

# Введение в экономику (Л4-5)

---

Только радость впереди ☺

Нагапетян Артур Рубикович

22.09.2018 Г.



# Рынок -- лучший администратор

**Рынок** какого-либо товара - это совокупность покупателей и продавцов данного товара.

**Равновесная цена** - это такая цена, при которой количество товара, которое хотят приобрести покупатели, равно количеству этого товара, которое предлагают продавцы.

**Дефицит** - превышение количества товара, которое при сложившейся цене хотят купить покупатели, над тем его количеством, которое по данной цене хотят продать продавцы.

**Избыток товара** - превышение количества товара, которое при сложившейся цене хотят продать продавцы, над тем его количеством, которое по данной цене хотят купить покупатели.

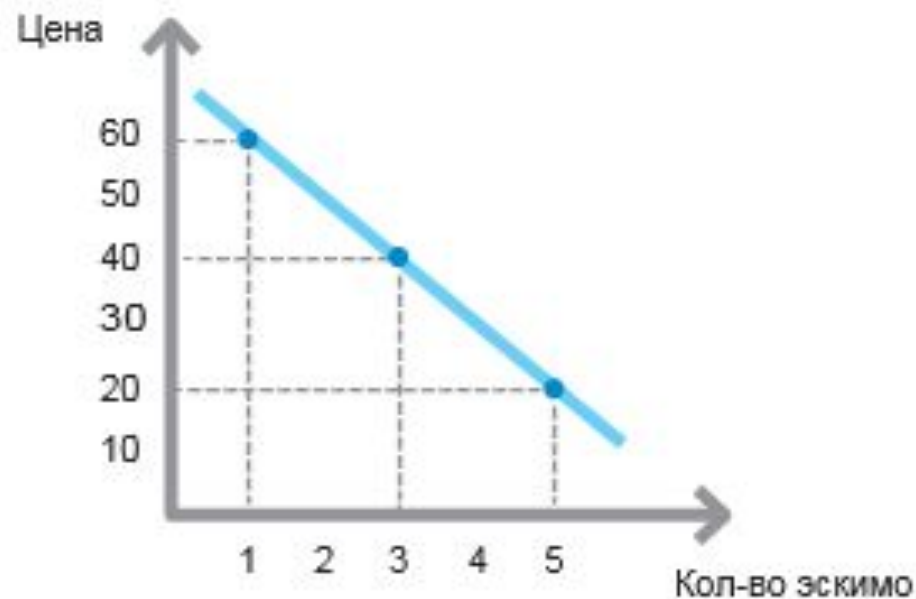
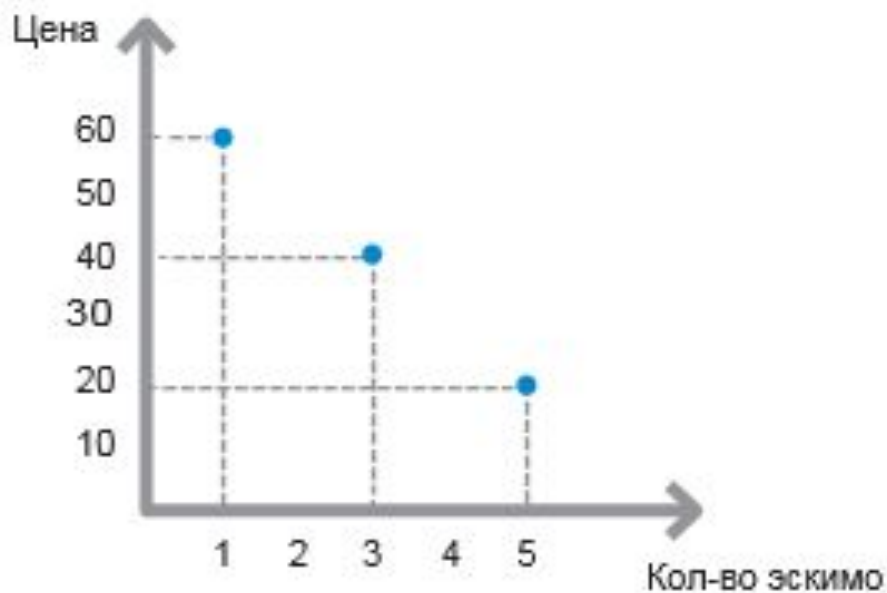


# Спрос

**Величина спроса на товар по цене  $X$**  - это максимальное количество данного товара, которое потребители согласны приобрести по цене  $X$ .

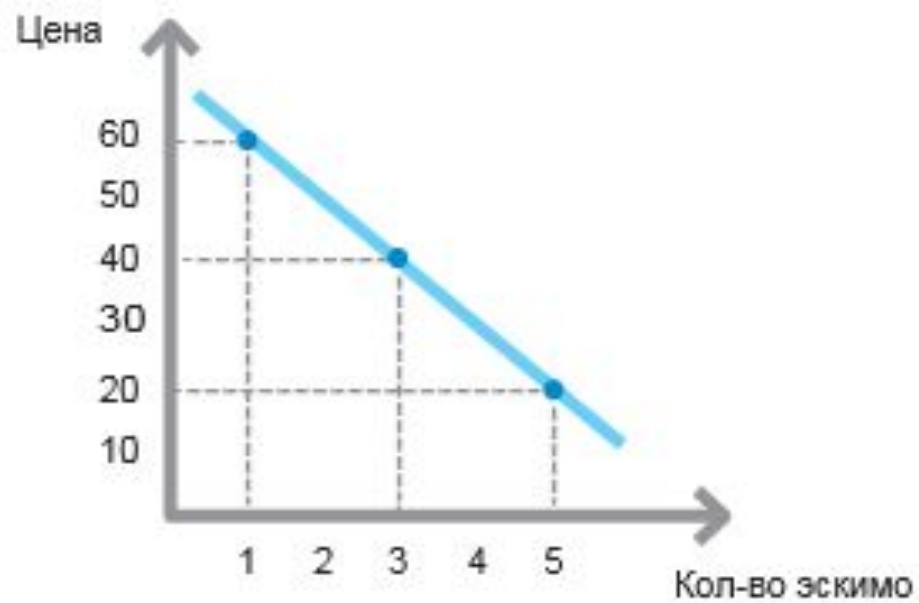
**Спрос на товар** - совокупность цен и соответствующих им величин спроса.

Цена эскиммо (руб.)	Величина спроса Васьки на эскиммо (шт.)
20	5
40	3
60	1



# Закон спроса

**Закон спроса** -- отрицательная зависимость между ценой товара и величиной спроса.



# Почему вода дешевле алмазов

Чем больше мы имеем определенного блага, тем меньше мы готовы платить за приобретение его дополнительной единицы. Сколько вы будете готовы отдать за свой любимый бутерброд после шести уроков? А за второй? А за третий? А за десятый? В какой-то момент вы, наверняка, не согласитесь взять еще один даже бесплатно.

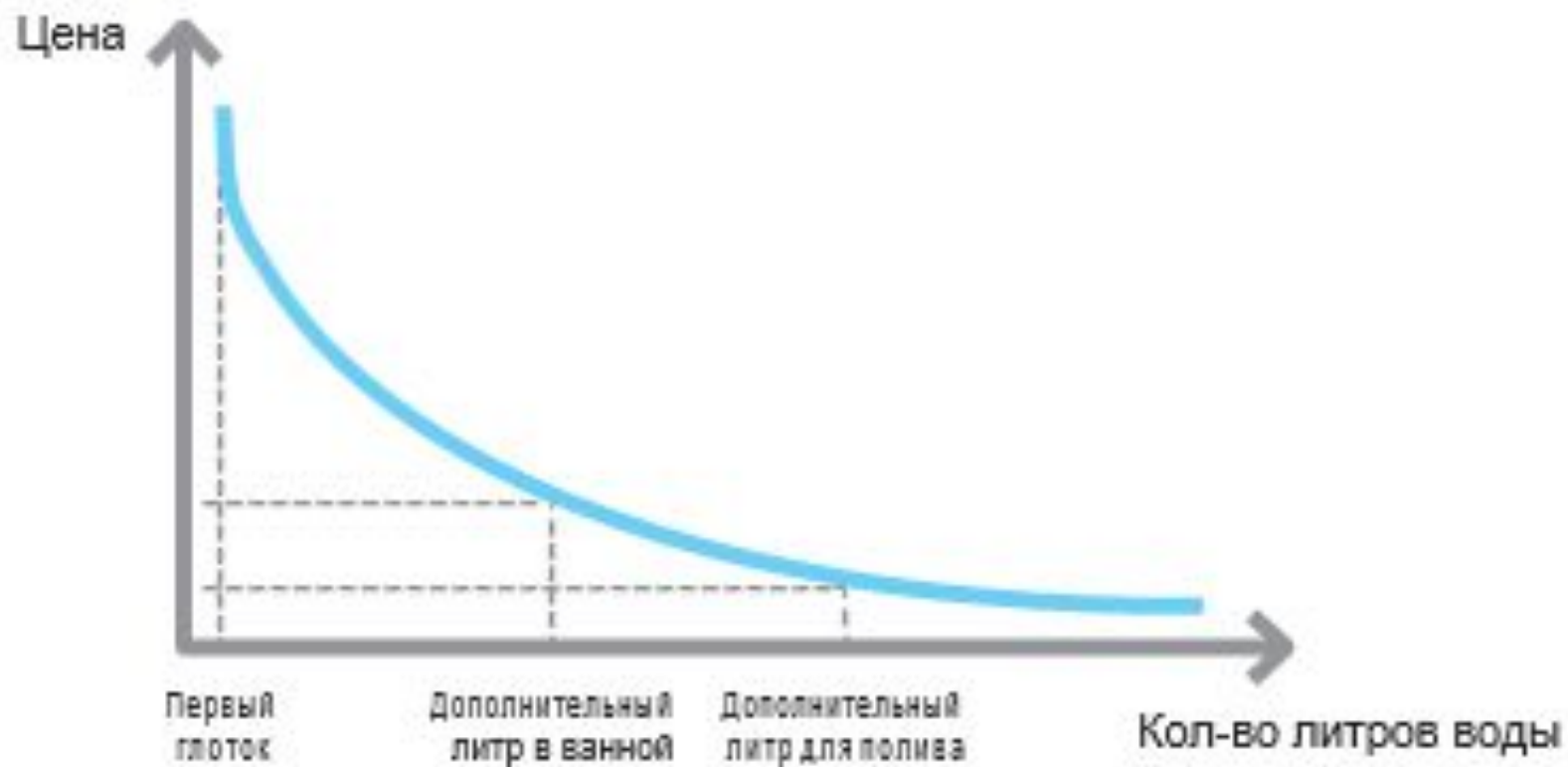
**Товары Гиффена** (во время картофельного голода в Ирландии в середине XIX века увеличение цены на картофель вело к росту потребления этого продукта)

**Закон убывающей предельной полезности** - уменьшение дополнительной полезности для потребителя от каждой следующей единицы блага, которую он потребляет.



