



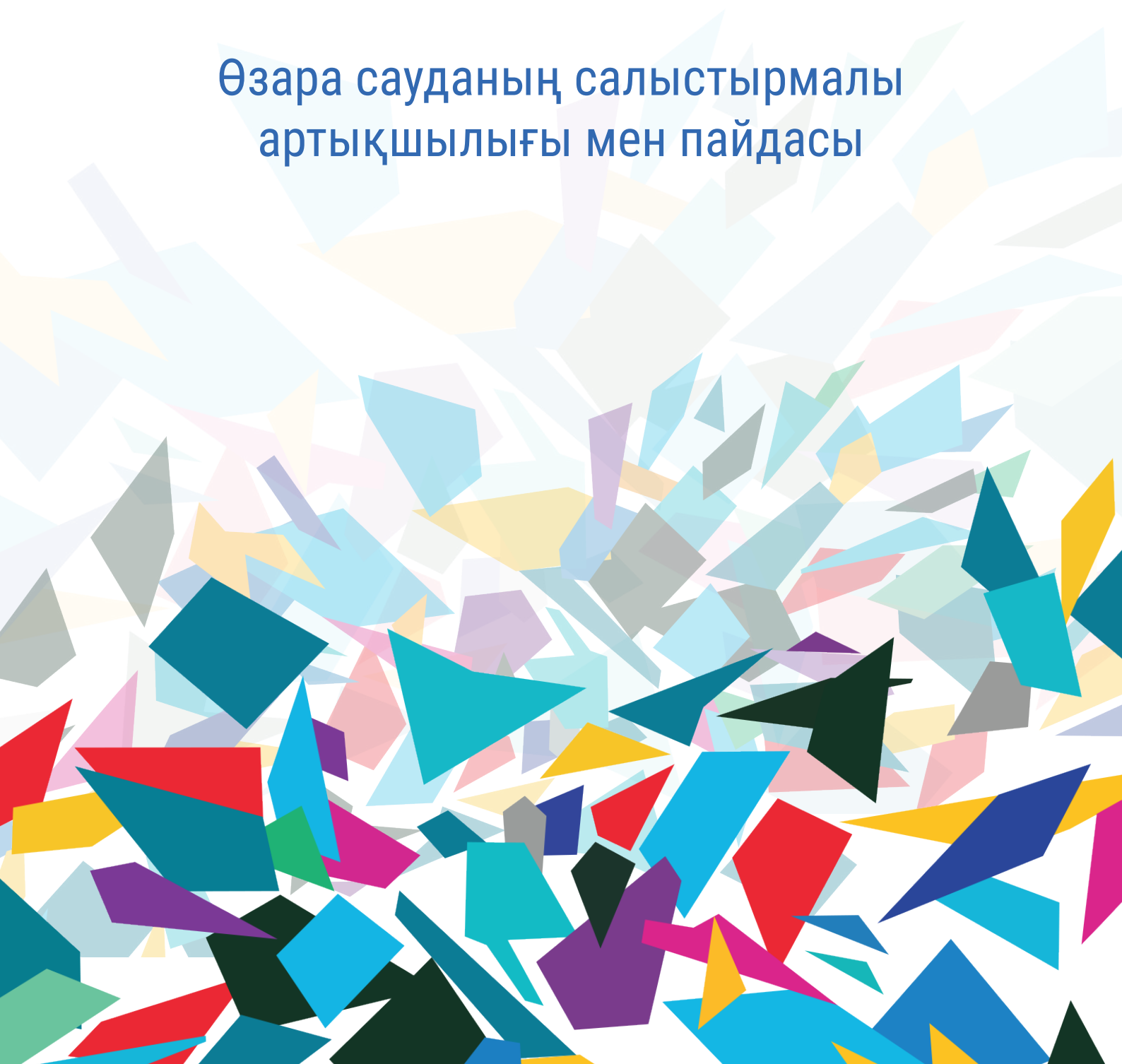
5-дәріс



ҚАЗАҚСТАННЫҢ  
АШЫҚ  
УНИВЕРСИТЕТІ

# МИКРОЭКОНОМИКА

Өзара сауданың салыстырмалы  
артықшылығы мен пайдасы





## Өзара сауданың салыстырмалы артықшылығы мен пайдасы

- Салыстырмалы артықшылықты анықтаудың екі әдісін анықтаймыз
- Өзара сауда пайдасын қалай анықтаймыз
- Өз ара сауда қалай біздің өндірістік мүмкіндіктерді арттыратынын қарастырамыз
- Экономикалық қызметтің тауар айналымы моделін қарастырамыз

Әлемдегі барлық елдер жеке мүдделері үшін бір – бірімен сауда қарым – қатынастарын түзеді. Бұндай байланысты құру ұлттық экономикаларға, аймақтық экономикаларға, жергілікті (локальді) экономикаларға және кәсіпкерлерге тиісті.

## Салыстырмалы артықшылық

### Абсолюттік артықшылық

Егер адам қандай да бір әрекетті басқа адамға қарағанда ең аз баламалы құнмен жасай алатын болса, іс жүзінде салыстырмалы артықшылығы бар деп саналады. Ал егер бұл адам басқа адамдарға қарағанда еңбегі өнімді болса, онда оның абсолютті артықшылығы бар деп саналады.

Салыстырмалы артықшылық баламалы құнды салыстыруды қолданып жатқан сәтте, Абсолютті артықшылық өнімділікті салыстыруды пайдаланады. Егер әлемдегі барлық елдерді салыстыратын болсақ:

- Басқа елдерге қарағанда арзан бағамен тауар өндіре алса, онда экономиканың салыстырмалы артықшылығы бар деп саналады.
- Басқа елдерге қарағанда көбірек тауарларды азырақ ресурстармен өндіре алса, онда экономиканың абсолютті артықшылығы бар деп саналады.

