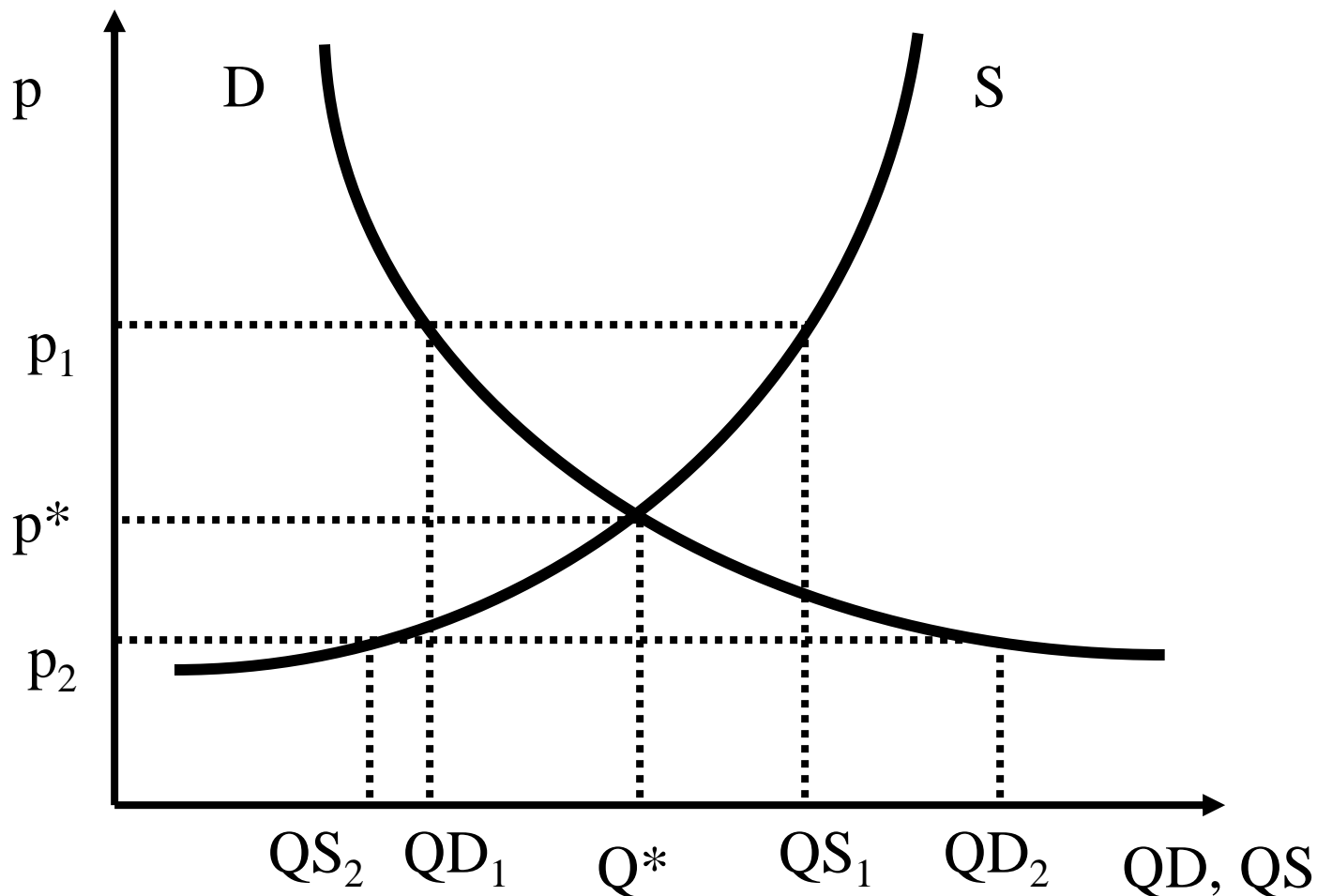