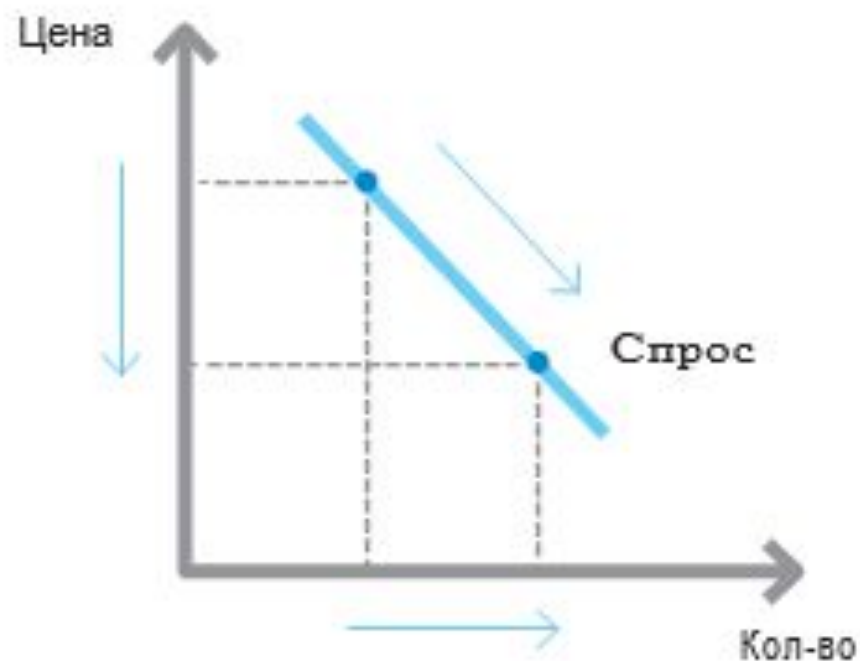
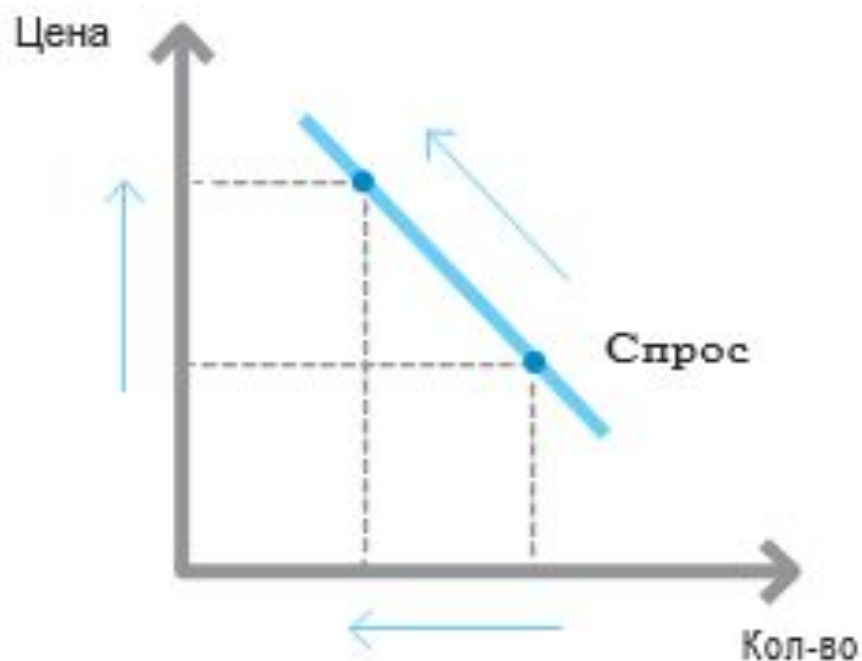
# Почему вода дешевле алмазов

Под несколько неуклюжим термином «полезность» экономисты понимают удовлетворение, которое приносит потребителю то или иное благо. ПОНИМАЮТ



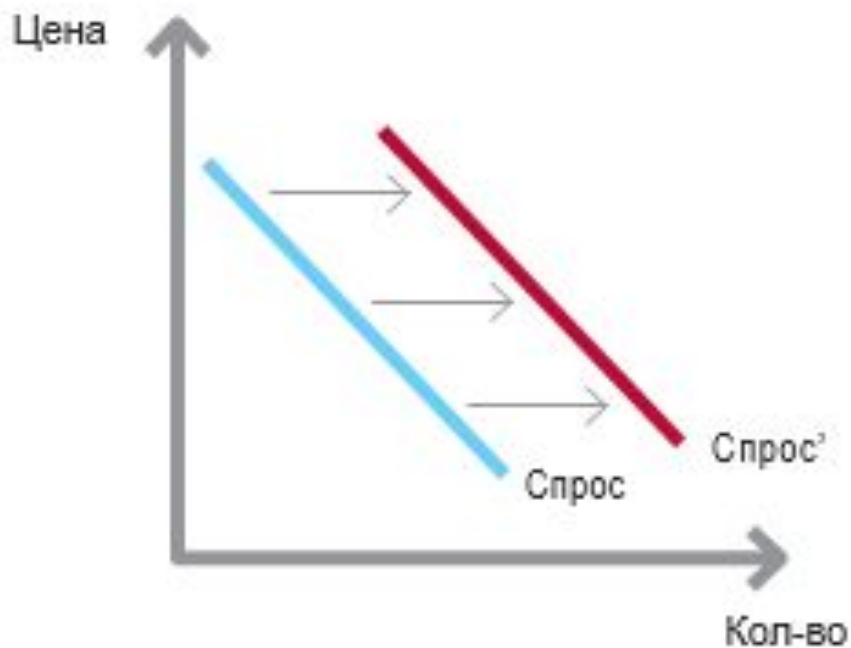
# Факторы, от которых зависит величина спроса

Если цена товара увеличивается, то количество товара, которое хотят купить покупатели, уменьшается, и **мы двигаемся вверх по кривой спроса**; если цена товара снижается, то количество товара, которое хотят купить, увеличивается, и **мы двигаемся вниз по кривой спроса**.

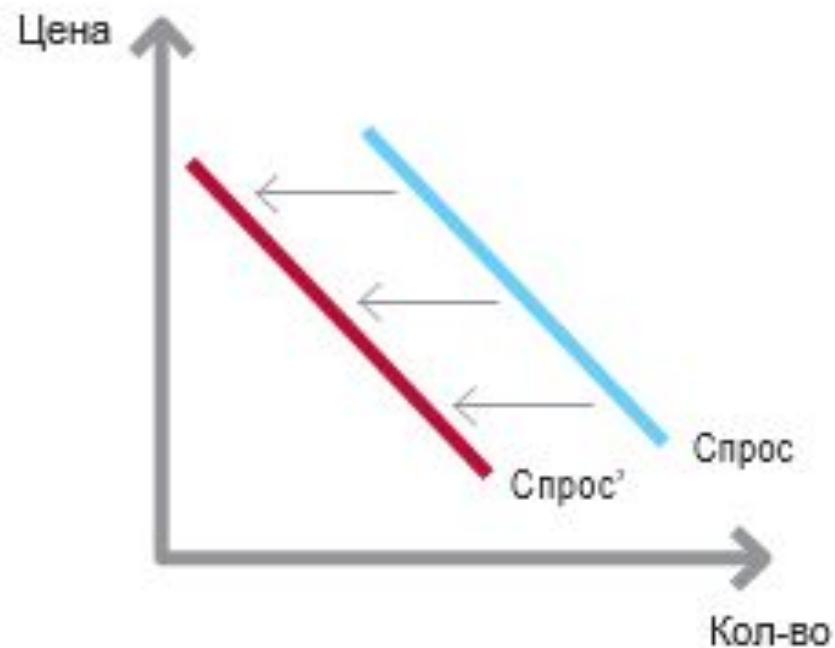


# Факторы, от которых зависит спрос на товар

Если покупатели готовы **при каждом уровне цены** увеличить свои покупки, то мы говорим, что спрос на товар растет, и **кривая спроса сдвигается от начала координат**. Если же покупатели при каждом уровне цены хотят покупать меньше товара, то мы говорим, что спрос падает, и **кривая спроса сдвигается к началу координат**.



