

Основни икономически концепции

Увод

Какво е икономиката?

Икономиката е науката за **избора**. Всеки ден правим икономически решения, без да осъзнаваме:

Примери от ежедневието:

- 🎯 **Изборът на храна:** Да купя ли пица за 15 лв. или да готвя вкъщи за 5 лв.?
- ⌚ **Изборът на време:** Да уча ли за изпита или да гледам филм?
- 💰 **Изборът на спестявания:** Да купя ли нов телефон сега или да спестя за почивка?
- 🚗 **Изборът на транспорт:** Да карам ли кола или да ползвам градски транспорт?

Защо е важно да разбираме икономиката?

- 🔍 **Разбираме света около нас** - защо цените се променят, защо има безработица
- 💡 **Правим по-добри решения** - как да управляваме парите си
- 📦 **Бъдем информирани граждани** - разбираме правителствените политики
- 🚀 **Подготвяме се за кариера** - икономиката е нужна във всяка професия

Основният проблем на икономиката: *Ресурсите са ограничени, но желанията са безкрайни!*

Затова трябва да правим избори и всяка алтернатива има своя цена.

Основни понятия

В икономиката има **5 ключови концепции**, които трябва да разберем:

1. 🎯 Оскъдност и избор

Основният проблем в икономиката

Пример: Имаш 100 лв. - можеш да купиш или нова игра за PlayStation, или да отидеш на концерт. Не можеш и двете!

2. 💰 Алтернативна цена

Цената на пропуснатата възможност

Пример: Ако избереш концерта вместо играта, алтернативната цена на концерта е цената на играта.

3. 📊 PPF - Граница на производствените възможности

Максималните комбинации от стоки, които можем да произведем

Пример: Фабрика може да произведе или 1000 телефона, или 500 лаптопа, или комбинация от двете.

4. ⚖️ Търсене, предлагане и равновесие

Пазарните механизми, които определят цените

Пример: Когато много хора искат новия iPhone, но има малко налични - цената се покачва.

5. Еластичност

Как реагираме на промени в цените

Пример: Ако кафето в кафене стане 2 пъти по-скъпо (от 3 лв. на 6 лв.), ще продължите ли да го пиете? (Вероятно не - можете да го правите вкъщи!)

Но ако хлябът стане 2 пъти по-скъп, ще спрете ли да го купувате? (Не - хлябът е необходим!)

Съдържание

Оскъдност и алтернативна цена

- **Ресурсите са ограничени** → всеки избор означава отказ от нещо друго
- **Алтернативната цена** е стойността на най-добрата пропусната алтернатива
- **Пример:** Избор между нова кола за 20,000 лв. или почивка в Гърция за 2,000 лв. - алтернативната цена на новата кола е 10 почивки в Гърция

PPF (Граница на производствените възможности)

- **Ефективни точки** - максимално използване на ресурсите
- **Неефективни точки** - недостиг на ресурси или технология
- **Недостижими точки** - извън настоящите възможности

- **Изместване на PPF** при технологичен прогрес и промяна в ресурсите

Пример за PPF:

Държава може да произведе или 100 тона пшеница и 0 тона стомана, или 0 тона пшеница и 50 тона стомана, или комбинация между тях.

Конкретен пример за PPF:

Сценарий: Фермер има 100 хектара земя и може да отглежда само пшеница или само царевица.

- Ако засади всичките 100 хектара с пшеница → получава 400 тона пшеница, 0 тона царевица
- Ако засади всичките 100 хектара с царевица → получава 0 тона пшеница, 300 тона царевица
- Ако засади 60 хектара с пшеница и 40 хектара с царевица → получава 240 тона пшеница, 120 тона царевица

Алтернативната цена на 1 тон пшеница е 0.75 тона царевица
($300 \div 400 = 0.75$)

Търсене и предлагане

Търсене

Търсенето е икономическа категория, която описва поведението на купувачите, като представлява количеството стока, което те желаят и могат да закупят на различни цени в рамките на определен период. Този термин разкрива колко и защо купувачите са склонни да харчат пари за определена стока или услуга.