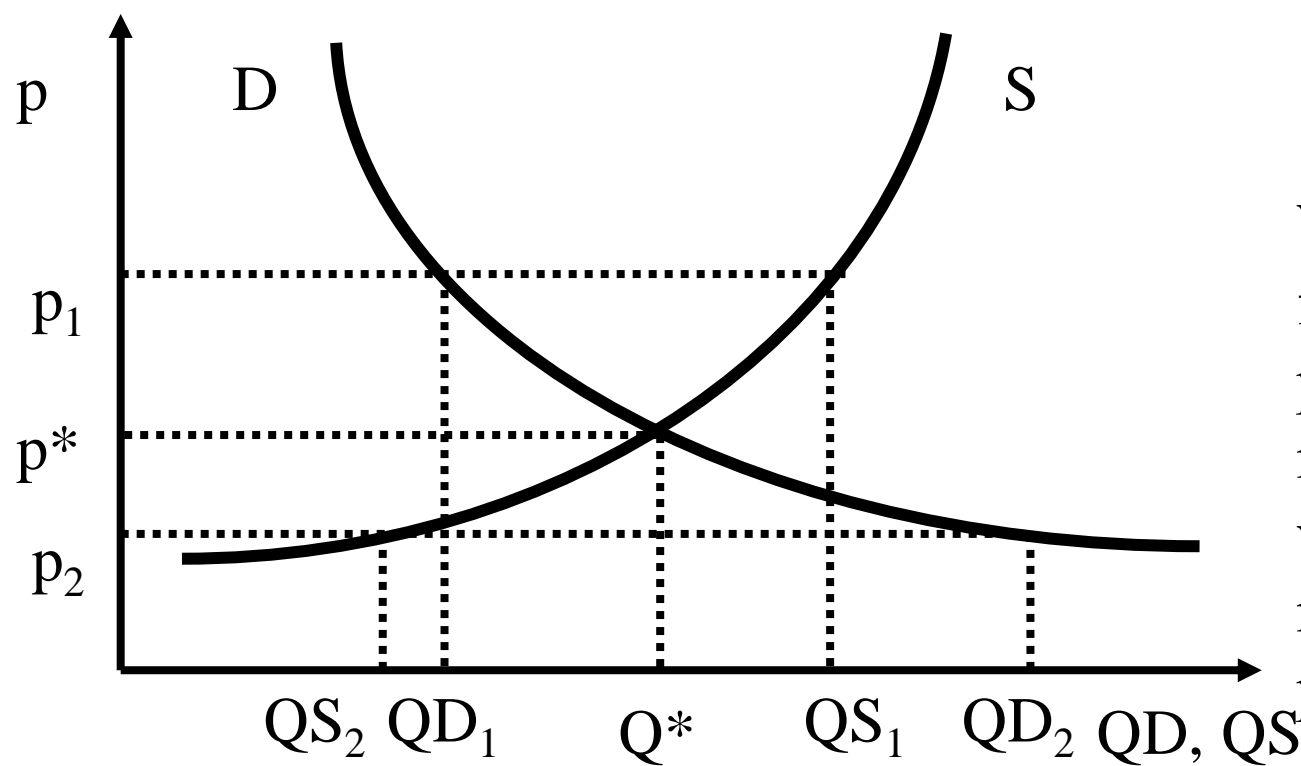