Спрос на товар растет



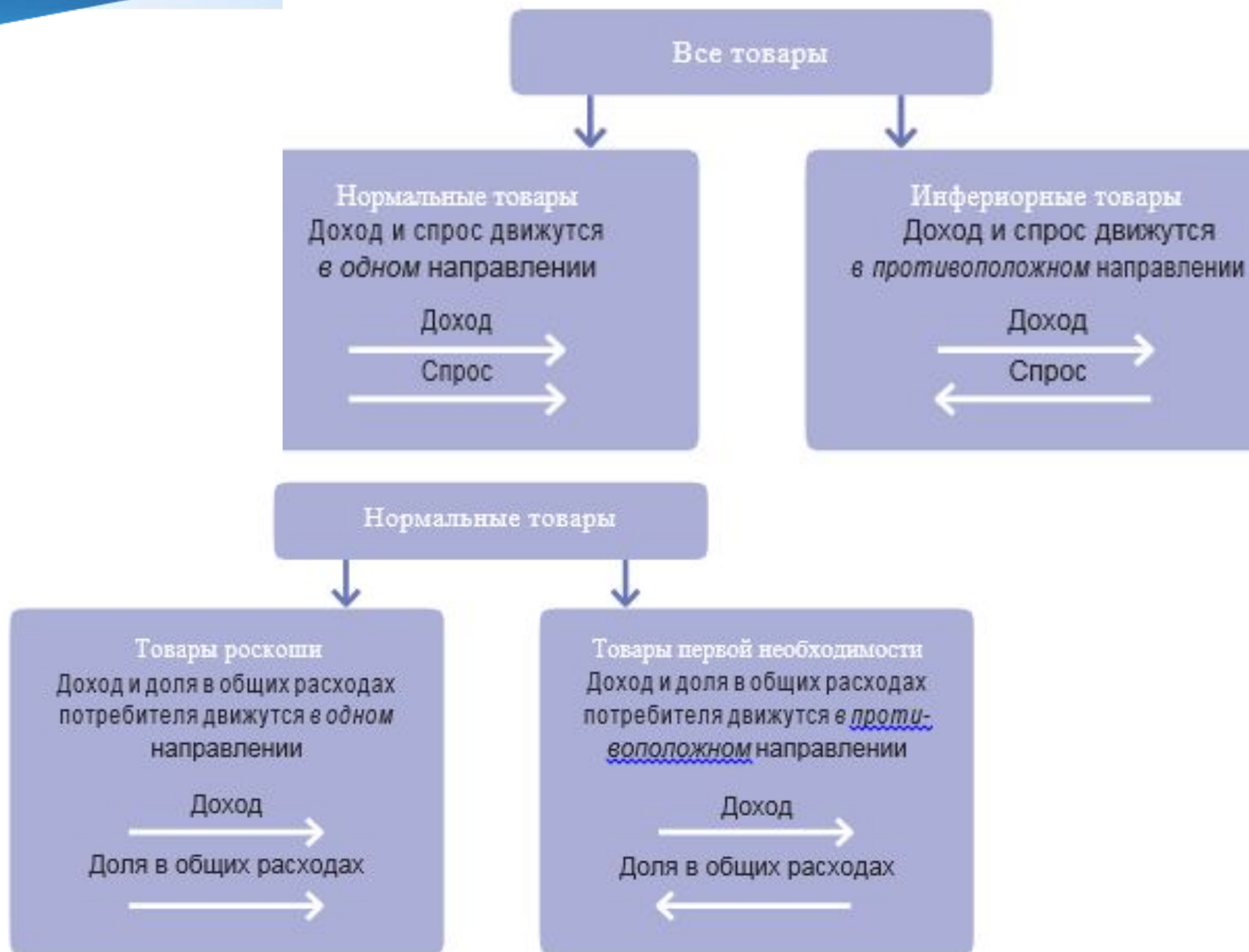
Спрос на товар падает



# Виды товаров

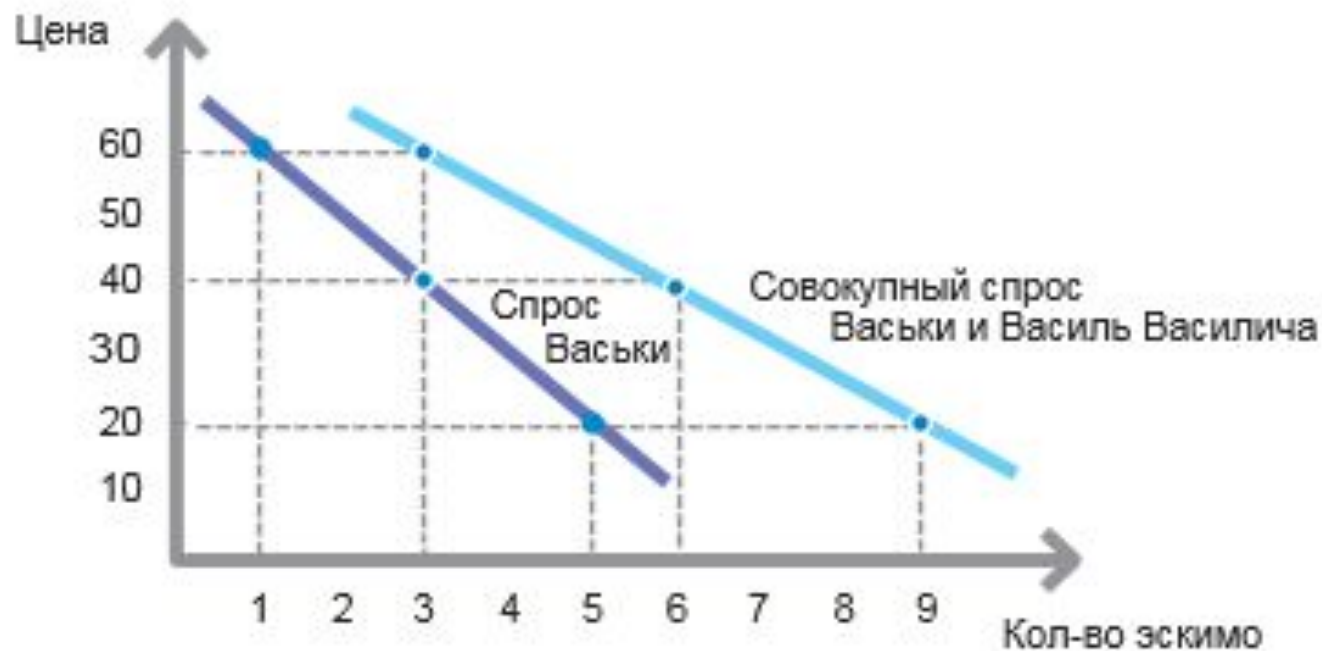
- 1. Предпочтения.** То, чем мы с вами готовы пожертвовать для получения того или иного блага, зависит от наших предпочтений. Капризная мода часто заставляет двигаться спрос на тот или иной товар. Что произойдет со спросом на ранние книги автора, получившего престижную литературную премию? А со спросом на меха после активной компании защитников животных?
- 2. Цена товаров-заменителей. Товары-заменители (товары-субституты)** - товары, которые могут замещать друг друга в потреблении.
- 3. Цена дополняющих товаров. Дополняющие товары (товары компоненты)** - товары, которые потребляются совместно друг с другом.
- 4. Изменение дохода.**
  - **Нормальные товары** - это такие товары, спрос на которые растет при увеличении дохода потребителей и снижается при уменьшении их дохода.
    - **Товары роскоши** - это нормальные товары, доля которых в потреблении растет вместе с ростом дохода и падает вместе с его сокращением
    - **Товары первой необходимости** - это нормальные товары, доля которых в потреблении падает вместе с ростом дохода и растет с его уменьшением.
  - **Инфериорные товары (товары низкого качества)** - товары, спрос на которые снижается при росте дохода потребителей и растет при его падении.

# Виды товаров



# От индивидуального спроса к рыночному

Цена эскимо (руб.)	Величина спроса Васьки на эскимо (шт.)	Величина спроса Василь Василича на эскимо (шт.)	Величина совокупного спроса
20	5	4	9
40	3	3	6
60	1	2	3



# Предложение - это издержки

**Величина предложения на товар при цене  $X$**  - это максимальное количество товара, которое продавцы согласны продать по цене  $X$ .

**Предложение товара** - это совокупность цен и соответствующих им величин предложения.

**Явные или бухгалтерские издержки** - те издержки, которые могут быть зафиксированы в бухгалтерской отчетности.

**Неявные издержки** - альтернативные издержки, которые не могут быть в явном виде зафиксированы в бухгалтерской отчетности.

**Экономические издержки** - альтернативные будущие издержки. Экономические издержки включают в себя как явные, так и неявные издержки.

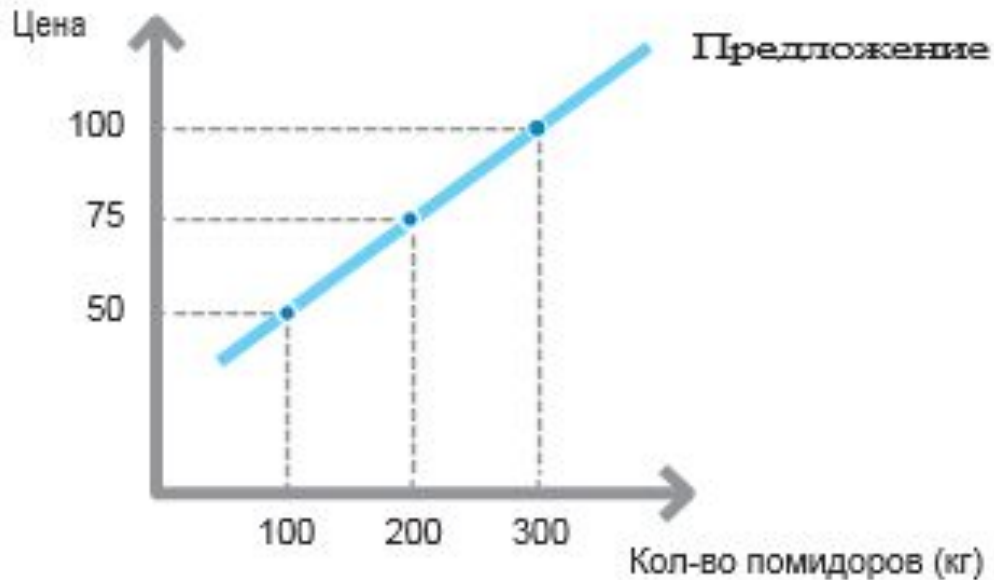
**Невозвратные издержки** - те издержки, которые уже понесены и не могут измениться вследствие наших решений.

Итак, экономические решения принимаются на основании не всех альтернативных издержек, а только тех, которые зависят от принимаемого решения. Это будущие издержки, и сравнивать их надо с будущими выгодами.



