

**ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ
СИСТЕМ.
ЗАКОН СПРОСА И
ПОВЕДЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЕЙ.**

Четыре основных типа экономических систем:

- 1) традиционная;
- 2) рыночная (капитализм);
- 3) командная (социализм);
- 4) смешанная

Традиционная экономическая система (докапиталистическая)

— способ организации экономической жизни, при котором земля и капитал находятся в общем владении общества, а ограниченные ресурсы распределяются в соответствии с длительно существующими традициями.

Недостатки традиционной системой (докапиталистической)

- Всё делается потому, что так принято, хотя это может быть и неэффективно.
- Традиция может сдерживать нововведения
- Традиционное поведение не подразумевает необходимости существования частной собственности и рынков

Рыночная экономическая система

На смену традиционной пришла **рыночная система (капитализм)**.

Основу этой системы составляют :

- 1) **право частной собственности;**
- 2) частная хозяйственная инициатива;
- 3) рыночная организация распределения ограниченных ресурсов общества.

Что такое частная собственность?

- *Право частной собственности есть признаваемое и защищаемое законом право отдельного человека владеть, пользоваться и распоряжаться определенным видом и объемом ограниченных ресурсов, включая капитал, землю (в СССР частной собственности не было).*

РУКАМИ НЕ ТРОГАТЬ!

ЧАСТНАЯ

СОБСТВЕННОСТЬ!

- Рыночная система (капитализм) — способ организации экономической жизни, при котором капитал и земля находятся в собственности отдельных лиц, а ограниченные ресурсы распределяются с помощью рынков.

Недостатки рыночной системы

- Излишняя агрессивность конкурентной борьбы
- Склонность участников к монополизации рынка, т.е. желание всех победить
- Всё измеряется в деньгах, происходит коммерциализация человеческих отношений



Командная экономическая система (социализм)

Способ организации экономической жизни, при котором капитал и земля находятся в собственности государства, а распределение ограниченных ресурсов осуществляется по указаниям центральных органов управления и в соответствии с планами.

Плюсы командной системы

- Нет частных эксплуататоров, вся крупная собственность находится в руках государства
- Всё планируется на годы вперед, все производства строятся в соответствии с общим большим планом
- Нет безработицы, нищих и миллионеров, всем гарантированы минимальные социальные гарантии – жильё, работа, образование

КОМУ ДОСТАЁТСЯ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД?

В СССР — ТРУДЯЩИМСЯ

В КАПИТАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАНАХ
ЛЬВИНАЯ ДОЛЯ — ЭКСПЛУАТАТОРАМ



в 1950 году
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД
БОЛЕЕ ЧЕМ НА
60%
БЫЛО ДОВОЕННОГО



Колосов С.

Минусы плановой системы

- Уравниловка – отсутствие стимулов для более эффективной работы
- Отсутствие частной инициативы и частных капиталов в крупном производстве
- Отсутствие свободных рынков, правильных - равновесных цен – в итоге дефицит ряда товаров, очереди, недопотребление.
- Планирование может быть ошибочным, т.к. планируют люди в условиях неполной информации



Смешанная экономическая система

Способ организации экономической жизни, при котором земля и капитал находятся в частной собственности, а распределение ограниченных ресурсов осуществляется как рынками, так и **при значительном участии государства.**

- **В смешанной экономической системе основой является частная собственность на экономические ресурсы, хотя в некоторых странах (Россия, Франция, Германия, Великобритания и др.) существует достаточно крупный государственный сектор. В него входят предприятия, капитал которых полностью или частично принадлежит государству.**

Плюсы смешанной системы

- Сочетание преимуществ всех систем
- Снижение недостатков всех систем
- Возможность комбинировать, сочетать элементы всех систем в нужном качестве.

ЗАКОН СПРОСА И ПОВЕДЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЕЙ

Имеются две армии – покупателей и продавцов

- Продавцы - те, кто производит товары и хочет их продать.
- Покупатели – те, кто потребляет товары и хочет для этого их купить.

