

Урок №15: «Сұраныс пен ұсыныс икемділігі» «Маржан нарығындағы тепе-теңдік»



Авторы: Жулдызбаев Н.Е., Мырзакулов Б.Б.

Сабақ мақсаттары:

- *Нарықта тепе-теңдіктің қалыптасуы, артықшылық пен тапшылықты білу;*
- *Негізгі факторлардың өзгерісіне нарықтың бейімделу үрдісі ретінде сұраныс пен ұсыныс икемділігін түсіну*



Сұраныс пен ұсыныс икемділігі

Ал енді, біз тауар мен қызметтің өзгерген бағасына сұраныс пен ұсыныс қалай өзгертетінін қарастырамыз.

*«Нарықтың негізгі факторлардың өзгеруіне бейімделу үдерісі **икемділік** деп аталады.»*

Кәсіпкерлер үшін икемділік тақырыбының өзекті мәселесі сатуды арттыру үшін жеңілдіктер құралын пайдалану болып табылады. «Икемділік» сөзі қандай да бір объект оған қалай әсер етеді деген мағынада пайдаланылады. Мысалы, күш қолданғанда серпімді бинт созылып, пішінін өзгертіп, бейімделеді. Өз кезегінде резеңке өшіргіш икемсіз, біз оны қанша созсақ та, пішінін өзгертпейді.

Баға бойынша икемді сұранысқа ие тауарлар:

- Қымбат сән салтанат заттары;
- Бағалы заттар, деликатестер;
- Сатып алу құны отбасылық бюджетке елеулі әсер ететін тауарлар: жиһаз, тұрмыстық техника;
- Тез алмасатын тауарлар: ет, жемістер

Баға бойынша икемсіз сұранысқа ие тауарлар:

- Бірінші қажеттілік заттары: дәрі-дәрмек, су, электр және басқа да энергия көздері;
- Құны отбасылық бюджет үшін әсері елеусіз тауарлар: қарындаштар, тіс тазалау таяқшалары
- Алмастырылуы қиын тауарлар: нан, электр шамы, бензин.



. Баға бойынша икемді сұранысқа ие тауарлар

Сұраныс икемділігін анықтаудың көптеген жолдары бар:

- Сатып алушыларға сауалнама жүргізу;
- АВ-тесттер (баға эксперименті) және басқалар;
- Бірақ ең жақсы әдіс — ол сараптамалық бағалау.

Яғни сіздің нарықтағы жағдайды жақсы түсінетін : «Егер сіз бағаны төмендетсеңіз, сіздің сатылым қаншалықты өседі?» деген сұраққа жауап бере алатын маман. Уақыт өте келе, сізде өзіңіз осындай сарапшы бола аласыз: ол үшін сізге өз тауарыңызды жақсы білуіңіз, күн сайын клиенттермен жұмыс істеп және олардан кері байланыс алып тұруыңыз қажет.

Сұраныс икемділігінің түрлері:

Баға бойынша икемділік — тауар бағасының өзгерісіне байланысты алынған тауардың санының өзгеруі

Табыс бойынша икемділік — тұтынушылар табысының өзгеруіне байланысты алынған тауардың санының өзгеруі

Қиылысқан икемділік — басқа тауар түрі бағасының өзгеруімен байланысты алынған бір тауар түрі санының өзгеруі.

№1 - тапсырма

Мына сұрақтарға жауап беруге тырысыңыз:

«Неге өнеркәсіп тауарларының ұсынысы (спиннерлер, телефонның жаңа үлгісі, жиһаз, киім) ауылшаруашылық өнімдеріне қарағанда (алма, шабдалы, жүзім және т. б.) неғұрлым икемді?»



№2 - тапсырма

Көрсетілген тауарларды екі санатқа бөліңіз :

- «Баға бойынша икемді сұранысқа ие тауарлар»
- «Баға бойынша икемсіз сұранысқа ие тауарлар»:

Картоп , компьютер, кірсабын, ұялы байланыс, шоколад, косметологтің қызмет , галстук, мектеп формасы, қарындаштар.