Сауда-саттықтың арқасында елдер ӨМҚ-дан тыс тауарларды да көп тұтына алады, яғни елдің тұтыну мүмкіндіктері сауда есебінен өндірістік мүмкіндіктерден артық болады.

Сондай-ақ кәсіпорындар емен адамдардың іс-әрекеттерін де салыстыруға болады:

Адамның кез-келген қызметте салыстырмалы артықшылығы болады, егер ол қызметті өзгелерге қарағанда мүмкіндігінше аз баламалы шығындармен жүзеге асыруға қабілетті болса.

Адам абсолютті артықшылыққа ие болады, егер ол басқаларға қарағанда өнімдірек болса.

Абсолютті артықшылық өнімділікті салыстыруды білдіреді (уақыт бірлігіне өнім шығару), ал салыстырмалы артықшылық баламалы шығындарды салыстыруды білдіреді.

Адамдар салыстырмалы артықшылығы бар тауарлар мен қызметтерді өндіруде мамандандырудан ұтады, бұл ретте сауда алмасуды жүзеге асырады.

Көптеген тауарлар мен қызметтердің қандай да бір түрлерін өндіруде мамандандырудан тұратын көптеген индивидтердің кәсіпкерлік таңдауының нұсқалары қандай да бір түрде өзара бір-бірімен үйлесімді болу керек.

Ал енді салыстырмалық артықшылықты қалай анықтауға болатынын қарастырайық. Салыстырмалы артықшылықты анықтаудың екі әдісі бар. Шығарылым әдісі және ресурстар (факторлар) әдісі.

Егер сізде қандайда бір адам немесе мемлекет ресурстың 1 бірлігіне қанша тауар өндіретіні туралы ақпарат болса бұл шығарылым әдісі болып табылады.

Егер адамға немесе мемлекетке тауардың белгілі бір көлемін өндіру керек болса бұл ресурстар (факторлар) болып есептеледі.

