

# Сұраныс және ұсыныс үлгілері



Орындаған: Улыбаева Жанар  
(ЛОГИСТИКА)

Тексерген: Дуламбаева Р.Т.

# Мазмұны:

- Сұрақтар
- Сұрақтарға жауаптар
- Тақырыпты бекітуге арналған викторина
- Мысал
- Қолданылған әдебиеттер тізімі

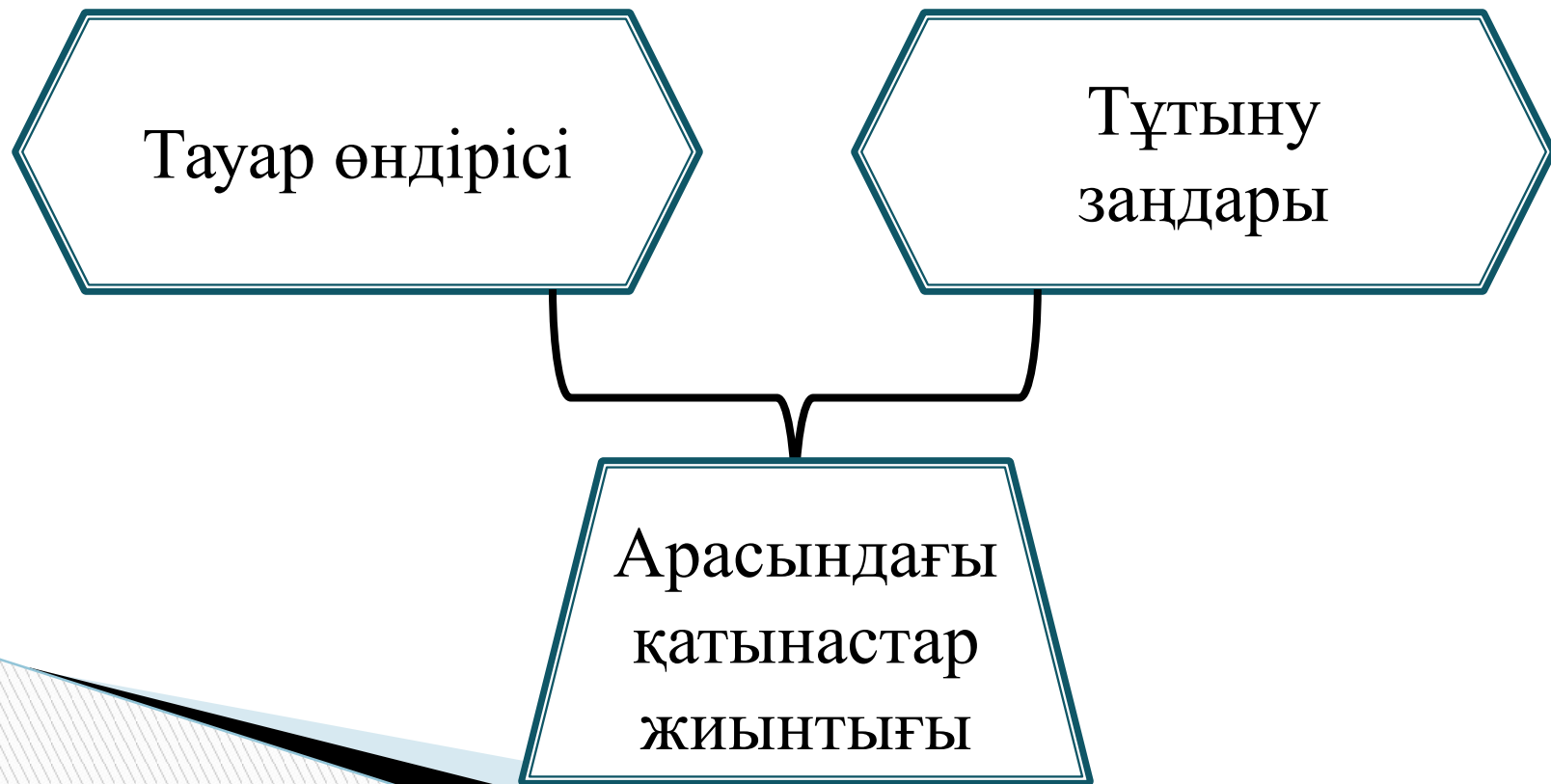


# Сұрақтар :

- Сұраныс үлгісі, әсер ететін факторлар
- Ұсыныс үлгісі, әсер ететін факторлар
- Нарықтық тепе-теңдік
- Тұтынушы мен сатушы ұтысы



- ▣ **Нарықтық экономика** – негізгі экономикалық мәселелерді тиімді шешу жолдарын сипаттайтын жүйе.
- ▣ **Нарықтық жүйе :**



Ал, нарықтағы негізгі қарым-қатынас **сұраныс пен ұсыныс механизмі** арқылы құрастырылады.