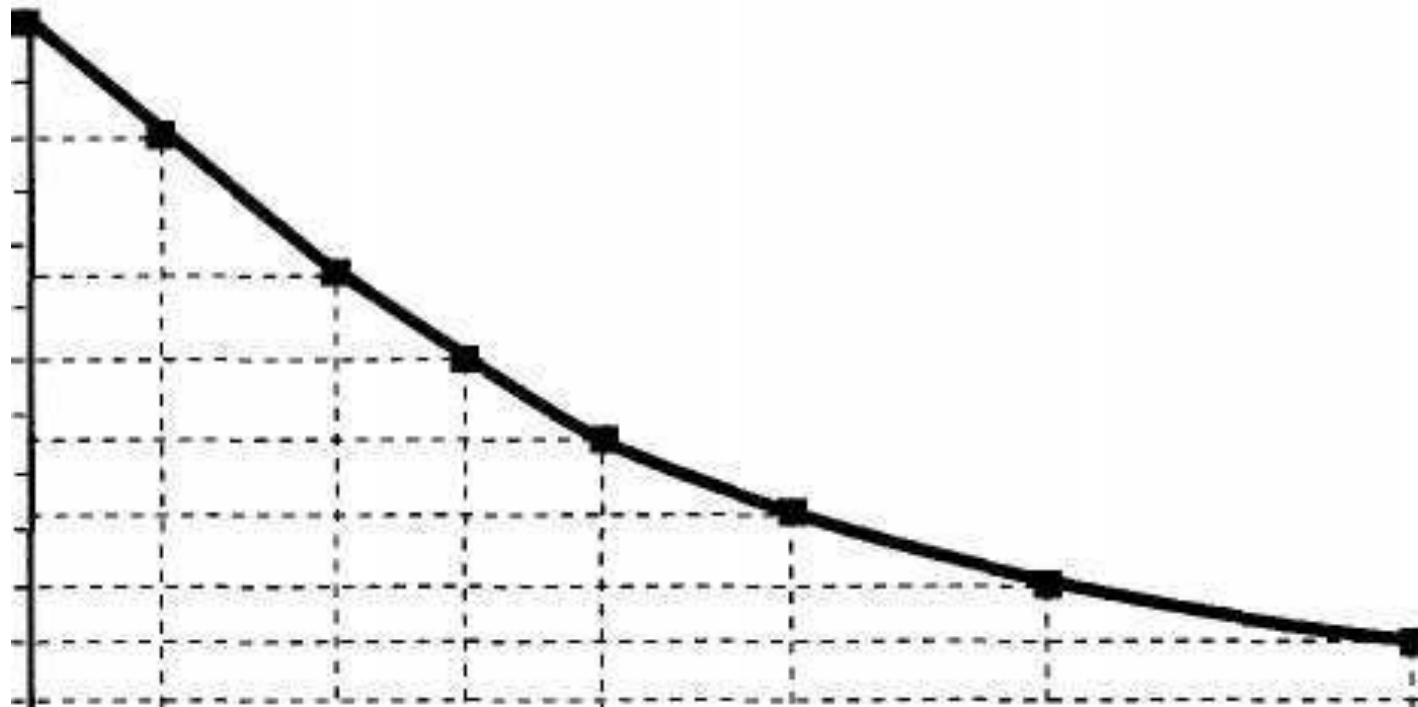
Рассмотрим армию покупателей и связанное с ними главное понятие – спрос на товары и услуги.

- Платёжеспособный спрос (**СПРОС**) – это **подкрепленное материальными средствами** желание человека купить какой-либо товар по имеющейся на рынке цене.