Шығарылым әдісін қарастырайық. Салыстырмалы артықшылықты табу үшін біз өндірістің әрбір қатысушысына арнап, өндірістік кестеге бір өнімнің шығарылымын келесі бір өнім шығарылымының үстіне орналастыруымыз қажет. Баламалы құнды байланысты тапқан кезде біз ең аз балама шығын жұмсалатын байланысты таңдаймыз. Сол арқылы біз кімнің неде қандай артықшылығы бар екенін анықтаймыз.

Назар аударсаңыздар, «output» «о» әрпінен басталады және «over»-де «о» әрпінен басталады - бұл әдіс «0-0» әдісі деп аталады, яғни шығарылым әдісі. Кестеден сіз қатынас (бөлу) аласыз. Осы бөлуді ең төменгі мәндерге дейін келтіріңіз. Мұндай қатынас Баламалы құн (БК) болып табылады. Әр өнім бойынша баламалы құнды салыстырамыз. Ең кішкентай баламалы құнға ие болған өндіруші бұл өнімді шығарып, оны басқа өнімге айырбастау арқылы сатуы керек. Мына мысалға назар аударайық:



Нан мен Сүт		
	1 сағатта шығарылғаны	
	НАН	СҮТ
Мақсат	4	3
Ботагөз	1	2

Мақсат пен Ботагөз екі өндіруші берілген. Олардың 1 сағатта шығара алатын таарларының санын жазамыз. Мақсат 1 сағатта 4 нана, 3 сүт шығара алады. Ал Ботагөз блса 1 нана және 2 сүт шығара алады.

Мақсаттың екі өнімде де абсолютті артықшылығы бар, яғни 1 сағатта ол Ботагөзге қарағанда көп нан және сүт өндіре алады. Салыстырмалы артықшылықты табу үшін, біз әр өндірушіге және екі өнімнің де баламалы құнын табу керек. Әр өндіруші үшін шығарылған өнімнің үстіне әрбір өнімге арналған шығарылымды қоямыз. Мақсат шығарған нанның үстіне сүтті, ал сүттің үстіне нанды қоямыз. Ботагөзге де солай жасаймыз.

НАН мен СҮТ үшін баламалы құн		
	1 сағатта шығарылғаны	
	НАН	СҮТ
	Сүт бірлігіндегі Нанның БҚ	Нан бірлігіндегі Сүттің БҚ
Мақсат	3 4	4 3
Ботагөз	2 1	1 2

- Бағаналардағы баламалы құнды салыстырсақ  $3/4 - 2/1$ -ден кем болғандықтан, Мақсат нанды шығарады, өйткені оның салыстырмалы артықшылығы бар;  $1/2 - 4/3$ -тен аз, сондықтан Ботагөз сүт өндіруі керек, өйткені оның салыстырмалы артықшылығы бар.
- Егер Мақсат тек нан өндірісіне маманданатын болса, ол өзінің барлық ресурстарын нан өндірісіне жұмсайды және Ботагөзбен сүтке нанды алмастырады.
- Өз кезегінде, егер Ботагөз тек сүт өндіруге маманданатын болса, онда ол өзінің барлық ресурстарын сүт өндіруге жұмсайды және Мақсатпен нанға сүт айырбастайды.
- Өндірушілердің екеуі де өнімдерді тұтына отырып, бір ғана өнім шығаратын саудадан пайда көреді.

