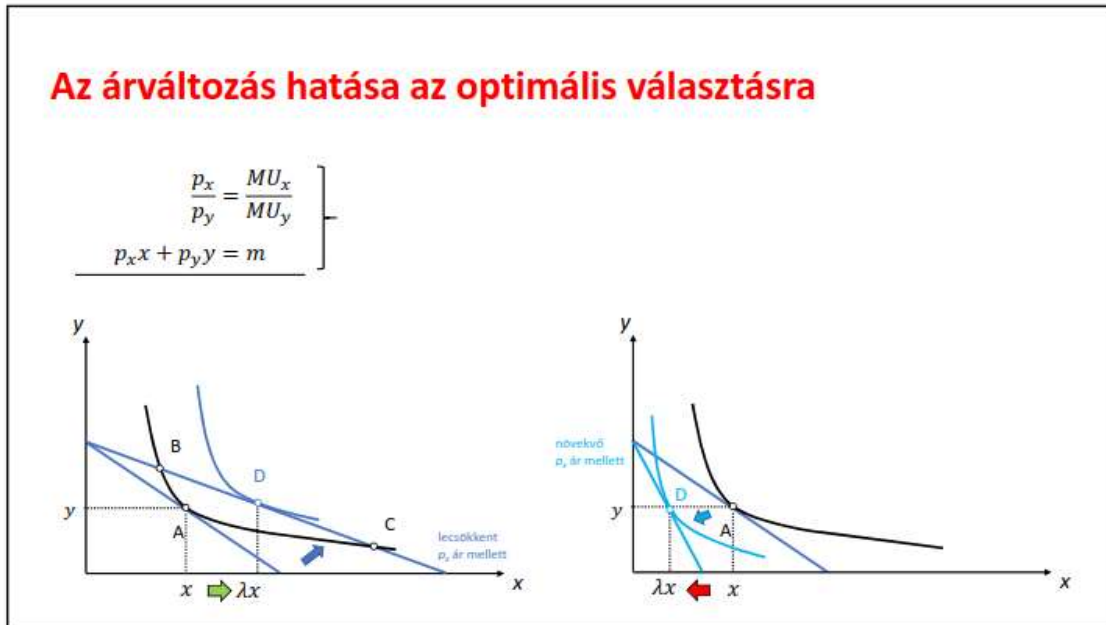


### 3. fejezet 7. lecke

## Az árváltozás hatása az optimális választásra

### 1. dia

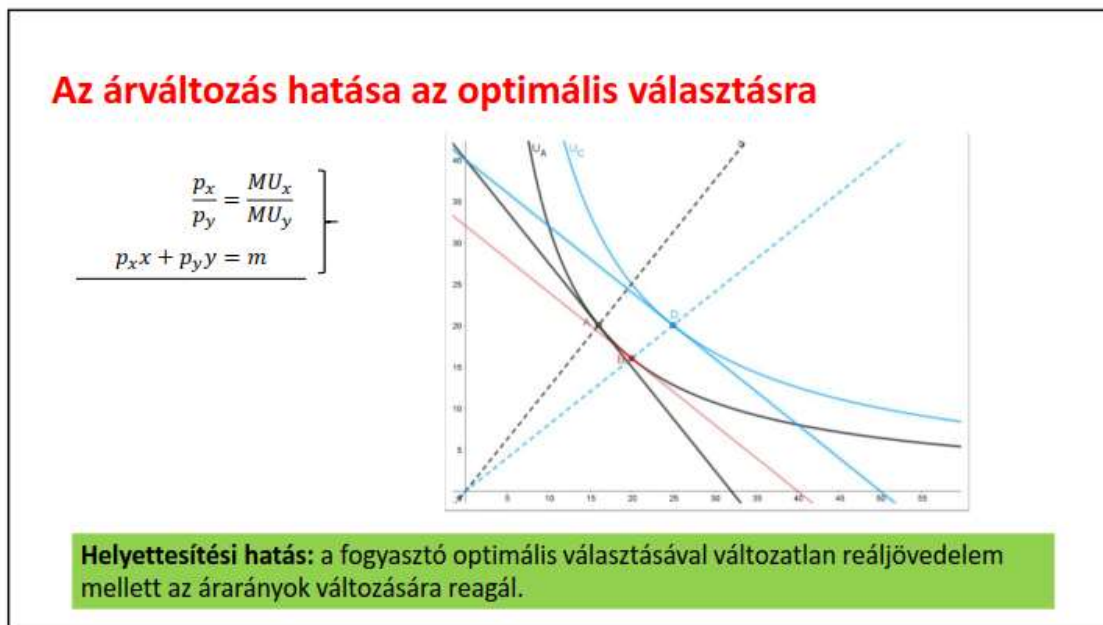


Nézzük meg, hogy hogyan hat a fogyasztó optimális választására a termék árának megváltozása. Az egyszerűség kedvéért most nézzük meg csak az x termék árának megváltozását, illetve ennek hatását, a másik termék árának változása analóg módon értelmezhető. Van tehát egy kiindulási költségvetési egyenesünk, amelynek a meredekségét az árarányok határozzák meg és ez a meredekség mutatja meg, hogy a fogyasztó milyen arányban képes elcserélni egymással a két terméket. Azt is tudjuk egyébként, hogy nem konkrétan valakivel cserél majd, hanem a piaccal, és így nem egy véletlenszerűen kiválasztott másik ember értékítéletével állítja szembe a magáét, hanem nagyon sok ember értékítéletével, ha emlékszik még, hogy hogyan alakult ki egy terméknek a piaci ára. Szóval ehhez még hozzávesszük ismét a fogyasztó ízlésvilágát a közömbösségi görbéivel ábrázolva, és a jól viselkedő esetben az optimális választás az A pont, ahol a helyettesítési határráta, vagyis az, hogy a fogyasztó milyen arányban hajlandó elcserélni a két terméket egymásra megegyezik az áraránnyal, vagyis, hogy milyen arányban képes elcserélni őket egymással. Itt van a két egyenlet, aminek meg kell felelnünk. Ez eddig ismétlés.