Өз жауабыңызды негіздеңіз

№3 тапсырма. Сіз маржан сатып алушысыз

- Сіз өзіңізде бар ақшаға маржан сатып алғыңыз келеді. Сатушы сол тауарды данасына 150 алтын бағамен сізге ұсынады және сіз үш маржан сатып алуды шештіңіз. Ол дегеніміз, маржанға сұранысыңыз үш бірлікке тең. Алайда, сіз алғашқы сатушыдан маржанды бірден сатып алмай күте тұрдыңыз делік, және басқа сатушылар қандай бағамен сататынын байқағыңыз келді. Біраз уақыттан соң сізге дәл сол маржанды данасын 140 алтынға сататын сатушы кезігеді. Осы бағаға сіз бес маржан сатып алуға даярсыз.

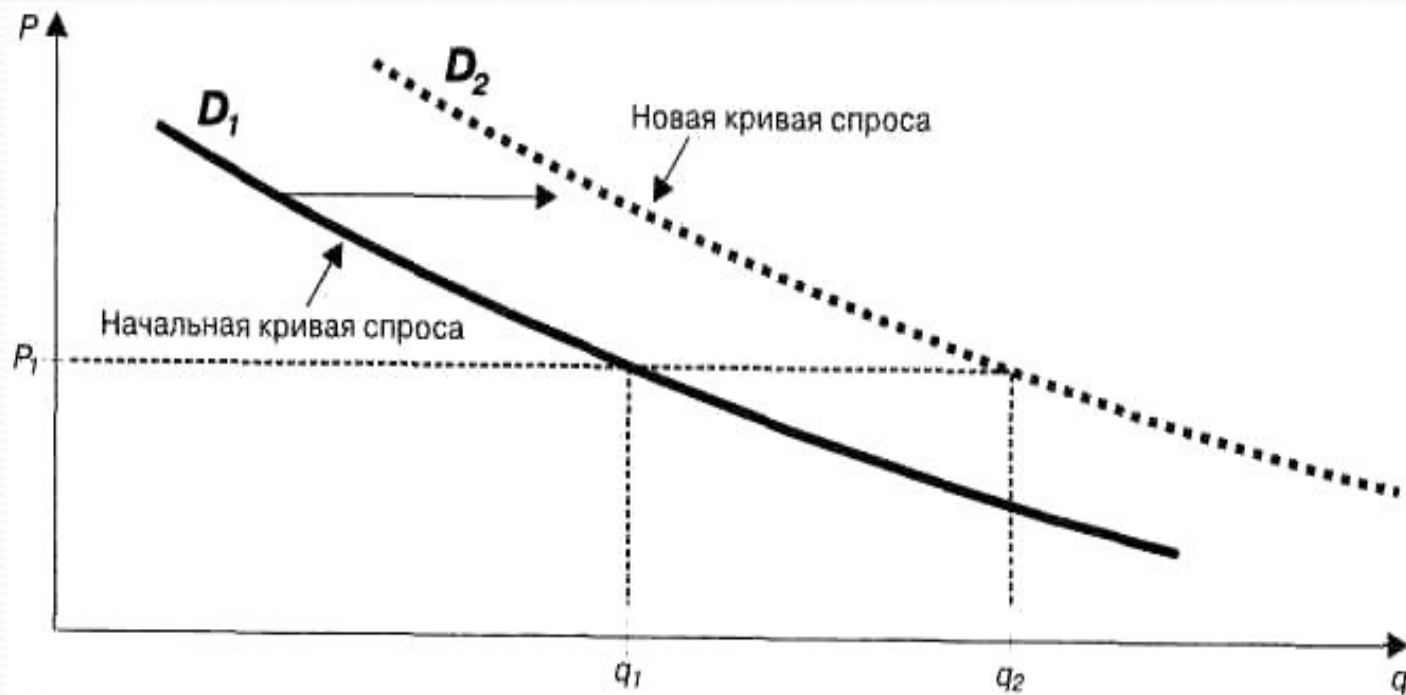
Бұл дегеніміз, маржанға деген сұранысыңыз тауардың бес бірлігіне тең болды.