### Фактор әдісі (ресурс)

Ал енді факторлық әдіс бойынша салыстырмалы артықшылықты анықтап көрейік. Әрбір өндіруші үшін (немесе ел) басқа өнімнің ресурсының астына(under) бір өнімнің факторын (ресурсын немесе input) орналастырыңыз. («input» «i» және «under» «u») басталады, бұл әдіс «i-u» әдісі деп аталады). Төменде мысал келтірілген:

Бізде екі кәсіпкер бар деп есептейік Қанат және Арман. Олар алмұрт пен алма өсіреді. Өндірістік кесте Қанатқа 1 тонна алма өсіру үшін 5 гектар жер керек екенін көрсетеді және 1 тонна алмұрт алу үшін 3 гектар жер керек. Ал Арманға 1 тонна алма өсіру үшін 6 гектар жер керек екенін көрсетеді және 1 тонна алмұрт алу үшін 3 гектар жер керек.



АЛМА мен АЛМҰРТ		
	Өнімнің бір бірлігін өндіруге арналған гектарлар	
	АЛМАЛАР	АЛМҰРТТАР
Қанат	5	3
Арман	6	3

Екі өндіруші де алмұрт өндіруде ешқандай артықшылықтары жоқ. Бірақ алма өндіруде Қанаттың абсолютті артықшылығы бар, себебі 1 тонна алма өндіру үшін аз гектар жер қажет. Салыстырмалы артықшылықты табу үшін біз бір тауардың ресурсын келесі бір тауардың ресурсының астына орналастыруымыз керек.

Сондықтан біз алмұрт үшін 5-тің астына 3 және 3-тің астына 6-ны жазамыз. Тура сол сияқты біз Арман үшін 3-ті 6-ның астына және 6-ны 3-тің астына орналастырамыз. Осылайша балама құнды табамыз.

Алма мен алмұрт үшін баламалы құн		
	Өнімнің бір бірлігін өндіруге арналған гектарлар	
	Алмалар	Алмұрттар
	Алмұрт бірлігіндегі БҚ	Алма бірлігіндегі БҚ
Қанат	$\frac{5}{3}$	$\frac{3}{5}$
Арман	$\frac{6}{3}$	$\frac{3}{6}$

Әр өнімнің баламалы құнын салыстырайық  $5/3$   $6/3$  кем болғандықтан, Қанат алма өсіруі тиіс, себебі оның алмадағы салыстырмалы артықшылығы бар;  $3/6$   $3/5$  кем болғандықтан, Арман алмұртта салыстырмалы артықшылығы бар, сондықтан оның алмұрт өсіруі керек.

- Қанат алма өсіруге маманданатын болса, ол өзінің барлық ресурстарын алманың өндірісіне жұмсайды және Арманмен алмұртқа алма айырбастайды.
- Өз кезегінде, егер Арман алмұрт өсіруге маманданатын болса, ол өзінің барлық ресурстарын алмұрт өндіруге жұмсайды және ол Қанатпен алмаға алмұрт айырбастайды.
- Өндірушілердің екеуі де екі өнімді де тұтына отырып, бір ғана өнім шығаратын саудадан пайда көреді.
- Саудадан түсетін пайданы екі елді мысалға келтіре отырып талдаған жақсы.
- Өзара саудадан түсетін пайданы көрсету үшін біз әр ел үшін ресурстың шекті көлемін белгілеп қояйық, мысалы, әр елдегі еңбек сағаттарының саны.
- Мысалы:
- А елі 9 000 еңбек сағатына ие, және
- В елі 16 000 еңбек сағатына ие сондай-ақ ресурстар көлемі шектеулі

Өндірістік мүмкіндіктер кестесі			
	Астық	Сусын	Баға мен сауда қатынасы
А елі	1 сағ/т	3 сағ/бл	1с : 3 а
В елі	2 сағ/т	4 сағ/бл	1с : 2 а



Өндірістік мүмкіндіктер кестесі А елі 1 тонна астық өндіруге 1 сағат жұмсайды және 1 бл сусын өндіруге 3 сағат жұмсайды. Ал В елі 1 тонна астық өндіру үшін 2 сағат, сондай-ақ 1 бл сусын өндіру үшін 4 сағат жұмайды. Саудаға дейін ара қатынасы бағамен көрсетілген 1 сусын 3 астыққа алмастырылады, ал В елінде 1 сусынды 2 астыққа ауыстыруға болады.

