



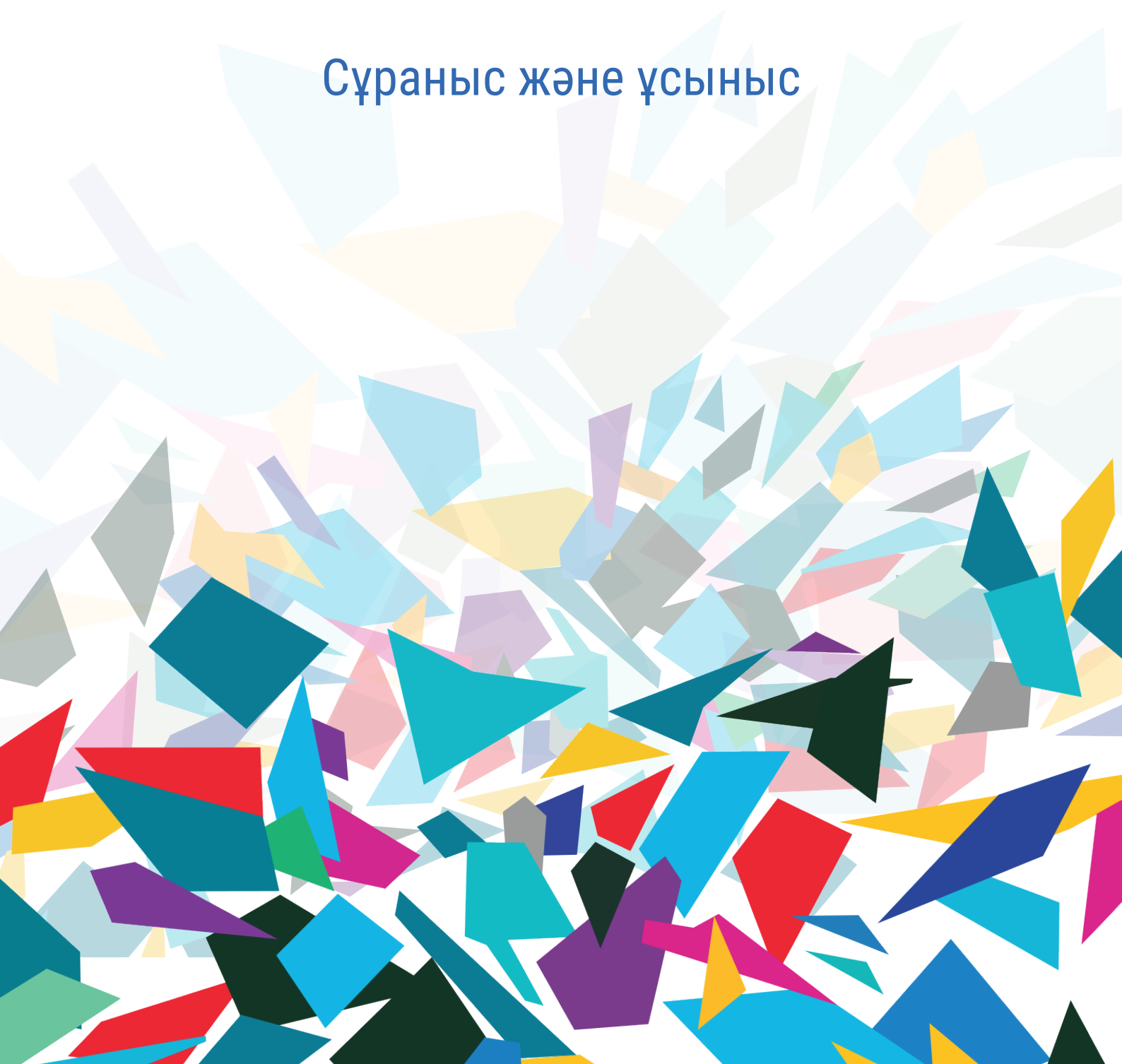
6-дәріс



ҚАЗАҚСТАННЫҢ
АШЫҚ
УНИВЕРСИТЕТІ

МИКРОЭКОНОМИКА

Сұраныс және ұсыныс





Мақсаты:

- Бәсекелестік нарықты сипаттау және бағаны баламалы құн ретінде қарастыру;
- Сұранысқа әсерін түсіндіру;
- Ұсынысқа әсерін түсіндіру;
- Сұраныс пен ұсыныстың нарықта сатылатын тауар көлемін және бағасын қалай анықтайтынын түсіндіру;
- Болашақта бағаны болжау үшін сұраныс пен ұсыныс моделін қолдану.

Алдымен, сұраныс пен ұсынысқа келмес бұрын, нарық және баға түсініктеріне тоқталайық.

Сіз жаңа киім, әшекей бұйымдар қажет кезде, кофе немесе бәліш жегіңіз келсе, өз техникаңызды жаңартуды немесе белгілі бір сапарға ұшуды жоспарлағанда және тағы да басқа қажеттіліктерге мұқтаж болғанда, осы игіліктерді сатып алатын және қызметтерді ұсынатын орын іздейсіз. Бұл орын – нарық деп аталады.