Ключови характеристики на търсенето:

- **Желание и възможност:** Купувачът трябва да иска стоката И да има пари за нея
- **Ценова зависимост:** Търсенето се променя с цената (обикновено обратна връзка)
- **Времеви период:** Търсенето се отнася за определен период
- **Пазарна цена:** Търсенето се измерва при различни цени

Предлагане

Предлагането е икономическа категория, която отразява количеството стоки и услуги, което производителите са готови и могат да предложат на пазара при определени цени. То НЕ определя поведението на купувачите, а по-скоро представлява обратната страна на търсенето – поведението на продавачите или производителите.

Ключови характеристики на предлагането:

- **Готовност и възможност:** Производителят трябва да иска да продаде И да може да произведе стоката
- **Ценова зависимост:** Предлагането се променя с цената (обикновено права връзка)
- **Производствени възможности:** Зависи от наличните ресурси и технологии
- **Пазарна цена:** Предлагането се измерва при различни цени

• Фактори на изместване на кривите:

- Търсене: доход, вкусове, броят купувачи
- Предлагане: цена на ресурси, технологии, данъци

• Промени в равновесието - нова точка на среща

• Влияние на данъци/субсидии върху цена и количество

Икономическо равновесие

Икономическото равновесие е състояние, при което силите на търсенето и предлагането са в баланс, водещо до стабилна цена и количество, при което купувачите и продавачите нямат стимул да променят своите действия. То не определя директно поведението на купувачите, а по-скоро представлява пазарно състояние, в което поведението на купувачите (и продавачите) е доведено до баланс от тези сили.

Пример за пазарно равновесие:

При цена 5 лв. се търсят 100 броя и се предлагат 100 броя → равновесие.
При цена 7 лв. се търсят 80 броя, но се предлагат 120 броя → излишък.

Конкретен пример за пазарно равновесие:

Пазар на мобилни телефони:

Цена (лв.)	Търсено количество	Предлагано количество	Резултат
300	1000 броя	500 броя	Дефицит
500	700 броя	700 броя	Равновесие
700	400 броя	900 броя	Излишък

Равновесието се достига при цена 500 лв. и количество 700 броя.

Еластичност

- **Ценова еластичност на търсенето** - колко реагира търсенето на промени в цената
- **Ценова еластичност на предлагането** - колко реагира предлагането на промени в цената
- **Връзка между еластичност и приходи** на фирмата

Типове еластичност:

- **Еластично търсене** ($E_d > 1$): При повишение на цената приходите намаляват
- **Нееластично търсене** ($E_d < 1$): При повишение на цената приходите се увеличават
- **Единично еластично търсене** ($E_d = 1$): Приходите остават постоянни

Конкретни примери за еластичност:

Еластично търсене ($E_d > 1$):

Пример: Ресторанти в центъра на града

При повишение на цените с 20%, броят клиенти намалява с 40%.

Резултат: Приходите намаляват (20% по-високи цени, но 40% по-малко клиенти)

Нееластично търсене ($E_d < 1$):

Пример: Лекарства за хронични заболявания

При повишение на цените с 20%, продажбите намаляват само с 5%.

Резултат: Приходите се увеличават (20% по-високи цени, само 5% по-малко продажби)

Единично еластично търсене ($E_d = 1$):

Пример: Основни хранителни продукти

При повишение на цените с 10%, продажбите намаляват с 10%.