Енді біз салыстырмалы артықшылықты қалай табатынымызды қарастырайық. Ол үшін салыстырмалы артықшылықты қандай әдіспен табатынымызды анықтап алуымыз қажет. Бізде екі әдіс бар: шығарылым әдісі және ресурстар әдісі. Дәл осы жағдайда өндіріс кестесі өнімнің 1 бірлігін өндіру үшін қанша ресурстың қажет екенін көрсетеді. Демек біз ресурс әдісін, яғни факторлық әдісті таңдауымыз қажат. Сонымен қатар біздің ресурстарымыз шектеулі. Осы шектеулер осы екі теңдеуде көрсетілген. Егер ресурс шығындарын өндірілген бірінші тауардың көлеміне көбейтсек, қосылған басқа өнімді өндіруге кеткен шығындарды екінші бірінші тауардың көлеміне көбейтіп қосатын болсақ біз әр елдегі ресурстар көлемін анықтаймыз.

#### Төменгі екі теңдеуде ресурстар көлемі көрсетілген:

$$RA = aA * Q_a + aA * Q_{ш} = 9\ 000 \text{ сағат}$$

$$RB = aB * Q_a + aB * Q_{ш} = 16\ 000 \text{ сағат}$$

Саудаға дейін мемлекеттер белгілі бір нүктеде өнім өндіріді және оның саны бізде көрсетілген.

Көріп тұрғанымыздай А елі 9 000 тонна астықты өндіре алады, 0 бл сусынды немесе 3000 баррель сусынды және 0 тонна астықты өндіре алады; немесе астық пен сусынның кез-келген жиынтығында, оның өнімі 9000 сағаттық жұмысты талап етеді.

В елі 8 000 тонна астықты және 0 бл сусынды немесе 4000 баррель сусынды және 0 тонна астықты өндіре алады; немесе астық пен сусынның кез-келген жиынтығында, оның өндірісі 16 000 сағат еңбекті талап етеді.

Енді қай елдің және қандай өнімде салыстырмалы артықшылығы бар?

Кейін осы елдер үшін ӨМҚ салып, саудудан пайданы көрсетуіміз қажет.

#### Өзірге шартты түрде

Мысалы:

А елі 6 000 тонна астық және 1000 баррель сусын өндіреді, ал В елі 3 000 тонна астық және 2500 баррель сусын өндіреді. Біз ӨМҚ-да Р (production) нүктесі деп белгілейміз.

Енді екі ел сауда-саттық шарттары бойынша өзара сауда жасайды деп есептейік, сауда келісімі бойынша:

1 с : 2.5 а немесе

1000 баррель сусын 2 500 тонна астыққа айырбасталады

Саудаға дейін және саудадан кейін елдердің тұтыну сценарийлерін салыстыруымыз қажет. Салыстырмалы артықшылықты анықтаудан бастайық. Ол үшін факторлық әдісті қолданып балаалы құн кестесін сызамыз.

#### Фактор әдісін қолданайық:

Баламалы құн кестесі		
	Астық	Шарап
А елі	1 / 3	3 / 1 = 3
В елі	2 / 4 = 1/2	4 / 2 = 2