Величина спроса и закон спроса

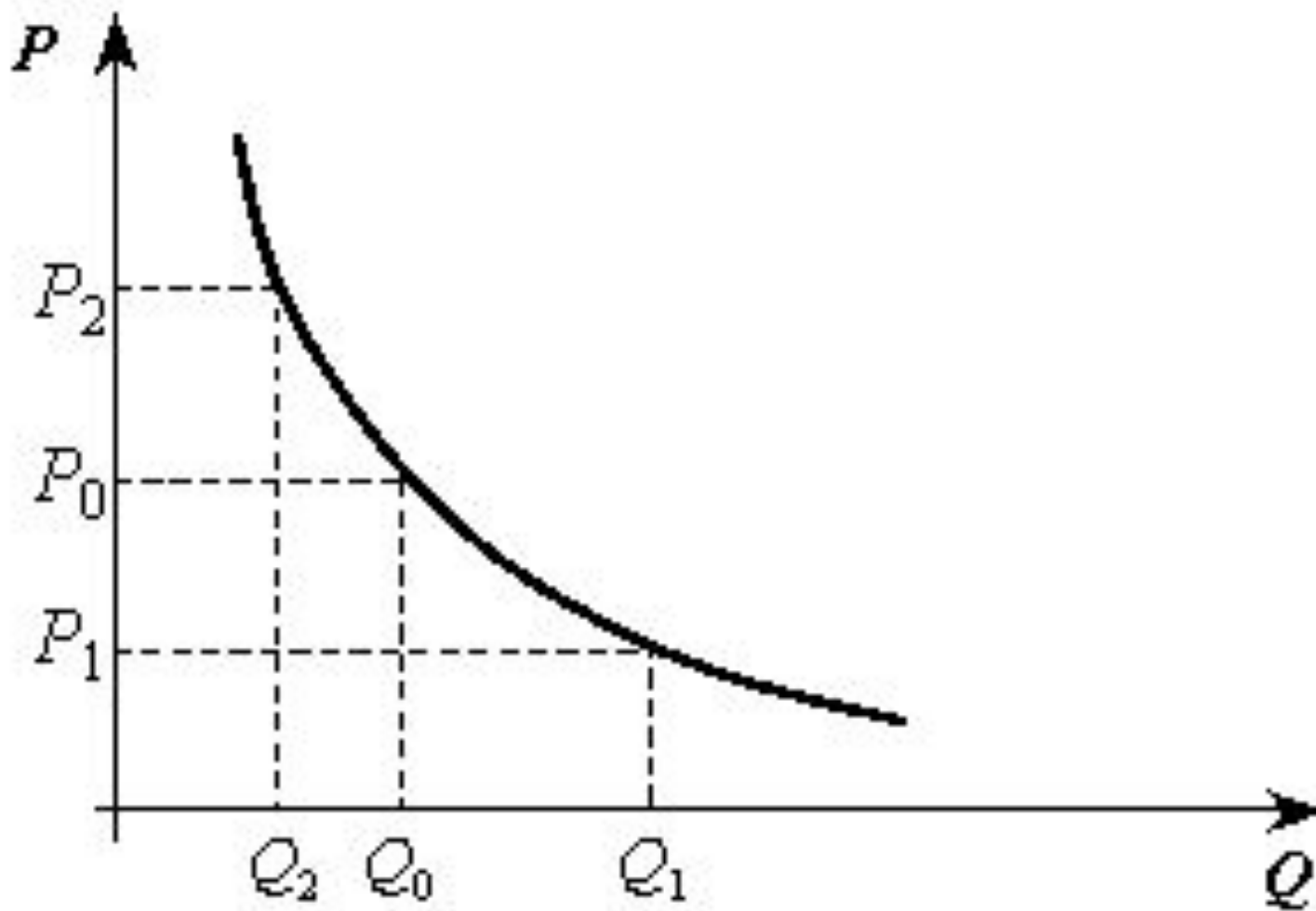
- Для производителей важно знать, сколько готов покупатель купить товара по данной цене. Т.е. какова величина спроса.
- При разных ценах на товар и величина спроса будет различной.
- **При более высокой цене величина спроса, естественно, снизится**
- **При более низкой цене величина спроса, скорее всего, возрастет.**
- **Это и есть закон (часто повторяющаяся ситуация) СПРОСА**

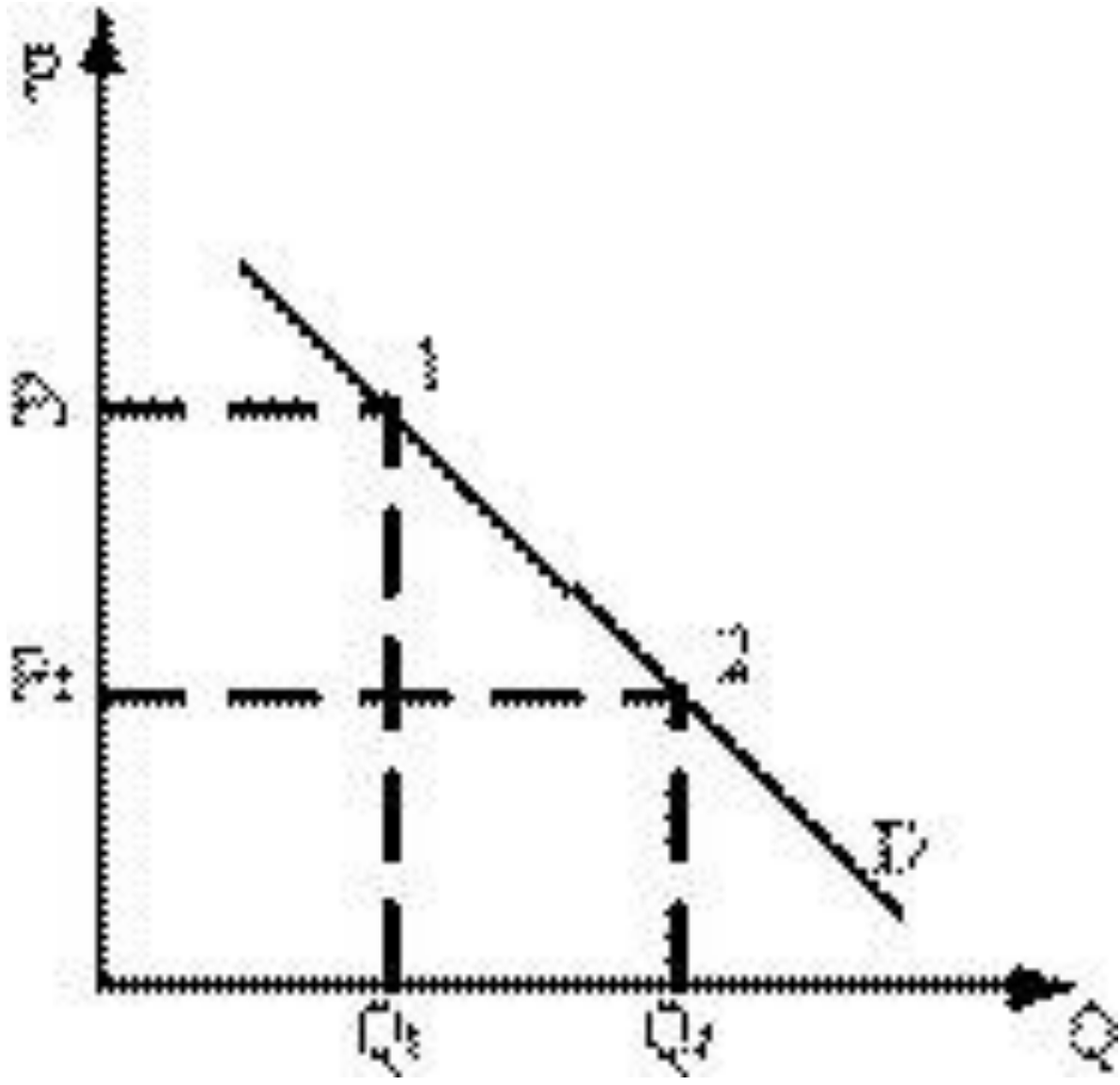
Кривая спроса –
по вертикали откладываем разные уровни цены на
данный товар,
по горизонтали кол-во шт. товара, который люди
готовы купить по этой цене, т.е. величина спроса



P-price-цена

Q- quantity – количество товара





Эластичность спроса по цене

- Эластичность спроса по цене — масштаб изменения величины спроса (в процентах) при изменении цены на один процент.
Другими словами, есть товары сильно зависимые от цен («эластичные»), а есть мало зависимые («неэластичные»)
- **Если небольшое изменение цены приводит к большому изменению величины спроса на товар, то эластичность считается высокой.**
- **Пример товаров с высокой эластичностью спроса?**

Пример чувствительных к изменению цен товаров

- Какой товар сильно зависит от цены и продается гораздо лучше даже при небольшом снижении цены?
- Какой товар восприимчив к ценам и продается гораздо хуже даже при небольшом повышении цены?
- Товар не первой необходимости, товары которые покупаются редко, при удобном случае (распродажи), покупку которых можно отложить при неблагоприятных ценах

Что же это?

