Величина предложения
Закон предложения
Издержки производства
Эластичность предложения
Равновесная цена

Закон предложения

Предложение

- Предложение товара формируется на стороне продавца: продавец предлагает к продаже свой товар.
- Экономический интерес продавца – продать товар дороже.

Шкала предложения – кривая предложения

Цена (Р) руб.	30	40	50	60	70	80
Количество (Q) кг	10	90	130	150	170	180

Постройте график – кривую предложения (цена по вертикали, количество по горизонтали)

Предложение

- Это зависимость между количеством товара, которое готовы продать продавцы за данный период времени, и ценами на этот товар.
- Предложение обозаначается – S (supply).
- На графике видно, что кривая имеет восходящий характер: чем больше цена, тем большее количество товара готовы продать продавцы.

Величина предложения

Это количество товара, которое будет предложено для продажи при данной цене в данный период.

Величина предложения (Qs) – это количество товара, которое продавцы готовы продать по данной цене.

Рис. 2-6.
Уменьшение предложения

Рис. 2-7.
Увеличение предложения

Закон предложения

- Чем выше цена, тем больше величина предложения товара; чем ниже цена, тем величина предложения меньше.
- Или, при равных условиях по высоким ценам продавцы предложат товара больше, чем по низким ценам.

В основе закона лежат факторы:

- Цена товара, для производителя это стимул (для покупателя цена барьер).
- При высокой цене желающих продать товар предпринимателей больше.
- «Эффект нового продавца» – всякое производство чего-то стоит производителю, требует от него издержек, или затрат (издержки производства).

Закон предложения

Изменение предложения может быть вызвано **ценовым фактором (изменением цены)**. При этом кривая предложения не изменяет своего положения.

Изменение предложения может быть вызвано **неценовыми факторами** - цены на ресурсы (рабочую силу, сырье, машины и оборудование); внедрение новых технологий; налоги и субсидии государства; число продавцов на рынке; ожидания продавцов, количество продавцов на рынке.

Неценовые факторы

Факторы	Примеры	Предложение
Цены на ресурсы	Дорожает топливо	Снижается
Цены альтернативных товаров	Альтернативный товар стал дешевле	Повышается
Новые технологии	Новые метериалы	Повышается
Налоги и субсидии	Повшение налогов	Снижается
	Повышение субсидий	Повышается
Ожидания	Ожидают повышения цен	Снижается
Количество продавцов на рынке	Открылись новые фирмы	Повышается

Эластичность предложения

- **Эластичность предложения** — мера чувствительности изменения количества предлагаемого продавцами товара к изменению цены на этот товар или других, неценовых факторов предложения.
- **Ценовая эластичность** предложения показывает, на сколько процентов изменится предлагаемое количество товара в результате однопроцентного изменения его цены.
- Ценовая эластичность предложения — величина положительная (т. е. больше нуля), так как при увеличении цены объем предложения тоже возрастает, и наоборот.
- Однако **эластичность предложения** по отношению к ценам на используемые в производстве ресурсы (сырье, материалы, оборудование, труд) является отрицательной величиной (т.е. меньше нуля), так как рост цен на ресурсы увеличивает издержки производства и приводит к сокращению предложения.

1. Что произойдет с кривой предложения пшеницы при увеличении цен на минеральные удобрения?
2. Предположим, что в производстве стали внедрена новая технология, обеспечивающая экономию затрат. Что случится с предложением на рынке стали?

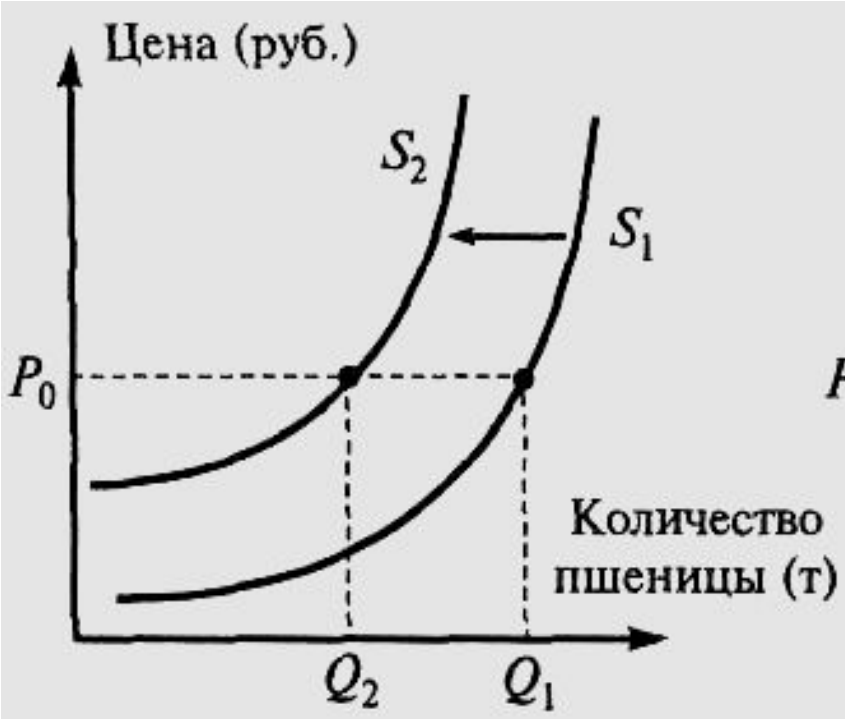


Рис. 2-8

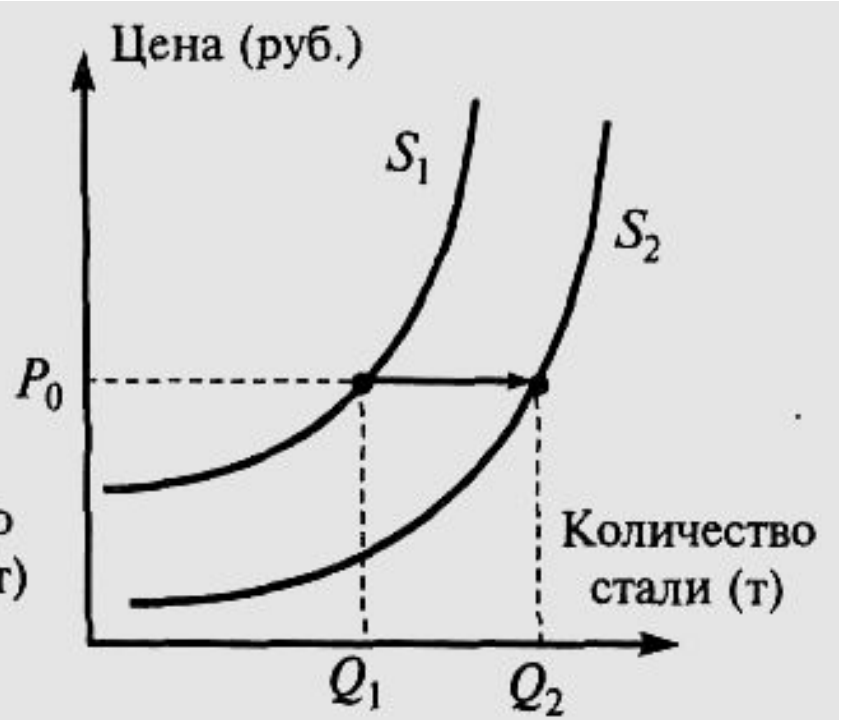


Рис. 2-9

Задания 1

Вопрос: Как отреагируют продавцы иностранных автомобилей на введение импортных пошлин на их товар?

Импортные пошлины, взимаемые с каждого ввозимого автомобиля, увеличат издержки продаж этих автомобилей на нашем внутреннем рынке, а это значит, что продавцы сократят ввоз в нашу страну иностранных автомобилей. Предложение последних уменьшится, кривая предложения сдвинется влево. Импортные пошлины — это разновидность косвенных налогов.

Задание 2

Вопрос: Известно, что накануне Нового года ажиотажный спрос на шампанское обычно приводит к повышению цены на него. Как могут повести себя производители шампанского в октябре-ноябре?

Ожидание производителями повышения цен накануне Нового года может привести к сокращению предложения шампанских вин в октябре-ноябре. Производители предпочтут придержать часть продукции на складе, чтобы в декабре продать ее по более высоким ценам.

Равновесная цена

Равновесная цена (Ро) – цена, при которой величина спроса равна величине предложения.

Если проодавец установит цену товара выше равновесной (P_1), то это приведет к **избытку товара**. Если продавец установит цену ниже равновесной, это приведет к **дефициту товара**.

Рынок находится в **равновесии**, если цена товара такова, что количество товара, которое покупатели хотят приобрести, совпадает с количеством товара, которое продавцы готовы предложить к продаже.

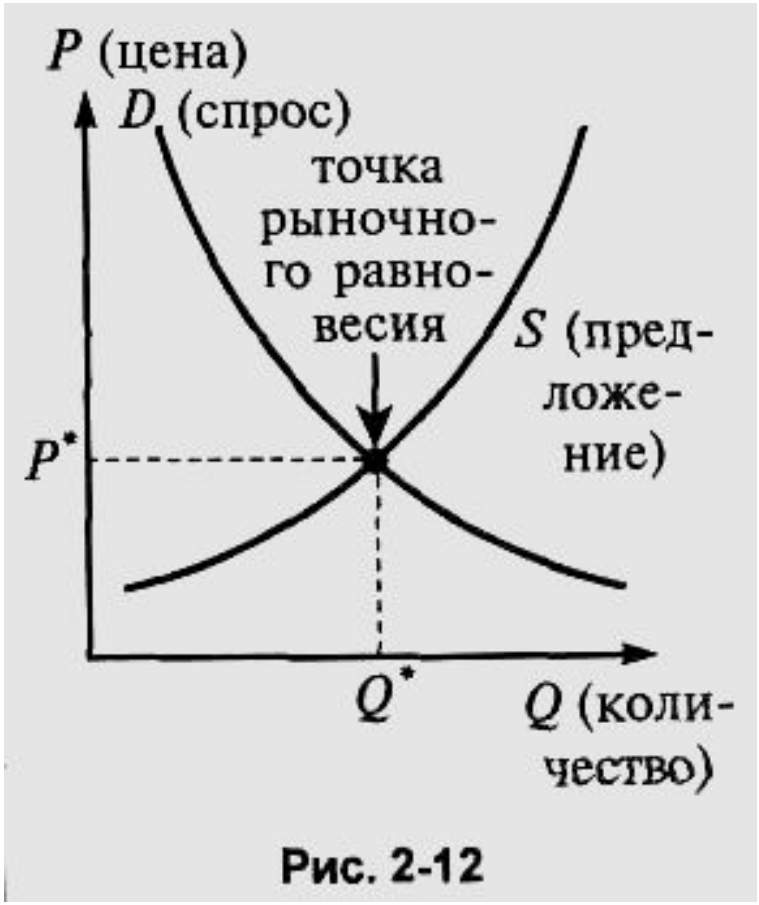


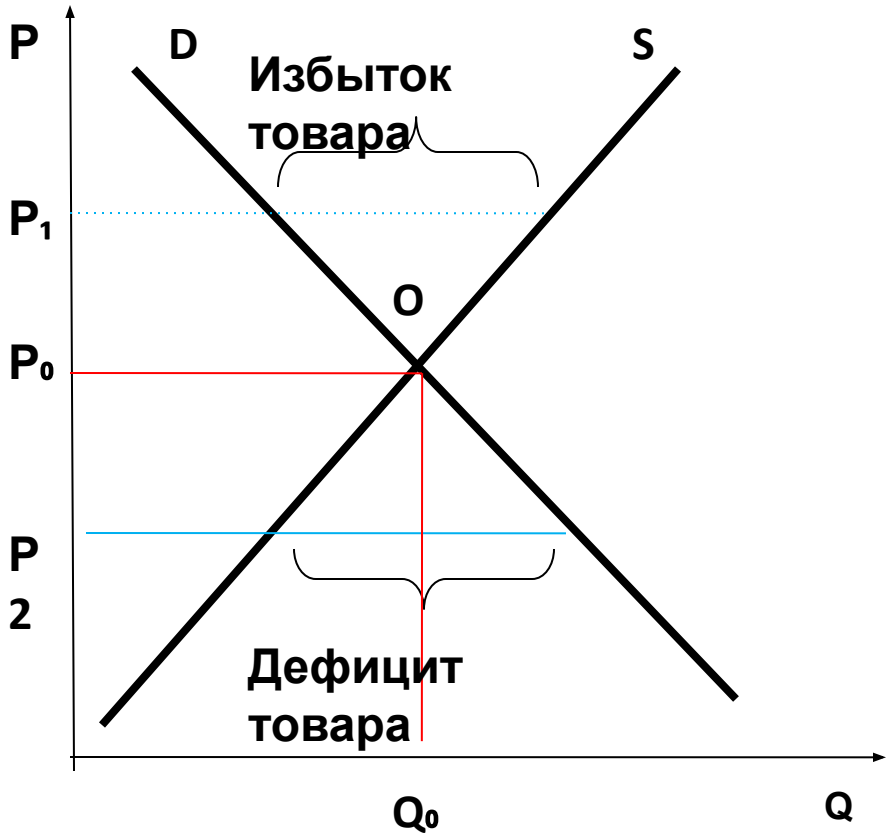
Рис. 2-12

Равновесная цена

Равновесное количество (Q_0) - количество товара, которое покупатели готовы купить, а продавцы – продать по равновесной цене.

Равновесная выручка – это стоимость товара в количестве Q_0, проданного по цене P_0:

$$R = P_0 x\ Q_0$$



Нарушения рыночного равновесия

Причинами нарушения рыночного равновесия могут быть:

- Изменение спроса на товар
- Введение ограничения цен
- Количество продаж и др.

Нарушение рыночного равновесия ведет к **дефициту или избытку товаров**, изменению цены и количества проданного товара.

Упражнение «Анализируем ситуацию на рынке помидоров»

Цена за 1 кг (руб.)	Величина спроса (млн. кг в год)	Величина предложения (млн. кг в год)
100	10	3
120	9	4
140	8	5
160	7	6
180	6	7
200	5	8

а) Начертите кривые спроса и предложения для помидоров и найдите равновесную цену и равновесное количество.

б) Что будет иметь место — дефицит или избыток помидоров на рынке, — если цена будет равна 120 рублей; 200 рублей?

в) Почему и в каком направлении будут изменяться цены на помидоры из пункта (б) в случаях дефицита и избытка?