



8-дәріс



ҚАЗАҚСТАННЫҢ
АШЫҚ
УНИВЕРСИТЕТІ

МИКРОЭКОНОМИКА

Сұраныс пен Ұсыныс
Нарық тепе-теңдігі және тепе-теңдікті
болжау



1. Сұраныс пен ұсыныс нарықта сатылатын тауардың бағасы мен санын қалай анықтайды?
2. Болашақта бағаны болжау үшін сұраныс пен ұсыныс моделін пайдалану

Біз алдыңғы тақырыптарда тауардың бағасы көтерілген кезде, оған деген сұраныстың азайатынын, ал ұсыныстың ұлғайатынын көрдік. Енді біз сатып алу және сату жоспарларын үйлестіру және нарықтағы тепе-теңдікке қол жеткізу үшін баға қалай бейімделетінін қарастырамыз. Алдымен тепе-теңдік не екенін біліп алайық.

Тепе-теңдік – бұл тараптардың, яғни сатушы мен сатып алушының келісімге қол жеткізген нарықтағы жағдайы. Яғни қарама – қарсы тараптар, өз-ара бітімге келеді. Нарықтағы тепе-теңдік баға сатып алушылардың немесе тұтынушылардың жоспарларын және сатушылардың немес өндірушілердің жоспарларын теңгерген кезде орын алады.

Тепе-теңдік баға – бұл сұраныс көлемі мен ұсыныс көлеміне тең баға.

Тепе-теңдік көлемі – бұл тепе-тең баға бойынша сатып алынған және сатылған тауарлардың көлемі.

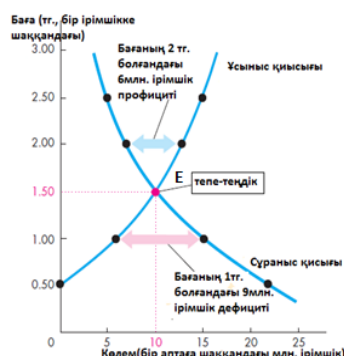
Нарық өз тепе-теңдігіне қарай жылжиды, себебі:

- Баға сатушылар мен сатып алушылардың жоспарларын реттейді.
- Егер жоспарлар сәйкес келмесе, баға өзгереді.

Баға реттеуші ретінде қандай рөл атқарады?

Тауардың бағасы сұраныс және ұсыныс көлемін реттейді. Баға тепе-теңдік бағадан жоғары болуы мүмкін, сондай ақ баға тепе-теңдік бағадан төмен болуы мүмкін. Жоспарлар бір-бірімен сәйкес келмеген жағдайда және нарықта өзгерістер орын алған жағдайда баға өзгереді. Сұраныстағы тауарлар көлемі ұсынылған тауарлар көлеміне сәйкес келгенд, нарықтағы тепе теңдікке қол жеткізуге болады. Егер баға тым жоғары болса, онда ұсыныс көлемі сұраныс көлемінен асады. Егер баға тым төмен болса, онда сұраныс көлемі ұсыныс көлемінен асып түседі. Сонымен бірге сұраныс көлемі мен ұсыныс көлемі тең болатын баға бар, бұл теңдікті графикте суреттеп көрейік.

| Баға (тг., бір ірімшікке шаққандағы) | Сұраныс көлемі (бір апта ішіндегі млн. ірімшік) | Ұсыныс көлемі | Тапшылық (-) немесе артықшылық (+) |
|--------------------------------------|--|---------------|------------------------------------|
| 0.50 | 22 | 0 | -22 |
| 1.00 | 15 | 6 | -9 |
| 1.50 | 10 | 10 | 0 |
| 2.00 | 7 | 13 | +6 |
| 2.50 | 5 | 15 | +10 |



