

"Если все думают, что цены поднимутся, цены поднимутся" (Первый инфляционный закон).

Автор затрагивает проблему ценообразования в экономике. Он в своем высказывании утверждает, что если все люди будут думать, что цены поднимутся, то они обязательно в итоге поднимутся.

Как известно, спрос - это желание покупателей приобрести определенный товар; а предложение - это товар, который имеется у продавца. Теперь давайте вспомним известный закон спроса и предложения. В нем есть такая фраза: "Чем больше поднимается спрос, тем больше падает предложение и растет цена за товар". Вот вам и ответ на вопрос, почему же цены поднимутся, если все так будут думать. Если у покупателей зародится мысль о приближающейся инфляции или дефицита товара, то он, покупатель, постарается как можно больше купить этого товара по старой цене. Ведь ему это будет выгодно. В итоге начнется ажиотаж, т.е. резко вырастет спрос и, соответственно, упадет предложение. Все это непременно приведет к росту цен на товар, относительно которого предполагается повышение цен в будущем.

Исходя из вышеизложенного я полностью согласен с высказыванием автора.

В качестве примера хочу привести историю из конца 90-хх. В городе Ростове-на-Дону в обществе прошла информация, якобы появились какие-то проблемы с поставкой пищевой соли. Народ быстро сообразив, что к чему, выстроился в магазинах в очереди за солью. Соответственно запасы, которые были на прилавках быстро улетучились и она перешла в категорию дефицитных товаров с заоблачной ценой.

Другой пример, из мира спорта. Так к примеру, ФК "Ростсельмаш" в июле 1999 года встречался в рамках соревнования Кубок Интертото с легендарным клубом из Италии "Ювентус". Когда жители города узнали, что им в соперники достался суперклуб, тут же решили: "неплохо было бы достать билетик на матч пораньше, пока он еще не вырос в цене". В итоге к началу матча цены на билет выросли почти на 200 % от начальной цены.



обществознание-онлайн.рф