


1. fejezet 3. lecke

Kereslet, rezervációs ár, fogyasztói többlet, eltolódások

1. dia

A fogyasztói kereslet



Vásárolt mennyiség =
 $= f(\text{vásárlók száma; vásárlók jövedelme; termék ára; más termékek ára; stb...})$

Ceteris paribus: egyszerre csak egyetlen dolgot változtatunk meg, és annak a hatását vizsgáljuk az eredményre.

Kereslet: $\text{Vásárolt mennyiség} = f(\text{termék ára; többi változó})$

Kereslet: megmutatja, hogy a fogyasztó(k) mennyit vásárolna(nak) a termékből annak különböző árai mellett.

Jól tudjuk tovább gyakorolni az alternatív költségek és az optimalizálás gondolatát egy olyan példán keresztül, ami még sokszor elő fog kerülni a kurzus során, igazából akár ezt is tekinthetnénk a közgazdaságtan egyik módszerének.

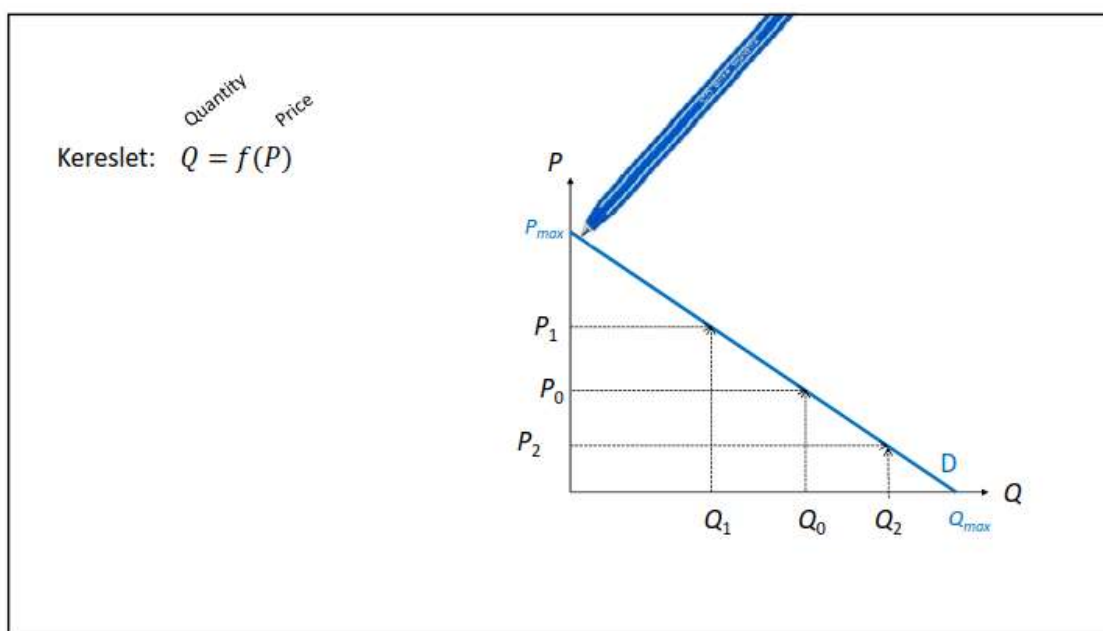
Vegyünk egy bizonyos terméket, és annak összes potenciális fogyasztóját! Legyen mondjuk ez a termék a kék színű író golyóstoll! Vajon mennyit akarnak ebből vásárolni a fogyasztók? A sokat- és mégis keveset mondó válaszuk az lehet, hogy „attól függ!” Ez egy nagyon közgazdasági válasz, és rávilágít arra, hogy a vásárlási szándék nem egy konkrét objektíven létező számérték, hanem annak nagysága sok mindentől függ. Ezért is fogjuk függvényként kezelni.

