-בחירת הצרכן מושפעת מהעדפותיו ומסל המשאבים שלו (תקציב).
-ככל שהצרכן יצרוך כמות מוצרים גדולה יותר התועלת השולית שלו תפחת, הוא נהנה מהמוצרים הבאים פחות. כאשר התועלת השולית פוחתת, המוכנות של הצרכן לשלם על המוצר פוחתת.
-כאשר מניחים רציפות ניתן לחלק את המוצר לחלקים קטנים. מצב של היעדר רציפות אומר שאי-אפשר לחלק את המוצר ליחידות מוצר קטנות יותר.

**התנהגות הצרכן**

**צריכת שני מוצרים:**


**מינוחים:**
מוצר נורמלי- מוצר אשר גידול בהכנסה של הצרכן גורם להגדלה של הכמות המבוקשת ממנו ולהיפך.
מוצר נחות- מוצר שגידול בהכנסה יביא להקטנת הכמות המבוקשת ממנו. למשל מוצר שנתפס זול יותר ואיכותי פחות.
מוצר ניטרלי- מוצר ששינוי בהכנסה לא משפיע על הכמות המבוקשת ממנו.
מוצר גיפן- כאשר מוצר הוא נחות ואפקט ההכנסה שלו משפיע\גדול יותר מאפקט התחלופה. כלומר באפקט ההכנסה- מוצר שהכמות המבוקשת ממנו גדלה ככל שמחירו עולה, בניגוד לעקומת הביקוש הקלאסית.
מוצרים תחליפיים- כאשר שינוי במחיר של מוצר א בהכרח יגרום להשפעה על הכמות המבוקשת ממוצר ב'. בדר"כ המוצרים קשורים ודומים זה לזה.
מוצרים משלימים- מוצרים שתמיד יבואו יחד, לכן שינוי בביקוש של אחד מהם ישפיע על הכמות המבוקשת במוצר השני.
מוצרים בלתי תלויים- אלו מוצרים שאינם תחליפיים ואינם משלימים.

**השפעה על הבחירה של הצרכן:**
-כאשר ההכנסה של הצרכן גדלה, הצרכן יצרוך יותר מהמוצר (כל עוד המוצר הוא נורמלי).
-שינוי במחיר המוצר יתבטא בשני אפקטים: א. אפקט התחלופה: אטרקטיביות המוצר. ב. אפקט ההכנסה: כשמחיר של מוצר עולה נרגיש כאילו ההכנסה שלנו קטנה יותר ולהיפך.

**שינויי במחירי מוצרים אחרים (X,Y) :**
-לפי אפקט התחלופה אם המחיר של מוצר Y עלה, מוצר X יהיה אטרקטיבי יותר ונצרוך ממנו יותר.
-לפי אפקט ההכנסה אם המחיר של מוצר Y עלה, תלוי כיצד מוצר X מגיב להכנסה- אם הוא מוצר נורמלי הכמות המבוקשת תרד, אם הוא מוצר נחות הכמות המבוקשת תעלה ואם הוא מוצר ניטרלי הכמות המבוקשת ממנו לא תשתנה.
-איך נדע שהמוצרים משלמים? אם הכמות המבוקשת ממוצר X יורדת כאשר מחיר מוצר Y עולה.
-איך נדע שהמוצרים תחליפיים? אם הכמות המבוקשת ממוצר X עולה כאשר מחיר מוצר Y עולה.
-איך נדע שהמוצרים בלתי-תלויים? אם הכמות המבוקשת ממוצר X לא משתנה כאשר מחיר מוצר Y עלה.

**עודף הצרכן=** רווח הצרכן, ההנאה שהפיק מהצריכה. זה השטח הכלוא בין עקומת הביקוש לבין ציר הY (מחיר השוק).
כאשר עודף הצרכן קטן ההפרש בין המחיר לבין המוכנות לשלם קטן.