Most jön a változás, és azt már tudja, hogy a termék árának változása hogyan hat a költségvetési egyenesre, már csak az a kérdés, hogy hogyan hat az optimális választásra. Nézzük először azt az esetet, amikor a termék ára csökken! A költségvetési egyenes a változatlan árú y-termék tengelymetszete mentén elfordul, és az x tengelymetszet távolodik az origótól. Ha nem emlékezne pontosan, merre is fordul el, jusson eszébe, hogy az árcsökkenésnek általában örülni szoktak az emberek, bővülnek a lehetőségeik, nő a

reáljövedelmük: távolodunk az origótól. Azt találjuk, hogy az eredeti optimális választás már nem optimális, sőt, nem is hatékony elköltése a jövedelemnek. Megint eljárhatunk úgy, hogy a fogyasztó mondjuk ártrendezi változatlan hasznosság mentén a fogyasztását, amíg el nem jut az új költségvetési egyenesre, a B vagy a C pontba, aztán mivel az árány és a helyettesítési határráta nem egyenlőek, addig mozog a költségvetési egyenes mentén, amíg el nem ér ide a D pontba: az olcsóbbá váló termékből biztosan többet vásárol, a másiktól itt nem látszik egyértelműen, hogy többet-e, vagy kevesebbet. Az viszont biztos, hogy egy magasabb közömbösségi görbére kerül, a jóléte növekszik. Természetesen ha az  $x$  ára növekedne, akkor a költségvetési egyenes az origó felé fordulna el, és az eredeti optimum nem lenne elérhető az új árak mellett. A fogyasztó először valamilyen heurisztikával kidobálna valamennyit az egyik, másik, vagy mindkét termékből a kosarából, és igazából teljesen mindegy, hogy hogyan, de eljutna az új költségvetési egyenesig, majd azon mozogna ismét addig, amíg az elcserélési hajlandósága meg nem egyezne az elcserélési képességével. Most meg azt látnánk, hogy a megdráguló termékből biztosan kevesebbet fog venni, míg az olcsóbbá válóból, hát, lehet, hogy kevesebbet, lehet, hogy többet.