# 1. Сұраныс үлгісі, әсер ететін факторлар

- Сұраныс – дегеніміз көрсетілген уақыт аралығындағы тұтынушылардың сатып алу қабілетіне сай белгілі бір игіліктің бағасы мен көлемінің қарым-қатынасы.



- Сұраныс көлемі – тұтынушылардың ағымдағы бағамен берілген уақыт бірлігінде сатып алғысы келетін сол игіліктердің максималды саны.

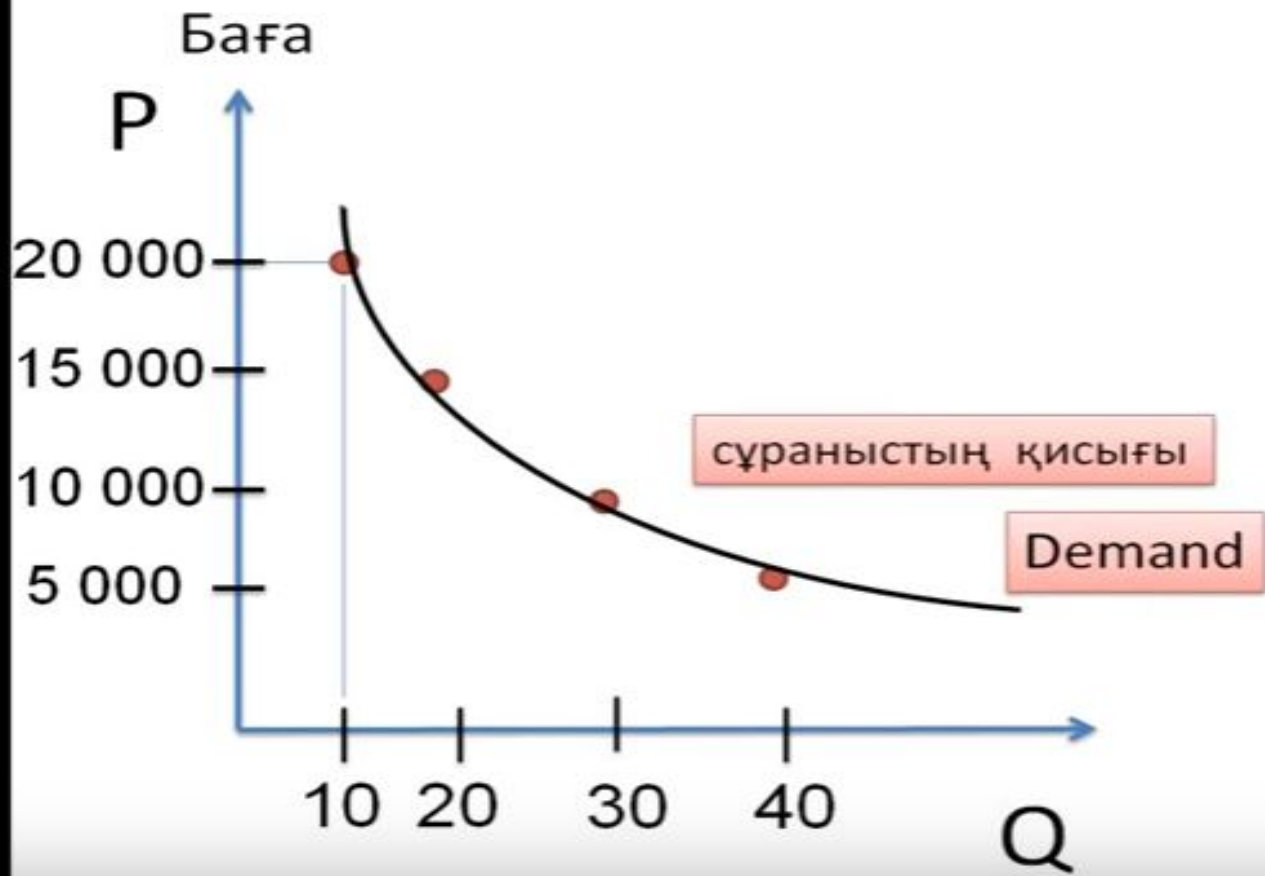


- Сұраныс заңы –тауардың бағасы мен сатып алу көлемі арасындағы кері тәуелділік, **яғни тауардың бағасы жоғарылаған сайын, тауарға сұраныс төмендейді.**





- Сұраныс қисығы – сұраныс заңының графикалық бейнеленуі. (тауардың белгілі бір уақыт мезетіндегі әртүрлі бағамен қандай көлемін сатып алуға болайындығын көрсететін қисық сызық)
- **$Q_d = Q(P)$  бағаға тәуелді.**



Тауар көлемі

$$Q_d = Q(P)$$

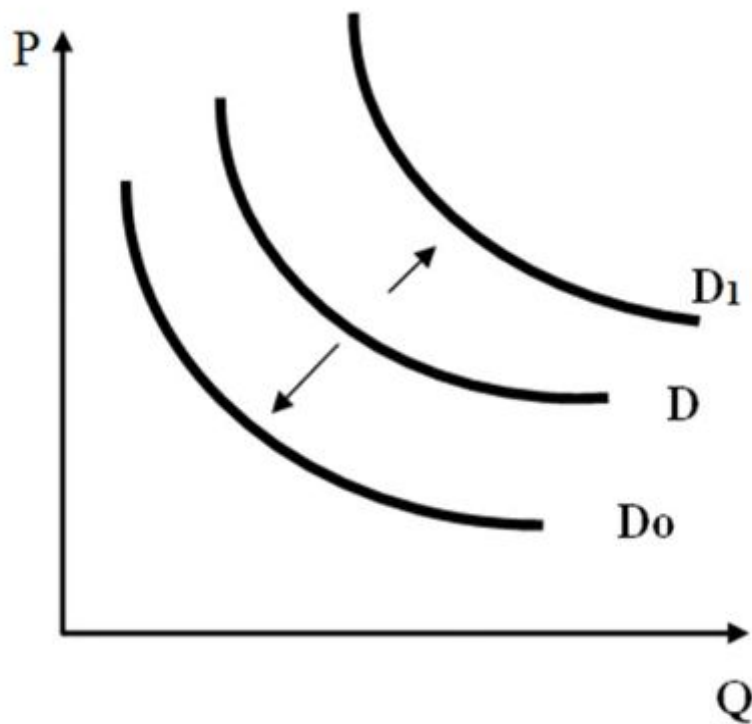
$Q_d$  – сұраныс көлемі(demand)

$P$  – баға (price)