תפוקה ממוצעת= התפוקה הממוצעת לכל גורמי הייצור יחדיו.
תפוקה שולית= תוספת התפוקה בגין גורם הייצור האחרון שהעסקנו. תפוקה כוללת של הגורם ייצור אחרון פחות תפוקה כוללת של גורם הייצור שלפניו.
חוק התפוקה השולית הפוחתת- ככל שנוסיף גורמי ייצור לתהליך הייצור כך בהכרח ניתקל בשלב בו התפוקה השולית תלך ותפחת. כלומר, התפוקה השולית תתבטא במספרים שליליים.

**התנהגות היצרן**

**עלויות ייצור:**
-עלויות קבועות: לא תלויות בכמות המיוצרת, לא ניתן לייצר את התפוקה בלעדיהן. לא נראה אותן בעקומת ההיצע. עלויות חודשיות, שנתיות...
-עלויות משתנות: משתנות ע"פ התפוקה והכמות המיוצרת.
-עלויות שקועות: הוצאה שכבר בוצעה ולא ניתנת להחזר, ולכן כבר אינה רלוונטית לקבלת החלטות עתידיות.

 **הרווח של היצרן= פדיון כולל- עלות כוללת**

**מחיר השוק= פדיון שולי**
היצרן הרציונלי שממקסם רווח ייצר את כמות המוצרים שעבורה העלות השולית שווה לפדיון השולי= למחיר השוק.



  העלות השולית של היצרן לא תלויה במחיר השוק, אך ורק בגורמי הייצור!

**שינויים בהיצע:**
-שינוי במחיר יתבטא בשינוי בנק' בעקומה עצמה, העקומה לא זזה.
-שינוי טכנולוגי: שיפור טכנולוגי יגרום לגידול בתפוקה השולית ולהיפך. כתוצאה מהשיפור הכמות המוצעת תגדל ועקומת ההיצע כתוצאה משיפור הטכנולוגי תנוע למטה וימינה.
-שינוי בעלויות המשתנות: כתוצאה מגידול בעלות המשתנה היצרן יעסיק פחות גורמי ייצור וייצר פחות. עקומת ההיצע תנוע שמאלה ומעלה והכמות המוצעת תקטן.
-שינוי בעלויות הקבועות: העלות הקבועה לא משפיעה על העלויות השוליות, כיוון שהיא לא תלויה בכמות המיוצרת ולכן ההיצע לא ישתנה.

**טווחים:**
-טווח קצר- טווח בו היצרן לא יכול לשנות את כל הכמות של גורמי הייצור.
-טווח ארוך- טווח בו היצרן יכול לשנות את כל גורמי הייצור שלו ולהשפיע על העלויות הקבועות.
מכאן שבטווח הקצר ההחלטה הרציונלית היא להתעלם מהעלויות הקבועות(מהעלויות שלא ניתן לשלוט בהן). בטווח הארוך אם אין לו אפשרות לשנות את העלויות הקבועות, הוא יוכל להחליט לא לייצר כלום ולא להיכנס לשוק כך הרווח שלו יהיה 0- לא שלילי ולא חיובי.

**עודף היצרן=** הרווח התפעולי (הרווחים השוליים של כל יחידות הייצור). השטח הכלוא בין עקומת ההיצע לבין המחיר.

היצרן לא ירצה להעסיק עובד שהתפוקה שלו נמוכה משכר העבודה שלו!

**תחרות משוכללת**

**נק' שיווי משקל=** מתארת מצב שוק שבו במחיר מסוים הכמות המבוקשת שווה לכמות המוצעת. מצב יציב בו אין לחץ בשוק. יש פה כוחות שוק- המון פרטים שלכל אחד אינטרס למקסם, האינטראקציה בין הצדדים מביאה לנק' שיווי משקל.

**רווחה חברתית=** מודדת את סך התועלת או הרווח שנוצר בחברה שלנו. הרווחה החברתית תימדד ע"פ עודף היצרן + עודף הצרכן. אם הרווחה החברתית גדולה יותר, זה טוב יותר. דיינו התועלת שמופקת לצרכנים ויצרנים בשוק היא גדולה, המצב בשוק טוב יותר.