Az tehát, hogy mennyit akarnak vásárolni a fogyasztók a kék színű golyóstollból, függvénye bizonyos körülményeknek, mi majd úgy hívjuk őket, hogy változók. Hát a legkézenfekvőbb ilyen változó a vásárlók száma. Egy falusi kis írószertboltban vásárolt kék golyóstoll-mennyiség nyilván különbözik egy nagyvárosi papír-írószertboltban vásárolt kék golyóstoll-mennyiségtől. Még akár azt is meg tudjuk mondani, hogy minél több a fogyasztó, annál többet akarnak vásárolni. Na meg függ biztos attól is, hogy milyen jövedelműek a vásárlók. Alacsonyabb jövedelemből bizonyára kevesebbet vásárolhatnának (hiszen a ráköltendő pénzt sok más hasznos dologra is költhetnék). Biztosan függ a kék golyóstoll árától is: itt meg pont fordított irányú összefüggést sejtünk: minél drágább a golyóstoll, annál kevesebbet vennének belőle. Akár függhet a fekete színű golyóstoll árától is, végső soron ugyanúgy lehet írni mindkettővel (már megint az alternatívák!). Vagy akkor már függ a fogyasztók iskolai végzettségétől is. Vagy

az időjárástól, vagy még száz meg száz befolyásoló tényezőt tudnánk felhozni. Realisztikusak lennének, csak nem nagyon tudnánk válaszolni az eredeti kérdésre (emlékszik még az 1:1-es térképre az 1. leckéből?).

A közgazdászok használnak egy módszert, amit úgy hívnak, hogy „ceteris paribus”. Ez egy latin kifejezés, azt jelenti, „minden egyéb változatlansága mellett”. Az egyszerűség kedvéért tekintsünk most rá úgy, hogy „egyszerre csak egy dolgot változtatva”. Az eredeti kérdést fogalmazzuk át akkor így: hogyan függ az, hogy a kék golyóstollból mennyit akarnak venni a fogyasztók csupán attól, hogy mekkora az ára? Nem állítjuk, hogy az összes többi fontos felsorolt tényező nem számít, hanem annyit mondunk, hogy az összes többi befolyásoló tényezőt tekintsük állandónak, rögzítsük, a felülvonalás mindig rögzítést jelent. Ezt az összefüggést a közgazdászok keresletnek hívják. Jó, ha megbarátkozik vele: mind a mikro, mind a makroökonomiában állandó társunk lesz.

2. dia



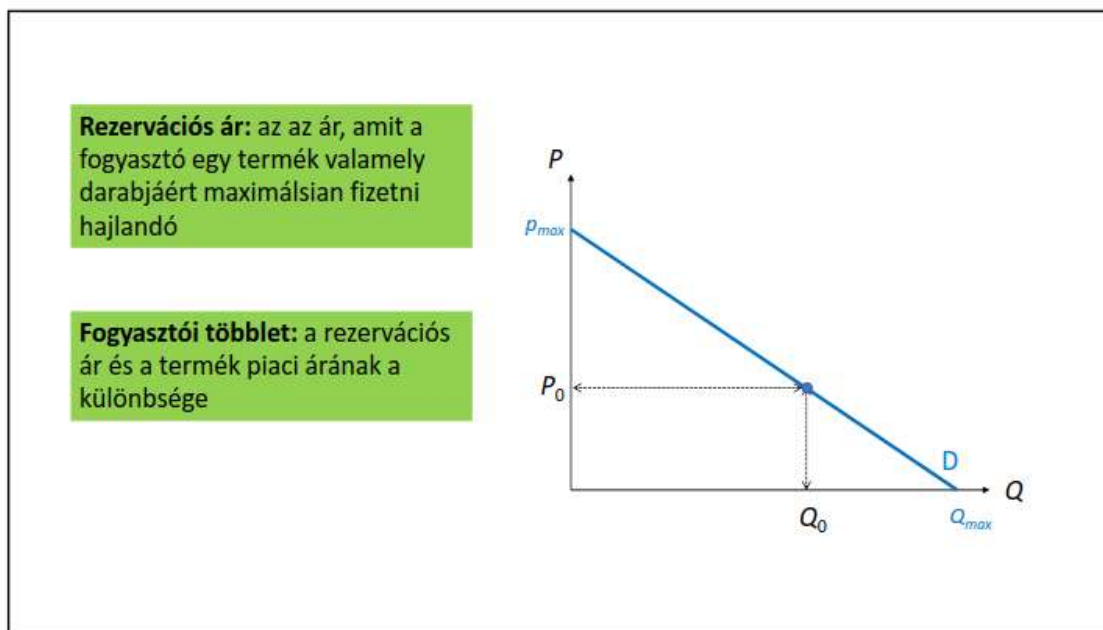
Szóval ő egy függvény, két változó között teremt kapcsolatot. A két változó a termék vásárolni kívánt mennyisége, Q az angol „Quantity” szóból, és a termék ára, P az angol „Price” rövidítése. Vegyünk egy koordináta-rendszert, aminek ez a két változó szerepel a tengelyein! Hagyományosan a termék árát szoktuk a függőleges, és a vásárolni kívánt mennyiséget a vízszintes tengelyen ábrázolni. A matematikában úgy használtuk a koordináta-rendszereket, hogy a függő változó került a függőleges, és a független változó a vízszintes tengelyre. Itt ez most megfordul.

