

Forelesning 1

Tone Ognedal

18.august 2014

ECON1210 Høsten Tone Ognedal, rom 1108

tone.ognedal@econ.uio.no

Følg med på kursets hjemmeside:

www.uio.no/studier/emner/sv/oekonomi/ECON1210/h14/

- Leseveiledninger
- Forelesningsnotater
- Oppgaver
- Beskjeder

Følg seminar og løs oppgaver til hver gang

Møt opp på Oppgaveverksteder

Finn noen å løse oppgaver sammen med

Lærebok: Microeconomics, Mankiw and Taylor (2014) [?]

Øvrig pensum: Se kursets hjemmeside

- **Hva skal vi lære i kurset?**
 - Markeder
 - Om aktørene i markedet: Selgere og kjøpere
 - Beskrive og vurdere
- **Eksamensoppgavene vil likne på oppgaver som har vært gitt, for eksempel på seminarer og oppgaveverksteder**
- **Les til første gang: Kapittel 1-3 i læreboka og Knapphet av V.Christiansen (kompendium) [4]**

Hvor mye matematikk?

- Ikke mer enn det som er opptaksgrunnlaget
- Enkel manipulering av likning
- Forstå og kunne bruke figurer

Eksempel: $x = -ep + d$ angir etterspurt mengde av en vare (x) som funksjon av prisen på varen (p).

Ønsker å uttrykke prisen som funksjon av kvantum: Løser med hensyn på p og får $p = -x/e + d/e$

**Hvis du har glemt hvordan du gjør dette: GÅ PÅ
OPPFRISKNINGSFORELESNINGENE!!**

Temaer første gang

- **Knapphet. Vise hvordan markedet kan redusere knapphet**
 - Bytte av varer og tjenester
 - Spesialisering i produksjonen. Komparative fortrinn
- **Kostnadsbegreper - spesielt alternativkostnad**

Knapphet

Samfunnsøkonomi handler om avveining mellom knappe goder

- Produsere hver vare og tjeneste med minst mulig bruk av ressurser
- Produsere riktig kombinasjon av varer og tjenester
- Fordele varer og tjenester slik at vi oppnår mest mulig velferd. Hvordan skal vi vurdere ulike fordelinger?

Varebytte/handel kan redusere knapphet: Større velferd for samme mengde ressurser

Bytte kan redusere knapphet

2 stammer, A og B, har funnet nøtter og laget spyd

A har mange nøtter og få spyd: Villig til å bytte max 4 kg nøtter mot ett spyd

B har mange spyd og få nøtter: Villig til å selge et spyd for minimum 2 kg nøtter

**Ved at A bytter bort nøtter mot spyd fra B kan begge komme bedre ut. For eksempel: 3 kg nøtter mot ett spyd. Begge kommer bedre ut hvis de bytter til pris mellom 2 og 4
Handel har økt samlet velferd uten at samlet tilgang på varer har økt!**

Faguttrykk: Marginal betalingsvillighet (MBV)

- **Marginal betalingsvillighet for en vare** er det man er villig til å betale for å få en enhet mer av varen, målt i enheter av andre varer.
- **Marginal betalingsvillighet (MBV) for spyd: Hva man er villig til å betale for ett spyd mer, målt i kg nøtter**
I eksemplet:
 - MBV for A er 4, MBV for B er 2

Begge kan tjene på handel så lenge de har ulik MBV. Når A kjøper spyd, synker deres MBV. Når B selger spyd, øker deres MBV. Når de er like - er alle muligheter for gjensidig fordelaktig bytte uttømt

Ulike produksjonskostnader som grunnlag for varebytte

- Skal se på handel mellom to land, Nord og Syd, som hver kan produsere to varer, computere og skjorter.
- Landene har ulike produksjonskostnader, målt i arbeidstimer ved å produsere en enhet av varen

Nord produserer begge varene mer effektivt, det vil si med færre arbeidstimer enn Syd. Hvordan kan de da tjene på å handle med Syd?