**שינויים על נק' שיווי המשקל:**
-כאשר ההכנסה של הצרכנים גדלה, עקומת הביקוש תנוע מעלה וימינה. תתקבל נקודה חדשה בה הכמות תהיה בהכרח גדולה יותר.
-כאשר עלות גורמי הייצור עולה, עקומת ההיצע תנוע שמאלה ולמטה. הכמות המוצעת ע"י היצרנים קטנה יותר.

**הרווחה החברתית** תלויה בכמות המוצעת ובכמות המבוקשת, ככל שכמות זו גדולה יותר הרווחה החברתית היא גדולה יותר.

 המדד דרכו נמדוד את רגישותם של הצדדים הוא **הגמישות.** הגמישות על העקומה היא שונה לכל מחיר ומחיר.
גמישות קשתית- גמישות למקטע מסוים. גמישות נקודתית- גמישות בנקודה ספציפית.הגמישות נעה בין 0 לאינסוף. 0 הוא היעדר רגישות.

**גמישות**

גמישות גמישה לחלוטין תתבטא ברגישות למחיר כך שבכל כמות וכמות המחיר יישאר זהה. גמישות קשיחה לחלוטין תתבטא באי-רגישות לשינוי במחיר, המחיר יעלה והכמות תישאר זהה.

בעקומת ביקוש קשיחה יותר צריך שינוי קל בשביל לגרום תגובה חריפה אצל הצרכנים. בעקומת ביקוש גמישה צריך שינוי משמעותי בשביל לגרום לתגובה של הצרכנים. **= נכון גם לגבי עקומת ההיצע.**

**מה משפיע על הגמישות בהיצע של כל מוצר?**
-טווח זמן: ככל שפרק הזמן ארוך יותר, נמצא בדרך כלל היצע גמיש יותר. הסיבה המרכזית לכך היא שעל פני תקופה ארוכה יותר ליצרנים קל יותר להגיב לשינויים במחיר.
-מוביליות של הון: כשיצרן מייצר עגבניות ומחליט גם לייצר מלפפונים, זה יהיה פשוט בשבילו יחסית לייצור מחשבים. מוביליות מתארת את המידה שבה ניתן להעביר הון מתהליך ייצור אחד לתהליך ייצור אחר. כיוון שאמצעי הייצור דומים (מלפפונים ועגבניות) ההיצע יהיה גמיש יותר. כלומר ככל שהיצרן יכול לייצר בצורה מהירה יותר ופשוטה יותר, הגרף יהיה גמיש יותר.

**מה משפיע על הגמישות בביקוש של כל מוצר?**
-חיוניות המוצר: ככל שהמוצר יותר חיוני, עקומת הביקוש תהיה קשיחה יותר. הצרכנים ירצו אותו בכל מחיר.
-קיומם של תחליפים רבים יותר וקרובים יותר: ככל שיש למוצר יותר תחליפים הצרכנים יהיו רגישים יותר למוצר. הם יוכלו "לאיים" שאם המחיר יהיה גבוה מדיי הם יעברו לצרוך מוצר אחר שקרוב אליו ותחליפי אליו.
-מחיר המוצר: ככל שההוצאה על מוצר מסוים היא גבוהה יותר, הביקוש למוצר הזה יהיה גמיש יותר. הצרכנים יודעים שכל עלייה במחיר של מוצר ממנו הם צורכים בכמות גדולה תשפיע באופן משמעותי על סל הצריכה שלהם.

ההצדקות הכלכליות להתערבות המדינה בשוק מכונות **כשלי שוק.**

**התערבות המדינה - מיסוי**

מס בגודל קבוע **הטלת מס על היצרן-** הרווח של היצרן מכל יחידה יהיה מחיר השוק פחות המס ליחידה.
כתוצאה מהמס, עקומת ההיצע תזוז מעלה ושמאלה באופן מקביל, ההיצע מצטמצם. היצרנים יציעו כמות קטנה יותר עבור כל מחיר ומחיר והמחיר יעלה.

כתוצאה מהטלת המס, מחיר שיווי המשקל החדש יהיה בין המחיר המקורי לבין המחיר המקורי+ המס.

חלוקת נטל המס מושפעת מגמישות הביקוש ומגמישות ההיצע.

**גמישות הביקוש-**
\*ככל שעקומת הביקוש פחות גמישה, חלק גדול יותר של המס מגולגל על צרכנים. משמע, המחיר עבורם יהיה גבוה יותר.
\*ככל שעקומת הביקוש יותר גמישה, חלק קטן יותר של המס מגולגל על צרכנים. משמע, המחיר עבורם יהיה נמוך יותר.

**גמישות ההיצע-**
\*ככל שעקומת ההיצע קשיחה יותר הכמות קטנה בפחות וחלק יותר גדול מהמס נופל על היצרנים, משמע המחיר עבורם גבוה יותר. חלק קטן יותר של המס יגולגל לצרכנים.
\*ככל שעקומת ההיצע גמישה יותר הכמות גדלה ביותר והמחיר קטן בפחות. משמע, חלק גדול יותר מהמס מתגלגל על הצרכנים ופחות על היצרנים.

כאשר מס מוטל על צד אחד, הוא ירצה למקסם את רווחו ולכן ירצה מחיר חדש. כתוצאה מכך יהיה לחץ בשוק. כתוצאה מכוחות השוק תיווצר נק' שיווי משקל חדשה. למרות שמבחינה משפטית-נורמטיבית המס מוטל על צד אחד, בסופו של דבר הוא יתחלק בין הצדדים לפי הגמישות שלהם.

**מטרות המס-** שינוי התנהגות (סיבה רגולטורית), חלוקה מחדש של העושר בחברה, מימון תקציב המדינה.
באמצעות המס המדינה מפיקה הכנסות משווקים. ככל שהכמות בנק' שיווי המשקל תפחת ביותר, המס ישולם על פחות יחידות, והכנסת המדינה תהיה קטנה יותר.

**הרווחה החברתית בעקבות המיסוי= עודף היצרן + עודף הצרכן + הכנסות המדינה**

בעקבות המיסוי הרווחה החברתית פוחתת. כאשר המדינה מטילה מס על מנת להוסיף לה רווחים, המס משנה את ההתנהגות של היצרנים והצרכנים. הנטל העודף נגרם משינויי התנהגות. אילולא התערבות המדינה כל אדם היה ממקסם רווח ותועלת. ברגע שהמדינה הטילה מס שיווי המשקל אינו שיווי משקל מקסימלי. נוצר נטל עודף שהולך לאיבוד ולא נכנס לרווחה החברתית.

בין שמטילים מס על צרכנים לבין שמטילים מס על היצרנים, התוצאה תהיה זהה. **הם יגלגלו אחד לשני את המס ע"פ הגמישות של כל צד.** חלוקת נטל המס תתחלק בצורה זהה בשני המקרים והרווחה החברתית ונטל העודף יהיו זהים.

יש הבדל אחד בין הטלת המס על הצרכנים לבין הטלת המס על יצרנים שהוא במחיר השוק- **המחיר שמוטבע על המוצר.** המחיר שיוטבע על המוצר בהטלת המס על היצרנים- המחיר בחנות יהיה אחרי המס.
המחיר שיוטבע על המוצר בהטלת מס על הצרכנים- המחיר בחנות ללא מס, ולכן הם יוסיפו את המס בנפרד וישלמו למדינה.
במיסוי, המחיר של הצרכנים(המחיר שהצרכנים מוציאים) בגרף תמיד יהיה גבוה יותר ממחיר היצרנים(המחיר שנכנס לכיס היצרנים).

מס בשיעור קבוע
במס לפי שיעור קבוע ככל שהמחיר גדול יותר והכמות גדולה יותר- המס יהיה גדול יותר.
**נחשב את הכנסות המדינה ממיסים כך:** כמות שיווי משקל לאחר מס X גודל המס בשקלים(ההפרש בין המחיר הקודם למחיר החדש).
בשונה ממס בגודל קבוע, כאן בכל נק' בגרף גובה המס יהיה שונה. כמובן שגם הכמות תשתנה בכל נק' בדומה למס בגודל קבוע.
**כשהמס מוטל על היצרנים הוא הולך וגדל. ככל שהכמות גדלה המחיר גדל והמס גדל.
כשהמס מוטל על הצרכנים הוא הולך וקטן. ככל שהכמות גדלה המחיר קטן והמס קטן.**

**התערבות המדינה - סובסידיה**

סובסידיה היא כאשר המדינה נותנת מענק לשוק מסוים.

**הענקת סובסידיה ליצרנים:** היצרנים יורידו את מחיר המוצר הנמכר על ידם וייצרו עבור כמות של מחיר השוק החדש +הסובסידיה. עקומת ההיצע תנוע מטה וימינה.
הודות לסובסידיה הפדיון השולי של היצרנים גבוה יותר ולכן הם ירשו לעצמם לייצר יותר מוצרים בעלות שולית גבוהה יותר.

**נקבל שני מחירים,** תמיד כשיש סובסידיות בשוק מחיר יצרנים יהיה גבוה ממחיר הצרכנים.

**חלוקת ההנאה מסובסידיה מגולגלת בחלקה לצרכנים.** שני הצדדים ייהנו ממנה. למרות שמבחינה משפטית היצרנים מקבלים את כל הסובסידיה, בפועל חלק מהסובסידיה יקבלו הצרכנים. זאת עקב כוחות השוק. היצרנים יורידו את המחיר הודות לסובסידיה ואז גם הצרכנים ישלמו פחות ויפיקו הנאה.

**הסובסידיה מתחלקת לפי גמישות הצדדים-** ככל שצד בשוק רגיש יותר למחיר וגמיש יותר, הוא ייהנה מחלק קטן יותר של הסובסידיה. ולהיפך, ככל שצד בשוק קשיח יותר ופחות רגיש למחיר, הוא ייהנה מחלק גדול יותר של הסובסידיה.

**רווחה חברתית-** לאחר הסובסידיה יצרנים מיצרים יותר יחידות(הכמות גדלה יותר), כל היחידות הנוספות אלו יחידות שהעלות ביצורן גבוהה והתועלת עבורן של הצרכנים נמוכה. לכן עולה לייצר את היחידות יותר ממה שאנחנו נהנים מהם כחברה. אנחנו כחברה מפסידים מהמוצרים שמיוצרים עקב הסובסידיה. לפיכך, יש כאן פגיעה ברווחה החברתית.
היחידות שמיוצרות בגלל הסובסידיה ולא היו מיוצרות לולא הסובסידיה הן הנטל העודף. **לכן כשנחשב את הרווחה החברתית- נחשב את השטח בין העקומות לאחר הסובסידיה ונחסיר משטח זה את ה"משולש" של הנטל העודף.** כיוון שהנטל אינו מועיל לרווחה.

הנטל העודף הוא חלק מהוצאות המדינה, המדינה "בזבזה" אותו על השוק. היא יכלה להשתמש בהוצאות אלו לשימוש אחר, שיתרום יותר לרווחה החברתית.

ככל שהביקוש או ההיצע גמישים יותר לאחר מתן סובסידיה השיווי משקל ישתנה יותר ולכן הנטל העודף גם יהיה גדול יותר. כלומר, הכמות תגדל יותר כתוצאה מהענקת הסובסידיה מה שיגדיל בהכרח את הוצאות המדינה על כל יחידה.

הסיבה הנורמטיבית להענקת סובסידיה היא: **ערך חברתי מספיק גבוה מחוץ לשוק שבגינו הנטל העודף מוצדק.**

**הסובסידיה תתחלק בין הצדדים לפי גמישותם**- אם נותנים סובסידיה לצד הביקוש ולצד ההיצע המחירים והכמות החדשה יהיו זהים בשני המקרים. כמו שחלוקת נטל המס תהיה זהה. בשני המקרים נגיע לאותה נק' שיווי משקל.