Көрсетілген график ірімшік нарығын суреттейді. Тепе-теңдік нүкте деп біз сұраныс қисығы мен ұсыныс қисығының қиылысқан нүктесін айтамыз. Бұл нүкте E әрпімен белгіленеді, ол ағылшынша «equilibrium» сөзінен алынған, ол тепе-теңдік деген мағына береді. Көріп отырғанымыздай сұраныс қисығы мен ұсыныс қисығы ірімшіктің бағасы 1,5 тг. болған жағдайда қиылысады. Яғни, бұл баға мөлшері 2 тарапқа да тиімді болып келеді. Бір ірімшік бағасы бұл бағадан жоғарылаған сайын, өнім артылады, демек өнімнің профициті болады. Мысалы, егер ірімшік бағасы 2 тг. құраса, аптасына 6млн. ірімшік профициті орнайды. Ал керісінше, егер бір ірімшік бағасы 1,5 тг. төмен болса, өнім тапшылығы, дефициті орнайды. Себебі сұраныс көлемі, ұсыныс көлемінен әлде қайда көп. Мысалы, егер ірімшік бағасы 1 тг. құраса, аптасына 9млн. өнім тапшы болады. Бұл жағдайда баға реттеуші қызмет атқарады. Тепе-теңдік баға, тепе-теңдік бағадан жоғары баға және тепе-теңдік бағадан төмен баға. Нарықтағы тепе-теңдік қол жеткізілсе, яғни сатушылар жоспары мен сатып алушылар жоспары сәйкес келгенде бізде ешқандай артықшылық та ешқандай тапшылық та орын алмайды. Сондықтан баға 1,5 тг бекітіледі, ал тауар көлемі 10 млн ірімшік бірлігіне тең.

Баға нарықты реттеуші қызметінің рөлін талдайық.



Баға тепе-теңдіктен жоғары болса, тауарға деген сұраныс азаяды, демек өндірушілерде сатылмаған өнімдер артыла бастайды, бұл өнімді өткізу үшін бағаны төмендетуге итермелейді. Ал, баға теп-теңдік бағадан төмен болса, тауарға деген сұраныс көбейеді, ол өнім тапшылығына әкеліп соқтырады, салдары тіпті көлегейлі нарықтың пайда болуына әкеліп соқтырады. Нәтижесінде бұл сұранысты төмендету үшін бағаның көтерілуіне әкеледі. Көлегейлі нарық кезінде сол тауарға қол жеткізу мүмкіндігі бар адамдар, тауарды арзан бағада сатып алып, өзгелерге қымбат бағада ұсына бастайды. Әрине өнімді өндірушілер бұл жағдайды көріп біліп отырады, кейін әлде қайда жоғары бағада көптеп тауар өндіре бастайды, және сатып алушылар әлде қайда жоғары бағада тауарды аз көлемде сатып ала бастайды. Осыған байланысты сұраныс көлемі азаяды. Бағаның трансформациясы әсерінен біз тепе-теңдік жағдайға қайта ораламыз. Демек баға нарықта әрі реттеуші әрі трансформатор қызметін атқарады.

Тең баға жағдайында сатып алушылардың жоспарлары, сұраныс пен ұсыныс өзгермей тұрғанды, өндірушілердің жоспарларымен сәйкес келеді. Бірақ, «біз бағаны өзгерте және тапшылықты немесе артықшылықты жоя аламыз ба?» деген сұрақ туындайды. Жауабы: «Иә, өзгерте аламыз, өйткені баға өзгерісі сатушыларға да және сатып алушыларға да тиімді бола алады». Тапшылық пен артықшылық орнаған кезде, баға неге өзгеретініне тоқтала кетейін.