Экономикалық талдауда:  $Q_d = a - b P$

$$b = \frac{\Delta Q_d}{\Delta P}$$

# Сұраныс қисығының жылжуы



# Сұранысқа әсер ететін факторлар:

- Бағалық
- Бағалық емес



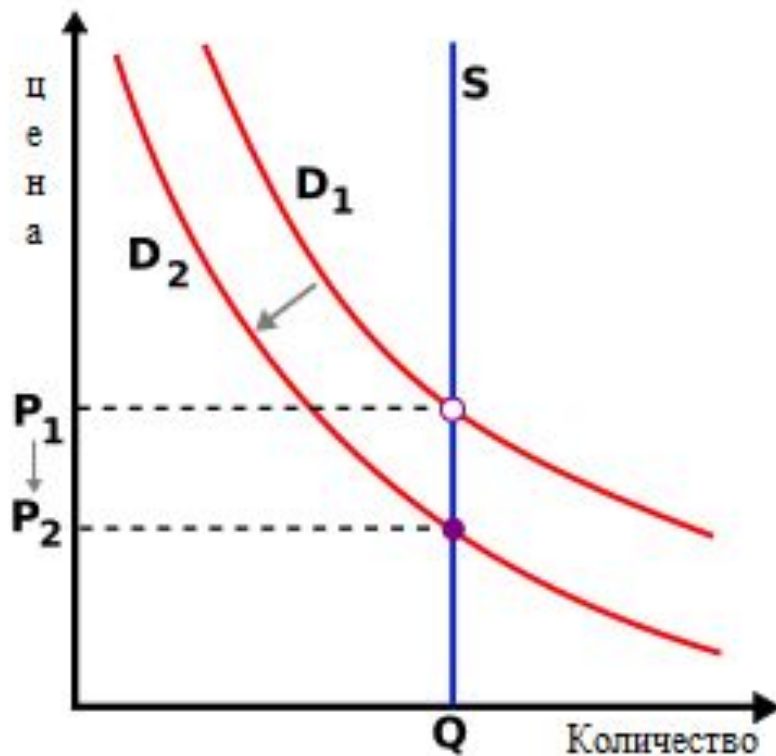
МОДА



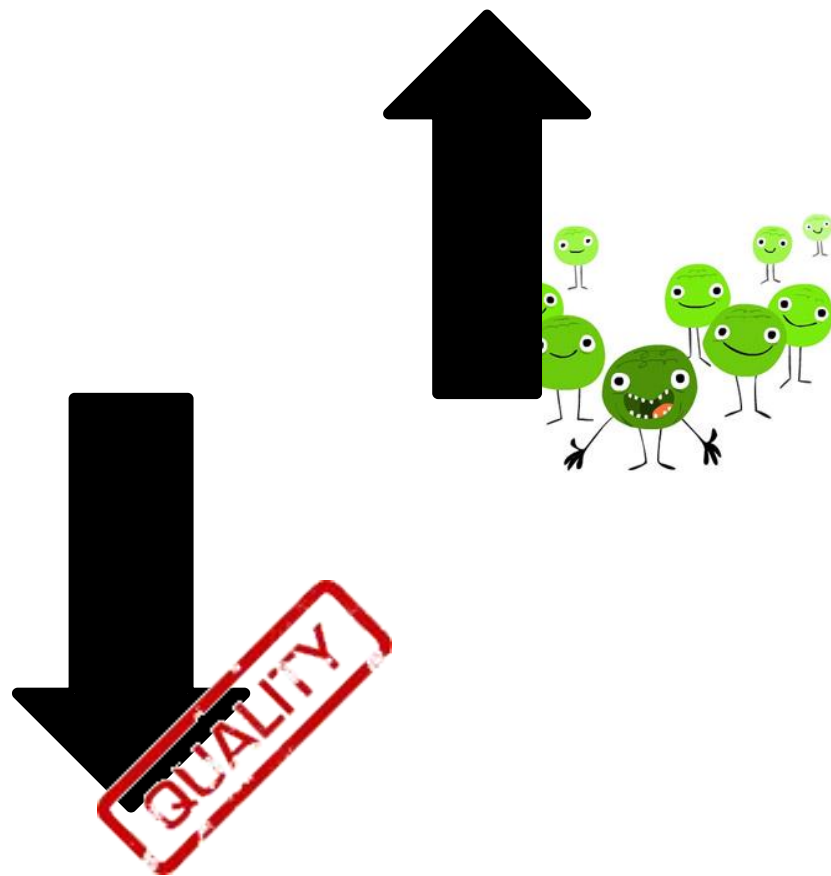
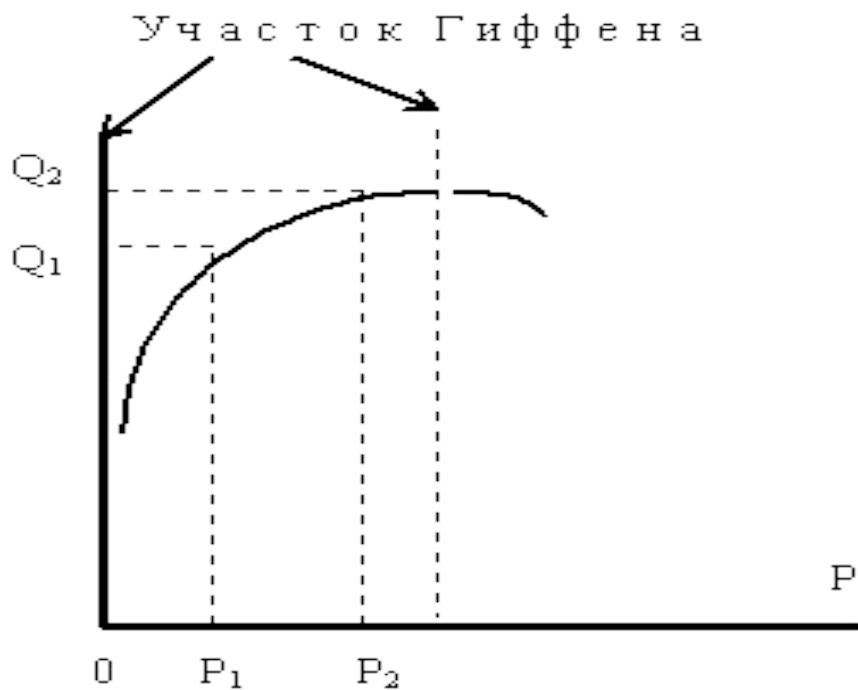
# Бағалық емес факторлар:



# Веблен эффектісі- лауазымын, беделін көтеру үшін тұтыну.



Гиффен эффе́ктысі- сапасы төмен тауар, бірақ сұранысқа жоғары орында.