Meg tudjuk akkor mondani, hogy ha a termék ára ennyi lenne (és az összes többi befolyásoló tényező értéke meg az, ami), akkor ennyi darab kék színű golyóstollat vennének. Ha az ára

ceteris paribus megnőne, akkor kevesebbet. Ahhoz pedig, hogy többet akarjanak venni, minden egyéb változatlansága mellett alacsonyabbnak kellene lenni az árak. A pontjainkat összekötve egy negatív meredekségű függvényt kapunk. Jelöljük D-vel a „Demand” angol szóból, ami keresletet jelent. A függvény itt most egyenes, de nem feltétlenül kell persze annak lennie, a lényeg a fordított arányosság az ár és a vásárolni kívánt mennyiség között.

Ahogy itt az ábrán látszik, van ennek a függvénynek egy felső P -tengelymetszete. Ez az a maximális ár, amit még egy valaki hajlandó megfizetni a termékért, ha az ára ennél magasabb, senki nem vesz belőle egyáltalán. Én ezt az árat p_{max} -szal szoktam jelölni. És úgy tűnik, van egy vízszintes, Q -tengelymetszet is, ez meg azt jelenti, hogy ennél még akkor sem akarnának többet venni, hogyha ingyen lenne. Gondoljunk csak egy svédasztalos ebédre: ha már befizettük (vagy befizettek bennünket), onnantól ingyen van a francia saláta, mégsem eszek meg belőle végtelen nagy mennyiséget. Valahogy így lenne ez a kék golyóstollal: vehetnék belőle ingyen végtelen mennyiségűt, de minnek, meg amúgy is hova tenném. Legyen tehát ez Q_{max} !

3. dia



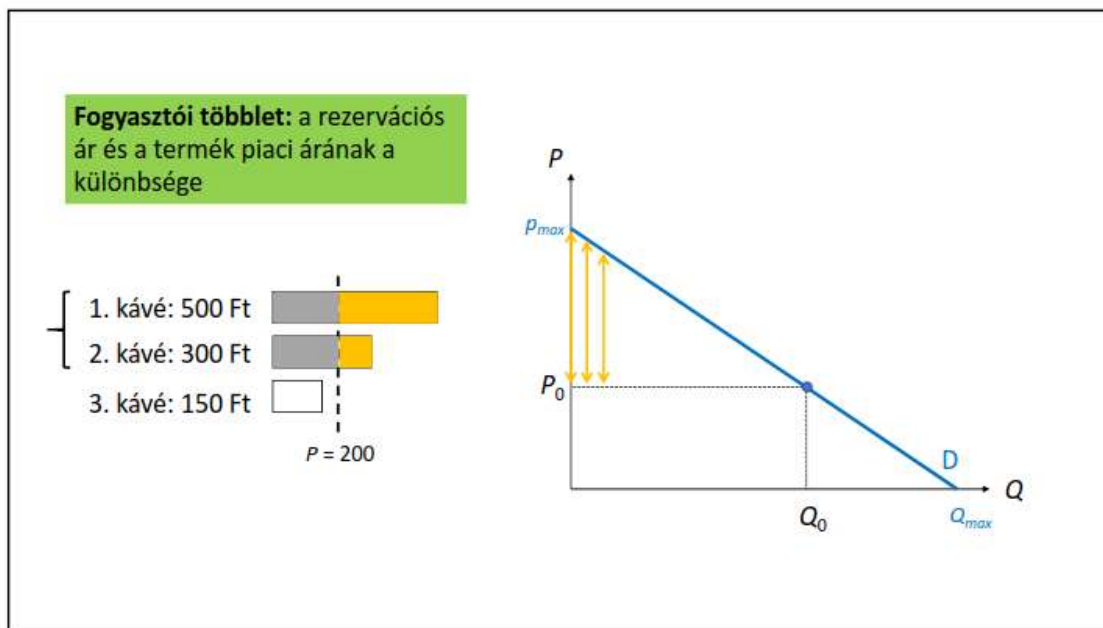
Térjünk vissza egy kicsit az eredeti pontunkhoz: ha ennyibe kerül, ennyit akarnak venni belőle. Értelmezhetjük ezt a pontot a másik tengely irányából is, akkor ezt mondja: ekkora mennyiséget akkor vagyunk hajlandóak venni, ha maximum ennyibe kerül. De akkor most P_{max} , vagy ez a P_0 a maximális ár, amit fizetni vagyunk hajlandóak a termékért? Hát, a legelső darabjéért P_{max} , de mondjuk a 10. darabjéért már csak P_0 . Az, hogy mennyire értékes a kék színű golyóstoll, nem magának a terméknek a sajátja!