- Сұраныс заңын сипаттаңыз



№3 тапсырма жауабы: Сұраныс заңы

- Тауар бағасы жоғары болған сайын, оны сатып алушылар саны азая береді.
- Басқаша айтқанда: бағасы арзан болған сайын, сұраныс жоғары болады, және керісінше.

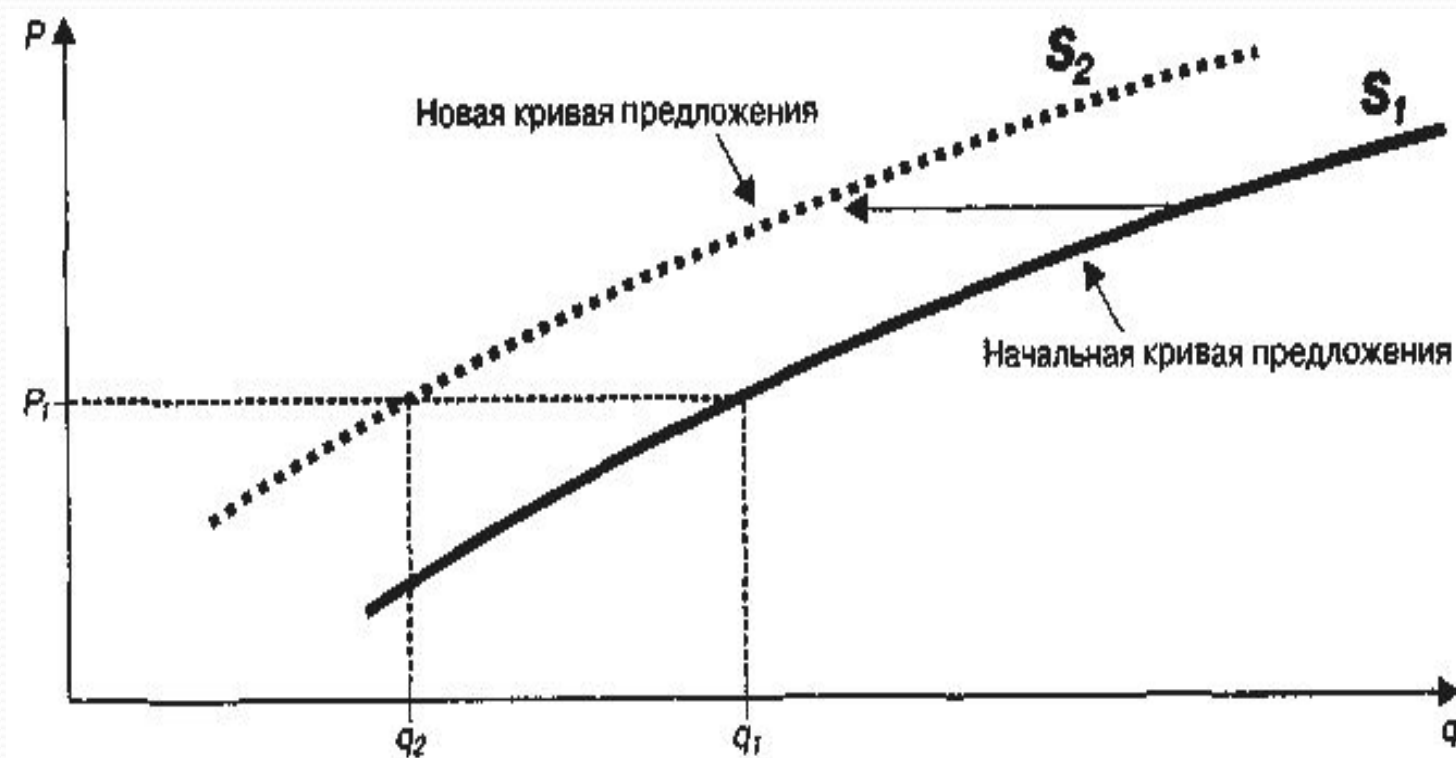


№4 тапсырма.Сіз маржан сатушысыз

- Сіздің сыныпқа маржаннан сыйлық (моншақ) жасауға тапсырыс түседі. Ол моншақты сатып 150 алтын алуға болады.
- Сыйлық моншақты сатып алғаннан кейін, тапсырыс беруші оның сапасын көріп тағы 3 дана моншаққа тапсырыс береді. Бірақ сізге сондай моншаққа тез арада данасына 200 алтын беретін 5 дана моншаққа тағы да бір тапсырыс түседі.
- Қай тапырысты ең алдымен орындайсыз? Неліктен? Алдыңғы тапсырысты не істейсіз?
- Сұраныс заңын құрастырыңыз.

№4 тапсырма жауабы: Ұсыныс заңы

- Бағасы жоғары болған сайын, соғұрлым тауарға ұсыныс өседі, және керісінше.