1. Тапшылық бағаны көтереді. Ірімшіктің бағасы 1 тг. деп болжайық. Аптасына тұтынушылар 15 млн. ірімшік сатып алуды, ал өндірушілер бмлн. ірімшік сатуды жоспарлап отыр. Тұтынушылар өндірушілерге жоспарларынан жоғары көлемде өнімді сатуға мәжбүр ете алмайды, сондықтан нақты 6 млн. ірімшік бар деп есептейміз. Бұл жағдайда қозғаушы күштер бағаны көтеріп, оны тепе-теңдік бағасына жеткізуге әрекет жасайды. Кейбір өндірушілер бағаны көтерсе, кейбіреулері өнім өндіруді арттырады. Өндірушілер бағаны жоғары көтере отырып, баға өзінің тепе-теңдігіне көтеріледі. Өсіп келе жатқан баға тапшылықты азайтады, себебі ол сұраныс көлемін азайтады және ұсыныс көлемін арттырады. Баға тапшылық жоқ нүктеге дейін өскен кезде, бағаны қозғаушы күш жұмыс істеуді тоқтатады және баға өзінің тепе-теңдік жағдайына қайта оралады.

2. Артықшылық бағаны төмендетеді. Ірімшіктің бағасы 2 тг. деп болжайық. Бір аптада өндірушілер 13 млн ірімшіктерін сатуды, ал тұтынушылар 7 миллион бар сатып алуды жоспарлап отыр. Өндірушілер тұтынушыларды жоспарланғаннан артық сатып алуға мәжбүр ете алмайды, сондықтан іс жүзінде аптасына 7 миллион ірімшіктер сатып алынады. Бұл жағдайда бағаны төмендету және оны тепе-тең бағаға жеткізу үшін қозғаушы күштер әрекет етеді. Кейбір өндірушілер жоспарланған ірімшіктерді сата алмай, бағаны төмендетсе, кейбір өндірушілер өндірісті қысқартады. Өндірушілер бағаны төмендеткен сайын баға оның тепе-теңдігіне түседі. Төмен баға артылған өнімді азайтады, себебі ол сұраныс көлемін арттырады және ұсыныс көлемін азайтады. Баға тепе-теңдік нүктесіне дейін төмендегенде, бағаны қозғаушы күштер әрекет етуді тоқтатады және баға өзінің тепе-теңдігіне қайта оралады.

3. Сатып алушылар мен сатушыларға арналған үздік мәміле. Баға тепе-теңдіктен төмен болғанда, ол жоғары қозғалуға мәжбүр. Бұдан: «Неге сатып алушылар өсімге қарсы емес және жоғары бағамен сатып алудан бас тартпайды?» - туындаған сауалға жауап берейік - олар тауарды ағымдағы бағадан жоғары бағалайды және ағымдағы баға бойынша өз сұранысын қанағаттандыра алмайды. Кейбір нарықтарда — мысалы, банкноталардың коллекционерлері жұмыс істейтін нарықтарда-сатып алушылар тіпті жоғары бағасын талап ететін адамдар болуы мүмкін.

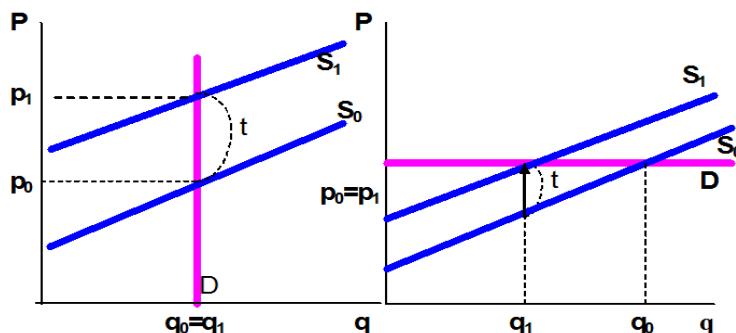
Баға тепе-теңдіктен жоғары болғанда, ол төмен қарай бағытталады.

Неге сатушылар бұл төмен бағаға қарсы емес және төмен бағамен сатудан бас тартпайды? Жауап - бұл олардың ең төменгі баға ұсынысы ағымдағы бағадан төмен және олар ағымдағы баға бойынша ойнап келген кез-келген өнімді сата алмайды, өйткені сатушылар нарықтың үлесін алу үшін бағаны азайтады.