Równowaga rynkowa w doskonałej konkurencji w krótkim okresie czasu

Równowaga rynkowa to jest stan, kiedy przy danej cenie podaż jest równa popytowi.





W przypadku kiedy funkcje podaży i popytu są typowe możemy stwierdzić wystąpienie następujących prawidłowości:

1. Jeżeli cena rynkowa jest wyższa od ceny równowagi, to pojawi się nadwyżka podaży nad popytem, co skłania oferentów do obniżek cen i w dalszej kolejności do ograniczania wielkości produkcji.
2. Jeżeli cena rynkowa jest niższa od ceny równowagi, to powstaje nadwyżka popytu nad podażą, co prowadzić może do wzrostu cen a w dalszej perspektywie do wzrostu produkcji.

3. Największe obroty pod względem ilości rynek realizuje przy cenie równowagi rynkowej.

4. W doskonałej konkurencji równowaga rynkowa jest osiągana metodą prób i błędów dlatego przez większość czasu jest ona w stanie nierównowagi, oscylując wokół punktu równowagi.

W gospodarce rynkowej dłużej utrzymuje się nadwyżka podaży nad popytem, gdyż oferenci są mniej skłonni do obniżek cen niż podwyżek. Reakcja rynku na powstanie nadwyżki popytu nad podażą jest natychmiastowa, cena rośnie.

Dlatego w gospodarce rynkowej częściej obserwujemy stan, kiedy towar czeka na nabywcę aniżeli nabywcy w kolejce stoją po produkt.

Ceny maksymalne i minimalne

Wprowadzić je może upoważniony do tego organ państwowy, kiedy swobodnie kształtująca się cena w istotny sposób narusza interesy jednej ze stron (nabywców lub oferentów).

Cena maksymalna to jest najwyższa cena, po której wolno sprzedawać dany produkt.

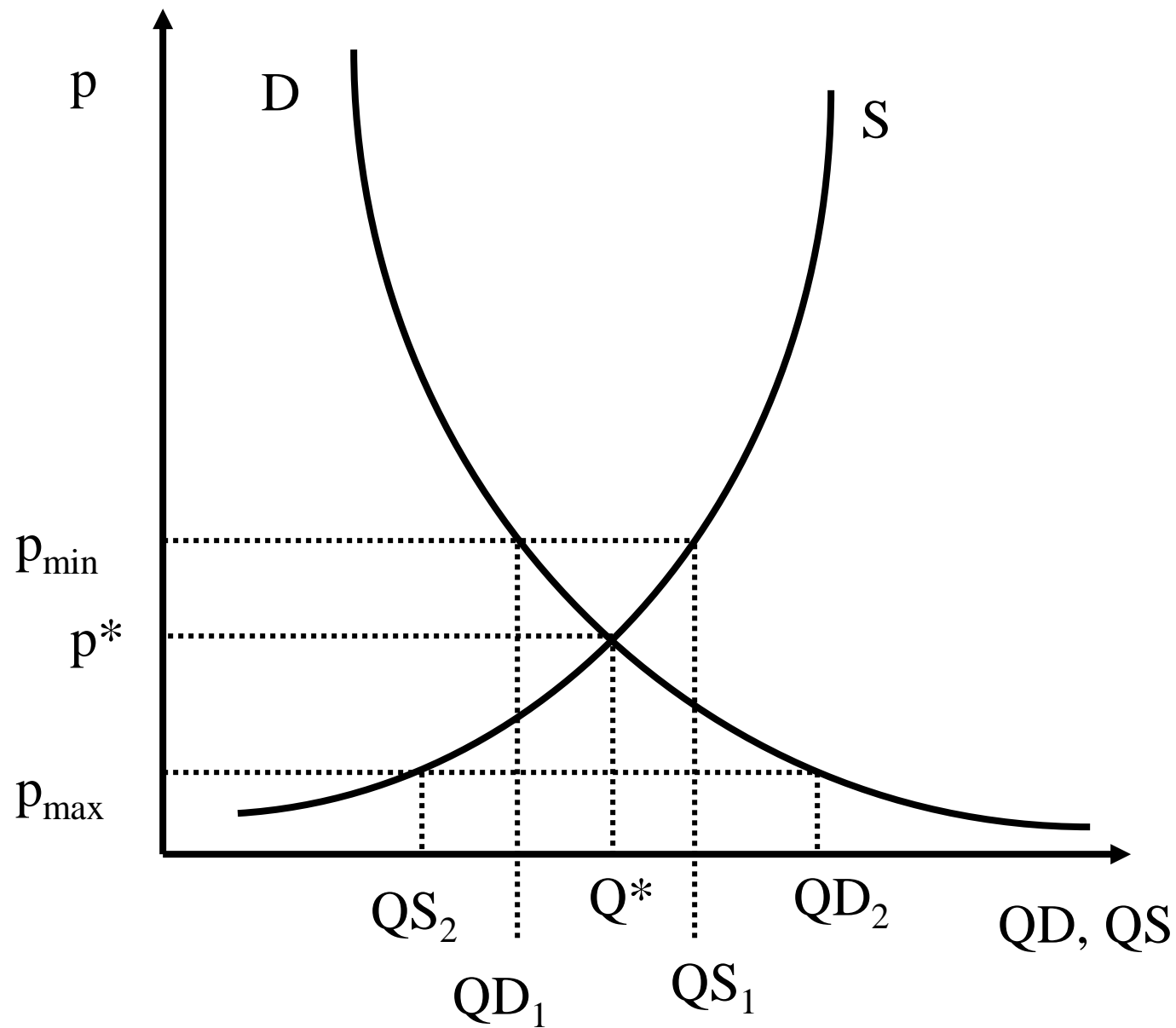
Wprowadzenia ceny maksymalnej domagają się nabywcy.