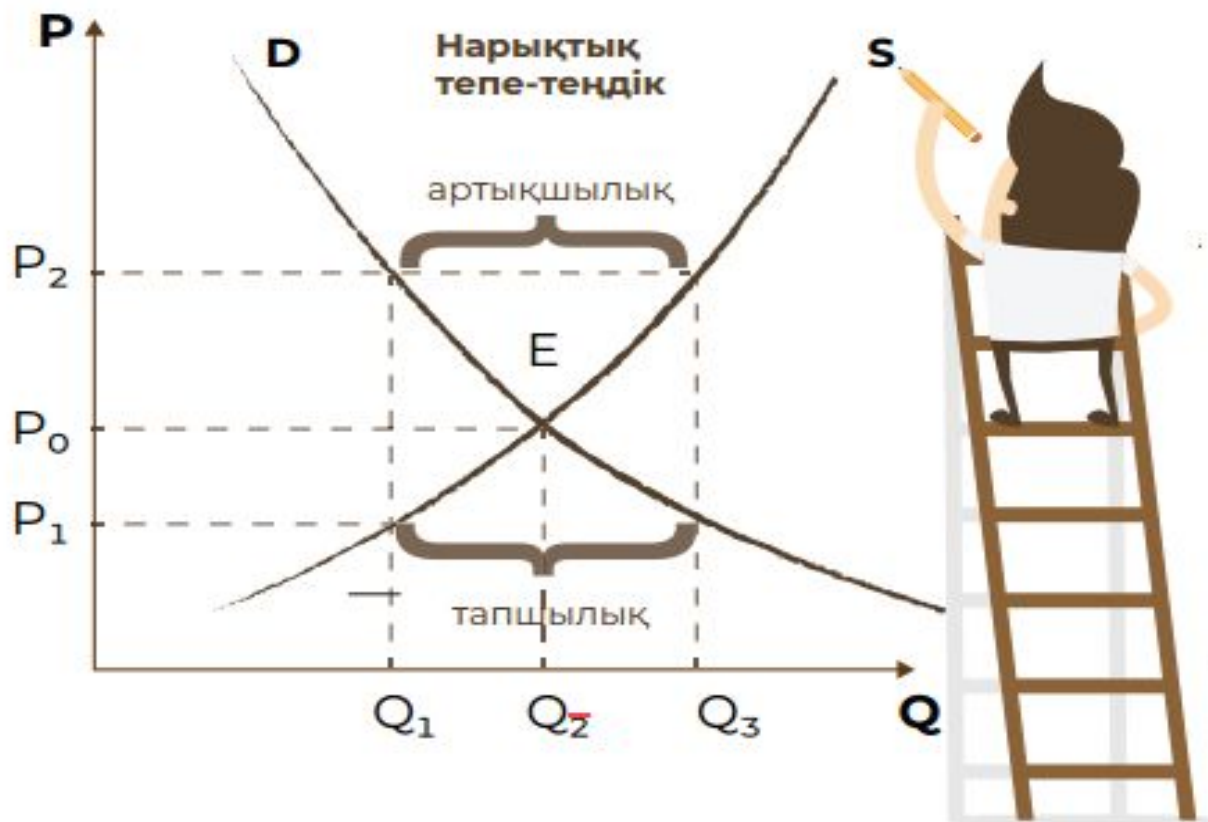


№5 тапсырма. Маржан нарығындағы тепе-теңдік

- Сіздің сыныбыңыз маржаннан жасалған 10 сыйлық моншақты 8-Наурыз мейрамына жасап және оны тапсырыс берушіге сатуға дайын, бірақ оған тек 5 моншақ қажет. Тапсырыс берушіде 1500 алтын ақша бары белгілі, ал сізге өз тауарыңызды мейрамға дейін сату керек, өйткені 8-Наурыздан кейін мүлдем сұраныс болмайды.
- Сіздің әрекетіңіз қандай?
- Тепе-теңдік баға қалыптасуын сипаттаңыз?

№5 тапсырма жауабы. Тепе-теңдік баға

- Сұраныс көлемі ұсыныс көлеміне теңескен баға тепе-теңдік бағаны қалыптастырады



Нарықтық тепе теңдік

$$Q_d = Q_s$$



Сұраныс көлемі ұсыныс көлеміне тең болатын нарықтағы жағдай.

№ 6 тапсырма. Кесте деректері бойынша сұраныс пен ұсыныс графигін сызыңыз.

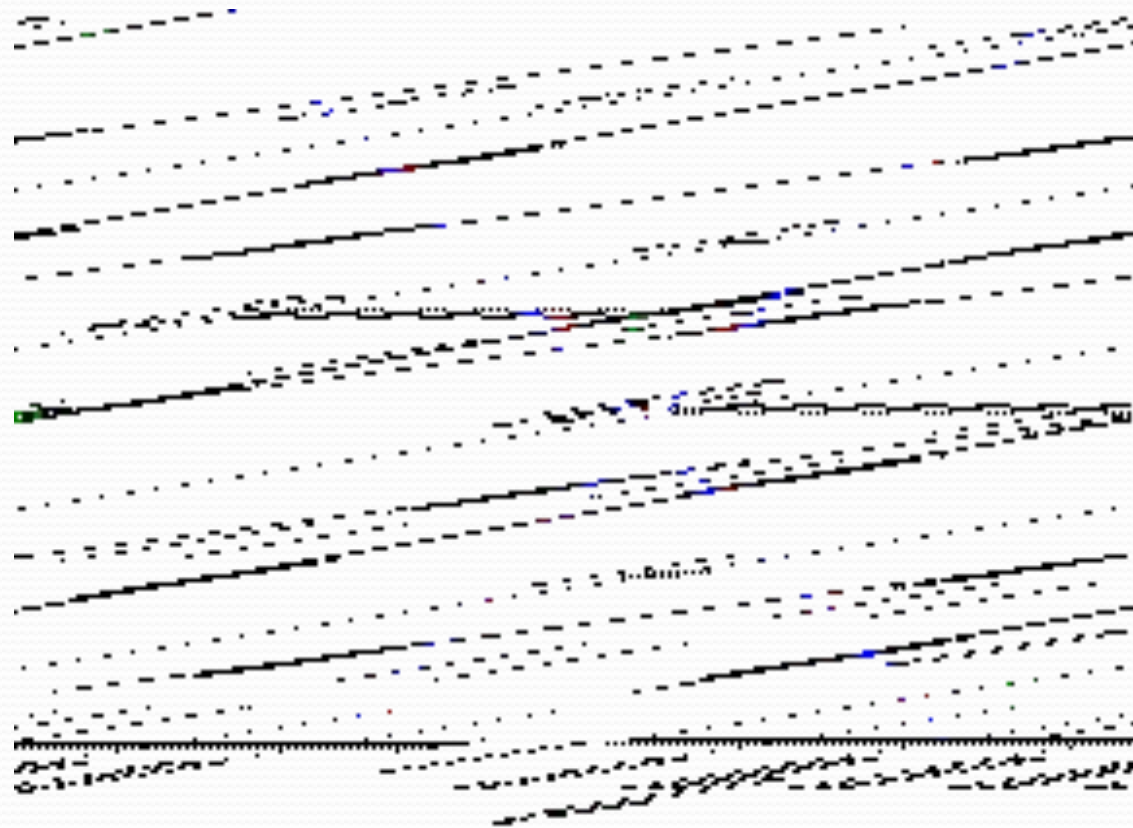
Сұрақтарға жауап беріңіз:

1. Егер маржан бағасы данасына 2 алтыннан 2,5 алтынға өзгерсе, онда сұраныс көлемі қалай өзгереді?
2. 1 дана маржанның тепе-теңдік бағасын және тепе-теңдік көлемін анықтаңыз.

Бағасы, данасына алтын	0,5	1	1,5	2	2,5	3	3,5
Сұраныс көлемі	225	200	175	150	125	100	75
Ұсыныс көлемі	75	100	125	150	175	200	225

№ 6 тапсырма жауабы.

Графикті сызу үшін сұраныс пен ұсыныс нүктелерін координата жазықтығына салып нүктелерді қосамыз.



1. $P=2$ алтын кезінде, $Q_D = 150$ дана;
 $P=2,5$ алтын кезінде, $Q_D = 125$ дана (кесте деректері бойынша), $150 - 125 = 25$ дана.
Сұраныс көлемі 25 данаға кеміді;
2. Тепе-теңдік баға мен көлем кесте бойынша $Q_D = Q_S$, $P_E = 2$ алтын данасына, $Q_E = 150$ дана кезінде қалыптасады. Графикте тепе-теңдік баға мен көлемге сұраныс пен ұсыныс сызықтарының қиылысу нүктесі сәйкес келеді (P_E, Q_E)

№7 тапсырма

Сиыр етіне ұсыныс функциясы: $Q_D = 30 - P$, мұндағы Q_D – күніне сиыр етіне сұраныс көлемі (кг), ал P – бір килограмм бағасы.

Ұсыныс функциясы келесі теңдікпен берілген: $Q_S = 15 + 2P$, мұндағы Q_S – күніне ұсыныс көлемі (кг).

1. Сұраныс пен ұсыныс графигін салыңыз;
2. Етке тепе-теңдік көлем мен тепе-теңдік бағасын анықтаңыз;
3. Егер еттің бағасы кг-на 3 ақша бірлігі болса, онда ет нарығында қандай жағдай қалыптасады? Алгебралық тәсілмен шығарыңыз;
4. Егер әрбір баға деңгейінде ұсыныс 60% төмендесе, онда ол тепе-теңдік баға мен тепе-теңдік көлеміне қалай әсер етеді?
5. Тепе-теңдік нүктесінде сұраныс пен ұсыныс икемділігін анықтаңыз.



№ 7 тапсырма жауабы.

1. Сұраныс пен ұсыныс теңдеуі – сызықтық функция теңдеуі, оны сызу үшін екі нүкте жеткілікті

$P=0$, $Q_D = 30$; $Q_D = 10$, $P=20$ сұраныс графигі үшін

$P=0$, $Q_S = 15$; $Q_S = 20$, $P=2,5$ ұсыныс графигі үшін

2. Графикте тепе-теңдік баға мен тепе-теңдік көлемге сұраныс пен ұсыныс түзу сызықтарының қиылысу нүктесі сәйкес келеді E (P_E , Q_E). Графикалық тәсілмен жуық мән анықталады, ең дұрысы алгебралық тәсілмен анықтау қажет. Тепе-теңдік шарт: $Q_D = Q_S$, немесе $P_D = P_S$ сәйкесінше:

$$30 - P = 15 + 2P$$

$$3P = 15$$

$$P_E = 5 \text{ (ақша бірлігі.)}$$

$$Q_D = 30 - 5 = 25$$

$$Q_S = 15 + 2 \cdot 5 = 25$$

$$Q_E = 25 \text{ кг.}$$

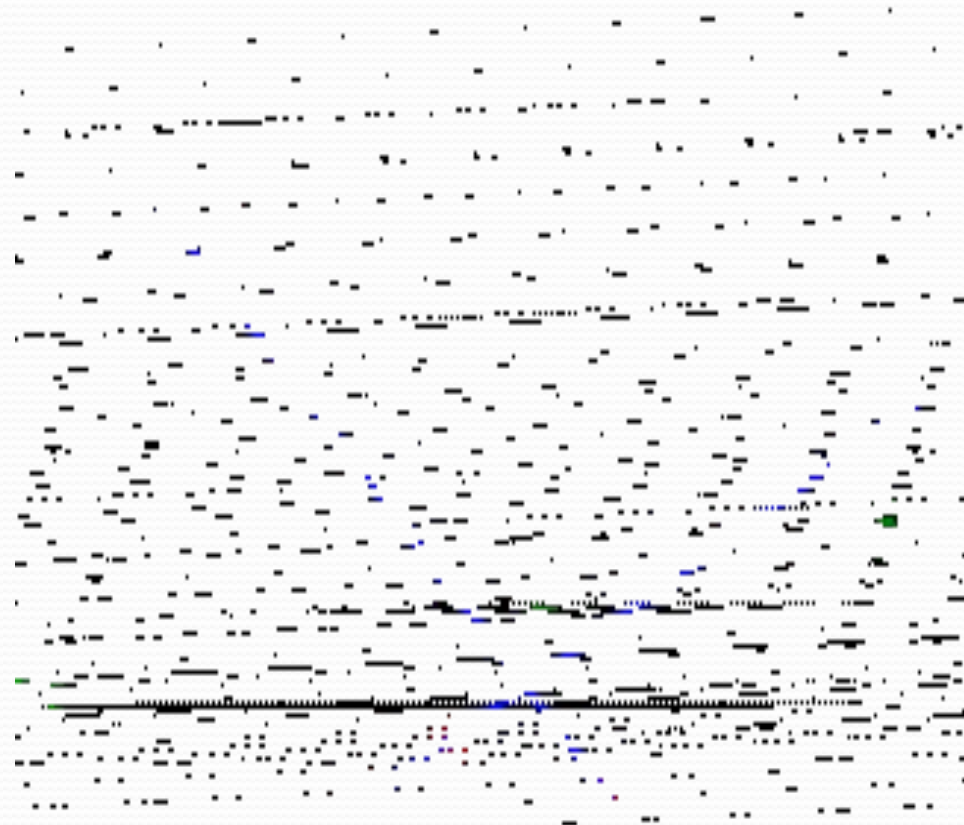
3. Графикалық тәсіл: $P=3$ ақша бірлігі: $Q_D = 27$ кг, $Q_S = 21$ кг, тауар тапшылығы $27 - 21 = 6$ (кг) тең.