## 2. dia



Nézzük meg most ugyanezt a másik módszerünkkel! Ehhez csináltam egy pontosabb ábrát (powerpointban túl sokáig tartott volna...). Azt találtuk, hogy az optimumkritérium meghatároz egy egyenest a fogyasztó számára (a Cobb-Douglas esetben egy origóból induló egyenest), amely mentén elhelyezkedik az összes lehetséges optimális választás, valahogy így, és aztán a költségvetési egyenessel metszelve megkapjuk a tényleges optimumot. Ha  $x$  termék ára csökkent, a költségvetési egyenes elfordult ide. Az új optimális választás azonban nem egyszerűen a fekete szaggatott vonal és az új kék költségvetési egyenes metszéspontja lesz, mint ahogyan a jövedelemváltozásnál ez egyszerűen történné! Nos, nem is változott a fogyasztó pénzüvédelme! Az  $x$  termék ára ugyanis megjelenik az első egyenletben is, így az

irányadó szaggatott vonalú egyenes, ami az összes, optimumkritériumnak eleget tevő jószágkosarat megadja, szintén megváltozik, ide. A fogyasztó alkalmazkodik az árváltozáshoz, tegyük föl, hogy úgy, hogy a jóléte ne csökkenjen. Elmozdul a közömbösségi görbéjén lefelé, amíg a helyettesítési határrátája egyenlő nem lesz az új áraránytal. Ezt megteheti, még így is bőven a költségvetési halmazán belül van. Az elért hasznosság nem változott, ezt akár úgy is értelmezhetjük, hogy a fogyasztó reáljövedelme az új árak mellett ugyanaz, mint az eredeti árak mellett. Ez az úgynevezett helyettesítési hatás: amikor a fogyasztó változatlan reáljövedelem mellett az árváltozásra reagál. Rajzoljuk is be a B ponton keresztül menő „képzeletbeli” költségvetési egyenest! Emlékszik még a 2. fejezet 4. leckéjéből arra, hogy amikor két költségvetési egyenes metszi egymást, mint itt a fekete és a piros, akkor nem eldönthető egyértelműen, hogy melyik a nagyobb reáljövedelem? Nos, ezt a kettőt tekintsük egyformának, mivel azonos hasznosságot tesznek lehetővé. A helyettesítési hatás mindig „negatív” irányú: a relatíve drágábbá váló, jelenleg  $y$  termékből kevesebbet, a relatíve olcsóbbá válóból – most  $x$  – többet akar venni a fogyasztó. Helyettesíti a megdrágulót az olcsóbbá válóval, innen a hatás neve. No de még nem végeztünk, hiszen az árcsökkenés valójában növelte a fogyasztó reáljövedelmét. Innentől viszont már csak egyszerű jövedelmi hatásról van szó, a piros egyenes párhuzamos a kézzel, és eljutunk a B pontból a D pontba: a nagyobb reáljövedelem mindkét termékből nagyobb fogyasztást tesz lehetővé. Az tehát, hogy eljutottunk az A optimális választából az árcsökkenés előtt a D optimális választáshoz az árcsökkenés után, két hatás együttesének, a helyettesítési (A-ból B-be) és a jövedelmi (B-ből D-be) hatásnak köszönhető. Léteznek bonyolult módszerek, hogy pontosan szétválasszuk ezt a két hatást, de nem hiszem, hogy az Ön közgazdász gondolkodásmódját jelentősen tudnám azzal formálni, hogyha elmondanám a Hicks és a Slutsky féle jövedelemkompenzáció és hatásfelbontás módszerét. Azért ha nagyon kíváncsi rájuk, a tankönyvben megtalálja. Elég annyit tudni, hogy árváltozáskor ez a két hatás egyszerre lép föl és hat a fogyasztóra, és hogy a helyettesítési hatás azzal van összefüggésben, hogy az optimumfeltételnek eleget tevő jószágkosarak halmaza, a szaggatott egyenes megváltozik, a jövedelmi hatás pedig azzal, hogy a fogyasztó ezen új szaggatott vonal mentén mozog.

### 3. dia

Közönséges és Giffen javak			
	Helyettesítési hatás	Jövedelmi hatás	Teljes árhatás
Ha x normál jószág, és csökken az ára	↑	↑	↑
Na és y termékkel mi lesz?	↓	↑	?
Ha x inferior, és csökken az ára	↑	↓	↑
<b>Közönséges javak:</b> a vásárolni kívánt mennyiség az árral ellentétes irányba változik.			
Ha x „nagyon” inferior, és csökken az ára	↑	↓	↓
<b>Giffen javak:</b> a vásárolni kívánt mennyiség az árral megegyező irányba változik.			
≠ Veblen-hatás!!			