- Одежда, электроника, книги, машины, предметы роскоши, недвижимость, турпакеты, билеты в театр и кино, мебель и т.д.
- Всё это товары с высокой эластичностью (изменчивостью) спроса (при изменении цены). Это товары, чувствительные к изменению цен.

Что значит низкая эластичность спроса?

- Это низкая изменчивость, чувствительность товара, величины спроса на него к изменению цены.
- При большом повышении цены величина спроса не падает или падает незначительно.
- При большом снижении цены величина спроса не растет или растет, но не слишком сильно.

Что это за товары?

- Это товары, которые всегда нужны людям и от них нельзя отказаться, даже если цены на них будут запредельными. Это слабо чувствительные к изменению цен товары.
- Назовите их!

- ПРОДОВОЛЬСТВИЕ
- УСЛУГИ ВРАЧЕЙ
- КОММУНАЛЬНЫЕ УСЛУГ
- ТОВАРЫ ПЕРВОЙ НЕОБХОДИМОСТИ
- ТОВАРЫ ДЛЯ ДЕТЕЙ и т.д.

Формула расчета эластичности изменения
спроса при
изменении цен (коэффициента
эластичности)

$$\frac{\text{Изменение числа покупок (в\%)}}{\text{Изменение цены (в\%)}} = \text{Коэффициент ценовой эластичности спроса}$$

- Это значит, что :
- Например, если снижение цены на 50% приводит к росту величины спроса на 100%, то коэффициент эластичности будет равен:

100

- = 2.

50

А если это приводит к росту величины спроса лишь на 10%, то коэфф. эластичности будет равен

- $10 : 50 = 0,2$, т.е. меньше единицы – товар неэластичный (нечувствительный) к изменению цены.
- Коэфф. эластичности больше 1 – значит товар эластичный (чувствительный) к изменению цены.

Коэффициенты эластичности позволяют разбить все товары на две основные группы:

- 1) товары эластичного спроса;
- 2) товары неэластичного спроса.

В первую группу попадают те товары, для которых коэффициент эластичности больше единицы, т. е. изменения числа покупок больше изменения цены (это могут быть, например, предметы роскоши).

- Во вторую группу попадают те товары, для которых коэффициент эластичности меньше единицы, т. е. относительный масштаб изменения числа покупок меньше относительного масштаба изменения цены (это могут быть, например, предметы первой необходимости).

С помощью коэффициента эластичности можно:

- Решить, стоит ли повышать цены на товары ради увеличения доходов фирмы.
- Если товар неэластичный, то цены продавцу повышать

Можно или нельзя, стоит или не стоит, выгодно или невыгодно?

Ответ

- Неэластичный – значит нечувствительный к изменению цен, т.е. его будут покупать в любом случае – цены повышать **МОЖНО, ЭТО ВЫГОДНО**
- Поэтому и растут цены на лекарства в аптеках – их рост сдерживает только **КТО?**

- ГОСУДАРСТВО – потому что у нас смешанная экономическая система, при чисто рыночной системе их сдерживать будет только конкуренция и доход покупателя.
- Почему?

Предприниматель всегда максимизирует свою прибыль

- Прибыль = Выручка от продаж минус себестоимость
- Выручка от продаж = цена одного товара умножить на кол-во проданных товаров
- Себестоимость = затраты на производство и продажу одного товара умножить на кол-во произведенных товаров (это переменные издержки) плюс постоянные расходы, которые надо оплачивать все время (аренда, зарплата обслуживающего персонала, комм.услуги и т.д.)