Alternativ bruk av 100 arbeidstimer i Nord og Syd

- Nord: 20 computere eller 100 skjorter
- Syd: 1 computer eller 50 skjorter

Kostnad ved å produsere en computer:

20 arbeidstimer i nord og 100 i syd

Kostnad ved å produsere en skjorte:

1 arbeidstime i nord og 2 i syd

Begge varer produseres med minst bruk av arbeidskraft i nord.

Kan da Nord tjene på å handle med Syd?

Grunnlag for handel: ulike alternativkostnader, dvs. hva som alternativt kunne vært produsert

Ulike alternativkostnader som grunnlag for handel

- **Alternativkostnad ved computer:**

- Nord: 20 arbeidstimer, dvs 20 skjorter
- Syd: 100 arbeidstimer, dvs 50 skjorter

Alternativkostnaden ved computer lavere i nord enn i syd

- **Alternativkostnad ved skjorte:**

- Nord: $1/20$ computer
- Syd: $1/50$ computer

Alternativkostnaden ved en skjorte er lavere i syd enn i nord

Skal vise hvordan forskjellene i alternativkostnader gir grunnlag for handel

Handel gir økt samlet varetilgang!

Eksempel: Nord produserer 1 computer mer. Denne selges til Syd i bytte for 40 skjorter. Vis hvordan begge kommer bedre ut!

- Ved å utnytte ulikheter i alternativkostnad mellom land, personer, bedrifter etc. kan samlet varetilgang økes.
- Hvert land produserer mer av den varen hvor de har lavest alternativkostnad.

Handel har redusert samlet knapphet! Ulike alternativkostnader i produksjonen gir grunnlag for handel

Faguttrykk: Paretoforbedring

Definisjon: Minst én får det bedre og ingen får det verre

Gjensidig fordelaktig bytte (handel) mulig hvis det gir en Paretoforbedring

Antar at det ikke er effekter på tredjepart. Kan da bruke Paretoforbedring som (svakt) kriterium på en forbedring
OBS: Sier ingenting om at utfallet er rettferdig.

Fungerende markeder er ikke en naturtilstand

Vanskelig å få til fungerende markeder – hvorfor?

Effektiv handel krever:

- Frivillighet
- Klare og beskyttede eiendomsrettigheter
- Tillit (gjentakelser, rykte, vennskap, trusler, fungerende stat, rettsapparat)
- Næringsfrihet
- Mobilitet tillatt og mulig
- Penger en fordel
- Mulighet for kreditt

Litteratur: *The company of strangers: A natural history of economic life*, Paul Seabright [1]

Grunn til å gripe inn i markedet?

En del inngrep gjøres for å gi mer effektive markeder: Sikre frivillig bytte, skape tillit, beskytte eiendom

Eks. regulering av finanssektoren

Markedet kan gi dårlige løsninger:

- Fordelingshensyn
- Virkninger på tredjepart
- Offentlige goder
- Monopolmakt
- Asymmetrisk informasjon

Men kan myndighetene gjøre det bedre?

Politisk økonomi: Myndighetene (staten) ikke en allmektig og god enhet. Aktør med egeninteresser eller kamp mellom ulike grupper om makt. Se for eksempel Acemoglu and Robinson (2012) [2]

Adferd: Optimering

Antar at aktørene optimerer, dvs. velger det beste for seg selv blant mulige alternativer

- Produsentene velger å produsere det kvantum som gir størst mulig overskudd
- Konsumentene velger de varer og tjenester som gir størst mulig tilfredsstillelse, gitt inntekt og priser

Hva med andre typer motivasjon? Hva med inkonsistente valg og andre hensyn enn eget beste? Adferdsøkonomi forsøker å utvikle mer realistiske modeller for hvordan vi velger. Tas ikke opp i dette kurset.

-  Paul Seabright, 2004, *The company of strangers: A natural history of economic life*, Princeton University Press.
-  Acemoglu, D. and J.A. Robinson, 2012, *Why nations fail*, Crown Business.
-  Mankiw, N. Gregory and M.P. Taylor, 2011. *Microeconomics*, Cengage Learning EMEA.
-  Christiansen, V. (1998). *Knapphet*, i A. Rødseth og C. Riis (red), *Markeder, Ressurser og fordeling*, Ad Notam Gyldendal, Oslo