## 2. Ұсыныс үлгісі, әсер ететін факторлар

### Ұсыныс



бұл өндірушінің, сатушының  
белгілі бір уақытта,  
белгілі бір бағамен

нарықта сатуға дайындаған  
тауарлар көлемі

# Ұсыныс заңы

сатылатын тауар

**бағасы**



сатылатын тауар

**саны**



Тікелей  
байланыс

**Ұсыныс қисығы** – ұсыныс көлеміне әсерін тигізетін басқа факторлар тұрақты болған жағдайда таңдалған бағаға сәйкес ұсынылатын тауар көлемін график түрінде бейнелейтін қисық.

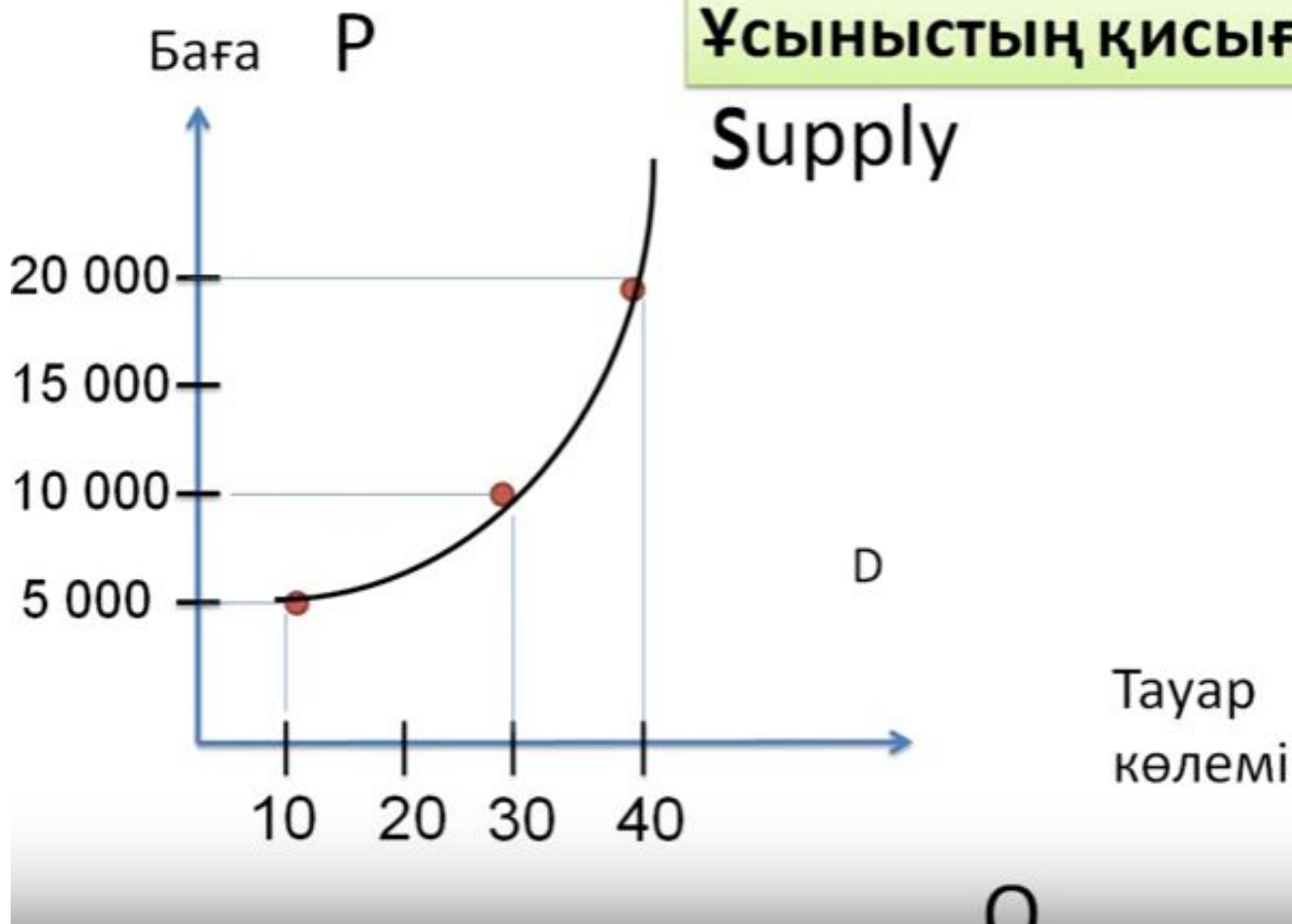
$$Q_s = Q(P)$$

Баға өзгерген кезде көлемнің өзгеруі ұсыныс қисығы бойындағы өзгеріспен көрсетіледі