Gondoljon csak bele: elindul érettségit írni, és eszébe jut, hogy nem hozott tollat. Mennyit lenne hajlandó fizetni egy tollért? Valószínűleg elég sokat. És egy másodikért? Jól jöhet, ha

kifogy az első, de lehet, hogy nem is lesz rá szüksége. Egy harmadikért lehet, hogy egyáltalán semennyit nem fizetne. Rezervációs árak hívjuk azt az árat, amelyet a fogyasztó az adott termék bizonyos mennyiségéért maximálisan fizetne. A P_{max} tehát nem a, hanem egy rezervációs ár, méghozzá a legmagasabb.

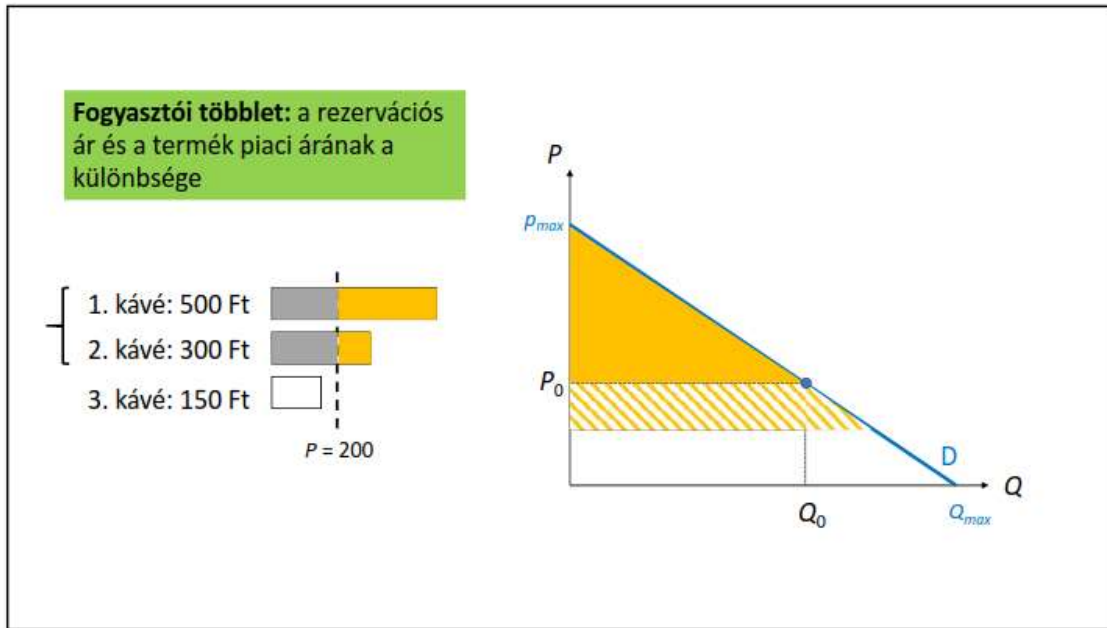
A rezervációs ár és a termék tényleges ára közötti különbség a fogyasztói többlet.

