

Οικονομία Γ Λυκείου | Κεφάλαιο 4

Η ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΤΩΝ ΑΓΑΘΩΝ

Σημειώσεις θεωρίας

Επιμέλεια: Ηλίας Τουμασάτος, καθηγητής ΠΕ78

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

Η προσφορά των αγαθών

1. Εισαγωγή. 2. Η καμπύλη προσφοράς – νόμος προσφοράς

Βασική έννοια:

ΚΑΜΠΥΛΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ (Supply, S)

Η καμπύλη προσφοράς μιας επιχείρησης δείχνει τις ΠΟΣΟΤΗΤΕΣ (Q) του αγαθού που είναι διατεθειμένη ΝΑ ΠΑΡΑΓΕΙ και ΝΑ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ σε κάθε ΤΙΜΗ (P) του αγαθού.

ΚΑΜΠΥΛΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ	ΚΑΘΕΤΟΣ ΑΞΟΝΑΣ: P (τιμή – Price)	ΟΡΙΖΟΝΤΙΟΣ ΑΞΟΝΑΣ Q προσφερόμενη ποσότητα (quantity)
----------------------	---	---

Πώς φτιάχνουμε την καμπύλη προσφοράς;

Πού στοχεύει κάθε επιχείρηση; Στη μεγιστοποίηση του κέρδους (στο μεγαλύτερο δυνατό κέρδος)



Αυτό είναι αποτέλεσμα δύο συντελεστών

(α) **κόστος παραγωγής** (εξαρτάται από: ΠΑΡΑΓΟΜΕΝΗ ΠΟΣΟΤΗΤΑ)

(β) **έσοδα επιχείρησης** (εξαρτάται από 1. ΤΙΜΗ

2. ΠΑΡΑΓΟΜΕΝΗ- ΠΡΟΣΦΕΡΟΜΕΝΗ ΠΟΣΟΤΗΤΑ)

Εσοδα = τιμή X ποσότητα



Αν ΤΙΜΗ = ΣΤΑΘΕΡΗ

Τότε το κέρδος επηρεάζουν:

(α) **το κόστος παραγωγής**

(β) **η προσφερόμενη – παραγόμενη ποσότητα**

Όταν το κόστος ανά μονάδα προϊόντος ΜΕΙΩΝΕΤΑΙ ↓	Όταν το κόστος ανά μονάδα προϊόντος ΑΥΞΑΝΕΤΑΙ ↑
η επιχείρηση ΑΥΞΑΝΕΙ ΠΑΡΑΓΩΓΗ έστω και με την ίδια τιμή (γιατί όσο περισσότερο παράγει, τόσο περισσότερο κερδίζει)	η επιχείρηση καθώς αυξάνει την παραγωγή θα πρέπει να συγκρίνει (α) τα έσοδα πώλησης της τελευταίας μονάδας (P) (β) το ΟΡΙΑΚΟ ΚΟΣΤΟΣ της τελευταίας μονάδας

	(MC) ↓ Πότε μεγιστοποιεί τα κέρδη / ελαχιστοποιεί τη ζημία; Όταν η τιμή πώλησης της τελευταίας μονάδας είναι ΙΣΗ με το οριακό κόστος $P=MC_{\text{ανερχόμενο}}$
--	---

Με βάση το $P=MC_{\text{ανερχόμενο}}$

Όταν μεταβάλλεται η τιμή,

Τί πρέπει να κάνει η επιχείρηση;

Να μεταβάλλει την προσφερόμενη ποσότητα σύμφωνα με την ΚΑΜΠΥΛΗ ΤΟΥ ΟΡΙΑΚΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ

Άρα: Η ΒΡΑΧΥΧΡΟΝΙΑ ΚΑΜΠΥΛΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΕΙΝΑΙ ΕΝΑ ΤΜΗΜΑ ΤΗΣ ΚΑΜΠΥΛΗΣ ΟΡΙΑΚΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ

ΠΟΙΟ ΤΜΗΜΑ;

Το ανερχόμενο τμήμα της καμπύλης του οριακού κόστους

Που βρίσκεται ΠΑΝΩ από την καμπύλη του ΜΕΣΟΥ ΜΕΤΑΒΛΗΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ

(δηλαδή πάνω από το σημείο τομής των δύο καμπυλών ΟΡΙΑΚΟΥ και ΜΕΣΟΥ ΜΕΤΑΒΛΗΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ)

↓

ΔΗΛΑΔΗ:

Η επιχείρηση ΔΕΝ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ για τιμές που είναι ΜΙΚΡΟΤΕΡΕΣ του ΜΕΣΟΥ ΜΕΤΑΒΛΗΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ

↓

Η καμπύλη προσφοράς δηλαδή ξεκινά από το σημείο

$$P=MC_{\text{ανερχόμενο}} = AVC_{\min}$$

Δηλαδή, για όλα τα σημεία της καμπύλης προσφοράς ισχύει:

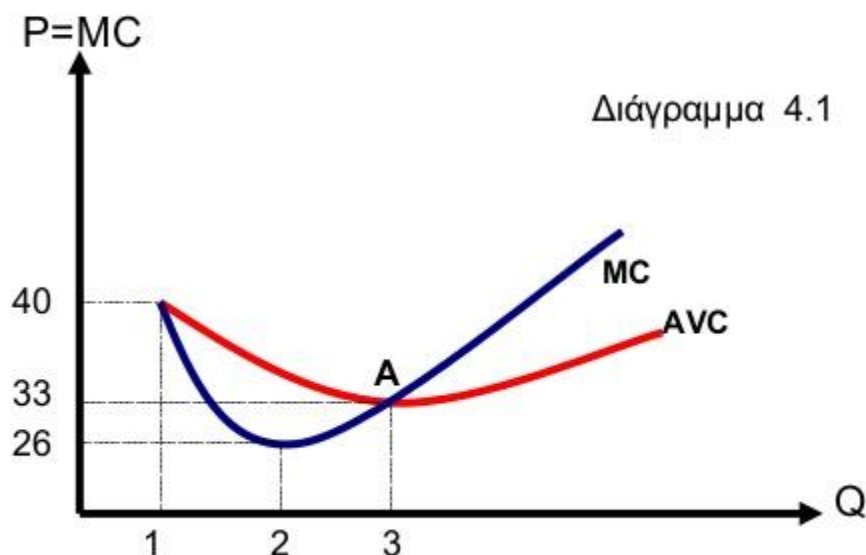
$$P=MC_{\text{ανερχόμενο}} \geq AVC_{\min}$$

ΝΟΜΟΣ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ

Αντίθετα με τον νόμο της ζήτησης, στην προσφορά η σχέση τιμής και προσφερόμενης ποσότητας είναι ΘΕΤΙΚΗ

ΚΑΜΠΥΛΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ	ΑΥΞΗΣΗ ΤΙΜΗΣ → ΑΥΞΗΣΗ ΠΡΟΣΦΕΡΟΜΕΝΗΣ ΠΟΣΟΤΗΤΑΣ	ΜΕΙΩΣΗ ΤΙΜΗΣ → ΜΕΙΩΣΗ ΠΡΟΣΦΕΡΟΜΕΝΗΣ ΠΟΣΟΤΗΤΑΣ
----------------------	--	--

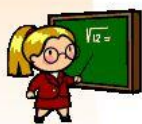
ΚΑΜΠΥΛΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ



Καμπύλη προσφοράς

- Η βραχυχρόνια καμπύλη προσφοράς της επιχείρησης είναι το ανερχόμενο τμήμα της καμπύλης του οριακού κόστους που βρίσκεται πάνω από την καμπύλη του μέσου μεταβλητού κόστους.

ΚΑΜΠΥΛΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

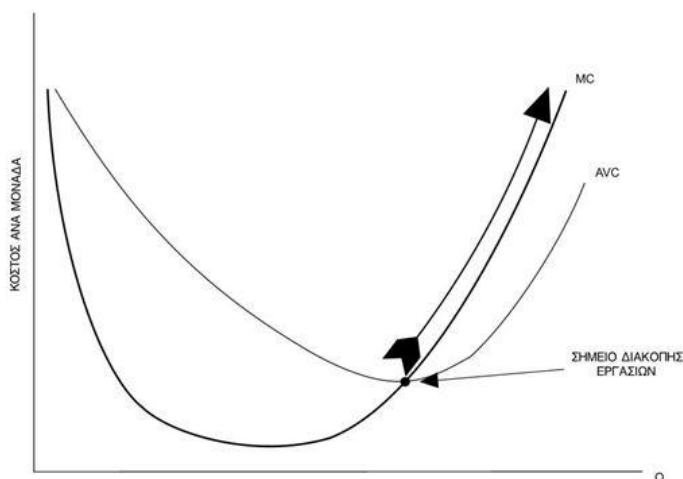


Μεγιστοποίηση κέρδους:

$$MC=P.$$

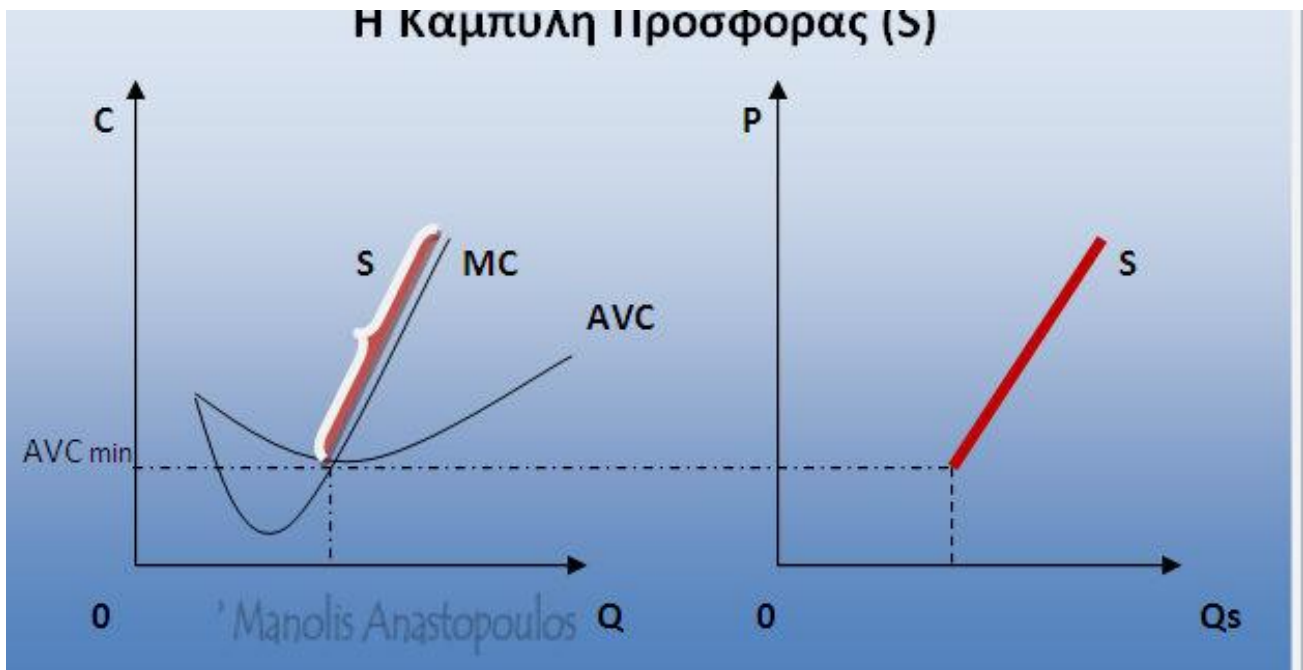
Απαιτείται $P > AVC$ για να μην κλείσει.

Θα παράξει εφ' όσον $MC > AVC$



Α.Γ.Λ.

Η Καμπύλη Προσφοράς (S)



Ατομική και αγοραία καμπύλη προσφοράς

Αγοραία καμπύλη προσφοράς

- Το άθροισμα των προσφερομένων ποσοτήτων όλων των επιχειρήσεων για κάθε τιμή.
- Προκύπτει από το οριζόντιο άθροισμα των ατομικών καμπύλων προσφοράς:

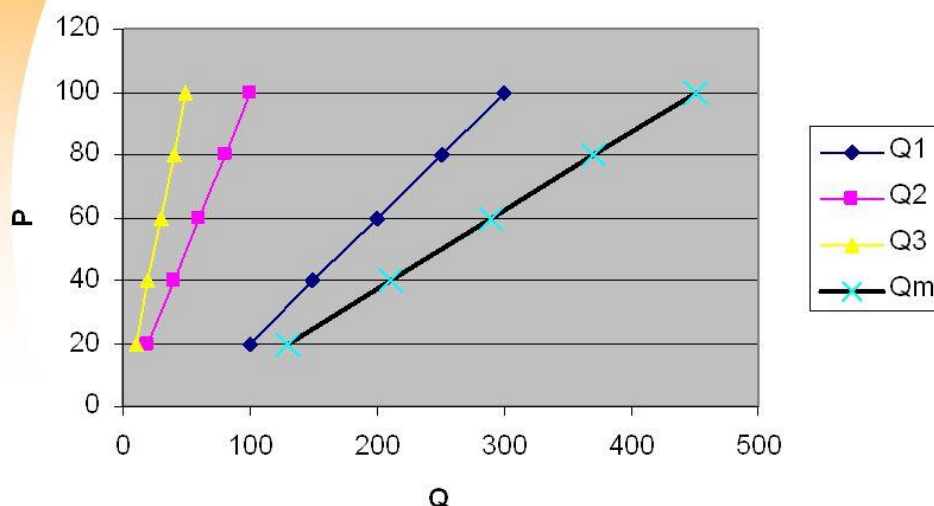


P	Q1	Q2	Q3	Qm
20	100	20	10	130
40	150	40	20	210
60	200	60	30	290
80	250	80	40	370
100	300	100	50	450



Γράφημα

Αγοραία Καμπύλη Προσφοράς



16

Α.Γ.Λ.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: Η προσφορά των αγαθών

28

3 Αγοραία καμπύλη προσφοράς 4. Συνάρτηση προσφοράς

ΑΓΟΡΑΙΑ ΚΑΜΠΥΛΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ

Θυμόμαστε: καμπύλη ζήτησης και αγοραία καμπύλη ζήτησης. (σελ. 30 βιβλίου)

[Η αγοραία καμπύλη ζήτησης αποτελεί το άθροισμα των ατομικών καμπυλών ζήτησης όλων των καταναλωτών]

Αγοραία καμπύλη προσφοράς

- Το άθροισμα των ποσοτήτων που αντιστοιχούν στις καμπύλες προσφοράς όλων των επιχειρήσεων που προσφέρουν το προϊόν.
- Δείχνει τη συνολική προσφερόμενη ποσότητα για κάθε τιμή

Πώς φτιάχνουμε την αγοραία καμπύλη προσφοράς;

Σε κάθε τιμή του P

Αθροίζουμε τα Q_s κάθε επιχείρησης για την τιμή αυτή.

Το άθροισμα μας δίνει την ΑΓΟΡΑΙΑ ΠΟΣΟΤΗΤΑ (Q_{SM})

Π.χ. αν στην τιμή 2 Ευρώ, η επιχείρηση Α προσφέρει 2 μονάδες, η Β 3, η Γ 5, η Δ 6. Η αγοραία ποσότητα για την τιμή $P = 2$ Ευρώ η αγοραία ποσότητα είναι $Q_A + Q_B + Q_G + Q_D = 2 + 3 + 5 + 6 = 16$.

Άρα η καμπύλη έχει: κάθετο άξονα : τις τιμές

Οριζόντιο άξονα: το οριζόντιο άθροισμα των προσφερόμενων ποσοτήτων.

ΣΥΝΑΡΤΗΣΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ

Θυμόμαστε: συνάρτηση ζήτησης : $Q_D = f(P)$ σελ. 32-33 βιβλίου

Τύποι συνάρτησης ζήτησης: 1. γραμμική (τύπος $Q_D = \alpha + \beta P$, όπου $\alpha > 0$, $\beta < 0$), πάντα $Q_D \geq 0$, $P \geq 0$

2. ισοσκελής υπερβολή: $Q_D = A/P$ όπου $A =$ συνολική δαπάνη καταναλωτών, $P > 0$)

Νόμος προσφοράς: αποτέλεσμα της μεταβολής της τιμής του προϊόντος που επηρεάζει την προσφερόμενη ποσότητα της επιχείρησης.

Θεωρώντας ότι:

(α) μεταβάλλεται μόνο η τιμή

(β) όλοι οι υπόλοιποι προσδιοριστικοί παράγοντες της προσφοράς είναι σταθεροί.

Διατυπώνουμε τη συνάρτηση προσφοράς της επιχείρησης:

ΣΥΝΑΡΤΗΣΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

$$Q_S = f(P)$$

Όπου $Q_S =$ προσφερόμενη ποσότητα

Και $P =$ τιμή του αγαθού

Τύπος της συνάρτησης προσφοράς της επιχείρησης

$$Q_S = \gamma + \delta P \text{ (γραμμική)}$$

- Όπου $Q_S =$ προσφερόμενη ποσότητα
 - γ : μπορεί να είναι **θετικός ή αρνητικός** αριθμός
 - **δ : ΠΑΝΤΑ ΘΕΤΙΚΟΣ ΑΡΙΘΜΟΣ** (γιατί σύμφωνα με το νόμο της προσφοράς η αύξηση της τιμής επιφέρει αύξηση της προσφερόμενης ποσότητας)
 - **$Q_S \geq 0$, $P \geq 0$** (δεν μπορεί η προσφερόμενη ποσότητα και η τιμή να είναι αρνητικές).
 - **ΓΡΑΦΙΚΗ ΠΑΡΑΣΤΑΣΗ:** η καμπύλη έχει πάντα **θετική κλίση**, λόγω του νόμου της προσφοράς
- (αντίθετα με τη συνάρτηση ζήτησης όπου η καμπύλη έχει αρνητική κλίση, λόγω του νόμου ζήτησης).
Μελετάμε παράδειγμα στη σελ. 82

ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: Η προσφορά των αγαθών

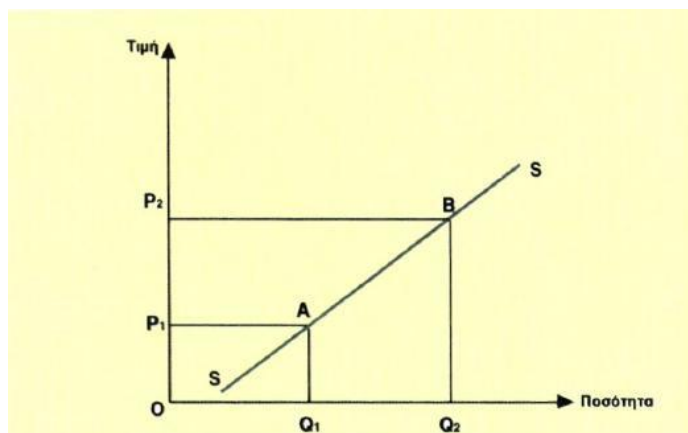
29

5. Προσδιοριστικοί παράγοντες της προσφοράς

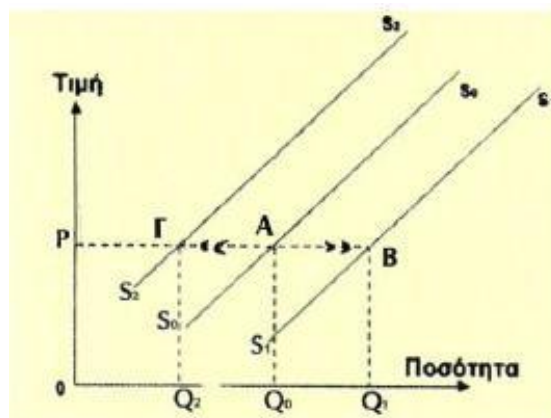
Παράβαλε με το κεφάλαιο: Προσδιοριστικοί παράγοντες της ζήτησης (σελ. 34-37)

ΤΙΜΗ ΤΟΥ ΑΓΑΘΟΥ: Προσδιορίζει την προσφερόμενη ποσότητα **ΟΤΑΝ** ισχύει το *ceteris paribus* (οι υπόλοιποι προσδιοριστικοί παράγοντες της προσφοράς είναι **ΣΤΑΘΕΡΟΙ**)

- Όταν αλλάζει η τιμή του αγαθού **ΑΛΛΑΖΕΙ** η προσφερόμενη ποσότητα **ΠΑΝΩ ΣΤΗΝ ΙΔΙΑ ΚΑΜΠΥΛΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ**



- Όταν αλλάζει κάποιος άλλος παράγοντας **ΜΕΤΑΚΙΝΕΙΤΑΙ Η ΚΑΜΠΥΛΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ** (άρα οι υπόλοιποι προσδιοριστικοί παράγοντες καθορίζουν τη θέση της καμπύλης προσφοράς)



Προσδιοριστικοί παράγοντες της προσφοράς

ΤΙΜΕΣ ΤΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΩΝ ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΩΝ βλ. διάγραμμα 4.4 σελ. 83 αφορά την ατομική καμπύλη προσφοράς	μεταβολή τιμής π.σ. (ενός ή περισσότερων) → μεταβολή κόστους παραγωγής <u>Περίπτωση 1: ΑΥΞΗΣΗ ΤΙΜΩΝ Π.Σ → Η ΚΑΜΠΥΛΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ ΜΕΤΑΤΟΠΙΖΕΤΑΙ ΑΡΙΣΤΕΡΑ</u> Γιατί; ΑΥΞΗΣΗ ΤΙΜΩΝ Π.Σ. → ΑΥΞΗΣΗ ΚΟΣΤΟΥΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ → ΜΕΤΑΤΟΠΙΣΗ ΚΑΜΠΥΛΗΣ ΟΡΙΑΚΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ (πάνω -αριστερά) Επειδή η καμπύλη προσφοράς ταυτίζεται με αυτήν του οριακού κόστους (ανερχόμενο, μετά το σημείο όπου $MC=AVC$) Άρα και η καμπύλη προσφοράς ΜΕΤΑΤΟΠΙΖΕΤΑΙ ΑΡΙΣΤΕΡΑ <u>Περίπτωση 2: ΜΕΙΩΣΗ ΤΙΜΩΝ Π.Σ. → Η ΚΑΜΠΥΛΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ ΜΕΤΑΤΟΠΙΖΕΤΑΙ ΔΕΞΙΑ</u> (γιατί: αντίστοιχα μειώνεται το κόστος παραγωγής – η καμπύλη οριακού
---	--

	κόστους μετατοπίζεται δεξιά)
ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ αφορά την ατομική καμπύλη προσφοράς	Περίπτωση 1: ΒΕΛΤΙΩΣΗ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ → Η ΚΑΜΠΥΛΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ ΜΕΤΑΤΟΠΙΖΕΤΑΙ ΔΕΞΙΑ Γιατί; ΒΕΛΤΙΩΣΗ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ → παραγωγή περισσότερου προϊόντος με τους ίδιους Π.Σ. → Μείωση του μέσου και οριακού κόστους παραγωγής → μετατόπιση καμπύλης οριακού κόστους (και άρα και της καμπύλης προσφοράς) προς τα δεξιά Περίπτωση 2: ΧΕΙΡΟΤΕΡΕΥΣΗ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ → Η ΚΑΜΠΥΛΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ ΜΕΤΑΤΟΠΙΖΕΤΑΙ ΑΡΙΣΤΕΡΑ Εδώ το αντίθετο: παράγεται λιγότερο προϊόν με τους ίδιους Π.Σ. → αύξηση κόστους → μετατόπιση καμπύλης οριακού κόστους προς τα αριστερά.
ΚΑΙΡΙΚΕΣ ΣΥΝΘΗΚΕΣ αφορά την ατομική καμπύλη προσφοράς	Αφορά την παραγωγή και προσφορά ΓΕΩΡΓΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ σημαντική επίδραση για χώρες που παράγουν γεωργικά προϊόντα Περίπτωση 1: ΚΑΛΕΣ ΚΑΙΡΙΚΕΣ ΣΥΝΘΗΚΕΣ → Η ΚΑΜΠΥΛΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ ΜΕΤΑΤΟΠΙΖΕΤΑΙ (ΚΑΤΩ ΚΑΙ) ΔΕΞΙΑ (όπως παραπάνω αυξάνεται η προσφορά) Περίπτωση 2: ΚΑΚΕΣ ΚΑΙΡΙΚΕΣ ΣΥΝΘΗΚΕΣ → Η ΚΑΜΠΥΛΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ ΜΕΤΑΤΟΠΙΖΕΤΑΙ (ΠΑΝΩ ΚΑΙ) ΑΡΙΣΤΕΡΑ
ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ αφορά ΜΟΝΟ την αγοραία καμπύλη	Περίπτωση 1: ΑΥΞΗΣΗ ΑΡΙΘΜΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ → Η ΚΑΜΠΥΛΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ ΜΕΤΑΤΟΠΙΖΕΤΑΙ ΔΕΞΙΑ Περίπτωση 2: ΜΕΙΩΣΗ ΑΡΙΘΜΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ → Η ΚΑΜΠΥΛΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ ΜΕΤΑΤΟΠΙΖΕΤΑΙ ΑΡΙΣΤΕΡΑ

6. Μεταβολή της προσφερόμενης ποσότητας και μεταβολή της προσφοράς

Παράβαλε με το κεφάλαιο: Μεταβολή στη ζητούμενη ποσότητα και μεταβολή στη ζήτηση (σελ. 37-39)

ΤΙΜΗ ΤΟΥ ΑΓΑΘΟΥ: Προσδιορίζει την προσφερόμενη ποσότητα ΟΤΑΝ ισχύει το *ceteris paribus* (οι υπόλοιποι προσδιοριστικοί παράγοντες της προσφοράς είναι ΣΤΑΘΕΡΟΙ)

