



Co-funded by  
the European Union

2023-1-ES02-KA210-YOU-000114522



# ΜΕΛΕΤΕΣ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ – ΜΙΚΡΟΟΙΚΟΝΟΜΙΑ





## Όνομα της θεματικής: ΜΙΚΡΟΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

### ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΚΑΙ ΖΗΤΗΣΗ

#### Πως να καταλάβετε την προσφορά και την ζήτηση;

#### Περιγραφή του προβλήματος:

Πολλοί άνθρωποι μπερδεύονται με το γιατί οι τιμές των αγαθών, όπως τα μήλα, ανεβοκατεβαίνουν. Κάποιοι δεν καταλαβαίνουν πώς η προσφορά (πόση ποσότητα είναι διαθέσιμη) και η ζήτηση (πόσο θέλουν κάτι οι άνθρωποι) συνεργάζονται για να αλλάξουν τις τιμές. Αυτή η σύγχυση μπορεί να δυσχεράνει την κατανόηση του τρόπου λειτουργίας των αγορών στην πραγματική ζωή.

#### Μελέτη Περίπτωσης 1:

Ας δούμε ένα απλό παράδειγμα για να εξηγήσουμε πώς η προσφορά και η ζήτηση επηρεάζουν τις τιμές:

- Κανονική κατάσταση (ισορροπία):** Ένας αγρότης φέρνει 100 μήλα στην αγορά και οι πελάτες αγοράζουν και τα 100 μήλα προς 1 δολάριο το καθένα. Η τιμή του \$1 λειτουργεί τέλεια, διότι ταιριάζει με το πόσα μήλα έχει να πουλήσει ο αγρότης με το πόσα θέλουν να αγοράσουν οι πελάτες.
- Η προσφορά αυξάνεται (περισσότερα μήλα):** Ο αγρότης έχει μεγάλη συγκομιδή και τώρα φέρνει 150 μήλα στην αγορά. Αλλά δεν υπάρχουν περισσότεροι πελάτες - απλώς ο ίδιος αριθμός. Για να πουλήσει τα επιπλέον μήλα, ο αγρότης μειώνει την τιμή σε 0,80 δολάρια το καθένα. Αυτή η χαμηλότερη τιμή ενθαρρύνει περισσότερους ανθρώπους να αγοράσουν, οπότε πωλούνται και τα 150 μήλα.
- Η προσφορά μειώνεται (λιγότερα μήλα):** Την επόμενη χρονιά, μια καταιγίδα καταστρέφει τη σοδειά μήλων και ο αγρότης έχει μόνο 50 μήλα για να πουλήσει. Αλλά ο αριθμός των πελατών εξακολουθεί να είναι ο ίδιος. Δεδομένου ότι υπάρχουν λιγότερα μήλα, ο αγρότης αυξάνει την τιμή σε 1,50 δολάρια το ένα. Οι πελάτες είναι πρόθυμοι να πληρώσουν την υψηλότερη τιμή επειδή τα μήλα είναι τώρα πιο δύσκολο να τα προμηθευτούν.

#### Σχετικοί Σύνδεσμοι

- <https://www.khanacademy.org/economics-finance-domain/microeconomics/supply-demand-equilibrium>
- <https://www.investopedia.com/terms/l/law-of-supply-demand.asp>
- <https://www.econlib.org/library/Topics/College/supplyanddemand.html>



4. <https://www.britannica.com/money/supply-and-demand>

## Παραπομπές

1. [https://russroberts.info/classroom\\_resources/supply-and-demand-introduction/](https://russroberts.info/classroom_resources/supply-and-demand-introduction/)
2. <https://www.thoughtco.com/supply-and-demand-practice-questions-1146966>
3. <https://mises.org/mises-wire/problems-mainstream-theories-supply-and-demand>