4. dia



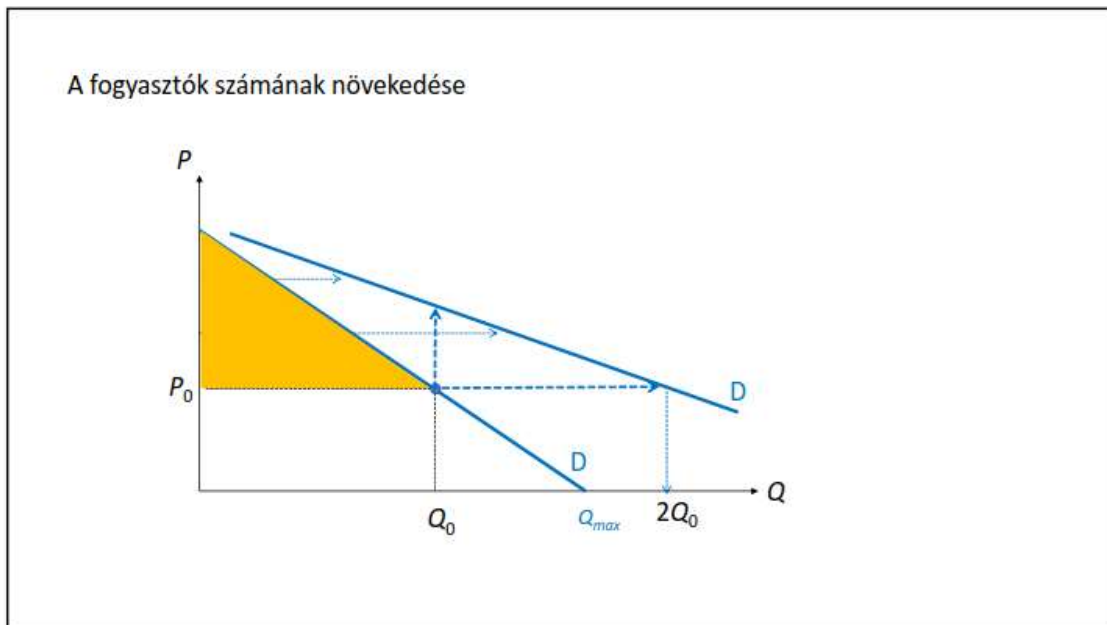
Tegyük föl, hogy reggel az első csésze kávé ér nekem 500 forintot, a második 300-at, a harmadik meg 150-et. Lemenvén a boltba azt látom, hogy a kávé ára 200 forint. Mennyit fogok venni? Így van: kettő csészével. Azokat, és csak azokat a darabokat fogom megvenni, amelyekre nézve a rezervációs áram magasabb a piaci áránál. Mennyit költök rá? 400 forintot. Mekkora értékhez jutok? $500 + 300 = 800$ forinthez. A fogyasztói többletem e kettőnek a különbsége, 400. Ez egy fajta ingyen haszon.

Ezt a keresleti függvényen is bemutathatjuk: ha a termék aktuális ára ennyi, akkor a keresleti függvény pont azt fogja megmutatni, hogy ilyen áron legföljebb ennyi darab terméket vesznek meg. A legelső darab termék P_{max} -ot ér, és P_0 az ára, a kettő különbsége a fogyasztói többlet. A második darab már egy kicsit kevésbé értékes, de még mindig ugyanannyiba kerül, ennyi a fogyasztói többlet. És így tovább, és így tovább egészen a legutolsó darabig, amelyet pont a rezervációs árán vásárol meg valaki. Az összes fogyasztói többlet ez. Ha az ár alacsonyabb lenne, a fogyasztói többlet megnőne: ugyanahhoz az értékhez ezek a fogyasztók most alacsonyabb pénzkifizetés árán juthatnak hozzá.



Mondjuk az alacsonyabb ár mellett többen is fognak akarni vásárolni, úgyhogy az összes kifizetett összeg lehet, hogy növekszik. Vigyázat, ne keverjük össze az árat a kifizetett összeggel!