Сұраныс көлемі мен ұсыныс көлемі тең болған жағдайда, сатушылар да, сатып алушылар да тепе-теңдіктен жоғары бағамен іс жүргізе алмайды. Сатып алушылар соңғы бірлік үшін төлеуге дайын, ең жоғары бағаны төлейді, ал сатушылар соңғы сатылған бірлікті ұсынуға дайын ең төмен бағаны алады.

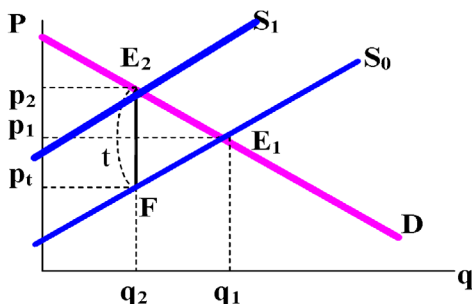
Адамдар сатып алуға және сатуға еркін ұсыныс жасаған кезде, тұтынушылар ең төмен ықтимал баға бойынша сатып алуға тырысады, ал жеткізушілер барынша ең жоғары ықтимал баға бойынша сатуға тырысады, сауда жүргізілетін баға тепе-тең баға-сұраныс көлемі жеткізу көлеміне тең баға. Осылайша баға сатып алушылар мен сатушылардың жоспарларын үйлестіреді.

Ал енді салықтық жектемені қалай әсер етуін қарастырайық. Егер өндірушіге салық артатын болса, қандай тауар өндіріледі соған байланысты алмастыруға болатын тауар немесе алмастыруға келмейтін тауар өндірушінің ұсынысы артуы немесе кемуі мүмкін.

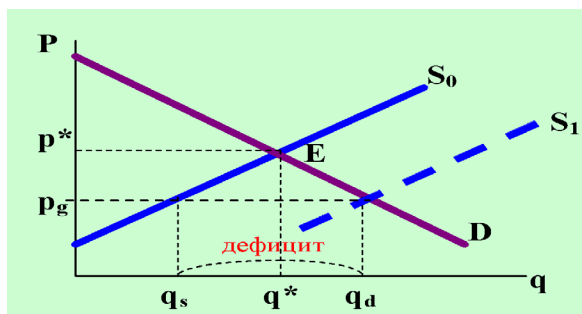


Экрандағы суретқа қарасаңыздар. Бұл жердегі S_0 - салық салғанға дейінгі ұсыныс, S_1 - салық салғаннан кейінгі ұсыныс. Бірінші суретте алмастырушысы жоқ тауар мысалындағы график келтірілген. Егер мемлекет салықты арттырса онда онда бұл тауардың бағасы артатын болады. Сондай ұсыныс қисығы солға қарай жылжиды. Ал егер тауарды алмастырушы тауарлар болса, онда екінші графиктен көріп отырғандарыңыздай салық жүктемесі бірінші графикке қарағанда әлде қайда аз болатынын байқауға болады. Себебі тауар алмастырушылары болғандықтан дәл сол тауарды ұсыну да айтарықтай көп болмайды. Жалпы қалыпты тауар кезінде өндірушіге салынған салық, ұсынысты азайтады және тұтынушылар жоғары бағамен сатып алуға мәжбүр болады. Салық жүктемесінің көлемі сұраныс қисығының көлбеуіне байланысты болады.

Ал енді мемлекет тарапынан берілетін субсидияның ұсынысқа қалай әсер ететіндігіне тоқталайық. Экранда келесі график берілген. Мемлекет өндірушілерді субсидиялаған сәтте, тауарға деген баға азаяды. Себебі мемлекеттен қаржылай бөлінген қолдау, датациялар, субсидиялар, салықты төмендету шаралары өндірушінің шығындарын азайтып, бағасы төмен өнім шығаруына мүмкіндік жасайды. Ал тұтынушылар көп көлемдегі арзан тауарға қол жеткізе алады.



Мемлекет бекітетін максималды баға мен минималды бағаны білуіміз қажет. Егер тауар бірінші реттегі қажеттілік тауары, яғни А категориясындағы тауар болса мысалы, ол нан, сүт өнімдері, немесе балалар тағамы болуы мүмкін. Бізде жетіспеушілік орын алған жағдайда, өндірушілердің өнім өндіру көлемі қысқарып ұсыныс қисығы оңға жылжуы қажет. Бірақ бұл жағдайда керісінше оңға жылжиды суретте ұсыныс үзік сызықпен көрсетілген, себебі нарықта орын алып отырған тапшылықты мемлекет арнайы қаржылық қолдаумен жояды. Мемлекет ұсынысты арттыру үшін өндірушілерді дотациялауға мәжбүр, себебі өндірушілер төмен бағамен өндіргісі келмейді.





Сұраныс қисығы мен ұсыныс қисығы өзгертін болса, баға мен көлемнің өзгеруін қалай болжауға болады?

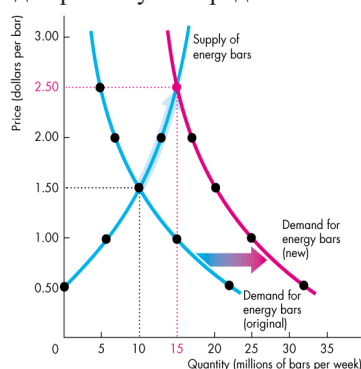
Алдыңғы дәрістерде сұраныс қисығына әсер ететін 6 фактор, сондай-ақ ұсыныс қисығына әсер ететін 6 фактор туралы айтқанбыз.

4 стандартты тепе-теңдік жылжитын жағдайлар бар, оның салдарынан сұраныс пен ұсыныстың бағасы мен саны да өзгереді:

1. S өзгермейді, D өзгереді
2. D өзгермейді, S өзгереді
3. S және D бір бағытта өзгереді
4. S және D қарама-қарсы бағыттарда өзгереді

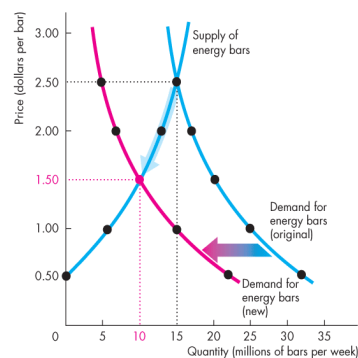
1. Тек d сұраныс өзгертін жағдайда сұраныстың артуы орын алады.

Сұраныс қисығы оңға қарай жылжиды, онда баға өсуде, сұраныс көлемі де артады. Сұраныс қисығының оңға жылжуынан тепе-теңдік нүктесі де орнын ауыстырады.



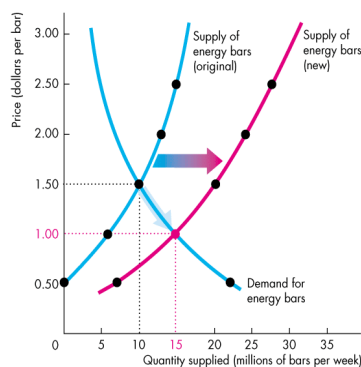
Сұраныстың азаюы орын алса, тепе-теңдік орнын ауыстырады.

Сұраныс қисығы солға қарай жылжиды, онда баға төмендейді, сұраныс көлемі де азаяды :D: P_e және Q_e



2. Стандартты жағдайды қарастырайық. Мұнда Тек S өзгереді.