## Όνομα της θεματικής: ΜΙΚΡΟΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

### ΘΕΩΡΙΑ ΤΟΥ ΠΑΡΑΓΩΓΟΥ

#### Πώς οι επιχειρήσεις αποφασίζουν την καλύτερη ποσότητα παραγωγής;

#### Περιγραφή του προβλήματος:

Πολλές επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν την πρόκληση να υπολογίσουν πόση ποσότητα ενός προϊόντος πρέπει να παράγουν για να αποκομίσουν το μεγαλύτερο δυνατό κέρδος. Αν παράγουν πολύ λίγο, χάνουν πωλήσεις και δυνητικά κέρδη. Αν παράγουν πάρα πολύ, σπαταλούν χρήματα για απούλητα προϊόντα, γεγονός που αυξάνει το κόστος τους. Αυτή η πράξη εξισορρόπησης βρίσκεται στο επίκεντρο της θεωρίας του παραγωγού - η εύρεση της ποσότητας παραγωγής που μεγιστοποιεί το κέρδος με προσεκτική διαχείριση του κόστους παραγωγής και των εσόδων. Η μη κατανόηση αυτού του γεγονότος μπορεί να οδηγήσει σε απώλειες και αναποτελεσματικότητα για τις επιχειρήσεις.

#### Μελέτη Περίπτωσης 2:

Ας δούμε μια εταιρεία ένδυσης που παράγει και πουλάει μπλουζάκια.

##### 1. Κόστος και τιμή πώλησης:

Η εταιρεία κατασκευάζει κάθε μπλουζάκι με κόστος 5 δολάρια (αυτό περιλαμβάνει το κόστος των υλικών, της εργασίας και των γενικών εξόδων). Πουλάει κάθε μπλουζάκι για 10 δολάρια, πράγμα που σημαίνει ότι έχει κέρδος 5 δολάρια ανά πωλούμενο μπλουζάκι.

##### 2. Προκλήσεις της υποπαραγωγής:

Εάν η εταιρεία παράγει μόνο 50 μπλουζάκια, μπορεί να τα πουλήσει όλα γρήγορα και να κερδίσει 250 δολάρια κέρδος. Ωστόσο, παράγοντας πολύ λίγα μπλουζάκια, χάνουν την ευκαιρία να πουλήσουν περισσότερα και να βγάλουν μεγαλύτερο κέρδος. Οι πελάτες που θέλουν να αγοράσουν τα μπλουζάκια απορρίπτονται επειδή δεν υπάρχει αρκετό απόθεμα.

##### 3. Προκλήσεις της υπερπαραγωγής:

Εάν η εταιρεία παράγει 200 μπλουζάκια, αλλά πωλούνται μόνο 100, κερδίζει 500 δολάρια από τις πωλήσεις, αλλά έχει 100 απούλητα μπλουζάκια που κάθονται στην αποθήκη. Το κόστος για την παραγωγή αυτών των 100 επιπλέον μπλουζιών είναι 500 δολάρια ( $100 \times 5$  δολάρια) και, εφόσον δεν πωλούνται, τα χρήματα αυτά πάνε χαμένα, μειώνοντας το συνολικό κέρδος της εταιρείας.

##### 4. Εύρεση της σωστής ισορροπίας (μεγιστοποίηση κέρδους):



Μετά από ανάλυση της αγοράς, η εταιρεία συνειδητοποιεί ότι η παραγωγή 100 μπλουζών είναι η ιδανική ποσότητα. Σε αυτό το επίπεδο, μπορούν να πουλήσουν και τα 100 μπλουζάκια, κερδίζοντας 500 δολάρια κέρδος (100 μπλουζάκια x 5 δολάρια κέρδος ανά μπλουζάκι). Δεν υπάρχουν επιπλέον μπλουζάκια στην αποθήκη, οπότε το κόστος παραγωγής και τα έσοδα εξισορροπούνται τέλεια για τη μεγιστοποίηση του κέρδους.