**ҰСЫНЫСТЫҢ ҚИСЫҒЫ**

**Supply**



# Ұсынысқа әсер ететін факторлар:

- Бағалық
- Бағалық емес

## Ұсынысқа бағадан басқа да бағалық емес факторлар әсерін тигізеді:

Ресурстардың бағасы. Ресурстар бағасының өсуі ұсыныстың азаюына әкеледі.

Технология. Технологияның жетілдірілуі ұсыныстың өсуіне әкеледі.

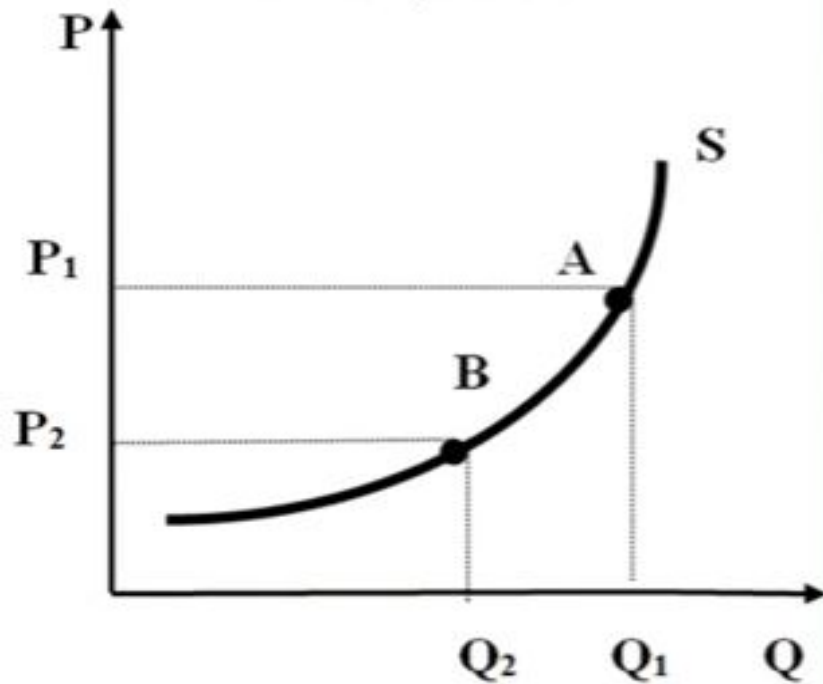
Бірін бірі алмастыратын және бірін бірі толықтыратын тауарлардың бағасы

Келешекте инфляциялық және тапшылық жағдайлардың өзгерістерін күту.

Бәсекенің деңгейі

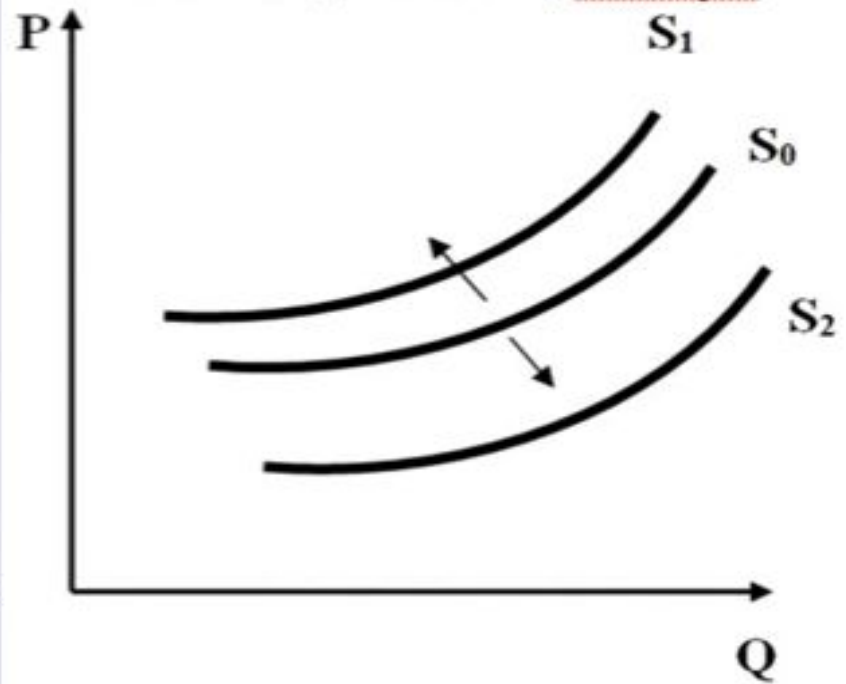
Салықтар және субсидиялар. Салық ставкасының өсуі ұсыныстың азаюына, субсидияның берілуі – ұсыныстың өсуіне әкеледі.

