

1

Η αγορά

ΜΑΘΗΣΙΑΚΟΙ ΣΤΟΧΟΙ:

- Να δίνετε τον ορισμό του υποδείγματος όπως χρησιμοποιείται στην οικονομική επιστήμη.
- Να εξηγείτε τι είναι η αρχή της βελτιστοποίησης.
- Να αναπαριστάτε γραφικά τις καμπύλες προσφοράς και ζήτησης και να προσδιορίζετε την τιμή και την ποσότητα ισορροπίας.
- Να αξιολογείτε συγκριτικές στατικές αναλύσεις.
- Να δίνετε τον ορισμό της αποτελεσματικότητας κατά Pareto.

Είθισται το πρώτο κεφάλαιο ενός βιβλίου μικροοικονομικής να αποτελεί μια ανάλυση του «πεδίου εφαρμογής και των μεθόδων» της οικονομικής επιστήμης. Παρόλο που η συγκεκριμένη ύλη μπορεί να είναι πολύ ενδιαφέρουσα, δεν φαίνεται και τόσο σωστό να αρχίσετε τη μελέτη της οικονομικής επιστήμης από αυτή. Είναι δύσκολο να εκτιμήσετε μια τέτοια πραγμάτευση εάν δεν δείτε πρώτα μερικά παραδείγματα οικονομικής ανάλυσης.

Έτσι, λοιπόν, θα αρχίσουμε αυτό το βιβλίο με ένα *παράδειγμα* οικονομικής ανάλυσης. Στο κεφάλαιο αυτό θα εξετάσουμε το υπόδειγμα μιας συγκεκριμένης αγοράς, της αγοράς ενοικιαζόμενων διαμερισμάτων. Στην πορεία θα παρουσιάσουμε κάποιες νέες ιδέες και κάποια νέα εργαλεία της οικονομικής επιστήμης. Μην ανησυχήσετε εάν σας φανεί ότι προχωράμε πολύ γρήγορα. Μοναδικός σκοπός αυτού του κεφαλαίου είναι να παράσχει μια γρήγορη επισκόπηση του τρόπου εφαρμογής των ιδεών αυτών. Αργότερα θα τις μελετήσουμε πολύ λεπτομερέστερα.

1.1 Κατασκευή υποδείγματος

Η οικονομική επιστήμη προχωρά αναπτύσσοντας **υποδείγματα** (models) κοινωνικών φαινομένων. Με τον όρο «υπόδειγμα» εννοούμε μια απλουστευμένη αναπαράσταση της πραγματικότητας. Η έμφαση εδώ δίνεται στη λέξη «απλούστευση». Αναλογιστείτε πόσο άχρηστος θα ήταν ένας χάρτης σε κλίμακα ένα προς ένα. Το ίδιο ισχύει για

ένα οικονομικό υπόδειγμα που προσπαθεί να περιγράψει κάθε πτυχή της πραγματικότητας. Η δύναμη ενός υποδείγματος απορρέει από την απλοιοποίηση κάθε επουσιώδους λεπτομέρειας, που επιτρέπει στον οικονομολόγο να εστιάζει την προσοχή του στα ουσιώδη χαρακτηριστικά της οικονομικής πραγματικότητας τα οποία αποπειράται να κατανοήσει.

Εδώ μας ενδιαφέρει να εξετάσουμε τι προσδιορίζει την τιμή των ενοικιαζόμενων διαμερισμάτων, άρα θέλουμε μια απλουστευμένη περιγραφή της αγοράς ενοικιαζόμενων διαμερισμάτων. Η επιλογή των σωστών απλουστεύσεων στο πλαίσιο της κατασκευής ενός υποδείγματος είναι κάτι σαν τέχνη. Γενικά, το ζητούμενο είναι να υιοθετήσουμε το απλούστερο υπόδειγμα που είναι ικανό να περιγράφει την οικονομική κατάσταση την οποία εξετάζουμε. Στη συνέχεια μπορούμε να προσθέτουμε επιπλέον στοιχεία, επιτρέποντας στο υπόδειγμά μας να γίνει πιο περίπλοκο και, ελπίζουμε, πιο ρεαλιστικό.

Στο συγκεκριμένο παράδειγμα θέλουμε να εξετάσουμε την αγορά ενοικιαζόμενων διαμερισμάτων σε μια μεσαίου μεγέθους πόλη των μεσοδυτικών ΗΠΑ, η οποία διαθέτει πανεπιστήμιο. Στην πόλη αυτή υπάρχουν δύο ειδών ενοικιαζόμενα διαμερίσματα. Υπάρχουν κάποια που είναι δίπλα στο πανεπιστήμιο και άλλα που βρίσκονται μακρύτερα. Τα παρακείμενα διαμερίσματα γενικά θεωρούνται πιο επιθυμητά από τους φοιτητές, καθώς προσφέρουν ευκολότερη πρόσβαση στο πανεπιστήμιο. Εκείνα που βρίσκονται μακρύτερα καθιστούν αναγκαία το λεωφορείο ή μια μεγάλη διαδρομή με το ποδήλατο μες στο κρύο, γι' αυτό οι περισσότεροι φοιτητές θα προτιμούσαν ένα κοντινό διαμέρισμα εφόσον έχουν τη σχετική οικονομική δυνατότητα.

Θα θεωρήσουμε ότι τα ενοικιαζόμενα διαμερίσματα βρίσκονται σε δύο μεγάλους δακτυλίους που περιβάλλουν το πανεπιστήμιο. Τα παρακείμενα διαμερίσματα βρίσκονται στον εσωτερικό δακτύλιο, ενώ τα υπόλοιπα βρίσκονται στον εξωτερικό δακτύλιο. Η προσοχή μας θα εστιαστεί αποκλειστικά στην αγορά ενοικιαζόμενων διαμερισμάτων του εσωτερικού δακτυλίου. Ο εξωτερικός δακτύλιος θα πρέπει να ερμηνευτεί ως η τοποθεσία όπου πάνε όσοι δεν μπορούν να βρουν κάποιο από τα πλησιέστερα διαμερίσματα. Θα υποθέσουμε ότι στον εξωτερικό δακτύλιο υπάρχουν πολλά διαθέσιμα διαμερίσματα και ότι η τιμή τους παραμένει σταθερή σε κάποιο γνωστό επίπεδο. Θα ασχοληθούμε αποκλειστικά με τον προσδιορισμό της τιμής των διαμερισμάτων του εσωτερικού δακτυλίου και με το ποιος καταφέρνει να ζήσει εκεί.

Ένας οικονομολόγος θα περιέγραφε τη διάκριση ανάμεσα στις τιμές των δύο ειδών ενοικιαζόμενων διαμερισμάτων αυτού του υποδείγματος λέγοντας ότι η τιμή των διαμερισμάτων του εξωτερικού δακτυλίου αποτελεί **εξωγενή μεταβλητή** (exogenous variable), ενώ η τιμή των διαμερισμάτων του εσωτερικού δακτυλίου αποτελεί **ενδογενή μεταβλητή** (endogenous variable). Αυτό σημαίνει ότι η τιμή των διαμερισμάτων του εξωτερικού δακτυλίου προσδιορίζεται από παράγοντες που δεν εξετάζονται από αυτό το συγκεκριμένο υπόδειγμα, ενώ η τιμή των διαμερισμάτων του εσωτερικού δακτυλίου προσδιορίζεται από δυνάμεις που περιγράφονται στο υπόδειγμα.

Η πρώτη απλούστευση που θα κάνουμε στο υπόδειγμά μας είναι ότι όλα τα ενοικιαζόμενα διαμερίσματα είναι πανομοιότυπα από κάθε άποψη, με εξαίρεση την τοπο-

θεσία. Έτσι θα έχει νόημα να αναφερόμαστε «στην τιμή» των ενοικιαζόμενων διαμερισμάτων, χωρίς να μας νοιάζει εάν αυτά έχουν ένα υπνοδωμάτιο ή δύο υπνοδωμάτια ή οτιδήποτε άλλο.

Τι προσδιορίζει, όμως, αυτή την τιμή; Τι προσδιορίζει ποιοι θα μείνουν στα διαμερίσματα του εσωτερικού δακτυλίου και ποιοι θα μείνουν μακρύτερα; Τι μπορούμε να πούμε σχετικά με την ελκυστικότητα διαφορετικών μηχανισμών κατανομής ενοικιαζόμενων διαμερισμάτων; Ποιες έννοιες μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε για να κρίνουμε τα θετικά στοιχεία των διαφορετικών μεθόδων κατανομής διαμερισμάτων σε άτομα; Όλες αυτές είναι οι ερωτήσεις που θέλουμε να απαντηθούν από το υπόδειγμά μας.

1.2 Βελτιστοποίηση και ισορροπία

Κάθε φορά που προσπαθούμε να εξηγήσουμε την ανθρώπινη συμπεριφορά χρειαζόμαστε ένα πλαίσιο στο οποίο μπορεί να βασιστεί η ανάλυσή μας. Σε μεγάλο μέρος της οικονομικής επιστήμης χρησιμοποιούμε ένα πλαίσιο που στηρίζεται στις εξής δύο απλές αρχές:

Η ΑΡΧΗ ΤΗΣ ΒΕΛΤΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗΣ Τα άτομα προσπαθούν να επιλέγουν τα καλύτερα δυνατά πρότυπα κατανάλωσης που έχουν την οικονομική δυνατότητα να επιλέξουν.

Η ΑΡΧΗ ΤΗΣ ΙΣΟΡΡΟΠΙΑΣ Οι τιμές θα προσαρμόζονται μέχρι τη στιγμή που η ζητούμενη από τα άτομα ποσότητα κάποιου αγαθού ισούται με την ποσότητα που προσφέρεται.

Ας εξετάσουμε τις δύο αυτές αρχές. Η πρώτη αποτελεί σχεδόν ταυτολογία. Εάν τα άτομα είναι ελεύθερα να επιλέγουν τι θα κάνουν, είναι εύλογο να θεωρήσουμε δεδομένο ότι προσπαθούν να επιλέξουν πράγματα που θέλουν παρά πράγματα που δεν θέλουν. Υπάρχουν, βέβαια, εξαιρέσεις σε αυτήν τη γενική αρχή, κατά κανόνα όμως βρίσκονται εκτός της σφαίρας της οικονομικής συμπεριφοράς.

Η δεύτερη έννοια είναι κάπως πιο προβληματική. Είναι, αν μη τι άλλο, πιθανόν ότι ανά πάσα στιγμή όσα ζητούν τα άτομα δεν είναι συμβατά με όσα τους προσφέρονται, άρα κάτι πρέπει να αλλάξει. Οι αλλαγές αυτές μπορεί να χρειαστούν πολύ χρόνο και, ακόμα χειρότερα, μπορεί να προκαλέσουν άλλες αλλαγές, οι οποίες ενδέχεται να «αποσταθεροποιήσουν» ολόκληρο το σύστημα.

Αυτό μπορεί να συμβεί αλλά συνήθως δεν συμβαίνει. Στην περίπτωση των διαμερισμάτων, κατά κανόνα βλέπουμε ότι η τιμή ενοικίασης διατηρείται αρκετά σταθερή από μήνα σε μήνα. Εμείς ενδιαφερόμαστε γι' αυτή την τιμή *ισορροπίας*, όχι για το πώς φτάνει σε αυτή την ισορροπία η αγορά ή πώς αυτή μπορεί να μεταβληθεί κατά τη διάρκεια μεγάλων χρονικών περιόδων.

Αξίζει να παρατηρήσουμε ότι ο ορισμός της ισορροπίας ενδέχεται να διαφέρει από υπόδειγμα σε υπόδειγμα. Στην περίπτωση της απλής αγοράς που θα εξετάσουμε σε

αυτό το κεφάλαιο, η ιδέα της ισορροπίας μεταξύ ζήτησης και προσφοράς επαρκεί για τις ανάγκες μας. Όμως, σε υποδείγματα πιο γενικού χαρακτήρα θα χρειαστούμε γενικότερους ορισμούς της ισορροπίας. Κατά κανόνα, η ισορροπία προϋποθέτει ότι οι ενέργειες των οικονομικών δρώντων είναι συνεπείς μεταξύ τους.

Πώς εφαρμόζουμε αυτές τις δύο αρχές για να βρούμε τις απαντήσεις στις ερωτήσεις που θέσαμε προηγουμένως; Είναι ώρα να παρουσιάσουμε κάποιες οικονομικές έννοιες.

1.3 Η καμπύλη ζήτησης

Έστω ότι λαμβάνουμε υπόψη όλους τους πιθανούς ενοικιαστές των διαμερισμάτων και ρωτάμε τον καθένα τους ποιο είναι το μέγιστο ποσό που θα ήταν διατεθειμένος να πληρώσει για να ενοικιάσει ένα από αυτά.

Ας αρχίσουμε από την κορυφή. Πρέπει να υπάρχει κάποιο άτομο το οποίο είναι διατεθειμένο να πληρώσει την υψηλότερη τιμή. Ίσως αυτό το άτομο έχει πολλά χρήματα, ίσως είναι πολύ τεμπέλικο και δεν θέλει να περπατάει πολύ ή οτιδήποτε άλλο. Έστω ότι αυτό το άτομο είναι διατεθειμένο να πληρώνει 500\$ τον μήνα για ένα διαμέρισμα.

Εάν υπάρχει μόνο ένα άτομο που είναι διατεθειμένο να πληρώνει 500\$ τον μήνα για να ενοικιάσει ένα διαμέρισμα, τότε, εάν η τιμή των διαμερισμάτων ήταν 500\$ τον μήνα, θα ενοικιαζόταν μόνο ένα διαμέρισμα – στο ένα και μοναδικό άτομο που θα ήταν διατεθειμένο να πληρώσει αυτή την τιμή.

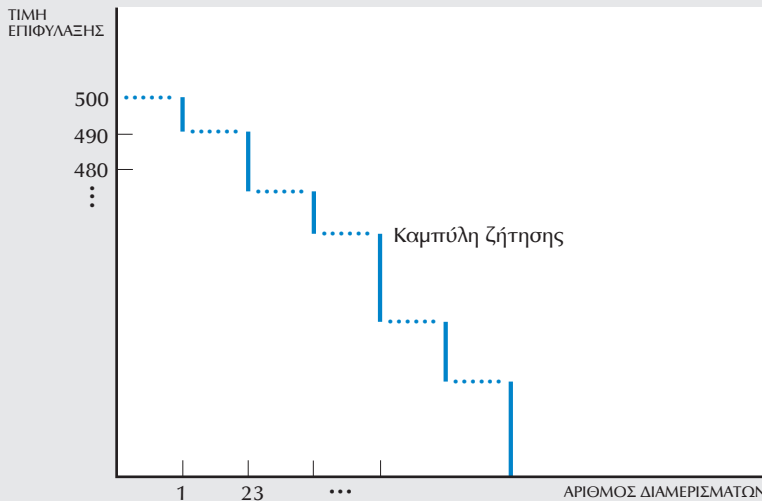
Έστω ότι η αμέσως επόμενη τιμή που οποιοδήποτε άτομο είναι διατεθειμένο να πληρώσει είναι 490\$. Τότε, εάν η τιμή στην αγορά ήταν 499\$ θα ενοικιαζόταν και πάλι μόνο ένα διαμέρισμα: το άτομο που θα ήταν διατεθειμένο να πληρώσει 500\$ θα ενοίκιαζε ένα διαμέρισμα, όχι όμως και το άτομο που θα ήταν διατεθειμένο να πληρώσει 490\$. Και πάει λέγοντας. Μόνο ένα διαμέρισμα θα ενοικιαζόταν εάν η τιμή ήταν 498\$, 497\$, 496\$ και ούτω καθεξής . . . μέχρι να φτάσουμε στην τιμή των 490\$. Σε αυτή την τιμή θα ενοικιάζονταν δύο ακριβώς διαμερίσματα: ένα στο άτομο με τα 500\$ και ένα στο άτομο με τα 490\$.

Ομοίως, θα ενοικιάζονταν δύο διαμερίσματα μέχρι να φτάσουμε στη μέγιστη τιμή την οποία θα είναι διατεθειμένο να πληρώσει το άτομο με την *τρίτη* υψηλότερη τιμή και ούτω καθεξής.

Οι οικονομολόγοι αποκαλούν τη μέγιστη προθυμία ενός ατόμου να πληρώσει για κάτι **τιμή επιφύλαξης** (reservation price) για το άτομο αυτό. Η τιμή επιφύλαξης είναι η υψηλότερη τιμή την οποία θα αποδεχθεί ένα άτομο και θα αγοράσει το αγαθό. Με άλλα λόγια, η τιμή επιφύλαξης για ένα άτομο είναι η τιμή στην οποία του είναι αδιάφορο εάν θα αγοράσει το αγαθό ή όχι. Στο παράδειγμά μας, εάν για ένα άτομο η τιμή επιφύλαξης είναι p , αυτό σημαίνει ότι του είναι απλώς αδιάφορο εάν θα μένει στον εσωτερικό δακτύλιο και θα πληρώνει τιμή p ή εάν θα μένει στον εξωτερικό δακτύλιο.

Επομένως, ο αριθμός των διαμερισμάτων που θα ενοικιαστούν σε μια δεδομένη τιμή p^* θα είναι απλώς ο αριθμός των ατόμων με τιμή επιφύλαξης μεγαλύτερη από ή

ΣΧΗΜΑ 1.1 Η καμπύλη ζήτησης διαμερισμάτων. Ο κάθετος άξονας μετρά την τιμή στην αγορά, ενώ ο οριζόντιος άξονας μετρά τον αριθμό των διαμερισμάτων που θα ενοικιαστούν σε κάθε τιμή.



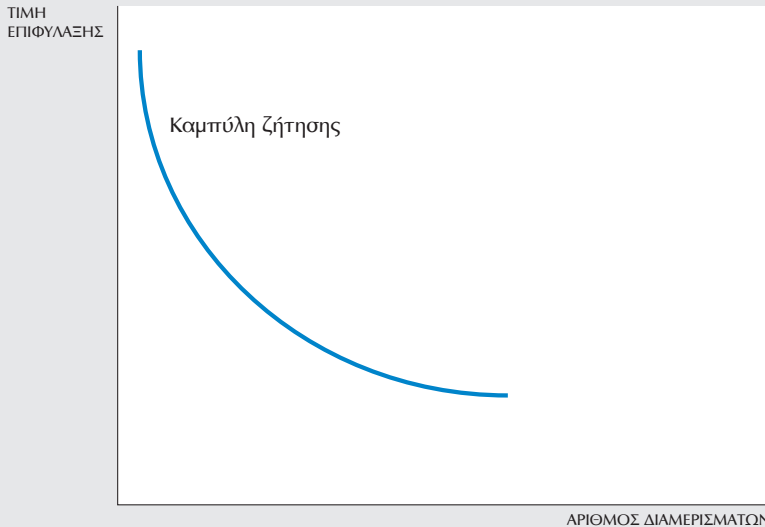
ιση με p^* . Αυτό συμβαίνει διότι, εάν η τιμή στην αγορά είναι p^* , τότε όλα τα άτομα που είναι διατεθειμένα να πληρώσουν τουλάχιστον p^* για ένα διαμέρισμα θα θέλουν διαμέρισμα στον εσωτερικό δακτύλιο, ενώ όλα τα άτομα που δεν είναι διατεθειμένα να πληρώσουν p^* θα επιλέξουν να μείνουν στον εξωτερικό δακτύλιο.

Μπορούμε να παραστήσουμε γραφικά αυτές τις τιμές επιφύλαξης σε ένα διάγραμμα όπως αυτό που βλέπουμε στο **Σχήμα 1.1**. Εδώ η τιμή απεικονίζεται στον κάθετο άξονα και ο αριθμός ατόμων που είναι διατεθειμένα να πληρώσουν αυτή την τιμή ή μεγαλύτερη απεικονίζεται στον οριζόντιο άξονα.

Μπορούμε, επίσης, να θεωρήσουμε πως το Σχήμα 1.1 μετρά τον αριθμό των ατόμων που θέλουν να ενοικιάσουν διαμερίσματα σε κάθε συγκεκριμένη τιμή. Μια τέτοια καμπύλη αποτελεί παράδειγμα **καμπύλης ζήτησης** (demand curve) – μιας καμπύλης η οποία συσχετίζει τη ζητούμενη ποσότητα με την τιμή. Όταν η τιμή στην αγορά είναι πάνω από 500\$ δεν θα ενοικιαστεί κανένα διαμέρισμα. Όταν η τιμή βρίσκεται μεταξύ 500\$ και 490\$, θα ενοικιαστεί ένα διαμέρισμα. Όταν βρίσκεται μεταξύ 490\$ και της τρίτης υψηλότερης τιμής επιφύλαξης θα ενοικιαστούν δύο διαμερίσματα και ούτω καθεξής. Η καμπύλη ζήτησης περιγράφει τη ζητούμενη ποσότητα σε καθεμία από τις πιθανές τιμές.

Η καμπύλη ζήτησης για ενοικιαζόμενα διαμερίσματα έχει αρνητική κλίση: όσο μειώνεται η τιμή των διαμερισμάτων τόσο περισσότερα άτομα θα είναι διατεθειμένα να τα ενοικιάσουν. Εάν υπάρχουν πολλά άτομα και οι τιμές επιφύλαξης τους διαφοροποιούνται ελάχιστα από άτομο σε άτομο, είναι εύλογο να θεωρήσουμε πως η καμπύλη

ΣΧΗΜΑ 1.2 Καμπύλη ζήτησης διαμερισμάτων από πολλά άτομα. Λόγω του μεγάλου αριθμού ατόμων που ζητούν διαμερίσματα, τα άλματα μεταξύ των τιμών θα είναι μικρά και η καμπύλη ζήτησης θα έχει το συμβατικό ομαλό σχήμα της.



ζήτησης έχει ομαλή αρνητική κλίση, όπως στο **Σχήμα 1.2**. Η καμπύλη στο Σχήμα 1.2 μας δείχνει πώς θα ήταν η καμπύλη ζήτησης του Σχήματος 1.1 εάν υπήρχαν πολλά άτομα που να θέλουν να ενοικιάσουν τα διαμερίσματα. Τα «άλματα» που απεικονίζονται στο Σχήμα 1.1 είναι πλέον τόσο μικρά σε σχέση με το μέγεθος της αγοράς ώστε μπορούμε με ασφάλεια να τα αγνοήσουμε κατά τον σχεδιασμό της καμπύλης ζήτησης στην αγορά.

1.4 Η καμπύλη προσφοράς

Έχουμε πλέον μια καλή διαγραμματική αναπαράσταση της συμπεριφοράς ζήτησης, ας στραφούμε λοιπόν στη συμπεριφορά προσφοράς. Εδώ πρέπει να αναλογιστούμε ποια είναι η φύση της αγοράς που εξετάζουμε. Η κατάσταση που θα εξετάσουμε είναι εκείνη όπου υπάρχουν πολλοί ανεξάρτητοι ιδιοκτήτες, καθένας από τους οποίους επιδιώκει να εκμισθώσει το διαμέρισμά του στην υψηλότερη τιμή που θα δεχτεί η αγορά. Θα αναφερόμαστε σε αυτή την περίπτωση ως περίπτωση **ανταγωνιστικής αγοράς** (competitive market). Είναι σίγουρα πιθανόν ότι υπάρχουν και άλλες μορφές αγοράς, και αργότερα θα εξετάσουμε κάποιες.

Προς το παρόν ας εξετάσουμε την περίπτωση όπου υπάρχουν πολλοί ιδιοκτήτες και όλοι ενεργούν ανεξάρτητα. Είναι σαφές ότι εάν όλοι οι ιδιοκτήτες προσπαθούν να κάνουν ό,τι καλύτερο μπορούν και εάν οι ενοικιαστές είναι πλήρως ενημερωμένοι για τις τιμές που χρεώνουν οι ιδιοκτήτες, τότε η τιμή ισορροπίας όλων των διαμερισμά-