## Σχετικοί Σύνδεσμοι

1. [https://www.investopedia.com/terms/p/producer\\_surplus.asp](https://www.investopedia.com/terms/p/producer_surplus.asp)
2. <https://www.econlib.org/library/Topics/College/costsofproduction.html>
3. <https://ocw.mit.edu/courses/14-01sc-principles-of-microeconomics-fall-2011/pages/unit-3-producer-theory/>

## Παραπομπές

1. <https://medium.com/@atmadipg/producer-theory-how-do-producers-think-about-producing-1060012c6513>
2. <https://pressbooks.bccampus.ca/uvicecon103/chapter/7-1-building-producer-theory/>
3. <https://www.youtube.com/watch?v=rnEFtyMziOo>



## Όνομα της θεματικής: ΜΙΚΡΟΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

### ΔΟΜΕΣ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

#### Πως να ξεχωρίζετε τα μονοπώλια από τα олиγοπώλια;

#### Περιγραφή του προβλήματος:

Οι άνθρωποι συχνά δυσκολεύονται να διακρίνουν τη διαφορά μεταξύ μονοπωλίων και ολιγοπωλίων, επειδή και τα δύο συνεπάγονται περιορισμένο ανταγωνισμό. Μονοπώλιο υπάρχει όταν μια εταιρεία ελέγχει ολόκληρη την αγορά, ενώ σε ένα ολιγοπώλιο μερικές μεγάλες εταιρείες κυριαρχούν στην αγορά. Η κατανόηση του τρόπου διάκρισης μεταξύ αυτών των δύο βοηθά τους ανθρώπους να αντιληφθούν πώς διαφέρουν η τιμολόγηση, ο ανταγωνισμός και οι επιλογές των καταναλωτών σε κάθε σενάριο.

#### Μελέτη Περίπτωσης 3:

- 1. Μονοπώλιο (ένας πωλητής):** Φανταστείτε μια πόλη όπου υπάρχει μόνο μια εταιρεία που παρέχει νερό σε όλα τα νοικοκυριά. Η εταιρεία αυτή ελέγχει ολόκληρη την αγορά επειδή δεν επιτρέπεται σε άλλες εταιρείες να ανταγωνίζονται. Ως αποτέλεσμα, η εταιρεία μπορεί να καθορίζει υψηλές τιμές και οι πελάτες δεν έχουν άλλη επιλογή από το να πληρώνουν, επειδή χρειάζονται νερό. Δεν υπάρχει ανταγωνισμός για να μειωθούν οι τιμές ή να βελτιωθούν οι υπηρεσίες. Πρόκειται για μονοπώλιο - μια αγορά όπου μια επιχείρηση έχει τον πλήρη έλεγχο της προσφοράς και της τιμολόγησης.
- 2. Ολιγοπώλιο (λίγοι πωλητές):** Σκεφτείτε τώρα τη βιομηχανία αναψυκτικών, όπου κυριαρχούν μόνο λίγες μεγάλες εταιρείες όπως η Coca-Cola και η Pepsi. Αυτές οι δύο εταιρείες κατέχουν το μεγαλύτερο μερίδιο της αγοράς, και ενώ ανταγωνίζονται μεταξύ τους, εξακολουθούν να ελέγχουν τις τιμές στην αγορά. Μερικές φορές, όταν η μία αυξάνει τις τιμές, η άλλη μπορεί να κάνει το ίδιο για να διατηρήσει τα κέρδη της. Πρόκειται για ένα ολιγοπώλιο, όπου λίγες επιχειρήσεις κυριαρχούν στην αγορά και οι ενέργειές τους επηρεάζουν σε μεγάλο βαθμό την τιμολόγηση και τον ανταγωνισμό.



## Σχετικοί Σύνδεσμοι

1. <https://www.investopedia.com/ask/answers/121514/what-are-major-differences-between-monopoly-and-oligopoly.asp>
2. <https://www.toppr.com/guides/business-economics/meaning-and-types-of-markets/types-of-market-structures/>
3. <https://kstatelibraries.pressbooks.pub/economicsoffoodandag/chapter/unknown-5/>
4. [https://www.diffen.com/difference/Monopoly vs Oligopoly](https://www.diffen.com/difference/Monopoly_vs_Oligopoly)

## Παραπομπές

1. <https://www.khanacademy.org/economics-finance-domain/ap-microeconomics/imperfect-competition/monopolistic-competition/v/oligopolies-and-monopolistic-competition>
2. [https://siecon3-607788.cdn77.org/sites/siecon.org/files/media\\_wysiwyg/298-vitaletti.pdf](https://siecon3-607788.cdn77.org/sites/siecon.org/files/media_wysiwyg/298-vitaletti.pdf)
3. <https://www.youtube.com/watch?v=p0sm6CxwIE>