Сонымен, **нарық** – бұл сатып алушылар мен сатушылар арасында өзара ақпарат алмасуға, іскерлік қарым-қатынас орнатуға, игіліктермен сауда-саттық жасауға және де қажеттіліктерді қанағаттандыруға мүмкіндік беретін институт немесе механизм деп те атауға болатын орын.

Мұнда сатушы және сатып алушы деген жақтар болады.

Нарық өзі бірнеше түрге бөлінеді:

- Тауарлар нарығы (жеміс-жидек, киім, азық-түлік, техника);
- Қызметтер нарығы (шаштараз, қоғамдық тамақтандыру орындары, логистика, білім беру орталықтары);
- Ресурстар нарығы (компьютерлік бағдарламаларды қамсыздандыру, көлік бөлшектері, микрочиптер)
- Интернет нарығы
- Ақша, валюта нарығы
- Қаржы нарығы
- Бағалы қағаздар нарығы және тағы да басқа нарықтар, тек біздің қиялымыз нарықтарда сатуға болатын нәрселерді шектейді.

Негізі, осы тақырапта бәсекелестік нарыққа көп тоқталамыз.

Бәсекелестік нарық - бұл сатып алушылар мен сатушылар көп нарық, сондықтан бірде-бір сатып алушы немесе сатушы бағаға әсер ете алмайды.

Өндірушілер тауарларын өндіріске кеткен шығындарын жабуға жеткілікті және баламалы құннан жоғары бағамен ғана сатуға ұсынады. Ал тұтынушылар, баламалы құнның өзгеруіне, қымбат тауарлардан гөрі, арзанырақ альтернативді тауарларды іздеумен жауап береді.

Әрі қарай, бұл тақырып төңірегінде адамдардың бағаға бейімделуіне және бағаны анықтайтын күштерге тоқталамыз.

Енді, баға мен баламалы құн арасындағы байланысты түсіндіре кетейін:

- **Баға** – бұл тауарлар мен қызметтерге төленетін немесе алынатын ақша көлемі. Экономистер оны ақша бағасы деп те атайды.
- **Баламалы құн** - бір тауардың басқа тауардың ақшалай бағасына қатынасы. Ол салыстармалы баға деп те аталады.

Сұраныс заңы және сұраныстың өзгеру факторлары

Егер сізге сатып алу керек болса, яғни сізде сұраныс бар, демек сіз:

1. Тауар алғыңыз келеді,
2. Сізде жеткілікті ақша бар
3. Сізде белгілі бір жоспар бар: қанша сатып алу және қандай бағамен.

Адамдардың тауарлар мен қызметтерді шексіз сатып алғысы келеді. Сұраныс сіз қанағаттандыруды қалайтын тілектерді көрсетеді.

Сұраныс көлемі дегеніміз - белгіленген уақыт ағымында және белгілі бір шарттармен барлық сатып



алушылардың сатып алғысы келетін игіліктер саны. Бұл жағдай сұраныс факторлары деп аталады.

Сұраныс көлемі уақыт бірлігінің саны ретінде өлшенеді. Мысалы, сіз күніне 1 рет какао ішесіз, яғни 1 аптада 7 рет ішесіз, ал бір жылда 365 какао ішесіз.

Көптеген факторлар сатып алу жоспарына әсер етеді, соның бірі баға болып келеді.

Бірінші кезекте тауардың сұраныс көлемі мен оның бағасы арасындағы қатынасты қарастырайық. Зерттеу үшін, басқа әсер ететін факторларды тұрақты деп алайық. Бұдан: «Бағаның өзгерісі тауардың сұраныс көлеміне қалай әсер етеді?» деген сұрақ туындайды. Оған сұраныс заңы жауап береді.

Сұраныс заңы бұлай делінеді: тауардың бағасы жоғары болған сайын, оған деген сұраныс көлемі азаяды, ал тауардың бағасы төмен болған сайын, керісінше сұраныс көлемі көбейеді.

Неге неғұрлым баға жоғарылаған сайын соғұрлым сұраныс көлемі азаяды? Сұраққа жауап ретінде келесі 2 себепті алайық:

1. Алмастыру әсері
2. Табыс әсері

Алмастыру әсері - Тауардың немесе қызметтің салыстырмалы бағасы (балама құны) өссе , адамдар осы тауардың баламасын іздейді, сондықтан қажет тауардың немесе қызметтің саны азаяды.

Табыс әсері - Тауардың немесе қызметтің бағасы табысқа қатысты өссе, адамдар тауардың және қызметтің бұрынғы көлемдей сатып ала алмайды, сондықтан қажет тауардың немесе қызметтің саны азаяды.

Қажет тауардың немесе қызметтің бағасы мен көлемі арасындағы арақатынас өзара кері.

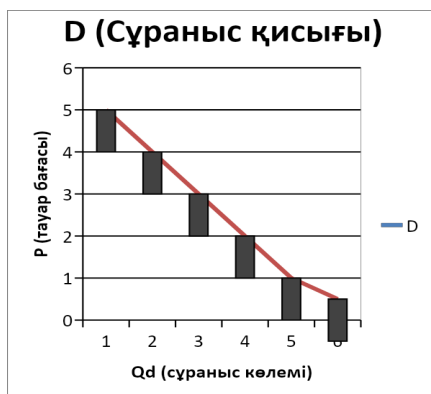
Сұраныс қисығы және сұраныс графигі

Сұраныс қисығы мен сұраныс графигі сұраныс заңын суреттейді.

Сұраныс қисығы - белгілі уақыт аралығында әртүрлі бағамен тұтынушылардың сатып алуға дайын экономикалық игіліктер көлемін көрсететін қисық.

Берілген кесте мәліметтермен сұраныс қисығы көрініс табатын графикті көруге болады

P (тауар бағасы)	0,5	1	2	3	4	5
Qd (сұраныс көлемі)	5	4	3	2	1	0,5



Графикте сұраныстың көлемі мен тауардың бағасы арасындағы кері байланысты анық көруге болады.

Төлем жасау ниеті мен мүмкіндігі

Сұраныс қисығы – төлем мүмкіндігі қисығы деп те аталады. Өнімнің мүмкін көлемі аз болса, тұтынушы әрбір қосымша бірлік үшін ақы төлеуді қалайтын осы өнімнің бағасы соғұрлым жоғары болады.

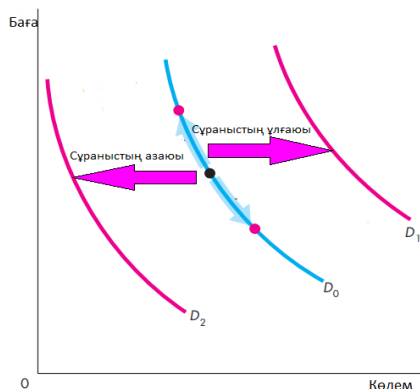
Төлеуге ниет шекті пайданы өлшейді.

Сұраныстың өзгеруі.

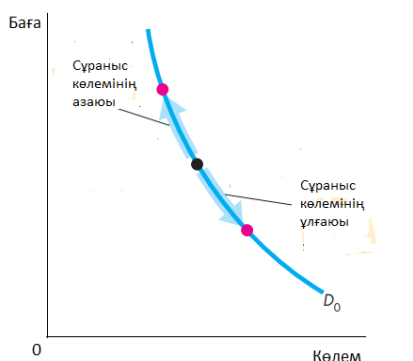
Сатып алу жоспарына әсер ететін кез келген фактор өзгерісі, тауар бағасынан басқа, бұл сұраныс өзгерісі. Сұраныс ұлғайған кезде сұраныс қисығы оңға жылжиды және сұраныс көлемі тұрақты бағада



көбейеді, ал сұраныс төмендеген кезде сұраныс қисығы солға ығысады және сұраныс көлемі сәйкесінше тұрақты бағада азаяды.



Сұраныс көлемінің өзгеруі – тауар бағасы, басқа факторлар тұрақты жағдайда, өзгергенде, сұраныс шамасы өзгереді. Бұл сұраныс қисығы бойымен қозғалады.



Сұраныс қисығына әсер ететін негізгі 6 факторларды атап өтейік:

- 1. Толықтырушы тауарлардың бағасы.** Егер тауарлар бір және басқа тауардың орнына пайдаланылса, өзара алмастырылатын тауарлар деп аталады, ал егер олар бірге пайдаланылса, өзара толықтырушы тауарлар деп аталады. Жоғары энергетикалық өнім үшін орынбасушы тауардың бағасы өссе немесе жоғары энергетикалық өнімді толықтырушы тауардың бағасы төмендесе, онда жоғары энергетикалық өнімге сұраныс артады.
- 2. Күтілетін болашақ бағалар.** Егер болашақта күтілетін баға өссе, онда сұраныс бүгін ұлғайып, D оңға қарай жылжиды (және керісінше)
- 3. Табыс.** Қалыпты тауар-бұл табыстың ұлғаюына қарай сұранысы артатын тауар. Сапасыз тауар (төмен бағалы) - бұл табыстың ұлғаюына қарай сұранысы азаятын тауар. Егер табыс өссе, сұраныс артады және D оңға жылжиды (және керісінше)
- 4. Күтілетін болашақ табыс.** Егер күтілетін болашақ табыс (немесе несие) өссе, онда сұраныс бүгін ұлғайып, D оңға жылжиды (және керісінше)
- 5. Халық саны.** Егер халық өссе, онда сұраныс артады және D оңға қарай жылжиды (және керісінше)
- 6. Қалау және талғам.** Егер тұтынушылардың қалаулары немесе талғамдары өзгерсе, мысалы, барлығы тойота камри алғысы келеді, онда сұраныс артады және D оңға жылжиды (және керісінше).