

Διαγώνισμα 3/5/2020

ΘΕΜΑ Α

A1) Να σημειώσετε ποιες από τις παρακάτω προτάσεις είναι σωστές και ποιες λανθασμένες:

1) Η τιμή του αγαθού και τα έσοδα των επιχειρήσεων κινούνται προς την ίδια κατεύθυνση όταν η ζήτηση είναι ελαστική.

2) Ο αριθμός χρήσεων ενός προϊόντος είναι προσδιοριστικός παράγοντας της ζήτησης του.

3) Εάν το κόστος δεν αυξάνεται σημαντικά με την επέκταση της παραγωγής η προσφορά θα αντιδράει πιο έντονα στις μεταβολές της τιμής.

4) Η μείωση της ζήτησης με ταυτόχρονη αύξηση της προσφοράς οδηγεί σίγουρα σε μείωση της τιμής ισορροπίας.

5) Η αύξηση της τιμής ενός αγαθού μειώνει τη ζητούμενη ποσότητα αυτού του αγαθού και αυξάνει τη ζητούμενη ποσότητα του άλλου αν τα δυο αγαθά είναι υποκατάστατα.

(ΜΟΝΑΔΕΣ 15)

A2)

Αντιστοιχίστε τους αριθμούς 1, 2, 3, 4, 5 από τη στήλη Α με τα γράμματα α, β, γ, δ, ε, στ της στήλης Β:

ΣΤΗΛΗ Α		ΣΤΗΛΗ Β	
1	Συνθήκη ζήτησης	α	Οι μεταβολές στον πληθυσμό και τη διάρθρωση του
2	Έλλειμμα	β	Η εξάρτηση και η συνήθεια
3	Μελλοντική αύξηση της τιμής	γ	Συνθήκη ζήτησης
4	Πλεόνασμα	δ	Μικρότερη τιμή από την τιμή ισορροπίας
5	Συνθήκη προσφοράς	ε	Υψηλότερη τιμή από την τιμή ισορροπίας
		στ	Μεταβολές στο κόστος παραγωγής

(ΜΟΝΑΔΕΣ 10)

ΘΕΜΑ Β

B1) Να αναφέρετε ονομαστικά τους παράγοντες που επηρεάζουν την ελαστικότητα ζήτησης ενός αγαθού.

(ΜΟΝΑΔΕΣ 6)

B2) Να αναφέρετε ονομαστικά τους παράγοντες που επηρεάζουν την προσφορά αγροτικών προϊόντων.

(ΜΟΝΑΔΕΣ 10)

B3) Να περιγράψετε με τη βοήθεια κατάλληλου διαγράμματος τη μεταβολή μόνο στην ζητούμενη ποσότητα ενός αγαθού.

(ΜΟΝΑΔΕΣ 9)

ΘΕΜΑ Γ

Γ1) Τι γνωρίζετε για την «αναγκαιότητα του προϊόντος» ως παράγοντα που επηρεάζει την ελαστικότητα ζήτησης;

(ΜΟΝΑΔΕΣ 8)

Γ2) Να περιγράψετε με τη βοήθεια διαγράμματος την περίπτωση μεταβολής μόνο της προσφοράς.

(ΜΟΝΑΔΕΣ 8)

Γ3) Ποια είναι η έννοια της αποτελεσματικής ζήτησης;

(ΜΟΝΑΔΕΣ 9)

ΘΕΜΑ Δ

Δ1) Τι γνωρίζετε για τη διατήρηση αποθεμάτων, ως παράγοντα που επηρεάζει την ελαστικότητα προσφοράς;

(ΜΟΝΑΔΕΣ 9)

Δ2) Να δώσετε τον τύπο και τις επεξηγήσεις της ελαστικότητας προσφοράς ως προς την τιμή.

(ΜΟΝΑΔΕΣ 5)

Δ3) Πότε η ζήτηση είναι ελαστική και πότε ανελαστική; Αν μια επιχείρηση πουλάει ένα προϊόν που έχει ανελαστική ζήτηση για να αυξήσει τα έσοδα της τι πρέπει να κάνει;

(ΜΟΝΑΔΕΣ 11)