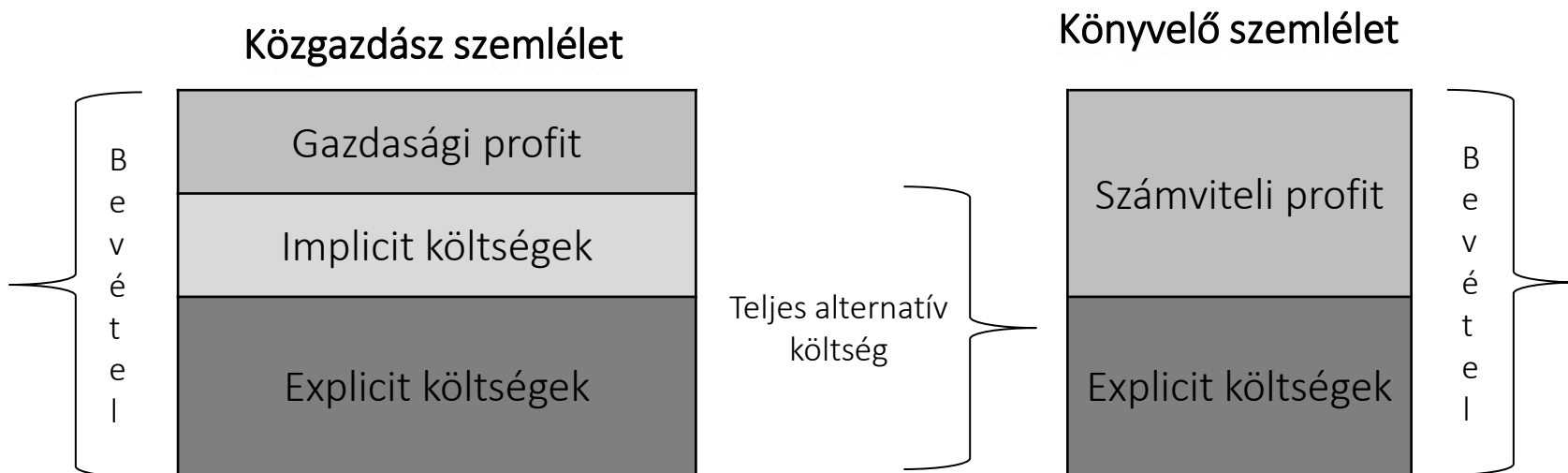
Az egyik legfontosabb implicit költség a vállalatba fektetett **pénzügyi tőke alternatív költsége**. Példa: tegyük fel, hogy Karola megtakarításaiból 300.000 USD-t költ arra, hogy előző tulajdonosától megvásároljon egy sütödét, amelyet maga szeretne üzemeltetni. Ha Karola ezt a pénzt a megtakarítási számláján hagyta volna betétként, amely 5%/év kamatot fizet, akkor évente 15.000 USD kamatjövedelemre tett volna szert. Ez az összeg a vállalkozás implicit alternatív költsége.

TERMELÉSI KÖLTSÉGEK 3.

GAZDASÁGI PROFIT VERSUS SZÁMVITELI PROFIT

Gazdasági profit: teljes bevétel mínusz teljes költség, beleértve az explicit és implicit költségeket is.

Számviteli profit: teljes bevétel mínusz explicit költségek.



Egy vállalat akkor dönt a tevékenysége folytatása mellett, ha **a gazdasági profit pozitív**. Ekkor a vállalat fedezni tudja az összes alternatív költséget és emellett a tulajdonosoknak is marad némi bevétel. Minden más esetben előbb-utóbb a tulajdonosok bezárják a vállalatot és kilépnek a piacról.

TERMELÉSI KÖLTSÉGEK 4.

TERMELÉS ÉS KÖLTSÉGEI 1.

Termelési függvény: adott termék előállításához felhasznált tényezők mennyisége és a termékből előállított mennyiség közötti kapcsolat. Példa:

Dolgozók száma	Kibocsátás (keksz/óra)	A munka határterméke	A sütőde költségei (USD)	Munkaköltség (USD)	TC (USD)
0	0		30	0	30
		50			
1	50		30	10	40
		40			
2	90		30	20	50
		30			
3	120		30	30	60
		20			
4	140		30	40	70
		10			
5	150		30	50	80
		5			
6	155		30	60	90

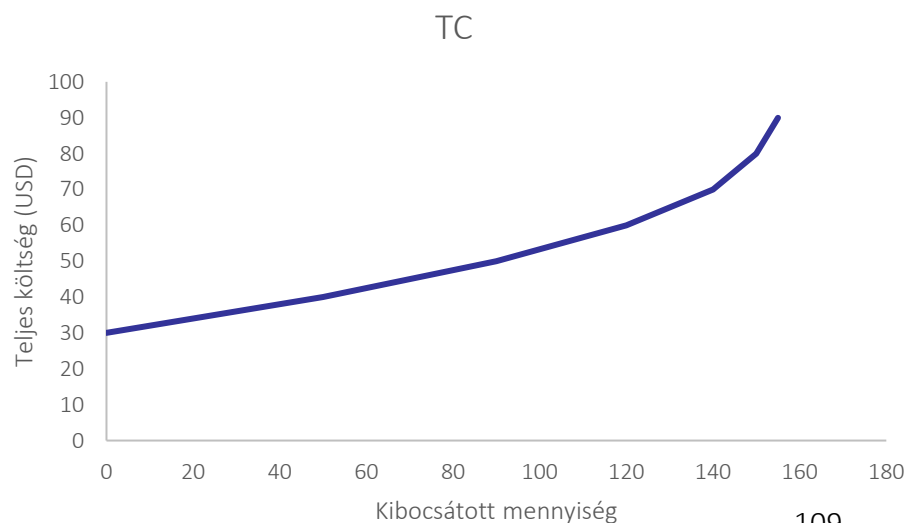
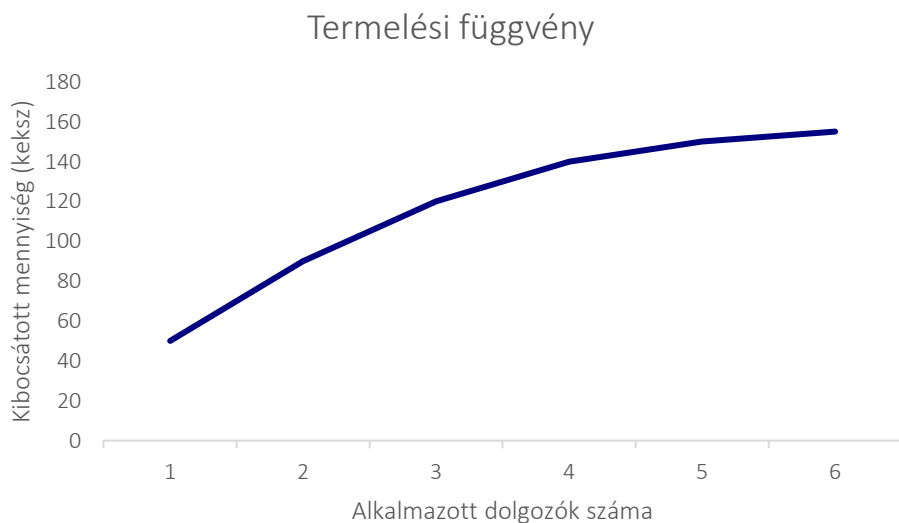
TERMELÉSI KÖLTSÉGEK 5.

TERMELÉS ÉS KÖLTSÉGEI 2.

Termelési függvény: adott termék előállításához felhasznált tényezők mennyisége és a termékből előállított mennyiség közötti kapcsolat.

Határtermék: azt mutatja meg, hogy egységnyivel több termelési tényező felhasználásakor mennyivel nő az előállított mennyiség.

Csökkenő határtermék: a termelési tényezők mennyiségének növekedésével a határtermék csökken. A termelési függvény meredeksége a dolgozók határtermékét méri.



TERMELÉSI KÖLTSÉGEK 6.

A KÖLTSÉGEK KÜLÖNBÖZŐ MÉRŐSZÁMAI 1.

Példa:

Kávémennyiség	TC	FC	VC	AFC	AVC	ATC	MC
0	3	3	0	-	-	-	0,3
1	3,3	3	0,3	3	0,3	3,3	0,5
2	3,8	3	0,8	1,5	0,4	1,9	0,7
3	4,5	3	1,5	1	0,5	1,5	0,9
4	5,4	3	2,4	0,75	0,6	1,35	1,1
5	6,5	3	3,5	0,6	0,7	1,3	1,3
6	7,8	3	4,8	0,5	0,8	1,3	1,5
7	9,3	3	6,3	0,43	0,9	1,33	1,7
8	11	3	8	0,38	1	1,38	1,9
9	12,9	3	9,9	0,33	1,1	1,43	2,1
10	15	3	12	0,3	1,2	1,5	

TERMELÉSI KÖLTSÉGEK 7.

A KÖLTSÉGEK KÜLÖNBÖZŐ MÉRŐSZÁMAI 2.

Fix költségek (FC): azok a költségek, amelyek nem változnak az előállított mennyiségtől.

Változó költségek (VC): azok a költségek, amelyek változnak az előállított mennyiséggel.

Átlagosan mennyibe kerül egy csésze kávé előállítása? Mennyibe kerül 1 csészével növelni a kávékészítést?

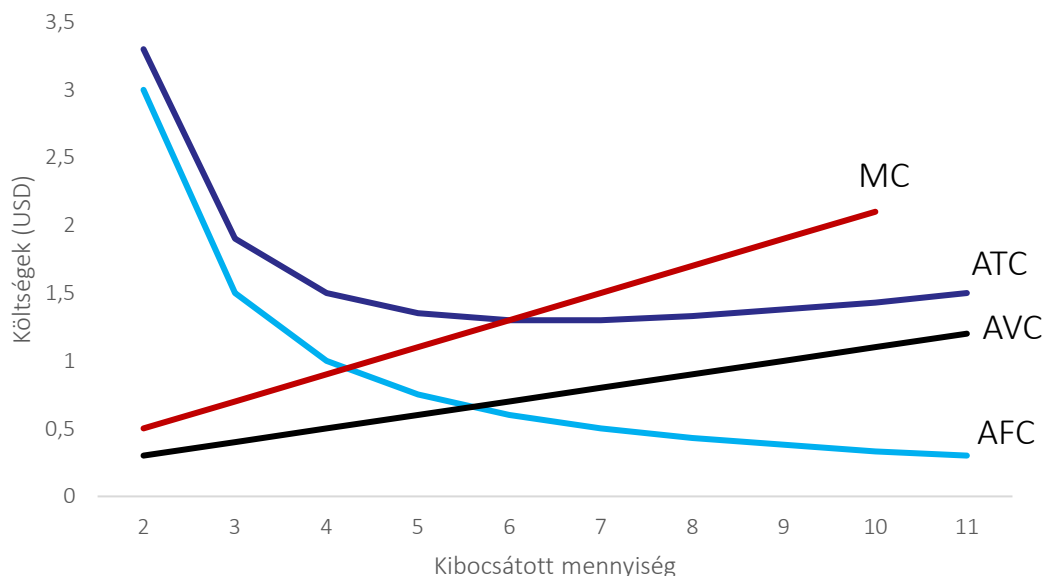
Átlagos teljes költség (ATC): a teljes költség és a kibocsátott mennyiség hányadosa.

Átlagos fix költség (AFC): a fix költség és a kibocsátott mennyiség hányadosa.

Átlagos változó költség (AVC): a változó költség és a kibocsátott mennyiség hányadosa.

Határköltség (MC): a kibocsátás egységnyi növekedésével járó teljesköltség-változás.

Átlag és határköltséggörbék



$$AFC = FC/Q; AVC = VC/Q$$

$$ATC = TC/Q; MC = \Delta TC / \Delta Q$$

A határköltség az előállított mennyiséggel párhuzamosan emelkedik, melynek oka a csökkenő határtermék jelensége.

ATC görbe alakja ettől „U” formájú.

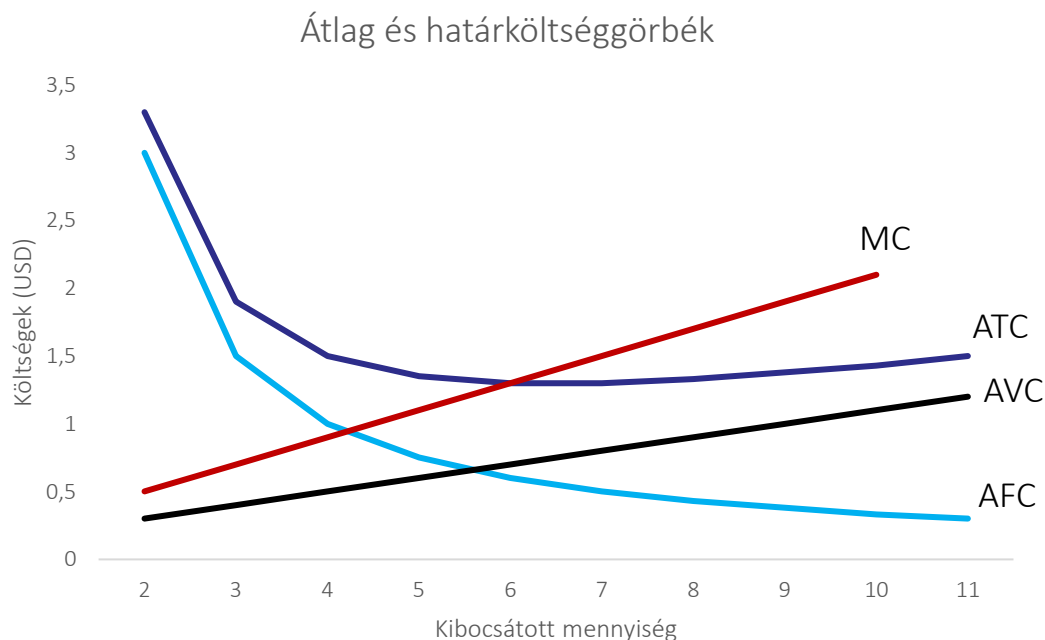
TERMELÉSI KÖLTSÉGEK 8.

A KÖLTSÉGEK KÜLÖNBÖZŐ MÉRŐSZÁMAI 3.

Hatékony méret: a kibocsátásnak az a mennyisége, amely mellett egy átlagos teljes költség a lehető legalacsonyabb.

Minden vállalatra igaz, hogy, ha $MC < ATC$, akkor az **ATC csökken**, ha $MC > ATC$, akkor az **ATC növekszik**.

MC az ATC görbét annak **minimumában metszi**.



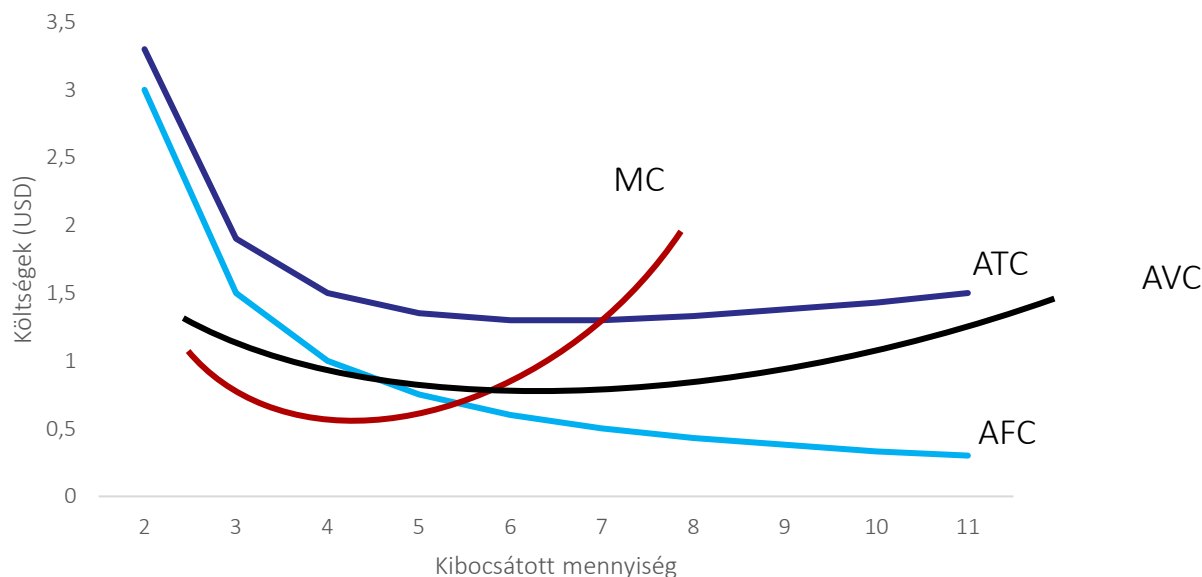
TERMELÉSI KÖLTSÉGEK 9.

TIPIKUS VÁLLALATI KÖLTSÉGGÖRBE - NÖVEKVŐ HATÁRTERMÉK

Sok vállalat esetében a határtermék nem kezd el azonnal csökkenni az első dolgozó alkalmazása után. A termelési folyamatától függően **a második vagy harmadik dolgozónak akár magasabb határterméke is lehet**, mint az elsőnek, mert **a dolgozók egy csoporton belül fel tudják osztani a munkát**.

MC „U” alakú, mert amíg a **határtermék növekszik**, csökken az MC, amikor a **határtermék csökken**, növekszik az MC. A változó határtermék miatt az **AVC formája szintén „U” alakú**.

Átlag és határköltséggörbék



TERMELÉSI KÖLTSÉGEK 10.

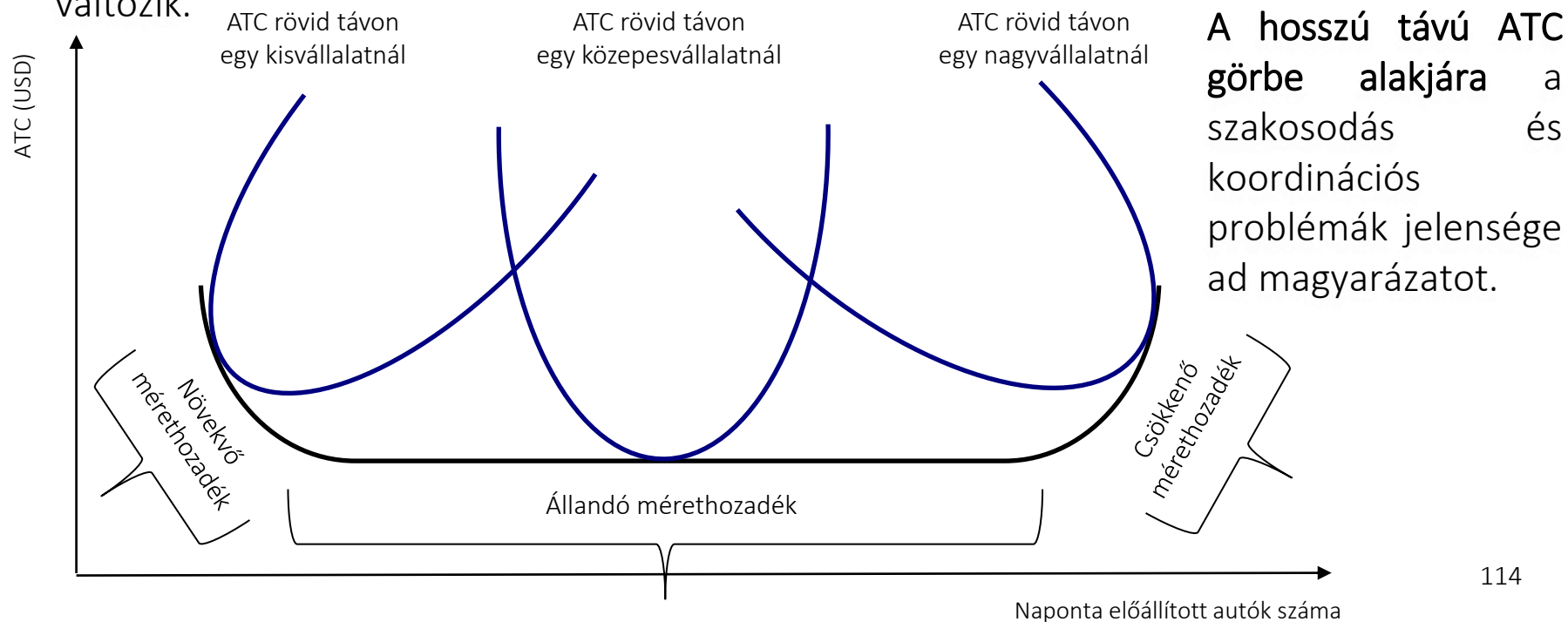
NÖVEKVŐ ÉS CSÖKKENŐ MÉRETHOZADÉK

A hosszú távú ATC görbe alakja azt mutatja meg, hogy a költségek hogyan változnak hosszú távon a vállalat termelésének mértékével.

Növekvő mérethozadék (méretgazdaságosság): a kibocsátott mennyiség növekedésével a hosszú távú ATC csökken. Egyik forrása pl. a *dolgozók szakosodása*.

Csökkenő mérethozadék: a kibocsátott mennyiség növekedésével a hosszú távú ATC nő. Egyik forrása a *koordinációs problémák*.

Állandó mérethozadék: a kibocsátott mennyiség növekedésével a hosszú távú ATC nem változik.



TERMELÉSI KÖLTSÉGEK 11.

TOVÁBBI TÍPUSPÉLDÁK 1.

Példa: Annának festővállalkozása van, amelynek $FC=200\text{USD}$; VC az alábbiak szerint alakul. Számoljuk ki AFC-t, AVC-t és ATC-t!

Kifestett házak száma/hó	1	2	3	4	5	6	7
VC (USD)	10	20	40	80	160	320	640
AFC (USD)	200	100	66,7	50	40	33,3	28,6
AVC (USD)	10	10	13,3	20	32	53,3	91,4
ATC (USD)	210	110	80	70	72	86,6	120

Mekkora a festővállalkozás hatékony mérete? Hatékony méret, ahol ATC a legkisebb, vagyis **4ház/hó**.

TERMELÉSI KÖLTSÉGEK 12.

TOVÁBBI TÍPUSPÉLDÁK 2.

Példa: egy vállalat $FC=200\text{USD}$; $AVC=5\text{USD}\times Q$, ahol Q az előállított termék mennyisége. Állítsunk össze egy táblázatot, amely 0-10 db között megmutatja a TC-t.

(1) $AVC=VC/Q$

(2) $5Q=VC/Q$

(3) $VC=5Q^2$

Q	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
FC (USD)	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
VC (USD)	0	5	20	45	80	125	180	245	320	405	500
TC (USD)	200	205	220	245	280	325	380	445	520	605	700

TERMELÉSI KÖLTSÉGEK 13.

TOVÁBBI TÍPUSPÉLDÁK 3.

Példa: Vegyük az alábbi hosszú távú TC-ket (USD) három különböző vállalatra. Szembesül-e valamelyik vállalat növekvő majd csökkenő mérethozadékkal?

TC	1	2	3	4	5	6	7
A vállalat	60	70	80	90	100	110	120
B vállalat	11	24	39	56	75	96	119
C vállalat	21	34	49	66	85	109	129

ATC	1	2	3	4	5	6	7
A vállalat	60	35	26,7	22,5	20	18,3	17,1
B vállalat	11	12	13	14	15	16	17
C vállalat	21	17	16,3	16,5	17	18,2	18,4

A C vállalat 1-3 között növekvő mérethozadékkal, míg 4-7 között csökkenő mérethozadékkal szembesül.

VÁLLALATOK A VERSENYZŐ PIACON

VÁLLALATOK A VERSENYZŐ PIACON 1.

MI JELLEMZI A VERSENYZŐI PIACOT?

Tökéletes versenypiac	Tökéletlen verseny
Piaci résztvevők nagy száma.	Egy, néhány de korlátozott számú eladó és vevő.
Méretük nem különbözik egymástól, így árelfogadók.	Ármeghatározó magatartás.
Homogén termék.	Homogén és differenciált termékek.
Biztosított a piacra történő szabad be- és kilépés.	Korlátozott be- és kilépés a piacra.

Árelfogadó: aktuális áron mindegyik eladó annyi terméket tud eladni, amennyit akar, így egyiknek sincs oka arra, hogy alacsonyabb áron kínálja. Ha magasabb áron kínálná, akkor a vevők máshová mennének vásárolni.

A szabad be és kilépés hosszú **távon befolyásolja a piaci egyensúlyt.**

VÁLLALATOK A VERSENYZŐ PIACON 2.

MI JELLEMZI A VERSENYZŐI PIACOT?

Példa:

Tejmennyiség Q (gallon)	Ár P (USD)	Teljes bevétel TR=P×Q (USD)	Átlagos bevétel AR=TR/Q (USD)	Határbevétel MR=ΔTR/ΔQ (USD)
1	6	6	6	6
2	6	12	6	6
3	6	18	6	6
4	6	24	6	6
5	6	30	6	6
6	6	36	6	6
7	6	42	6	6
8	6	48	6	6

Mekkora a tejgazdaság egy gallonra jutó bevétele?

Mennyi többlebevételre tesz szert a gazdaság, ha 1 gallonnal növeli a tej mennyiségét?

Átlagos bevétel: azt mutatja meg, hogy mekkora a vállalat egységnyi kibocsátására jutó bevétel. A teljes bevétel és az eladott mennyiség hányadosa. **Az átlagos bevétel minden vállalat esetében megegyezik a termék árával.**

Határbevétel: azt mutatja meg, hogy mennyivel nő a teljes bevétel, ha egységnyivel több árut termelnek és adnak el. **A versenyző vállalatok számára a határbevétel egyenlő a termék árával.**

VÁLLALATOK A VERSENYZŐ PIACON 3.

PROFITMAXIMALIZÁLÁS ÉS A VERSENGŐ VÁLLALATOK KÍNÁLATI GÖRBÉJE

Példa:

Tejmennyiség Q (gallon)	Ár P (USD)	Teljes bevétel TR (USD)	Teljes költség TC (USD)	Profit TR-TC (USD)	Határbevétel MR=ΔTR/ΔQ (USD)	Határköltség MC=ΔTC/ΔQ (USD)	A profit változása MR-MC (USD)
0	6	0	3	-3			
					6	2	4
1	6	6	5	1	6	3	3
2	6	12	8	4	6	4	2
3	6	18	12	6	6	5	1
4	6	24	17	7	6	6	0
5	6	30	23	7	6	7	-1
6	6	36	30	6	6	8	-2
7	6	42	38	4	6	9	-3
8	6	48	47	1			

A vállalat akkor maximalizálja a profitját, ha azt a mennyiséget termeli, amely mellett a határköltség megegyezik a határbevétellel. Vegyük észre, hogy ennek az értéke egyben megegyezik a piaci árral is.

VÁLLALATOK A VERSENYZŐ PIACON 4.

A HATÁRKÖLTSÉGGÖRBE ÉS A VÁLLALAT KÍNÁLATI DÖNTÉSE

Az eddig megismertek szerint: ATC „U” alakú, MC emelkedő, MC ATC-t annak minimumában metszi.

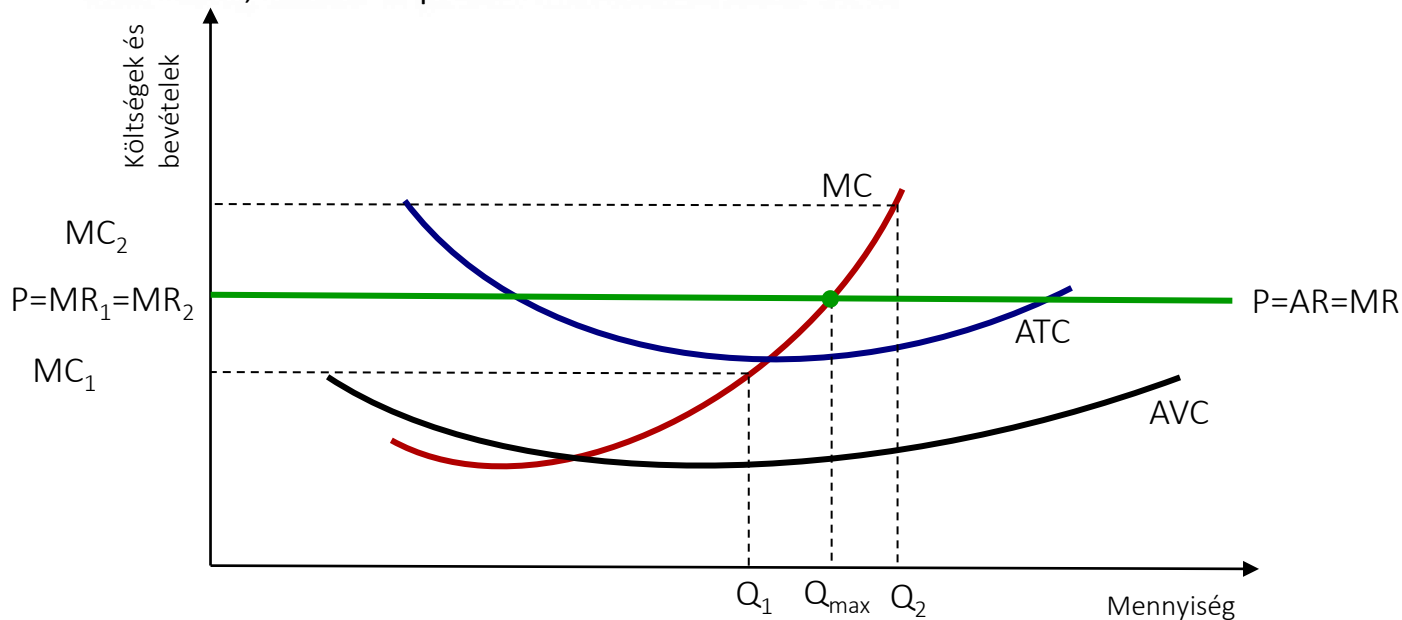
P vízszintes vonal, mivel a vállalat árelfogadó. Az P egyben megegyezik az AR és MR-rel is.

$\pi_{\max} = MC = MR$, ez $Q_{\max}$ mennyiségnél valósul meg.

$MR > MC$, akkor vállalatnak növelnie kell a kibocsátását.

$MR < MC$, akkor a vállalatnak csökkentenie kell a kibocsátását

$MR = MC$, akkor a profit maximalizálva van.

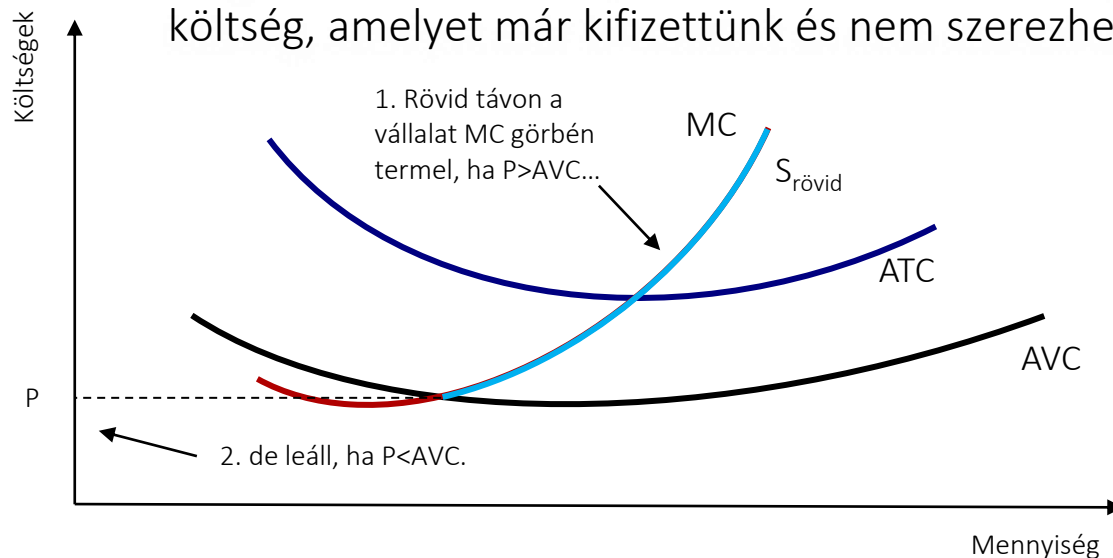


VÁLLALATOK A VERSENYZŐ PIACON 5.

A VÁLLALAT RÖVID TÁVÚ LEÁLLÁSI DÖNTÉSE

A vállalat akkor áll le, ha a termelésből befolyó bevétel kisebb, mint a termelés változó költsége. A leállás egy **rövid távú döntés** arról, hogy a vállalat egy adott időszakban a fennálló piaci körülmények miatt nem termel semmit. A leállás mellett a vállalat még **fizeti a fix költségeit**. A vállalat leáll, ha

- (1) $TR < VC$
- (2) $TR/Q < VC/Q$
- (3) $P \times Q/Q < AVC$
- (4) $P < AVC$. A leállással ugyan pénzt veszít (mivel a fix költségeit ekkor is fizetnie kell), de még többet veszítene, ha tovább működne. Ez elsüllyedt költség, vagyis olyan költség, amelyet már kifizettünk és nem szerezhetünk vissza.



Egy versenyző vállalat $S_{\text{rövid}}$ görbéje az MC görbéjének az a szakasza, amely az AVC fölött helyezkedik el. AVC alatt a fix költségek vannak, a vállalat a termelési döntés meghozatalakor figyelmen kívül hagyhatja őket.

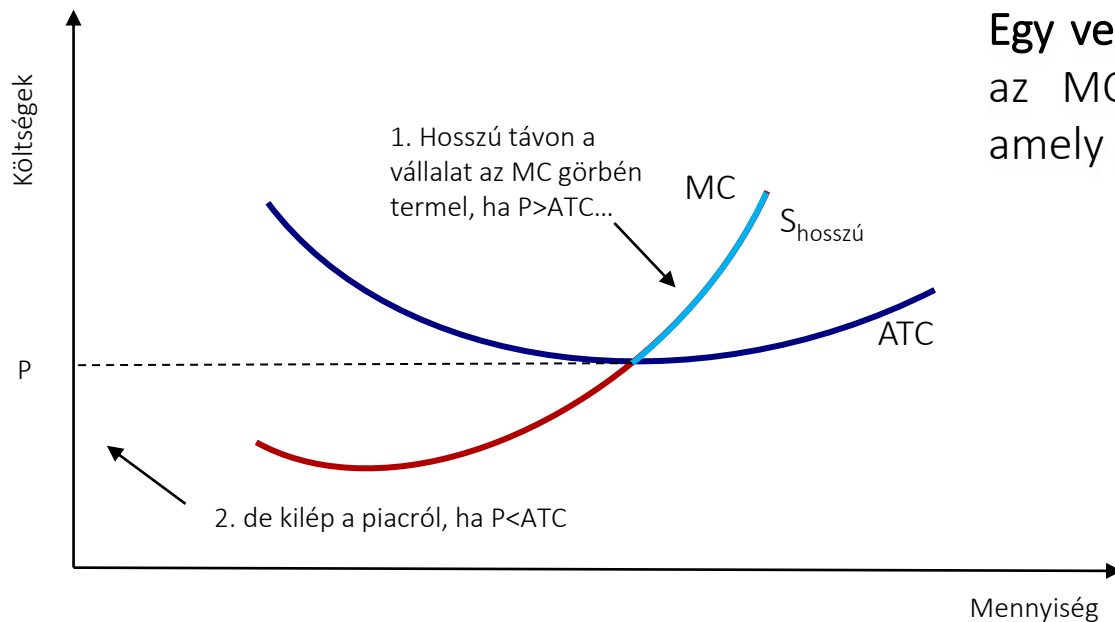
VÁLLALATOK A VERSENYZŐ PIACON 6.

A VÁLLALAT HOSSZÚ TÁVÚ DÖNTÉSE A PIACRÓL VALÓ KILÉPÉSRŐL, BELÉPÉSRŐL

A vállalat akkor lép ki a piacról, ha a termelésből származó bevétele kisebb, mint az összes költség. A vállalat kilép a piacról, ha

- (1) $TR < TC$
- (2) $TR/Q < TC/Q$
- (3) $P \times Q/Q < ATC$
- (4) $P < ATC$.

Egy vállalat akkor lép be a piacra, $P > ATC$



Egy versenyző vállalat $S_{\text{hosszú}}$ görbéje az MC görbéjének az a szakasza, amely az ATC fölött helyezkedik el.

VÁLLALATOK A VERSENYZŐ PIACON 7.

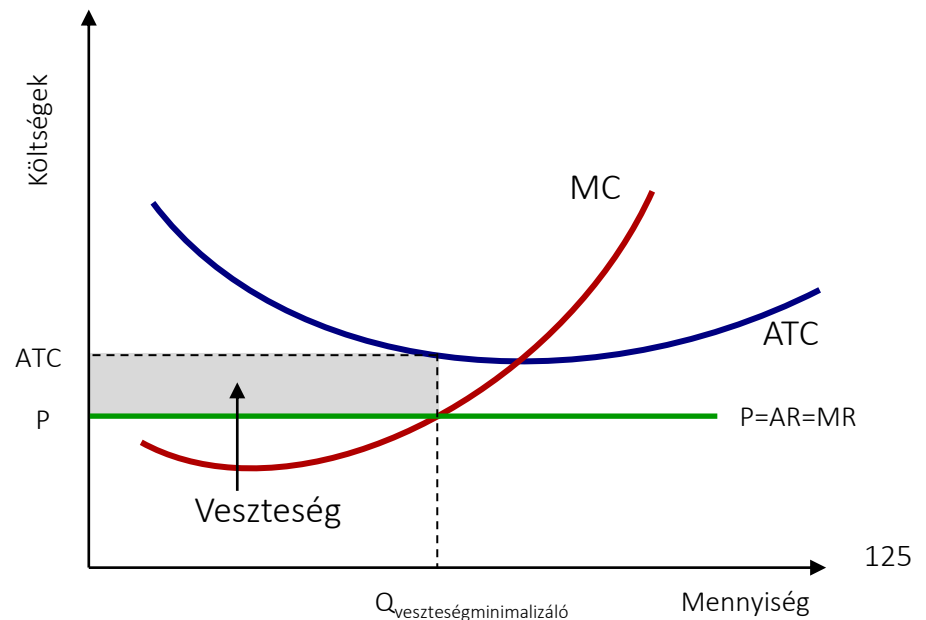
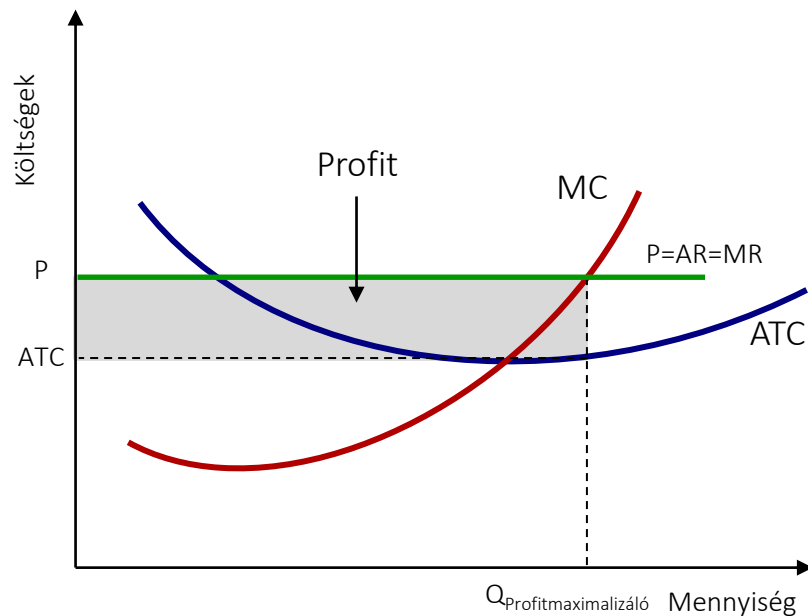
EGY VERSENYZŐ VÁLLALAT PROFITJÁNAK MÉRÉSE

$$(1) \pi = TR - TC$$

$$(2) \pi = (TR/Q - TC/Q) \times Q$$

mivel $TR/Q = AR = P$ és $TC/Q = ATC$

$$(3) \pi = (P - ATC) \times Q,$$



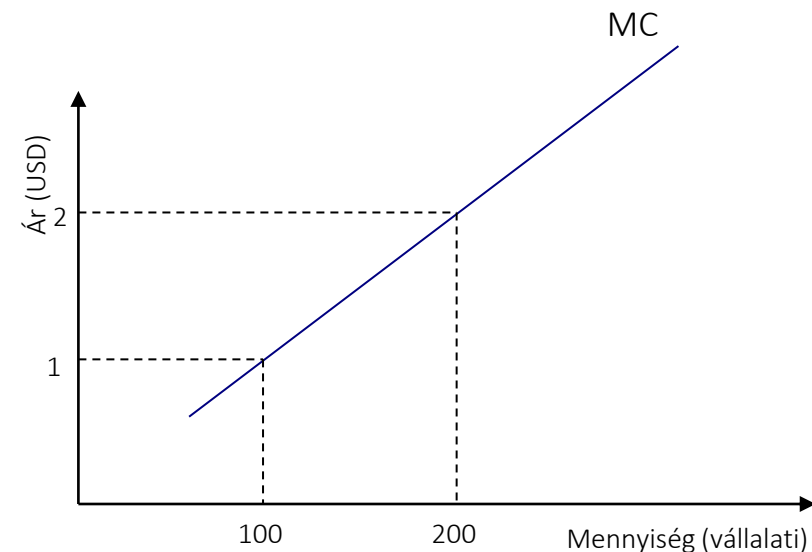
VÁLLALATOK A VERSENYZŐ PIACON 8.

RÖVID TÁV – PIACI KÍNÁLAT ADOTT SZÁMÚ VÁLLALAT ESETÉN

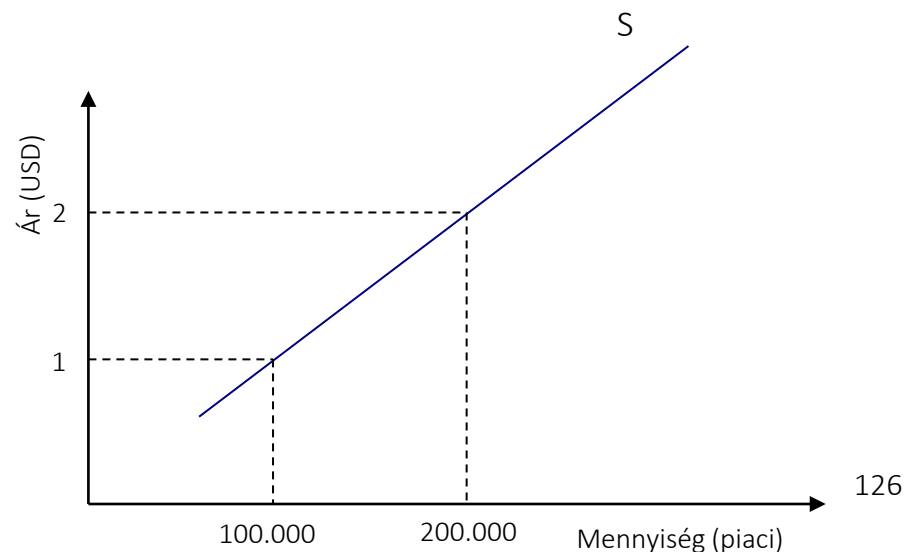
Példa: Vegyünk egy piacot, ahol 1000 egyforma vállalat van. Adott ár mellett mindegyik annyit termel, hogy az MC egyenlő legyen az adott árral. Vagyis amíg $P > AVC$ addig mindegyik vállalat MC görbéje egyben a S görbéje.

A piacon kínált mennyiség egyenlő az 1000 vállalat által kínált mennyiségek összegével. Vagyis a piaci kínálat az egyes vállalatok által kínált mennyiség 1000-szerese.

Egyetlen vállalat kínálata



Piaci kínálat



VÁLLALATOK A VERSENYZŐ PIACON 9.

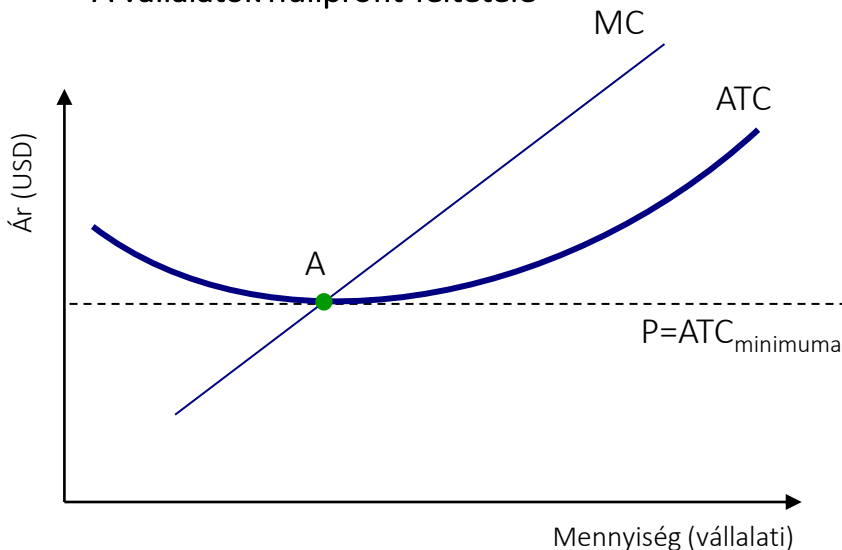
HOSSZÚ TÁV – PIACI KÍNÁLAT BE- ÉS KILÉPŐ VÁLLALATOKKAL

Hosszú távon új vállalatok lépnek be a piacra, ha a bent lévők jövedelmezők. Növekszik a kínálat, ez csökkenti az árat és a profitot. Ez fordítva is igaz, vagyis a kilépés csökkenti a kínálatot, ez emeli az árat és a profitot. **A ki/be lépések végén a piacon maradó vállalatok gazdasági profitja nulla lesz.**

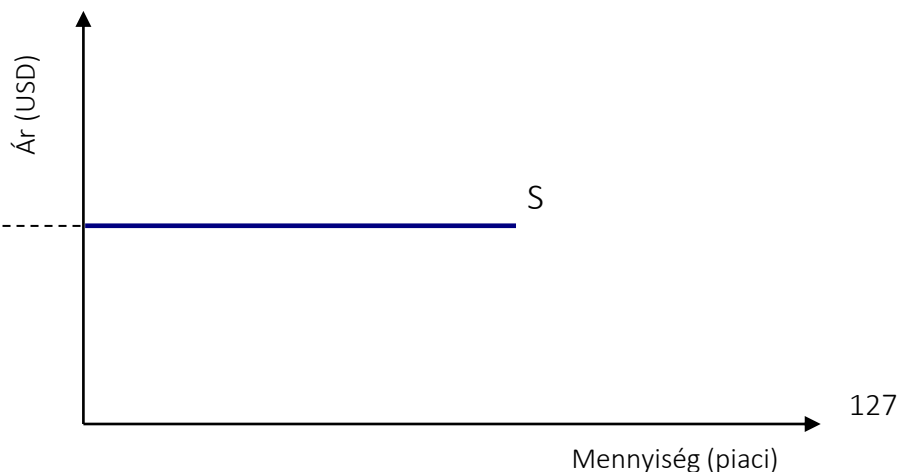
$\pi = (P - ATC) \times Q$ képlet alapján a profit akkor és csak akkor lehet 0, ha $P=ATC$ -vel.

$\pi_{\max} = MC=MR=P=ATC$, akkor ez az „A” pontban valósul meg. **A hosszú távú kínálati görbe vízszintes lesz P-nél, vagyis tökéletesen rugalmas lesz.** Bármely alacsonyabb ár veszteséget okoz, ezért vállalatok lépnek ki a piacról, míg az egyensúly újra beáll.

A vállalatok nullprofit-feltétele



Piaci kínálat



VÁLLALATOK A VERSENYZŐ PIACON 10.

MIÉRT MARADNAK A PIACON A VERSENYZŐ VÁLLALATOK, HA NEM TERMELNEK POZITÍV PROFITOT?

$$\pi = TR - TC$$

A TC tartalmazza a vállalat összes alternatív költségét is! A teljes költség tartalmazza azt az időt és pénzt, amelyet a vállalat tulajdonosa az üzletnek szentel. **A nullprofitegyensúlyban a vállalat bevételeinek fedeznie kell a vállalat tulajdonosának alternatív költségeit is.**

VÁLLALATOK A VERSENYZŐ PIACON 11.

TOVÁBBI TÍPUSPÉLDÁK 1.

Példa: Robi fűnyíró szolgáltatása profitmaximalizáló, versenyző vállalat. Robi 27 USD-ért vág füvet. $TC/nap=280$ USD, amiből $FC=30$ USD. Naponta 10 kertben vág füvet. Mit tudunk mondani Robi rövid távú döntéséről, hogy leálljon-e, és hosszú távú döntéseiről, hogy kilépjen-e a piacról?

(1) $TC=VC+FC=280=250+30$

(2) $TR=Q \times P=10 \times 27=270$

(3) $TR > VC$, mivel a változó költsége megtérül, ezért rövid távon még nem kell kilépni a piacról.

(4) $TR < TC$, hosszú távon ki kell lépni a piacról, mivel a TC nem térül meg.

VÁLLALATOK A VERSENYZŐ PIACON 12.

TOVÁBBI TÍPUSPÉLDÁK 2.

Példa: vegyük az alábbi táblázatban lévő TC és TR értékeket. Számoljuk ki az egyes mennyiségekhez tartozó profitot! $\pi = TR - TC$

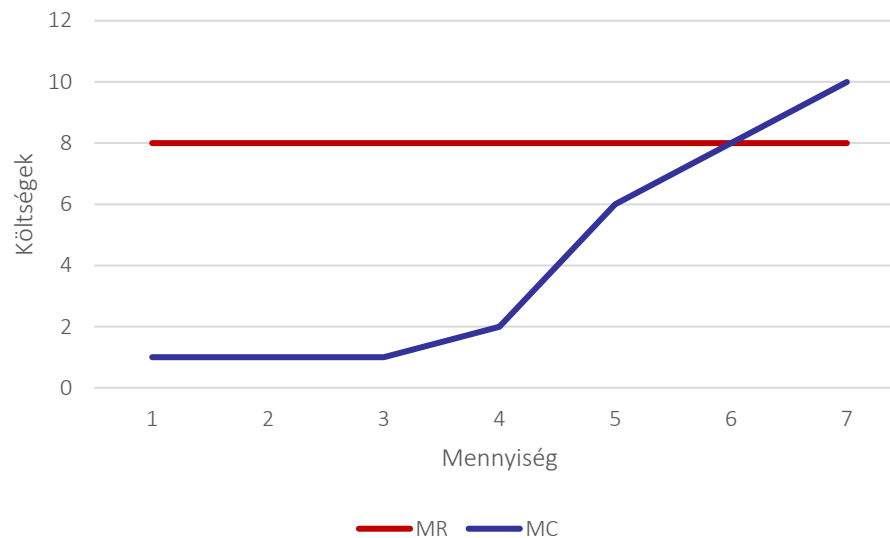
Mennyit kell előállítania a vállalatnak, hogy maximalizálja a profitot? **5 vagy 6 db-ot.**
Számoljuk ki az egyes mennyiségekhez tartozó MR-t és MC-t!

Q	TC (USD)	TR (USD)	π	MR (USD)	MC (USD)
0	8	0	-8	8	1
1	9	8	-1	8	1
2	10	16	6	8	1
3	11	24	13	8	2
4	13	32	19	8	6
5	19	40	21	8	8
6	27	48	21	8	10
7	37	56	19		

VÁLLALATOK A VERSENYZŐ PIACON 13.

TOVÁBBI TÍPUSPÉLDÁK 3.

Ábrázoljuk az egyes mennyiségekhez tartozó MR-t és MC-t! Milyen mennyiségnél metszik egymást a görbék? **6**



Meg tudjuk mondani, hogy a vállalat versengő iparágban működik-e? **Versengő iparágban működik, mivel MR vízszintes egyenes, így a vállalat árelfogadó.**

VÁLLALATOK A VERSENYZŐ PIACON 14.

TOVÁBBI TÍPUSPÉLDÁK 4.

Példa: Egy versenyzői piacon működő vállalat $TR=500$ USD; $MR=10$ USD.

Mekkora az AR? Mivel $MR=AR=P$, ezért **$AR=10$ USD**. Mekkora az eladott mennyiség?

(1) $AR=TR/Q$

(2) $10=500/Q$

(3) $10Q=500$

(4) **$Q=50$**

A MONOPÓLIUM

A MONOPÓLIUM 1.

MIÉRT JÖNNEK LÉTRE A MONOPÓLIUMOK? 1.

Tökéletes versenypiac	Tökéletlen verseny
Piaci résztvevők nagy száma.	Egy, néhány de korlátozott számú eladó és vevő.
Méretük nem különbözik egymástól, így árelfogadók.	Ármeghatározó magatartás.
Homogén termék.	Homogén és differenciált termékek.
Biztosított a piacra történő szabad be- és kilépés.	Korlátozott be- és kilépés a piacra.

Monopólium: olyan vállalat, amely a piacon **egyedülként** állít elő egy terméket, és ennek a terméknek nincsenek közeli helyettesítői. Kialakulásának alapvető oka a **piacra lépési korlátok** jelenléte, így más vállalatok nem tudnak belépni a piacra. A piacra lépési korlátok forrása:

- monopolizált erőforrás (DeBeers gyémántpiac 80%);
- állami szabályozás (szabadalom, szerzői jogok védelme, társadalmi előny-hátrány);
- a termelési folyamat, létezik egy olyan vállalat amely az összes többinél olcsóbban tud előállítani egy adott terméket (**természetes monopólium**).

A MONOPÓLIUM 2.

MIÉRT JÖNNEK LÉTRE A MONOPÓLIUMOK? 2.

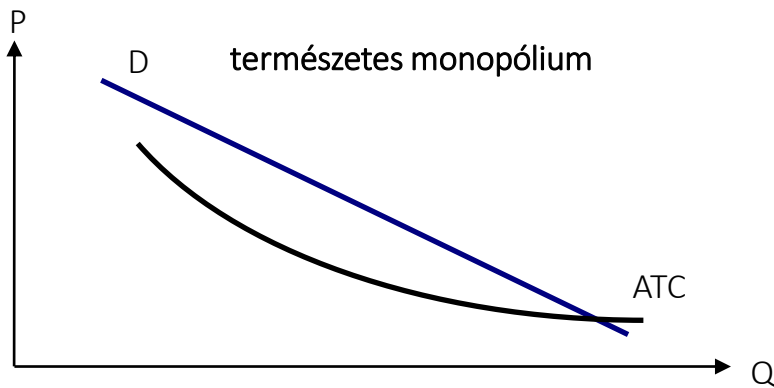
Természetes monopólium: a monopóliumnak az a formája, amikor egy vállalat egy adott terméket vagy szolgáltatást az **egész piac számára olcsóbban képes biztosítani**, mint kettő vagy több vállalat. Akkor beszélünk természetes monopóliumról, ha a **méretgazdaságossági tartomány lefedi a teljes piaci keresletet (economies of scale)**. Forrása:

- Egyre nagyobb termelési méretek mellett **egyre kisebb az átlagköltség**, vagy legalábbis egy bizonyos kibocsátási szintig.
- Méretgazdaságosság jellemző **forrása a fix költségek**.
- A többiekénél **gyorsabban bővülő** vállalat piaci előnyökhöz jut.
- Szélső esetben egyetlen vállalat marad a piacon.

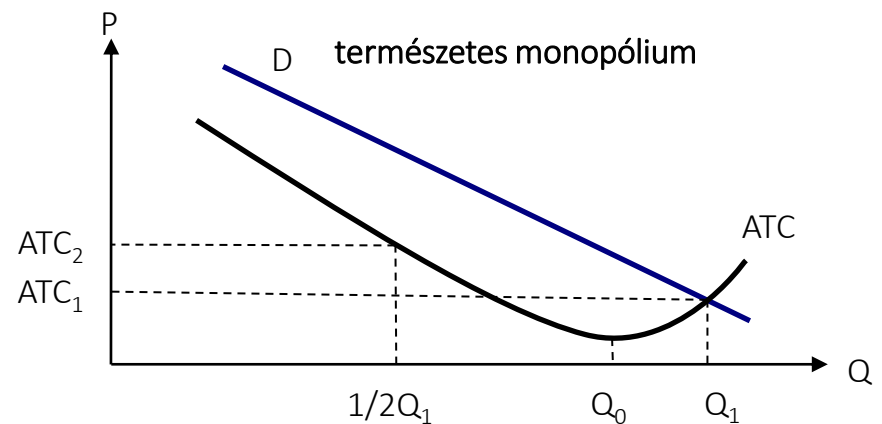
Economies of scope: két vagy több termék adott mennyiségét alacsonyabb átlagköltség mellett lehet előállítani **egy vállalattal ahhoz képest, mintha a termékeket más-más vállalat külön-külön állította volna elő** $f(x,y) < f(x,0) + f(0,y)$.

Erősen függ attól, hogy miként definiálom a termékeket/szolgáltatásokat: pl. helyi és helyközi közösségi buszszolgáltatás. Az eszközöknek egy részét mindkét szolgáltatási piacon fel tudom használni, így költséget tudok csökkenteni.

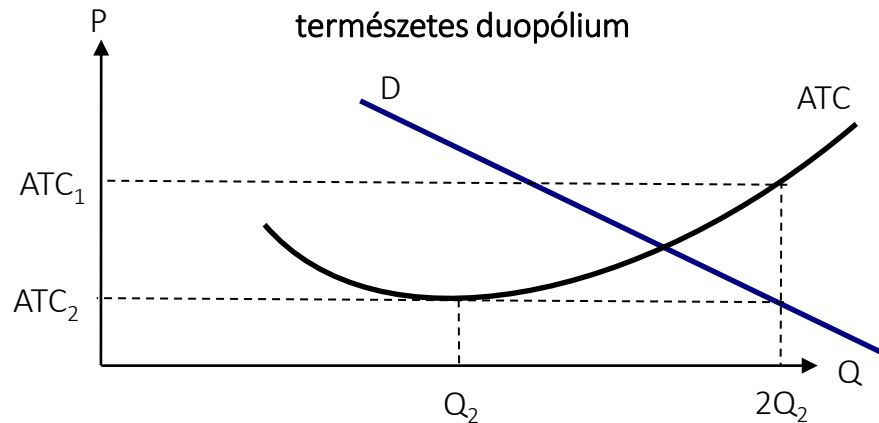
A MONOPÓLIUM 3.



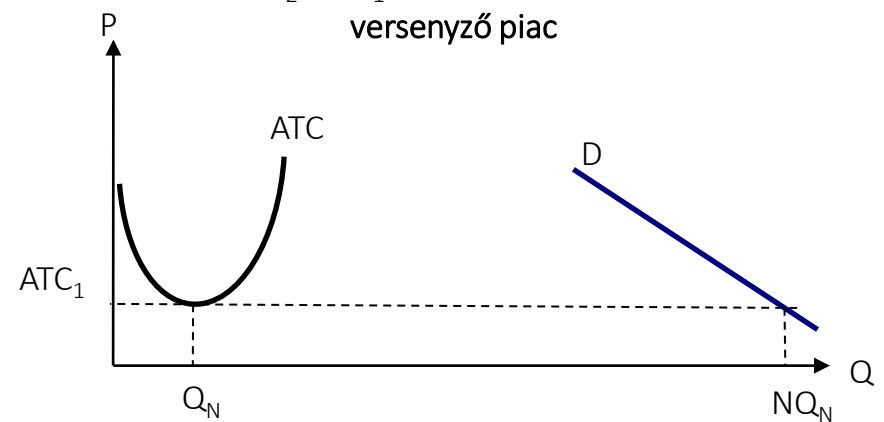
Monoton csökkenő ATC görbe a D görbe teljes tartományában.



Méretgazdaságosság csak Q_0 -ig jelentkezik. Q_1 -t ATC_1 költségszint mellett tudja kielégíteni a vállalat. Q_1 keresletet két vállalt ATC_2 szint mellett tudná csak kielégíteni, $ATC_2 > ATC_1$.



Méretgazdaságosság csak Q_2 -ig jelentkezik. $2Q_2$ keresletet kettő vállalat tudja kielégíteni ATC_2 költségszint mellett. Egy vállalat ezt ATC_1 költségszint mellett tudná csak megtenni.



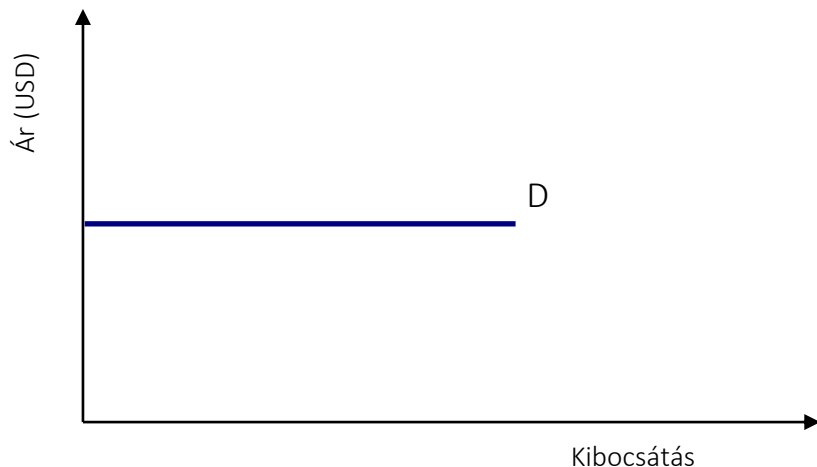
Versengő a piac, ha a méretgazdaságosság a teljes piaci kereslethez képest hamar kimerül.

A MONOPÓLIUM 4.

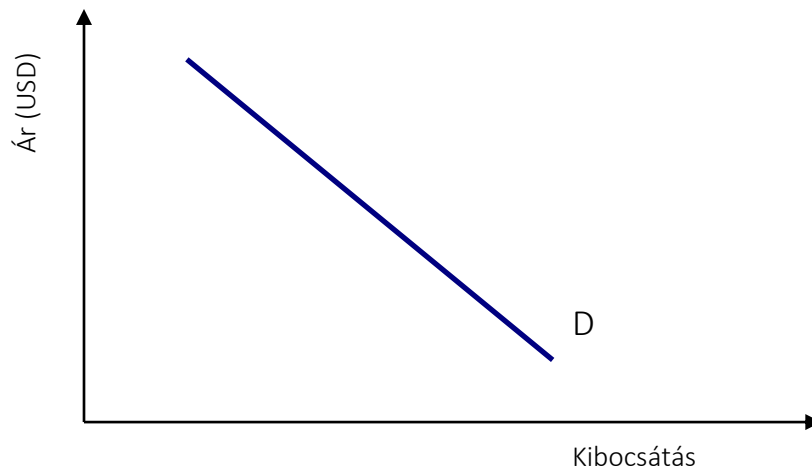
A MONOPÓLIUMOK TERMELÉSI ÉS ÁRAZÁSI DÖNTÉSEI 1.

A versenyző és a monopolista vállalatok között a legnagyobb különbség, hogy a versenyző vállalatokhoz képest a **monopolista képes befolyásolni a termékének az árát**. Ezt a **termékkínálat meghatározásával éri el**. Kínálatával az egész piaci keresletet lefedi, ha csökkenti kínálatát emelkedik az ár. A monopólium kénytelen elfogadni az alacsonyabb árat, ha több terméket akar eladni.

Versenyző vállalatok termékének
keresleti görbéje



A monopólium termékének
Keresleti görbéje



A MONOPÓLIUM 5.

A MONOPÓLIUMOK TERMELÉSI ÉS ÁRAZÁSI DÖNTÉSEI 2.

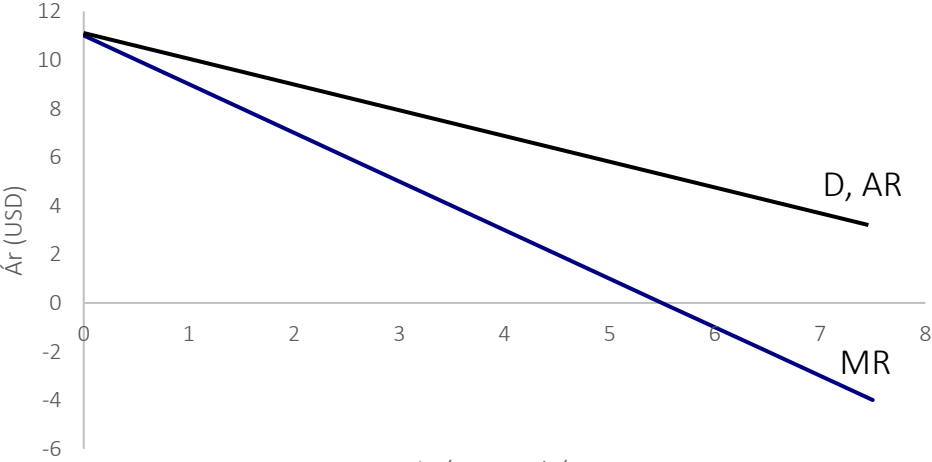
Példa:

Ha egy monopólium növeli termelését ennek kettős hatása van:

- **Mennyiségi hatás:** több terméket ad el, tehát nő a Q , ami növeli a TR -t.
- **Árhatás:** az ár csökken, ami csökkenti a TR -t (a versenypiacon nincsen árhatás).

Vízmenyiség Q (gallon)	Ár P (USD)	Teljes bevétel $TR=P \times Q$ (USD)	Átlagos bevétel $AR=TR/Q$ (USD)	Határbevétel $MR=\Delta TR/\Delta Q$ (USD)
0	11	0	-	
1	10	10	10	10
2	9	18	9	8
3	8	24	8	6
4	7	28	7	4
5	6	30	6	2
6	5	30	5	0
7	4	28	4	-2
8	3	24	3	-4

A monopólium határbevételi és keresleti görbéje



A víz mennyisége

A versenyző vállalat határbevétele megegyezik a piaci árral, a monopólium határbevétele (MR) mindig kevesebb mind a termékének az ára (P).

A MONOPÓLIUM 6.

A MONOPÓLIUM PROFITMAXIMALIZÁLÁSA

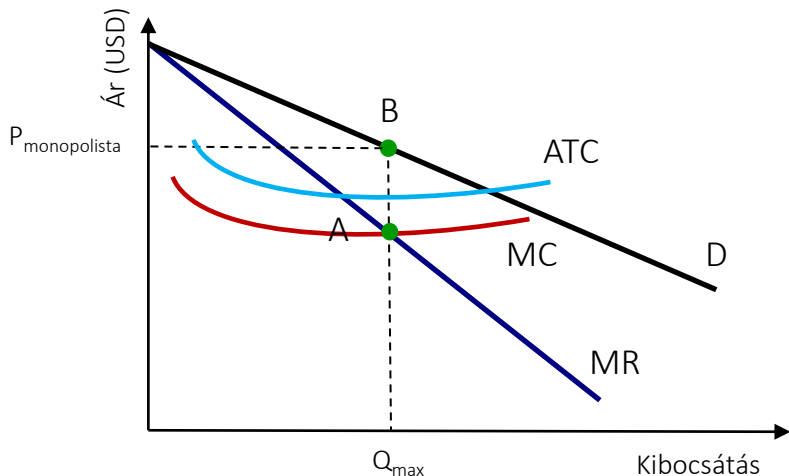
Egy monopólium akkor éri el a lehető legnagyobb profitot, ha azt a termelési szintet választja „ $Q_{\max}$ ”, amelynél a MR egyenlő a MC-gel, ez az „A” pontban van.

Monopólium esetében: $P > MR = MC$

Versenyző vállalat esetében: $P = MR = MC$

(Versenypiacon addig kell fokozni a termelést, ameddig a növekvő határkötség el nem éri a piaci árat, vagyis az utolsó még nem veszteséges darabig kell fokozni a termelést.)

Hogy mennyit hajlandók a fogyasztók ezen kibocsátási szint mellett fizetni, azt a D görbe mondja meg, jelen esetben a „B” ponthoz tartozó árat.



A MONOPÓLIUM 7.

A MONOPÓLIUM PROFITJÁNAK MÉRÉSE

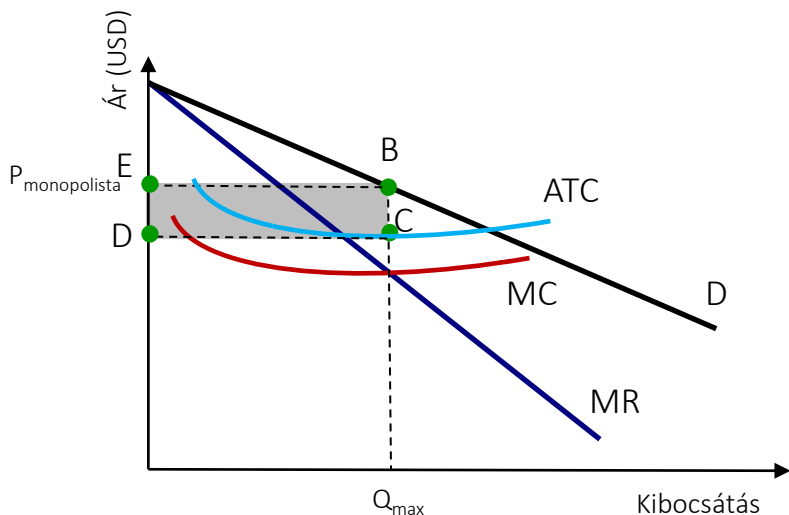
$$(1) \pi = TR - TC$$

$$(2) \pi = (TR/Q - TC/Q) \times Q$$

mivel $TR/Q = AR = P$ és $TC/Q = ATC$

$$(3) \pi = (P - ATC) \times Q,$$

A monopólium profitja egyenlő BCDE téglalap területével. A téglalap magassága (BC) az ár és az ATC különbsége, ami az egységnyi termék eladásából származó profit. A téglalap szélessége (DC) az eladott termék mennyisége.

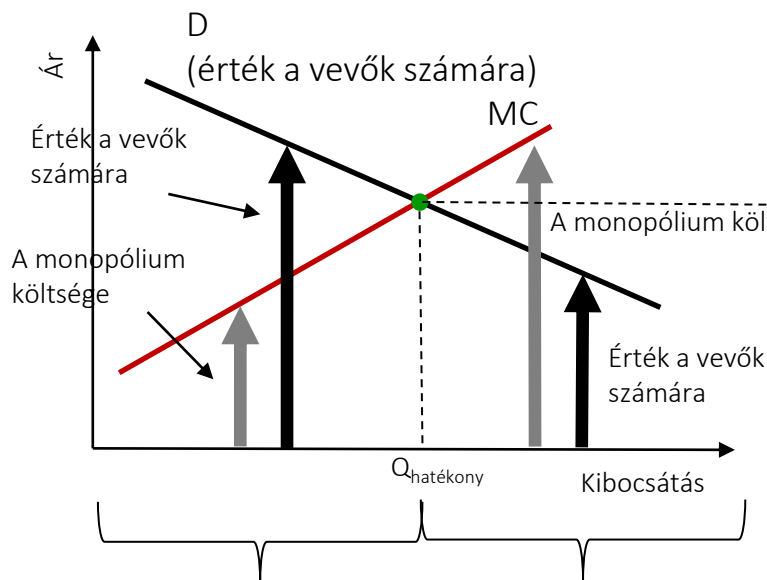


A MONOPÓLIUM 8.

A MONOPÓLIUMOK JÓLÉTI KÖLTSÉGE 1.

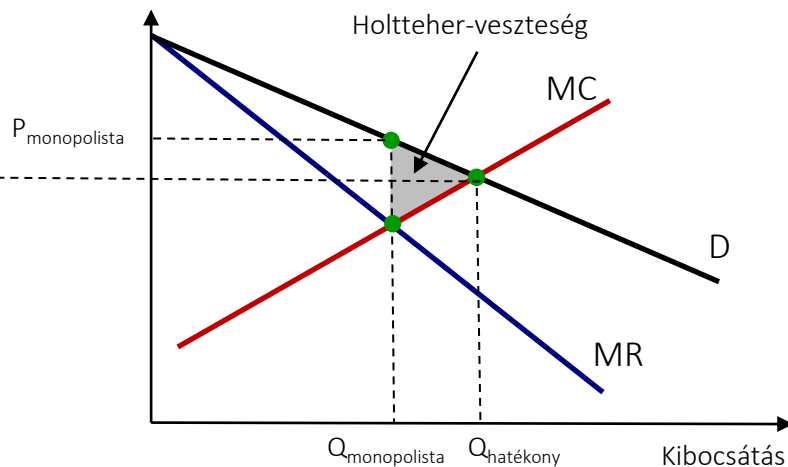
Ha olyan társadalmi vezető irányítaná a monopóliumot, aki a piacon a teljes többletet akarja maximalizálni, akkor a monopólium a D görbe és a MC görbe metszéspontjában lévő hatékony mennyiséghez tartozó hatékony árat kérné a termékeiért.

A monopólium azonban az $MR=MC$ pontban termel $Q_{\text{monopolista}}$ mennyiséget és a D görbén ehhez tartozó $P_{\text{monopolista}}$ árat állapítja meg. Vagyis **a monopólium a társadalmilag hatékony mennyiségnél kevesebbet termel és a hatékony árhoz képest magasabban áraz.**



Az érték a vevők számára magasabb,
mint az eladók költsége

Az érték a vevők számára kisebb,
mint az eladók költsége



A MONOPÓLIUM 9.

A MONOPÓLIUMOK JÓLÉTI KÖLTSÉGE 2.

A monopolista profitja önmagában nem csökkenti a gazdaság tortájának a méretét, csak nagyobb szeletet hasít ki a termelőnek és kisebbet a fogyasztónak. Hacsak a fogyasztók valamilyen oknál fogva nem érdekesebbek a termelőknél, akkor a monopólium profitja nem társadalmi probléma.

A monopolizált piac azért problematikus, mert a vállalat a teljes többletet maximalizáló mennyiségnél kevesebbet állít elő.

A holtteher-veszteség azt méri, hogy a gazdaság tortája mennyivel csökken a kisebb termelés miatt.

Árdiszkrimináció: a vállalatok azonos termékeket különböző vásárlóknak különböző árakon kínálnak. Versenyzői piacon nem lehetséges az árdiszkrimináció. Az árdiszkrimináció során a monopólium lényegében minden vevőnek igyekszik annyiért adni a terméket, amennyit az adott vevő még éppen hajlandó érte fizetni. Az **árdiszkrimináció megszünteti a hatékonyságvesztést**, ami a monopolista árazásból ered. **Eredményes árdiszkrimináció feltétele**, hogy a fizetési hajlandóságuk szerint el kell tudni különíteni a vásárlókat úgy hogy minél kisebb legyen közöttük az arbitrázs.

Példa: return-repülőjegy olcsóbb ha nem aznap utazol vissza; kedvezménykuponok újságból; pénzügyi támogatás a szegényebb egyetemistáknak az egyetemtől; mennyiségi kedvezmény.

A MONOPÓLIUM 10.

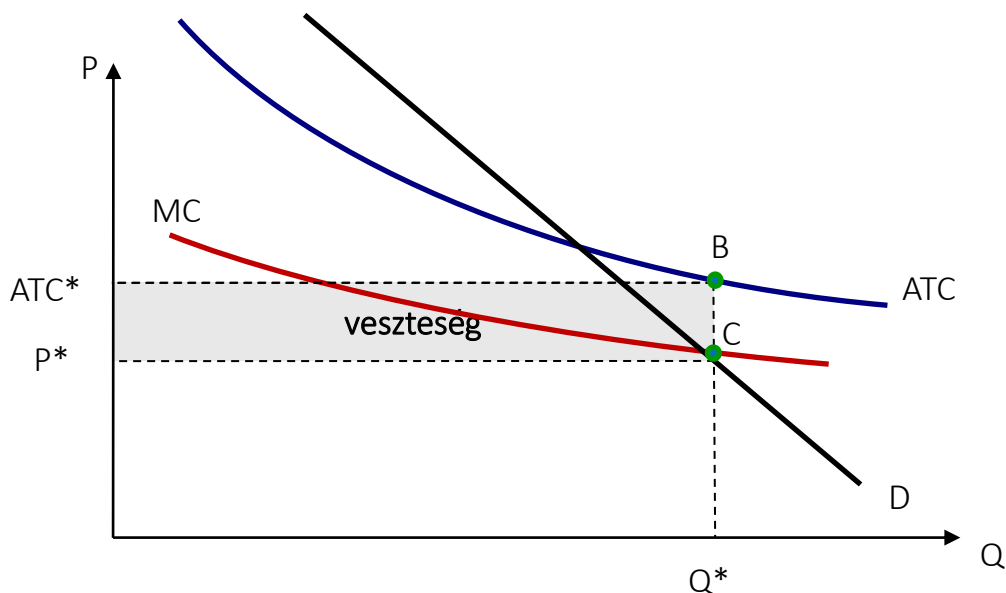
KÖZPOLITIKA ÉS A MONOPÓLIUMOK 1.

A kormányzati döntéshozók beavatkozási lehetőségei:

- Megpróbálhatják versenyzői piaccá alakítani a monopolista piacot;
- Szabályozhatják a monopóliumok viselkedését;
- Államosítják a magánmonopóliumokat;

Monopóliumok viselkedésének szabályozása

Nem szabhatnak tetszőleges árat, ha árszabályozás alatt vannak. Kérdés, hogy milyen árat és mennyiséget határozzunk meg számukra? A leghatékonyabb árazás, ha határköltségen árazunk, de ez veszteséget fog okozni, mivel az ATC monoton csökkenő.



Ha $MC = P$ nem járható, akkor

- a második leghatékonyabbat kell választani, $ATC = P$. **Nem ösztönöz költségcsökkentésre!**
- Támogatást lehet adni a vállalatnak az MC szintig, de ehhez növelni kell az adóbevételeket.

A MONOPÓLIUM 11.

KÖZPOLITIKA ÉS A MONOPÓLIUMOK 2.

Tökéletes versenypiac	Tökéletlen verseny
Piaci résztvevők nagy száma.	Egy, néhány de korlátozott számú eladó és vevő.
Méretük nem különbözik egymástól, így árelfogadók.	Ármeghatározó magatartás.
Homogén termék.	Homogén és differenciált termékek.
Biztosított a piacra történő szabad be- és kilépés.	Korlátozott be- és kilépés a piacra.

Mi a szabályozó célja?

- 1) Optimális szabályozói kimenetel meghatározása ($P=MC$?; $Q_{\max}$?; teljes hasznosság?)
- 2) Ezt biztosító szabályozó mechanizmus kidolgozása

Szabályozói **információs aszimmetria** a vállalat költség és keresleti függvényéről.

A MONOPÓLIUM 12.

ÖSSZEFOGLALÓ VERSENY VS. MONOPÓLIUMOK

	Verseny	Monopólium
A vállalat célja	profitmaximalizálás	profitmaximalizálás
A profitmaximalizálás szabálya	$MR=MC$	$MR=MC$
Elérhet rövid távon gazdasági profitot	igen	igen
Vállalatok száma	sok	egy
Határbevétel	$MR=P$	$MR<P$
Ár	$P=MC$	$P>MC$
Társadalmilag optimális mennyiséget termel?	igen	nem
Van-e piacra lépés hosszú távon?	igen	nincs
Elérhet hosszú távon gazdasági profitot?	nem	igen
Lehetséges az árdiszkrimináció?	nem	igen

A MONOPÓLIUM 13.

TOVÁBBI TÍPUSPÉLDÁK 1.

Példa: egy könyvkiadó vállalat az alábbi kereslettel szembesül egy népszerű írójának most megjelenő regényére. A szerzőnek 2M USD-t fizetnek a könyv megírásáért. A könyvkiadás MC a mennyiségtől függetlenül 10USD/könyv. Mekkora a TR, a TC és a π az egyes mennyiségeknél? $\pi = TR - TC$

Ár (USD)	Q	TR (USD)	TC (USD)	π (USD)
100	0	0	2M	-2M
90	100.000	9M	3M	6M
80	200.000	16M	4M	12M
70	300.000	21M	5M	16M
60	400.000	24M	6M	18M
50	500.000	25M	7M	18M
40	600.000	24M	8M	16M
30	700.000	21M	9M	12M
20	800.000	16M	10M	6M
10	900.000	9M	11M	-2M
0	1.000.000	0	12M	-12M

Mekkora Q-t és P-t
szabna egy
profitmaximalizáló
vállalat?
Q = 500.000 db
P = 50 USD