Ұсыныс қисығы



Бағаның өзгеруінен ұсыныстың көлемінің өзгеруі ұсыныс қисығының өз бойымен жылжуынан көрінеді.

Ұсыныс қисығының жылжуы



**Бағалық емес** факторлардың әсері ұсыныстың өзгеруіне әкеледі: ол қисық сызықтың орнынан жылжуынан көрінеді: оңға – төменге (өсуі), солға – жоғары (азаяуы).

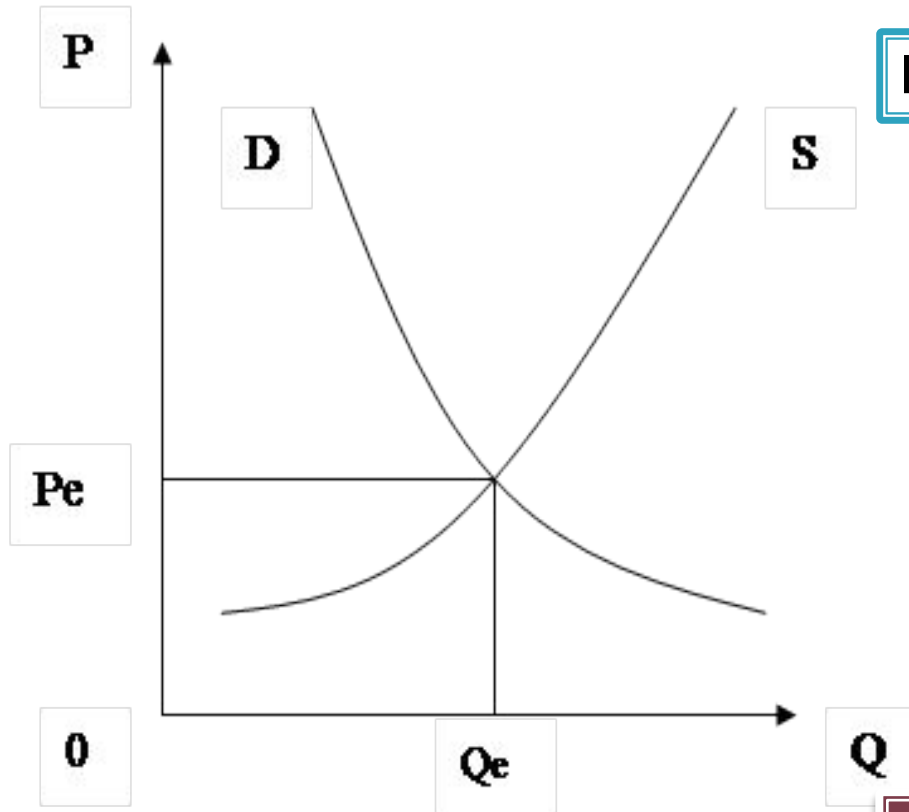
# 3. Нарықтық тепе-теңдік

Бұл берілген баға бойынша игіліктерге деген сұраныс көлемі оның сол игіліктің ұсыныс көлеміне тең болған кезіндегі орын алатын нарықтың қалыптасқан жағдайы.