## Όνομα της θεματικής: ΜΙΚΡΟΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

### ΚΑΤΑΜΕΡΙΣΜΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ

#### Πως λειτουργεί ο καταμερισμός εισοδήματος;

#### Περιγραφή του προβλήματος:

Πολλοί άνθρωποι δεν καταλαβαίνουν πώς η κυβέρνηση βοηθά τα άτομα με χαμηλό εισόδημα με την αναδιανομή χρημάτων. Η αναδιανομή παίρνει χρήματα από τους πλουσιότερους ανθρώπους (μέσω των φόρων) και βοηθά όσους έχουν λιγότερα χρήματα (μέσω των παροχών). Αυτό γίνεται για να μειωθεί η ανισότητα και να δοθούν σε όλους καλύτερες ευκαιρίες.

#### Μελέτη Περίπτωσης 4:

Φανταστείτε ότι είστε επικεφαλής μιας μικρής πόλης που ονομάζεται Fairville. Στο Φέρβιλ, κάποιοι άνθρωποι κερδίζουν πολλά χρήματα, ενώ άλλοι παλεύουν να τα βγάλουν πέρα. Να πώς μπορείτε να χρησιμοποιήσετε την αναδιανομή του εισοδήματος για να βοηθήσετε την πόλη:

**Βήμα 1:** Συλλογή φόρων Οι άνθρωποι που κερδίζουν περισσότερα χρήματα πληρώνουν υψηλότερους φόρους. Για παράδειγμα:

- Ένα άτομο που κερδίζει 100.000 ΕΥΡΩ το χρόνο πληρώνει 20.000 δολάρια σε φόρους.
- Ένα άτομο που κερδίζει 20.000 ΕΥΡΩ το χρόνο πληρώνει μόνο 2.000 δολάρια σε φόρους.

**Βήμα 2:** Χρήση των φόρων για να βοηθηθούν άλλοι Τα χρήματα που συλλέγονται από τους φόρους χρησιμοποιούνται για να βοηθηθούν οι άνθρωποι που τα χρειάζονται περισσότερο. Παραδείγματος χάριν:

- Η πόλη παρέχει δωρεάν σχολικά γεύματα για παιδιά από οικογένειες με χαμηλό εισόδημα.
- Προσφέρει δωρεάν υπηρεσίες υγειονομικής περίθαλψης σε όσους δεν μπορούν να πληρώσουν τους ιατρικούς λογαριασμούς.

**Βήμα 3:** Το αποτέλεσμα Με την αναδιανομή των χρημάτων, το Fairville βοηθάει να διασφαλιστεί ότι οι άνθρωποι που κερδίζουν λιγότερα χρήματα εξακολουθούν να έχουν πρόσβαση σε σημαντικές υπηρεσίες, όπως τα τρόφιμα και η υγειονομική περίθαλψη, ακόμη και αν δεν μπορούν να τα αγοράσουν μόνοι τους.





## Σχετικοί Σύνδεσμοι

1. <https://lawreview.uchicago.edu/sites/default/files/02%20Hemel.pdf>
2. <https://www.econlib.org/library/Enc/Redistribution.html>
3. [https://social.desa.un.org/sites/default/files/publications/2023-03/SD-Brief\\_9\\_Who\\_gets\\_what\\_2.pdf](https://social.desa.un.org/sites/default/files/publications/2023-03/SD-Brief_9_Who_gets_what_2.pdf)

## Παραπομπές

1. <https://www.tutorchase.com/notes/ib/economics/2-7-6-redistribution-policies>
2. [https://www.hbs.edu/ris/Publication%20Files/SSRN-id3143887\\_da040d85-3d9a-4f75-a880-34ed102882c1.pdf](https://www.hbs.edu/ris/Publication%20Files/SSRN-id3143887_da040d85-3d9a-4f75-a880-34ed102882c1.pdf)
3. <https://study.com/academy/lesson/inequality-the-distribution-of-wealth-government-policies.html>



## Όνομα της θεματικής: ΜΙΚΡΟΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

### ΘΕΩΡΙΑ ΠΑΙΓΝΙΟΥ

## Πώς να χρησιμοποιήσετε το δίλημμα του φυλακισμένου για να κάνετε έξυπνες επιλογές

### Περιγραφή του προβλήματος:

Οι περισσότεροι άνθρωποι δεν γνωρίζουν τι είναι το δίλημμα του φυλακισμένου ή πώς μπορεί να τους βοηθήσει να λαμβάνουν καλύτερες αποφάσεις. Πρόκειται για μια κατάσταση όπου δύο άνθρωποι (ή επιχειρήσεις) πρέπει να αποφασίσουν αν θα ανταγωνιστούν ή θα συνεργαστούν, και αυτό που κάνει ο καθένας επηρεάζει τον άλλον. Οι περισσότεροι άνθρωποι δεν συνειδητοποιούν ότι η συνεργασία με τους άλλους μπορεί μερικές φορές να οδηγήσει σε καλύτερα αποτελέσματα από το να προσπαθούν να ανταγωνιστούν. Η κατανόηση αυτού του γεγονότος μπορεί να βοηθήσει στην αποφυγή αποφάσεων που οδηγούν σε χειρότερα αποτελέσματα για όλους τους εμπλεκόμενους.

### Μελέτη Περίπτωσης 5:

Φανταστείτε ότι είστε ιδιοκτήτης ενός καφέ και απέναντι υπάρχει ένα άλλο καφέ. Σκέφτεστε και οι δύο να μειώσετε τις τιμές σας για να έχετε περισσότερους πελάτες.

#### 1. Η κατάσταση:

- Αν και τα δύο καφέ μειώσουν τις τιμές, θα έχετε περισσότερους πελάτες, αλλά θα βγάλετε και λιγότερα χρήματα λόγω των χαμηλότερων τιμών.
- Αν μόνο εσείς μειώσετε τις τιμές, μπορεί να πάρετε όλους τους πελάτες και να βγάλετε περισσότερα χρήματα.
- Αν κανένας από εσάς δεν μειώσει τις τιμές, θα κρατήσετε και οι δύο τους ίδιους πελάτες και τα ίδια κέρδη.

#### 2. Χρησιμοποιώντας το δίλημμα του φυλακισμένου:

- Σκεφτείτε τι θα μπορούσε να κάνει το άλλο καφέ. Είναι αντιμέτωποι με την ίδια επιλογή με εσάς.
- Αν και οι δύο σας μειώσετε τις τιμές, χάνετε και οι δύο κάποιο κέρδος.
- Αν μόνο ένας από εσάς μειώσει τις τιμές, το συγκεκριμένο καφέ κερδίζει, καθώς αποκτά περισσότερους πελάτες.

#### 3. Αποφασίστε:



- Αν μειώσετε τις τιμές, μπορεί να κάνουν το ίδιο και εκείνοι, και τα δύο καφέ μπορεί να χάσουν χρήματα.
- Αλλά αν και οι δύο διατηρήσετε τις ίδιες τιμές, θα διατηρήσετε και οι δύο τα κέρδη σας σταθερά. Σε αυτό το σημείο η συνεργασία είναι καλύτερη από τον ανταγωνισμό.

## Σχετικοί Σύνδεσμοι

1. <https://www.khanacademy.org/economics-finance-domain/ap-microeconomics/imperfect-competition/oligopoly-and-game-theory/v/prisoners-dilemma-and-nash-equilibrium>
2. <https://www.investopedia.com/terms/p/prisoners-dilemma.asp>

## Παραπομπές

1. <https://www.simplypsychology.org/game-theory.html>
2. <https://www.psychologytoday.com/gb/blog/darwins-subterranean-world/202112/the-prisoners-dilemma-in-everyday-life>
3. <https://atticaspirt.gr/wp-content/uploads/2022/02/%CE%B7-%CE%94%CE%B7%CE%BC%CE%BF%CF%83%CE%AF%CE%B5%CF%85%CF%83%CE%B7.pdf>



Co-funded by  
the European Union

2023-1-ES02-KA210-YOU-000114522



**Co-funded by  
the European Union**



Economy for Life © 2024 is licensed under CC BY-NC 4.0

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible