



Κεφάλαιο

ΠΡΟΣΦΟΡΑ, ΖΗΤΗΣΗ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΗΣ

Οι οικονομολόγοι έχουν δύο ρόλους. Ως επιστήμονες, αναπτύσσουν και ελέγχουν θεωρίες για να εξηγήσουν τον κόσμο που τους περιβάλλει. Ως διαμορφωτές της οικονομικής πολιτικής χρησιμοποιούν τις θεωρίες τους για να αλλάξουν τον κόσμο προς το καλύτερο. Η εστίαση των δύο προηγούμενων Κεφαλαίων ήταν στον επιστημονικό ρόλο του οικονομολόγου. Είδαμε στα Κεφάλαια αυτά πώς η προσφορά και η ζήτηση καθορίζουν την τιμή και την ποσότητα του αγαθού που πωλείται. Είδαμε, επίσης, με ποιον τρόπο τα διάφορα γεγονότα μετατοπίζουν τις καμπύλες προσφοράς και ζήτησης και επηρεάζουν την τιμή και την ποσότητα ισορροπίας.

Στο παρόν Κεφάλαιο θα σχηματίσουμε μια πρώτη ιδέα για την οικονομική πολιτική. Εδώ αναλύουμε διάφορους τύπους οικονομική πολιτικής που ασκεί μια κυβέρνηση χρησιμοποιώντας μόνο τα εργαλεία της προσφοράς και της ζήτησης. Όπως έχουμε δει, η ανάλυση μας παρέχει τη δυνατότητα να αντιληφθούμε ορισμένα σημαντικά πράγματα. Τα μέτρα της οικονομικής πολιτικής έχουν συχνά επιδράσεις που οι αρχιτέκτονές τους δεν είχαν επιδιώξει, ούτε είχαν προβλέψει.

Θα αρχίσουμε, λοιπόν, εξετάζοντας τα μέτρα οικονομικής πολιτικής που ελέγχουν άμεσα τις τιμές. Για παράδειγμα, κάποιες χώρες έχουν νόμους για τον έλεγχο των ενοικίων, οι οποίοι ορίζουν ένα ανώτατο ενοίκιο που οι ιδιοκτήτες μπορούν να ζητήσουν από τους ενοικιαστές τους ή νόμους για τα κατώτατα ημερομίσθια με τα οποία οι επιχειρήσεις μπορούν να αμείβουν τους εργαζομένους τους. Ελεγκχοί των τιμών επιβάλλονται συνήθως όταν οι πολιτικοί πιστεύουν ότι η τιμή αγοράς ενός αγαθού ή μιας υπηρεσίας είναι άδικο για τους αγοραστές ή τους πωλητές. Εντούτοις, όπως έχουμε δει, και η ίδια η πολιτική των ελέγχων μπορεί να δημιουργήσει αδικίες.

Μετά τη συζήτηση για τους ελέγχους των τιμών, θα εξετάσουμε την επίπτωση των φόρων. Οι διαμορφωτές της οικονομικής πολιτικής χρησιμοποιούν τους φόρους τόσο για να επηρεάσουν τα αποτελέσματα των αγορών όσο και για να αντλήσουν έσοδα για δημόσιους σκοπούς. Αν και οι φόροι είναι μια πραγματικότητα στην οικονομία μας, ωστόσο οι επιπτώσεις τους δεν είναι φανερές. Όταν αποφασίζεται, για παράδειγμα, να επιβληθεί ένας φόρος στις αμοιβές που οι επιχειρήσεις καταβάλλουν στους εργαζόμενους, οι επιχειρήσεις ή οι εργαζόμενοι θα φέρουν τελικά το βάρος του φόρου; Η απάντηση δεν είναι καθόλου προφανής – ώσπου να εφραμίσουμε τα πανίσχυρα εργαλεία της προσφοράς και της ζήτησης.

ΕΛΕΓΧΟΣ ΤΩΝ ΤΙΜΩΝ

Για να δούμε πώς οι έλεγχοι των τιμών επηρεάζουν τα αποτελέσματα της αγοράς, ας δούμε ξανά την αγορά παγωτού. Όπως είδαμε στο Κεφάλαιο 4, αν το παγωτό πωλείται σε μια αγορά απόλυτα απαλλαγμένη από οποιαδήποτε ρυθμιστική παρέμβαση του κράτους, η τιμή του παγωτού θα προσαρμόζεται για να επιτυγχάνει την ισορροπία της προσφοράς με τη ζήτηση: στην τιμή ισορροπίας η ποσότητα του παγωτού που οι αγοραστές θέλουν να αγοράσουν είναι ίση με την ποσότητα παγωτού που οι πωλητές θέλουν να πουλήσουν. Και για να γίνουμε πιο συγκεκριμένοι, ας υποθέσουμε ότι η τιμή ισορροπίας είναι 3 ευρώ το παγωτό «χωνάκι».

Δεν μπορεί να είναι όλοι ευτυχημένοι με το αποτέλεσμα αυτής της διεργασίας της ελεύθερης αγοράς. Ας πούμε ότι η Ένωση Καταναλωτών Παγωτού διαμαρτυρείται ότι η τιμή των 3 ευρώ για ένα παγωτό «χωνάκι» είναι πολύ υψηλή. Αλεξαντρία, ο Οργανισμός Παραγωγών Παγωτού διαμαρτυρείται ότι η τιμή των 3 ευρώ για ένα παγωτό «χωνάκι» –αποτέλεσμα εξοντωτικού ανταγωνισμού– συμπιέζει τα εισοδήματα των μελών της. Κάθεμα από τις ομάδες αυτές πιέζει την κυβέρνηση να ψηφίσει νόμο που να μεταβάλλει προς όφελός της το αποτέλεσμα της αγοράς, με τον άμεσο έλεγχο των τιμών.

τιμή οροφής
η καθορισμένη με
νόμο ανώτατη τιμή
στην οποία μπορεί
να πωληθεί ένα
αγαθό ή μία
υπηρεσία

κατώτατη τιμή
η καθορισμένη με
νόμο κατώτατη τιμή
στην οποία μπορεί
να πωληθεί ένα
αγαθό ή μία
υπηρεσία

Φυσικά, επειδή οι αγοραστές κάθε αγαθού θέλουν πάντοτε μια χαμηλότερη τιμή, ενώ οι πωλητές κάθε αγαθού θέλουν υψηλότερη τιμή, τα συμφέροντα των δύο ομάδων συγκρούονται. Αν οι καταναλωτές παγωτού, ως ομάδα πίεσης, αποδειχθούν ισχυρότεροι, το κράτος θα ψηφίσει έναν νόμο που θα καθορίζει την ανώτατη τιμή στην οποία μπορεί να πωληθεί το παγωτό «χωνάκι». Η τιμή αυτή ονομάζεται **τιμή οροφής** ή **ανώτατη τιμή**. Αν, αντίθετα, αποδειχθούν ισχυρότεροι οι Παραγωγοί Παγωτού, τότε το κράτος θα ψηφίσει έναν νόμο που θα καθορίζει την ελάχιστη τιμή στην οποία μπορεί να πωληθεί το παγωτό «χωνάκι». Η τιμή αυτή ονομάζεται **κατώτατη τιμή** ή **τιμή διαπέδου**. Ας δούμε τώρα, με τη σειρά τους, ποιες είναι οι συνέπειες αυτών των μέτρων.

Όταν η κυβέρνηση, πιεζόμενη από τις διαμαρτυρίες των Καταναλωτών Παγωτού, καθορίσει, μία ανώτατη τιμή ή τιμή οροφής στην αγορά παγωτού, δύο πράγματα είναι δυνατόν να συμβούν. Στο φάντωμα (α) του Σχήματος 6.1 το κράτος έχει καθορίσει με νόμο ανώτατη τιμή 4 ευρώ για ένα παγωτό «χωνάκι». Στην περίπτωση αυτή, επειδή η τιμή που εξισορροπεί την προσφορά με τη ζήτηση (3 ευρώ) είναι μικρότερη από την ανώτατη τιμή που καθόρισε ο νόμος, η ανώτατη τιμή *δεν είναι δεσμευτική*. Οι δυνάμεις της αγοράς κινούν, φυσιολογικά, την οικονομία στην ισορροπία και η καθορισμένη από το νόμο ανώτατη τιμή δεν ασκεί καμία επίδραση στην τιμή και στην ποσότητα που πωλείται.

Στο φάντωμα (β) του Σχήματος 6.1 αναλύεται μια άλλη, πιο ενδιαφέρουσα κατάσταση. Σε αυτή την περίπτωση το κράτος επιβάλλει ανώτατη τιμή 2 ευρώ για το παγωτό «χωνάκι». Επειδή η τιμή ισορροπίας των 3 ευρώ είναι υψηλότερη από την καθορισμένη με νόμο ανώτατη τιμή, η «οροφή» αυτή είναι *εναρμονισμένη* με νόμο ανώτατη τιμή. Η «οροφή» προσφοράς και της ζήτησης τείνουν να ωθήσουν την τιμή προς τις τιμές ισορροπίας, αλλά, όταν η τιμή αγοράς φτάσει στην «οροφή», δεν θα μπορεί να αυξηθεί άλλο. Έτσι, η τιμή αγοράς είναι ίση με την καθορισμένη με νόμο ανώτατη τιμή. Στην τιμή αυτή η ζητούμενη ποσότητα παγωτού (125 παγωτά «χωνάκι» στο σχήμα) υπερβαίνει την προσφερόμενη ποσότητα (75 παγωτά «χωνάκι»). Η διαθεσίμη, λοιπόν, ποσότητα παγωτού δεν επαρκεί, και έτσι ορισμένοι άνθρωποι που θέλουν να αγοράσουν παγωτό «χωνάκι», στην επικρατούσα τιμή, δεν βρίσκουν.

Όταν προκαλείται έλλειψη παγωτού, εξαιτίας αυτής της καθορισμένης με νόμο ανώτατης τιμής, είναι φυσικό να αναπτυχθεί ένας μηχανισμός κατανομής της περιορισμένης ποσότητας του παγωτού. Ο μηχανισμός μπορεί να είναι οι ουρές αναμονής: εκείνοι που είναι διατεθειμένοι να σηκωθούν νωρίς και να πιάσουν από τους πρώτους σειρά σε μια μεγάλη ουρά, θα κατορθώσουν να πάρουν το παγωτό «χωνάκι» που θέλουν. Αντίθετα, εκείνοι που δεν είναι διατεθειμένοι να περιμένουν στην ουρά, δεν θα πάρουν παγωτό «χωνάκι». Ένας άλλος τρόπος είναι να δίνουν οι πωλητές το παγωτό «χωνάκι» σε όποιους θέλουν, πωλώντας, για παράδειγμα, παγωτό μόνο στους φίλους τους, τους συγγενείς τους ή μόνο σε μέλη της φυλής τους ή της εθνότητάς τους. Θα προσέξτε ασφαλώς ότι, ενώ σκοπός του καθορισμού με νόμο ανώτατης τιμής για το παγωτό «χωνάκι» ήταν να βοηθηθούν οι καταναλωτές παγωτού, τελικά δεν ωφελήθηκαν όλοι οι καταναλωτές. Κάποιοι καταναλωτές, βέβαια, βρήκαν παγωτό «χωνάκι» σε χαμηλότερη τιμή, περιμένοντας όμως στην ουρά, αλλά κάποιοι άλλοι δεν μπορούσαν να βρουν καθόλου.

Το παράδειγμα αυτό στην αγορά παγωτού δείχνει ένα γενικό αποτέλεσμα: *Όταν το κράτος καθορίζει με νόμο μια δεσμευτική ανώτατη τιμή σε μια ανταγωνιστική αγορά, προκαλεί έλλειψη του αγαθού, και οι πω-*

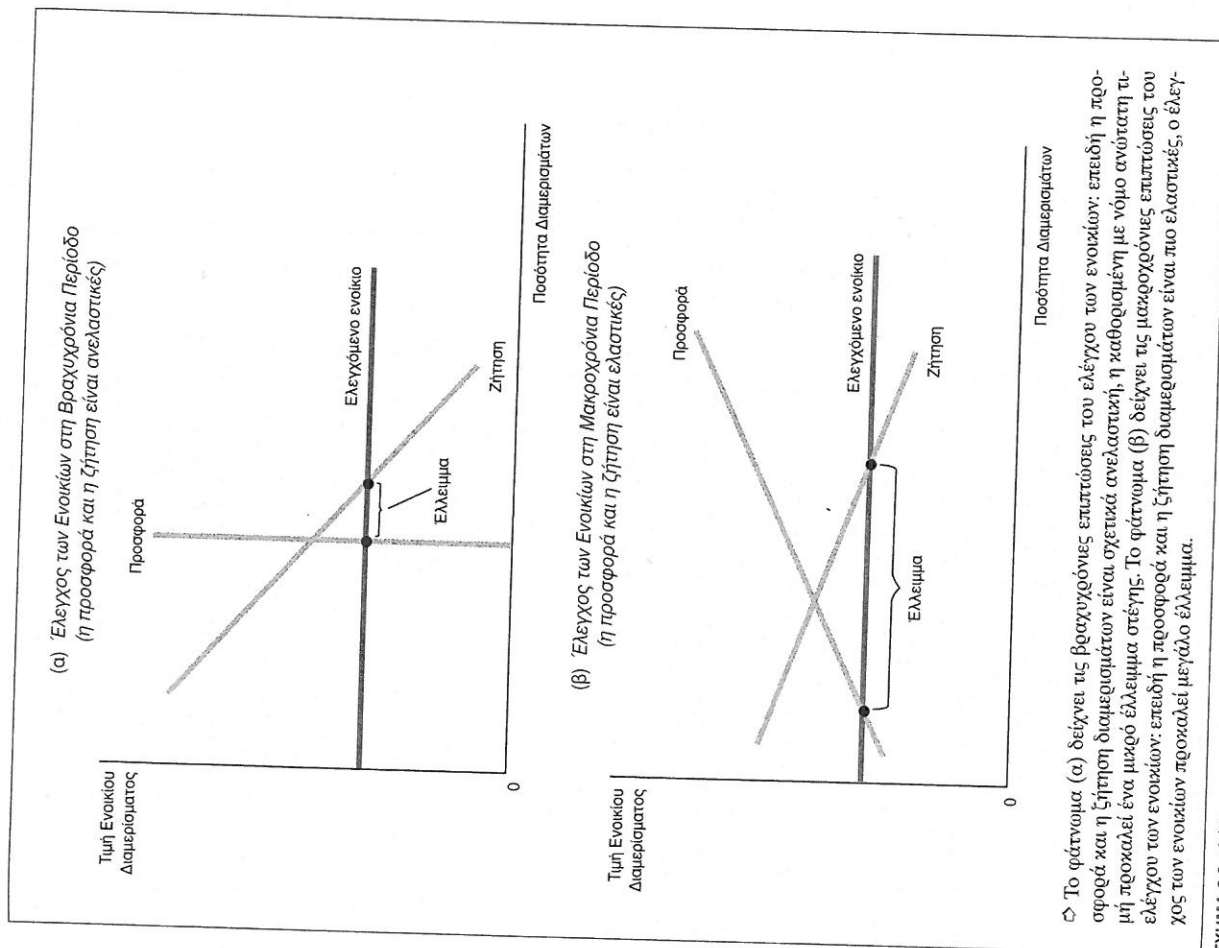
αρχική έλλειψη στέγης, την οποία προκαλεί ο έλεγχος των ενοικίων είναι μικρή. Το κύριο αποτέλεσμα, λοιπόν, στη βραχυχρόνια περίοδο είναι η μείωση των ενοικίων.

Το μακροχρόνιο σκηνικό όμως είναι πολύ διαφορετικό, επειδή οι αγοραστές και οι πολυτέλες ενοικιαζόμενης στέγης, με την πάροδο του χρόνου, προσαρμόζονται όλο και περισσότερο στις συνθήκες της αγοράς. Από την πλευρά της προσφοράς, οι ιδιοκτήτες, αντιδρώντας στα χαμηλά ενοίκια, είτε σταματούν να κατασκευάζουν νέα διαμερίσματα είτε δεν μπορούν να κρατήσουν τα διαμερίσματα που ήδη έχουν. Από την πλευρά της ζήτησης, τα χαμηλά ενοίκια ενθαρρύνουν τους ανθρώπους να ενοικιάσουν δικό τους σπίτι (αντί να μένουν με τους γονείς τους ή να μοιράζονται ένα διαμέρισμα με συγγατικούς) και παρακινούν άλλους να μετακινήθουν προς την πόλη. Η προσφορά και η ζήτηση, λοιπόν, είναι περισσότερο ελαστικές στην μακροχρόνια περίοδο.

Το φάτνωμα (β) του Σχήματος 6.2 περιγράφει την αγορά στέγης στη μακροχρόνια περίοδο. Όταν ο έλεγχος των ενοικίων συγχρατησει τα ενοίκια κάτω από την τιμή ισορροπίας τους, η προσφερόμενη ποσότητα διαμερισμάτων μειώνεται ουσιωδώς και η ποσότητα των ζητούμενων διαμερισμάτων αυξάνεται σημαντικά. Το αποτέλεσμα είναι να προκαλείται σοβαρή έλλειψη στέγης.

Σε πόλεις που έχει επιβληθεί έλεγχος των ενοικίων, οι ιδιοκτήτες χρησιμοποιούν διάφορους μηχανισμούς για να κατανεύσουν τις κατοικίες. Μερικοί ιδιοκτήτες συντάσσουν μεγάλες λίστες αναμονής. Άλλοι προτιμούν να ενοικιάζουν τα σπίτια τους σε οικογένειες χωρίς παιδιά. Άλλοι κάνουν διακρίσεις βάσει φυλής. Μερικές φορές τα διαμερίσματα ενοικιάζονται σε εκείνους που είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν ένα ποσό «κάτω από το τραπέζι». Στην πράξη οι πληρωμές αυτές ανεβάζουν το ενοίκιο (συμπεριλαμβανομένων και των χρημάτων που δίνονται «κάτω από το τραπέζι») κοντά στο επίπεδο ισορροπίας τους.

Για να κατανοήσουμε πλήρως τις επιπτώσεις του ελέγχου των ενοικίων δεν έχουμε παρά να θυμηθούμε μία από τις *Δέκα Αρχές της Οικονομικής*, τις οποίες αναλύσαμε στο Κεφάλαιο 1. Οι άνθρωποι ανταποκρίνονται σε κίνητρα. Στις ελεύθερες αγορές οι ιδιοκτήτες προσαθύν να διατηρούν τα ενοικιαζόμενα διαμερίσματά τους καθαρά και ασφαλή, επειδή έτσι μπορούν να ζητήσουν υψηλότερο ενοίκιο. Αντίθετα, όταν ο έλεγχος των ενοικίων δημιουργεί έλλειψη στέγης και λίστες αναμονής, οι ιδιοκτήτες δεν έχουν κίνητρο να ανταποκρίνονται στα αιτήματα των ενοικιαστών. Γιατί θα έπρεπε ένας ιδιοκτήτης να ξοδεύει χρήμα για να συντηρεί και να βελτιώνει



ένα διαμερίσμα όταν γνωρίζει ότι υπάρχουν άνθρωποι που είναι διατεθειμένοι να το ενοικιάσουν όπως είναι; Στο τέλος, οι ενοικιαστές βρίσκουν οπτικά με χαμηλότερο ενοίκιο, αλλά και χαμηλότερης ποιότητας.

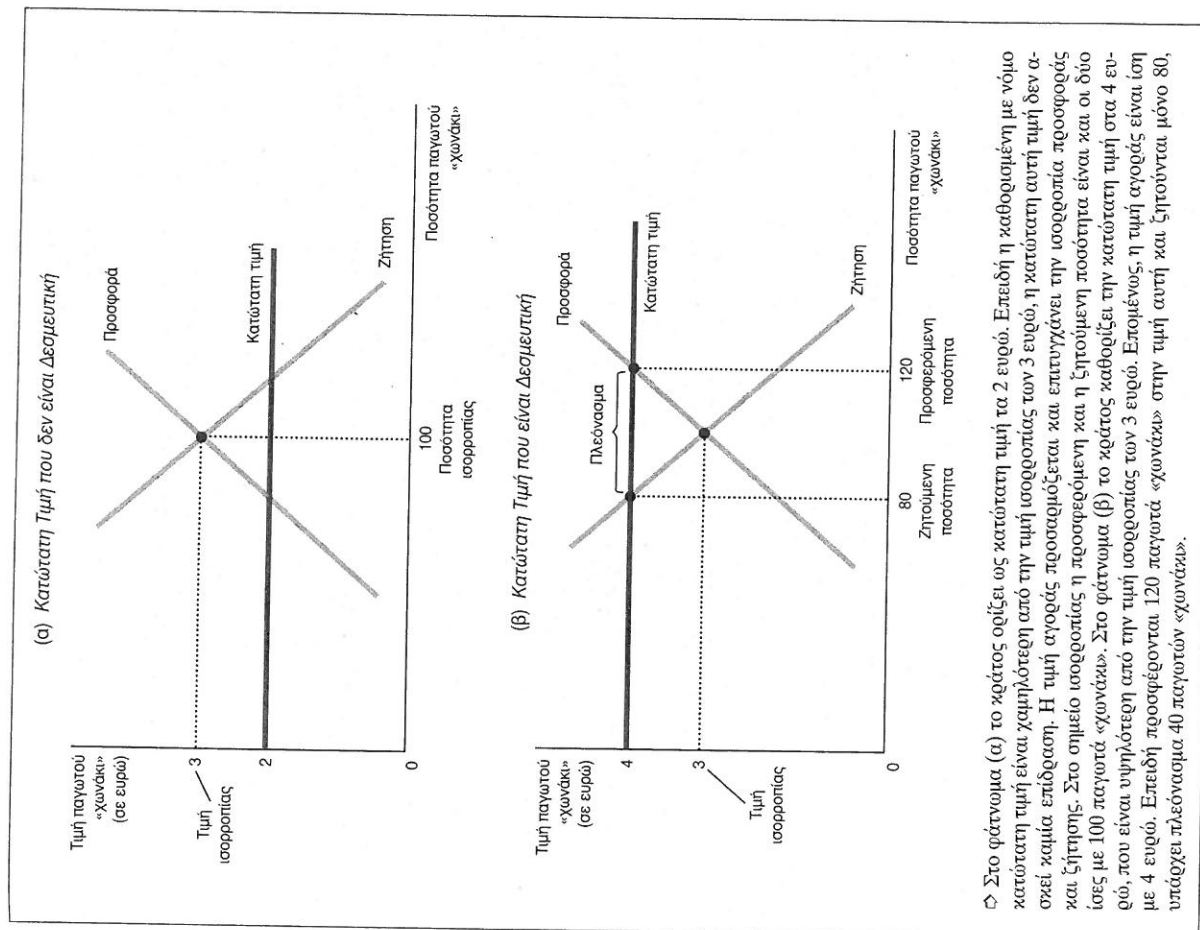
Οι πολιτικοί συχνά αντιδρούν στις επιπτώσεις του ελέγχου των ενοικίων επιβάλλοντας πρόσθετες ρυθμίσεις. Υπάρχουν νόμοι, για παράδειγμα, που απαγορεύουν στους ιδιοκτήτες ενοικιαζόμενων διαμερισμάτων τις φυλετικές διακρίσεις, ή τους υποχρεώνουν να συντηρούν τα διαμερίσματά τους ώστε να εξασφαλίζονται ανεκτές συνθήκες ζωής. Η εφαρμογή, όμως, αυτών των νόμων είναι και δύσκολη και δαπανηρή. Αντίθετα, όταν τα ενοίκια απελευθερώνονται και το ύψος τους καθορίζεται από τις δυνάμεις του ανταγωνισμού, οι νόμοι αυτοί είναι λιγότερο αναγκαίοι. Σε μια ελεύθερη αγορά η τιμή της στέγης προσαρμόζεται και εξαλείφει τις ελλείψεις από τις οποίες πηγάζει αυτή η ανεπιθύμητη συμπεριφορά των ιδιοκτητών.

Πώς οι Καθορισμένες από το Νόμο Κατώτατες Τιμές Επηρεάζουν τα Αποτελέσματα της Αγοράς

Για να εξετάσουμε τις επιπτώσεις ενός άλλου είδους κρατικού ελέγχου των τιμών, ας επιστρέψουμε στην αγορά παγωτού. Έστω ότι η κυβερνήση θεωρεί βέβαιους τους ισχυρισμούς του Οργανισμού Παραγωγών Παγωτού. Σε αυτή την περίπτωση το κράτος θα μπορούσε να καθορίσει με νόμο ένα κατώτατο επίπεδο τιμής. Οι κατώτατες τιμές, όπως και οι ανώτατες τιμές, είναι μια προστάθεια του κράτους να διατηρήσει τις τιμές σε επίπεδα διαφορετικά από εκείνα της ισορροπίας. Ενώ οι ανώτατες τιμές είναι ένα καθορισμένο με νόμο ανώτατο όριο πάνω από το οποίο οι τιμές δεν μπορούν να ανεβούν, οι κατώτατες τιμές αποτελούν ένα καθορισμένο με νόμο κατώτατο επίπεδο, κάτω από το οποίο οι τιμές δεν μπορούν να μειωθούν.

Όταν το κράτος καθορίζει με νόμο μια κατώτατη τιμή στην αγορά παγωτού, δύο πράγματα μπορούν να συμβούν. Αν το κράτος ορίσει την κατώτατη τιμή στα 2 ευρώ το παγωτό «χωνάκι», ενώ η τιμή ισορροπίας είναι 3 ευρώ, επιτυγχάνεται το αποτέλεσμα στο φάτνωμα (α) του Σχήματος 6.3. Στην περίπτωση αυτή, επειδή η τιμή ισορροπίας είναι μεγαλύτερη από την κατώτατη τιμή, η κατώτατη αυτή τιμή δεν είναι δεσμευτική. Οι δυνάμεις της αγοράς οδηγούν φυσιολογικά την οικονομία σε ισορροπία και η κατώτατη τιμή δεν ασκεί καμία επίδραση.

Το φάτνωμα (β) του Σχήματος 6.3 δείχνει τι συμβαίνει όταν το κράτος ορίζει με νόμο κατώτατη τιμή 4 ευρώ το παγωτό «χωνάκι». Στην περίπτωση αυτή, επειδή η τιμή ισορροπίας των 3 ευρώ είναι χαμηλότερη από την καθορισμένη με νόμο κατώτατη τιμή, η τελευταία είναι ένας δεσμευτικός περιορισμός της αγοράς. Οι δυνάμεις της προσφοράς και της ζήτη-



ΣΧΗΜΑ 6.3 Αγορά με Κατώτατη Τιμή

ΑΠΟ ΤΟΝ ΤΥΠΟ

Έλεγχος των Ενοικίων στη Νέα Υόρκη

Τα ανώτατα όρια των τιμών σπάνια είναι αποτελεσματικά. Στην κεραιμένη, ο έλεγχος των ενοικίων, ενώ μπορεί να οδηγήσει σε ένα μικρό αρχικό έλλειμμα, σε γενικές γραμμές έχει πιο επίσημα μακροχρόνια αποτελέσματα. Ωστόσο, ορισμένες φορές η πολιτική μπορεί να αποτύχει σε μεγαλύτερη δύναμη από την οικονομική. Αυτό το άρθρο εξετάζει την αγορά των ενοικίων στο Μανχάταν, όπου οι έλεγχοι των ενοικίων έχουν επιβληθεί εδώ και περίπου 60 χρόνια.

Η Μεγάλη Κλεψιά του Μανχάταν: Έλεγχοι ενοικίων, η μεγάλη πληγή της Νέας Υόρκης, πρόκειται να λάβουν ακόμη μία ανεπιθύμητη επέκταση

Πρόκειται για έναν από τους πολλούς ελέγχους ενοικίων που εφαρμόστηκαν κατά τη θηβερή, παρόμοια περίοδο που μεσοδήθηκε μεταξύ της επίθεσης στο Περλ Χάρμπορ το 1941 και τη μεταποχή της Αμερικής σε μία πλήρη πολεμική οικονομία το 1943. Η αγορά σπιτιών θεωρήθηκε ως ακόμη ένα πράγμα που έπρεπε να ελεγχθεί, ή τουλάχιστον να ρυθμιστεί - μαζί με τα ελαστικά, τη βενζίνη, τον καφέ και τα παπούτσια. Έως το 1947 όλοι αυτοί οι έλεγχοι είχαν καταργηθεί σταδιακά, εκτός από τις ρυθμίσεις για την τιμή της ακίνητης περιουσίας. Έκτοτε, οι περισσότερες πόλεις έχουν καταργήσει αυτές τις διαταραχές της αγοράς, αλλά η πρωτεύουσα του καπιταλισμού, όχι.

Μόνο το ένα τρίτο από τα 2 εκατομμύρια ενοικιαζόμενων διαμερισμάτων της Νέας Υόρκης είναι αποπληρωμένα από κάποιο είδος περιορισμού της τιμής. Ένα δημοτικό συμβούλιο καθορίζει τις επιπτώσεις αυξήσεων και διαχειρίζεται ένα ακόμη πιο περίπλοκο σύστημα. Σε κάποια κτήρια οι άνθρωποι ζουν σε παρόμοια διαμερίσματα αλλά πληρώνουν εντυπωσιακά διαφορετικά επίπεδα ενοικίου. Σε άλλα, μοναχικές γαλιάδες μένουν σε τεράστια διαμερίσματα, συνειδητοποιώντας ότι η μετακόμιση θα σήμαινε ότι θα πρέπει να πληρώσουν περισσότερα για ένα μικρότερο μέρος κάπου αλλού.

Οι παλαιότεροι έλεγχοι καλύπτουν τα προ του 1947 κτήρια (συμπεριλαμβανομένης μιας σειράς από υπέροχα σπίτια στις πιο περιζήτητες οδούς

αντίσταση από το συμβούλιο, που ελεγχόταν από τους Δημοκρατικούς. «Τι σημαίνει «εγκώρια ασφάλεια» αν τα σπίτια σου δεν είναι ασφαλή;» αναρωτήθηκε ο Sheldon Silver, ομιλητής του συμβουλίου σε μία πρόσφατη συζήτηση.

Μία συμβιβαστική «μεταρρύθμιση», που πραγματοποιήθηκε ανέπληστα το 1997, απομάκρυνε μόλις 23.000 ενοικιαστές από τη δεξαμενή του 1 εκατομμυρίου. Οι κακόμοιροι 23.000, στερημένοι με σκληρότητα από τους ελέγχους τιμών, κρίθηκαν άνοχοι για αυτή την τιμωρία, είτε επειδή είχαν εισόδημα μεγαλύτερο από 175.000 δολάρια επί δύο συνεχόμενα χρόνια και ζούσαν σε διαμερίσματα των οποίων το ενοίκιο υπερβαίνει τα 2.000 δολάρια το μήνα, είτε επειδή μετακόμισαν σε άλλα διαμερίσματα με ενοίκιο που υπερβαίνει τα 2.000 δολάρια το μήνα.

Ωστόσο, στη συμφωνία του 1997 υπήρχε κρυμμένη μία λεπτομέρεια που μετέθεσε την επομένη ημερομηνία επανέκτασης σε μία μη εκλογική περίοδο. Αν υπάρχει κάποια περίοδος κατάληξη για τη συζήτηση του θέματος με βάση οικονομικούς και όχι συναισθηματικούς λόγους, τότε αυτή η περίοδος είναι τώρα.

Ωστόσο, κατά τα χρόνια που μεσοδήθηκαν, η πολιτική της Νέας Υόρκης έχει μεταβληθεί. Η επώδυνη οικονομική ύφεση και η σημαντική πτώση στη Γουόλ Στριτ φαίνεται να έχουν αμβλύνει τον ενθουσιασμό των πολιτικών για τις δυνατότητες της αγοράς. Ο ίδιος γερουσιαστής και ο ίδιος κυβερνήτης που πολεμούσαν γι' αυτόν το σκοπό το 1997 έχουν χάσει τη μαχητικότητα τους. Στην καλύτερη περίπτωση θα μπορούσαν να διατηρήσουν τις μεταρρυθμίσεις που κερδήθηκαν πριν από 60 χρόνια. Το πραγματικό άνοιγμα, όμως, της αγοράς κατοικίας της Νέας Υόρκης δεν βρίσκεται πλέον στο τραπέζι των διαπραγματεύσεων.

Αυτό είναι παράξενο, επειδή υπάρχουν ορισμένα και περισσότερα ενδείξεις ότι η μετάβαση από μία αυστηρά ρυθμιζόμενη σε μία μη ρυθμιζόμενη αγορά είναι λιγότερο επώδυνη απ' ό,τι πιστευόταν άνθρωποι όπως ο Silver. Το πιο έκδηλο παράδειγμα αποτελεί το Cambridge της Μασαχουσέτης, όπου οι αυστηροί περιορισμοί καταργήθηκαν το 1994 μετά 23 χρόνια. Μία μελέτη του Henry Pollakowski, οικονομολόγου του Κέντρου

Ακίνητης Περιουσίας του MIT, δεν έδειξε δεινές συνέπειες. Αντίθετα, σημειώθηκε μεγάλη άνοδος στις στεγαστικές επενδύσεις, ακόμη κι αν ληθούμε υπόψη την μεγάλη άνθιση στις κατασκευές κατοικιών κατά τη δεκαετία του 1990.

Είναι δύσκολο να βρει κανείς έναν οικονομολόγο που να υποστηρίζει τους περιορισμούς επί των ενοικίων. Οι έλεγχοι των τιμών, ακόμη και αν έχουν εξεταστεί λεπτομερώς, είναι αναπόφευκτο να δημιουργήσουν αναποτελεσματικότητα, να μειώσουν την προσφορά και να έχουν αρνητικές συνέπειες. Η μισή αγορά και οι δωροδοκίες ανθίζουν. Η συντήρηση των κτηρίων αυτών παραμελείται. Οι ιδιοκτήτες και οι ενοικιαστές αναπτύσσουν κακές σχέσεις, εφόσον βραδύνονται στο νόμο και όχι σε εθελοντικά αναεωμένα συμβόλαια. Οι αδίστακτοι ιδιοκτήτες φθάνουν σε επικίνδυνα όρια προκειμένου να διώξουν τους ενοικιαστές και να τους αντικαταστήσουν με άλλους που θα πληρώνουν υψηλότερα ενοίκια. Ως αποτέλεσμα, έχουν καθιερωθεί νόμοι προστασίας των ενοικιαστών, οι οποίοι καθιστούν σχεδόν αδύνατον να γίνει έξωση, ακόμη και σε έναν απαστέωνο ενοικιαστή.

Εν τω μεταξύ, μία τεράστια γραφειοκρατία έχει δημιουργηθεί για τη διαχείριση των ελέγχων των τιμών, η οποία υποστηρίζεται από εθελοντές και νομικούς. Ο ιδιοκτήτης που θα χάσει μία περιουσία κατάθεση, ή του οποίου τα χαρτιά χαθούν, μπορεί να αποκλειστεί ακόμη και από νόμιμες αυξήσεις ενοικίου. Με δεδομένα όλα τα παραπάνω, οι περισσότεροι λογικοί Νεοϋρκέζοι θα προτιμούσαν να καταποιούν τα χρήματά τους παρά να εισέλθουν στην τάξη των εισοδηματιών από ακίνητη περιουσία.

Το παράξενο της υπόθεσης είναι ότι, για τους ιδιοκτήτες που γνωρίζουν πώς να διαχειριστούν το σύστημα, οι αποδόσεις μπορεί να μένουν ανεπηρεάστες από τα ανώτατα όρια των τιμών, αρκεί οι ιδιοκτησίες τους να έχουν αποκτηθεί μετά την επιβολή των ρυθμίσεων και η δυνατότητα απόκτησης εισοδήματος να έχει γίνει κατανοητή. Πράγματι, παρ' όλο που ο τύπος παρουσιάζει ότι η μόνη σχετική με τους περιορισμούς των τιμών διεξάγεται μεταξύ ενοικιαστών και ιδιοκτητών, είναι πιο σωστό να βρούμε αυτή την ανταπό-

λόγιστα ως μία διαμάχη μεταξύ ενοικιαστών που πληρώνουν ενοίκιο κατώτερο από εκείνο της αγοράς και ενοικιαστών που πραγματικά πληρώνουν το κόστος αυτής της επιδότησης, όπως λέει ο Peter Salins, πρόεδρος του Πολιτιστικού Πανεπιστημίου της Νέας Υόρκης και συγγραφέας ενός βιβλίου σχετικά με την αγορά κατοικίας της Νέας Υόρκης (*Scarcity by Design*, Harvard University Press, 1992).

Ποιοι είναι λοιπόν οι τυχεροί ενοικιαστές; Σύμφωνα με μία άλλη μελέτη του Poliakowski, τα περισσότερα οφέλη έχουν οι ενοικιαστές του κάτω και μέσου Μανχάταν, όπου οι κάτοικοι είναι σχετικά ευκατάστατοι. Ο φτωχότερος πληθυσμός της πόλης, εκ των οποίων οι περισσότεροι ζουν στις εξωτερικές συνοικίες της πόλης, λαμβάνει ελάχιστα έως και μηδαμινά οφέλη. Το ισχυρότερο,

όμως, επικείμενο που προσφέρουν οι υποστηρικτές του ελέγχου των ενοικίων είναι ότι προωθήσει τη σταθερότητα. Τυπικά, όμως, οι μακροχρόνιοι ενοικιαστές σε μη ρυθμιζόμενες αγορές λαμβάνουν παρόμοιες παραχωρήσεις, εφόσον είναι προς το συμφέρον του ιδιοκτήτη να έχει αξιόπιστους ενοικιαστές στα κτήριά του.

Ο Salins λέει ότι τα μέλη του νοπτειακού συμβουλίου γνωρίζουν πολύ καλά όλα τα βασικά επιχειρήματα σχετικά με τις αρνητικές συνέπειες του ελέγχου των τιμών στην αγορά ακίνητης περιουσίας. Ωστόσο, είναι εντονότερη η πεποίθησή τους ότι οι ψηφοφόροι δεν εκτιμούν ιδιαίτερα την ύλη των ενοικίων.

ΠΗΓΗ: *The Economist*, 5 Ιανουάριου 2003

Copyright © The Economist Newspaper Limited, London

σης, όπως πάντα, πιέζουν την τιμή να κινηθεί προς την τιμή ισορροπίας. Ωστόσο, όταν η τιμή αγοράς φτάσει στο καθορισμένο με νόμο κατώτατο όριο, δεν μπορεί να μειωθεί περαιτέρω. Η τιμή αγοράς είναι τότε ίση με την καθορισμένη με νόμο κατώτατη τιμή. Σε αυτή την τιμή η προσφερόμενη ποσότητα παγωτού (120 παγωτά «χωνάκι») είναι μεγαλύτερη από τη ζητούμενη ποσότητα (80 παγωτά «χωνάκι»). Μερικοί παραγωγοί που θέλουν να πουλήσουν παγωτά «χωνάκι» στην τρέχουσα τιμή, δεν μπορούν να τα πουλήσουν. Έτσι, *μια δεσμευτική κατώτατη τιμή προκαλεί πλεόνασμα*.

Όπως ακριβώς οι καθοριζόμενες με νόμο ανώτατες τιμές και τα ελλείμματα προσφοράς, έτσι και οι καθοριζόμενες με νόμο κατώτατες τιμές και τα πλεονάσματα προσφοράς μπορεί να οδηγήσουν την αγορά σε ανεπιθύμητες λειτουργίες. Στην περίπτωση της κατώτατης τιμής ορισμένοι πωλητές δεν μπορούν να πουλήσουν όλη την ποσότητα που θέλουν στην τιμή αγοράς. Οι πωλητές που βασίζονται σε προσωπικές προκαταλήψεις των αγοραστών, οι οποίες οφείλονται ίσως σε φυλετική διάκριση ή σε οικογενειακούς δεσμούς, είναι σε καλύτερη θέση να πουλήσουν τα προϊόντα τους απ' ό,τι οι υπόλοιποι. Αντίθετα, σε μια ελεύθερη αγορά, η τιμή λειτουργεί ως μηχανισμός διανομής, και οι πωλητές μπορούν να πουλήσουν όλη την ποσότητα που θέλουν στην τιμή ισορροπίας.

ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ

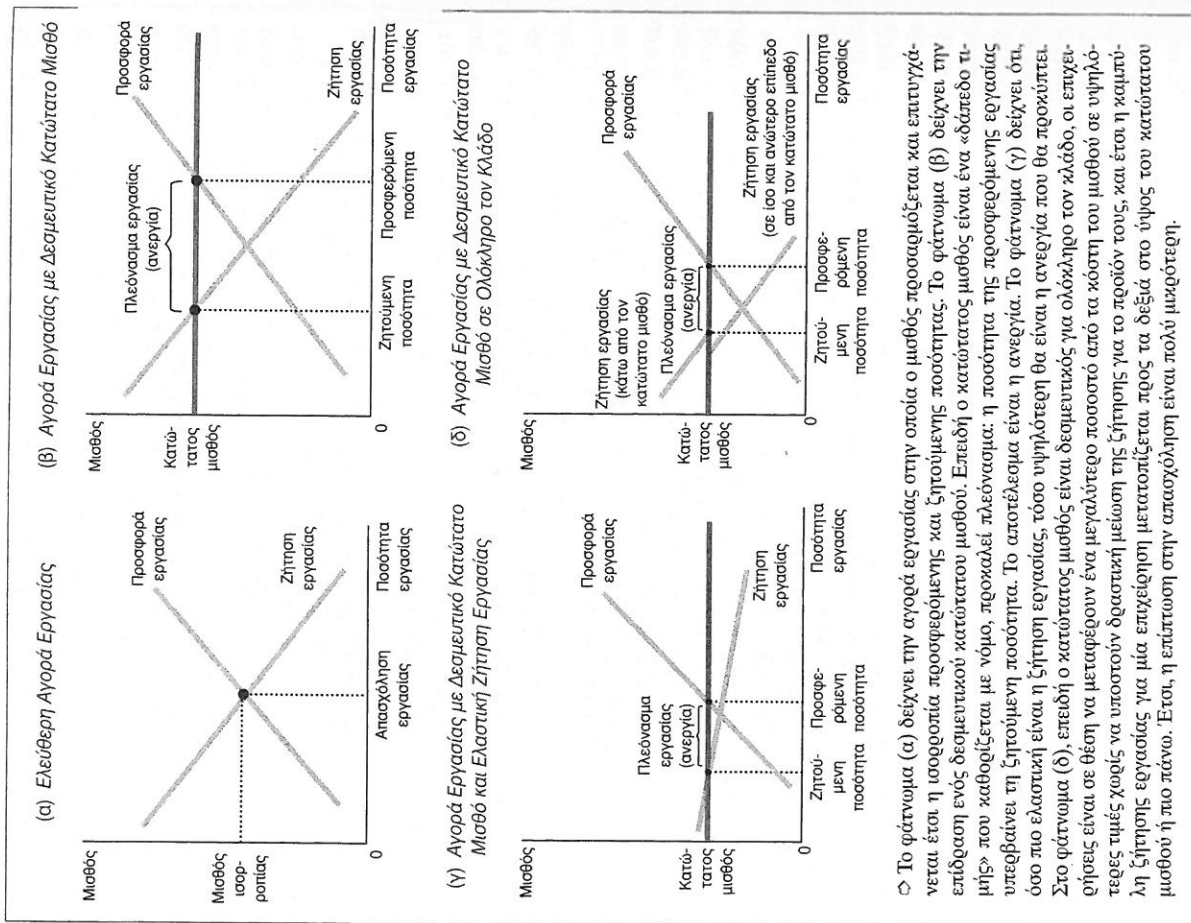
Τα Κατώτατα Ημερομίσθια και οι Αντίστοιχοι Μισθοί

Ένα σημαντικό παράδειγμα κατώτατης τιμής είναι οι νόμοι για τα κατώτατα ημερομίσθια και τους ανάλογους μισθούς. Οι νόμοι αυτοί ορίζουν τα κατώτατα ημερομίσθια και τους κατώτατους μισθούς που μπορεί να πληρώσει κάθε εργοδότης. Οι Ηνωμένες Πολιτείες και εννέα χώρες της Ε.Ε. — συμπεριλαμβανομένου από τον Απρίλιο του 1999 και του Ηνωμένου Βασιλείου — έχουν πλέον υλοχρεωτικό κατώτατο μισθό.

Για να αναλύσουμε τις συνέπειες που έχει ο καθορισμός κατώτατων αμοιβών εργασίας, θα πρέπει να εξετάσουμε την αγορά εργασίας. Στο φάντωμα (α) του Σχήματος 6.4 παρουσιάζεται η αγορά εργασίας, η οποία, όπως όλες οι αγορές, υπάρχει στις δυνάμεις της προσφοράς και της ζήτησης. Οι εργαζόμενοι καθορίζουν την προσφορά εργασίας και οι επιχειρήσεις καθορίζουν τη ζήτηση εργασίας. Όταν η αγορά λειτουργεί ελεύθερα, δηλαδή χωρίς κρατική παρέμβαση, ο μισθός προσαρμόζεται έως ότου εξισορροπηθεί η προσφορά εργασίας με τη ζήτηση εργασίας.

Στο φάντωμα (β) του Σχήματος 6.4 παρουσιάζεται η αγορά εργασίας με κατώτατο μισθό. Αν ο κατώτατος μισθός είναι πάνω από το επίπεδο ισορροπίας, όπως συμβαίνει εδώ, η ποσότητα της προσφερόμενης εργασίας είναι περισσότερο από τη ζητούμενη. Το αποτέλεσμα είναι ανεργία. Έτσι, τα κατώτατα ημερομίσθια και οι κατώτατοι μισθοί αυξάνουν τα εισοδήματα εκείνων που έχουν εργασία, αλλά μειώνουν τα εισοδήματα εκείνων που δεν μπορούν να βρουν απασχόληση.

Για να κατανοηθεί πλήρως η σημασία των κατώτατων ημερομισθίων και μισθών, είναι σημαντικό να μην ξεχνούμε ότι η οικονομία δεν περιέχει μόνο μια αγορά εργασίας, αλλά πολλές, που αποτελούνται από διαφορετικούς τύπους εργαζομένων. Η επίδραση των κατώτατων ημερομισθίων και των αντιστοιχών μισθών εξαρτάται από την ειδικευση και την πείρα του εργαζομένου. Οι εργαζόμενοι με υψηλή ειδίκευση και μεγάλη πείρα δεν επηρεάζονται, επειδή τα ημερομίσθια και οι μισθοί ισορροπίας τους είναι υψηλότερα από τα κατώτατα ημερομίσθια και τους ανάλογους μισθούς που ορίζει ο νόμος. Για τους εργαζόμενους αυτούς τα κατώτατα ημερομίσθια και οι κατώτατοι μισθοί δεν είναι δεσμευτικά. Θα περιμενε λοιπόν κανείς ότι ένα διάγραμμα όπως εκείνο του φανώματος (β) του Σχήματος 6.4, όπου ο κατώτατος μισθός βρίσκεται πάνω από το μισθό ισορροπίας και προκύπτει η ανεργία, θα ισχύει κυρίως για την αγορά εργασίας των νέων και των εργαζομένων χαμηλής εξειδίκευσης. Σημειώστε, ¹⁸



⇨ Το φάτνωμα (α) δείχνει την αγορά εργασίας στην οποία ο μισθός προσαρμόζεται και επιτυγχάνεται έτσι η ισορροπία προσφερόμενης και ζητούμενης ποσότητας. Το φάτνωμα (β) δείχνει την επίδραση ενός δεσμευτικού κατώτατου μισθού. Επειδή ο κατώτατος μισθός είναι ένα «όριο πτώσης» που καθορίζεται με νόμο, προκαλεί πλεόνασμα: η ποσότητα της προσφερόμενης εργασίας υπερβαίνει τη ζητούμενη ποσότητα. Το αποτέλεσμα είναι η ανεργία. Το φάτνωμα (γ) δείχνει ότι, όσο πιο ελαστική είναι η ζήτηση εργασίας, τόσο υψηλότερη θα είναι η ανεργία που θα προκύπτει. Στο φάτνωμα (δ), επειδή ο κατώτατος μισθός είναι δεσμευτικός για ολόκληρο τον κλάδο, οι επιχειρήσεις είναι σε θέση να μεταφέρουν ένα μεγαλύτερο ποσοστό από τα κόστη του μισθού σε υψηλότερες τιμές χωρίς να υποστούν δραματική μείωση της ζήτησης για το προϊόν τους, και έτσι η καμπύλη ζήτησης εργασίας για μία επιχείρηση μετατοπίζεται προς τα δεξιά στο ύψος του κατώτατου μισθού ή πιο πάνω. Έτσι, η επίπτωση στην απασχόληση είναι πολύ μικρότερη.

ΣΧΗΜΑ 6.4 Πώς ο Κατώτατος Μισθός Επιπράζει την Αγορά Εργασίας

ωστόσο, ότι ο *βαθμός* της ανεργίας που προκύπτει εξαρτάται από τις ελαστικότητες της προσφοράς και της ζήτησης για εργασία. Στο φάτνωμα (γ) του Σχήματος 6.4 έχουμε σχεδιάσει εκ νέου το διάγραμμα με μια πιο ελαστική καμπύλη ζήτησης εργασίας και μπορούμε να δούμε ότι αυτό καταλήγει σε ένα υψηλότερο επίπεδο ανεργίας. Συνάχως υποστηρίζεται ότι η ζήτηση για ανειδίκευτη εργασία είναι στην πραγματικότητα πιθανό να είναι εξαιρετικά ελαστική, επειδή οι εργοδότες ανειδίκευτης εργασίας, όπως τα ταχυφαγεία (fast-food), συνήθως αντιμετωπίζουν καμπύλες ζήτησης με υψηλή ελαστικότητα ως προς την τιμή για το προϊόν τους και, επομένως, δεν μπορούν να μετακυλήσουν τις αυξήσεις μισθού στις τιμές χωρίς να δουν τα έσοδά τους να μειώνονται.

Ωστόσο, αυτό ισχύει μόνο αν μια επιχείρηση αυξήσει την τιμή της ενώ άλλες δεν το κάνουν. Αν όλες οι εταιρείες γρήγορο φαγητού αναγκαστούν να αυξήσουν ελάχιστα τις τιμές τους προκειμένου να πληρώσουν το κατώτατο μισθό στο προσωπικό τους, αυτό μπορεί να καταλήξει σε μια πολύ μικρότερη μείωση της ζήτησης για το προϊόν (για παράδειγμα χάμπουργερ) κάθε επιχείρησης. Αν συμβεί αυτό, τότε η επιβολή ενός κατώτατου μισθού μπορεί πράγματι να οδηγήσει σε μια μετατόπιση προς τα δεξιά του τμήματος της καμπύλης ζήτησης, που βρισκείται σε επίπεδο ίσο ή μεγαλύτερο από τον κατώτατο μισθό· μια επιχείρηση μπορεί να πληρώσει τον υψηλότερο μισθό χωρίς δραστικά να μειώσει τη ζήτηση εργασίας της, επειδή μπορεί να μεταφέρει το κόστος του υψηλότερου μισθού χρεώνοντας μια υψηλότερη τιμή για το προϊόν της, καθώς τώρα γνωρίζει ότι και οι άλλες επιχειρήσεις του κλάδου θα πρέπει να κάνουν το ίδιο και επομένως ότι δεν θα αντιμετωπίσει δραματική πτώση της ζήτησης για το προϊόν της. Στην περίπτωση αυτή –όπως στο φάτνωμα (δ) του Σχήματος 6.4– παρ' όλο που υπάρχει αύξηση της ανεργίας σε σχέση με την περίπτωση όπου δεν υπάρχει κατώτατος μισθός, αυτό συμβαίνει κυρίως επειδή η προσφορά εργασίας είναι μεγαλύτερη όταν επιβληθεί κατώτατος μισθός. Αυτό συμβαίνει επειδή ο υψηλότερος μισθός θα προσελκύσει κάποιους εργαζόμενους να μπουν στην αγορά εργασίας – για παράδειγμα, όσοι απασχολούνται σε δεύτερη δουλειά ή νέοι που διαφορετικά θα είχαν παραμείνει στο σχολείο.

Πολλοί υποστηρικτές των νόμων του κατώτατου μισθού θεωρούν ότι η πολιτική αυτή είναι ένας τρόπος για να αυξηθεί το εισόδημα των φτωχών εργαζόμενων. Τονίζουν, ορθώς, ότι οι εργαζόμενοι που κερδίζουν τον κατώτατο μισθό έχουν ένα πενιχρό επίπεδο διαβίωσης. Παραδίδονται ότι αυτή η πολιτική μπορεί να έχει και δυσμενείς επιπτώσεις, όπως την πιθανή αύξηση της ανεργίας. Ωστόσο, πιστεύουν ότι

οι επιπτώσεις αυτές είναι μικρές και ότι, αφού συνεκτιμηθούν όλες οι συνδέσεις, ο κατώτατος μισθός βελτιώνει τη θέση των φτωχών.

Εκείνοι που είναι αντίθετοι με αυτή την πολιτική πιστεύουν ότι δεν είναι ο καλύτερος τρόπος καταπολέμησης της φτώχειας, εφόσον επηρεάζει μόνο το εισόδημα των ήδη απασχολούμενων εργαζόμενων και μπορεί να αυξήσει την ανεργία. Δεν είναι όλοι οι αμειβόμενοι με κατώτατα ημερομίσθια οικογενειάρχες που αγωνίζονται να ξεφύγουν από τη φτώχεια. Πολλοί μισθωτοί είναι νέοι ευκατάστατων οικογενειών.

Εν ολίγοις, τα αποτελέσματα του κατώτατου μισθού στην αγορά εργασίας είναι περίπλοκα. Πρόκειται για μία από εκείνες τις περιπτώσεις όπου δεν υπάρχουν σαφείς απαντήσεις, αφού όλα εξαρτώνται από το ποιες παραδοχές θα κάνουμε. Στο σημείο αυτό μπορεί να σηκώσετε τα χέρια σας με απελπισία και να αναφωνήσετε: «Ποιος είναι λοιπόν ο λόγος να σπουδάζουμε την οικονομική επιστήμη αν δεν μπορεί να μας πει αν η εισαγωγή του κατώτατου μισθού ωφελεί τους φτωχούς ή όχι;». Όμως, το μόνο που μας δείχνει η σύνοψη οικονομική ανάλυση του κατώτατου μισθού είναι ότι το ζήτημα είναι πολύ περίπλοκο: Μην πυροβολείτε τον αγγελιαφόρο.

Μια από τις Δέκα Αρχές της Οικονομικής, που εξετάσαμε στο Κεφάλαιο 1, είναι ότι οι αγορές είναι συνήθως ένας καλός τρόπος οργάνωσης της οικονομικής δραστηριότητας. Η αρχή αυτή εξηγεί γιατί οι οικονομολόγοι είναι, σχεδόν πάντοτε, αντίθετοι με τη θέσπιση ανώτατων και κατώτατων τιμών. Για τους οικονομολόγους οι τιμές δεν είναι το αποτέλεσμα φάσεων τυχαίας διεργασίας. Οι τιμές είναι το αποτέλεσμα των αποφάσεων που λαμβάνουν εκατομμύρια επιχειρήσεις και καταναλωτές, οι οποίες εκφράζονται με τις καμπύλες της προσφοράς και της ζήτησης. Οι τιμές έχουν τον κρίσιμο ρόλο να εξισορροπούν την προσφορά με τη ζήτηση και, με τον τρόπο αυτό, να συντονίζουν την οικονομική δραστηριότητα. Όταν οι πολιτικοί καθορίζουν τις τιμές με νόμο, συσκοτίζουν τα σημάδια που, σε ομαλές συνθήκες, καθοδηγούν την κατανομή των παραγωγικών πόρων.

Μία άλλη από τις *Δέκα Αρχές της Οικονομικής* είναι ότι οι κυβερνήσεις μπορούν μερικές φορές να βελτιώσουν τα αποτελέσματα της αγοράς. Πράγματι, οι πολιτικοί καταλήγουν να ελέγχουν τις τιμές όταν κρίνουν ότι το αποτέλεσμα της αγοράς είναι άδικο. Με τους ελέγχους των τιμών το κράτος επιδιώκει να βοηθήσει τους φτωχούς. Με τους ελέγχους των ενοικίων, για παράδειγμα, το κράτος προσπαθεί να εξασφαλίσει στέγη σε όλους, ενώ με τα κατώτατα ημερομίσθια προσπαθεί να βοηθήσει τους φτωχούς να ξεφύγουν από τη φτώχεια.

Ωστόσο, οι ελέγχοι των τιμών συχνά πλήττουν εκείνους που προσταθούν να βοηθήσουν. Οι ελέγχοι των ενοικίων μπορεί να κρατούν τα ενοίκια χαμηλά, αλλά ταυτόχρονα αποθαρρύνουν τους ιδιοκτήτες από το να φροντίζουν τη συντήρηση των σπιτιών και καθιστούν δύσκολη την εξέυρεση στέγης. Οι νόμοι για τα κατώτατα ημερομίσθια και τους κατώτατους μισθούς μπορεί να αυξάνουν τα εισοδήματα ορισμένων εργαζόμενων, αλλά οδηγούν κάποιους άλλους εργαζόμενους στην ανεργία.

Η βοήθεια προς εκείνους που έχουν πρόβλημα ανάγκη μπορεί να προσφερθεί και με άλλους τρόπους εκτός από τον έλεγχο των τιμών. Για παράδειγμα, το κράτος μπορεί να καταστήσει τη στέγη πιο προσιτή, αναλαμβάνοντας το κόστος ενός μέρους από το ενοίκιο που πληρώνουν οι φτωχές οικογένειες. Σε αντίθεση προς τους ελέγχους των ενοικίων, οι επιδοτήσεις των ενοικίων δεν μειώνουν την προσφερόμενη ποσότητα στέγης και, επομένως, δεν προκαλούν έλλειψη στέγης.

Μολονότι αυτά τα εναλλακτικά μέτρα είναι συχνά καλύτερα από τους ελέγχους των τιμών, δεν είναι τέλεια. Οι επιδοτήσεις των ενοικίων και των μισθών έχουν κάποιο οικονομικό κόστος για το κράτος, το οποίο χρειάζεται εμπομένως περισσότερα φορολογικά έσοδα. Όπως θα δούμε στο επόμενο τμήμα, η φορολογία έχει, επίσης, κόστος.

▷ ΑΣΚΗΣΗ: Να ορίσετε τις ανώτατες τιμές και τις κατώτατες τιμές και να δώσετε ένα παράδειγμα για καθένα περίπτωση. Ποιες προκαλούν έλλειμμα; Ποιες προκαλούν πλεόνασμα; Γιατί;

Όλες οι κυβερνήσεις, είτε εθνικές είτε τοπικές, χρησιμοποιούν τους φόρους για να αντλούν τους αναγκαίους πόρους για τα δημόσια έργα, όπως οι δρόμοι, τα σχολεία και η εθνική άμυνα. Επειδή οι φόροι είναι ένα τόσο σημαντικό εργαλείο της οικονομικής πολιτικής και επειδή επηρεάζουν τη ζωή μας με τόσο πολλούς τρόπους, η μελέτη των φόρων είναι ένα θέμα στο οποίο θα επανερχόμαστε συχνά σ' αυτό το βιβλίο. Σε αυτό το τμήμα θα αρχίσουμε τη μελέτη μας για τους τρόπους με τους οποίους οι φόροι επηρεάζουν την οικονομία.

Για να αρχίσουμε την ανάλυση της φορολογίας, ας υποθέσουμε ότι οι δημοτικές αρχές μιας πόλης αποφασίζουν να καθιερώσουν μια ετήσια «Πορτή Παγώτου» – με παρελάσεις, πυροτεχνήματα και ομιλίες. Για να αντλήσουν έσοδα και να καλύψουν τα έξοδα της γιορτής, οι δημοτικές αρχές αποφασίζουν να επιβάλουν φόρο 0,50 ευρώ στην πώληση κάθε παγωτού «χωνιάκι». Όταν γνωστοποιείται στους δημότες το σχέδιο αυτό, οι δύο ομάδες πίεσης αναλαμβάνουν δράση. Ο Οργανισμός Παραγωγών Παγωτού ισχυρίζεται ότι τα μέλη του αγωνίζονται να επιβιώσουν σε μια ανταγωνιστική αγορά και υποστηρίζει ότι το φόρο πρέπει να τον πλη-

ρώσουν οι αγοραστές παγωτού. Ο Σύνδεσμος Καταναλωτών Παγωτού ισχυρίζεται ότι τα μέλη του πολύ δύσκολα τα φέρνουν βόλτα και υποστηρίζουν πως το φόρο πρέπει να τον πληρώσουν οι πωλητές. Ο δημαρχος της πόλης, ελπίζοντας σε κάποιον συμβιβασμό, πρότεινε ο μισός φόρος να πληρωθεί από τους αγοραστές και ο άλλος μισός από τους αγοραστές.

Για να αναλύσουμε τις προτάσεις αυτές, πρέπει να απαντήσουμε σε ένα απλό, αλλά κρίσιμο ερώτημα: Όταν το κράτος επιβάλει φόρο σε ένα αγαθό, ποιος φέρει το βάρος του φόρου; Οι αγοραστές του αγαθού; Οι πωλητές του αγαθού; Ή, αν το βάρος του φόρου επιμερίζεται μεταξύ αγοραστών και πωλητών, τι καθορίζει πώς θα μοιραστεί ο φόρος ανάμεσα στις δύο ομάδες; Μπορεί να αποφασίσει το κράτος με ποιον τρόπο θα μοιραστεί ο φόρος, όπως προτείνει ο δημαρχός, ή μήπως ο επιμερισμός του φορολογικού βάρους θα καθοριστεί από τις θεμελιώδεις δυνάμεις της οικονομίας; Οι οικονομολόγοι χρησιμοποιούν τον όρο **επίπτωση του φόρου** όταν αναφέρονται στον επιμερισμό του φορολογικού βάρους. Όπως θα δούμε, εφραμοζόντας τα εργαλεία της προσφοράς και της ζήτησης, τα συμπεράσματα που προκύπτουν προκαλούν έκπληξη.

επίπτωση του φόρου
ο τρόπος με τον οποίο επιμερίζεται το βάρος του φόρου μεταξύ αυτών που συμμετέχουν σε μια αγορά

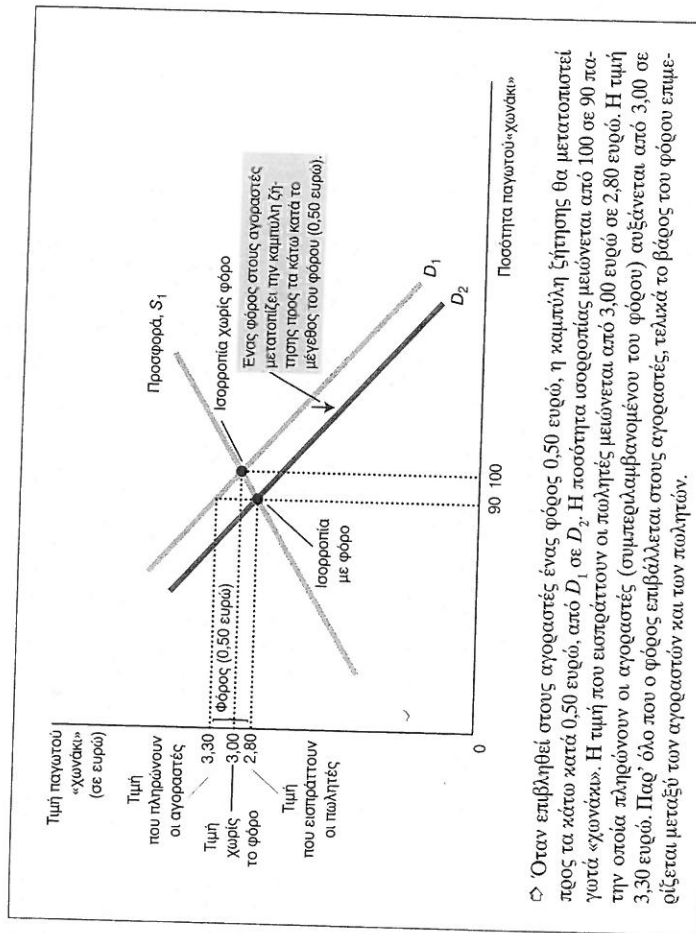
Πώς οι φόροι στους Αγοραστές Επιηρεάζουν τα Αποτελέσματα της Αγοράς
Θα εξετάσουμε πρώτα έναν φόρο που επιβάλλεται στους αγοραστές ενός αγαθού. Ας υποθέσουμε, για παράδειγμα, ότι η κυβέρνηση ψηφίζει έναν νόμο που απαιτεί από τους καταναλωτές παγωτού να δίνουν στο κράτος 0,50 ευρώ για κάθε παγωτό «χωνάκι» που αγοράζουν. Πώς επηρεάζει ο νόμος αυτός τους αγοραστές και τους πωλητές παγωτού; Για να απαντήσουμε στο ερώτημα αυτό, μπορούμε να ακολουθήσουμε τα τρία βήματα για την ανάλυση της προσφοράς και της ζήτησης που περιγράψαμε στο Κεφάλαιο 4: (1) Εξετάζουμε αν ο νόμος επηρεάζει την καμπύλη προσφοράς ή την καμπύλη ζήτησης. (2) Εξετάζουμε προς τα πού μετατοπίζεται η επηρεαζόμενη καμπύλη και (3) Εξετάζουμε με ποιον τρόπο η μετατόπιση αυτή επηρεάζει την ισορροπία.

Βήμα Πρώτο
Η αρχική επίπτωση του φόρου είναι στη ζήτηση παγωτού. Η καμπύλη προσφοράς δεν επηρεάζεται, επειδή, για κάθε τιμή παγωτού, οι πωλητές έχουν το ίδιο κίνητρο να προσφέρουν παγωτό στην αγορά. Απεναντίας, οι αγοραστές είναι τώρα υποχρεωμένοι να πληρώσουν στο κράτος κάποιον φόρο (εκτός από την τιμή του παγωτού που πληρώνουν στους πωλητές) κάθε φορά που αγοράζουν παγωτό. Έτσι, ο φόρος μετατοπίζει την καμπύλη ζήτησης παγωτού.

Βήμα Δεύτερο
Είναι εύκολο να δούμε προς τα πού μετατοπίζεται η καμπύλη. Επειδή ο φόρος στους αγοραστές καθιστά την αγορά παγωτού λιγότερο ελκυστική, οι αγοραστές ζητούν λιγότερη ποσότητα παγωτού σε κάθε τιμή. Έτσι,

η καμπύλη ζήτησης μετατοπίζεται προς τα αριστερά (ή ισοδύναμα, προς τα κάτω), όπως δείχνει το Σχήμα 6.5.

Σε αυτή την περίπτωση μπορούμε να μιλήσουμε με πιο μεγάλη ακρίβεια για το μέγεθος αυτής της μετατόπισης. Εξαιτίας του φόρου των 0,50 ευρώ, η πραγματική τιμή για τους αγοραστές είναι τώρα πιο υψηλή κατά 0,50 ευρώ από την τιμή αγοράς. Αν η τιμή αγοράς ενός παγωτού «χωνάκι», για παράδειγμα, συμβαίνει να είναι 3 ευρώ, η πραγματική τιμή για τους αγοραστές θα είναι 3,50 ευρώ. Επειδή αυτό που ενδιαφέρει τους αγοραστές είναι πόσο τους κοστίζει συνολικά το αγαθό, μαζί με το φόρο, ζητούν την ποσότητα παγωτού που αντιστοιχεί σε τιμή υψηλότερη κατά 0,50 ευρώ από αυτήν που ισχύει πράγματι. Με άλλα λόγια, για να πεισθούν οι αγοραστές να ζητήσουν οποιαδήποτε ποσότητα, η τιμή αγοράς θα πρέπει τώρα να είναι χαμηλότερη κατά 0,50 ευρώ, ώστε να αντισταθμιστεί η επίπτωση του φόρου. Έτσι, ο φόρος μετατοπίζει την καμπύλη ζήτησης *προς τα κάτω*, από D_1 σε D_2 , ακριβώς κατά το ποσό του φόρου (0,50 ευρώ).



ΣΧΗΜΑ 6.5 Φόρος στους Αγοραστές

Όταν επιβληθεί στους αγοραστές ένας φόρος 0,50 ευρώ, η καμπύλη ζήτησης θα μετατοπιστεί προς τα κάτω κατά 0,50 ευρώ, από D_1 σε D_2 . Η ποσότητα ισορροπίας μειώνεται από 100 σε 90 παγωτά «χωνάκι». Η τιμή που εισπράττουν οι πωλητές μειώνεται από 3,00 ευρώ σε 2,80 ευρώ. Η τιμή την οποία πληρώνουν οι αγοραστές (συμπεριλαμβανομένου του φόρου) αυξάνεται από 3,00 σε 3,30 ευρώ. Παρό' όλο που ο φόρος επιβάλλεται στους αγοραστές, τελικά το βάρος του φόρου επιμερίζεται μεταξύ των αγοραστών και των πωλητών.

Βήμα Τρίτο

Εφόσον προοριόμαστε τη μετατόπιση της καμπύλης ζήτησης, μπορούμε τώρα να δούμε την επίπτωση του φόρου συγκρίνοντας την παλαιά με τη νέα ισορροπία. Μπορείτε να δείτε στο σχήμα ότι η τιμή ισορροπίας του παραγωγού μειώνεται από 3,00 σε 2,80 ευρώ και η ποσότητα ισορροπίας από 100 σε 90 παραγωγά «χωνάκι». Επειδή οι πωλητές πωλούν λιγότερη ποσότητα και οι καταναλωτές, επίσης, αγοράζουν λιγότερη ποσότητα στη νέα ισορροπία, ο φόρος στο παραγωγό μειώνει το μέγεθος της αγοράς παγωγού.

Συνέπειες

Μπορούμε τώρα να σταθούμε στο ζήτημα της επίπτωσης του φόρου: Ποιος πληρώνει το φόρο; Μολονότι οι αγοραστές πληρώνουν ολόκληρο το ποσό του φόρου στο κράτος, οι αγοραστές και οι πωλητές μοιράζονται το βάρος του φόρου. Επειδή η τιμή αγοράς μειώνεται από 3,00 σε 2,80 ευρώ, όταν επιβληθεί ο φόρος, οι πωλητές πωλούν το παραγωγό «χωνάκι» σε τιμή χαμηλότερη κατά 0,20 ευρώ απ' ό,τι πριν από την επιβολή του φόρου. Έτσι, ο φόρος χειροτερεύει τη θέση των πωλητών. Οι αγοραστές πληρώνουν στους πωλητές χαμηλότερη τιμή (2,80 ευρώ), αλλά η πραγματική τιμή, που περιλαμβάνει το φόρο, αυξάνεται από 3,00 ευρώ πριν από το φόρο σε 3,30 με το φόρο (2,80 ευρώ + 0,50 ευρώ = 3,30 ευρώ). Έτσι, ο φόρος χειροτερεύει τη θέση και των αγοραστών.

Συνοψίζοντας, από την πιο πάνω ανάλυση προκύπτουν δύο γενικά συμπεράσματα:

- > Οι φόροι αποθαρρύνουν τη δραστηριότητα της αγοράς. Όταν φορολογείται ένα αγαθό, η ποσότητα του αγαθού που πωλείται είναι μικρότερη στη νέα ισορροπία.
- > Οι αγοραστές και οι πωλητές μοιράζονται το βάρος του φόρου. Στη νέα ισορροπία οι αγοραστές πληρώνουν υψηλότερη τιμή για το αγαθό και οι πωλητές εισπράττουν μικρότερη.

Πώς οι φόροι στους πωλητές επηρεάζουν τα αποτελέσματα της αγοράς

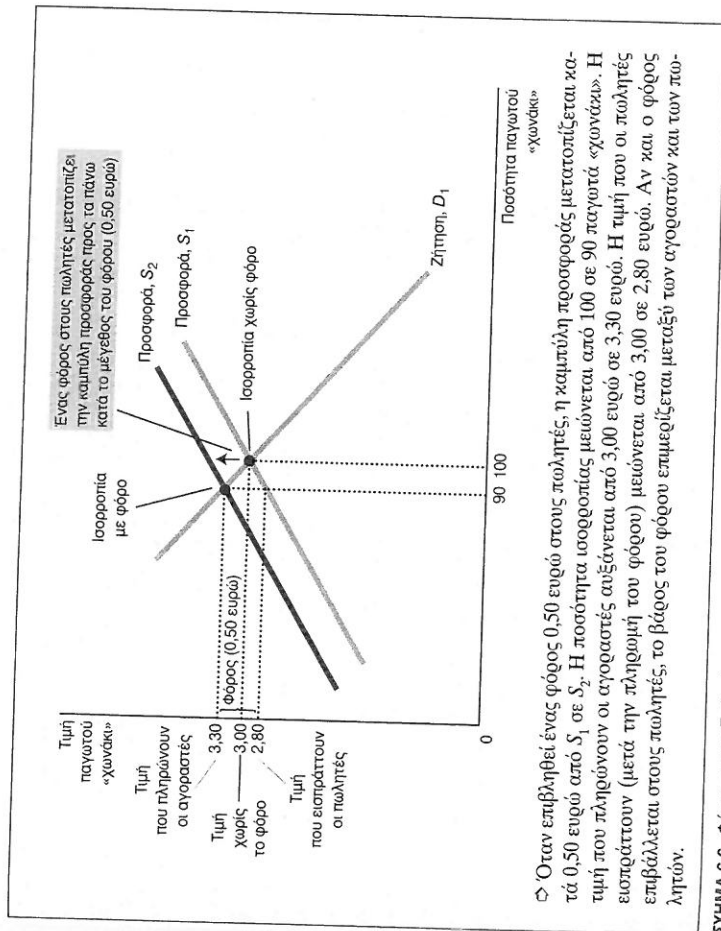
Τώρα, ας δούμε έναν φόρο που επιβάλλεται στους πωλητές ενός αγαθού. Ας υποθέσουμε ότι η κυβέρνηση ψηφίζει έναν νόμο που απαιτεί από τους πωλητές να αποδίδουν 0,50 ευρώ για κάθε παραγωγό «χωνάκι» που πωλούν. Ποια θα είναι η επίπτωση αυτού του φόρου; Και πάλι θα εστιάσουμε τα γνωστά τρία βήματα.

Βήμα Πρώτο

Σε αυτή την περίπτωση, η αρχική επίπτωση του φόρου βραδύνει την πλευρά της προσφοράς παραγωγού. Επειδή ο φόρος δεν επιβάλλεται στους αγοραστές, η ποσότητα του παραγωγού που ζητείται σε κάθε τιμή είναι η ίδια, και γι' αυτό η καμπύλη ζήτησης δεν μεταβάλλεται. Αντίθετα, ο φόρος στους πωλητές κάνει την επιχείρηση παραγωγού λιγότερο επιθετική σε κάθε τιμή, και επομένως μετατοπίζει την καμπύλη προσφοράς.

Επειδή ο φόρος στους αγοραστές αυξάνει το κόστος της παραγωγής και της πώλησης παραγωγού, μειώνει την προσφερόμενη ποσότητα σε κάθε τιμή. Η καμπύλη προσφοράς μετατοπίζεται προς τα αριστερά (ή, ισοδύναμα, προς τα πάνω).

Και πάλι μπορούμε να είμαστε ακριβείς για το μέγεθος αυτής της μετατόπισης. Για κάθε τιμή αγοράς του παραγωγού η πραγματική τιμή που εισπράττουν οι πωλητές – το ποσό που τους απομένει αφού πληρώσουν το φόρο – είναι κατά 0,50 ευρώ μικρότερη. Αν η τιμή αγοράς ενός παραγωγού «χωνάκι» είναι για παράδειγμα 2 ευρώ, η τιμή που εισπράττουν οι πωλητές είναι 1,5 ευρώ. Σε κάθε τιμή αγοράς οι πωλητές θα προσφέρουν την ποσότητα παραγωγού που θα πρόσφεραν αν η τιμή ήταν 0,50 ευρώ μικρότερη. Με άλλη διατύπωση, για να πεισθούν οι πωλητές να προσφέρουν δεδομένη ποσότητα, η τιμή αγοράς πρέπει να είναι τώρα κατά 0,50 ευρώ υψηλότερη για να αντισταθμιστεί η επίπτωση του φόρου. Έτσι, όπως δείχνει το Σχήμα 6.6, η καμπύλη προσφοράς μετατοπίζεται προς τα πάνω, από S_1 σε S_2 , κατά το ποσό ακριβώς του φόρου (0,50 ευρώ).



ΣΧΗΜΑ 6.6 Φόρος στους πωλητές

Βήμα Τρίτο Αφού προσδιορίσαμε τη μετατόπιση της καμπύλης προσφοράς, μπορούμε τώρα να συγκρίνουμε την παλαιά με τη νέα ισορροπία. Το σχήμα δείχνει ότι η τιμή ισορροπίας του παγωτού αυξάνεται από 3,00 σε 3,30 ευρώ, ενώ η ποσότητα ισορροπίας μειώνεται από 100 σε 90 παγωτά «χωνάκι».

Ξανά, ο φόρος μειώνει το μέγεθος της αγοράς παγωτού, ενώ και πάλι οι αγοραστές και οι πωλητές μοιράζονται το βάρος του φόρου. Επειδή η τιμή αγοράς αυξάνεται, οι αγοραστές πληρώνουν 0,30 ευρώ περισσότερα για κάθε παγωτό «χωνάκι» απ' ό,τι θα πλήρωναν αν δεν είχε επιβληθεί φόρος. Οι πωλητές εισπράττουν υψηλότερη τιμή από εκείνη που θα εισπράτταν χωρίς το φόρο, αλλά η πραγματική τιμή (μετά την πληρωμή φόρου) μειώνεται από 3,00 σε 2,80 ευρώ.

Συνέπειες Αν συγκρίνουμε τα Σχήμα 6.5 και 6.6, θα οδηγηθούμε σε ένα μάλλον α-προσδόκητο συμπέρασμα: *Οι φόροι στους αγοραστές και οι φόροι στους πωλητές είναι ισοδύναμοι*. Και στις δύο περιπτώσεις ο φόρος θέτει μια «σφήνα» ανάμεσα στην τιμή που πληρώνουν οι αγοραστές και στην τιμή που εισπράττουν οι πωλητές. Η «σφήνα» είναι η ίδια, ανεξάρτητα από το αν ο φόρος επιβάλλεται στους αγοραστές ή στους πωλητές. Και στις δύο περιπτώσεις η «σφήνα» μετατοπίζει τη σχετική θέση των καμπυλών προσφοράς και ζήτησης. Στη νέα ισορροπία οι αγοραστές και οι πωλητές μοιράζονται το βάρος του φόρου. Η μόνη διαφορά ανάμεσα στους φόρους που βαρύνουν τους αγοραστές και στους φόρους που βαρύνουν τους πωλητές είναι το ποιος αποδίδει το φόρο στο κράτος.

Η ισοδυναμία αυτόν των δύο φόρων κατανοείται, ίσως, ευκολότερα αν φανταστούμε ότι η κυβέρνηση συγκεντρώνει το φόρο παγωτού των 0,50 ευρώ σε ειδικά μπολ που είναι τοποθετημένα σε όλα τα σημεία πώλησης παγωτού. Όταν ο φόρος επιβάλλεται στους αγοραστές, ο αγοραστής πρέπει να αφήνει 0,50 ευρώ κάθε φορά που αγοράζει ένα παγωτό «χωνάκι». Όταν ο φόρος επιβάλλεται στους πωλητές, ο πωλητής πρέπει να βάζει στο μπολ 0,50 ευρώ κάθε φορά που πωλεί ένα παγωτό «χωνάκι». Το αν τα 0,50 ευρώ πληγάνουν κατευθείαν από την τσέπη του αγοραστή στο μπολ ή, έμμεσα, από την τσέπη του αγοραστή στα χέρια του πωλητή και από εκεί στο μπολ, δεν έχει καμία σημασία. Από τη στιγμή που η αγορά φθάσει σε νέα ισορροπία, οι αγοραστές και οι πωλητές μοιράζονται το βάρος, ανεξάρτητα από το πώς επιβάλλεται ο φόρος.

Ελαστικότητα και Επιμερισμός του Φόρου Όταν ένα αγαθό φορολογείται, οι αγοραστές και οι πωλητές του αγαθού μοιράζονται το βάρος του φόρου. Σε τι μερίδια, όμως, επιμερίζεται το βάρος του φόρου; Σπανίως μοιράζεται σε ίσα μερίδια. Ας εξετάσουμε, λοιπόν, για να δούμε πώς επιμερίζεται το βάρος του φόρου, την επίπτω-

ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ

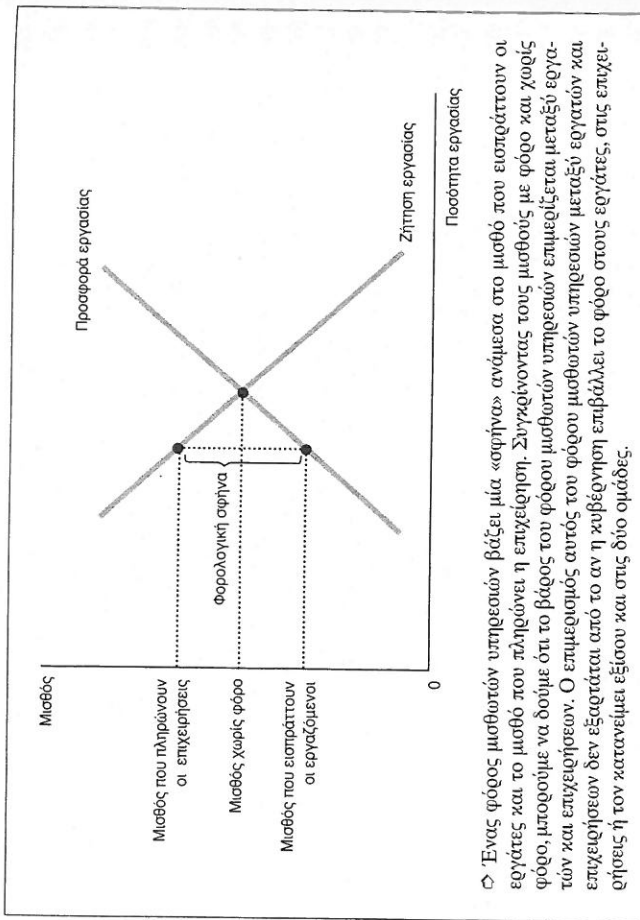
Μπορεί το Κράτος να Κατανείμει το Βάρος ενός Φόρου Μισθωτών Υπηρεσιών;

Θα έχετε ασφαλιώς παρατηρήσει ότι από τις αποδοχές σας έχουν αφαιρεθεί φόροι. Στο Ηνωμένο Βασίλειο, ένας από αυτούς τους φόρους ονομάζεται Συνεισφορά στην Εθνική Ασφάλιση. Θεωρητικά, η κυβέρνηση χρησιμοποιεί τα έσοδα από αυτόν το φόρο για να χρηματοδοτεί την κοινωνική ασφάλιση και τις κρατικές συντάξεις (στην ουσία, όμως, τα χρήματα κατευθύνονται προς τα ταμεία του κράτους χωρίς συγκεκριμένο σκοπό). Ο φόρος αυτός είναι ένα παράδειγμα *φόρου μισθωτών υπηρεσιών*, ο οποίος είναι ο φόρος στους μισθούς που οι επιχειρήσεις πληρώνουν στους εργατές τους.

Ποιος νομίζετε ότι φέρει το βάρος αυτού του φόρου μισθωτών υπηρεσιών – οι επιχειρήσεις ή οι εργατές; Στην πραγματικότητα φανερώνεται ότι το βάρος του φόρου μοιράζεται καθαρά: το 2003-4, για παράδειγμα, οι εργατές με μέσο μισθό πλήρωναν το 11% του εισοδήματός τους στον φόρο αυτό, ενώ οι εργοδότες τους πλήρωναν το 12,8%.

Ωστόσο, η ανάλυσή μας για την επίπτωση του φόρου δείχνει ότι οι νομοθέτες δεν μπορούν να επιμερίσουν εύκολα το βάρος του φόρου. Για να γίνει περισσότερο κατανοητό το σημείο αυτό, θα αναλύσουμε έναν φόρο μισθωτών υπηρεσιών απλώς ως φόρο που επιβάλλεται σε ένα αγαθό, όπου αγαθό είναι η εργασία και τιμή είναι ο μισθός. Το βασικό χαρακτηριστικό του φόρου μισθωτών υπηρεσιών είναι ότι θέτει μία «σφήνα» ανάμεσα στο μισθό που πληρώνουν οι επιχειρήσεις και στο μισθό που εισπράττουν οι εργατές. Το Σχήμα 6.7 δείχνει το αποτέλεσμα. Όταν εφαρμόζεται ο φόρος μισθωτών υπηρεσιών, ο μισθός που παίρνουν οι εργατές μειώνεται και ο μισθός που πληρώνουν οι επιχειρήσεις αυξάνεται. Στο τέλος, οι εργαζόμενοι και οι επιχειρήσεις επιμερίζονται το βάρος του φόρου σε μεγάλο βαθμό έτσι όπως απαιτεί η νομοθεσία. Ωστόσο, ο επιμερισμός αυτός του φορολογικού βάρους μεταξύ εργατών και επιχειρήσεων δεν έχει καμία σχέση με τον επιμερισμό που θέσπισαν οι νομοθέτες. Επιπλέον, το ίδιο αποτέλεσμα θα επικρατούσε και αν ο νόμος επέβαλλε ολόκληρο το φόρο στους εργατές ή αν επέβαλλε ολόκληρο το φόρο στις επιχειρήσεις.

Το παράδειγμα αυτό δείχνει ότι αυτό το βασικό μάθημα της επίπτωσης του φόρου συχνά παραβλέπεται στις δημόσιες συζητήσεις. Οι νομοθέτες μπορούν, φυσικά, να αποφασίζουν αν ο φόρος θα πληρώνεται από την τσέπη των εργαζομένων ή από τα ταμεία των επιχειρήσεων, αλλά δεν μπορούν να καθορίσουν με νόμο ποιος θα φέρει το πραγματικό βάρος του φόρου. Η επίπτωση του φόρου εξαρτάται μάλλον από τις δυνάμεις της προσφοράς και της ζήτησης.

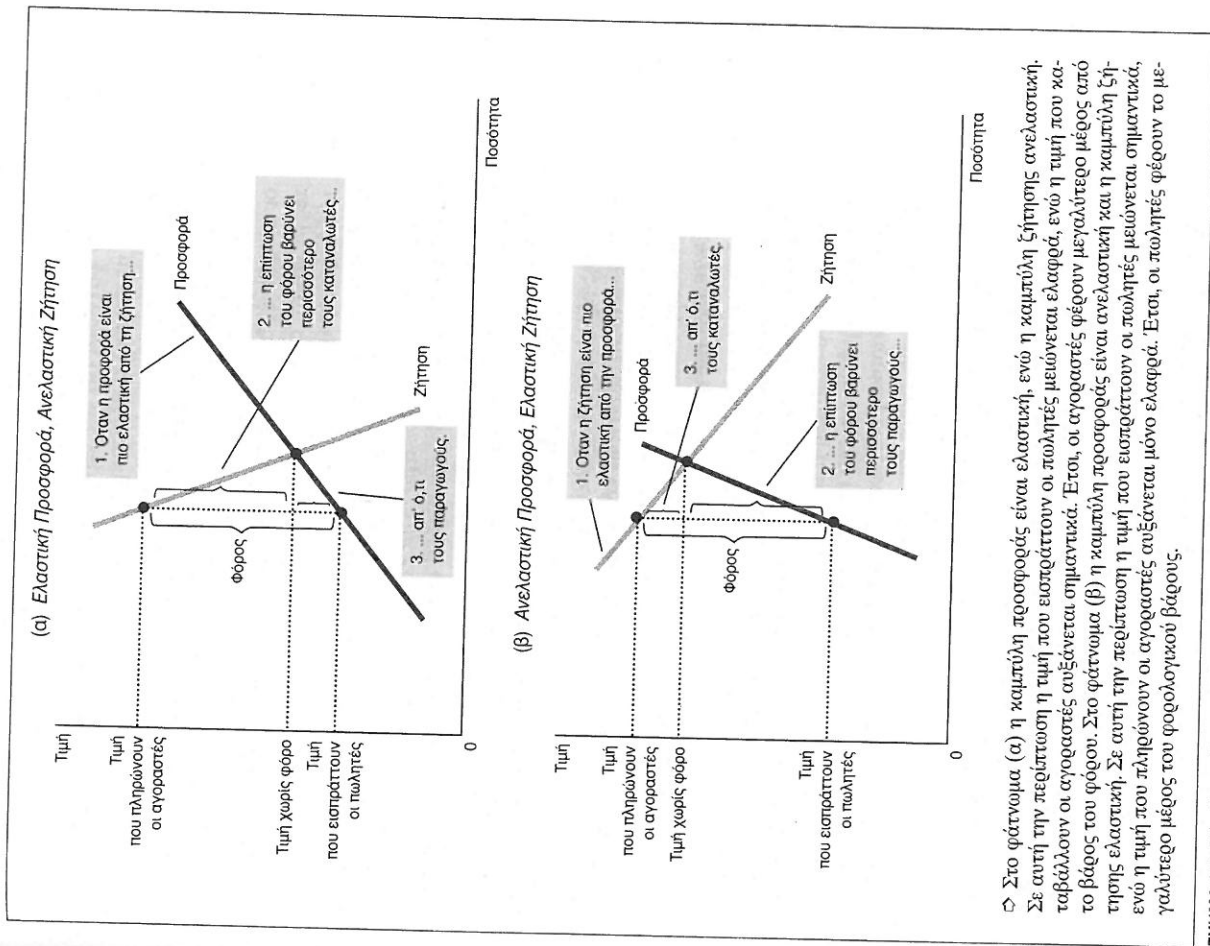


⇒ Ένας φόρος μισθωτών υπηρεσιών βάζει μία «σφήνα» ανάμεσα στο μισθό που εισπράττουν οι εργάτες και το μισθό που πληρώνει η επιχείρηση. Συνεπώς τους μισθούς με φόρο και χωρίς φόρο, μπορούμε να δούμε ότι το βάρος του φόρου μισθωτών υπηρεσιών επιβιβάζεται μεταξύ εργατών και επιχειρήσεων. Ο επιχειρησιμός αυτός του φόρου μισθωτών υπηρεσιών μεταξύ εργατών και επιχειρήσεων δεν εξαρτάται από το αν η κυβέρνηση επιβάλλει το φόρο στους εργάτες, στις επιχειρήσεις ή τον καταναλωτή εξίσου και στις δύο ομάδες.

ΣΧΗΜΑ 6.7 Φόρος Μισθωτών Υπηρεσιών

ση της φορολογίας στις δύο αγορές του Σχήματος 6.8. Και στις δύο περιπτώσεις το σχήμα δείχνει την αρχική καμπύλη ζήτησης, την αρχική καμπύλη προσφοράς και το φόρο που βάζει μια «σφήνα» ανάμεσα στο ποσό που καταβάλλουν οι αγοραστές και στο ποσό που εισπράττουν οι πωλητές. (Σε κανένα από τα δύο φαινόμενα του σχήματος δεν σύρεται η νέα καμπύλη προσφοράς ή ζήτησης. Το ποια καμπύλη μετατοπίζεται εξαρτάται από το αν ο φόρος επιβάλλεται στους αγοραστές ή στους πωλητές. Όπως έχουμε δει, αυτό είναι άσχετο από την επίπτωση του φόρου). Η διαφορά στα δύο φαινόμενα είναι η σχετική ελαστικότητα της προσφοράς και της ζήτησης.

Στο φάτνωμα (α) του Σχήματος 6.8 παρουσιάζεται ένας φόρος με πολύ ελαστική προσφορά και σχετικά ανελαστική ζήτηση. Δηλαδή οι πωλητές ανταποκρίνονται πολύ στις μεταβολές της τιμής του αγαθού (έτσι η καμπύλη προσφοράς είναι σχετικά οριζόντια), ενώ οι αγοραστές δεν ανταποκρίνονται πολύ (έτσι η καμπύλη ζήτησης είναι σχετικά κάθετη). Όταν επιβληθεί ένας φόρος στην αγορά με αυτές τις ελαστικότητες, η τιμή που εισπράττουν οι πωλητές δεν θα μειωθεί πολύ, και γι' αυτό οι πωλητές θα φέσουν μικρό μόνο βάρος. Απεναντίας, η τιμή που πληρώνουν



ΣΧΗΜΑ 6.8 Πως Επιμερίζεται το Βάρος Ένός Φόρου

⇒ Στο φάτνωμα (α) η καμπύλη προσφοράς είναι ελαστική, ενώ η καμπύλη ζήτησης ανελαστική. Σε αυτή την περίπτωση η τιμή που εισπράττουν οι πωλητές μειώνεται ελαφρά, ενώ η τιμή που καταβάλλουν οι αγοραστές αυξάνεται σημαντικά. Έτσι, οι αγοραστές φέσουν μεγαλύτερο μέρος από το βάρος του φόρου. Στο φάτνωμα (β) η καμπύλη προσφοράς είναι ανελαστική και η καμπύλη ζήτησης ελαστική. Σε αυτή την περίπτωση η τιμή που εισπράττουν οι πωλητές μειώνεται σημαντικά, ενώ η τιμή που πληρώνουν οι αγοραστές αυξάνεται μόνο ελαφρά. Έτσι, οι πωλητές φέσουν το μεγαλύτερο μέρος του φορολογικού βάρους.

οι αγοραστές αυξάνεται σημαντικά, πράγμα που δείχνει ότι οι αγοραστές φέρουν το μεγαλύτερο βάρος του φόρου.

Στο φάτνωμα (β) του Σχήματος 6.8 παρουσιάζεται ένας φόρος στην αγορά με σχετικά ανελαστική προσφορά και πολύ ελαστική ζήτηση. Στη συγκεκριμένη περίπτωση οι πωλητές δεν ανταποκρίνονται πολύ στις μεταβολές της τιμής (η καμπύλη προσφοράς είναι πιο κάθετη), ενώ οι αγοραστές ανταποκρίνονται πολύ (η καμπύλη ζήτησης είναι πιο οριζόντια). Το σχήμα δείχνει πως, όταν επιβληθεί ένας φόρος, η τιμή που πληρώνουν οι αγοραστές δεν αυξάνεται πολύ, ενώ η τιμή που εισπράττουν οι πωλητές μειώνεται ουσιαστικά. Έτσι, οι πωλητές φέρουν το μεγαλύτερο μέρος του φορολογικού βάρους.

Από τα δύο φαινόμενα του Σχήματος 6.8 συνάγεται ένα γενικό μάθημα σχετικά με το πως επιμερίζεται το φορολογικό βάρος: *Το φορολογικό βάρος πέφτει περισσότερο στην πλευρά της αγοράς που είναι λιγότερο ελαστική*. Γιατί, όμως, συμβαίνει αυτό; Ουσιαστικά, η ελαστικότητα μετά την προθυμία των αγοραστών ή των πωλητών να εγκαταλείψουν την αγορά όταν οι συνθήκες γίνονται δυσμενείς. Μια μικρή ελαστικότητα της ζήτησης σημαίνει ότι οι αγοραστές δεν έχουν άλλες επιλογές εκτός από το να καταναλώνουν το συγκεκριμένο αγαθό. Μια μικρή ελαστικότητα της προσφοράς σημαίνει ότι οι πωλητές δεν έχουν άλλες επιλογές εκτός από το να παράγουν το συγκεκριμένο αγαθό. Όταν το αγαθό φορολογείται, η πλευρά της αγοράς με τις λιγότερες επιλογές δεν μπορεί να εγκαταλείψει εύκολα την αγορά και, επομένως, φέρει μεγαλύτερο μέρος από το βάρος του φόρου.

Μπορούμε να εφαρμόσουμε αυτήν τη λογική στο φόρο μισθωτών υπηρεσιών που εξετάσαμε στην προηγούμενη περίπτωση. Οι περισσότεροι οικονομολόγοι της εργασίας πιστεύουν ότι η προσφορά εργασίας είναι πολύ λιγότερο ελαστική από τη ζήτηση εργασίας. Αυτό σημαίνει ότι οι εργαζόμενοι μάλλον, παρά οι επιχειρήσεις, φέρουν το μεγαλύτερο μέρος από την επιβάρυνση ενός φόρου μισθωτών υπηρεσιών, ανεξάρτητα από τον επίσημο επιμερισμό του φόρου.

▷ **ΑΣΚΗΣΗ:** Σε ένα διάγραμμα προσφοράς και ζήτησης δείξετε πώς ένας φόρος 1.000 ευρώ ανά αυτοκίνητο, ο οποίος βαρύνει τους αγοραστές αυτοκινήτων, μπορεί να επηρεάσει τόσο την ποσότητα των αυτοκινήτων που πωλούνται όσο και την τιμή των αυτοκινήτων. Σε ένα άλλο διάγραμμα δείξετε πώς ένας φόρος στους πωλητές αυτοκινήτων 1.000 ευρώ ανά αυτοκίνητο επηρεάζει την ποσότητα των αυτοκινήτων που πωλούνται και την τιμή τους. Και στα δύο διαγράμματα σας δείξετε τη μεταβολή στην τιμή που πληρώνουν οι αγοραστές αυτοκινήτων και τη μεταβολή στην τιμή που εισπράττουν οι πωλητές αυτοκινήτων.

ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ

Πως Πληρώνει το Φόρο των Ειδών Πολυτελείας;

Το 1990 το αμερικανικό Κογκρέσο ψήφισε έναν νέο φόρο σε είδη πολυτελείας, όπως τα γιοτ, τα ιδιωτικά αεροπλάνα, οι γούνες, τα κοσμήματα και τα ακριβά αυτοκίνητα. Σκοπός του φόρου ήταν να αντληθούν δημόσια έσοδα από ελλοπούς οι οποίοι μπορούν πιο εύκολα να πληρώνουν φόρους στο κράτος. Επειδή, λοιπόν, μόνο οι πλούσιοι μπορούν να αγοράσουν τέτοια αγαθά, η φορολόγηση των ειδών πολυτελείας φαινόταν ένας λογικός τρόπος να αντληθούν πρόσθετοι φόροι από τους πλούσιους.

Παρά ταύτα, όταν ανέλαβαν δράση οι δυνάμεις της προσφοράς και της ζήτησης, το αποτέλεσμα ήταν πολύ διαφορετικό από εκείνο που επιδίωκε το Κογκρέσο. Ας δούμε ένα παράδειγμα: την αγορά γιοτ. Η ζήτηση για γιοτ είναι πολύ ελαστική. Ένας εκατομμυριούχος μπορεί κάλλιστα να μην αγοράσει ένα γιοτ, αλλά να χρησιμοποιήσει τα χρήματα αυτά για να αγοράσει ένα μεγαλύτερο σπίτι, να κάνει διακοπές στην Ευρώπη ή να αφήσει μεγαλύτερη κληρονομιά στους κληρονόμους του. Αντίθετα, η καμπύλη προσφοράς των γιοτ είναι ανελαστική, τουλάχιστον σε σύντομο διάστημα χρόνου. Τα ναυπηγεία που κατασκευάζουν γιοτ δεν μπορούν εύκολα να στραφούν σε άλλες χρήσεις, ενώ οι εργάτες που απασχολούνται στη ναυπήγηση γιοτ δεν είναι πρόθυμοι να αλλάξουν εργασία επειδή μεταβλήθηκαν οι συνθήκες της ζήτησης.

Η ανάλυση που προηγήθηκε μας επιτρέπει να προβλέψουμε τι θα συμβεί στην περίπτωση αυτή. Όταν η ζήτηση είναι ελαστική και η προσφορά ανελαστική, το βάρος του φόρου βαρύνει σε μεγάλο βαθμό την πλευρά της προσφοράς. Δηλαδή, ένας φόρος στα γιοτ βαρύνει κυρίως τις επιχειρήσεις και τους εργάτες που δουλεύουν στον συγκεκριμένο κλάδο, επειδή αναγκάζονται τελικά να πωλούν το προϊόν τους σε χαμηλότερη τιμή. Οι εργάτες, όμως, δεν είναι πλούσιοι. Έτσι, το βάρος του φόρου πέφτει τελικά περισσότερο στη μεσοία τάξη παρά στους πλούσιους.

Οι εσφαλμένες παραδοχές, όσον αφορά στην επίπτωση ενός φόρου που επιβάλλεται σε είδη πολυτελείας, έγιναν αμέσως φανερές μετά την εφαρμογή του φόρου. Οι παραγωγοί ειδών πολυτελείας ενημέρωσαν τους αντιπροσώπους τους στο Κογκρέσο για την οικονομική δυσπραγία που τους προκάλεσε ο φόρος και το Κογκρέσο κατέγγησε το φόρο ειδών πολυτελείας το 1993.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

Η οικονομία διέπεται από δύο κατηγορίες νόμων: (α) το νόμο της προσφοράς και της ζήτησης και (β) τους νόμους του κράτους. Στο παρόν κεφάλαιο ασχιάσαμε να διερευνήσουμε την αλληλεπίδραση μεταξύ των νόμων αυτών. Οι έλεγχοι των τιμών και οι φόροι είναι κοινά σε πολλές αγορές της οικονομίας, ενώ οι επιπτώσεις τους συζητούνται συχνά στον Τύπο και μεταξύ των πολιτικών. Ακόμη και ελάχιστες γνώσεις οικονομικής αγκυών για να μπορέσει κανείς να κατανοήσει αρκετά καλά και να αξιολογήσει αυτά τα μέτρα οικονομικής πολιτικής.

Σε επόμενη κεφάλαια θα αναλύσουμε πολλά μέτρα οικονομικής πολιτικής. Θα διερευνήσουμε τις επιπτώσεις της φορολόγησης σε μεγαλύτερο βάθος και θα εξετάσουμε ένα ευρύτερο φάσμα μέτρων οικονομικής πολιτικής από αυτό που εξετάσαμε εδώ. Ωστόσο, το βασικό μάθημα του παρόντος κεφαλαίου δεν θα διαφοροποιηθεί: όταν αναλύουμε μέτρα οικονομικής πολιτικής, η προσφορά και η ζήτηση είναι το πρώτο και το πιο χρήσιμο εργαλείο ανάλυσης.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Τιμή οροφής είναι η καθορισμένη με νόμο ανώτατη τιμή στην οποία μπορεί να πωληθεί ένα αγαθό ή μια υπηρεσία. Ένα παράδειγμα είναι ο έλεγχος των ενοικίων. Αν η τιμή οροφής είναι κάτω από την τιμή ισορροπίας, η ζητούμενη ποσότητα είναι μεγαλύτερη από την προσφερόμενη. Εξαιτίας της έλλειψης που προκύπτει, οι πωλητές πρέπει, κατά κάποιον τρόπο, να κατανεμούν το προϊόν ή την υπηρεσία μεταξύ των αγοραστών.

Τιμή δαπέδου είναι η καθορισμένη με νόμο κατώτατη τιμή στην οποία μπορεί να πωληθεί ένα αγαθό ή μια υπηρεσία. Ένα παράδειγμα είναι τα καθορισμένα με νόμο κατώτατα ημερομίσθια. Αν η κατώτατη τιμή είναι πάνω από την τιμή ισορροπίας, η προσφερόμενη ποσότητα είναι μεγαλύτερη από τη ζητούμενη. Λόγω του προκύπτοντος πλεονάσματος, η ζήτηση των αγοραστών για το αγαθό ή την υπηρεσία πρέπει να κατανεμηθεί με κάποιον τρόπο μεταξύ των πωλητών.

Όταν το κράτος επιβάλλει φόρο σε ένα αγαθό, η ποσότητα ισορροπίας του αγαθού μειώνεται. Δηλαδή, ένας φόρος συρρικνώνει το μέγεθος της αγοράς.

Ένας φόρος επί αγαθού θέτει μια σφήνα ανάμεσα στην τιμή που πληρώνουν οι αγοραστές και στην τιμή που εισπράττουν οι πωλητές. Όταν η αγορά κινείται στη νέα ισορροπία, οι αγοραστές πληρώνουν περισσότερα για το αγαθό και οι πωλητές εισπράττουν λιγότερα. Με αυτή την έννοια οι αγοραστές και οι πωλητές μοιράζονται το φορολογικό βάρος. Η επιπτώση του φόρου δεν εξαρτάται από το αν ο φόρος επιβάλλεται στους αγοραστές ή στους πωλητές.

Η επίπτωση του φόρου εξαρτάται από τις ελαστικότητες της προσφοράς και της ζήτησης ως προς την τιμή. Το βάρος του φόρου τείνει να πέσει περισσότερο στην πλευρά της αγοράς που είναι λιγότερο ελαστική, επειδή η πλευρά αυτή ανταποκρίνεται πιο δύσκολα στο φόρο, μεταβάλλοντας την ποσότητα που αγοράζει ή πωλεί.

ΕΝΝΟΙΕΣ-ΚΛΕΙΔΙΑ

τιμή οροφής ή ανώτατη τιμή, κατώτατη τιμή ή τιμή δαπέδου, σ. 198
επίπτωση του φόρου, σ. 214

ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ ΕΠΑΝΑΛΗΨΗΣ

1. Δώστε ένα παράδειγμα «ανώτατης» τιμής και ένα παράδειγμα «κατώτατης» τιμής.
2. Τι προκαλεί έλλειμμα προσφοράς ενός αγαθού – μια ανώτατη ή μια κατώτατη τιμή; Τι προκαλεί πλεόνασμα προσφοράς;
3. Ποιοι μηχανισμοί κατανέμουν τους πόρους όταν δεν επιτρέπεται στην τιμή ενός αγαθού να φέρει την προσφορά και τη ζήτηση σε ισορροπία;
4. Εξηγήστε γιατί οι οικονομολόγοι είναι συνήθως αντίθετοι με τους ελέγχους των τιμών.
5. Ποια είναι η διαφορά μεταξύ του φόρου που καταβάλλουν οι αγοραστές και του φόρου που καταβάλλουν οι πωλητές;
6. Πώς μπορεί ο φόρος επί ενός αγαθού να επηρεάσει την τιμή που πληρώνουν οι αγοραστές, την τιμή που εισπράττουν οι πωλητές και την ποσότητα που πωλείται;
7. Τι καθορίζει πώς θα επιμεριστεί το βάρος ενός φόρου μεταξύ αγοραστών και πωλητών;

ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΕΦΑΡΜΟΓΕΣ

1. Οι λάτρεις της κλασικής μουσικής πείθουν την κυβέρνηση να επιβάλει μια ανώτατη τιμή των 40 ευρώ ανά εισιτήριο για τις συναυλίες κλασικής μουσικής. Η πολιτική αυτή θα προσελκύσει περισσότερους ή λιγότερους ανθρώπους στις συναυλίες;
2. Η κυβέρνηση θεωρεί ότι η τιμή του τυριού, όπως έχει διαμορφωθεί στην ελεύθερη αγορά, είναι πολύ χαμηλή.
 - α) Υποθέστε ότι το κράτος επιβάλλει με νόμο μια δεσμευτική κατώτατη τιμή στην αγορά τυριού. Χρησιμοποιήστε ένα διάγραμμα προσφοράς και ζήτησης για να δείξετε την επίπτωση αυτής της πολιτικής στην τιμή του τυριού και στην ποσότητα που πωλείται. Προέκυψε έλλειμμα ή πλεόνασμα τυριού;

- β) Οι αγρότες διαμαρτύρονται ότι η καθορισμένη με νόμο κατώτατη τιμή μείωσε το συνολικό έσοδό τους. Είναι αυτό δυνατόν; Εξηγήστε.
 γ) Απατώντας σε διαμαρτυρίες των αγροτών, το κράτος συμφωνεί να αγοράσει όλο το πλεόνασμα τυριού σε αυτή την καθορισμένη με νόμο κατώτατη τιμή. Σε σύγκριση με τη βασική κατώτατη τιμή, ποιος ωφελείται από αυτήν τη νέα πολιτική; Ποιος χάνει;

3. Μια πρόσφατη μελέτη για τους πόνακες προσφορές και ζήτησης των Frisbee (εμπορικό σήμα ενός πλαστικού δίσκου, μεγέθους πλάτου, με τον οποίο παίζουν νεαροί πετώντας το ο ένας στον άλλον) κατέληξε στα εξής:

Τιμή για Frisbee	Ζητούμενη ποσότητα	Προσφερόμενη ποσότητα
11 δολάρια	1 εκατομμύριο	15 εκατομμύρια
10	2	12
9	4	9
8	6	6
7	8	3
6	10	1

- α) Ποια είναι η τιμή και η ποσότητα ισορροπίας των Frisbees;
 β) Οι κατασκευαστές των Frisbees λείβουν το κράτος ότι η παραγωγή τους βελτίωσε τις γνώσεις των επιστημόνων της αεροναυπηγικής και έτσι ενίσχυσε την ασφάλεια της χώρας. Το κράτος, αφού πείσθηκε, ψήφισε έναν νόμο που επέβαλλε κατώτατη τιμή η οποία ήταν κατά 2 ευρώ υψηλότερη από την τιμή ισορροπίας. Ποια είναι η νέα τιμή ισορροπίας; Πόσα Frisbees πωλούνται;
 γ) Εξοργισμένοι φοιτητές έκαναν πορεία ζητιάνους μείωση της τιμής των Frisbees. Το κράτος αποφάσισε να καταργήσει την κατώτατη τιμή, ενώ καθόρισε ανώτατη τιμή πώλησης των Frisbees που ήταν ένα ευρώ χαμηλότερη από την προηγούμενη κατώτατη τιμή. Ποια είναι η νέα τιμή αγοράς; Πόσα Frisbees πωλούνται;
 4. Ας υποθέσουμε ότι, όταν δεν υπάρχει κανένας φόρος, η τιμή ισορροπίας της μπίφας είναι 1,50 ευρώ το λίτρο. Ας υποθέσουμε τώρα ότι το κράτος απαιτεί από τους καταναλωτές μπίφας να πληρώνουν συνολικό φόρο (φόρος επί των πωλήσεων συν δασμός αλκοόλ) ύψους 0,50 ευρώ για κάθε λίτρο μπίφας που αγοράζουν.
 α) Να σχεδιάσετε ένα διάγραμμα προσφοράς και ζήτησης για την αγορά μπίφας χωρίς το φόρο. Δείξτε την τιμή που πληρώνουν οι καταναλωτές, την τιμή που εισπράττουν οι παραγωγοί και την ποσότητα της μπίφας που πωλείται. Ποια είναι η διαφορά μεταξύ της τιμής που πληρώνουν οι καταναλωτές και της τιμής που εισπράττουν οι παραγωγοί;
 β) Τώρα σχεδιάστε ένα διάγραμμα προσφοράς και ζήτησης για την αγορά μπίφας με το φόρο. Δείξτε την τιμή που πληρώνουν οι καταναλω-

τές, την τιμή που εισπράττουν οι παραγωγοί και την ποσότητα της μπίφας που πωλείται. Ποια είναι η διαφορά μεταξύ της τιμής που πληρώνουν οι καταναλωτές και της τιμής που εισπράττουν οι παραγωγοί; Η ποσότητα μπίφας που πωλείται αυξήθηκε ή μειώθηκε;

5. Ο υπουργός απαγόρευσης θέλει να αυξήσει τα φορολογικά έσοδα του κράτους και την ίδια στιγμή να βελτιώσει τη θέση των εργαζομένων. Ένας δημόσιος υπάλληλος προτείνει να αυξηθεί ο φόρος μισθωτών υπηρεσιών που καταβάλλουν οι επιχειρήσεις και να χρησιμοποιηθεί ένα μέρος των επιπλέον εσόδων για να μειωθεί ο φόρος μισθωτών υπηρεσιών που καταβάλλουν οι εργαζόμενοι. Θα επιτευχθεί έτσι ο στόχος του υπουργού;
6. Αν το κράτος επιβάλει φόρο 500 ευρώ στα ακριβά αυτοκίνητα, η τιμή που πληρώνουν οι καταναλωτές θα αυξηθεί περισσότερο από 500 ευρώ, λιγότερο από 500 ευρώ ή ακριβώς 500 ευρώ; Εξηγήστε.
7. Το κράτος αποφασίζει να μειώσει την αμμοσφαιρική μόλυνση μειώνοντας τη χρήση της βενζίνης. Θεωπίζει, λοιπόν, φόρο 0,50 ευρώ για κάθε γαλόνι βενζίνης που πωλείται.
 α) Θα έπρεπε να επιβληθεί αυτός ο φόρος στις εταιρείες βενζίνης ή στους οδηγούς; Εξηγήστε προσεκτικά, χρησιμοποιώντας το διάγραμμα προσφοράς και ζήτησης.
 β) Αν η ζήτηση βενζίνης ήταν πιο ελαστική, αυτός ο φόρος θα ήταν λιγότερο ή περισσότερο αποτελεσματικός στη μείωση της ποσότητας βενζίνης που καταναλώνεται; Εξηγήστε την απάντησή σας με λόγια και ένα διάγραμμα.
 γ) Ο φόρος αυτός βοήθησε ή έπληξε τους καταναλωτές βενζίνης; Γιατί;
 δ) Ο φόρος αυτός βοήθησε ή έπληξε τους εργάτες της βιομηχανίας πετρελαίου; Γιατί;
8. Μια μελέτη περίπτωσης σε αυτό το κεφάλαιο εξετάζει το νόμο με τον οποίο καθιερώνονται κατώτατα ημερομίσθια και οι κατώτατοι μισθοί.
 α) Υποθέστε ότι το κατώτατο ημερομίσθιο είναι πάνω από το ημερομίσθιο ισορροπίας στην αγορά ανείδικευτης εργασίας. Χρησιμοποιώντας ένα διάγραμμα προσφοράς και ζήτησης στην αγορά, δείξτε το ημερομίσθιο της αγοράς, τον αριθμό των εργατών που απασχολούνται και τον αριθμό των εργατών που είναι άνεργοι. Δείξτε, τις συνολικές πληρωμές ημερομισθίων σε ανείδικευτους εργάτες.
 β) Υποθέστε τώρα ότι το υπουργείο Εργασίας προτείνει μια αύξηση του κατώτατου ημερομισθίου. Τι συνέπειες θα έχει η αύξηση στην απασχόληση; Εξαρτάται η μεταβολή της απασχόλησης από την ελαστικότητα της ζήτησης, την ελαστικότητα της προσφοράς, και από τις δύο ελαστικότητες ή από καμία;
 γ) Τι επίπτωση θα έχει η αύξηση αυτή του κατώτατου ημερομισθίου στην ανεργία; Εξαρτάται η μεταβολή της ανεργίας από την ελαστικότητα

της ζήτησης, την ελαστικότητα της προσφοράς, και από τις δύο ελαστικότητες ή από καμία;

δ) Αν η ζήτηση για ανειδίκευτη εργασία ήταν ανελαστική, η προτεινόμενη αύξηση του κατώτατου ημερομισθίου θα οδηγούσε σε αύξηση ή σε μείωση των συνολικών αποδοχών των ανειδίκευτων εργατών; Η απόντησή σας θα άλλαζε αν η ζήτηση για ανειδίκευτη εργασία ήταν ελαστική;

9. Η επιδότηση είναι το αντίθετο του φόρου. Με φόρο 0,50 ευρώ στους αγροστάς των παγωτών «χωνάκι», το κράτος συγκεντρώνει 0,50 ευρώ για κάθε παγωτό «χωνάκι» που αγοράζεται. Με επιδότηση 0,50 ευρώ για τους αγροστάς παγωτών «χωνάκι», το κράτος πληρώνει στους αγροστάς 0,50 ευρώ για κάθε παγωτό «χωνάκι» που αγοράζουν.

α) Δείξτε την επίδραση της επιδότησης των 0,50 ευρώ στην καμπύλη ζήτησης για τα παγωτά «χωνάκι», την πραγματική τιμή που πληρώνουν οι καταναλωτές, την πραγματική τιμή που εισπράττουν οι πωλητές και τα παγωτά «χωνάκι» που πωλούνται.

β) Χάνουν ή κερδίζουν οι καταναλωτές με την πολιτική αυτή; Χάνουν ή κερδίζουν οι παραγωγοί; Χάνει ή κερδίζει το κράτος;

Για επιπλέον πηγές, επισκεφθείτε την ιστοσελίδα http://www.thomsonlearning.co.uk/mankiw_taylor

Π Α Ρ Α Ρ Τ Η Μ Α

Η επίπτωση της επιβολής ενός φόρου επί του αγαθού μπορεί να φανεί με τις εξισώσεις προσφοράς και ζήτησης. Υποθέστε ότι οι εξισώσεις αυτές είναι οι εξής:

$$(1) Q_d = 100 - 0,5P \quad \text{εξίσωση ζήτησης}$$

$$(2) Q_s = 40 + 1,5P \quad \text{εξίσωση προσφοράς}$$

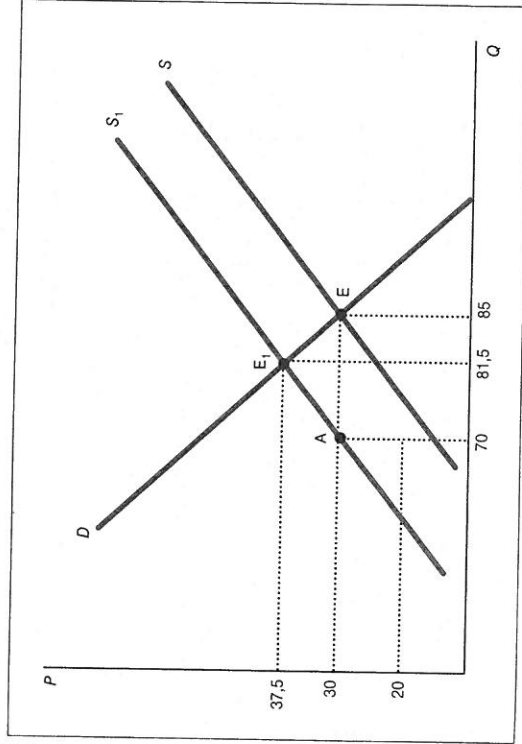
Από τη συνθήκη ισορροπίας της αγοράς έχουμε

$$Q_d = Q_s$$

και $100 - 0,5P = 40 + 1,5P$

από την οποία βρίσκουμε ότι η τιμή ισορροπίας είναι $P = 30$ και με αντικατάσταση στην εξίσωση (1) ή την (2) βρίσκουμε ότι $Q = 85$. Η αγορά αυτή παρουσιάζεται στο Διάγραμμα 6Α.1.

Ι. Ας υποθέσουμε τώρα ότι ο φόρος επιβάλλεται επί των πωλητών. Αυτό σημαίνει ότι οι πωλητές πληρώνουν στο κράτος τον επιβαλλόμενο φόρο T για κάθε μονάδα προϊόντος που πωλούν. Έστω ότι ο φόρος



ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 6Α.1

είναι $T = 10$. Αυτό σημαίνει ότι η τιμή στην αγορά παραμένει 30 αλλά οι πωλητές εισπράττουν $P - T = 30 - 10 = 20$ για κάθε μονάδα που πωλούν. Αν όμως εισπράττουν μόνο 20, τότε θα μεταβληθεί και η προσφερόμενη απ' αυτούς ποσότητα. Στο παραπάνω παράδειγμα, όταν η τιμή για τους πωλητές γίνει 20 η προσφερόμενη ποσότητα θα γίνει 70 διότι $Q_s = 40 + 1,5(P - T) = 40 + 1,5 \cdot 20 = 70$. Τώρα στην αγορά θα παρατηρούμε τιμή 30 και ποσότητα 70, όπως δείχνει το σημείο A στο Διάγραμμα 6Α.1. Ουσιαστικά, η καμπύλη προσφοράς διέχεται τώρα από το σημείο A. Παρόμοια αλλαγή θα είχαμε οποιοδήποτε και αν ήταν το αρχικό σημείο ισορροπίας. Συνεπώς, η επιβολή φόρου $T = 10$ ισοδυναμεί με μετατόπιση της καμπύλης προσφοράς προς τα πάνω κατά το μέγεθος του φόρου, στη θέση S_1 παράλληλα προς την αρχική S .

Μετά την επιβολή του φόρου, οι καταναλωτές εξακολουθούν να ζητούν 85 μονάδες του προϊόντος, αλλά οι πωλητές προσφέρουν μόνο 70, δηλαδή υπάρχει έλλειμμα. Αυτό θα οδηγήσει σε αύξηση της τιμής της αγοράς και σε νέο σημείο ισορροπίας. Το νέο σημείο ισορροπίας μπορεί να βρεθεί από την εξίσωση ζήτησης και τη νέα εξίσωση προσφοράς. Η νέα εξίσωση προσφοράς είναι

$$Q_s = 40 + 1,5(P - T)$$

διότι η τιμή που εισπράττει ο πωλητής είναι τώρα η $(P - T)$. Αφού $T = 10$ η εξίσωση προσφοράς γίνεται

$$Q_s = 40 + 1,5(P - 10) = 25 + 1,5P$$

Η συνθήκη ισορροπίας είναι

$$Q_d = Q_s$$

$$100 - 0,5P = 25 + 1,5P$$

από την οποία βρίσκουμε ότι η νέα τιμή ισορροπίας είναι $P = 37,5$ και με την αντικατάσταση του P στην Q_d ή Q_s , η ποσότητα ισορροπίας είναι $Q = 81,25$ (σημείο E_1). Τώρα, οι αγοραστές πληρώνουν 37,5, οι πωλητές εισπράττουν 27,5 και η διαφορά των 10 αποδίδεται από τους πωλητές στο κράτος. Τα έσοδα του κράτους είναι $81,25 \times 10 = 812,5$

II. Ας υποθέσουμε ότι ο φόρος βαρύνει τους αγοραστές. Αυτό σημαίνει ότι στην τιμή της αγοράς προστίθεται ο φόρος και συνεπώς σε κάθε τιμή η ζητούμενη ποσότητα μειώνεται. Διαγραμματικά, αυτό αντιστοιχεί σε μετατόπιση της καμπύλης ζήτησης προς τα κάτω και αριστερά. Η εξίσωση ζήτησης του προηγούμενου παραδείγματος θα γίνει τώρα

$$Q_d = 100 - 0,5(P + T) \quad T = \text{φόρος ανά μονάδα προϊόντος}$$

Αν ο φόρος είναι $T = 10$, τότε η εξίσωση ζήτησης γίνεται

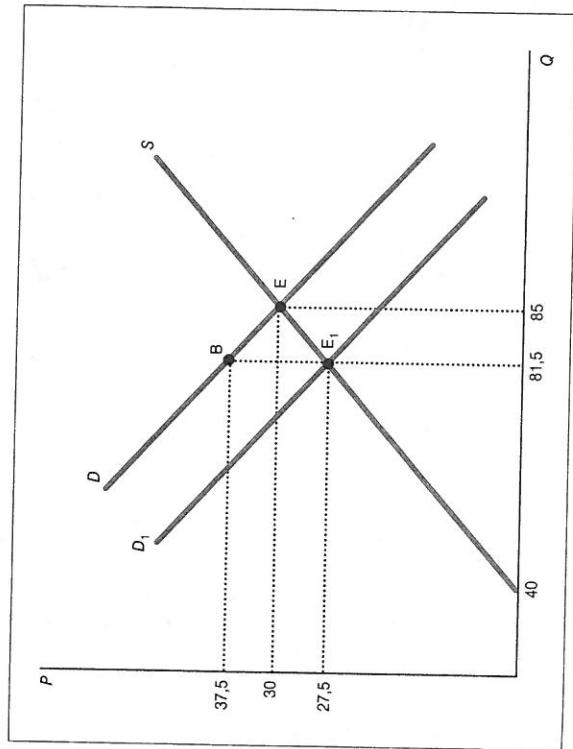
$$Q_d = 100 - 0,5P - 5 = 95 - 0,5P$$

Από τη νέα εξίσωση ζήτησης, την αρχική εξίσωση προσφοράς και τη συνθήκη ισορροπίας $Q_d = Q_s$, έχουμε

$$95 - 0,5P = 40 + 1,5P$$

και τη νέα τιμή ισορροπίας $P = 27,5$ με $Q_d = Q_s = 81,25$. Η νέα θέση ισορροπίας παρουσιάζεται στο σημείο E_1 στο Διάγραμμα 6Α.2. Η ποσότητα ισορροπίας είναι $Q = 81,25$, η τιμή που εισπράττουν οι πωλητές είναι 27,5 (αντιστοιχεί στο σημείο E_1), η τιμή που πληρώνουν οι αγοραστές είναι 37,5 (αντιστοιχεί στο σημείο B) και η διαφορά $37,5 - 27,5 = 10$ είναι ο φόρος που εισπράττει το κράτος. Τα έσοδα του κράτους είναι $81,25 \times 10 = 812,5$.

III. Συγκρίνοντας τα δύο παραπάνω παραδείγματα, συμπεραίνουμε ότι οι επιπτώσεις της επιβολής φόρου επί της αγοράς είναι οι ίδιες είτε ο φόρος επιβάλλεται στους πωλητές είτε στους αγοραστές. Επίσης από τα διαγράμματα είναι φανερό ότι ο φόρος τελικά επιβαρύνει και τους καταναλωτές και τους παραγωγούς.



ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 6Α.2