# Предложение в 3 видах: таблица, график, уравнение

Цена помидоров (руб./кг)	Величина предложения помидоров Петра Петровича (кг)
50	100
75	200
100	300



$$\begin{aligned} \text{Кол-во} &= -100 + 4 \times \text{Цена} & \text{Цена} > 25 \\ \text{Кол-во} &= 0 & \text{Цена} \leq 25 \end{aligned}$$

# Предложение - это издержки

**Закон предложения** -- увеличение величины предложения товара продавцом в ответ на увеличение его цены.

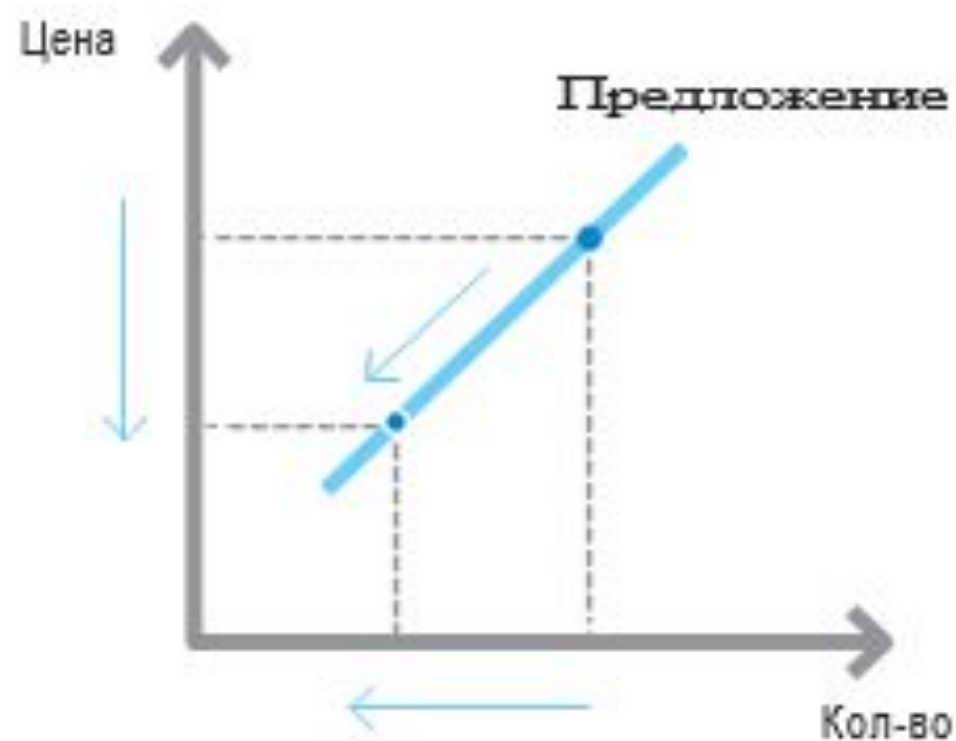
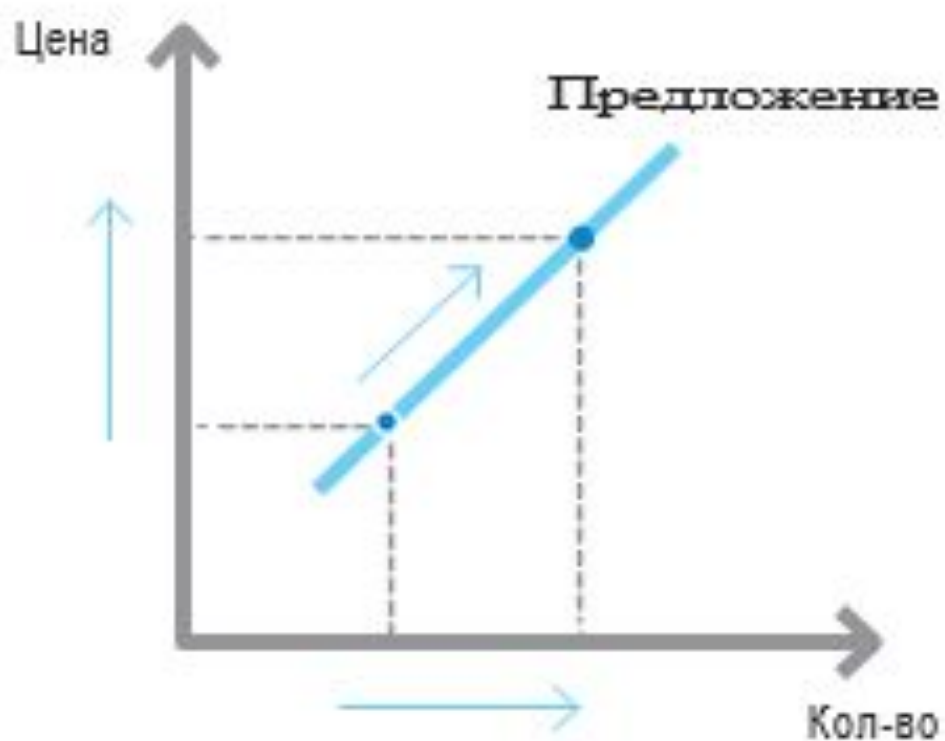
**Ресурсы**, которыми располагает каждый производитель, **не однородны**. Сначала используются самые производительные, то есть самые дешевые, потом менее производительные и так далее (**закон убывающей предельной производительности ресурсов**).

Чем больше вы работаете, тем меньше свободного времени у вас остается, тем больше вы его цените по закону спроса и тем дороже его будете продавать. Если вы все же считаете, что и первый, и двенадцатый час рабочего времени вам обходится одинаково, то подумайте о том, **сколько часов в день вы готовы бесплатно заниматься с младшим братом**. Почему не больше?



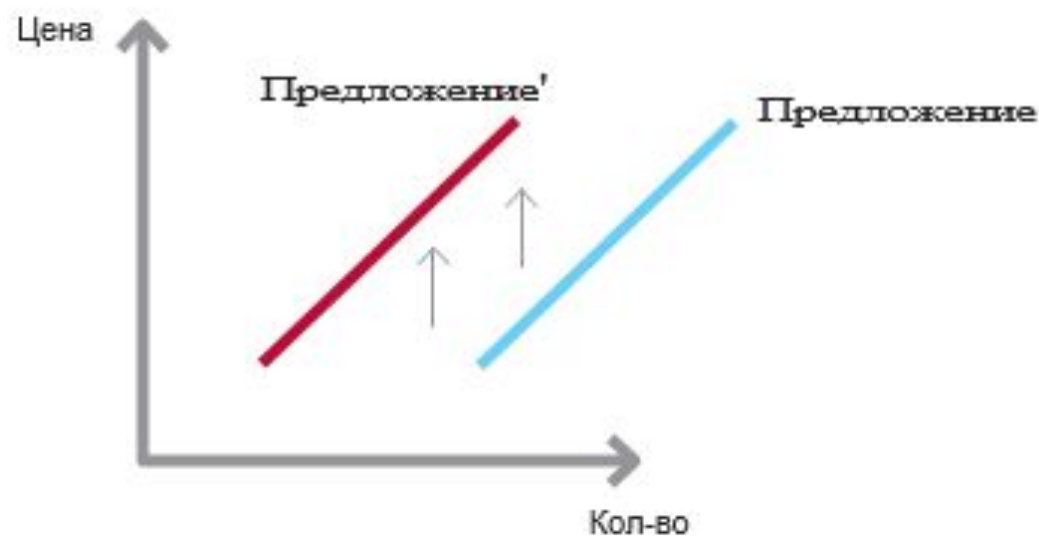
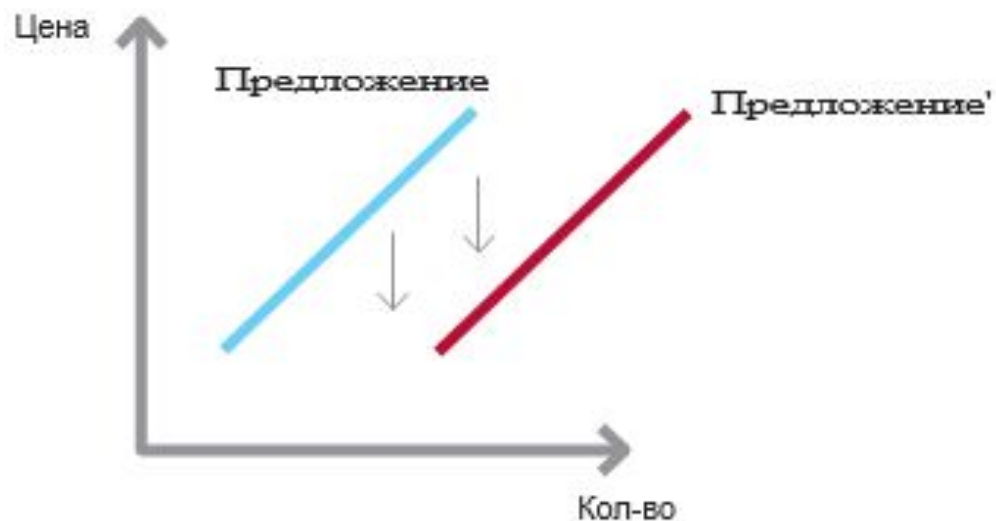
# Изменение величины предложения

**Кривая предложения отражает зависимость величины предложения товара от его цены. Поэтому при изменении цены на товар мы перемещаемся по кривой предложения. Сама кривая остается на месте.**



# Изменение предложения

**Кривая предложения отражает зависимость величины предложения товара от его цены. Поэтому при изменении цены на товар мы перемещаемся по кривой предложения. Сама кривая остается на месте.**