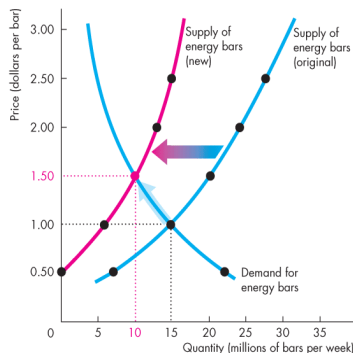
Ұсыныс қисығы оңға қарай жылжиды, онда баға төмендейді, сұраныс көлемі артады





Ұсынысты азайту

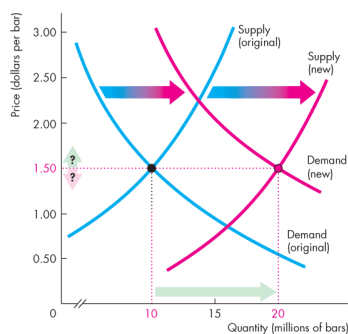
Ұсыныс қисығы солға қарай жылжиды, сонда баға өсуде, сұраныс көлемі азаяды. Бағаның өзгеру мен көлемнің өзгеруі керібағытта жүреді.



3. Екі S және D бір бағытта өзгертін үшінші стандартты жағдайды қарастырайық.

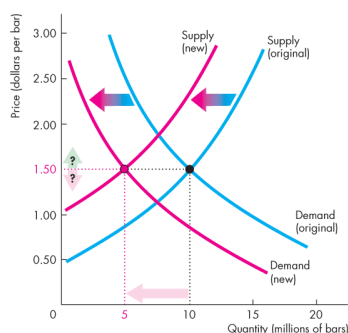
Суреттен қарасаңыздар сұраныс пен ұсыныс өсуде.

Сұраныс қисығы мен ұсыныс қисығы оңға жылжиды, баға өзгермейді, көлемі өсуде. Бұл жағдайда сұраныс пен ұсыныстың көлемі өзгереді, ал баға тұрақты болып қалады.



(a) Increase in both demand and supply

Немесе керісінше сұраныс пен ұсыныс азаяды. Сұраныс қисығы мен ұсыныс қисығы солға жылжиды, бағасы өзгермейді, ал көлемі төмендейді.



(b) Decrease in both demand and supply

4. Екі S және D қарама-қарсы бағытта өзгертін 4-ші стандартты жағдайды қарастырайық.

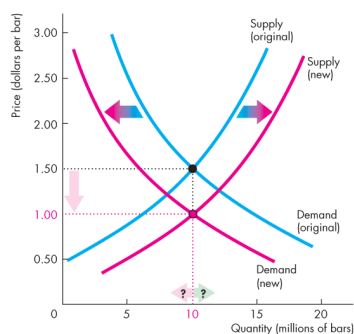
Ұсыныс қисығы өсуде және оңға жылжиды, ал сұраныс қисығы солға жылжиды, сонда баға төмендейді, ал көлемі өзгермейді. Байқасаңыздар бұл жағдайда тек баға өзгереді.



Кітап: Микроэкономика

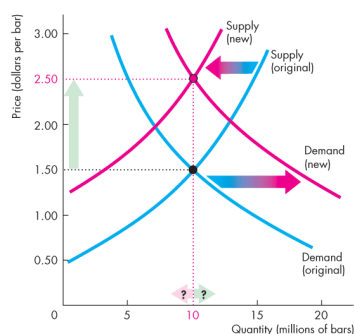
Дәріс: Сұраныс пен Ұсыныс

Нарық тепе-теңдігі және тепе-теңдікті болжау



(a) Decrease in demand; increase in supply

Сұраныс қисығы өсуде және оңға жылжиды, ал ұсыныс қисығы азаяды және солға жылжиды, нарықтағы жаңа жағдай қызғылт сызықтармен көрсетіледі, сонда тепе-теңдік баға өседе, ал тепе-теңдік көлем өзгермейді. Бұл жағдайда да көріп отырғандарыңыздай тек баға ғана өзгереді.



(b) Increase in demand; decrease in supply

Осымен біздің сұраныс пен ұсыныс тақырыбымыз аяқталады.