**ZHTHMA ΠΡΩΤΟ**

**Α.Nα χαρακτηρίσετε ως Σωστές (Σ) ή Λανθασμένες (Λ) τις προτάσεις που ακολουθούν:** (Κάθε σωστή απάντηση βαθμολογείται με 4 μονάδες)

α. Αν δύο αγαθά είναι υποκατάστατα και αυξηθεί η τιμή του ενός, τότε θα αυξηθεί η συνολική δαπάνη του άλλου.

β. Το οριακό προϊόν της εργασίας δίνεται από τον λόγο: μεταβολή της ποσότητας του μεταβλητού συντελεστή προς τη μεταβολή της ποσότητας του συνολικού προϊόντος.

γ. Στη μακροχρόνια περίοδο, η επιχείρηση δεν έχει τη δυνατότητα να μεταβάλλει τις ποσότητες όλων των συντελεστών παραγωγής που χρησιμοποιεί.

δ. Η αύξηση της τιμής ενός αγαθού αυξάνει την προσφορά του.

**Β. Να βάλετε σε κύκλο τη σωστή απάντηση** (Κάθε σωστή απάντηση βαθμολογείται με 3 μονάδες)

1. Στις αναλύσεις των φαινομένων της ζήτησης προϋποθέτουμε ότι

 α. οι καταναλωτές συμπεριφέρονται ορθολογικά

 β. η οικονομία απασχολεί όλους τους παραγωγικούς της συντελεστές

 γ. η τεχνολογία είναι δεδομένη

 δ. όλα τα παραπάνω.

2. Όταν η τιμή ενός αγαθού μειώνεται,

 α. μειώνεται η προσφορά του

 β. μειώνεται η προσφερόμενη ποσότητα του

 γ. αυξάνεται η προσφορά ενός υποκατάστατου αγαθού.

 δ. τα (β) και (γ) μαζί.

3. Αν η τεχνολογία βελτιωθεί και οι τιμές των παραγωγικών συντελεστών μείνουν σταθερές

 α. το συνολικό κόστος παραμένει αμετάβλητο και μειώνεται το μέσο

 και οριακό κόστος

 β. αυξάνεται το μέσο και οριακό κόστος και μειώνεται το συνολικό

 γ. το μέσο και οριακό κόστος παραμένουν σταθερά, αλλά μειώνεται

 το συνολικό κόστος.

 δ. κανένα από τα παραπάνω.

**ZHTHMA ΔΕΥΤΕΡΟ**

Α. Αναλύστε την επίδραση που επιφέρει στην ζήτηση ενός αγαθού

 Α1 η μεταβολή του αριθμού των καταναλωτών (μονάδες 2)

 Α2 μεταβολή στην τιμή ενός υποκατάστατού του αγαθού (μονάδες 4)

 Α3  η μεταβολή στην τιμή ενός συμπληρωματικού του αγαθού (μονάδες 4).

Β. Αναλύστε την έννοια του οριακού κόστους (μονάδες 4) και εξηγήστε την χρησιμότητά του (μονάδες 2).

Γ1 Ποιο είναι το βασικό χαρακτηριστικό της συμπεριφορά του καταναλωτή και ποιοι παράγοντες την περιορίζουν (μονάδες 3)

Γ2 Ποια συμπεριφορά ονομάζεται ορθολογική (μονάδες 3)

Γ3  Πότε λέμε ότι ένας καταναλωτής βρίσκεται σε ισορροπία (μονάδες 3)

**ZHTHMA ΤΡΙΤΟ**

Οι αγοραίες συναρτήσεις ζήτησης και προσφοράς ενός αγαθού είναι γραμμικές. Όταν το εισόδημα των καταναλωτών είναι 40.000 ευρώ, η τιμή και η ποσότητα ισορροπίας του αγαθού είναι 60 ευρώ και 200 κιλά αντίστοιχα. Αν το εισόδημα των καταναλωτών αυξηθεί από 40.000 σε 44.000 ευρώ, η νέα τιμή και ποσότητα ισορροπίας του αγαθού γίνονται 80 ευρώ και 240 κιλά αντίστοιχα.

α. Να βρεθεί η αγοραία συνάρτηση προσφοράς του αγαθού. (Μονάδες 6)

β. Αν στην τιμή των 60 ευρώ η εισοδηματική ελαστικότητα είναι 3, να βρεθεί η αγοραία συνάρτηση ζήτησης του αγαθού που αντιστοιχεί στο εισόδημα των 44.000 ευρώ. (Μονάδες 10)

γ. Να υπολογίσετε την ελαστικότητα προσφοράς του αγαθού, όταν η τιμή αυξάνεται από 60 σε 80 ευρώ. (Μονάδες 2) Να χαρακτηρίσετε την προσφορά του αγαθού. (Μονάδες 1)

δ. Με βάση την αγοραία συνάρτηση ζήτησης που αντιστοιχεί στο εισόδημα των 44.000 ευρώ και την αγοραία συνάρτηση προσφοράς, να βρεθεί σε ποια τιμή παρουσιάζεται πλεόνασμα 60 κιλών. (Μονάδες 6)

**ZHTHMA ΤΕΤΑΡΤΟ**

Ο παρακάτω πίνακας παρουσιάζει τη συνολική παραγωγή (Q) μιας επιχείρησης για τον αντίστοιχο αριθμό εργαζομένων (L):

|  |  |
| --- | --- |
| L | Q |
| 4 | 160 |
| 5 | 200 |
| 6 | 220 |
| 7 | 225 |

Ο εργατικός μισθός είναι 1000 χρηματικές μονάδες και το κόστος της πρώτης ύλης που απαιτείται για κάθε μονάδα παραγωγής είναι 100 χρηματικές μονάδες.

α. Να κατασκευάσετε τον πίνακα προσφοράς της επιχείρησης. (Μονάδες 10)

β. Το προϊόν αυτό παράγεται από 100 πανομοιότυπες επιχειρήσεις. Ο δε πίνακας της αγοραίας ζήτησης του προϊόντος είναι:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| P  | 100 | 125 | 150 | 300 |
| QD  | 30.000 | 25.000 | 22.000 | 20.000 |

β1. Να βρείτε την τιμή ισορροπίας και την ποσότητα ισορροπίας της αγοράς. (Μονάδες 9)

β2. Να υπολογίσετε τη συνολική δαπάνη των καταναλωτών στο σημείο ισορροπίας της αγοράς. (Μονάδες 2)

β3. Να υπολογίσετε το τμήμα της δαπάνης των καταναλωτών που θα εισπράξει η καθεμιά επιχείρηση. (Μονάδες 4)

 Κ Α Λ Η Ε Π Ι Τ Υ Χ Ι Α !