

Факторы, влияющие на предложение.



«Чем больше продукции,
тем больше нужно
потребителей».
Элиас Канетти

Предложение -

зависимость между количеством товара, который продавцы хотят и могут продать, и ценами на этот товар.



Величина предложения –

количество товаров, которое продавцы способны и готовы продать по определённой цене в заданном месте и в заданное время.

Чем выше цена, тем выше величина предложения.

Чем ниже цена, тем ниже величина предложения.



Чем объясняется действие закона предложения?

Чтобы обосновать достоверность закона предложения, мы можем выдвинуть следующие *аргументы*:

- **Увеличение прибыли при большей цене** (с ростом цен увеличится прибыль, расширится производство).
- **Дополнительные затраты** (дополнительная продукция будет производиться, если будет расти цена товара).

Факторы, влияющие на предложение:

- Цены на товар
- Цены на производственные ресурсы
- Уровень технологии
- Налоги и субсидии государства
- Степень конкуренции
- Цены альтернативных товаров
- Ожидаемое изменение цены на товар в будущем

Виды факторов предложения

Ценовые факторы



- изменение цены при неизменности других факторов

- определяют **величину** предложения

Неценовые факторы



- изменение других факторов при неизменной цене

- определяют **функцию** предложения



Изменение технологии производства



Новые технологии



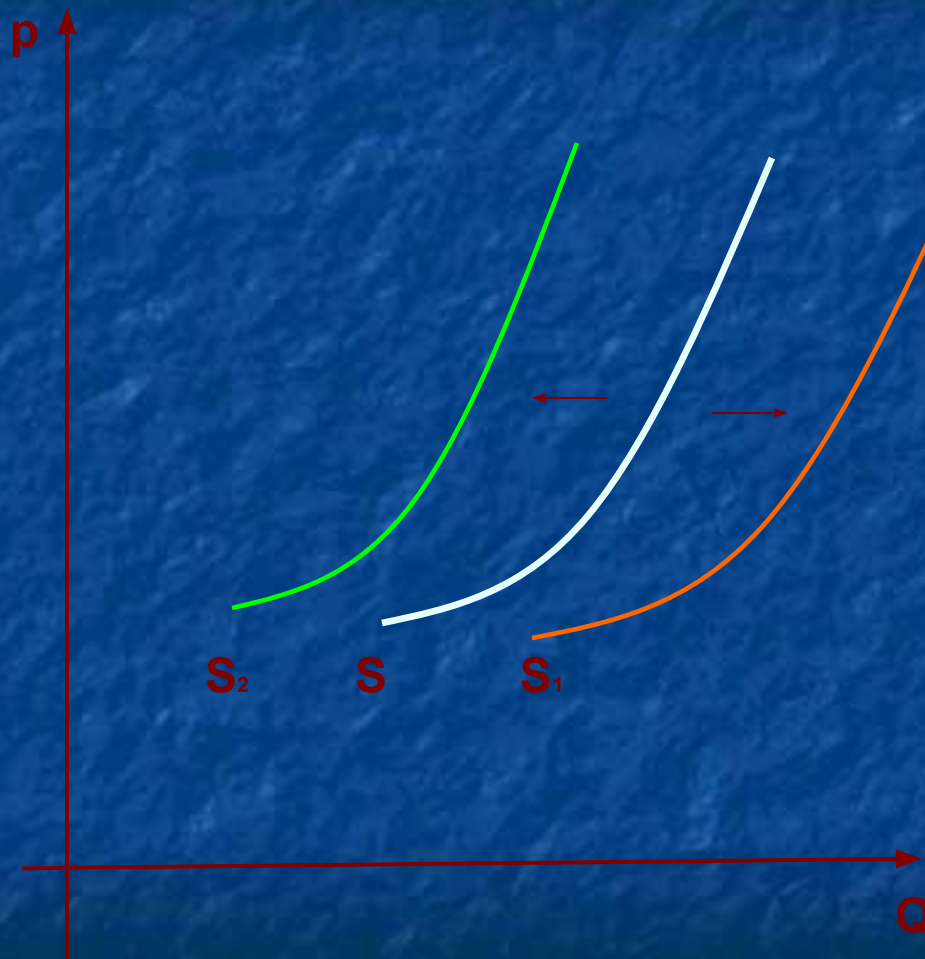
**Рост
производительности
труда**



**Увеличение
предложения**



Кривая предложения



Производители производят большее количество продукта, если цена на него растёт.

Эластичность предложения

- мера чувствительности изменения количества предлагаемого продавцами товара к изменению цены на товар или другие неценовые факторы предложения.

Эластичность предложения зависит от:

- *особенностей производственного процесса;*
- *временного фактора;*
- *способности к длительному хранению.*

Выводы

- **Предложение** - зависимость между количеством товара, который продавцы хотят и могут продать, и ценами на этот товар.
- **Величина предложения** – количество товаров, которое продавцы способны и готовы продать по определённой цене в заданном месте и в заданное время.
- **Закон предложения:** чем выше цена, тем выше предложение; чем ниже цена, тем ниже предложение.
- Действие закона предложения объясняется увеличением прибыли при большей цене и дополнительными затратами.
- Различают **два вида факторов:** ценовые и неценовые.
- **Эластичность предложения** - мера чувствительности изменения количества предлагаемого продавцами товара к изменению цены на товар или другие неценовые факторы предложения.
- **Эластичность предложения зависит от особенностей** производственного процесса, временного фактора и способности к длительному хранению.

Вопросы для самопроверки:

1. Сущность предложения.
2. Что такое величина предложения?
3. Что из себя представляет закон предложения?
4. Чем объясняется закон предложения?
5. Перечислите факторы, влияющие на предложение.
6. Сущность ценовых и неценовых факторов.
7. Как выглядит кривая предложения?
8. Что такое эластичность предложения?
9. От чего зависит эластичность предложения?

Термины:

- ❖ Предложение
- ❖ Величина предложения
- ❖ Кривая предложения
- ❖ Эластичное предложение
- ❖ Неэластичное предложение
- ❖ Ценовые факторы предложения
- ❖ Неценовые факторы предложения
- ❖ Точка равновесия
- ❖ Товарный дефицит

Спасибо за внимание!