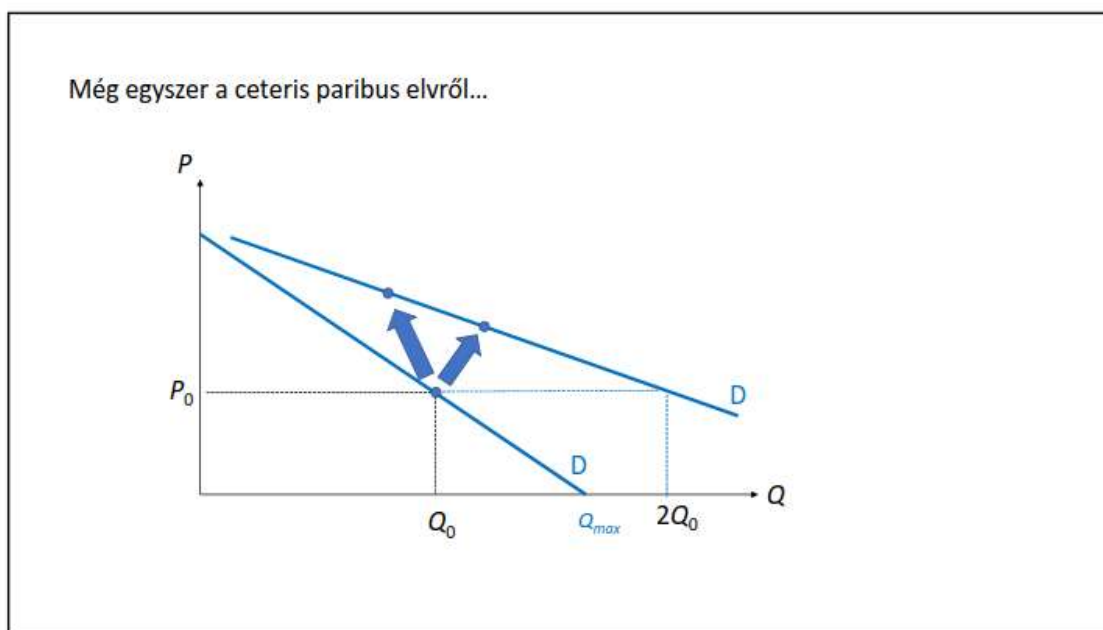
5. dia



És még egy dolgot tudunk tenni a keresleti függvénnyel: megmutathatjuk a segítségével, hogy mi történik, ha valamely másik befolyásoló tényezőben következik be változás, ami nincs a tengelyeken, de hatással van a vásárolni kívánt mennyiségre (vagy a fizetni kívánt árra). Legyen ez például a fogyasztók száma. Tegyük föl, hogy a fogyasztók száma megnő, nőjön meg

mondjuk duplájára. Ha eddig ilyen áron ennyit akartak venni, akkor most a kétszer annyi fogyasztó ugyanolyan áron már kétszer annyit venne (nyilván nem pont, nem biztos, hogy pont ugyanolyan fogyasztók, de kb). Meg ezen az áron is, meg ezen az áron is, és így tovább: a keresleti függvényünk eltolódott jobbra. Úgy mondjuk: megnőtt a kereslet a termék iránt. Nézzük meg, hogy ez egyben azt is jelenti, hogy ugyanazt a mennyiséget, amit korábban csak P_0 áron vettek volna meg, a nagyobb mennyiségű fogyasztó akár ilyen áron is megvenné. Mind a két tengely felől tudunk kell olvasni a függvényt. Nem biztos, hogy a függőleges tengelymetszet változatlan marad, de nem is lényeges: a fontos: nőtt a kereslet, jobbra tolódott a függvényünk. Ja, mit történik a fogyasztói többlettel? Ha az ár változatlan marad, a több ember nagyobb fogyasztói többletet ér el.

6. dia



Térjünk még vissza egy gondolat erejéig a ceteris paribushoz! Induljunk ki megint innen, és most a ceteris paribus elvvel ellenkezve kérdezzük meg azt, hogy hogyan változna a mennyiség, amit a fogyasztók megvennének, ha többen lennének ÉS drágább lenne a termék. Végez egy megfigyelést Ön is meg én is, és én ezt a pontot találom, ön pedig ezt. No, akkor most nőne, vagy csökkenne a vásárolni kívánt mennyiség? Na ezért kell a ceteris paribus elv.

SZEGEDI TUDOMÁNYEGYETEM
GAZDASÁGTUDOMÁNYI KAR
KÖZGAZDÁSZ KÉPZÉS
TÁVOKTATÁSI TAGOZAT
LECKESOROZAT
COPYRIGHT © SZTE GTK 2017/2018

A LECKE TARTALMA, ILLETVE ALKOTÓ ELEMEI ELŐZETES,
ÍRÁSBELI ENGEDÉLY MELLETT HASZNÁLHATÓK FEL.

JELEN TANANYAG
A SZEGEDI TUDOMÁNYEGYETEMEN KÉSZÜLT
AZ EURÓPAI UNIÓ TÁMOGATÁSÁVAL.
PROJEKT AZONOSÍTÓ: EFOP-3.4.3-16-2016-00014

SZÉCHENYI 



Európai Unió
Európai Szociális
Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE