

Экономические законы

Выполнили: Ибраимова Айсулу фин 1401

Хамит Даулет фин 1402

Цунвазов Тимур 1402

Закон единой цены

- Закон единой цены - это закон, под понятием которого скрывается экономическое правило стоимости ценных бумаг независимо от способа создания ее владельцем. То есть данная ценная бумага должна быть одной цены.

Помимо этого, под этим законом понимается закон, согласно которому в различных странах стоимость идентичных (одинаковых товаров) должна максимально приравниваться при переводе цен в одинаковую валюту. Если при этом соблюдаются условия конкурентности рынков и отсутствия



- Закон единой цены - это экономическое правило, согласно которому данная ценная бумага должна иметь одну и ту же цену, независимо от того, каким образом эта ценная бумага создается ее владельцем.
- Закон единой цены - это закон, согласно которому в разных странах цены одинаковых (одни и те же) товаров должны быть равны, если их выразить в одной валюте. При этом полагается, что рынки являются конкурентными, а торговые барьеры транспортные и транзакционные издержки отсутствуют.

ИМ

$$P_d = E P_f,$$

где

P_d – цена товара на внутреннем рынке, выраженная в национальной валюте;

E – обменный курс, выраженный как количество единиц национальной валюты за единицу иностранной;

P_f – цена товара на внешнем рынке, выраженная в иностранной валюте.

Пример:

- Например, если курс доллара к фунту составляет 1,50 долл. за фунт, то свитер, продающийся в Нью-Йорке за 45 долл., должен продаваться в Лондоне за 30 фунтов. Выраженная в долларах цена свитера, продаваемого в Лондоне, составит тогда $(1,50 \text{ долл. за фунт}) \times (30 \text{ фунтов за свитер}) = 45 \text{ долл. за свитер}$, то есть та же, что и цена свитера в Нью-Йорке. Продолжим этот пример, чтобы понять, почему закон единой цены должен выполняться при свободной торговле и отсутствии транспортных издержек или других торговых барьеров. Если бы курс доллара к фунту составлял 1,45 долл. за фунт, вы могли бы купить свитер в Лондоне, конвертировав на валютном рынке 43,50 долл. ($= 1,45 \text{ долл. за фунт} \times 30 \text{ фунтов}$) в 30 фунтов. Таким образом, долларовая цена свитера в Лондоне составила бы только 43,50 долл. Если бы тот же самый свитер продавался в Нью-Йорке за 45 долл., импортерам США и британским экспортерам было бы выгодно купить свитера в Лондоне и отправить их в Нью-Йорк, тем самым подталкивая лондонскую цену вверх, а нью-йоркскую вниз до тех пор, пока цены в двух местах не сравняются. Аналогичным образом при курсе в 1,55 долл. за фунт долларовая цена свитера в Лондоне составила бы 46,50 долл. ($= 1,55 \text{ долл. за фунт} \times 30 \text{ фунтов}$), то есть на 1,50 долл. больше, чем в Нью-Йорке. Свитера отправлялись бы с запада на восток до тех пор, пока на обоих рынках не стала бы преобладать одна и та же цена. Закон единой цены есть переформулировка, с точки зрения выражения в деньгах.