- Όταν αλλάζει η τιμή του αγαθού (και οι άλλοι παράγοντες παραμένουν σταθεροί) **ΑΛΛΑΖΕΙ** η προσφερόμενη ποσότητα **ΠΑΝΩ ΣΤΗΝ ΙΔΙΑ ΚΑΜΠΥΛΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ**
- Όταν αλλάζει κάποιος άλλος παράγοντας **ΜΕΤΑΚΙΝΕΙΤΑΙ Η ΚΑΜΠΥΛΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ** (άρα οι υπόλοιποι προσδιοριστικοί παράγοντες καθορίζουν τη θέση της καμπύλης προσφοράς)

ΤΙΜΗ	ΑΛΛΟΙ ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΤΙΚΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΤΗΣ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ	ΤΙ ΣΥΜΒΑΙΝΕΙ	ΜΕΤΑΒΟΛΕΣ
ΑΛΛΑΖΕΙ	ΣΤΑΘΕΡΟΙ	ΜΕΤΑΒΑΛΛΕΤΑΙ Η ΠΡΟΣΦΕΡΟΜΕΝΗ ΠΟΣΟΤΗΤΑ (μετακίνηση πάνω στην ίδια καμπύλη προσφοράς) Η ΚΑΜΠΥΛΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ ΙΔΙΑ (διάγραμμα 4.5)	(α) αύξηση τιμής → αύξηση προσφερόμενης ποσότητας (β) μείωση τιμής → μείωση προσφερόμενης ποσότητας
ΣΤΑΘΕΡΗ	ΑΛΛΑΖΕΙ ΚΑΠΟΙΟΣ	ΜΕΤΑΤΟΠΙΖΕΤΑΙ Η ΚΑΜΠΥΛΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ [ΒΛ. ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΙΣ ΕΝΟΤΗΤΑΣ 26] και διάγραμμα 4.6	(α) προς τα δεξιά (αν έχουμε ευνοϊκή εξέλιξη των άλλων παραγόντων) = ΑΥΞΗΣΗ ΤΗΣ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ (β) προς τα αριστερά (αν έχουμε δυσμενή εξέλιξη των άλλων παραγόντων) = ΜΕΙΩΣΗ ΤΗΣ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ
ΑΛΛΑΖΕΙ	ΑΛΛΑΖΕΙ ΚΑΠΟΙΟΣ	Δεν μπορούμε να ξέρουμε εκ των προτέρων το αποτέλεσμα της επίδρασης στη συνάρτηση προσφοράς Εξαρτάται: (α) από τις μεταβολές τιμής / προσδ. παράγοντα (β) από το μέγεθος των μεταβολών	<u>Πολλοί συνδυασμοί.</u> π.χ. αύξηση τιμής + μείωση κόστους παραγωγικών συντελεστών (διάγρ. 4.7) 1. αυξάνεται η προσφερόμενη ποσότητα στην αρχ. καμπύλη) αύξηση τιμής) και μετακινείται η καμπύλη προσφοράς δεξιά

ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: Η προσφορά των αγαθών

30

ΕΛΑΣΤΙΚΟΤΗΤΑ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ

Θυμόμαστε: ελαστικότητα ζήτησης (παρ. 2.8 σελ. 39 επ.)

Είναι: η αντίδραση της ποσότητας στις μεταβολές της τιμής

Ο λόγος της ποσοστιαίας μεταβολής της προσφερόμενης ποσότητας προς την ποσοστιαία μεταβολή της τιμής

$$E_s = \frac{\text{Ποσοστιαία μεταβολή προσφερόμενης ποσότητας}}{\text{Ποσοστιαία μεταβολή τιμής}}$$

$$E_s = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P_1}{Q_1}$$

E_s = Ελαστικότητα προσφοράς

ΔQ = η μεταβολή της προσφερόμενης ποσότητας

ΔP = μεταβολή τιμής

P_1 = αρχική τιμή

Q_1 = αρχική προσφερόμενη ποσότητα

Ο παραπάνω τύπος αναφέρεται στην ελαστικότητα προσφοράς σημείου

ΕΙΝΑΙ Ο ΙΔΙΟΣ ΤΥΠΟΣ ΜΕ ΤΗΝ ΕΛΑΣΤΙΚΟΤΗΤΑ ΖΗΤΗΣΗΣ – ΜΟΝΟ ΠΟΥ ΑΝΤΙ ΖΗΤΟΥΜΕΝΗ ΠΟΣΟΤΗΤΑ ΕΧΟΥΜΕ ΠΡΟΣΦΕΡΟΜΕΝΗ ΠΟΣΟΤΗΤΑ

ΕΛΑΣΤΙΚΟΤΗΤΑ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ ΤΟΞΟΥ

Όπως και στην ελαστικότητα ζήτησης, υπάρχει και η **ελαστικότητα προσφοράς τόξου** (που υπολογίζεται με τον ίδιο τύπο με την ελαστικότητα ζήτησης τόξου, αν βάλουμε αντί ζητούμενη προσφερόμενη ποσότητα).

$$E_{S_{AB}} = \frac{\Delta Q_s}{\Delta P} \cdot \frac{(P_1 + P_2)}{(Q_1 + Q_2)}$$

8. Ελαστική και ανελαστική προσφορά και η επίδραση του παράγοντα χρόνου

9. Σχόλια

Παράβαλε με το κεφάλαιο 2: Ελαστική και ανελαστική ζήτηση – ειδικές περιπτώσεις καμπύλης ζήτησης και ελαστικότητας (σελ. 42 επ.)

- Η ελαστικότητα προσφοράς είναι **ΘΕΤΙΚΗ** [γιατί: οι μεταβολές της προσφερόμενης ποσότητας και της τιμής είναι προς την ίδια κατεύθυνση] (ενώ η ελαστικότητα ζήτησης επειδή οι μεταβολές είναι προς την αντίθετη κατεύθυνση είναι μηδέν)

ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ	ΕΙΔΟΣ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ	ΣΧΟΛΙΑ
$E_s > 1$	ΕΛΑΣΤΙΚΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ διάγρ. 4.8 (αριστερά)	η ποσοστιαία μεταβολή της ζητούμενης ποσότητας είναι μεγαλύτερη από την ποσοστιαία μεταβολή της τιμής
$E_s < 1$	ΑΝΕΛΑΣΤΙΚΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ διάγρ. 4.8 (δεξιά)	η ποσοστιαία μεταβολή της ζητούμενης ποσότητας είναι μικρότερη από την ποσοστιαία μεταβολή της τιμής

$E_s = 0$	ΤΕΛΕΙΩΣ ΑΝΕΛΑΣΤΙΚΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ <i>διάγρ. 4.9 (αριστερά)</i>	ακραία περίπτωση. η καμπύλη προσφοράς ΚΑΘΕΤΗ στον άξονα Q (δηλαδή η ίδια προσφερόμενη ποσότητα σε οποιαδήποτε τιμή) Ισχύει σε ορισμένα ευπαθή γεωργικά προϊόντα (δεν μπορούν να διατηρηθούν και σε ορισμένη περίοδο προσφέρονται σε οποιαδήποτε τιμή («όσο-όσο»).
-----------------------------	--	---

❖ **Από τι εξαρτάται η ελαστικότητα της προσφοράς;**

Από τη δυνατότητα που έχει η επιχείρηση ΝΑ ΠΡΟΣΑΡΜΟΖΕΙ την ΠΑΡΑΓΩΓΗ και την ΠΡΟΣΦΟΡΑ της στις **μεταβολές των τιμών**.

ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΠΟΥ ΕΠΙΔΡΟΥΝ Σ' ΑΥΤΟ:

1. χρόνος μεταβολής του κόστους παραγωγής
2. μέγεθος επιχείρησης

3. ΧΡΟΝΟΣ: ο σπουδαιότερος παράγοντας που επηρεάζει το μέγεθος της ελαστικότητας προσφοράς.

Όσο μεγαλύτερο είναι το χρονικό διάστημα προσαρμογής → τόσο μεγαλύτερη δυνατότητα έχει η επιχείρηση να προσαρμόζει τα δεδομένα της

Άρα:

- ❖ **Η ελαστικότητα προσφοράς είναι ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ στη ΜΑΚΡΟΧΡΟΝΙΑ ΠΕΡΙΟΔΟ** απ' ό,τι στη βραχυχρόνια περίοδο.

Θυμόμαστε: στη μακροχρόνια περίοδο μπορούν να μεταβληθούν όλοι οι συντελεστές παραγωγής

Σχόλια

Η ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ είναι ο κύριος προσδιοριστικός παράγοντας των προσφερόμενων ποσοτήτων όσον αφορά τα αγαθά.

[Στην καμπύλη προσφοράς φαίνονται οι επιπτώσεις της μεταβολής της τιμής στην προσφερόμενη ποσότητα, **ceteris paribus**]. Οι υπόλοιποι προσδιοριστικοί παράγοντες δεν έχουν ανάλογη σημασία για όλα τα αγαθά.