

Предложение на рынке с
совершенной
конкуренцией.

Предложение и альтернативные издержки

Рациональный потребитель купит дополнительную единицу товара, если его выгоды превышают издержки.

Рациональный продавец продаст дополнительную единицу товара, если его издержки производства меньше дополнительного дохода, который он может получить от продажи.



Студент Гарри, Вудсток
и минимальная
выкупная цена
пластиковых бутылок.



Затрачено времени, часов в день	Общее количество собранных бутылок	Дополнительное количество собранных бутылок за час
0	0	
		600
1	600	
		400
2	1000	
		300
3	1300	
		200
4	1500	
		100
5	1600	

Продавцы большинства товаров будут предлагать больше их количества при увеличении цен.

Количество товара соответствующее каждой цене, для кривой предложения на рынке в целом – это суммы величин предложения для всех индивидуальных продавцов на рынке при этой цене.

Наклон вверх кривой предложения отражает тот факт, что маржинальные издержки имеют тенденцию к росту. Тому есть 2 причины:

1. Каждый индивид сначала использует свои наиболее привлекательные альтернативы.
2. Различные потенциальные продавцы имеют разные альтернативные издержки

1.



2.



Прибыль – разность между валовым доходом фирмы, полученным от продажи ее продукта и всеми издержками (явными и неявными), понесенными при его производстве.

Максимизирующая прибыль фирма
– фирма, чьей важнейшей целью
является максимизация разности
между ее валовым доходом и всеми
издержками

Рынок с совершенной конкуренцией
– рынок, на котором существуют
индивидуальные поставщики,
оказывающие существенное влияние
на рыночные цены продуктов

Ценополучатель – фирма, которая не оказывает влияние на цену, по которой продается ее продукт