Резултат: Приходите остават същите

Пазарни структури

- **Перфектна конкуренция:**
 - Много малки фирми
 - Хомогенни продукти
 - Свободно влизане и излизане от пазара
 - Цената се определя от пазара
- **Монопол:**
 - Един производител
 - Няма близки заместители
 - Бариери за влизане
 - Монополистът определя цената
- **Монополистична конкуренция** - диференцирани продукти
- **Олигопол** - няколко големи фирми

Пример за пазарни структури:

- **Перфектна конкуренция:** Пазар на пшеница - много фермери, една цена
- **Монопол:** Електрическа компания в град - един доставчик
- **Монополистична конкуренция:** Ресторанти - различни стилове кухня

- **Олигопол:** Автомобилна индустрия - няколко големи производители

Държавна интервенция

- **Данъци** - увеличават цената за потребителите
- **Субсидии** - намаляват разходите за производителите
- **Ценови тавани** - максимална цена (например за наем)
- **Ценови подове** - минимална цена (например минимална работна заплата)
- **Квоти** - ограничават количеството

Пример за държавна интервенция:

Минимална работна заплата - ценов под, който увеличава цената на труда, но може да намали заетостта. Работодателите плащат повече, но наемат по-малко хора.

Външни ефекти и обществено благо

- **Положителни външни ефекти** - ползи за трети страни (например образованието)
- **Отрицателни външни ефекти** - разходи за трети страни (например замърсяването)
- **Обществено благо** - неконкурентоспособно и неисклучимо (например национална отбрана)
- **Частно благо** - конкурентоспособно и исклучимо (например хляб)

Пример за външни ефекти:

Положителен външен ефект: Ваксинацията - когато се ваксинирате, защитавате не само себе си, но и околните хора.

Отрицателен външен ефект: Заводът замърсява реката - производителите не плащат за щетите на рибарите.

Примери и задачи

Практически задачи:

- **Какъв е ефекта от акциз** върху равновесната цена и количество
- **Пример за еластично и нееластично търсене** и последици
- **Как технологичен прогрес** измества PPF кривата
- **Алтернативната цена** на различни решения
- **Разликата между пазарни структури** и техните последици
- **Външните ефекти** и държавната интервенция

Интерактивни упражнения:

Упражнение 1: PPF и алтернативна цена

Въпрос: Държава може да произведе максимум 80 тона пшеница или 40 тона стомана. Каква е алтернативната цена на 20 тона пшеница?

Покажи отговора

Упражнение 2: Еластичност на търсенето

Въпрос: При цена 10 лв. се търсят 100 броя. При цена 12 лв. се търсят 80 броя. Каква е ценовата еластичност на търсенето?

Покажи отговора

Упражнение 3: Пазарни структури

Въпрос: Коя пазарна структура се характеризира с много малки фирми, хомогенни продукти и свободно влизане в пазара?

Покажи отговора

Решение на задача за акциз:

Въпрос: Какво се случва при въвеждане на акциз от 2 лв. върху бензина?

Отговор: Акцизът измества кривата на предлагането наляво (нагоре с 2 лв.). Равновесната цена се увеличава, а равновесното количество намалява. Потребителите плащат повече, но получават по-малко бензин.

Конкретен пример за ефект от данък:

Сценарий: Въвеждане на акциз от 2 лв. върху бензина

Преди акциза:

- Цена на бензина: 3.50 лв./литър
- Продадени литри: 100,000 литра/ден
- Приходи на бензиностанциите: 350,000 лв./ден

След акциза (+2 лв.):

- Цена на бензина: 5.30 лв./литър ($3.50 + 2.00$)
- Продадени литри: 80,000 литра/ден (намаление с 20%)
- Приходи на бензиностанциите: 424,000 лв./ден ($5.30 \times 80,000$)
- Държавни приходи от акциз: 160,000 лв./ден ($2.00 \times 80,000$)

Резултати:

- **Потребителите плащат повече:** 5.30 вместо 3.50 лв./литър

- **Консумацията намалява:** 80,000 вместо 100,000 литра
- **Държавата събира данъци:** 160,000 лв./ден
- **Бензиностанциите имат по-високи приходи:** 424,000 вместо 350,000 лв.

Заключение

Концепциите формират базата за по-задълбочен анализ на пазари и политики. Разбирането на оскъдността, алтернативната цена, пазарните механизми и еластичността е от съществено значение за икономическия анализ.

Ключови изводи:

- Оскъдността принуждава към избор
- Всяка алтернатива има цена
- Пазарът достига равновесие чрез търсене и предлагане
- Еластичността определя реакцията на промените