# Тепе - теңдік



Келісім баға – тепе-тең баға

$P_0$  - нарық бағасы

$Q_0$  - нарықтық көлем

Нәтижесі  $S=D$

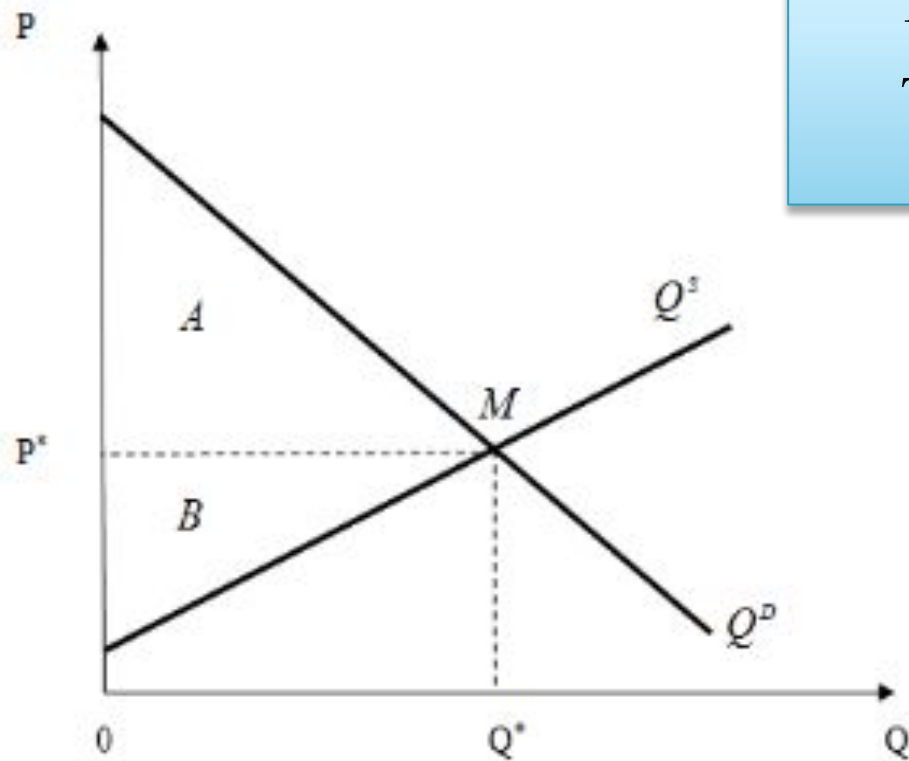
# Нарық заңы, тепе- теңдіктің бұзылуы



Нарық заңы: Нарық бағаны өзі реттейді

# 4. Тұтынушы мен сатушының ұтысы

- Тұтынушы ұтысы – бұл тұтынушы төлеуге келісетін сомамен нақты төленген соманың айырмашылығы.
- Сатушы ұтысы – бұл сатушының жалпы пайдасы мен толық шығындарының айырмашылығы



$$P^* \sim P(c + d \cdot P) \cdot dP$$

ТҰТЫНУШЫ ҰТЫСЫ



$$\sum_{i=1}^n (P^* - P_i) \cdot Q_i$$

Сатушы ҰТЫСЫ

A – тұтынушы ұтысы

B- сатушы ұтысы

A+B – қоғам ұтысы

# Тақырыпты бекітуге арналған ВИКТОРИНА

- 1. Нарықтық экономика дегеніміз не?
- 2. Сұраныс заңын анықтамасын беріңіз және түсіндіріңіз.
- 3. Ұсыныс заңының анықтамасын беріңіз және түсіндіріңіз.
- 4. Сатып алушыға керекті тауардың санын не анықтайды?
- 5. Сұраныс қисығы деген не және сұраныс кестесі, олар қалай бір-бірімен байланысқан? Неге сұраныс көлбеуі төмендейді?
- 6. Тұтынушылар талғамы өзгеруі сұраныс қисығы бойынша қозғалатын және сұраныс қисығының жақындауына әкеледі ме?
- 7. Сатушылар ұсынатын тауар санын не анықтайды?
- 8. нарықтық тепе-теңдік дегеніміз не?

# Мысал:

Сиыр етінің бір килограммының бағасы — бірінші күні 1010 тенге, екінші күні 1090 тенге ал үшінші күні 1163 тенге болды дейік.

Осы бағаларға сәйкес жалпы сатылған сиыр етінің мөлшерлері мынандай болсын: 1 күні 120 кг, 2 күні 103 кг ал 3 күні 97 кг.

Бұны кесте арқылы көрсетуге болады:

баға (тг)	1010	1090	1163
сатылым мөлшері (кг)	120	103	97

# Есептер:

- Тауар нарығында Ажар және Нуржан деген екі тұтынушы бар. Ажардың сұраныс функциясының түрі  $Q_d = 5 - P$ , ал Нуржанның сұраныс функциясы  $Q_d = 10 - 2P$ . Нарықтық сұраныс функциясы құрыңыз.

□ Фирманың жеке ұсынысы мына функциямен сипатталған:  $Q_s = -5 + 0,5P$ . Егер нарықта 5,8 фирма болса, тауар бірлігінің бағасын сипаттайтын функцияның түрі қандай болады?



# Пайдаланған әдебиеттер:

- М.Айдарханов, С.Жұмашбекова «Микроэкономика»
  - Ғаламтор ақпараттары
- 

**Назарларыңызға рахмет 😊**