És amit erről még tudnia kell, az a következő.

A legegyszerűbb a fogyasztó helyzete akkor, hogyha a vizsgált termék (most x) normál jószág. Ekkor ugyanis a helyettesítési hatás azt mondja, hogy ha a termék relatíve olcsóbb lett, vegyen belőle többet, és a jövedelmi hatás azt mondja, hogy ha a reáljövedelme nőtt (a termék olcsóbbá válása miatt), akkor vegyen belőle többet. Egyértelmű, hogy többet vesz belőle! Ha az y termékről akarok nyilatkozni, ott már nehezebb a helyzet, még ha normál jószágról van is szó. Az x termék árának csökkenésével az y termék relatíve drágábbá vált, így a helyettesítési hatás azt mondja, hogy vegyen belőle kevesebbet. Ugyanakkor a reáljövedelme nőtt, ez pedig azt diktálja, hogy vegyen belőle többet! A két hatás éppen ellentétes irányba hat az – egyébként változatlan árú – y termékre. Kérdés, hogy vajon melyik hatás az erősebb. Nos, a Cobb-Douglas esetben pont ugyanolyan erős a két hatás, és y-ból valójában nem fog változni a fogyasztás. De ha a helyettesítési hatás az erősebb, akkor y-ból csökkenteni fogja a fogyasztását, ha pedig a jövedelmi hatás, akkor növelni.

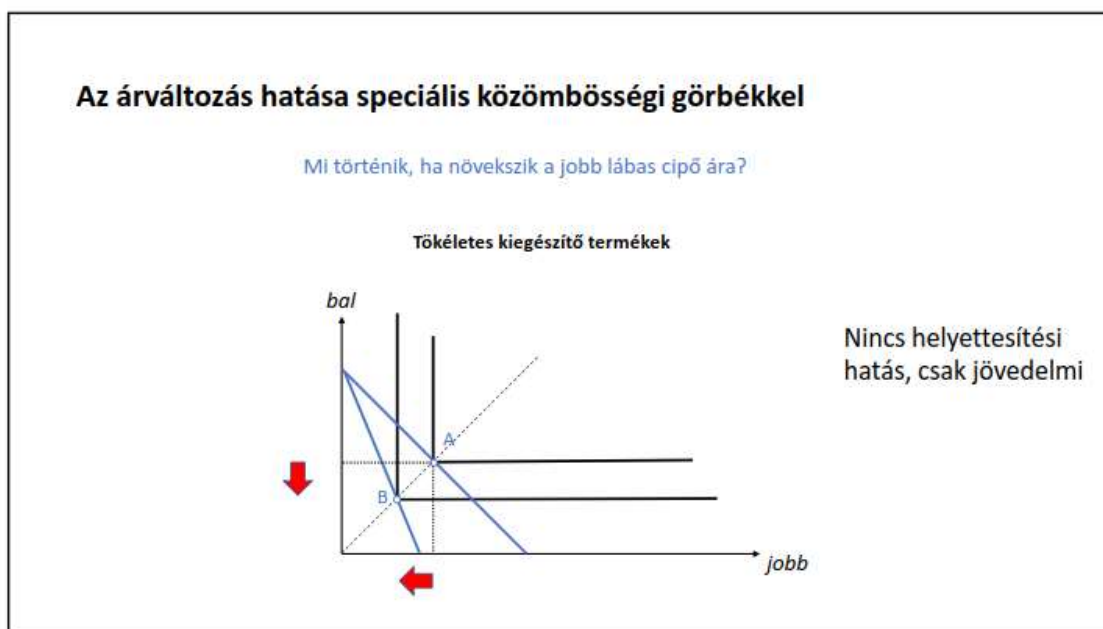
Nehezebb a helyzet, ha inferior, alsóbb rendű termékről van szó. Ha x inferior, és csökken az ára, akkor a helyettesítési hatás változatlanul azt mondja, hogy a relatíve drágábbá váló y-ból vegyen kevesebbet, és helyettesítse relatíve olcsóbbá váló x-szel. A jövedelmi hatás viszont inferior jószág esetén azt mondja, hogy az árcsökkenés miatti reáljövedelem-növekedés hatására csökkentse belőle a fogyasztást! Ha a helyettesítési hatás az erősebb, akkor még mindig azt kapjuk, hogy növelnie kell x fogyasztását. Közönséges javaknak hívjuk az olyan termékeket, amelyek fogyasztása az árváltozással ellentétes irányba változik, vagyis árcsökkenés hatására nő, árnövekedés hatására csökken.

Ha viszont az x jószág „nagyon” inferior, azaz a jövedelmi hatás nagyon erős, akkor lehet, hogy túlkompenzálja a helyettesítési hatást, és összességében a fogyasztás csökkentésére ösztönöz. Érdekes, nem? Csökken a termék ára, és kevesebbet akar belőle fogyasztani a fogyasztó.

Valahogy úgy gondolkodik a fogyasztó, hogy az árcsökkenés kellően megnövelte a reáljövedelmét ahhoz, hogy most már NE x terméket vásároljak. Ezeket a fajta termékeket Giffen javaknak nevezzük. Úgy is szoktam mondani, hogy a fogyasztók többet vásárolnak a termékből az árnövekedés *ellenére*, vagy hiába lesz olcsóbb, mégis kevesebbet vesznek belőle. Ez a jelenség Sir Robert Giffen brit statisztikusról kapta a nevét a 19. században. Robert T. Jensen a Brown egyetemről és Nolan H. Miller a Harvardról 2007-ben végeztek egy kísérletet erre Kínában. Azt vizsgálták, hogy hogyan reagálnak a fogyasztók, ha a rizs, mint alapvető élelmiszer árát csökkentik (nyilván nem voltak olyan gonoszok, hogy áremeléssel végezzék a kísérletet). Valóban azt találták, hogy ahogy elérhetőbbé vált a rizs, a fogyasztók elkezdtek kevesebbet vásárolni belőle. A közgazdászok szeretik kísérleteken tesztelni az elméleteik előrejelzéseit, ha lehet.

Vigyázat, ez a Giffen tulajdonság nem összetévesztendő egy másik, úgynevezett minőségi- vagy Veblen-hatással! Bizonyára Ön is találkozott már olyannal, hogy valamilyen terméknek, amelyet korábban vásárolt, jelentős, úgymond feltűnő módon leszállították az árát, és ez elvette az Ön kedvét a vásárlástól. Itt sérül a ceteris paribus klauzula: valószínűleg éppen azért nem vásárolt, mert azt feltételezte, hogy az valójában nem is ugyanaz a termék: rosszabb minőségű, romlott, hamisítvány, vagy ilyesmi. A ceteris paribus kitétel fontos!

#### 4. dia



Csak még egy utolsó erőfeszítést ebben a leckében! Egy speciális jószágviszonyt, a tökéletes kiegészítést nézzük még meg! A közömbösségi görbék ugyebár ezek a megtört vonalú egyenesek. Legyen mondjuk – kicsit abszurd példa – a két termék a jobb és a bal lábas cipő! Tekintsük ezeket egymás egy-az-egyek tökéletes kiegészítőinek! Tegyük föl, hogy az áruk is egyforma! Az optimális választás itt van az A pontban. Növekedjék meg a jobb lábas cipő ára! Hiába lesz meredekebb a költségvetési egyenes, a hasznos kombinációkat jelentő szaggatott

vonalam mentén lesz továbbra is az optimális megoldás: ez a szaggatott vonal viszont nem változik. Itt most csak jövedelmi hatás van, helyettesítési hatás nincsen. *Mindkét* termék fogyasztása arányosan csökken. Ezt úgy is meg lehetne mutatni, hogy ugyanazt a választást, mondjuk az A pontot akár relatíve nagyon drága, akár relatíve nagyon olcsó jobb cipő ár mellett is választhatná a fogyasztó. Ilyen a jól viselkedő esetben nem képzelhető el. A fogyasztónak itt nyilván az a lényeg, hogy egy kompozit termék, egy jobb és egy bal lábas cipő összesen mennyibe kerül. Valószínűleg ez is az oka, hogy nem árulják őket külön-külön.

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 2020



Európai Unió  
Európai Szociális  
Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE