

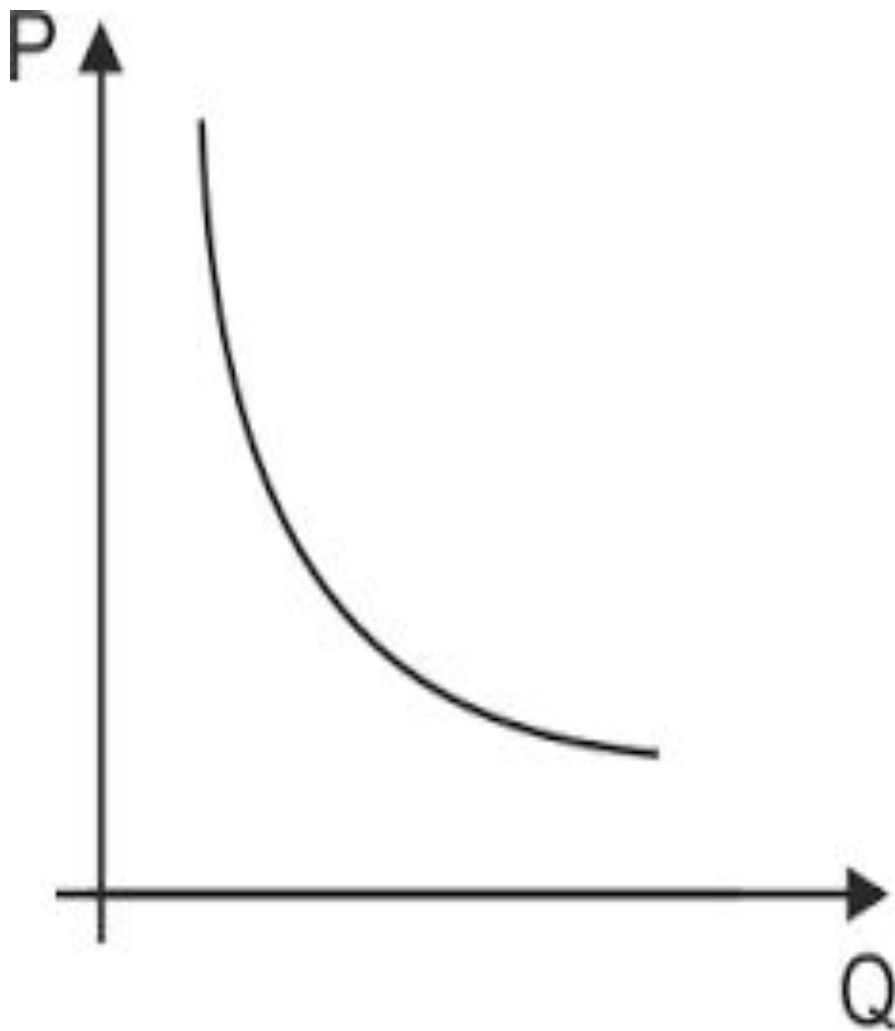
СҰРАНЫС ПЕН ҰСЫНЫС

Орындаған: Ержан Ақерке

Тобы: ЭК-18-1

Қабылдаған: Тасболатова Ақжарқын

Сұраныс

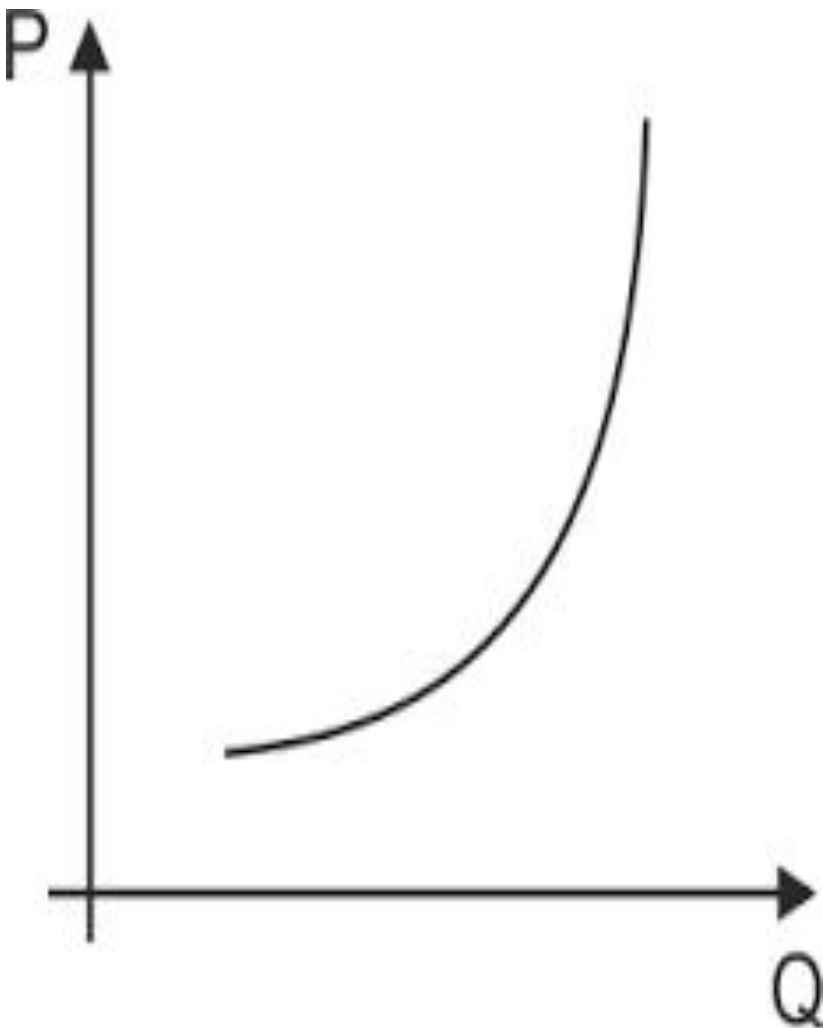


Сұраныс дегеніміз тұтынушылардың белгілі бір уақытта, белгілі бір бағамен тауарлар мен қызметтердің белгілі бір көлемін сатып алуға деген дайындығын сипаттайтын төлем қабілеттілігі бар қажеттіліктері мен талаптары. Сұраныс көлемі, яғни тауарларды сатып алу көлемі – бұл тұтынушылардың ағымдағы бағамен берілген уақыт бірлігінде сатып алғысы келетін сол игіліктердің максималды саны.

Сұраныс функциясы

Сұраныс функциясы – бұл сұранысқа әсер ететін әртүрлі факторлардың өзгеруінен сол сұраныс көлемінің өзгеру сипатын бейнелейтін тәуелділік. Әрине сұранысқа әсер ететін маңызды фактор баға болып табылады. Сонымен қатар, сұранысқа әсер ететін бағалық емес факторлар да бар: а) тұтынушылардың табысы; ә) алмастырушы және толықтырушы тауарлардың бағасы; б) тұтынушылардың талғамы; в) алдағы уақытты немесе болашақты күту; г) нарықтағы тұтынушылардың саны, т.б. Сұранысқа және сұраныс көлеміне әсер ететін барлық факторларды сұраныс детерминанттары деп те атайды.

ҰСЫНЫС



Ұсыныс дегеніміз – бұл сатушылардың нарықта белгілі бір тауар көлемін немесе қызмет түрін берілген уақыт мезетінде белгілі бір бағамен сатуға деген даярлығы немесе сата алу қабілеті. Ұсыныс көлемі – бұл нарықтағы барлық сатушылардың берілген уақыт мезетінде сатқысы келетін немесе сатуға дайын игіліктерінің жалпы саны. Ал ұсыныс бағасы – бұл сатушының нарық жағдайында берілген игіліктің көлемін сатуға дайын минималды бағасы.

Икемділік ұғымы

Икемділік дегеніміз – бір айнымалы өлшемнің өзгеруіне байланысты екінші бір айнымалы өлшемнің өзгеріске ұшырау реакциясының дәрежесі. Икемділіктің сандық мәнін есептеу үшін икемділіктің коэффициенті қолданылады. Ал, икемділік коэффициенті дегеніміз - бір айнымалының 1 пайызға өзгеруі нәтижесінде екінші бір айнымалының соған байланысты қанша пайызға өзгертетінін көрсететін сандық көрсеткіш. Икемділіктің мәні нөлден шексіздікке дейін өзгеріп отырады. Икемділік сұранысқа да, ұсынысқа да әсер етеді. «Икемділік» ұғымын да жоғарыда аталған, ағылшын экономисі Альфред Маршалл өз зерттеуінде алғаш рет қолданып микроэкономика ғылымына енгізген болатын. Кейін, бұл ұғым туралы идеяларды ағылшын экономисі Джон Хикс пен американ экономисі Пол Самуэльсон және тағы басқа да ғалымдар әріқарай дамыта түсті.

Сұраныс икемділігі

Сұраныстың баға бойынша икемділігі – бұл тауар бағасының бір пайызға өзгергендегі сұраныс көлемінің салыстырмалы өзгеру реакциясының сезімталдылығын сипаттайтын көрсеткіштік коэффициент. Тәжірибелік мәні жағынан, икемділіктің абсолюттік шамалары емес салыстырмалы шамалары ғана маңызды болып табылады. Бұл айтпаса да түсінікті. Мысалы, біз «сникерстің» бағасы 10 теңгеге өсті десек, онда оның өзгеруін байқамау мүмкін емес, өйткені ол тауар үшін бағаның осылай өсуі өте маңызды болып табылады, сондықтан ол сұраныс көлемін айтарлықтай өзгертеді. Ал «Вольво» автокөлігіне баға 10 теңгеге өсті десек, онда оның өзгеруі тұтынушының сұраныс көлеміне мүлдем әсер етпейді.

Ұсыныс икемділігі

Ұсыныс икемділігі – бағалардың пайыздық білінуіндегі ұсыныс шамасының өзгеру дәрежесі. Баға өзгерген уақытта ұсыныс көлемі де өзгеріп отырады. Осы байланысты табу үшін ұсыныстың бағалық икемділігі деген көрсеткішті қолданамыз.

$E_p(S)$ – баға 1 процентке өзгерген уақытта, ұсыныс көлемі неше процентке өзгертетінін көрсететін шама.

НАЗАР

АУДАРҒАНЫҢЫЗҒА

РАХМЕТ !!!