Алгебралық тәсіл: сұраныс пен ұсыныс теңдеуіне қоямыз: $P=3$ ақша бірлігі

$$Q_D = 30 - P = 30 - 3 = 27$$

$$Q_S = 15 + 2P = 15 + 6 = 21$$

$$Q_D - Q_S = 27 - 21 = 6 \text{ (кг) тапшылық.}$$



4. Әрбір баға деңгейінде ұсыныстың 60% төмендеуі графиктің әр нүктесіне есептеледі. Ол үшін кесте деректері қажет

P (ақша бірлігі)	0	5	10	15
Q_s (кг)	15	25	35	45

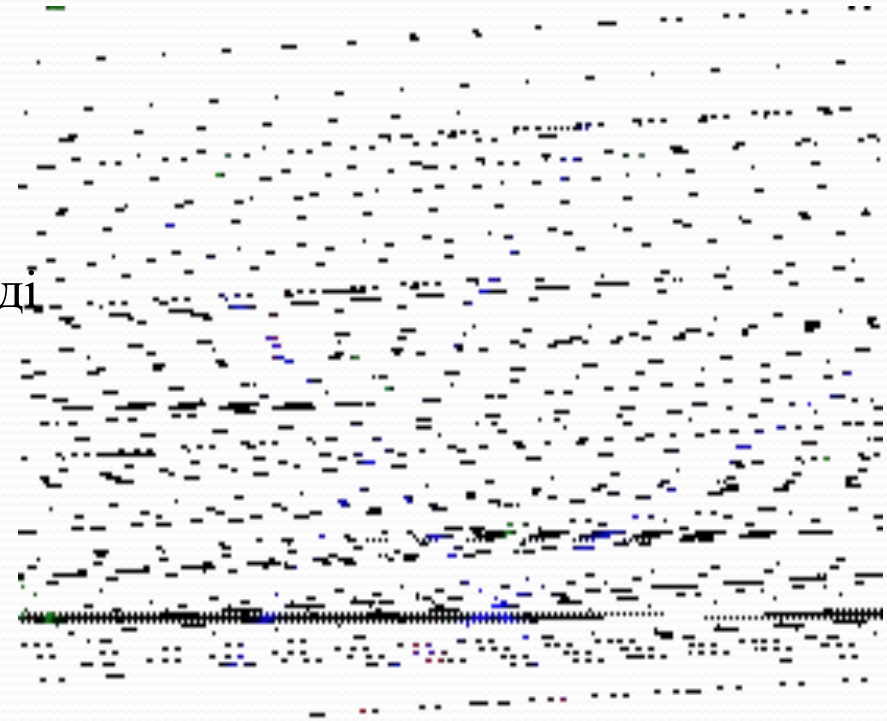
Мысалы: 15 – 100%

X – 60%

$$15 * 0,6 = 9$$

15 - 9 = 6 (кг) – P=0 жаңа ұсыныс немесе

$15 * (1 - 0,6) = 15 * 0,4 = 6$ (кг). Дәл солай әр бағаға есептеледі



P (ақша бірлігі)	0	5	10	15
Q_s (кг)	15	25	35	45
Жаңа Q_s (кг)	$15 * 0,4 = 6$	$25 * 0,4 = 10$	$35 * 0,4 = 14$	$45 * 0,4 = 18$

5. $P_E = 5$ (акша бірлігі), $Q_E = 25$ кг.

Сұраныс икемділігі (P_E, Q_E) нүктесінде келесі формуламен анықталады:

$\frac{P}{Q} \cdot \frac{dQ}{dP}$, теңдеуінде $\frac{dQ}{dP}$ – туынды функция $Q_D = 30 - P$,

$$\frac{dQ}{dP} = (30 - P)' = -1$$

$\frac{P}{Q} \cdot \frac{dQ}{dP}$ – сұраныс икемсіз.

Дәл солай ұсыныс икемділігі анықталады:

$$\frac{P}{Q} \cdot \frac{dQ}{dP}$$

$\frac{P}{Q} \cdot \frac{dQ}{dP}$ – Ұсыныс та икемсіз.