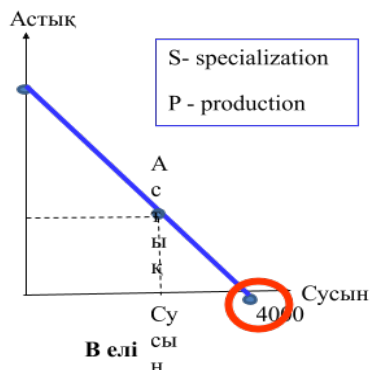
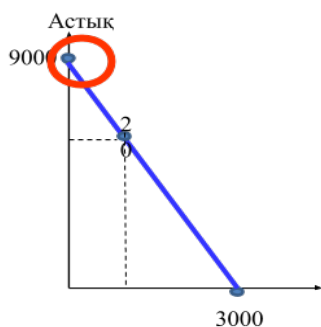
Астық бойынша  $1/3 < 1/2$  -ден аз. Демек, А елі астық өндірісінде салыстырмалы артықшылығы бар. Өз ретінде В елі сусын өндірісінде салыстырмалы артықшылығы бар, себебі  $2 > 3$ -тен аз. Егер мемлекеттер А елі астық өндіруге, ал В елі сусын өндірісіне мамандандырылатын болса әр ел тек 1 ғана өнім өндіретін болса, олар тауарларды алмастыру арқылы сатудан табыс алатын болады.

#### Ресурстар шектеулілігі бойынша:

$$RA = 1 \text{ сағ} * Q_a + 3 \text{ сағ} * Q_{ш} = 9\ 000 \text{ сағат}$$

$$RB = 2 \text{ сағ} * Q_a + 4 \text{ сағ} * Q_{ш} = 16\ 000 \text{ сағат}$$

б) Өндіріс мүмкіндіктер қисығы



А елі 9000 тонна астық өндіре алады, егер тек қана сусын өндіретін болса 3000 баррель су өндіре алады. Осы екі нүктені қосу арқылы ӨМҚ сызамыз. Тура осылай В елі үшін де жасаймыз, егер В елі тек қана астық өндірсе 8000 тонна астық өндіре алады, егер тек қана сусын өндіретін болса 4000 баррель су өндіре алады. Р нүктесі өндіріс көлемін көрсетеді.

А елі – 6000 т астық, 1000 баррель сусын

В елі – 3000т астық, 2,500 баррель сусын өндіреді.

Сауда шарттары бойынша екі ел өзара сауда жасайды:

Сауда алдындағы тұтынушылық мүмкіндіктер сценарийі

$$RA = 1c * 6000a + 3c * 1000c = 9\ 000 \text{ сағат}$$

$$RB = 2c * 3000a + 4c * 2500c = 16\ 000 \text{ сағат. Осылайша саудаға дейін барлық ресурстар толық қолданылған.}$$

Саудадан кейінгі тұтынушылық мүмкіндіктер сценарийі өзгереді. Бірінші А елін қарастырайық.

$$RA = 1c * (6000-2500)a + 3c * (1000+1000)c = 9\ 500 \text{ сағат}$$

2500 астық = А елінің экспорты; 1000 баррель сусын= А елінің импорты; А еліне саудадан түсетін пайда = (9500-9000)сағ = 500 сағ

Енді В елі келесідей болады.

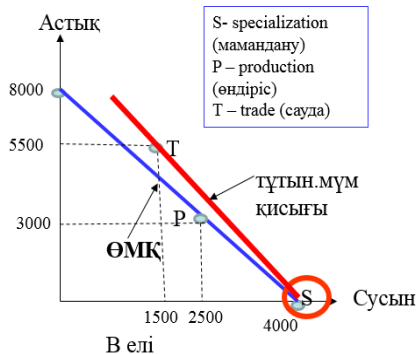
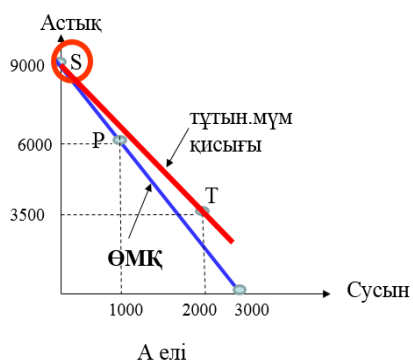
$$RB = 2c * (3000+2500)a + 4c * (2500-1000)c = 17\ 000 \text{ сағат}$$

2500 астық = В елінің импорты; 1000 баррель сусын= В елінің экспорты; В еліне саудадан түсетін пайда = (17000-16000)сағ = 1000 сағ

