

Титульный лист

Направление Естественные науки Инженерные науки
 Математика и информатика Социальные и
 Экономика и управление гуманитарные науки

Вариативный блок 1 2 3 4 5

Курс 1 2 3 4 5 отсутствует

Фамилия С Ы П К О В

Имя Б О Г Д А А И

Отчество В А Д И М О В И Ч

Дата рождения 0 4 0 8 2 0 0 5

Город участия Е К А Т Е Р Ч И Б У Р Г

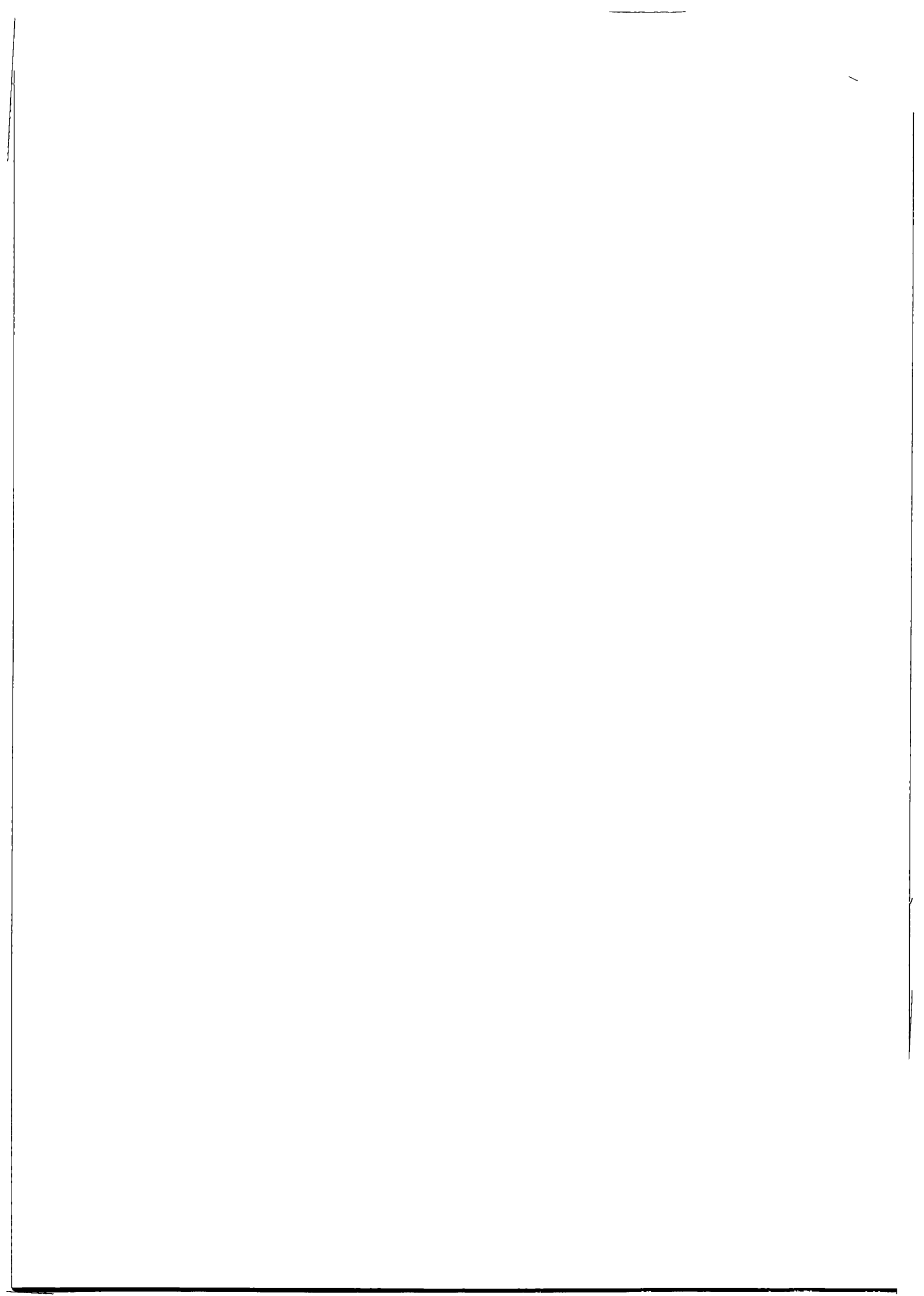
Аудитория 3 2 5

Дата 3 1 0 1 2 0 2 6

Подпись

Пример
заполнения

А Б В Г Д Е Ж З И Й К Л М Н О П Р С Т У Ф
Х Ц Ч Ш Щ Ъ Ы Ь Э Ю Я 1 2 3 4 5 6 7 8 9 0



25

Задача 1

Пункт а) Прибыль фирмы может вырасти даже при отсутствии её собственных затрат на рекламу, потому что реклама одного участника повышает информированность и интерес потребителей к продукту в целом, и тем самым увеличивает общий спрос на рынке. Часть этого дополнительного спроса достаётся также фирме-конкуренту. В экономике эта ситуация называется внешней выгодой (положительная экстерналия) от рекламы.

Пункт б) у каждой фирмы есть 2 варианта — купить рекламу или не покупать. Если B не покупает рекламу, то A сравнивает 150 (не покупать) и 142 (покупать) — выгоднее не покупать. Если B покупает рекламу, то A сравнивает 192 (не покупать) и 167 (покупать) — снова выгоднее не покупать.

Следовательно, для каждой фирмы стратегия «не покупать рекламу» является доминирующей — она даёт более высокую прибыль независимо от решения конкурента.

Пункт в) В равновесии и эта обе фирмы выбирают «не покупать рекламу», поэтому итоговые прибыли составляют по 150 д.е. у каждой.

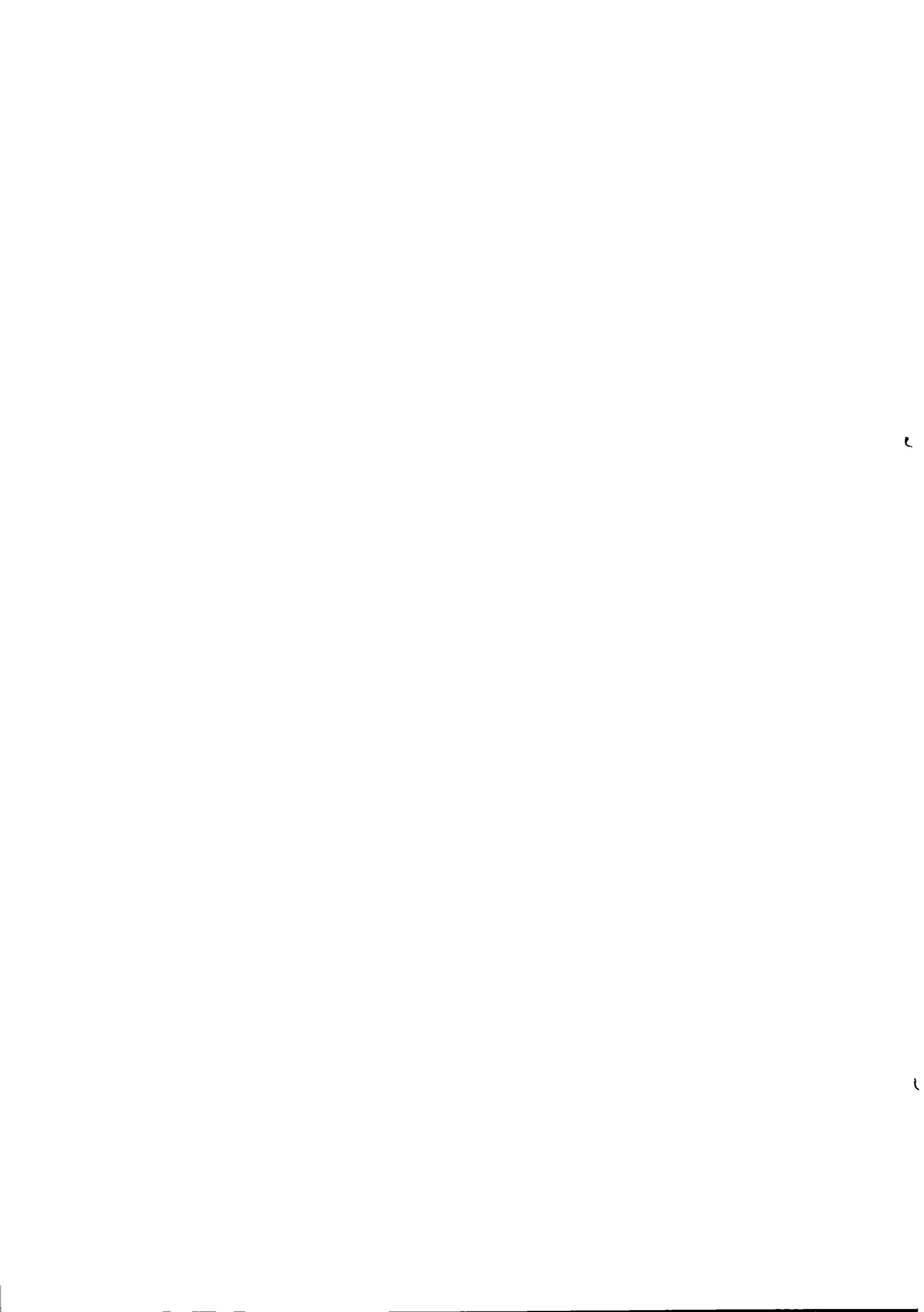
Ассей

Государство в экономике играет роль регулятора. В зависимости от эпохи, времени, места оно принимает законы, как ограничивающие и упорядочивающие действия экономических агентов, так и стимулирующие их, дающие им свободу для расширения и развития. В современной экономике, в сложившейся ситуации на рынке

Задача 3

Пункт а) На рынке монополии при товарном налоге t предельные издержки для фирмы становятся $7C_1 = 7t$, поэтому оптимальная цена монополиста $P_1(t) = \frac{140+t}{2}$.