סובסידיה בשיעור קבוע ליצרנים- באחוזים ע"פ ערך המוצר ולא ע"פ מספר היחידות
ככל שמחיר השוק גבוה יותר , הסובסידיה תהיה גבוהה יותר. עקומת ההיצע החדשה תלך ותגדל ככל שהמחיר יעלה. כך שהכמות המיוצרת תגדל ומחיר היצרנים יהיה גבוה ממחיר הצרכנים. היצרנים מקבלים כסף נוסף מהמדינה ולכן הפדיון השולי שלהם מכל מוצר יהיה גבוה מהמחיר שהצרכנים משלמים עליו.

מחירי מינימום
כאשר המדינה קובעת מחיר מינימום בשוק זה המחיר המינימלי בו ניתן לעשות עסקאות בשוק. הרעיון של קביעת מחיר מינימום היא לתמוך בצד ההיצע- היצרנים. להבטיח ליצרנים שהם יקבלו מחיר מינימלי עבור הפעילות שלהם בשוק. **מחיר המינימום שיקבע יהיה גבוה ממחיר שיווי המשקל.**

**התערבות המדינה – שליטה על מחירים**

כתוצאה מעליית המחיר, היצרנים ירצו לייצר כמות גדולה יותר על מנת למקסם רווח. אולם, הכמות המבוקשת לא תשתנה. היצרנים לא יצליחו למכור את כל הכמות = יהיה לחץ מכוחות השוק ומחיר שיווי המשקל ירד. על מנת למנוע זאת, על המדינה לאכוף את מחיר המינימום בצורה מושלמת.

**איך המדינה מפקחת על המחיר?** -דרך משפטית פלילית ואכיפה.
-קביעת מכסות ייצור שכתוצאה מהכמות הפחותה הצרכנים ירצו להשיג את מבוקשם וישלמו יותר. כתוצאה מכך הרווחה החברתית תהיה קטנה ביחס לרווחה החברתית שהיה קודם. הנטל העודף כאן הוא מוצרים שלולא ההגבלה היצרנים היו רוצים לייצר והצרכנים היו רוצים לצרוך- אולם בשל ההגבלה, הפסדנו אותם וכך את הרווחה שיכלנו להפיק מהם.
-יצירת מחיר מינימום וכניסת המדינה לשוק לשם שחרור הלחץ: המדינה תרכוש את כל המוצרים שהיצרנים רוצים להציע והצרכנים לא רוצים לצרוך. כתוצאה מכך הלחץ בשוק ישתחרר. מצב השיווי המשקל יהיו 2 כמויות, כמות שהצרכנים צורכים וכמות שהמדינה צורכת. **כתוצאה מכך עודף היצרן יגדל מאוד בעוד עודף הצרכן יקטן (הם צורכים כמות קטנה יותר) וכמובן שהוצאות המדינה יגדלו.**

מחירי מקסימום
המדינה קובעת מחיר מקסימלי שלא ניתן לבצע עסקאות בשוק במחירים גבוהים ממנו. מחיר מקסימום יקבע במחיר נמוך מהמחיר ההתחלתי בתחרות משוכללת. קובעים מחיר מקסימום כדיי לסייע לצרכנים ולצד הביקוש.

**איך המדינה מפקחת על המחיר?** -חוק רגולטורי פלילי ואכיפתו.
-קביעות מכסות צריכה: עודף הצרכן כאן גדול, כלומר הצרכנים מוכנים לשלם יותר ממחיר המקסימום, ולכן הרווח שלהם מרכישת מוצר במחיר הנמוך, מגדיל את הרווח שלהם= הנכונות שלהם לשלם גבוהה.
-המדינה נכנסת לשוק ומשלימה את העודפים: המדינה יכולה להיכנס לשוק כיצרן (תתחיל הליך ייצור או תייבא) ולהציע את ההפרש בין הכמות שהיצרנים מוכנים לייצר לבין הכמות שהצרכנים רוצים. כתוצאה מכך כל הכמות המבוקשת מקבלת מענה. **כתוצאה מצעדי המדינה, יש כמות של מוצרים שמיוצרת בשוק כאשר העלות השולית ביצורם גבוהה מהמוכנות לשלם עבורם כחברה. כמות מוצרים זו היא הנטל העודף.**

אם המדינה קובעת מחיר מקסימום ולאחר מכן תטיל מס על צד מסוים בשוק, זה יגביל את אותו צד. הוא לא יוכל לגלגל חלק מהמס לצד השני!

מונופול יתקיים כאשר: יש בשוק יצרן אחד בלבד והמוצר שהוא מייצר הוא מוצר שאין לו תחליפים דומים או זהים לו. הצרכנים לא ימירו את המוצר במוצר אחר. המוצר נמכר לכל הצרכנים במחיר אחיד.

**מונופול**

**הבדלים בין שוק של תחרות משוכללת לשוק של מונופול-**
1)בתחרות משוכללת היצרנים מקבלים את המחיר בשוק כנתון, יצרן בודד לא משפיע על השוק כולו. במונופול ליצרן הבודד יש שליטה על המחיר, הדבר היחיד שעלול להשפיע על המחיר הוא ביקוש הצרכנים.
2) היצרן הבודד ממקסם את הרווח כאשר הוא בוחר לייצר כמות שעבורה הפדיון השולי שווה לעלות השולית= בכמות זו הרווח שלו יהיה מקסימלי. ולכן היצרן הבודד הוא לא רק זה שקובע את המחיר, אלא גם הוא זה שיבחר את הכמות בשוק.

**בשוק של מונופול הפדיון השולי לא שווה למחיר.** הפדיון השולי משתנה ויורד. כאשר לא קיימים לחצים תחרותיים מצד ההיצע, הפדיון השולי יורד ולא נשאר קבוע, שלא כמו בתחרות משוכללת. ההסברים לכך:
1)ככל שהכמות המבוקשת גדלה המחיר שהצרכנים מוכנים לשלם קטן. הפדיון השולי של המונופול פוחת כמו המחיר בעקומת הביקוש.
2)לכל יחידה שהמונופול מייצר, תוספת הפדיון השולי בגינה הולכת וקטנה. זאת בשל העובדה שהמונופול מוכר כל כמות בכל נקודה במחיר אחיד.
**לכן, עקומת הפדיון השולי MR של מוצר בשוק מונופוליסטי תלולה יותר מעקומת הביקוש של המוצר.**

היצרן במונופול ירוויח בנק' המפגש בין הפדיון השולי לעלות השולית= נק' שיווי משקל.

**רווחה חברתית:** המונופול שולט בכמות הייצור. כתוצאה מכך הכמות קטנה (זו הכמות שבה ימקסם רווח) ולכן יש עודף כמות מבוקשת. לכן בתחרות משוכללת הרווחה החברתית תהיה גדולה יותר מאשר בשוק של מונופול.
הנטל העודף הוא עודף הכמות המבוקשת, זה שטח אבוד שיכל להפיק עוד רווחה חברתית. הרווחה החברתית לא מתגשמת כמו שיכלה להיות.

בשוק של מונופול עקומת הביקוש שונה מעקומת הפדיון השולי! (שלא כמו בשוק של תחרות משוכללת). אולם, אם עקומת הפדיון השולי גמישה לחלוטין היא תהיה זהה לעקומת הביקוש.

במקרים רגילים עקומת הפדיון השולי תהיה יותר תלולה ותרד בצורה יותר קיצונית מאשר עקומת הביקוש.

יש לשים דגש על הכמות הנצרכת (כמה היצרנים מייצרים) לבין הכמות המבוקשת (כמה הצרכנים רוצים) !