Саудадан кейін А елі С нүктесінде: 3500 астық және 2000 баррель сусын тұтынады

Саудадан кейін В елі С нүктесінде: 5500 астық және 1500 баррель сусын тұтынады

### Өндіріс мүмкіндіктер қисығы



Сауда шарттары бойынша екі ел өзара сауда жасайды: 1 с : 2.5 а немесе 1000 баррель сусын 2 500 тонна астыққа айырбасталады

Екі ел де екі жақ саудадан түсетін пайдаға ие, бұл Өндірістік мүмкіндіктер қисығындағы (Т нүктесіндегі) екі ел ӨМҚ-дан тыс орналасқан екі өнімді де тұтынады. Демек саудадан кейін а елі 3500 тонна астық және 2000 баррель сусын тұтынатын болады. Бұл нүкте өндірістік мүмкіндіктер қисығының сыртында орналасқан. В елі қазір 3000 тонна астық өндірсе және 2500 баррель сусын өндірсе (Р нүктесінде). Саудадан кейін 5500 тонна астық және 1500 баррель сусын тұтына алады. Бұл Т нүктесі де өндірістік мүмкіндіктер





кисығының сыртында орналасқан.

Тұтыну кисық сызығы = сауда шарттары көлбеуі=1:2.5 немесе 1000 баррель сусын 2 500 тонна астыққа тең

Егер екі ел де тек бір ғана өнімді (S нүктесінде) мамандандырылса және өнім шығарса, саудадан түсетін пайдасы артып сауда есебінен тұтынушылық мүмкіндіктері артады.

Ал енді экономикадағы үйлестірушілікті қарастырайық.

Саудадан пайда алу үшін жеке өндірушілердің шешімдері өз-ара келісімдері керек. Нарықтар сатушылар мен сатып алушылардың шешімдерін бағалардың ыңғайлылық реакциясы арқылы үйлестіреді.

#### Іскерлік қатынасты үйлестіру төрт өзара толықтырушы институтқа мұқтаж:

- Фирма
- Нарықтар
- Меншік құқығы
- Ақша

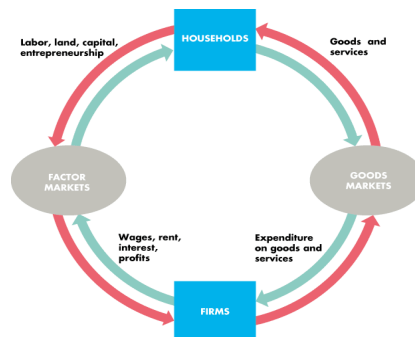
Фирма - өндіріс факторларын жалдайтын және бұл факторларды тауарлар мен қызметтерді өндіруге жұмылдыратын экономикалық бірлік болып табылады.

Нарық - бұл сатып алушылар мен сатушыларға бір-біріне қатысты ақпаратты алуға және бизнес жүргізуге мүмкіндік беретін келісім.

Меншік құқығы - мүлікті басқаратын, ресурстарды, тауарларды немесе қызметтерді қолданатын және тарататын әлеуметтік келісім.

Ақша - бұл төлем құралдары ретінде пайдаланылатын кез-келген тауарлар немесе құралдар.

Айналым капиталы төмендегі диаграммада көрсетілген. Тік төртбұрыштар бұл үй шаруашылығы мен фирмалар болса, ал сопақ шеңберлер бұл өндірістік факторлар: Жер, Капитал, Еңбек және Кәсіпкерлік қабілеттілік, сонымен бірге тауарлар мен қызметтер болып табылады.



Егер өндіріс факторлары және тауарлар мен қызметтер бір бағытта қозғалса, ал ақша кері бағытта қозғалады. Осымен біз өзара сауданың салыстырмалы артықшылығы мен пайдасы тақырыбын аяқтаймыз.