Cena minimalna to najniższa cena, po której wolno sprzedawać dany towar.

Wprowadzenia ceny minimalnej domagają się oferenci.

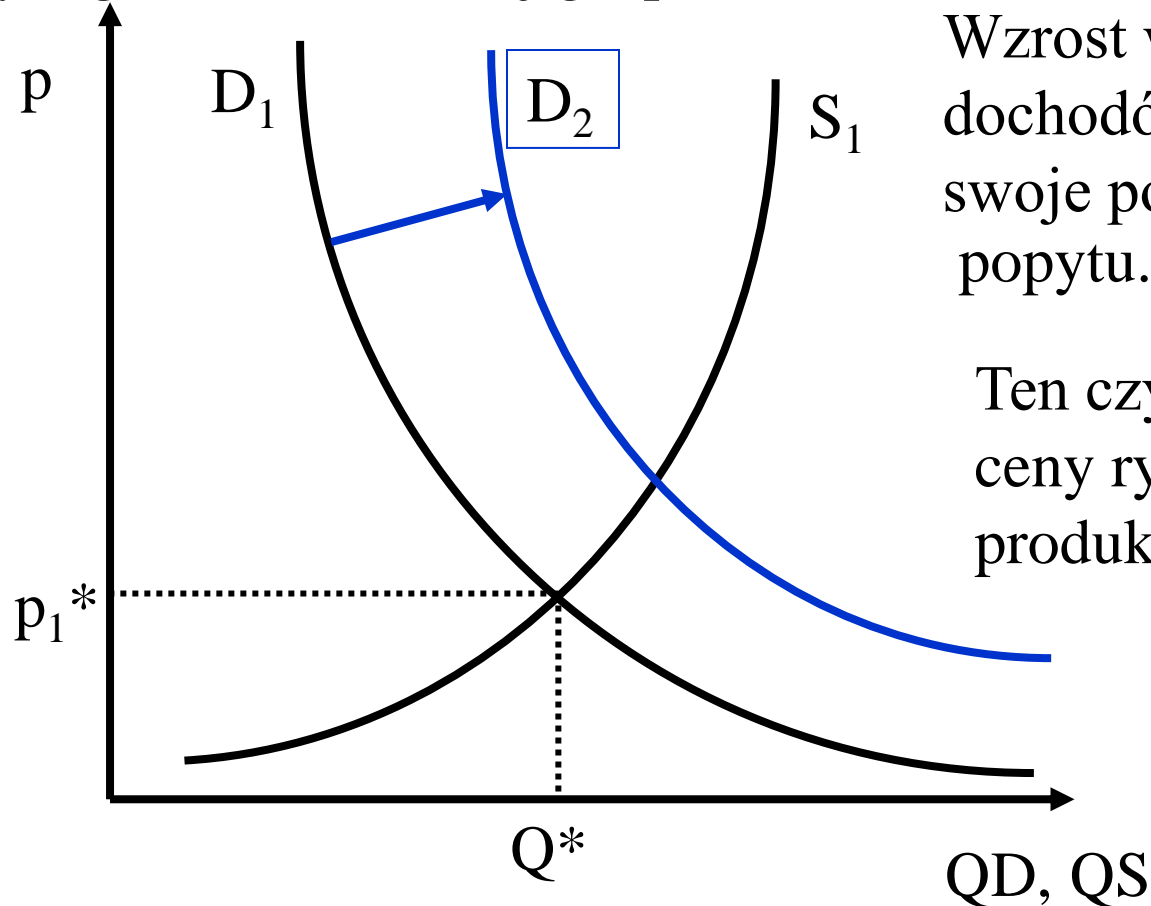
Cena maksymalna jest zawsze mniejsza od ceny równowagi rynkowej.

Cena minimalna jest zawsze większa od ceny równowagi rynkowej.



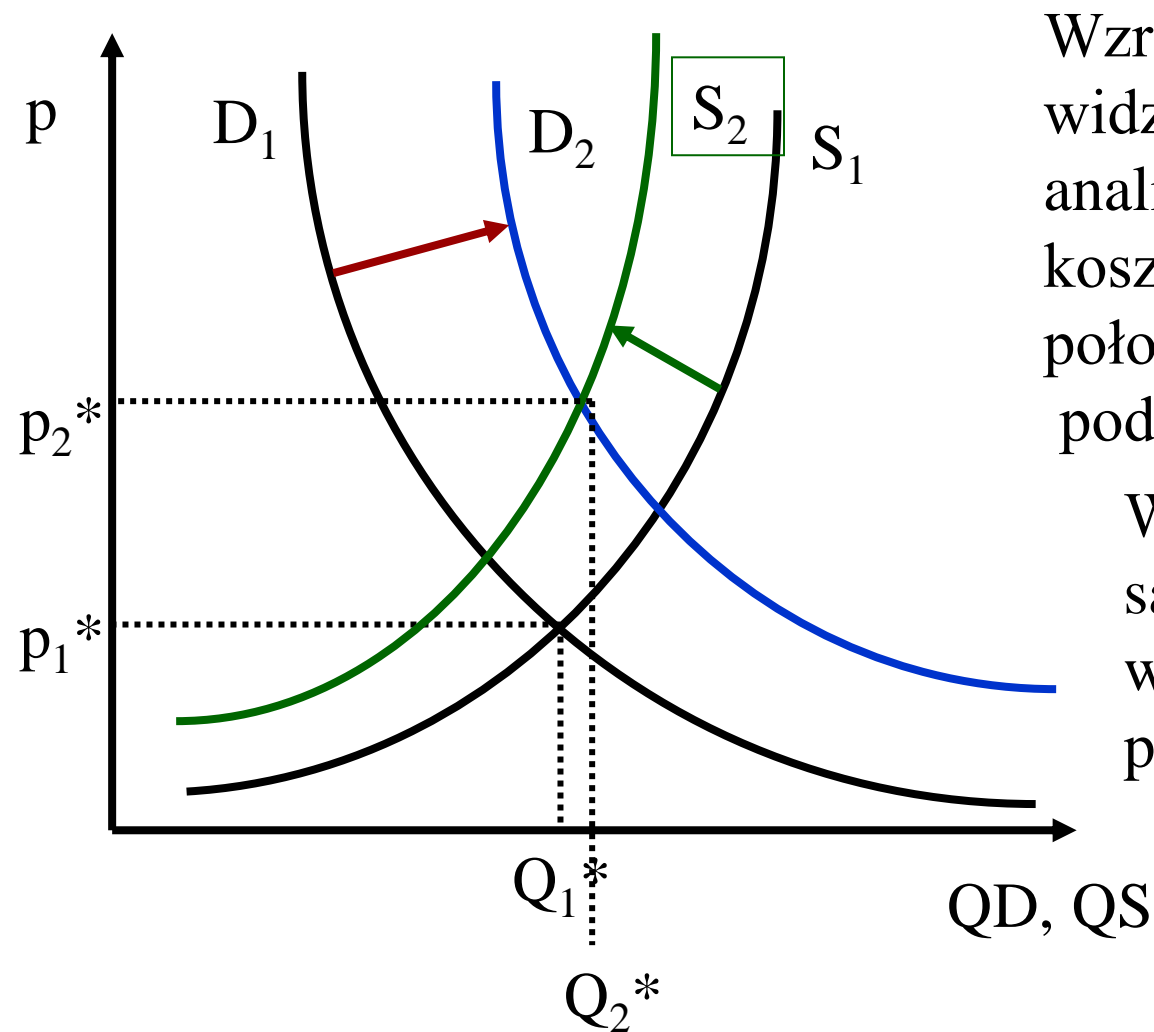
Zmiany punktu równowagi w wyniku przesunięcia funkcji podaży i popytu

Zobaczmy jak się zmieni cena równowagi rynkowej i wielkość sprzedaży na rynku danego dobra konsumpcyjnego, gdy np. wzrosną wynagrodzenia w całej gospodarce.



Wzrost wynagrodzeń, to wzrost dochodów nabywców, czyli swoje położenie zmieni funkcja popytu.

Ten czynnik wywołuje wzrost ceny rynkowej i wzrost produkcji.



Wzrost wynagrodzeń z punktu widzenia firm produkujących analizowany produkt to wzrost kosztów zmiennych, czyli swoje położenie musi zmienić funkcja podaży.

Wzrost kosztów zmiennych sam w sobie sprzyja wzrostowi ceny i spadkowi produkcji.

Jeżeli uwzględnimy oba czynniki razem, to możemy stwierdzić, że cena równowagi rynkowej wzrośnie.

Natomiast wielkość produkcji może się zmienić lub pozostać bez zmian.

Przerzucanie kosztów na nabywców

Zadanie

Podaż i popyt na rynku danego dobra prezentuje tabela.

1. Ile wynosi cena równowagi rynkowej i wielkość produkcji w wyjściowych warunkach?
2. Ile wynosić będzie cena rynkowa i wielkość produkcji, gdy:
 - a) Na oferentów zostanie nałożony dodatkowy podatek, który podniesie koszt wyprodukowania jednej szt. o 3 zł.
 - b) Na nabywców zostanie nałożony dodatkowy podatek w wysokości 3 zł/szt.
 - c) Oferentom obniżono podatek o 3 zł/szt.
 - d) Nabywcom obniżono podatek o 3 zł/szt.

3. W jakim procencie zmiany podatków dotkną nabywców i oferentów w przypadkach a, b, c i d?

P zł/szt	X tys. szt	Y tys. szt	Ya			
11	13	4				
12	12	6				
13	11	8				
14	10	10	4			
15	9	12				
16	8	14				
17	7	16				
18	6	18				

P zł/szt	X tys. szt	Y tys. szt	Ya			
11	13	4				
12	12	6				
13	11	8				
14	10	10	4			
15	9	12	6			
16	8	14	8			
17	7	16	10			
18	6	18	12			

P zł/szt	X tys. szt	Y tys. szt	Ya	Xb		
11	13	4				
12	12	6				
13	11	8				
14	10	10	4	7		
15	9	12	6			
16	8	14	8			
17	7	16	10			
18	6	18	12			

P zł/szt	X tys. szt	Y tys. szt	Ya	Xb		
11	13	4		10		
12	12	6		9		
13	11	8		8		
14	10	10	4	7		
15	9	12	6	6		
16	8	14	8			
17	7	16	10			
18	6	18	12			

P zł/szt	X tys. szt	Y tys. szt	Ya	Xb	Yc	
11	13	4		10		
12	12	6		9		
13	11	8		8		
14	10	10	4	7	16	
15	9	12	6	6		
16	8	14	8			
17	7	16	10			
18	6	18	12			

P zł/szt	X tys. szt	Y tys. szt	Ya	Xb	Yc	Xd
11	13	4		10	10	
12	12	6		9	12	
13	11	8		8	14	
14	10	10	4	7	16	13
15	9	12	6	6	18	
16	8	14	8			
17	7	16	10			
18	6	18	12			

P zł/szt	X tys. szt	Y tys. szt	Ya	Xb	Yc	Xd
11	13	4		10	10	
12	12	6		9	12	
13	11	8		8	14	
14	10	10	4	7	16	13
15	9	12	6	6	18	12
16	8	14	8			11
17	7	16	10			10
18	6	18	12			9

a) $P \uparrow$ z 14 zł/szt do 16 zł/szt, oferent płaci 3 zł/szt podatku

2/3 podatku (66,66%) oferenta finansują nabywcy, 1/3 finansują oferenci

b) $P \downarrow$ z 14 zł/szt do 13 zł/szt, nabywcy płacą 3 zł/szt podatku

1/3 podatku nabywców finansują oferenci, 2/3 podatku finansują nabywcy

c) $P \downarrow$ z 14 zł/szt do 12 zł/szt, obniżkę podatku o 3 zł/szt otrzymują oferenci

2/3 obniżki podatku przejmą nabywcy, 1/3 obniżki zatrzymają oferenci

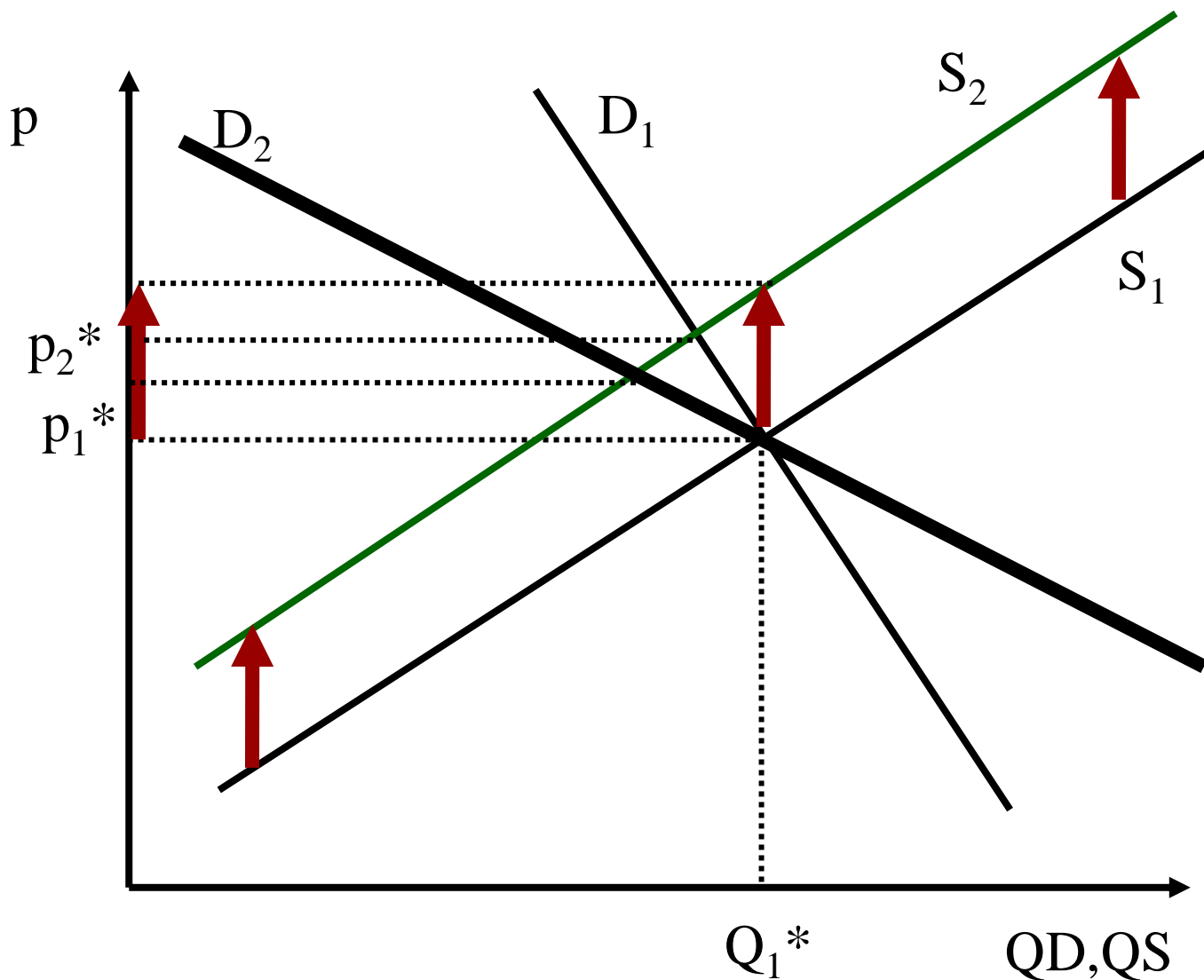
P zł/szt	X tys. szt	Y tys. szt	Ya	Xb	Yc	Xd
11	13	4		10	10	
12	12	6		9	12	
13	11	8		8	14	
14	10	10	4	7	16	13
15	9	12	6	6	18	12
16	8	14	8			11
17	7	16	10			10
18	6	18	12			9

d) $P \uparrow$ z 14 zł/szt do 15 zł/szt, obniżkę podatku o 3 zł otrzymują nabywcy
1/3 obniżki podatku przejmą oferenci a 2/3 obniżki zatrzymają nabywcy.

Na podstawie tego przypadku liczbowego możemy sformułować następujące wnioski:

1. Realny podział obciążeń podatkowych między oferentów i nabywców nie zależy od tego, kto formalnie płaci te podatki.
2. Jeżeli podatki obniżamy to zawsze wywołujemy impuls do wzrostu produkcji, przy czym obniżka podatków dla nabywców podnosi ceny a obniżka cen dla oferentów obniża ceny.

Zobaczmy, co się stanie z ceną rynkową, jeżeli producentom danego towaru koszt wyprodukowania jednej sztuki wzrósł o kwotę „a”.



Na podstawie rysunku możemy stwierdzić:

1. Oferenci działający w doskonałej konkurencji nigdy nie mogą przerzucić na nabywców całego wzrostu kosztów jednostkowych, chyba że funkcja popytu byłaby pionowa, czyli popyt byłby całkowicie sztywny.
2. O tym jaką część wzrostu kosztów jednostkowych mogą przenieść na nabywców decyduje relacja nachyleń funkcji podaży i popytu.

Im wartość bezwzględna nachylenia funkcji popytu jest większa w porównaniu do nachylenia funkcji podaży, tym większą część wzrostu kosztów oferenci mogą przerzucić na nabywców w postaci wzrostu ceny.

Jeżeli wartość bezwzględna nachyleń funkcji popytu i podaży byłaby taka sama, to oferenci mogą podnieść cenę rynkową o wielkość równą 50% wzrostu kosztów jednostkowych.