На рынке потребителей вмешательства нет, поэтому $t=50$. Условие равенства цен даёт $\frac{140+t}{2} = 50$, откуда $t = -40$. Это означает, что налогом выровнять цены нельзя.



Бланк ответов

цены не налог, а субсидия чо на каждую единицу, продающую молодёжи при ограничении $t \geq 0$ решений нет

Пункт б) субсидия S за продажу лексиконам эквивалентна предельным издержкам $TC_2 = -S$ поэтому эти максимальная цена для лексиконеров $P_2(S) = \frac{100 - S}{2}$ цена для молодежи без вмешательства остаётся $P_1 = 70$ условие равенства цен даёт $\frac{100 - S}{2} = 70$, откуда $S = -40$, то есть субсидией выровнять цены нельзя, нужна противоположная мера, фактически налог чо на ер товара, продающую лексиконам при огр $S \geq 0$, решений нет

Пункт в) отрицательные ставки = противоположная мера *
 - (налог) = субсидия, - (субсидия) = налог

В пункте А при $t = -40$ получаем $P = 50$ и $Q_1 = 140 - 50 = 90$, бюджетный эффект $\Sigma_{0} TQ_1 = -40 \cdot 90 = -3600$, то есть расходы государства 3600

В пункте В при $S = -40$ получаем $P = 70$ и $Q_2 = 100 - 70 = 30$
 Бюджетный эффект $SQ_2 = -40 \cdot 30 = -1200$ то есть доход гос-ва 1200

В пункте А отриц число = расход гос-ву

В пункте В отриц число = расход для лексиконеров

Пункт г) Если делать налог для молодежи и субсидию лексиконам ($t \geq 0$) и ($S \geq 0$) равенства цен не будет, тк налог повышает P_1 выше 70, а субсидия снижает P_2 ниже 50, значит разрыв только растёт если сделать наоборот, т.е. субсидировать молодёжь по ставке $S \geq 0$ и повысить налогом лексиконеров по ставке $t \geq 0$, тогда $P_1 = \frac{140 - S}{2}$, $P_2 = \frac{100 + t}{2}$, из равенства цен получаем $S + t = 40$ а из балансового бюджета $t Q_2 = S - Q_1$, при $Q_1 = \frac{140 + S}{2}$ и $Q_2 = \frac{100 - t}{2}$ получаем $t = 80 - 20\sqrt{7}$ и $S = -40 + 20\sqrt{7}$ общая цена при этом $P_1 = P_2 = 90 - 10\sqrt{7}$.

2 Вопрос (стена)

Теорема Коуза утверждает след. Если права собственности четко определены, а издержки сделок равны 0, участники смогут договориться и устранить внешние эффекты. Итог будет эффективным независимо от того, кому изначально принадлежат права. Это — универсальный рецепт, а модельный результат при строгих условиях.

Главное ограничение — издержки сделок в реальной экономике; почти всегда положительны. Нужно собрать инфо, оценить ущерб и выгоды, найти всех затронутых, согласовать условия, оформить контракт и обеспечить его исполнение. Часто требуются юристы и суды. Все это делает переговоры дорогими и длительными.

Вторая проблема — большое ~~число~~ число участников, когда затронутых много. Растут сложности координации. Появляются стимулы не участвовать в оплате соглашения, но из-за его результата возникают случаи, когда отдельный участник блокирует договор, пытаясь получить завышенную компенсацию. В итоге эффективное соглашение может не состояться.

Третье огр — асимметрия информации и доверия. Стороны могут скрывать реальный ущерб или выгоды. Тогда растут расходы на проверку и контроль. Это снова повышает издержки сделок и снижает вероятность договоренности.

Дополнительный момент — распределение доходов. Даже если сделка была бы эффективной, одна сторона может не иметь средств на компенсацию. Тогда результат зависит от того, кому принадлежат права, и рынок не приходит к желаемому уровню внешнего эффекта.

Следствие для экономической политики: такое теорема Коуза помогает анализировать проблему; если стороны не договариваются, причина обычно в высоких транзакционных издержках, множественности участников, инфо или исполнении контрактов. Государство может снижать эти издержки через четкие правила, защиту прав собственности, быстрые процедуры и работу судов, когда четкие переговоры слишком дорогие или невозможны, треб. другие инструменты — калогги, нормы, стандарты или разрешительные механизмы.

В итоге получается, что теорема Коуза полезна как инструмент анализа условий, при которых частные соглашения могут заменить регулирование. Однако в реальной экономике ее выводы ограничены тем, что ключевые предпосылки часто не выполняются.

Бланк ответов

11/11

1
1
1