С.В. КАЛЕДИН

Предложение: мотивы продавцов и кривая предложения

Учебное пособие

Сергей Каледин

Предложение: мотивы продавцов и кривая предложения

https://litres.ru/75014242
SelfPub; 2026

Аннотация

Вниманию читателя представлен методический материал (лекция) для специальности «Экономика и финансы» дисциплины «Микроэкономика». Предложенная информация, несомненно, поможет преподавателю качественно изложить заявленную тему, а на семинарских занятиях и контрольных мероприятиях проверять и оценивать остаточные знания у аудитории по изученному предмету, проводить аттестацию; для слушателей и студентов – закрепить освоенный материал, подготовиться к тестовым испытаниям, промежуточным и итоговым мероприятиям. Работа будет интересна профессорско-преподавательскому составу высших учебных заведений, студентам, специалистам, широкому кругу читателей.

Содержание

1. Предложение и производительность. Кривая предложения. Сдвиг кривой предложения 5
Конец ознакомительного фрагмента. 13

Сергей Каледин
Предложение: мотивы продавцов и кривая предложения

План

1. Предложение и производительность. Кривая предложения. Сдвиг кривой предложения
2. Общее понятие о затратах. Кривые средних и предельных затрат
3. Закон убывающей производительности

ЗАДАЧИ И ВОПРОСЫ

1. Предложение и производительность. Кривая предложения. Сдвиг кривой предложения

Как, вероятно, помнит читатель, под предложением товара экономисты понимают чье-либо желание продать товар. Под объемом предложения товара отдельным продавцом понимается то максимальное количество товара, которое он желал бы продать в единицу времени при данных условиях. Нам известно также, что на объем предложения влияет целый ряд факторов, которые были кратко перечислены в лекции.

Рассмотрим вначале зависимость объема предложения от одного фактора - цены данного товара при прочих неизменных условиях. Такая зависимость носит название функции предложения от цены.

Иными словами, мы должны ответить на следующий "простой" вопрос: как отреагирует производитель на изменение цены выпускаемого им товара? (Речь идет о реакции индивидуальных производителей, ибо из их предложений складывается общее рыночное предложение товара. В лекции 6, раздел 1 будет наглядно показано, как именно это про-

исходит). Естественно предположить, что производитель, если на него не оказывается неэкономического давления (а именно такой случай мы пока рассматриваем), действует, соблюдая каким-то образом свои собственные интересы. Можно даже пойти чуть дальше и сделать еще более смелое предположение о том, что производитель стремится максимизировать получаемую им прибыль, т.е. разницу между выручкой от реализации, произведенной им продукции и затратами на ее производство. Это означает, что, принимая решение об объеме производства для предложения на рынке, производитель будет всякий раз выбирать такой объем производства, который обеспечивает ему наибольшую прибыль. Следовательно, для того чтобы определить характер функции предложения от цены, необходимо выяснить, как изменится объем производства, обеспечивающий наибольшую прибыль при изменении цены товара (но при неизменных значениях прочих факторов, влияющих на величины выручки и затрат).

Выясним, прежде всего, какой объем производства обеспечит производителю максимальную прибыль при каждом значении цены товара. Очевидно, что каждая следующая выпускаемая единица продукции не только обещает увеличение общей выручки, но и требует, с другой стороны, увеличения затрат. Иными словами, выпуск дополнительной единицы продукции вызывает увеличение общей выручки на некоторую величину, которую экономисты называют пре-

дельной выручкой, и одновременное увеличение общих затрат на величину, которую называют предельными затратами.

Если выпуск дополнительной единицы продукции прибавляет к общей выручке величину большую, чем величина, добавляющаяся за счет выпуска этой единицы продукции к общим затратам (т.е. предельная выручка больше предельных затрат), то прибыль производителя увеличивается. В противном случае, когда предельная выручка меньше предельных затрат, прибыль уменьшается. Попробуем теперь определить, как изменяется соотношение между предельной выручкой и предельными затратами с изменением объема производства. Рассмотрим для этого отдельно, как изменяются при изменении объема выпуска продукции предельная выручка и предельные затраты.

Довольно просто обстоит дело с предельной выручкой. Поскольку мы хотим определить объем выпуска продукции, характеризующийся наибольшей прибылью при данном значении цены товара, то цена выступает в этом случае для производителя как заданная величина. Производитель полагает, что сколько бы единиц продукции он ни выпустил, он все равно не сможет повлиять на цену. (Всегда ли это так? В лекции 4, раздел 1 подробно описано, когда такое предположение справедливо). Таким образом, каждая следующая выпускаемая единица товара прибавляет к общей выручке ту же равную цене товара величину, что и предыдущие едини-

цы. Предельная выручка равна цене.

Прежде чем перейти к анализу предельных затрат, всмотримся внимательнее в процесс производства товара. Производитель, используя необходимые ресурсы, производит некоторым способом товар, который может быть реализован непосредственно потребителю.

Термин "производство" понимается здесь в широком смысле и относится не только к промышленному производству, но и к торговле, сфере услуг и вообще любой деятельности по преобразованию ресурсов в необходимые потребителю товары.

Рассмотрим с этой точки зрения швейную фабрику и магазин готовой одежды. Первая, используя такие ресурсы, как ткань, оборудование, труд рабочих, производит одежду, которая с точки зрения фабрики является товаром, так как может быть реализована потребителю - магазину. Однако с точки зрения последнего одежда является ресурсом, который вместе с другими ресурсами - помещением, трудом продавцов и т.д. - дает возможность реализовать товар (одежду в магазине) конечному потребителю.

Как же изменяются предельные затраты с изменением объема производства? Вспомним, что наша задача состоит в определении характера функции предложения от цены при прочих неизменных условиях. Если прочие условия (т.е. цены ресурсов, уровень технологии и т.д.) остаются неизменными, то очевидно, что причину любого изменения предель-

ных затрат следует искать в характере самого процесса производства, а точнее говоря, в производительности используемых ресурсов (факторов производства). Если бы эта производительность являлась постоянной величиной, то и предельные затраты в рассматриваемом нами случае были бы постоянны при любом изменении объема выпуска продукции. Но экономисты полагают, что это не так, основывая свою аргументацию на законе убывающей производительности. Проиллюстрируем этот закон простым примером.

Пусть фермер владеет участком земли в 1 га. Каждое дополнительное количество выращенной на этом участке картошки требует дополнительных затрат труда. Тогда какой будет производительность каждой следующей единицы труда, примененной к земле?

Экономисты называют предельной производительностью фактора производства то увеличение объема выпуска продукции, которое вызвано применением дополнительной единицы этого фактора. Можно предположить, что вначале предельная производительность труда будет даже возрастать (два человека смогут произвести картошки не в два раза больше, чем один, а еще больше), но очевидно, что рано или поздно предельная производительность начнет убывать (т.е. одиннадцатый человек увеличит общее количество собранной картошки меньше, чем десятый, и т.д.).

В нашем примере один из факторов производства (земля) выступал как постоянный, а другой (труд) - как пере-

менный. Отметим, что с точки зрения индивидуального производителя некоторые факторы всегда являются постоянными, по крайней мере в некотором коротком периоде, когда нельзя быстро увеличить размеры участка земли, завода и т.д. Другие же факторы (сырье, рабочая сила) являются переменными, и с изменением количества применяемых единиц этих факторов и связано любое изменение объема выпускаемой продукции. Сформулируем теперь закон убывающей производительности в общем виде: если один из факторов производства является переменным, а другие - постоянными, то начиная с некоторого момента предельная производительность каждой следующей единицы переменного фактора уменьшается.

Закон убывающей производительности.

Какой же вывод можно сделать на основании закона убывающей производительности?

Совершенно очевидно, что убывание предельной производительности означает не что иное, как возрастание предельных затрат. Ведь если каждая следующая единица переменного фактора увеличивает объем выпуска на величину меньшую, чем предыдущая, то для увеличения объема производства на каждую дополнительную единицу требуется все большее количество единиц переменного фактора. Следовательно, предельные затраты возрастают, хотя цена единицы переменного фактора остается неизменной.

Теперь мы знаем, как изменяются предельная выручка

и предельные затраты с изменением объема производства. Предельная выручка постоянна и равна цене, а предельные затраты сначала падают (пока увеличивается предельная производительность), а потом начинают расти (когда предельная производительность сокращается). При каком же объеме выпуска производитель получит максимальную прибыль? Если только производство данного товара способно вообще принести какую-либо прибыль (в противном случае товар не будет выпускаться), эта прибыль будет все время увеличиваться, пока предельные затраты будут снижаться. Но и когда предельные затраты начнут возрастать, прибыль будет еще некоторое время увеличиваться, пока предельные затраты будут меньше предельной выручки (цены товара), т.е. выпуск каждой следующей единицы товара будет увеличивать общую прибыль. Лишь когда предельные затраты превысят предельную выручку, прибыль станет уменьшаться при выпуске дополнительной единицы товара. Таким образом, наибольшую прибыль производителю обеспечит такой объем выпуска, при котором предельные затраты будут равны предельной выручке, т.е. цене товара.

Итак, мы установили, каким будет объем предложения товара по данной цене отдельным производителем. А что произойдет, если цена товара изменится? Очевидно, что увеличение цены сделает выгодным производство нескольких дополнительных единиц товара с более высокими предельными затратами до тех пор, пока предельные затраты от про-

изводства последней единицы не станут равны новой цене товара. Наоборот, если цена уменьшится, придется отказываться от производства нескольких единиц продукции с самыми высокими предельными затратами до тех пор, пока предельные затраты не станут опять равны новой цене. Иначе говоря, объем предложения товара увеличивается при увеличении цены и уменьшается при ее уменьшении.

Теперь мы можем определить характер функции предложения от цены, т.е. функции вида:

$$QS = f(P), \quad (1)$$

где QS - объем предложения товара, P - цена товара.

Графическим изображением функции предложения от цены является кривая предложения (рис. 1).

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.