

Предложение



- Величина предложения на товар при цене X - это максимальное количество товара, которое продавцы согласны продать по цене X .
- Предложение товара - это совокупность цен и соответствующих им величин предложения.



- Явные или бухгалтерские издержки - те издержки, которые могут быть зафиксированы в бухгалтерской отчетности.
- неявные издержки - альтернативные издержки, которые не могут быть в явном виде зафиксированы в бухгалтерской отчетности.



- Экономические издержки - альтернативные будущие издержки. Экономические издержки включают в себя как явные, так и неявные издержки.
- невозвратные издержки - те издержки, которые уже понесены и не могут измениться вследствие наших решений.



- Закон предложения - увеличение величины предложения товара продавцом в ответ на увеличение его цены.
- экономические решения принимаются на основании не всех альтернативных издержек, а только тех, которые зависят от принимаемого решения. Это будущие издержки, и сравнивать их надо с будущими выгодами!

- Предложение отражает зависимость между количеством товара, которое продавец готов продать, и его ценой. От чего же зависит минимальная цена, за которую продавец будет готов продать свой товар? Конечно от того сколько этот товар стоил ему самому, то есть от его издержек. А что происходит с издержками по мере увеличения количества товара, поставляемого на рынок? В какой-то момент они начинают увеличиваться!

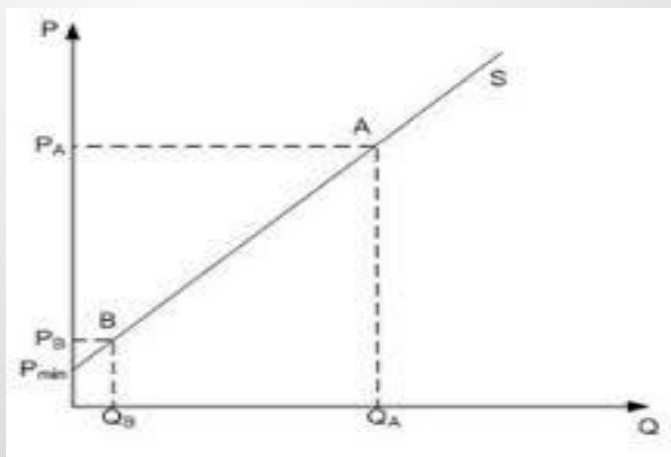


- Ресурсы, которыми располагает каждый производитель, не однородны. Сначала используются самые производительные, то есть самые дешевые, потом менее производительные и так далее!



- Ресурс, которым вы лично располагаете как производитель, – это ваше время. Альтернативные издержки каждого дополнительного часа рабочего времени – это ваше свободное время. Увеличение издержек производства вслед за ростом количества товара означает, что большее количество товара будет продаваться по более высокой цене. Это и есть закон предложения.

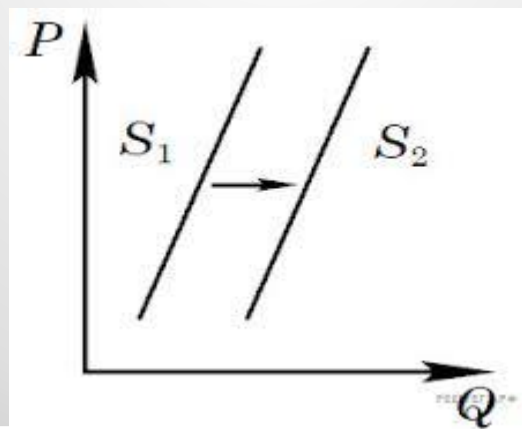
- Кривая предложения отражает зависимость величины предложения товара от его цены. Поэтому при изменении цены на товар мы перемещаемся по кривой предложения. Сама кривая остается на месте.



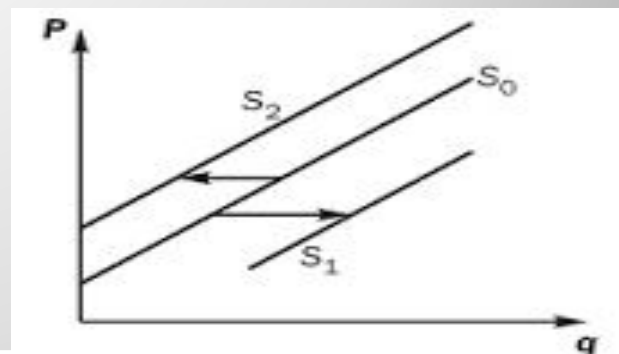
- Сдвиг кривой происходит из-за других факторов, влияющих на величину предложения при данной цене. Такими факторами являются, во-первых, изменение издержек производства и доставки товара на рынок, а во-вторых, изменение количества продавцов на рынке товара.



- Что происходит с предложением овощей летом, когда поставщики снижают их оптовую цену? Его издержки на доставку на рынок каждого дополнительного килограмма падают. Кривая предложения сдвигается вниз. Предложение растет.



- Что произойдет с предложением овощей, если муниципалитет города запретит движение грузового транспорта в районе, где находится торговая палатка? Теперь каждый дополнительный килограмм овощей будет обходиться дороже, чем раньше, так как его станет дороже доставлять. Кривая предложения сдвинется вверх. Предложение упадет.



- Самое главное :
- Следует различать величину предложения – максимальное количество товара, которое продавцы готовы продать по данной цене, и предложение этого товара. Предложение товара – это совокупность всех возможных величин предложения.
- Экономические издержки, на основании которых рыночные агенты принимают свои решения, – это будущие альтернативные издержки или все то, чем предстоит пожертвовать в результате данных решений.

- Невозвратные издержки – то, что не изменяется в результате нашего решения и не должно учитываться при его принятии.
- В основе предложения лежат экономические издержки продавцов.



- Закон предложения – увеличение величины предложения товара продавцом в ответ на увеличение его цены, предполагает положительный наклон кривой предложения. Закон предложения проистекает из закона убывающей предельной производительности ресурсов.
- Рыночное предложение товара является суммой индивидуальных предложений продавцов данного товара, точнее, величин их индивидуальных предложений при каждом уровне цены.

- При изменении цены на товар изменяется величина предложения. При изменении экономических издержек продавца изменяется его предложение товара. При увеличении издержек предложение падает, а при снижении – растет. Рыночное предложение изменяется также в результате изменения количества продавцов на рынке: чем больше продавцов, – тем больше предложение.



- Тетя Клава, домохозяйка, решила изменить свой социальный статус и выйти на работу. У нее есть два варианта: либо пойти работать поваром на зарплату 20 000 руб. в месяц, либо открыть свое кафе на три столика. В последнем случае ей придется:
 - арендовать помещение за 50 000 руб. в месяц,
 - закупить оборудование на 300 000 руб.,
 - платить посудомойке 10 000 руб. в месяц.Также она планирует ежемесячно закупать продукты на 50 000 руб. Оборудование тетя Клава покупает в кредит. Банк ей предлагает кредит по ставке 2% в месяц.



- На какую ежемесячную выручку должна рассчитывать тетя Клава, чтобы решиться открыть свое кафе?
- Изменится ли ваш ответ в пункте а., если тетя Клава будет покупать оборудование из своих сбережений? Что еще тетя Клава может сделать со своими сбережениями? Если представить, что тетя Клава может кредитовать сама себя, то по какой ставке, по вашему мнению, она будет это делать?



Спасибо за внимание!!!