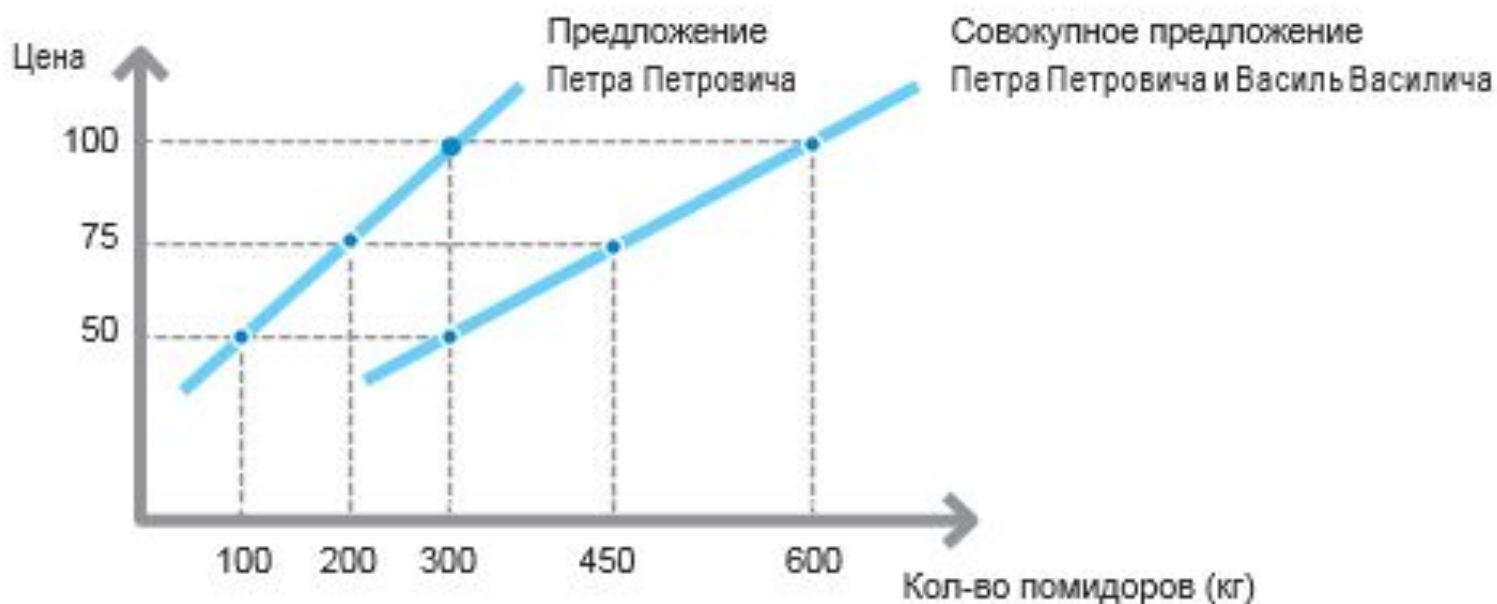




# Величина совокупного предложения

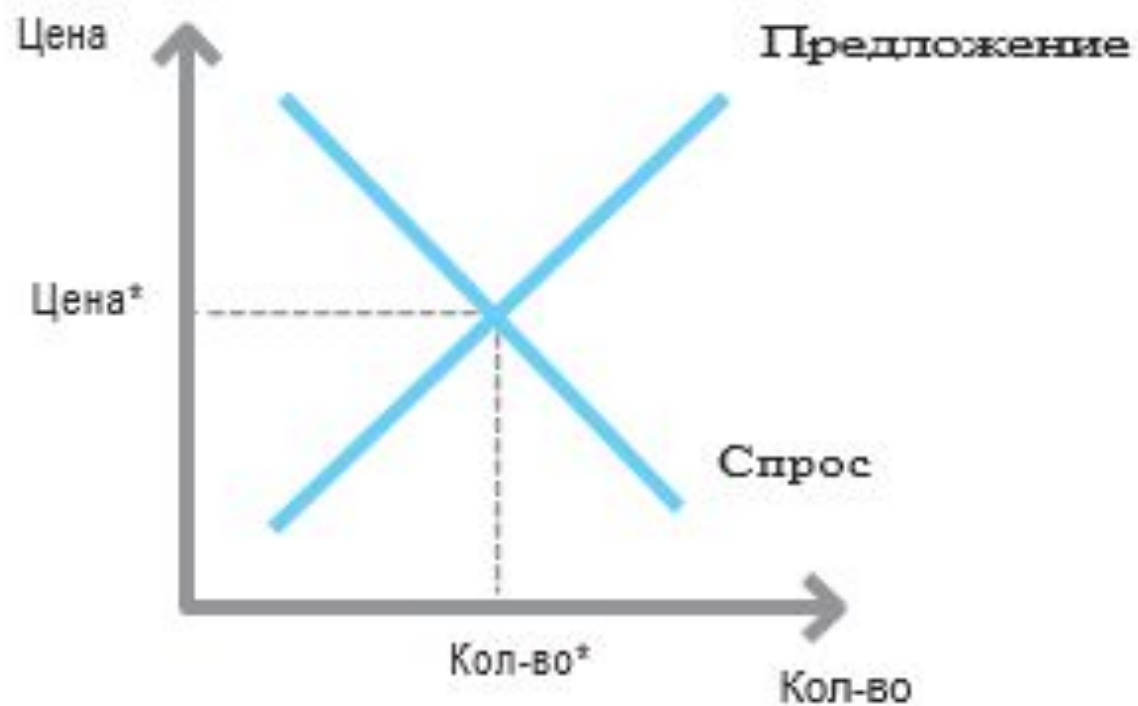
**Величина совокупного предложения** двух продавцов по каждой цене выше, чем у одного Петра Петровича. Рыночное предложение вы- растет. Кривая рыночного предложения сдвинется по направлению от начала координат и станет более полой.

Цена помидоров (руб./кг)	Величина предложения помидоров Василь Василича (кг)
50	200
75	250
100	300



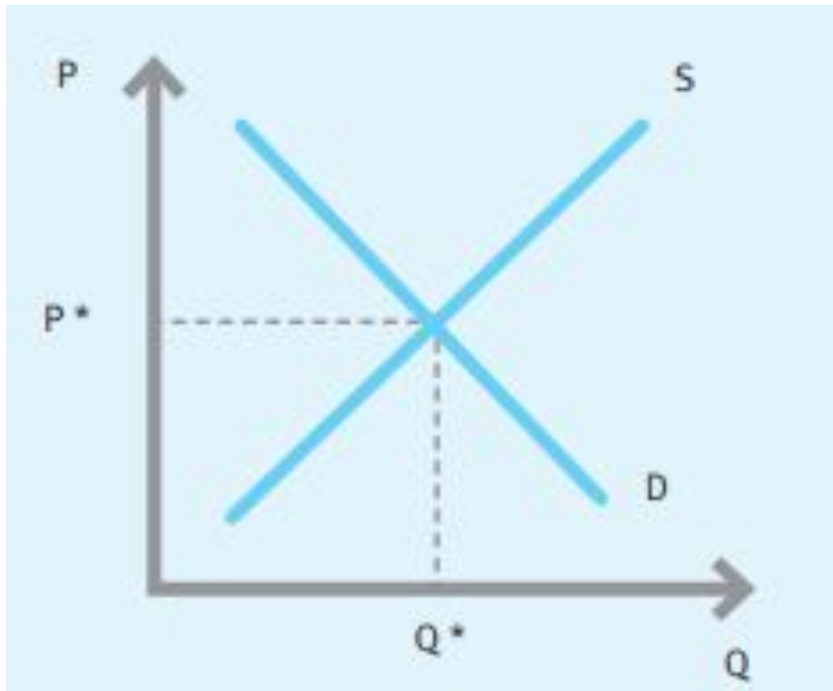
# Рыночное равновесие

**Рыночное равновесие** - такое сочетание цены товара и его количества, при котором спрос и предложение совпадают.



# Общепризнанные обозначения

**Рыночное равновесие** - такое сочетание цены товара и его количества, при котором спрос и предложение совпадают.



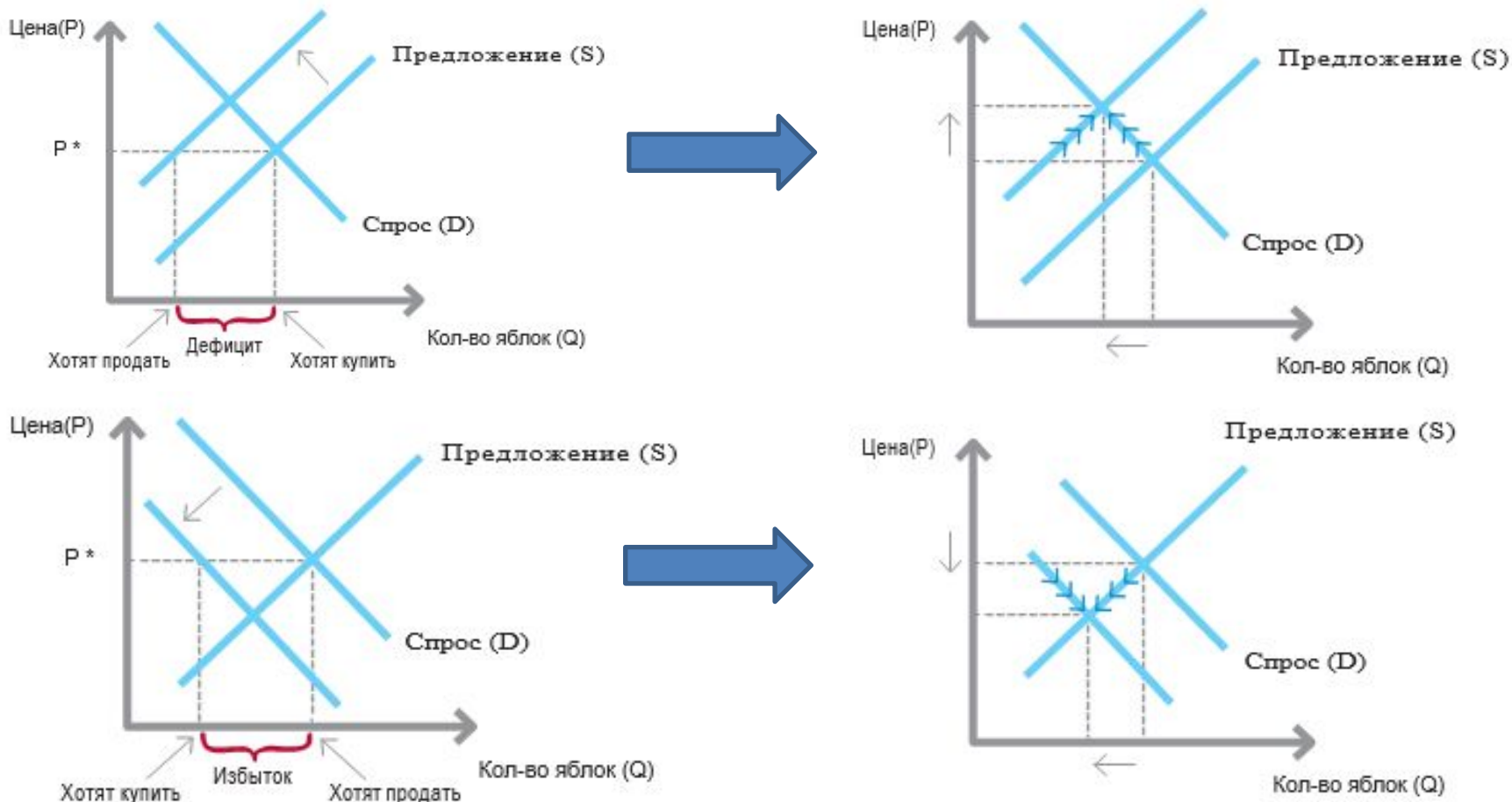
D	спрос – Demand
S	предложение – Supply
Q	количество – Quantity
$Q_d$	величина спроса
$Q_s$	величина предложения
P	цена – Price
t	ставка налога – Tax rate

$$Q_d = a - bP$$

$$Q_s = k + mP$$

# Почему спрос равен предложению и наоборот

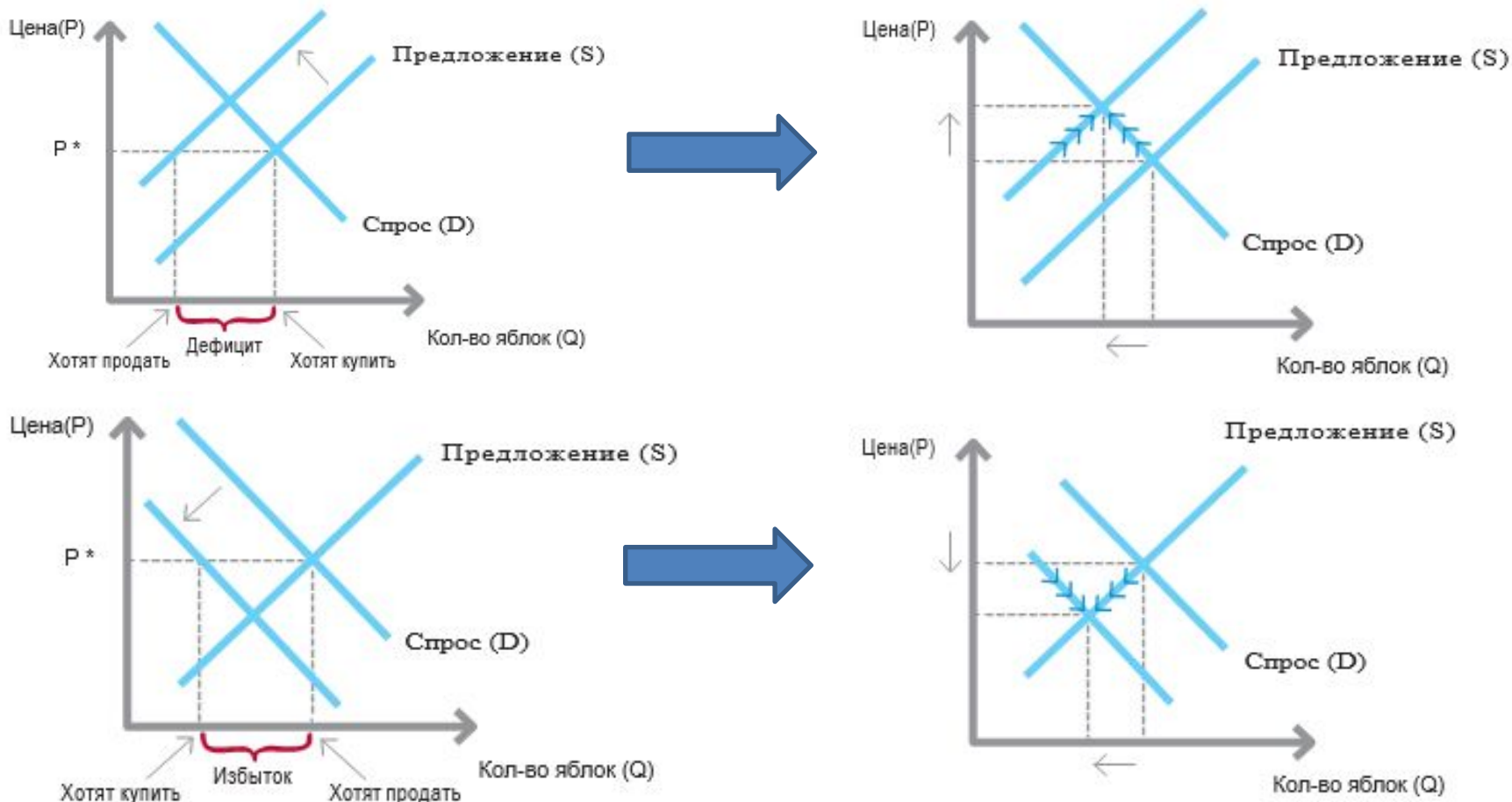
**При нарушении рыночного равновесия** из-за изменения спроса, предложения или того и другого вместе образовавшийся дефицит или избыток товара на рынке заставляет покупателей конкурировать с покупателями, а продавцов с продавцами. Цена на товар изменяется в ходе этой конкуренции, и соответственно изменяются величина спроса и величина предложения до тех пор, пока они не будут равны друг другу.



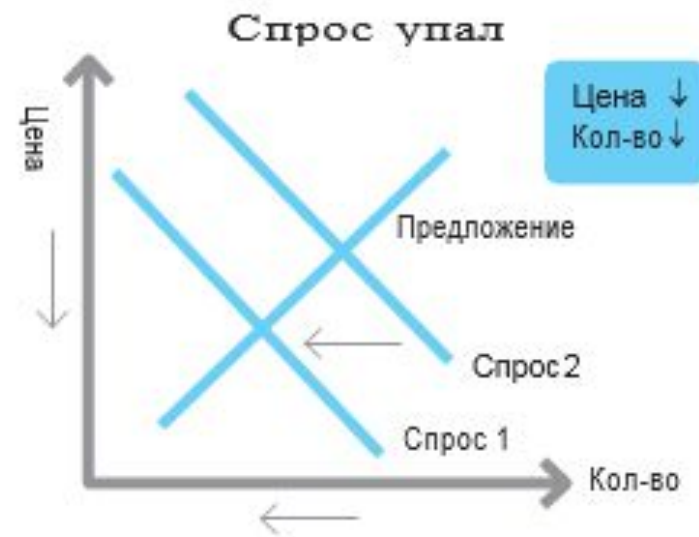
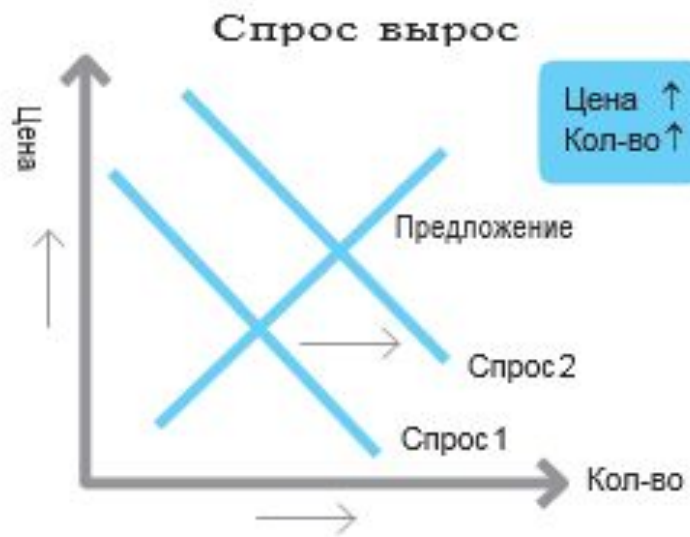


# Почему спрос равен предложению и наоборот

**При нарушении рыночного равновесия** из-за изменения спроса, предложения или того и другого вместе образовавшийся дефицит или избыток товара на рынке заставляет покупателей конкурировать с покупателями, а продавцов с продавцами. Цена на товар изменяется в ходе этой конкуренции, и соответственно изменяются величина спроса и величина предложения до тех пор, пока они не будут равны друг другу.



# Почему спрос равен предложению и наоборот

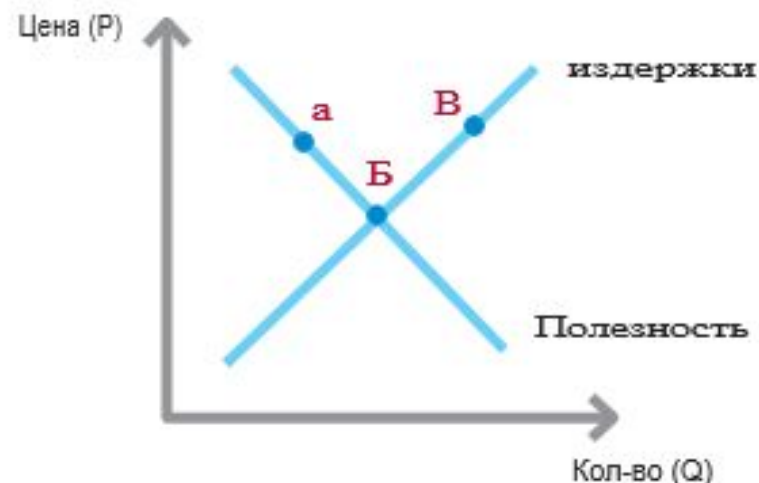


## 6.2. Почему рынок?

**Эффективное количество товара на рынке** - такое количество товара, продаваемое на рынке, любое изменение которого ведет к ухудшению благосостояния общества в целом, так как минусы от этого изменения превышают плюсы.

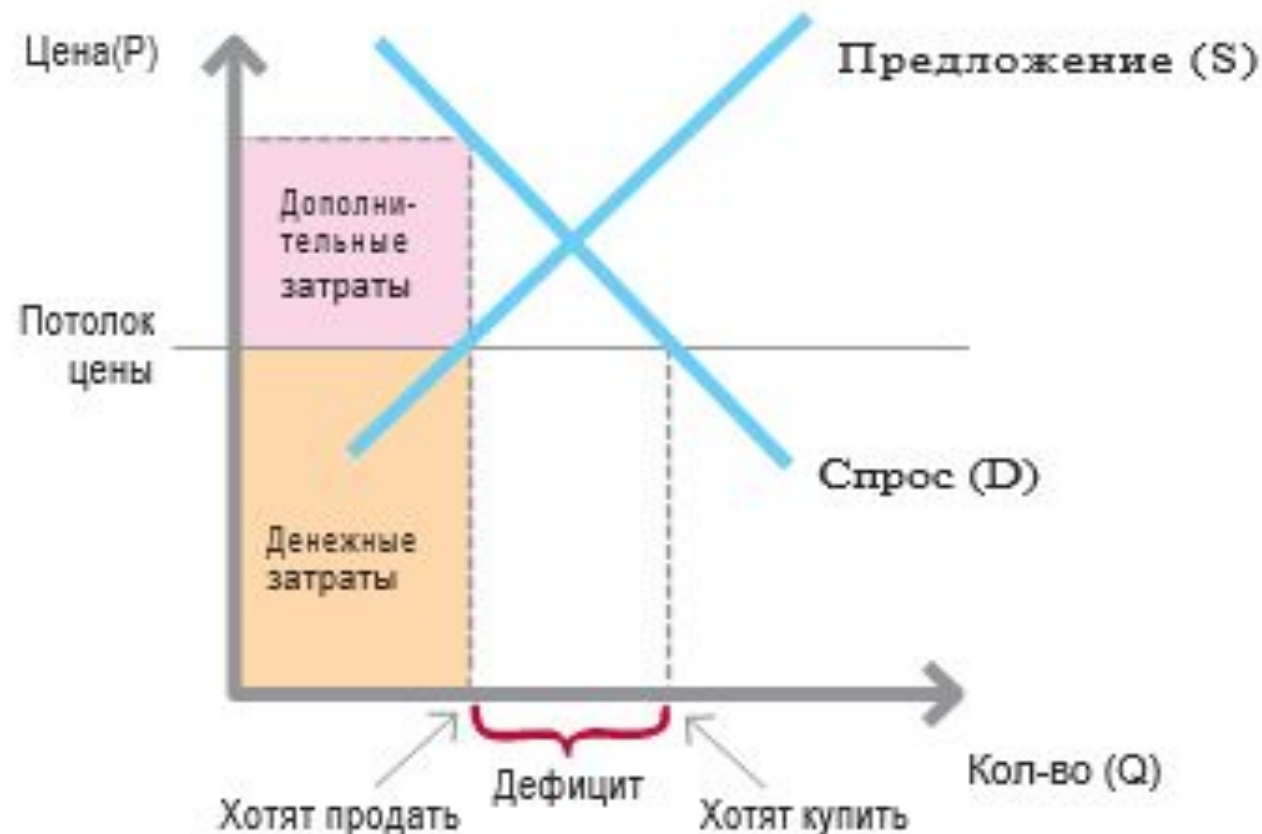
Под **эффективностью** мы здесь подразумеваем то, что если мы уменьшим или увеличим количество товара по сравнению с его равновесным количеством, то минусы для общества в целом от этого изменения будут превышать плюсы.

**В точке В** производится слишком много товара: так как полезность от потребления последней единицы товара в этой точке меньше, чем издержки на его производство. Уменьшение количества товара от **точки В** даст выигрыш в эффективности – экономия издержек превысит потерю полезности. **В точке а** производится слишком мало товара.



# Государственное вмешательство в работу рынка

Предположим, что правительство решило защитить интересы малоимущих граждан, введя «**потолок цены**» на молоко. Это значит, что законодательным образом устанавливается цена, дороже которой запрещается продавать молоко. Если эта цена установлена ниже равновесной, то такая политика приведет к дефициту молока на рынке.



Сложность построения **налоговой системы** заключается в том, что перед ней одновременно стоят, по крайней мере, три основных задачи:

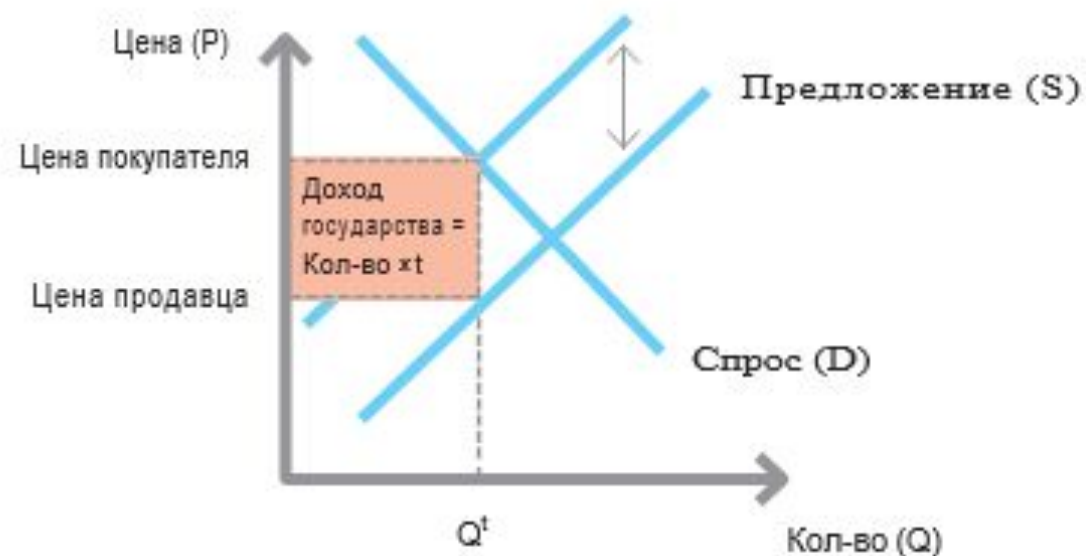
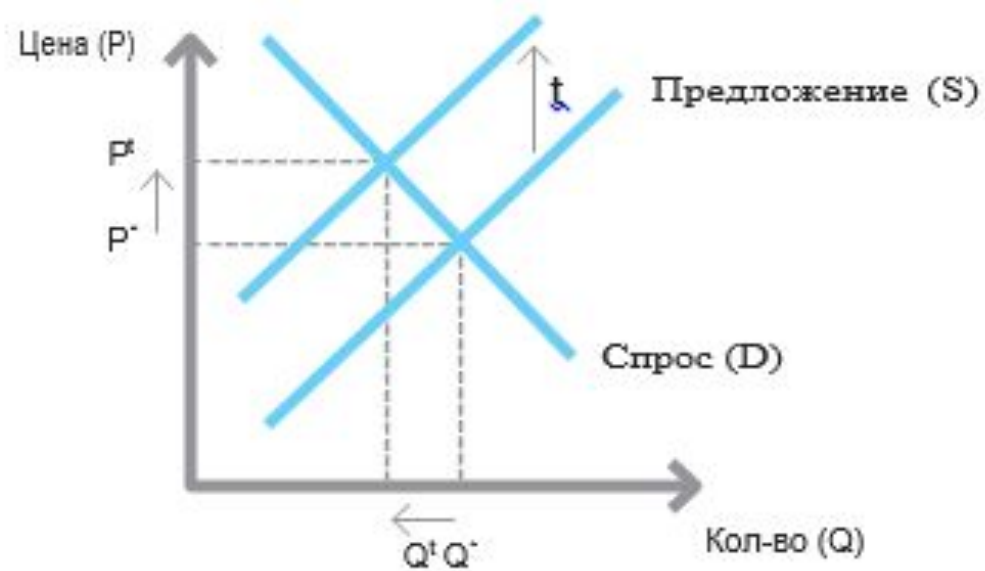
- 1) собрать необходимые для государства средства и сделать это как можно дешевле;
- 2) справедливо, с точки зрения общества, распределить тяжесть налогового бремени на граждан страны;
- 3) минимизировать изменение стимулов экономических агентов в области производства и потребления.





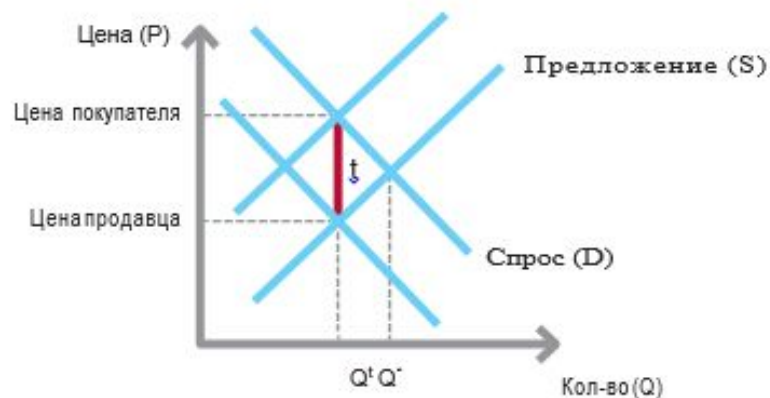
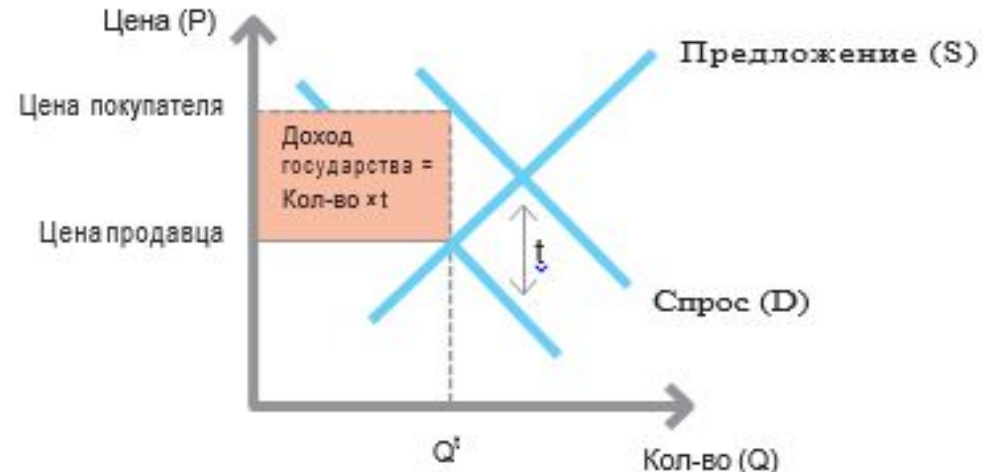
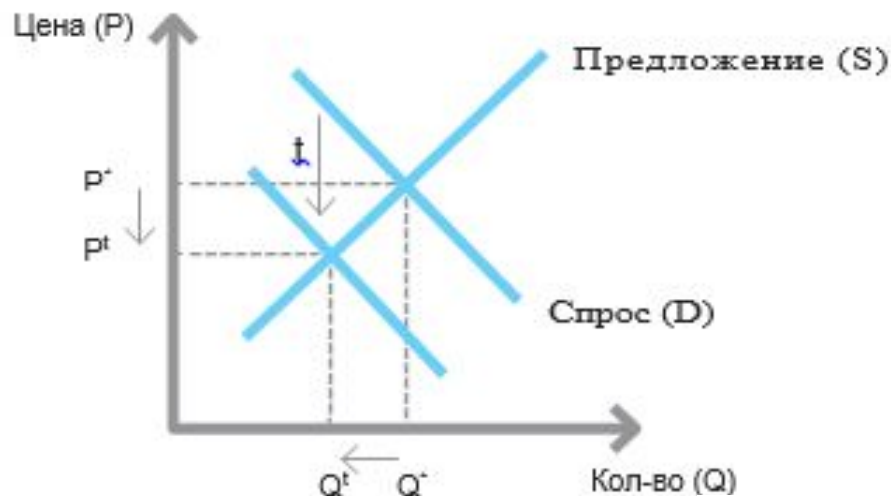
# Потоварный налог с продавца

**Потоварный налог** - некая сумма, которой государство облагает каждую единицу товара, проданную на рынке.



# Потоварный налог с покупателя

Теперь покупатель, заплатив за товар, должен будет дополнительно **доплатить  $t$  за каждую единицу купленного товара**. Таким образом, фактической ценой винтика для покупателя станет (Цена +  $t$ ). Исходя из своего спроса на винтики, покупатель теперь за каждую дополнительный винтик будет готов платить на  $t$  меньше, чем до введения налога.



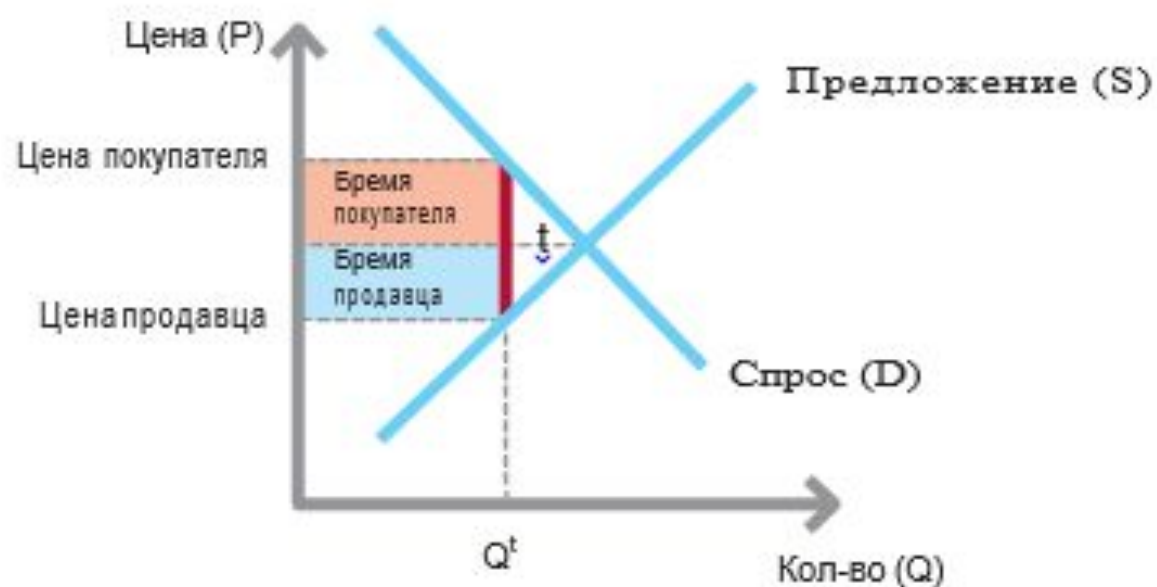
- **прямые налоги** – те, которые уплачиваются непосредственно с дохода, прибыли или имущества;
  - **косвенные налоги** – те, которые добавляются к цене товара или услуги. Увеличивая цену товаров, эти налоги платятся с дохода не прямо, а косвенно.
- Налог на доходы физических лиц (подходный налог).
  - Налог на прибыль организаций.
  - Взносы в Единый Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, Фонд обязательного медицинского страхования
  - Налог на имущество физических лиц и организаций
  - Земельный налог
  - Налог на добавленную стоимость (НДС)

**Акцизы** - потоварные налоги, собираемые при продаже определенных товаров.

**Таможенные пошлины** - налоги, которыми облагаются товары, перемещаемые через границу. Вычисляются исходя из стоимости товара (адвалорные) или как потоварные налоги (специфические).

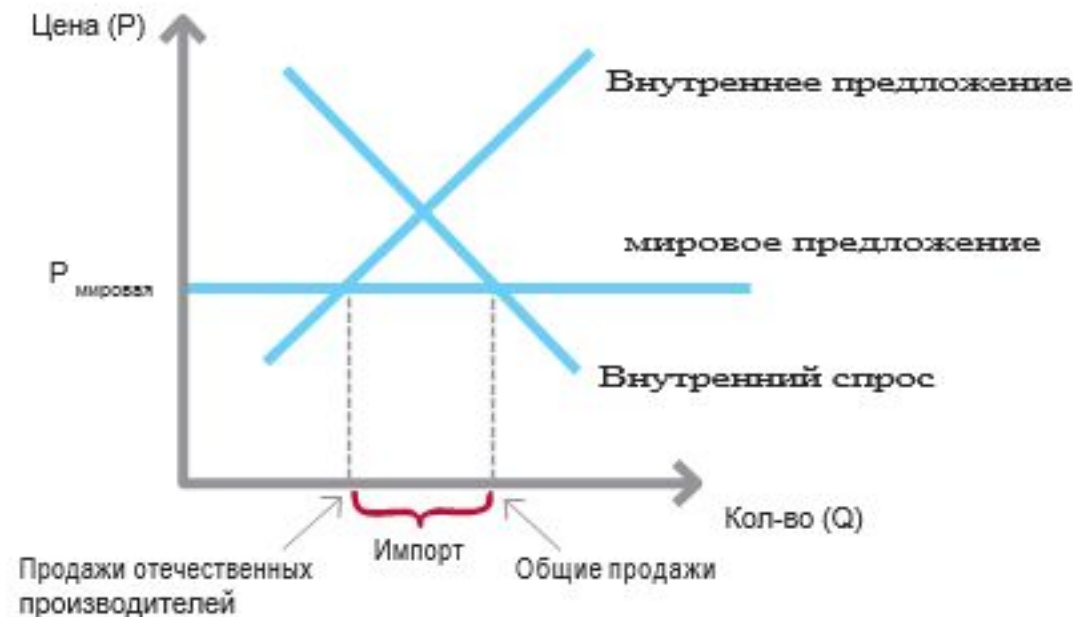
# Налоговое бремя

**Налоговое бремя экономического агента** – сумма налога, которая ложится на плечи данного экономического агента.



# Ограничения международной торговли

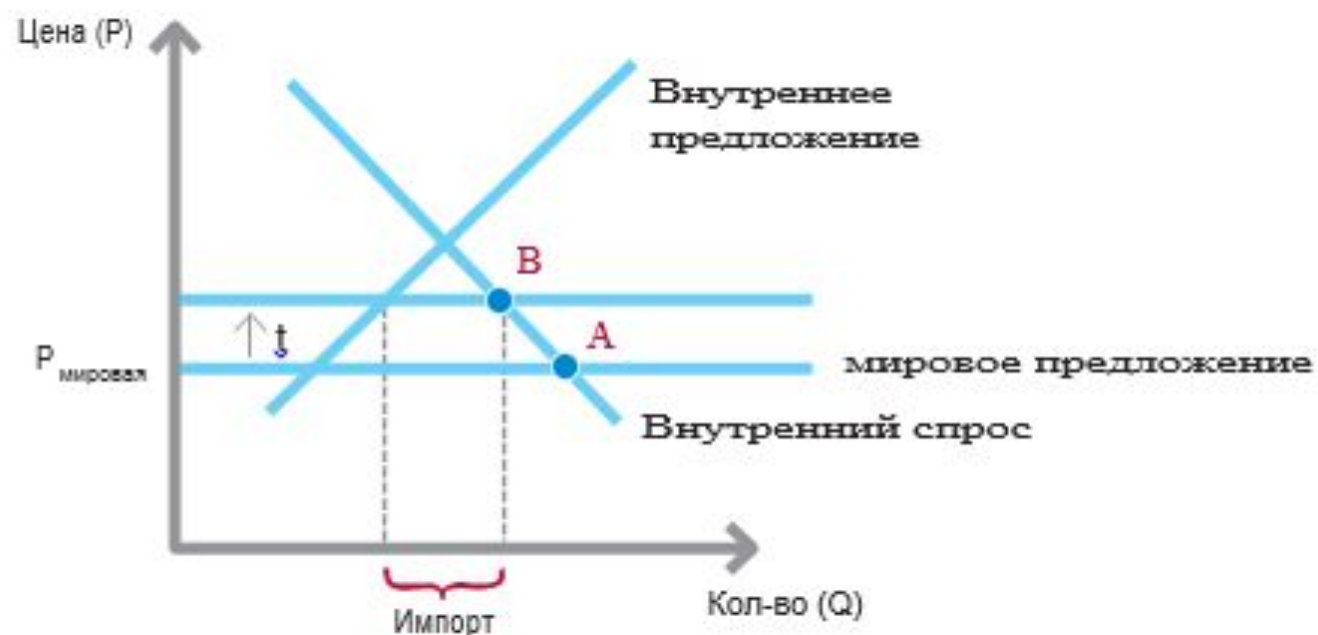
**Горизонтальное мировое предложение** говорит о том, что внутренний рынок страны, о которой идет речь, очень мал по сравнению с мировым производством шпунтиков. В силу этого увеличение или уменьшение продаж данного товара в стране не повлияет на его мировую цену. При огромных объемах международной торговли это предположение достаточно реалистично в большинстве случаев.





# Введение импортной пошлины

Рыночное равновесие сместилось из точки эффективного распределения ресурсов. **Теперь общество получает слишком мало шпунтиков.** То, сколько покупатели готовы заплатить за дополнительный шпунтик, больше той цены, по которой общество может его получить.



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!



**ДФУ**  
ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ  
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