

1-МАВЗУ. МИКРОИҚТИСОДИЁТ ФАНИНИНГ ПРЕДМЕТИ ВА ЎРГАНИШ УСЛУБИ.

- 1.1. Фаннинг предмети ва вазифалари.
- 1.2. Микроиқтисодиёт фанини ўрганиш усуллар

2-МАВЗУ. ТАЛАБ ВА ТАКЛИФ ТАҲЛИЛИ АСОСЛАРИ

- 2.1 Талаб, унинг манбалари ва таъсир қилувчи омиллари.
- 2.2 Талаб ва таклифнинг ўзгариши
- 2.3 Талаб ва таклиф функциялари

3-МАВЗУ БОЗОР МУВОЗАНАТИ, МАКСИМАЛ ВА МИНИМАЛ НАРХЛАР.

- 3.1 Бозор мувозанати
- 3.2.Максимал ва минимал баҳо.

4-МАВЗУ. ТАЛАБ ВА ТАКЛИФ ЭЛАСТИКЛИГИ.

- 4.1 Талаб эластиклиги.
- 4.2 Кесишган талаб эластиклиги.
- 4.3 Таклиф эластиклиги.
- 4.4 Бозор шароити ўзгаришларининг оқибатларини баҳолаш ва прогноз қилиш
- 4.5 Талабнинг нарх бўйича эластиклиги ёрдамида даромадларни таҳлил қилиш.

5-МАВЗУ. ИСТЕЪМОЛЧИ ТАНЛОВИ НАЗАРИЯСИ

- 5.1. Индивидуал талаб
- 5.2. Истеъмолчининг мувозанатлик шarti.
- 5.3. Даромад самараси ва алмаштириш самараси.
- 5.4. Бозор талаби

6-МАВЗУ. БОЗОР ВА ТАВАККАЛЧИЛИК

- 6.1. Ноаниқлик шароитида танлаш.
- 6.2. Таваккалчиликка бўлган муносабат.
- 6.3. Таваккалчиликни (йўқотишларни) пасайтириш.
- 6.4. Бозордаги асимметрик ахборотларни йўқотиш йўллари.
- 6.5.Инвестиция ва таваккалчилик

7-МАВЗУ. ФИРМА ВА УЛАРНИНГ ТАШКИЛИЙ-ИҚТИСОДИЙ АСОСЛАРИ

7.1. Тадбиркорлик шакллари

- 7.2. Фирмаларда харажатлар, ишлаб чиқариш ва фойда.

8 МАВЗУ. ИШЛАБ ЧИҚАРИШ НАЗАРИЯСИ

- 8.1. Ишлаб чиқариш ва ишлаб чиқариш функцияси
- 8.2. Чекланган маблағда максимал маҳсулот ишлаб чиқаришни таъминлайдиган ресурслар миқдорини аниқлаш, ишлаб чиқарувчи мувозанати.
- 8.3. Масштаб самараси.

9-МАВЗУ. ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ХАРАЖАТЛАРИ

- 9.1. Харажатлар тўғрисида тушунча.
- 9.2. Қисқа муддатли ва узоқ муддатли даврдаги харажатлар.
- 9.3. Доимий, ўзгарувчан ва умумий харажатлар

10-МАВЗУ. РАҚОБАТЛАШГАН БОЗОРДА, ҚИСҚА МУДДАТЛИ ОРАЛИҚДА ФИРМА ФОЙДАСИНИ МАКСИМАЛЛАШТИРИШ ВА УНИНГ ТАКЛИФИ.

- 10.1. Қисқа муддатли оралиқда рақобатлашувчи фирма фойдасини максималлаштириш ва унинг таклиф чизиғи
- 10.2. Қисқа муддатли оралиқда ишлаб чиқариш ҳажмини аниқлаш ва фойдани максималлаштириш.
- 10.4. Тармоқнинг мувозанат ҳолати ва тармоқ таклифи
- 10.5. Тармоқнинг узоқ муддатли оралидаги умумий таклифи.

11-МАВЗУ. РАҚОБАТ ВА ЯККАХОКИМЛИК

- 11.1. Рақобатлашган бозор мувозанати
- 11.2. Олигополия
- 11.3. Курно модели ва мувозанати

12-МАВУ. БОЗОР ҲОКИМИЯТИ ШАРОИТИДА БАҲО БЕЛГИЛАШ ТАМОЙИЛЛАРИ.

- 12.1. Бозор турлари
- 12.2. Соф монополия ва бозор ҳокимияти
- 12.3. Монопол шароитда нарх белгилаш ва монопол ҳокимияти кўрсаткичи
- 12.4. Монопол ҳокимият ва жамият фаровонлиги
- 12.5. Монопол нархга солиқнинг таъсири

13-МАВЗУ. МЕҲНАТ БОЗОРИ ВА КОРХОНАЛАРДА МЕҲНАТ РЕСУРСЛАРИДАН ФОЙДАЛАНИШ

- 13.1. Меҳнат бозори, рақобатлашган меҳнат бозори
- 13.2. Иш ҳақи ставкалари дифференциацияси (табақалашуви).

14 МАВЗУ. КАПИТАЛ ҚЎЙИЛМАЛАРИ ВА КАПИТАЛ БОЗОРЛАРИ

- 14.1. Капитал қўйилмалари.
- 14.2. Узоқ муддатли ораликдаги инвестиция.
- 14.3. Жамғарма ва вақт бўйича чекли танлаш нормаси.
- 14.4. Инвестицияни ҳисоблашдаги дисконтирланган қиймат.

15-МАВЗУ. ЕР РЕСУРСЛАРИ ВА УЛАРДАН ФОЙДАЛАНИШ

- 15.1. Ер бозори
- 15.2. Рента муносабатлари.
- 15.3. Дифференциал рента

16-МАВЗУ. КОРХОНАЛАР ФАОЛИЯТИ ДАВЛАТ ТОМОНИДАН БОШҚАРИШ.

- 16.1. Истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчи ортиқчалиги.
- 16.2. Ишлаб чиқаришни чеклаш (ишлаб чиқариш квотаси).
- 16.3. Солиқни узоқ ва қисқа муддатли таъсири
- 16.4. Рақобатлашган бозор самарадорлиги

1-МАВЗУ. МИКРОИҚТИСОДИЁТ ФАНИНИНГ ПРЕДМЕТИ ВА ЎРГАНИШ УСЛУБИ.

1.1. Фаннинг предмети ва вазифалари.

Микроиқтисодиёт алоҳида иқтисодий субъектлар ҳаракатини ўрганади. Унга истеъмолчилар, ишчилар, ер эгалари, сармоя қўювчилар, фермерлар, ишлаб чиқаришлар, корхоналар ҳуллас, иқтисодиёт борасида фаолият кўрсатишда муҳим роль ўйновчи ҳар қандай индивид, яъни жисмоний шахс ёки хўжалик субъекти киради. Унинг диққат марказида товарларнинг нисбий нархи, алоҳида бозорлар, мақсадга эришиш учун аниқ ресурсларнинг тақсимланиши туради. Микроиқтисодиёт, масалан: харидорлар нима учун шу товарларни харид қилишга рози булганлигини, бунга товар баҳосини ва ўз даромадлари таъсирини, корхонада ўанча ишчи ишлаши кераклигини аниқ турдаги товарларга нарх қандай ўйилишини, электроэнергия учун баҳони нима учун давлат белгилайди, ўанча хажмда маҳсулот ишлаб чиқариш зарурлигини, корхоналар фаолиятига ҳукумат сиёсати ва бошқа давлатдаги шароитлар қандай таъсир этишини тушунтиради. Микроиқтисодиёт (грекча «микро» - «кичик» деган сўздан олинган бўлиб иқтисодиётнинг дастлабки, бошланғич бўлинларидаги иқтисодий ҳодисларни ўрганади.

Иқтисодий мақсадлар эса қуйидагилардир:

- иқтисодий ўсиш;
- иш билан тўлиқ таъминланиш;
- иқтисодий самарадорлик;
- товарлар нархининг бир меъёрга туриши;
- иқтисодий эркинлик;
- даромадни тўғри тақсимлаш;
- иқтисодий таъминланиш;
- савдо баланси.

Микроиқтисодиёт фанининг моҳиятини қуйидаги масалаларни билиш, ўрганиш ёрдамида ёритиш мумкин:

- ҳозирги даврдаги бозор иқтисоди механизмини ўрганиш;
- умумий мувозанат ва иқтисодий фикрлаш;
- бозор хўжалиги шароитида фирмалар, корхоналар, уй хўжалиги ва уларнинг тутган ўрни, турлари, аҳамияти, вазифаси, самарадорлигини таъминлаш;
- талаб ва эҳтиёж назарияси асосларини билиш;
- бозор таклифи ва талаби;
- талаб ва таклиф ўзгарувчанлиги;
- раёобатлашув ва корхоналар самарадорлигини ошириш;
- ишлаб чиқариш ва уни ташкил этиш;
- ишлаб чиқариш харажатлари ва фойда;
- ресурслардан фойдаланиш самарадорлиги. Иш ҳаёи, баҳо.

1.2. Микроиқтисодиёт фанини ўрганиш усуллар

Алоҳида уўтисодий агентларнинг иқтисодий ҳаракатини ўрганишда қуйидаги усуллар қўлланилади.

- анализ ва синтез ўсиш усули;
- монографик усули;
- иқтисодий-статистика усули;
- ҳисоблаш-конструктив усули;
- тажрибавий усули;
- абстракт мушоҳада усули;
- математик моделлаштириш усули;
- индукция ва дедукция усули;

- оптималлаштириш усули;
- мувозанатни аниклаш усули.;

Лекин бу усуллар ўзаро боғлиқ, улар биргаликда иқтисодийни урганишнинг ягона диалектик услубини ташкил этади.

Иқтисодий воқеалар, ҳодисалар, жараёнларни маълум даврдаги натижаларини, ҳолатини баҳолаш, таҳлил қилишда ва умуман Микроиқтисодиёт фанини урганишда кўпроқ қуйидаги тушунчалар билан иш қўрилади:

- фойдали хусусиятларга эга бўлган товарлар (моддий неъматлар ва хизматлар). **Товарлар**-физик табиати, хусусиятлари ва турар жойлари, фойдаланишга яроқли бўлган вақти каби томонлари билан фарқ қиладилар.

- оралиқ маҳсулот;
- пировард маҳсулот;
- пировард харажатлар;
- пировард даромад;
- альтернатив харажатлар.

Пировард миқдорлар асосида бир иқтисодий қарорга келиш, яъни бошқача қилиб айтсак ўйшимча бирлик маҳсулот ишлаб чиқариш билан боғлиқ бўлган пировард натижаларни пировард харажатлар билан таққослаш **морженал принцип ҳисобланади**. Бу ерда самара билан харажатларни ўзи таққосланмайди. Бу фикрларнинг фарқи катта.

Альтернатив харажатлар-тўғрисидагап юритадиган бўлсак, бу шундай харажатларки биронта фойдали натижага эришиш учун харажатларни ҳисоблашнинг бошқа усулларидадан воз кечиш демакдир.

Альтернатив харажатлар-бу иқтисодиётда барча харажатларни аниклаш усулидир. Бу йўқотилган имкониятлар қиймати, альтернатив қиймат бўлиб, ресурсларнинг баҳоланиши қиймати (қайтими) юқори эканлигини кўрсатади. Шу билан бир вақтда ресурслардан унумли фойдаланиш ҳам талаб этилади.

Худди шундай принциплар ёки қоидаларга амал қилиб иш юритиш ҳозирги замон иқтисодиёт назариясининг дастаги, ўзаги ҳисобланади.

Хар қандай товар ёки хизмат турларининг альтернатив қиймати шу товар ёки хизмат турини олиш, бошқа ундан воз кечиш мумкин бўлган товарлар ва хизматларни йўўотиш миқдори билан топилади.

Масалан, агар колледжда ўқишга қарор қилинса кун бўйи қорхона ёки бошқа жойда ишлашнинг альтернатив имкониятлари йўўолади.

Агар иқтисодиётда ресурслар ўйин-кулги, ҳордиқ чиқариш учун зарур бўлган ишларга ажратилса, сарфланса у ҳаўда иқтисодиёт озиқ-овқат маҳсулотларини иттеъмом қилиш имкониятларидан воз кечиши зарур бўлади чунки шунга мўлжалланган ресурслар йўўолади, улар фақат ҳордиқ чиқариш ишларига сарфланган бўлади. Истеъмомнинг бирор тури оширилса бошқа турлари камаяди, талаб ўндирилмай ўолади. Ресурслардан фойдаланиш самарасиз бўлиб чиқади.

Бошқа товарлар ва хизматларни камайтирмасдан, мавжуд ресурслардан қандайдир товарларни ишлаб чиқаришни ёки хизмат ишларини бажаришни ошириш имконияти бўлса ресурсларни бундай тақсимлаш самарасиз ҳисобланди.

Бошқа неъматларни камайтирмаган ҳолда жамият учун зарур бўлган биринчи неъматларни ҳам ишлаб чиқаришни таъминлаш ресурслардан самарадор фойдаланиш демакдир.

Баҳо-товарларни пулга айирбошлаш нормасидир.

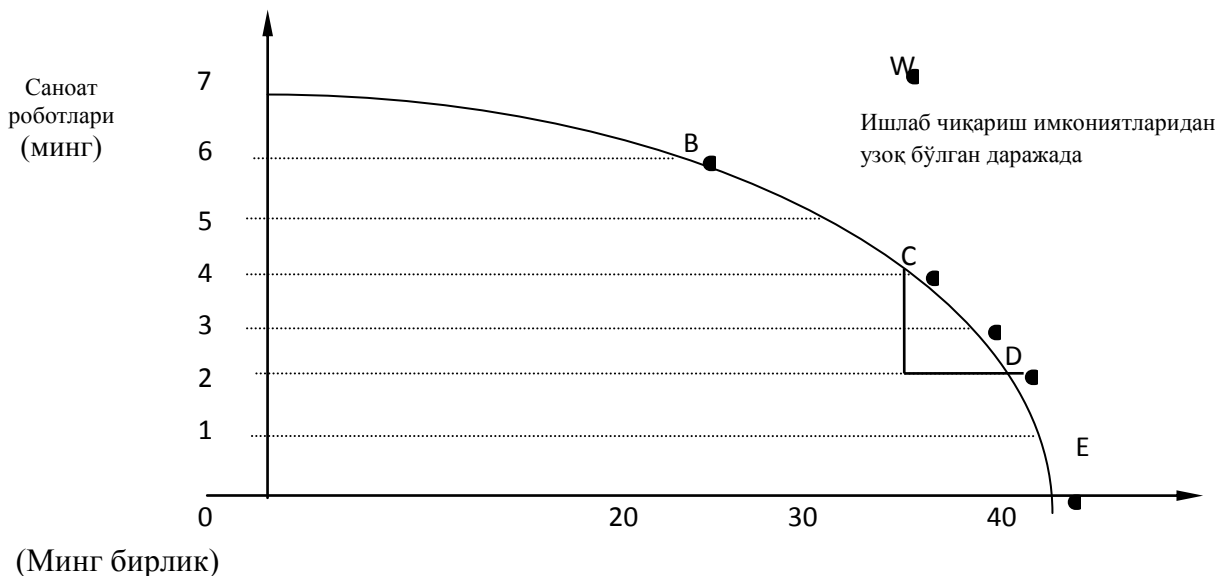
Эркин бозор иқтисодиётида баҳо фақат нимани қандай қилиб ишлаб чиқариш зарурлигини аниқлаб бермай, балки ким учун ишлаб чиқариш зарурлигини ҳам аниқлаб беради. Товарлар (хизматлар) баҳоси, миқдори ва қиймати аниқ турдаги алоҳида товарлар учун бозор операцияларини ифода этади.

Иқтисодий агентлар-алоҳида шахслар, уй хўжалиги, қорхона, давлат, ижтимоий ташкилотлар;

Ишлаб чиқариш имкониятлари;

Иқтисодийёт ихтиёрида турган мавжуд ресурслар ва билимлар ҳисобига ҳар қандай икки хил маҳсулотни максимал ҳажмда ишлаб чиқариш мумкинлиги-бу ишлаб чиқариш имкониятидир.

Корхона ёки ишлаб чиқаришларни маълум вақт оралиғида ва маълум ишлаб чиқариш шароитларида энг кўп маҳсулот бера олиш имконияти-бу унинг ишлаб чиқариш қуввати. Буни қуйидаги чизма кўрсатади.



1.1-чизма. Ишлаб чиқариш имкониятлари чизиги.

Ишлаб чиқариш имкониятлари ресурсларнинг чекланганлиги, камёблиги, иқтисодийётнинг самарадорлиги, иқтисодий танлов, альтернатив харажатлар тўғрисида маълумот беради.

Бозор-товарларни ихтиёрий айирбошлаш йўли билан тақсимлашнинг ижтимоий механизмидир;

Рационал (фойдали) ҳаракат-ресурслар чекланган шароитда энг кам сарф харажат қилиб фойдани максимал даражада ошириш учун ўлинадиган иқтисодий ҳаракатдир.

Рационал ҳаракат, яъни фойдага эришиш учун бўладиган ҳаракат харажатларсиз бўлмайди. Шунинг учун харажат билан фойда, олинган натижалар таққосланади.

Масалан, фойдали ҳаракат қилиб ишчи иш ҳаёи олади, тадбиркорлар-фойда, истеъмолчилар эса ўоникиш ҳосил қилади. Олган фойда ёки зарарига ўараб уларнинг юриш-туришлари ҳам ўзгаради.

Ишлаб чиқариш омиллари-меҳнат, ер, машина, асбоб-анжомлар, бинолар ва хом-ашёларни маҳсулот ишлаб чиқариш, хизматларни бажаришдаги фойдаланиш харажатларидир.

Кўриниб турибдики, ҳодиса ва жараёнларни иқтисодий таҳлил қилиш усуллари, қоидалар бир-бирлари билан боғланиб кетади, бири иккинчисини тўлдиради. Бунда тўпланган ҳақиқий маълумотлар тартибга солинади, тушунтирилади ва умумлаштирилади. Барча фанлар эмпирикдир, яъни уларнинг барчаси фактларга асосланади.

Масалан, «Индукция методи» деганда далиллардан, ҳақиқий амалий маълумотлардан назария томон ҳаракат қилишни, тамойилларни далиллардан келтириб чиқаришни тушунмоқ лозим. Бу ерда биз ишни далилларни, маълумотларни тўплашдан бошлаймиз, улардан умумий ҳулосалар, принциплар ёки қоидаларни келтириб чиқариш учун кейинчалик уларни тартибга соламиз ва таҳлил этамиз. Индукция-усулида фактлардан назария томон, хусусий ҳодисалардан умумийликка тамон борилади.

Шундай қилиб, иқтисодчилар ўз вазифаларини назария даражасидан бошлаб ҳал этиб далиларга мурожат қилгандан кейин шу назарияни текширадилар ёки ундан воз кечадилар. Бундай усул дедуктив ёки «гипотетик» метод дейилади.

Демак, иқтисодчилар тасодифий кузатишлар, фикрлаш натижасида келинган умумий ҳулосалар, маълум маънога эга бўлган мушоҳадалар ёки интуицияларга асосланиб, аввал текшириб, синаб кўрилмаган коидалар, принципларни яратадилар ёки шакллантирадилар. Бундай фикрлаш махсули ГИПОТЕЗА деб юритилади. Масалан: улар «Кабинет, идора шароитидаги фикрлашга» асосланиб, истеъмолчилар махсулотларни уларнинг баҳоси юўори бўлганда эмас, баҳоси паст бўлганда кўп миқдорда харид қилишлари мақсадга мувофиқдир, деб тахмин қилишлари мумкин.

Иқтисодий назариялар абстракт бўлганлиги учун ҳам, ҳаёий воееликнинг ҳамма томонини курсатмаса ҳам амалий аҳамиятга эгадир.

Дедукция ва Индукция бир-бирларига зид усуллар эмас ваҳоланки, кузатишларни олиб боришдаги бир-бирларини тулдирувчи усуллардир. Микроиқтисодий тахлил аниқ иқтисодий бўғинлар-ҳўжаликлар ишлаб чиқаришлар билан иш кўради ва уларнинг хар бирининг харакатини майдалаб синчковлик билан ўрганади.

Принцип ва назариялар иқтисодий тахлил қилишнинг пировард махсулидир. Тамойил ва назариялар эса фактларни тўплаш, уларни бир-бирига боғлаш ҳамда яқунлар ясаш бўйича тартиб ва маъно бағишлайди.

Назария-фактларсиз беҳуда, фактлар назариясиз маъносиз бўлиши мумкин, лекин фактлар вақт ўтиши билан узгаради. Шунинг учун уларнинг тўғрилиги, ўз навбатида илгари қабул қилинган тамойил ва назарияларнинг ҳам иқтисодий шарт-шароитларининг ўзгаришга ўараб тўғрилигини текшириш лозим бўлади.

Иқтисодий тамойил-бу умумумлаштириш бўлиб, у ўзида бир ўанча ноаниқ миқдорий тушунчаларни бирлаштиради.

Иқтисодий маълумотлар-фактлар одатда хилма-хиллиги билан ажралади: баъзи бир индивидлар (шахслар, хўжаликлар ва институтлар) бундай харкат ўилса, бошқалари ундай харакат қилади. Иқтисодий принциплар шунинг учун кўпинча ўртача миқдор сифатида ёки статистик эхтимоллар сифатида шаклланади. Масалан, Ўзбекистон енгил саноат корхоналарида ўртача меҳнат унумдорлиги аниқ курсатилган бўлса иқтисодилар уни умумлаштирган бўладилар, ёки жамоа хўжаликларида ўртача дон ҳосили хар гектардан 45 центнер бўлган бўлса, иқтисодчилар ундан кам ёки кўп ҳосил олган хўжаликларни шу 45 центер ҳосил олганлар гуруҳига қўшган бўладилар. Лекин бундай умумлаштиришни тўғри қўллаб, талўин ўилинса, ундан кўп маъно чиқади ва фойда бўлади.

Алоҳида иқтисодий агентлар фаолиятини ўрганишда **оптималлаштириш воситаси ҳам қўлланилади**. Шунинг учун барча иш олиб бориладиган тушунчалар пировард характерда бўладилар (пировард фойдалилик, пировард махсулот, пировард харажатлар, пировард тушум ва бошқалар).

Иқтисодий агентларнинг ўзаро муносабатларини урганишда мувозанатни аниқлаш усули ишлатилади. Одатда, бир-бирига таъсир этувчи кучлар ўзаро баланслашган ва балансни ўзгартиришга таъсир этадиган тенденциялар бўлмаса, тизим мувозанатда деб қабул ўилинади.

Назорат саволлари

1. Микроиқтисодиёт фанининг моҳияти нимада, бу фан нимани ўргатади?
2. Микроиқтисодиёт фанинг асл мақсадлари нима?
3. Фанни ўрганишда қандай усуллардан фойдаланиши лозим? Уларнинг моҳияти ва ўзаро боғлиқлигини кўрсатинг.
4. Иқтисодиёт - 1. Тарихан белгиланган ишлаб чиқариш шакллари шароитидаги ишлаб чиқариш муносабатлари мажмуасидир; 2. Мамлакат халқ хўжалиги; 3. Иқтисодий муносабатларнинг функционал Ёки тармоқўа тегишли томонларини ўрганувчи, тармок фанидир.
5. «Экономикс»-иқтисодиёт фанининг замонавий йўналиши бўлиб, шунга мувофиқ

иқтисодиёт бозор билан талаб ва таклиф қонуни орўали бошқарилади ва давлат аралашувига мухтож бўлмайди.

Тавсия этилаётган адабиётлар:

1. И. Каримов. Ўзбекистон XXI аср бўсағасида. Т. "Ўзбекистон" 1997 йил
2. В. Максимова. Микроэкономика М. 1996 й
3. Э. Эгамбердиев Микроиқтисодиёт асослари. Т. 1995 й
4. П. Филип Основы маркетинга М 1992 йи с 284-294

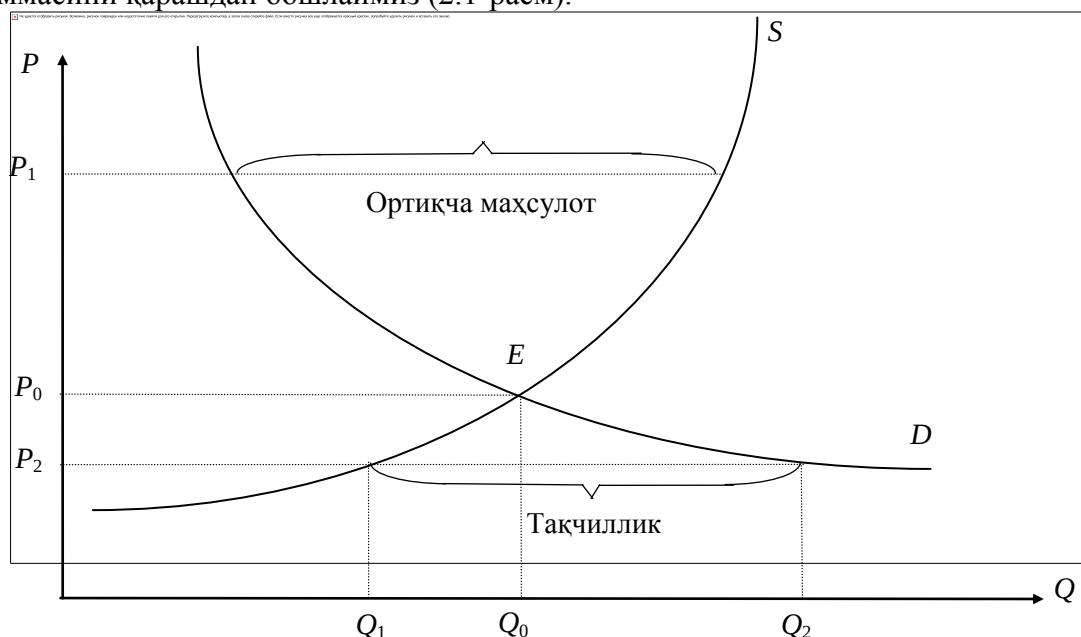
2-МАВЗУ. ТАЛАБ ВА ТАКЛИФ ТАҲЛИЛИ АСОСЛАРИ (2-соат)

1. Талаб, унинг манбалари ва таъсир қилувчи омиллари.
2. Талаб қонуни ва талаб функцияси.
3. Таклиф ва унга таъсир қилувчи омиллар.
4. Таклиф қонуни, таклиф функцияси ва даврлари.

2.1 Талаб, унинг манбалари ва таъсир қилувчи омиллари.

Таклиф ва талабни иқтисодий нуқтаи назардан таҳлил қилиш, жуда кўп ва кенг муаммоларни ҳал қилишда универсал восита бўлиб хизмат қилади. Бундай муаммоларга қуйидагилар кириши мумкин: жаҳондаги иқтисодий шароитлар ўзгаришининг маҳсулот ишлаб чиқаришга ва унинг самарадорлигига таъсири; нархларни назорат қилиш бўйича давлат томонидан кўриладиган чора-тадбирларни баҳолаш; иқтисодий рағбатлантириш ва минимал иш ҳақини белгилаш; солиқларнинг, субсидияларнинг, импортга қўйиладиган пошлинанинг, ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчилар фаолиятининг чегаралашларнинг умумий иқтисодиётга таъсири ва ҳоказо.

Талаб ва таклиф орқали бозор механизмини ўрганиш, уларнинг графикларини таҳлил қилишдан бошланди. Маълумки, давлатнинг аралашувисиз, талаб ва таклиф мувозанат ҳолатга келади ва унга асосан товарнинг бозор нархи ўрнатилади ҳамда мувозанатни таъминлайдиган маҳсулотнинг умумий ҳажми ўрнатилади. Лекин, қандай қилиб, нарх ва маҳсулот ҳажми талаб ва таклифнинг баъзи бир характеристикалари билан боғланган? Қандай қилиб улар вақт бўйича ўзгаради ва қандай қилиб уларга умумий иқтисодий фаоллик, иш ҳақи харажатлари таъсир қилади? Нима учун талаб ва таклиф бозорлар (рақобатлашган, монопол, олигопол ва бошқа) бўйича фарқ қилади? Нима учун баъзи бир бозорларда товарлар танқис ва ҳоказо саволларга жавоб бериш учун талаб ва таклифнинг диаграммасини қарашдан бошлаймиз (2.1-расм).



2.1-расм. Талаб ва таклиф чизиклари.

Ордината ўқи бўйича бир бирлик маҳсулотнинг нархи  кўрсатилган (сўмда). Абцисса ўқи бўйича берилган вақт оралиғида талаб қилинган ва таклиф қилинган маҳсулот ҳажми  кўрсатилган. Таклиф чизиғи  (*supply*) қанча миқдорда ва қанақа ишлаб чиқариш нархида товарнинг бозорда сотилиши мумкинлигини кўрсатади. Таклиф чизиғи қанча юқорига кўтарилса, шунча нарх юқори бўлади ва шунга кўп фирмалар маҳсулот ишлаб чиқариб, сотиш имкониятига эга бўладилар.

Юқори нарх, мавжуд фирмаларни ишлаб чиқаришни кенгайтиришга даъват этади, бозорга янги фирмаларни ўз маҳсулоти билан кириб келишини таъминлайди, улар ишлаб чиқарган юқори харажатли рентабел бўлмаган маҳсулотлари юқори нархда рентабел бўлади. Бундай ҳолда, фирмаларда ишлаб чиқаришнинг кенгайиши қисқа вақт оралиғида интенсив бўлса, узоқ муддатда эса экстенсив амалга оширилади.

Талаб чизиғи  (*Demand*) истеъмолчиларнинг берилган нархларда қанча миқдорда маҳсулот сотиб олиш мумкинлигини билдиради. Талаб чизиғининг пастга кетиши, истеъмолчиларнинг нарх қанча паст бўлса, улар шунча кўп маҳсулот сотиб олишини англатади. Паст нархлар, харидорларга янада кўпроқ миқдорда товарлар сотиб олишига ҳамда илгари сотиб олаолмаётган истеъмолчиларга эса ҳозир у товарни сотиб олишга имкон яратади.

Бу икки эгри чизиқ талаб ва таклифнинг мувозанат нуктасида кесишади. Мувозанат бозор тизимининг шундай ҳолатини билдирадики, бу ҳолатда талаб ва таклиф бир-бирига тенг бўлади. Мувозанат нукта мувозанат нархни ва мувозанат маҳсулот миқдорини билдиради. $\frac{R}{r} \cdot 100\%$ нарх мувозанат нарх бўлганда, таклиф қилинадиган ва талаб қилинадиган товар миқдори бир-бирига тенг бўлади . Бу нуктада товар танқислиги ҳам, ортиқча товар ҳам бўлмайди. Бозор шароитларини ўзгариши талаб ва таклиф мувозанатини бузилишига олиб келади, лекин бозорда, ўз ўзидан автоматик равишда, мувозанатни тиклаш тенденцияси мавжуд.

Бундай ҳолатни тушуниш учун қуйидаги икки ҳолни қараймиз:

Фараз қилайлик, нарх мувозанат нархдан юқори бўлсин яъни  (3.2-расм). Бу ҳолда ишлаб чиқарувчилар, истеъмолчилар сотиб олиши мумкин бўлган миқдордан кўпроқ маҳсулот ишлаб чиқаришга ҳаракат қилади. Натижада ортиқча маҳсулот тўплана бошлайди, маҳсулот тўпланишини камайтириш ёки уларни сотиш учун ишлаб чиқарувчилар нархини камайтириши лозим бўлади. Бу ҳолда нарх пасаяди, маҳсулотга талаб эса ўсади, бу ўз навбатида таклиф қилинадиган маҳсулотнинг миқдорини камайтишига олиб келади, бундай ҳолнинг такроран давом этиши токи мувозанат нарх $\frac{R}{r} \cdot 100\%$ ўрнатилгунча давом этади.

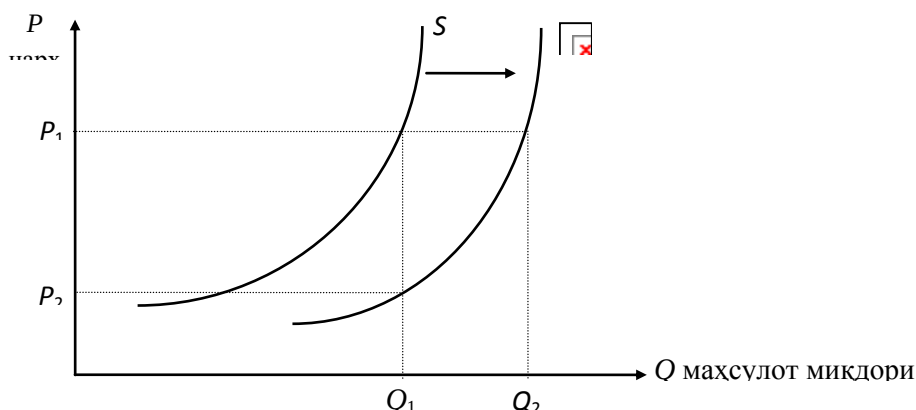
Агар бошланғич нарх, масалан  мувозанат нарх $\frac{R}{r} \cdot 100\%$ дан паст бўлганда, юқоридагига тескари ҳолат юзага келади.  бўлганда, товар танқислиги ривожлана бошлайди, нима учун деганда  нархда истеъмолчилар қанча миқдорда товар хоҳласа, шунча миқдорда сотиб олаолмайди. Талаб ва таклиф графигидан кўриниб турибдики, нарх  бўлганда талаб  га тенг бўлса, таклиф  га тенг, яъни $R = \frac{R}{D} \cdot 100\%$, талаб қондирилмайди. Бундай ҳолат нархнинг ўсишига олиб келади. Шундай қилиб, истеъмолчилар мавжуд товарларни сотиб олиш учун бир-бири билан рақобатлаша бошлайди, ишлаб чиқарувчилар бунга нархни ошириш билан ва ишлаб чиқаришни кенгайтириш билан жавоб беради. Натижада нарх яна ўзининг мувозанат ҳолатига  га эришади.

Бу ерда биз ҳар бир нархга маълум миқдорда маҳсулот тўғри келади ва сотилади ҳамда у ягона деб фараз қиламиз. Бу фараз, бозор эркин рақобатлашган бўлгандагина маънога эга бўлади, қачонки бундай бозорда сотувчи ва харидор бозор нархига таъсир қила олмайди. Агар таклиф ягона ишлаб чиқарувчи (монополист) томонидан белгиланса, нарх билан, таклиф қилинадиган маҳсулот миқдори ўртасидаги мослик бир қийматли бўла

олмайди. Нима учун деганда, монополист талабнинг ўзгаришига қараб, нархни ўз фойдасига мослаштириб ўзгартириши мумкин. Шу сабабли биз талаб ва таклиф чизигини чизганимизда, ошкора бўлмасада, бозор эркин рақобатлашган деб фараз қиламиз.

2.2 Талаб ва таклифнинг ўзгариши

Талаб ва таклиф чизиклари, рақобатлашган ишлаб чиқарувчиларга берилган нархларда қанча миқдорда маҳсулот сотиши мумкинлигини ва истеъмолчиларга эса берилган нархларда қанча миқдорда маҳсулот сотиб олишини кўрсатиб беради. Аммо шунинг ҳам унутмаслик керакки, талаб билан таклиф нархдан ташқари бошқа шароитларга ҳам боғлиқдир.



2.3-расм. Таклиф эгри чизиклари.

Масалан, ишлаб чиқарувчининг қанча миқдорда маҳсулот сотиши унинг нархидан ташқари ишлаб чиқариш харажатларига (иш ҳақи, хом ашё нархи) ҳам боғлиқдир. Товарга бўлган талаб эса истеъмолчининг бюджетига (даромадига) ва бошқа омилларга боғлиқдир.

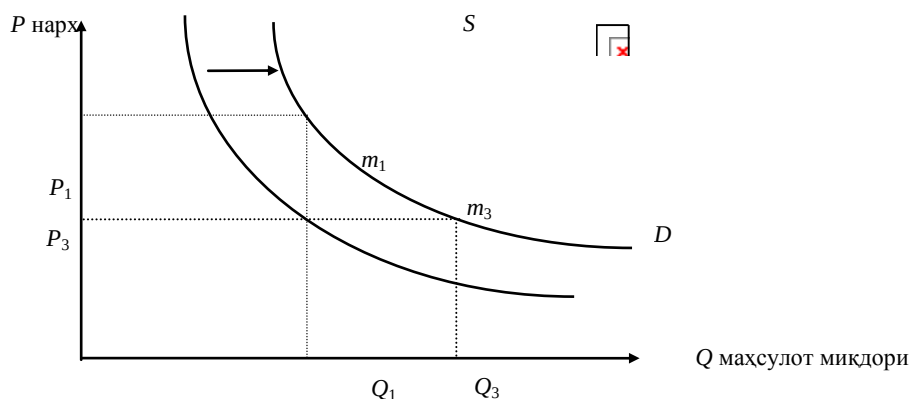
Шу сабабли биз талаб ва таклиф эгри чизикларининг, иш ҳақи ставкаси, капитал харажатлар ва даромадлар ўзгарганда қандай ўзгаришини қараб чиқамиз (3.3-расм).

Таклиф чизиги  дан бошлаймиз. 3.3-расмдан кўриниб турибдики, нарх  бўлганда, ишлаб чиқариладиган ва сотиладиган маҳсулот миқдори  га тенг. Энди фараз қилайлик, хом ашё нархи камайди, демак, бир бирлик маҳсулот харажати камаяди. Бу таклифга қандай таъсир қилиши мумкин?

Хом ашё нархининг камайиши, маҳсулотга бўлган харажатнинг камайишига олиб келади, харажатнинг камайиши эса, ишлаб чиқариш самарасини оширади ва кўпроқ фойда олишга олиб келади. Бу ўз навбатида ишлаб чиқаришни ривожлантиришни рағбатлантиради ва илгари рентабел бўлмаган фирмалар учун бозорга ўз товарлари билан кириб келишга имконият яратади. Демак, агар бозорда товар нархи ўзгармаса, яъни  сақланиб қолса, илгаридагига нисбатан, бозордаги маҳсулот таклифи ошади, натижада таклиф эгри чизиги унга силжийди.  нархга  бирлик эмас  маҳсулот миқдори тўғри келади. Маҳсулот ишлаб чиқаришнинг ошиши, бу ерда нархга боғлиқ эмас, шу сабабли таклиф эгри чизиги  бутунлай ўнгга,  га силжийди (3.3-расм). Таклиф эгри чизигининг бундай ўзгаришига, яъни нархга боғлиқ бўлмаган ҳолдаги ўзгаришига *таклиф ўзгариши* дейилади. Ўзгармас таклиф эгри чизигидаги бирор нуқтадан пастга ёки юқорига қараб ҳаракат қилишга *таклиф миқдорининг ўзгариши* дейилади.

Хом ашё нархи пасайишининг таклиф эгри чизигига бошқача таъсирини, ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдори  ўзгармаганда кузатиш мумкин. Ҳақиқатдан ҳам,  ўзгармаганда, уни ишлаб ишлаб чиқариш учун кетган харажат камаяди (хом ашё нархи

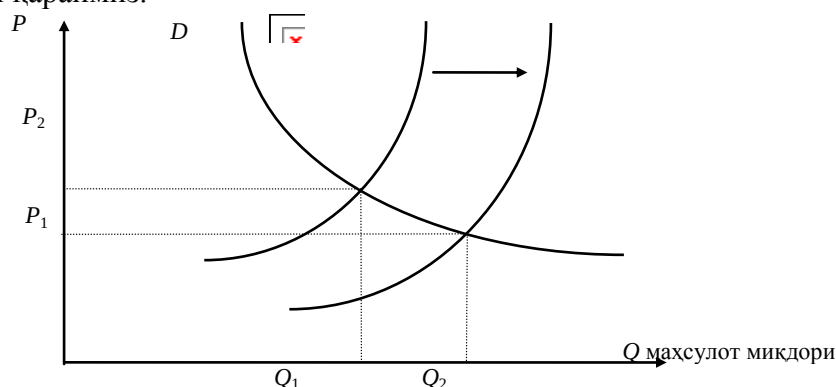
пасайгани учун), демак, товар нархи ҳам камаяди, яъни унинг нархи $\frac{P_1}{P_3}$ дан $\frac{P_1}{P_3}$ га ўзгаради. Бу ўзгариш ишлаб чиқарилган товар миқдорига боғлиқ эмас. Натижада, таклиф эгри чизиғи ўнгга силжийди. Умуман олганда, хом ашё нархи ўзгаришининг таклиф чизиғига таъсирини ўрганишда, юқорида келтирилган икки ҳол ҳам хусусий ҳоллардан бўлиб, энг четки ҳолатларни англатади. Ҳақиқатда эса, хом ашё харажатлари камайганда нарх ҳам, товар миқдори ҳам ўзгариши мумкин. Бу ўзгаришлар янги таклиф эгри чизиғининг талаб чизиғи билан мувозанатга келиши билан боғлиқдир (2.4-расм).



2.4-расм. Таклиф ўзгаргандаги янги мувозанат ҳолат.

2.4-расмда таклиф чизиғи $\frac{P_1}{P_3}$ дан $\frac{P_1}{P_3}$ га силжиган, мувозанат нукта $\frac{Q_1}{Q_3}$ дан $\frac{Q_1}{Q_3}$ га тушган, умумий ишлаб чиқариш ҳажми $\frac{Q_1}{Q_3}$ дан $\frac{Q_1}{Q_3}$ гача ошган. Маҳсулот ишлаб чиқариш харажатлари қанча кам бўлса, у шунча маҳсулот нархини пасайтиришга ва маҳсулотни кўпроқ сотишга олиб келади. Ўз-ўзидан равшанки, фан техника тараққиёти асосида бошқаришни такомиллаштириш натижасида ишлаб чиқариш харажатларини камайтириш, иқтисодий ўсишнинг муҳим ҳаракатлантирувчи кучидир.

Энди, истеъмолчилар даромадини ошишининг талабга таъсирини ўрганиш учун, қуйидаги 2.5-расмни қараймиз.

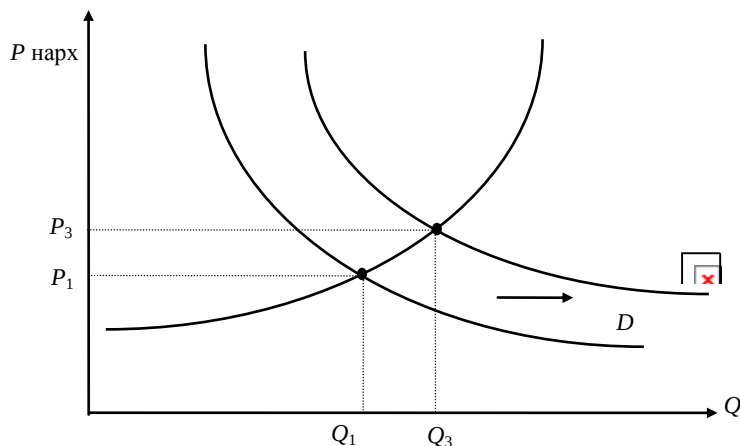


2.5-расм. Талаб эгри чизиқлари.

Маълумки, истеъмолчилар даромади юқори бўлса, улар товарларни сотиб олиш учун кўпроқ пул ажратади. Агар бозор нархи $\frac{P_1}{P_2}$ ўзгармас бўлганда истеъмол қилинадиган маҳсулот миқдори, масалан $\frac{Q_1}{Q_2}$ дан $\frac{Q_1}{Q_2}$ га ўсишини кузатиш мумкин. Бу силжиш бозор нархи қандай бўлишидан қатъий назар амалга ошади, шунинг учун талаб чизиғи ўнгга қараб силжийди. Расмда бу силжиш $\frac{P_1}{P_2}$ дан $\frac{P_1}{P_2}$ га силжиши каби акслантиради.

Иккинчи томондан, истеъмолчининг реал даромади ошса, у  миқдордаги товарни юқориюқ нархда, масалан,  нархда ҳам сотиб олади, яъни даромади ошмаганда  нархда сотиб олса, реал даромади ошса, у шу миқдордаги  товарни  нархда сотиб олади. Бу ҳолатда ҳам талаб чизиғи ўнгга силжийди.

Умуман олганда, даромад ошганда нарх ҳам, сотиб олинadиган товар миқдори ҳам ўзгармай қолмайди. Янги нарх ва янги товар миқдори натижада талаб ва таклифнинг мувозанатлигига олиб келади (2.6-рasm).



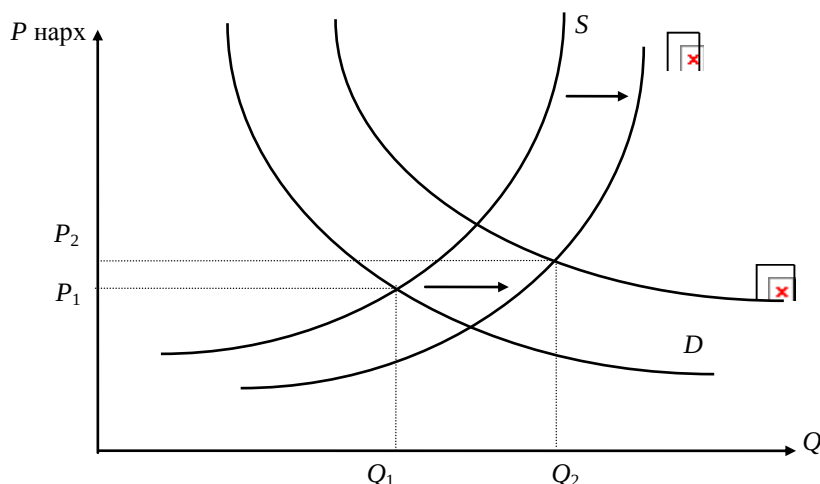
2.6-рasm. Таклиф ўзгаргандаги янги мувозанат.

Расмдан кўриниб турибдики, истеъмолчилар юқори  нархни тўлаши мумкин, фирмалар эса, даромади ошгани учун кўпроқ, яъни  миқдорда маҳсулот ишлаб чиқаришади.

Талабга бир-бирини ўрнини босадиган товарлар нархларининг ўзгариши ҳам таъсир қилади. Масалан, мис билан алюминий бир-бири ўрнини босадиган товарлар ҳисобланади, нима учун деганда, ишлаб чиқаришда улардан бири иккинчисини алмаштириши мумкин. Агар алюминий нархи ошса, мисга бўлган талаб ошади. Бошқа томондан бензин автомобилга нисбатан тўлдирувчи товар бўлади, яъни улар биргаликда ишлатилади. Демак, бензин нархининг камайиши ёки ошиши автомобилга бўлган талабни оширади ёки камайтиради. Шу сабабли, бир-бирининг ўрнини босадиган товарлардан бирининг нархини ошиши ёки тўлдирувчи товарлардан бирининг нархини камайиши ҳам талаб чизиғини ўнгга силжишга олиб келади.

Кўпгина бозорларда бир вақтнинг ўзида ҳам талаб, ҳам таклиф эгри чизиқлари ўзгариб туради. Иқтисодий ўсиш юқори бўлганда истеъмолчилар даромади юқори бўлади, акс ҳолда даромадлар ҳам камаёди. Баъзи бир товарларга бўлган талаб ҳам вақт бўйича ўзгаради, масалан, мавсумлар бўйича товарларга талаб; бир-бирини ўрнини босадиган товарлардан бирининг нархини ўзгариши; дид ва моданинг ўзгаришига қараб талабнинг ўзгариши. Худди шундай, вақт бўйича иш ҳақи, хом ашё нархи, капитал маблағ қўйишлар ҳам ўзгаради, натижада бу ўзгаришлар таклифга жиддий таъсир қилади.

Таклиф ва талаб эгри чизиқлари бундай ўзгаришлар оқибатини таҳлил қилишга ёрдам беради. 2.7-рasmда ҳам талаб, ҳам таклиф чизиқларининг ўнгга силжишлари келтирилган.



2.7-расм. Таклифдаги ва талабдаги ўзгариш натижасидаги янги мувозанат графиги

Бу силжишлар, нархни дан га ошишига ва товар ишлаб чиқаришни эса, дан га ошишига олиб келади. Талаб ва таклифдаги ўзгаришларнинг миқдори ва йўналишларини олдиндан айтиб бериш учун, талаб билан таклифнинг нархдан ва бошқа параметрлардан боғланганлигини миқдорий жиҳатдан ифодаламоқ керак.

2.3 Талаб ва таклиф функциялари

Замонавий иқтисодий назариянинг аниқроқ бўлиши, у ўрганадиган иқтисодий жараёнларнинг миқдорий муносабатларини ўрганиш учун математик инструментдан кенгроқ фойдаланишни тақозо қилади. Ҳозирги вақтда иқтисодчилар иқтисодий жараёнларни ўрганишда модел тушунчасидан кенг фойдаланмоқдалар.

Модел деганда, иқтисодий жараённинг схемаси, лойиҳаси, математик формулалар билан ифодаланиши тушунилади. Бу ерда кенгроқ ишлатиладиган моделлардан бири иқтисодий-математик моделлардир. Иқтисодий математик моделлар, иқтисодий жараёнларнинг миқдорий муносабатларини функция, тенглама, тенгсизликлар орқали ифодалайди.

Функция - бу математик тушунча бўлиб, боғлиқ ўзгарувчи билан эркин ўзгарувчилар ўртасидаги миқдорий боғлиқликни ифодалайди.

Агар функция битта боғлиқ ўзгарувчи билан, битта эркин ўзгарувчи ўртасидаги боғлиқликни ифодаласа, унга бир ўзгарувчи функция дейилади ва у қуйидагича ёзилади:

$$y = f(x)$$

Агар функцияда эркин ўзгарувчилар сони -та бўлса, у ҳолда ўзгарувчи функцияни оламир:

$$y = f(x_1, x_2, \dots, x_n)$$

Бир ўзгарувчи функцияга мисол сифатида нархга боғлиқ бўлган талаб функциясини қараш мумкин:

$$Q_d = f(P)$$

бу ерда: - талаб миқдори; - бир бирлик маҳсулот нархи.

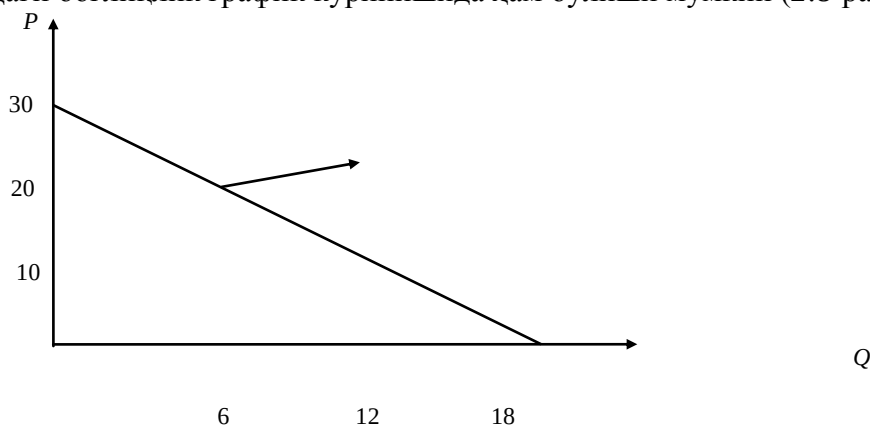
Талаб функцияси маҳсулот нархи бўлганда, истеъмолчи қанча максимал миқдорда маҳсулот сотиб олиши мумкинлигини кўрсатади. Нарх ошганда, талаб миқдори камаёди.

Масалан, ўқувчи дафтарига бўлган талаб ва дафтар нархи ўртасидаги боғлиқлик қуйидаги жадвалда берилган.

Битта дафтар нархи, сўм ()	10	20	30
Талаб, (дона)	18	12	6

Бу жадвалдаги талаб билан нарх ўртасидаги боғлиқлик, тескари боғлиқликдир. Нима учун деганда, нарх (аргумент) ўсиши билан талаб миқдори (функция қиймати) камайиб боради.

Жадвалдаги боғлиқлик график кўринишида ҳам бўлиши мумкин (2.8-расм):



2.8-расм. Талаб ва нарх ўртасидаги боғлиқлик графиги.

Жадвалдаги талаб билан нарх ўртасидаги боғлиқлик аналитик, яъни функция шаклида берилганда у қуйидагича ёзилади:

$$P = a - bQ$$

ёки талаб функциясига тескари функция

$$Q = \frac{a - P}{b}$$

кўринишида ёзилади.

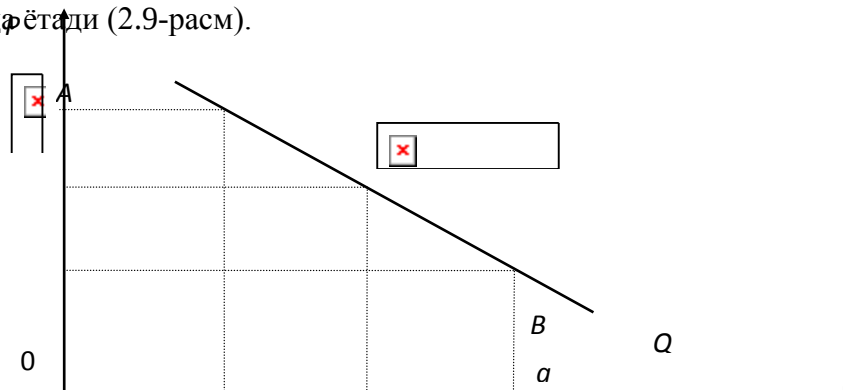
Ушбу функциялардаги ва лардан бирига, унинг жадвалдаги қийматларини қўйсак, мос ҳолда иккинчисининг қийматини аниқлаймиз. Умуман олганда, чизикли бир ўзгарувчили талаб функцияси қуйидагича ёзилади:

бу ерда ва параметрлар статистик маълумотлар асосида ҳисобланади.

Чизикли талаб функциясининг графиги қуйидаги тартибда аниқланади. Нарх

бўлганда, талаб бўлади. Нарх га тенг бўлганда, талаб бўлади. Олинган қийматлар графикда ифодаланиб, талаб чизиғи графигини оламиз: талаб функцияси

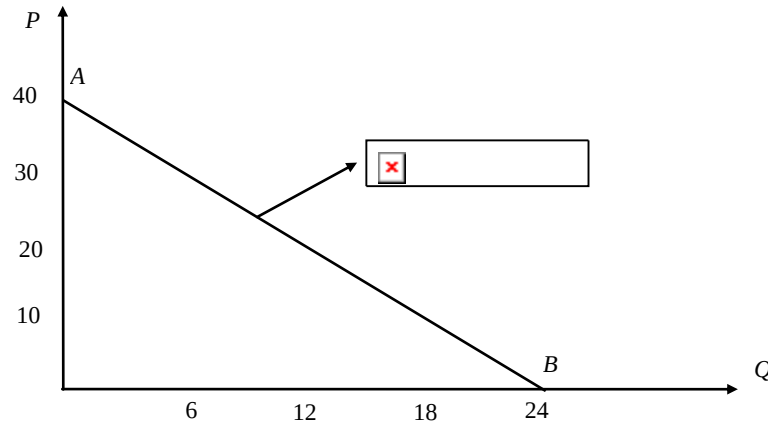
чизикли бўлгани учун, нарх нолдан гача ўзгарганда, талаб нинг қиймати тўғри чизиғи устида ётади (2.9-расм).



2.9-расм. Чизикли талаб графиги.

Энди юқорида келтирилган талаб функцияси графигини чизамиз (2.10-расм).
 бўлганда, талаб қиймати га тенг (графикда у нукта билан белгиланган). Товар
 нархи га тенг бўлганда, талаб миқдори га тенг бўлади (графикда бу
 нукта).

нукта билан нуктани туташтирувчи тўғри чизик берилган функция учун талаб
 чизигини беради.



2.10-расм. Талаб функциясининг графиги.

Кўп ўзгарувчили талаб функцияси, талаб миқдорини унга таъсир қилувчи бир неча
 омиллар асосида аниқлайди. Мисол тариқасида нон бозори моделини қандай аниқланишини
 қараймиз. Маълумки, нонга бўлган талаб, ноннинг нархи га ва истеъмолчининг даромади
 га боғлиқдир ва бу боғлиқлик қуйидагича ифодаланади.

$$Q = a - bP + cY$$

(1)

Бу ҳолда кўп ўзгарувчили талаб функцияси икки ўзгарувчидан: нон нархи ва
 истеъмолчи даромади дан боғлиқ.

Нон пиширувчилар томонидан таклиф қилинадиган нон миқдори ноннинг нархи
 дан ва уннинг нархи га боғлиқ, деб қарайлик. У ҳолда таклиф функцияси

$$Q = d - eP + fP_u$$

(2)

кўринишда ёзилади.

Нон бозоридаги нонга талаб ва таклифнинг бир-бирига тенг бўлиши шarti

$$Q = d - eP + fP_u = a - bP + cY$$

(3)

бўлади. (1), (2) ва (3) муносабатлар нон бозори моделини беради.

Мисол. Нонга бўлган икки омилли талаб функцияси берилган:

$$Q = 100 - 2P + 0.5Y$$

Бу функция орқали берилган нон нархи ва истеъмолчи даромадида нонга талаб қанча
 эканлигини аниқлаш мумкин. Агар нон нархи қ20 сўм, даромад 250 сўм бўлса, нонга
 талаб

$$Q = 100 - 2 \cdot 20 + 0.5 \cdot 250 = 100 - 40 + 125 = 185$$

бўлади.

Агар истеъмолчи даромади ўзгармас бўлиб, қ250 сўмга тенг бўлса, у ҳолда бир
 омилли нонга талаб функциясини оламиз:

ёки нон нархи  бўлиб, ўзгармас бўлса, биз даромадга боғлиқ нонга талаб функциясини оламыз.

Талабга нархдан бошқа барча таъсир қилувчи омилларни ҳисобга оладиган бўлсак, кўп омилли талаб функцияси қуйидагича ёзилади;

бу ерда  - талаб;  - даромад;  - истеъмолчи диди;  - кутиш;  - ўрнини босувчи товарлар нархи;  - комплектга кирувчи товарлар нархи;  - харидорлар сони;  - бошқа омиллар.

Шундай қилиб, кўп омилли талаб функцияси ёрдамида, талаб миқдорининг унга таъсир қилувчи омиллар (ёки бир қатор омиллар таъсири ўзгармас бўлганда қолган омиллар) таъсири бўйича ўзгариш қонуниятларини таҳлил қилиш мумкин.

Талаб қонуни бўйича нархдан бошқа омиллар таъсири ўзгармаганда, нархнинг ўсиши билан талаб миқдори камайиб боради (яъни, ўсмайди).

Бозор талаби чизиғини аниқлаш учун, биринчи навбатда статистик маълумотлар ва истеъмолчи диди ҳамда одатига кўра, алоҳида харидорнинг талаб функцияси аниқланди ва ундан кейин ушбу индивидуал талаб чизиқлари горизонтал қўшилади.

Бир ўзгарувчили таклиф функцияси қуйидаги кўринишда ёзилади:

бу ерда  - товарга бўлган талаб миқдори;  - битта товар нархи.

Таклиф функцияси бир бирлик товар нархи  бўлганда товар сотувчилар максимал даражада қанча миқдорда товар таклиф қилишини кўрсатади. Унинг графиги, талаб функцияси графигидай аниқланади.

Масалан, чизиқли таклиф функцияси берилган бўлсин:

бу таклиф функцияси товар нархига боғлиқ бўлиб, бу боғлиқлик мусбатдир, яъни нарх (аргумент) ўсиши таклифнинг (функциянинг) ўсишига олиб келади. Таклиф функцияси ўсувчидир. Таклиф функцияси графиги талаб функцияси графиги каби аниқланади.

Таклифнинг таклиф чизиғи бўйича ўзгаришига, *таклиф миқдорининг ўзгариши* дейилади. Таклиф миқдорининг ўзгариши, яъни таклифнинг таклиф чизиғи бўйича ўзгариши, фақат нарх таъсири остида бўлади. Нархдан бошқа таклифга таъсир қилувчи омиллар таклиф чизиғини унга пастга ёки чапга-юқорига силжитади. Таклиф чизиғининг ўзини ўнгга ёки чапга силжишига *таклифнинг ўзгариши* дейилади.

Таклиф миқдори нархдан ташқари бошқа омилларга ҳам боғлиқдир:

- ишлаб чиқариш технологияси, (технология даражасининг ўсиши, таклиф чизиғини ўнгга силжитади, нима учун деганда, янги технология ишлаб чиқариш харажатларини камайтиради ва ишлаб чиқарувчи берилган нархда кўпроқ маҳсулот ишлаб чиқариш имкониятига эга бўлади);
- ресурслар нархи (ресурслар нархи ошганда, ишлаб чиқариш харажатлари ошади, натижада берилган нархда ишлаб чиқарувчи камроқ маҳсулот ишлаб чиқариб, таклиф қилади, натижада таклиф чизиғи чапга силжийди, ресурслар нархи камайганда, юқоридаги ҳолатнинг акси бўлади, яъни таклиф ошади, натижада таклиф чизиғи ўнгга силжийди);
- ушбу маҳсулотни ишлаб чиқарувчилар сони ошганда (ишлаб чиқарувчилар сонининг ошиши, умумий таклиф чизиғини ўнгга силжитади);

• солиқлар ва дотациялар (солиқнинг ортиши натижасида, таклиф қилинадиган маҳсулот миқдори камаяди, шу сабабли таклиф чизиғи чапга силжийди; дотация берилганда юқоридагининг акси бўлади, яъни таклиф чизиғи ўнгга силжийди).

Кўп омилли таклиф функцияси қуйидаги кўринишда бўлади:

$$Q = f(P_1, P_2, \dots, P_n, T, R, D, S, \dots)$$

бу ерда P_1 - таклиф миқдори; P_2 - товар нархи; T - технология даражаси; R - ресурслар нархи; D - солиқ ставкаси; S - дотация миқдори; D - ишлаб чиқарувчилар сони; S - бошқа омиллар.

Таклиф қонунига кўра, (нархдан бошқа омилларнинг таъсири ўзгармаса нархнинг (P) ўсиши билан, таклифнинг (Q) миқдори ўсади, таклиф функцияси ўсувчидир.

3-МАВЗУ БОЗОР МУВОЗАНАТИ, МАКСИМАЛ ВА МИНИМАЛ НАРХЛАР.

1. Бозор мувозанати

2. Максимал ва минимал баҳо

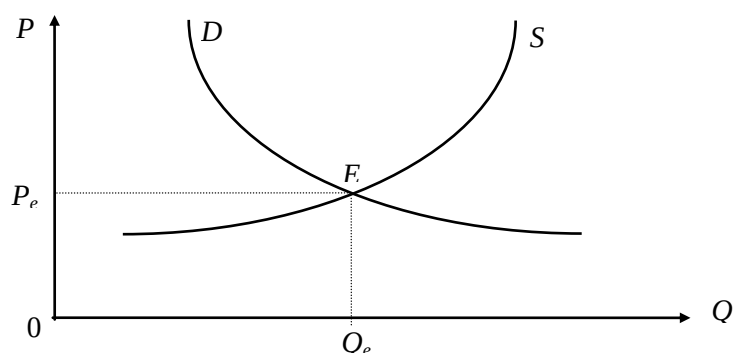
3. Умумий мувозанатлик

3.1 Бозор мувозанати

Мувозанат - бу тизимнинг шундай бир ҳолати, агар унга бирор бир ташқи куч таъсир қилмаса, у ўзининг ушбу ҳолатини сақлаб қолади.

Талаб ва таклиф моделида талаб (D) чизиғи билан таклиф (S) чизиғининг кесишган нуқтаси бозор мувозанатини билдиради. Демак, бозор мувозанати талаб ҳажми билан таклиф ҳажмининг тенглигини таъминлайдиган нарх даражаси ва товар миқдори билан аниқланади. Талаб ва таклиф қонунига кўра шуни таъкидлаш мумкинки, агар бозор мувозанат ҳолатида бўлса, у ҳолда, унинг қатнашчилари товар нархини ёки товар миқдорини ўзгартиришга ҳеч нарса сабаб бўлмайди.

Мувозанат нарх (P_e) (3.1-расм) деб, шундай нархга айтиладики, агар у бозорда таклиф қилинадиган неъмат миқдори (Q_e) ни унга бўлган талаб миқдори унга бўлган талаб миқдори (Q_e) га тенглаштиради, яъни $Q_e = Q_e$.

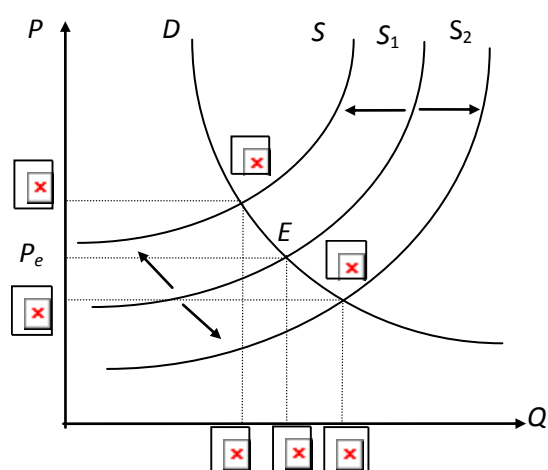
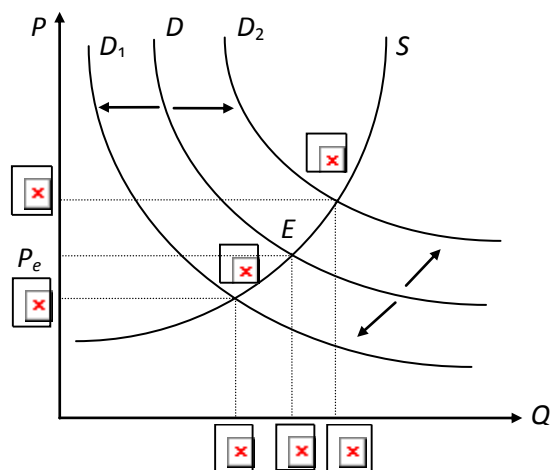


3.1-расм. Мувозанат нарх P_e ва мувозанат ишлаб чиқариш Q_e .

3.1-расмдан кўриниб турибдики, бозор мувозанати ягона. Талаб ва таклиф чизиқлари ягона мувозанат (E) нуқтада кесишади. P_e ва Q_e нуқталар, мувозанат нуқта (E) нинг координатлари ҳисобланади.

Бозордаги талаб ва таклифнинг ўзгариши, бозор мувозанатини ўзгаришига олиб келади. Масалан, бозордаги талаб ошса, (талаб чизиғи ўнгга силжиганда) мувозанат нарх (P_e) ошади.

ва мувозанат товар ҳажми ўсади. Агар бозор талаби камайса (талаб чизиғи чапга силжиса), ва лар ҳам камаёди. Бозор таклифи ошса (таклиф чизиғи ўнгга силжиса), мувозанат нарх камаёди, мувозанат товар ҳажми ўсади. Агар бозор таклифи камайса (таклиф чизиғи чапга силжиса), мувозанат нарх ўсади, мувозанат товар ҳажми камаёди (3.2, 3.3-расмлар).



3.2-расм. Талаб чизиғининг силжиши.

3.3-расм.Таклиф чизиғининг силжиши.

Агар таклиф ва талаб чизиклари бир вақтнинг ўзида силжишса, мувозанат нарх  ва мувозанат миқдор  ларнинг ўзгариши ҳар хил бўлиши мумкин.

Юқорида келтирилган бозор модели статик бўлиб, у маълум вақт оралиғини олади (масалан, у бир ойга, бир йилга тенг бўлиши мумкин). Бундай бозор моделида ўзгарувчилар вақтга боғлиқ эмас.

Моделда талаб, таклиф ва нархларнинг боғлиқликларини вақт ўзгариши билан боғласак, модел динамик моделга айланади. Фараз қилайлик, маълум вақт оралиғида (масалан, бу оралиқ бир ой бўлсин) бир бирлик товарнинг бозор нархи  бўлсин (яъни, товар нархи бир ой ичида ўзгармайди). Товарнинг бозор нархи  мувозанат нархга тенг бўлиши ҳам, тенг бўлмаслиги ҳам мумкин.

Агар биз  вақт оралиғини қарасак, у ҳолда  қийматларни қабул қилади.  - нарх траекториясини ёки динамик модел траекториясини беради.

Битта маҳсулот учун бозорнинг динамик моделини қараймиз.

Моделда талаб чизиғини  ва таклиф чизиғи  вақт ўзгариши билан ўзгармайди деб фараз қилайлик. Талаб функцияси  ва таклиф функцияси  нарх  га боғлиқ. Бу ерда  - оралиқдаги нарх,  - олдинги P  - оралиқдаги нарх. Талаб функцияси:

$$D(P, t) = D(P) + \Delta D(P, t)$$

бу ерда  - ўзгармас параметрлар.

Таклиф функцияси:

$$S(P, t) = S(P) + \Delta S(P, t)$$

бу ерда  - ўзгармас параметрлар.

Мувозанат нарх қуйидаги қайтариладиган босқичлар бўйича аниқланади:

1. Талаб ва таклиф чизиклари графиги чизилади (горизонтал ўқ бўйича нарх  қўйилади, вертикал ўқ бўйича таклиф ва талаб қилинган маҳсулот миқдори );
2. Бошланғич вақт оралиғи  бўйича таклиф миқдори , бошланғич нарх  га кўра аниқланади, (бошланғич нарх ) олдиндан сотувчи томонидан берилади;
3.  оралиқ учун нарх  мувозанатлик шартидан аниқланади.

Нарх маълум бўлгани учун, юқоридаги тенгликдан аниқланади; учун аниқланганидан кейин юқоридаги иккинчи ва учинчи босқичлар такрорланиб, аниқланади ва ҳоказо. Ҳисоб-китобларнинг тўхташ шarti бўлиб, бу шарт баржарилса, мувозанат нарх кўринишида аниқланади.

Тақрибий баҳолаш: Агар бўлса, деб қараш мумкин.
Мисол. Қуйидаги талаб функцияси берилган бўлсин:

Таклиф функцияси:

учун бошланғич нарх бўлсин ва бу нархда таклиф миқдорини аниқлаймиз:

Мувозанатлик шартига кўра ни аниқлаймиз.

Энди ҳол учун таклиф миқдорини аниқлаймиз:

Мувозанатлик шартидан ни аниқлаймиз:

учун таклиф миқдори аниқланади;

Мувозанатлик шартидан ни аниқлаймиз.

Кейинги ҳисоб-китобларда

Агар аниқлик даражасини деб олсак, бўлгани учун мувозанат нарх сифатида биз аниқлик билан ни қабул қилишимиз мумкин.

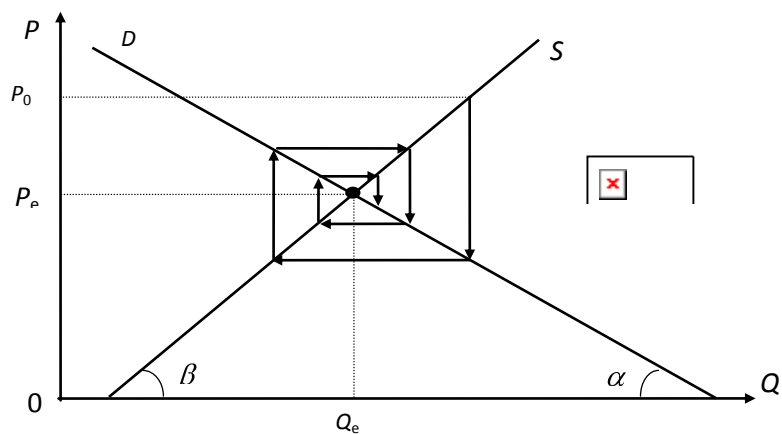
Мувозанат нархни тўғридан-тўғри мувозанатлик шarti бўйича аниқлаш ҳам мумкин:

Мувозанат нарх га тенг, мувозанат товар миқдори .

Умуман олганда бозорнинг динамик моделида бозор нархи нинг ўзгариши уч хил вариантга олиб келиши мумкин:

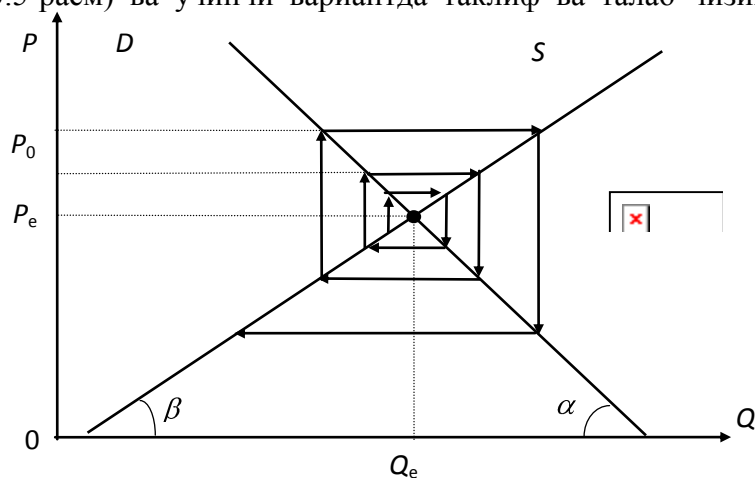
1. Вақт ўтиши билан бозор нархи нинг мувозанат нархдан четланиши камайиб боради;
2. Бозор нархи мувозанат нархдан узоклашиб боради;
3. Бозор нархи мувозанат нарх атрофида тебраниб туради ва бозор мувозанатига ҳеч вақт эришилмайди.

Агар таклиф чизиғи S талаб чизиғига нисабат тикроқ бўлса, биринчи ҳол юз беради. Агар таклиф чизиғининг ётиқлиги талаб чизиғининг ётиқлигига нисбатан тикроқ бўлса,  биринчи ҳол амалга ошади Учинчи ҳолатда талаб ва таклиф чизиклари ётиқлиги бир хил бўлади (3.4-расм):



3.4-расм. бўлган ҳол.

Агар таклиф чизиғи талаб чизиғи га нисбатан ётиқроқ бўлса, иккинчи вариант юз беради (3.5-расм) ва учинчи вариантда таклиф ва талаб чизиклари ётиқлиги бир хил бўлади:



3.5-расм. бўлган ҳол.

Тўғри чизикли талаб ва таклиф функциялари:

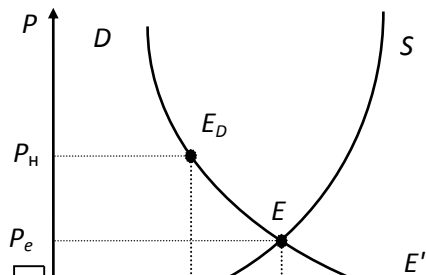
учун да бўлади, яъни мувозанат нархга бозор нархи яқинлашади агар қуйидаги шарт бажарилса, яъни бўлса.

Бозорнинг динамик моделида нархлар траекторияси ўргимчак уяси тўрига ўхшагани учун ҳам бу модел тўрсимон модел деб ном олган.

Тўрсимон модел сифатида биржа бозорини (масалан, қимматли қоғозлар бозори, ёки валюта бозорини) қараш мумкин.

3.2.Максимал ва минимал баҳо.

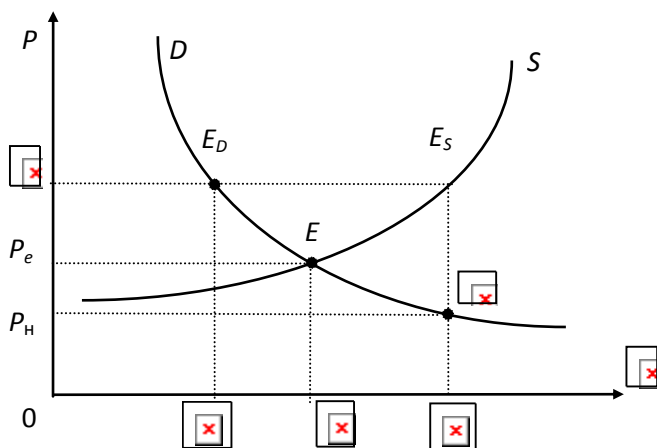
Баъзи вақтларда бозор нархи давлат томонидан ўрнатилади. Нарх максимал дейилади, агар ўрнатилган нарх мувозанат нархдан кичик бўлса (мувозанат нарх) ва нархни максимал нарх дан юқори белгилаш таъқиқланса. Максимал нарх баъзи бир маҳсулотларга аҳолини ушбу маҳсулот билан маълум даражада таъминлаш мақсадида давлат томонидан ўрнатилади.



Талаб ва таклиф назариясига кўра, максимал нархнинг ўрнатилиши маҳсулот танқислигига олиб келади. Товар танқислигини давлат ўз заҳирасидан маҳсулотни бозорга чиқариш йўли билан ечади, яъни ўз заҳирасидаги [] миқдорда маҳсулот чиқариб талаб ва таклифни тенглаштиради.

Агар сотувчиларга товарни максимал нарх [] дан юқори нархда сотишга рухсат бўлмаса, таклиф [] миқдор билан чегаралангани учун, норасмий бозор (хуфиёна бозор) вужудга келади (расмда бу [] нукта орқали ифодаланган ва бу бозорда товар норасмий бозор нархи [] да сотилади; [] мувозанат нархдан анча юқори бўлиши мумкин).

Маҳсулотнинг нархи [] минимал нарх дейилади, агар минимал нарх мувозанат нархдан катта бўлса, [] (P_e -мувозанат нарх) (3.7-расм) ва нарх [] ни пасайтириш мумкин бўлмаса.



3.7-расм. Нарх минимал бўлганда маҳсулот отиқчалиги.

Бундай минимал нарх давлат томонидан, ушбу маҳсулотни ишлаб чиқарувчиларни ҳимоя қилиш учун ўрнатилади. Минимал нархнинг ўрнатилиши, ортиқча маҳсулотнинг вужудга келишига олиб келади ёки маҳсулотлар сотилмасдан омборларда тўпланиб қолишига олиб келади. Бу вазият 3.7-расмдаги графикда келтирилган, ортиқча маҳсулот ҳажми [] га тенг. Агар давлат маҳсулотни минимал нархдан паст нархда сотишга рухсат бермаса, бу ерда ҳам норасмий бозор вужудга келади. Графикдаги [] нукта ортиқча маҳсулотни норасмий равишда мувозанат нархдан паст нархда ([] нархда) сотилиши мумкин бўлган вазиятни кўрсатади. Шундай қилиб, талаб ва таклиф модели орқали бозор нархларини ўзгартиришнинг оқибатларини чуқур таҳлил қилиш мумкин.

3.3. Умумий мувозанатлик

Биз шу вақтгача бир хил товар билан боғлиқ бўлган бозорни ўрганиб келдик. Одатда алоҳида товарнинг бозоридаги асосий кўрсаткичлар бошқа товарлар бозоридаги кўрсаткичлар билан боғлиқ. Бирорта товар бозоридаги ўзгариш бошқа товарлар бозоридаги ҳолатга таъсир қилади. Шундай қилиб айтиш мумкинки, бозорлар бир-бири билан ўзаро боғлиқ. Шунинг учун ҳам товарлар бозоридан алоҳида бир товарни ажратиб олиб, уни ўрганиш ҳақиқий реал ҳолатни белгиламайди. Шу вақтгача кўриб келинган алоҳида бозордаги мувозанатликни қисман мувозанат деб қараймиз.

Қисман мувозанатлик - бу алоҳида битта товар бозорида шаклланадиган мувозанатлик.

Умумий мувозанат - бу барча бозорларнинг ўзаро таъсири натижасида шаклланадиган мувозанатлик бўлиб, бирор бозордаги талаб ва таклифнинг ўзгариши бошқа бозорлардаги мувозанатликка ва маҳсулот сотиш ҳажмига таъсир қилади.

Умумий мувозанатлик ўрганилганда бозор иқтисодиёти ягона, бир бутун тизим сифатида қаралади. Бозор иқтисодиётининг ягона, бир бутунлиги, унинг қисмлари ўртасидаги ўзаро боғлиқликни таъминлайди. Бундай ўзаро таъсирда биринчи ўринга товарлар ўртасидаги ўзаро алмашиш ва ўзаро тўлдириш каби боғлиқликлар чиқади.

Масалан, автомобилга талаб ошса, бензинга талаб ошади, гаражга талаб ошади, машина ҳайдаш гувоҳномасини олиш учун ҳайдовчиликка ўқишга талаб ошади. Бензинга нарх ошса, кам бензин сарфлайдиган енгил автомобилларга талаб ошади, шаҳар транспорти хизматига талаб ошиши мумкин. Албатта, бир-бирини ўрнини босувчи, бир-бирини тўлдирувчи товарлардан бири нархининг ошиши бошқа бозорларда янги мувозанат нархларни ўрнатилишига олиб келади.

Бирор бозордаги қисман мувозанатликнинг ўзгариши бошқа бозорлардаги ҳолатни ўзгартирса ва бу ўзгариш қайтиб биринчи ўзгарган бозордаги ҳолатга таъсир қилса, бундай таъсирга тесқари алоқа самараси дейилади. Умумий мувозанатликда бирор бозордаги таклифнинг камайишига мос ҳолда нархнинг ошиши тўлдирувчи товар бозорида талабни камайишига, ўрнини босувчи товар бозорида эса талабни ўсишига олиб келади. Умумий мувозанатликни тенгламалар тизими билан ифодалашга ўринган олим - бу швейцариялик иқтисодчи Леон Вальрасдир (1834-1910). Маълумки, бозор иқтисодиётида нарх билан ишлаб чиқариш ҳажми бир-бири билан ўзаро боғлиқ. Нарх ишлаб чиқариш ҳажмини белгиласа, ишлаб чиқарилган маҳсулот ҳажми ҳам маҳсулот нархини белгилайди.

Умумий мувозанатликнинг тенгламалар тизимини ёзамиз. Фараз қилайлик, мамлакат бўйича 100 хил товарлар ишлаб чиқилади ва хизматлар кўрсатилади.

Ҳар бир  товарга бўлган талаб функцияси қуйидагича берилган бўлсин:

бу ерда 

-  товар (хизмат) га бўлган талаб миқдори;

- талаб функцияси;

- мос равишда товарлар нархлари;

- реал активлар;

- нақд пул захираси.

Энди товарларни таклиф функциясини ёзамиз:

бу ерда 

-  товар (хизмат) таклифи миқдори;

- таклиф функцияси;

- мос равишда товарлар нархлари;

- реал активлар;

 - нақд пул захираси.

Энди мувозанатлик шarti

 га кўра 100 та товар учун 100 та тенгламалар системасини ёзамиз:

бу ерда

Агар (3) тенгламалар системасида  ва  ларнинг қиймати берилган бўлса, биз 100 номаълумли 100 та тенгламалар системасига келамиз ва бу тенгламалар системаси ечимга эга бўлади.

Демак, тенгламалар ечимини топиш мумкин, ушбу ечим ягона бўлади, мувозанат нархлар, мувозанат маҳсулот ва хизматлар ҳажмини аниқлаш мумкин бўлади.

(1)-(4) тенгламаларга умумий мувозанатлик модели дейилади. (1)-(4) моделга реал қийматлар қўйсак, мувозанатлашган товарлар ва хизматлар ҳажмини ва мувозанат нархлар системасини оламиз.

Ушбу (1)-(4) моделга Вальраснинг умумий мувозанатлик модели дейилади. Шунини таъкидлаш керакки, Вальрас модели идеаллашган модел бўлиб, у рақобатлашган бозорга, ресурсларнинг мобиллигига ва бозор қатнашчиларининг бозор тўғрисида тўлиқ ахборотга эгаллигига асосланади. Ҳақиқий ҳаётда бундай бўлмайди. Лекин, шунга қарамасдан Вальраснинг мувозанатлик тенгламаси бозор назариясини, унинг мувозанатлик назариясини ривожлантиришдаги аҳамияти ниҳоятда катта.

Таянч иборалар.

Талаб чизиғи, таклиф чизиғи, талаб функцияси, таклиф функцияси, талабнинг ўзгариши, таклифнинг ўзгариши, талаб ва таклиф миқдорининг ўзгариши, бозор мувозанати, мувозанат нарх, максимал нарх, минимал нарх.

Такрорлаш учун саволлар

Талаб ва таклиф чизиқлари тушунчаси.

Талаб ва таклифга таъсир этувчи омилларни таърифланг.

Бозор мувозанати нимани ифодалайди?

Минимал ва максимал нархлар ўрнатилиши қандай оқибатларга олиб келади?

Тавсия этиладиган адабиётлар

1. Ғуломов С.С., Алимов Р.Х., Салимов Б.Т., Ходиев Б.Ю. Микроиктисодиёт. -Т.: Шарқ, 2001.

2. Конюховский П.В. Микроэкономическая моделирование в банковской деятельности. Москва, Харьков, Минск, 2001.

3. Фальцман В.К. Основы микроэкономике. - М.: ТЕИС, 2000.

4. Москва Институт Микроэкономики. www.citymarket.ru.

4-МАВЗУ. ТАЛАБ ВА ТАКЛИФ ЭЛАСТИКЛИГИ.

1. Талаб эластиклиги.

2. Кесишган талаб эластиклиги.

3. Таклиф эластиклиги.

4. Бозор шароити ўзгаришларининг оқибатларини баҳолаш ва прогноз қилиш

5. Талабнинг нарх бўйича эластиклиги ёрдамида даромадларни таҳлил қилиш

4.1 Талаб эластиклиги.

Маълумки, товарга бўлган талаб, унинг нархига, истеъмолчи даромадига ва бошқа товарлар нархига боғлиқдир. Худди шундай, таклиф товар нархига ва товарни ишлаб чиқариш харажатига боғлиқ.

Масалан, лимоннинг нархи ошса, унга талаб камаяди. Лекин, биз шу товарга талабни ёки таклифини миқдорий жиҳатдан ўсиши ёки камайишини билмоқчимиз. Агар лимон нархи 15% га ошса, унга бўлган талаб қанчага ўзгаради? Ёки даромад 10% га ошгандаги талаб қанчага ўзгаради? Бундай саволга жавоб бериш учун, эластиклик тушунчасидан фойдаланамиз.

Эластиклик - бир ўзгарувчининг бошқа бир ўзгарувчи таъсири остида ўзгаришини ўлчайдиган ўлчов; аниқроқ қилиб айтганда, бирор ўзгарувчининг бир фоизга ўзгаришини натижасида бошқа бир ўзгарувчининг маълум фоиз миқдорга ўзгаришини кўрсатадиган сондир.

Бунга энг муҳим мисоллардан бири бўлиб, нархга боғлиқ бўлган талаб эластиклигидир. Бу эластиклик товар нархининг бир фоизга ўзгариши, унга бўлган талабнинг неча фоизга ўзгаришини кўрсатади.

Бу кўрсаткични тўлиқроқ кўриб чиқамиз. Нархга боғлиқ талаб эластиклигини қуйидагича ёзамиз:

$$\frac{\Delta Q}{Q} = \frac{\Delta P}{P} \cdot \epsilon$$

(1)

бу ерда $\frac{\Delta Q}{Q}$ - Q нинг фоиз бўйича ўзгариши; $\frac{\Delta P}{P}$ - P нинг фоиз ўзгариши.

Шуни эслатиш лозимки, фоиз ўзгариш, ўзгарувчининг абсолют ўзгаришини, ўзгарувчининг олдинги даражасига нисбатидир, яъни:

$$\frac{\Delta Q}{Q} = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1}$$

Демак, ϵ

$$\epsilon = \frac{P}{Q} \cdot \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1}$$

(2)

Агар талаб узлуксиз функция сифатида, яъни $Q = f(P)$ кўринишида берилган бўлса, унинг эластиклик коэффициенти қуйидаги формула бўйича аниқланади:

$$\epsilon = \frac{P}{f(P)} \cdot f'(P)$$

Нархга боғлиқ талаб эластиклиги манфийдир, яъни $\epsilon < 0$. Товар нархи ошганда, унга талаб камаяди, шунинг учун $\frac{\Delta Q}{Q} < 0$. (2) тенгламадан келиб чиқадики, нархга боғлиқ

талаб эластиклиги, нархнинг товар миқдorigа нисбатининг $\frac{P}{Q}$ бирлик нархга тўғри келадиган товар бирлиги ўзгаришига $\frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1}$ кўпайтиришдан ҳосил бўладиган миқдорга тенг.

Лекин, талаб эгри чизиғи бўйича юрганда ϵ ўзгариши ёки ўзгармаслиги мумкин, нарх ва товар миқдори эса ҳар доим ўзгариб боради. Демак, нархга боғлиқ талаб эластиклиги талаб чизиғининг алоҳида нуқтасида ўлчанади ва эгри чизиқ бўйича силжиганимизда, у ўзгариб боради.

Реал статистик маълумотларга кўра, нуқтавий ва ёйсимон эластиклик коэффициентларини аниқлаш мумкин, **нуқтавий эластиклик**

Талабнинг нархга кўра эластиклик коэффициентини ҳисоблаш формуласи:

$$\epsilon_{P,Q} = \frac{P}{Q} \cdot \frac{\Delta Q}{\Delta P}$$

Таклифнинг нархга кўра эластиклик коэффициентини ҳисоблаш формуласи:

$$\epsilon_{P,Q} = \frac{P}{Q} \cdot \frac{\Delta Q}{\Delta P}$$

Талабнинг нархга кўра ёйсимон эластиклигини ҳисоблаш формуласи:

$$\epsilon_{P,Q} = \frac{P}{Q} \cdot \frac{\Delta Q}{\Delta P}$$

Бу ерда P_1 ва P_2 талабнинг ва товар нархининг бошланғич қийматлари, P_2 ва P_1 талабнинг ва товар нархининг ўзгарган қийматлари.

Ёйсимон эластиклик ҳисобланганда, P_1 ва P_2 ларнинг базис кўрсаткичлари сифатида, уларнинг бошланғич ва ўзгарган қийматларининг ўртача қийматлари олинади.

Мисол. Лимонга бўлган талаб 100 дона бўлганда, ҳар бир лимон нархи 21 сўмни ташкил қилади, талаб 200 дона бўлганда бир дона лимон 180 сўм бўлади. Ёйсимон эластиклик коэффициентини ҳисоблаймиз.

$$\epsilon_{P,Q} = \frac{P}{Q} \cdot \frac{\Delta Q}{\Delta P}$$

$$\epsilon_{P,Q} = \frac{P}{Q} \cdot \frac{\Delta Q}{\Delta P}$$

демак, битта лимон нархи бир фоизга тушганда, унга бўлган талаб 4,33 фоизга ўсади.

Эластиклик коэффициенти қийматига қараб талабни эластик, ноэластик ва бирлик эластикликка эга бўлган талабларга ажратиш мумкин.

Агар талабнинг нарх бўйича эластиклик коэффициенти $\epsilon_{P,Q} > 1$ бўлса, талаб эластик дейилади.

Агар талабнинг нарх бўйича эластиклик коэффициенти $\epsilon_{P,Q} < 1$ бўлса, талаб ноэластик дейилади.

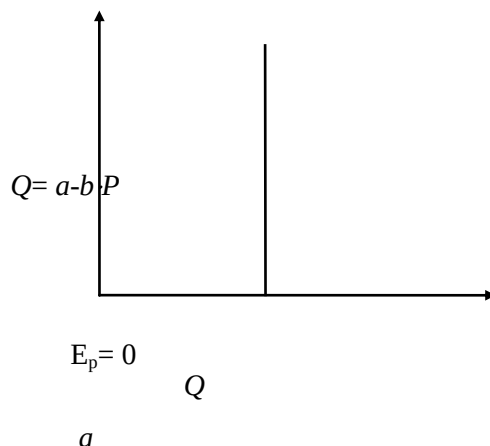
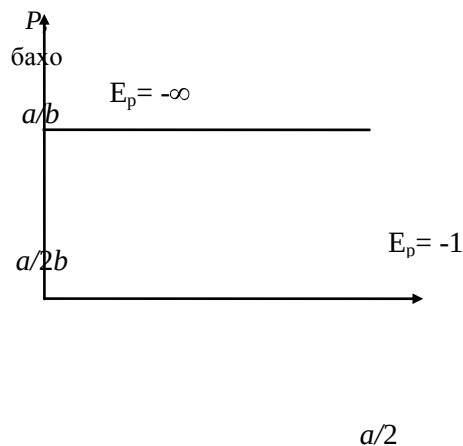
Агар талабнинг нарх бўйича эластиклик коэффициенти $\epsilon_{P,Q} = 1$ бўлса, талаб бирлик эластикликка эга дейилади.

Мисол тариқасида чизиқли талаб функциясини қарайлик:

$$Q = a - bP$$

Бу чизикли функция учун  бўлиб, у ўзгармасдир. Лекин бу чизик ўзгармас эластиклик коэффициентиغا эга эмас. 4.1-расмдан кўриниб турибдики, агар биз чизик бўйича

пастга қараб юрсак  миқдор камайиб боради, натижада эластиклик миқдори ҳам камаяди.



4.1-расм. Чизикли талаб чизиғи.

Чизикли талаб функциясининг эластиклик коэффициенти куйидагига тенг:

Талаб чизиғи нарх ўқи билан кесишганда

ва

бўлади,

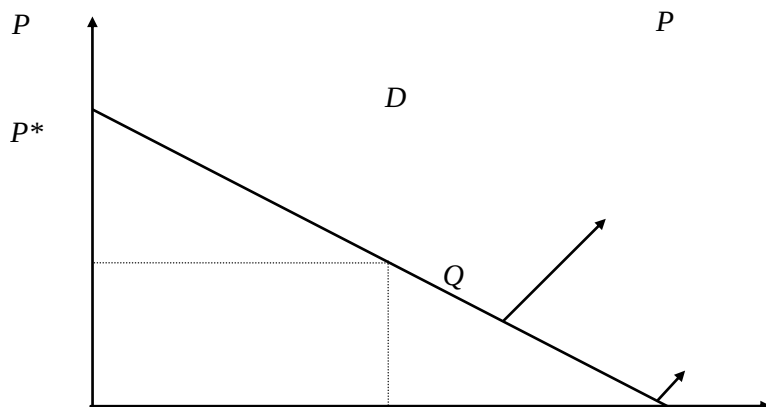
да

Талаб чизиғи товар миқдори ўқи билан кесишганда

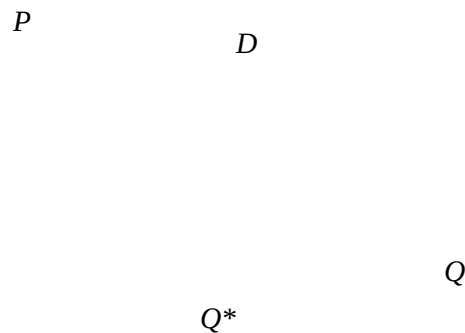
ва

- чизикнинг тангенс бурчак ётиқлигини беради. Шу сабабли, талаб чизиғи қанча тик бўлса, талаб эластиклиги шунча кичик бўлади.

Қуйидаги 4.2, 4.3-расмларда эластикликнинг ўзига хос алоҳида кўринишлари келтирилган.



4.2-расм. Талаб абсолют эластик, эластиклиги чексиз бўлганда талаб чизиғи



4.3-расм. Эластик бўлмаган талаб чизиғи

4.2-расмда эластиклиги чексиз бўлган талаб чизиғи келтирилган. Бу ҳолда ягона нарх бўлиб, истеъмолчилар шу нархда маҳсулот сотиб олишади. Нархни ҳар қандай кичик ошиши, талабни нолга туширади ва нархнинг даражадан ҳар қандай камайиши, талабни чексиз ошиб кетишига олиб келади.

4.3-расмдаги талаб чизиғи мутлақо эластик эмас. Истеъмолчилар нархдан қатъий назар белгиланган миқдорда  товар сотиб олишади.

Мисол. Талабнинг даромадга кўра чизикли функцияси берилган бўлсин:

$$Q = 100 - 2P$$

даромад  бўлганда, талабнинг даромадга боғлиқ эластиклик коэффициентини аниқланг.

Чизикли функциянинг эластиклик коэффициентини аниқлаш формуласига кўра ёзамиз:

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

Демак, даромад бир фоизга ошганда, талаб миқдори 1,1% га ошади.

Мисол. Талабнинг чизикли функцияси  кўринишга эга. Талаб миқдори  бўлганда, талаб эластиклиги коэффициенти нечага тенглигини қуйидаги тартибда аниқлаймиз, таклиф  бўлганда, нарх даражасини аниқлаймиз,

$$P = 50 - 0,5Q$$

Энди чизикли функциянинг эластиклик коэффициентини аниқлаш формуласига кўра

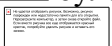
$$\epsilon_Q = \frac{P}{Q} \cdot \frac{dQ}{dP}$$

Демак, нарх бир фоизга ошса, талаб миқдори 0,75 фоизга камаяди.

Талаб эластиклиги нархдан ташқари, даромадга ҳам боғлиқдир. Кўпгина товарларга талаб, истеъмолчилар даромади ошганда ошади. Даромад бўйича эластиклик, бу даромад  (Revenue)ни бир фоизга ўзгариши талаб қилинган товар  ни неча фоизга ўзгаришини билдиради:

$$\epsilon_R = \frac{P}{R} \cdot \frac{dR}{dP}$$

(3)

Товарлар даромадга боғлиқ талаб эластиклигига кўра қуйидагиларга бўлинади: нормал товарлар, агар  бўлса; юқори категорияли товарлар, агар  бўлса; қуйи категорияли товарлар, агар  бўлса.

4.2 Кесишган талаб эластиклиги.

Битта товарга бўлган талабга бошқа бир товарнинг нархи таъсир кўрсатади. Масалан, пиво билан вино маълум маънода бир бирини ўрнини босади, агар винонинг нархи ошса пивога бўлган талаб ошади. Бундай боғлиқликдаги талаб ўзгаришига нархга боғлиқ кесишган талаб эластиклиги дейилади. Кесишган талаб эластиклиги - бу бошқа товарлар нархи бир фоизга ўзгарганда, талаб қилинадиган товарга талабнинг неча фоизга ўзгаришини билдиради:

$$\epsilon_{Q_1, P_2} = \frac{P_2}{Q_1} \cdot \frac{dQ_1}{dP_2}$$

(4)

бу ерда  - биринчи товар миқдори;

 - иккинчи товар нархи.

Пивонинг вино нархи  бўйича кесишган эластиклиги  қуйидагича:



- пиво миқдори; (вино нархи ошганда пивога талаб ошади, демак пивонинг талаб чизиғи ўнгга силжийди).

Юқорида келтирилган мисолда пиво билан вино ўзаро бир-бирини ўрнини босадиган товарлар бўлгани учун, нарх бўйича кесишган эластиклик мусбатдир, яъни биттасининг нархини ошиши иккинчисига талабни оширади. Лекин, ҳар доим ҳам шундай бўлавермайди.

Баъзи бир товарлар, *тўлдирувчи* товарлар ҳисобланади ва улар биргаликда ишлатилади, шу сабабли бирортасининг нархини ўсиши, иккинчи товар истеъмолини камайтиради. Бунга мисол тариқасида бензин билан автомобиль мотори ёғини олиш мумкин. Агар бензин нархи ошса, бензин истеъмоли камаяди, нима учун деганда, автомобиль ҳайдовчилар машинада камроқ юра бошлайди. Аммо, мотор мойига ҳам талаб камаяди (Мотор мойига талаб эгри чизиғи чап томонга силжийди). Шундай қилиб, мотор мойининг бензинга нисбатан эластиклиги манфийдир. Яна бир эслатиб ўтамиз, бозор талабининг асосий детерминантлари, яъни талаб чизиғи ҳолатини ўзгартирувчи, ёки талабдаги ўзгаришни келтириб чиқарувчи детерминантлар қуйидагилар: истеъмолчининг диди ва афзал кўриши; бозордаги истеъмолчилар сони; истеъмолчилар даромади; бир-бирини ўрнини босувчи, тўлдирувчи товарлар; келажакда бўладиган нарх ва даромадларга нисбатан истеъмолчининг кутиши.

4.3 Таклиф эластиклиги.

Таклифнинг нарх бўйича эластиклиги - бу нархнинг бир фоиз ўзгаришига жавобан, таклиф қилинадиган товарнинг миқдорини фоиз бўйича ўзгаришини билдиради. Бундай эластикликнинг қиймати мусбат бўлади, нима учун деганда, ишлаб чиқарувчилар учун юқори нарх, уларни кўпроқ маҳсулот ишлаб чиқаришга рағбатлантиради.



бу ерда Q^S - товар таклифи;  - товар нархи.

Статистик маълумотларга кўра таклиф эластиклиги қуйидагича ҳисобланади:



Бу ерда ҳам, таклиф эластиклиги ишлаб чиқаришга таъсир қилувчи омиллар бўйича қаралиши мумкин: фоиз ставкаси; иш ҳақи; хом ашё, яримфабрикатлар нархи. Масалан, кўпгина саноат маҳсулотлари учун хом ашё, ярим фабрикатлар нархига нисбатан таклиф эластиклиги манфийдир. Хом ашё нархининг ошиши фирмалар харажатларининг ошишини билдиради, шу сабабли бошқа шарт-шароитлар ўзгармаганда таклиф қилинадиган маҳсулот миқдори камаяди.

Таклиф чизиғи ҳолатини силжишига олиб келадиган детерминантлар қуйидагилар: ресурслар нархи; ишлаб чиқариш технологияси; солиқ ва дотациялар; бошқа товарлар нархи; нарх ўзгаришини кутиш; бозордаги сотувчилар сони.

4.4 Бозор шароити ўзгаришларининг оқибатларини баҳолаш ва прогноз қилиш

Бу ерда чизиқли таклиф ва талаб чизиқлари ёрдамида қандай қилиб оддий ҳисоб-китоблар қилинишини қараб чиқамиз. Бунинг учун, бозор маълумотларига мувофиқ талаб ва таклифнинг чизиқли графикларини чизишни қараб чиқишимиз керак. (Биз ҳозир, статистик

усуллар орқали куриладиган чизикли регрессия, тенгламаларни ҳисоблашни қарамаймиз.) Фараз қилайлик, бирор товар учун иккита миқдор берилган бўлсин: товар нархи ва унинг миқдори, бу кўрсаткичлар бозорда муҳим кўрсаткичлар ҳисобланади (бу кўрсаткичлар бозорда ўртача кўрсаткич бўлиб, бозордаги мувозанатлик ҳолатида аниқланган, ёки бозордаги шарт-шароитлар турғунлашган даврдаги кўрсаткичлар бўлсин). Бу кўрсаткичларни мувозанат кўрсаткичлар деб қараймиз ва қуйидагича белгилаймиз: мувозанат нарх , мувозанат товар миқдори . Берилган товарнинг мувозанат нукта ёки унинг атрофидаги нарх бўйича таклиф ва талаб эластиклигини мос равишда ва ҳарфлари билан белгилаймиз.

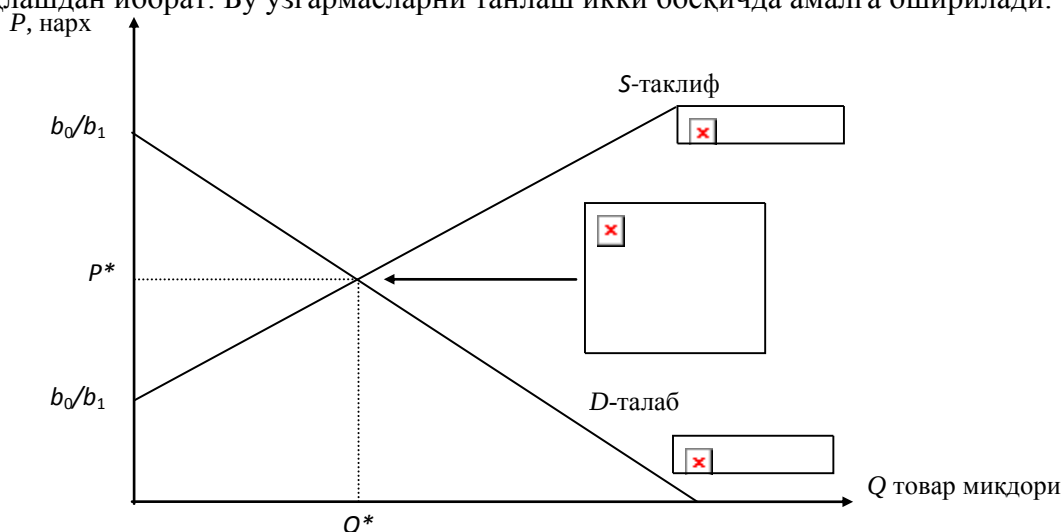
Бу кўрсаткичларнинг, яъни ва сон миқдори, фараз қилайлик, статистик ҳисоб-китоблар орқали аниқланган ва улар асосланган бўлсин. Берилган маълумотлар асосида таклиф ва талаб чизикларини қурамиз. Таклиф ва талаб чизиклари ёрдамида, талаб ва таклиф миқдорининг силжишларини, нархнинг ўзгаришини, берилган товар миқдорининг бошқа товар нархига нисбатан ўзгаришини ва ҳоказоларни ҳисоблаш мумкин.

Талаб ва таклифнинг графигини чизамиз (4.4-расм). Талаб ва таклиф тенгламалари қуйидагича ёзилади:

Талаб: (5)

Таклиф: (6)

Асосий муаммо, берилган тенгламалардаги ўзгармаслар қийматларини аниқлашдан иборат. Бу ўзгармасларни танлаш икки босқичда амалга оширилади.



4.4-расм. Талаб ва таклифнинг экспериментал йўл билан чизилган графиги.

Биринчи босқич. Талаб ва таклифнинг нарх бўйича эластиклигини эслаймиз:

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

бу ерда - нархнинг бир бирлик ўзгаришига тўғри келадиган талаб ёки таклифнинг миқдорий ўзгариши. Чизикли боғланишларда нисбат ўзгармас миқдор бўлади. (5) ва (6)

тенгламалардан кўриниб турибдики, таклиф учун бу нисбат $\frac{P}{Q}$, талаб учун эса

$\frac{Q}{P}$. Энди бу қийматларни, яъни $\frac{P}{Q}$ ни эластиклик формуласига қўямиз:

Таклиф:
$$P = 100 - 0.0001Q^2 \quad (7)$$

Талаб:
$$Q = 1000 - 10P \quad (8)$$

Бу ерда P ва Q лар мувозанат нарх ва мувозанат товар миқдори бўлиб, улар берилган. Биз P кўрсаткичларнинг қийматларига эга бўлганимиз учун, уларни (7) ва (8) тенгламаларга қўйишимиз мумкин. Демак, биз шу йўл билан P ва Q ларнинг қийматларини ҳисоблаймиз.

Иккинчи босқич. Энди P ва Q ларнинг қийматларини ва P ва Q ларни (5) ва (6) тенгламаларга қўйиб P ва Q ларнинг қийматини топамиз:

Мисол. Апельсиннинг нарх бўйича таклиф ва талаб эластиклик коэффициентлари $\frac{P}{Q}$ ва $\frac{Q}{P}$ берилган. Апельсиннинг бозордаги кўрсаткичлари қуйидагича:

$P = 100 - 0.0001Q^2$ сўм (1 кг), $Q = 1000 - 10P$

Биринчи босқич. Берилганларни (7) тенгламага қўйиб P ни топамиз.

$P = 100 - 0.0001Q^2$ бундан $Q = 1000 - 10P$.

Иккинчи босқич. P нинг қийматини P ва Q ларнинг қиймати билан бирга (5) тенгламага қўйиб, P ни аниқлаймиз:

бундан, $P = 100 - 0.0001Q^2$. Биз аниқланган P ва Q ларнинг қийматини таклиф тенгламасига қўйиб, таклифнинг аниқ тенгламасини топамиз:

Таклиф: $P = 100 - 0.0001Q^2$
Худди шу йўл билан талаб тенгламасини аниқлаймиз:

демак, $P = 100 - 0.0001Q^2$ ларнинг қийматларини (6) тенгламага қўямиз ва Q ни аниқлаймиз:

Шундай қилиб, талаб чизиғи қуйидаги кўринишда бўлади:

Талаб: $Q = 1000 - 10P$

Хатога йўл қўйилмаганлигини текшириш учун талаб билан таклифни тенглаштириб, мувозанат нархни аниқлаймиз:

$P = 100 - 0.0001Q^2$, $Q = 1000 - 10P$
бундан $P = 100 - 0.0001Q^2$

демак, тенгламалар тўғри аниқланган, нима учун деганда, 75 сўм берилган мувозанат нарх.

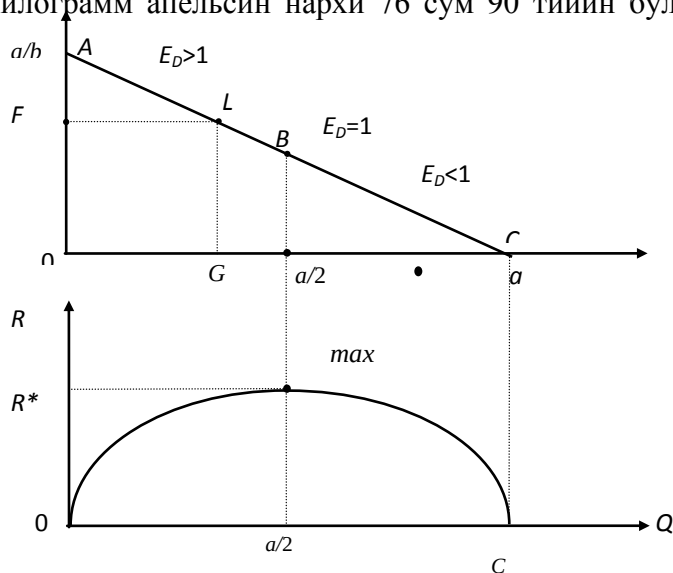
Энди биз бозорда апельсин нархи ўзгарганда унга бўлган талабни ёки таклифни ўзгаришини ёки бўлмаса унга бўлган талаб ёки уни таклифи ўзгарганда апельсин нархини қанчага ўзгаришини прогноз қилишимиз мумкин бўлади.

Масалан, апельсинга бўлган талаб 40 фоизга ошди дейлик, унда талаб миқдори 7800 кг тенг бўлади. Ишлаб чиқарувчилар қайси нархда ушбу талабни қондириши мумкинлигини аниқлаймиз.

Мувозанатлик шартига кўра қуйидагини ёзамиз:

$$7800 \text{ қ} - 4500 \text{ қ} = 160 \cdot P, \quad P = 76,875.$$

Демак, бир килограмм апельсин нархи 76 сўм 90 тийин бўлса, талаб қондирилиши мумкин.



4.5 Талабнинг нарх бўйича эластиклиги ёрдамида даромадларни таҳлил қилиш.

Таҳлилни чизикли талаб функцияси ёрдамида кўриб чиқамиз.

Умумий ҳолдаги талаб чизикли функцияси берилган бўлсин (4.5-расм).

$$Q = a - bP \quad (1)$$

Эластикликнинг таърифига кўра:

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

Шундай қилиб, E_D нукта талаб чизиги бўйича E_D нуктадан E_D нуктага ҳаракат қилганда, талаб эластиклиги камаяди. У ҳар доим манфий, абсолют қиймати бўйича E_D кесманинг E_D кесмага нисбатига тенг ва E_D чизикнинг ўртасида бирга тенг.

4.6-расмнинг пастки қисмида даромаднинг нархга боғлиқлиги кўрсатилган.

$$R = P \cdot Q = P(a - bP) = aP - bP^2 \quad (2)$$

Бу функция квадратик функция бўлиб, у ўзининг максимумига E_D кесманинг ўртасида эришади:

E_D функциядан E_D ни топсак, E_D бўлади ва E_D ни (2) формулага қўямиз. Натижада ишлаб чиқариш ҳажми Q дан боғлиқ даромад функциясини оламиз:

$$R = aQ - bQ^2$$

Бу функциянинг критик нуктасини топамиз, яъни даромадни максимал қиладиган E_D ни топамиз (бунинг учун даромад функциясида E_D бўйича ҳосила олиб нолга тенглаштириб, E_D га нисбатан ечиб, даромадни максималлаштирадиган E_D * ни топамиз):

ёки  да даромад максимал қийматга эришишга ишонч ҳосил қиламиз.

Ҳақиқатдан ҳам 4.6-расмда, талаб  ораликда эластик  ва бу ораликда талаб миқдорининг ошиши ва нархнинг камайиши даромадни оширишига, талаб эластик бўлмаган  ораликда даромад миқдорининг камайиши боришига олиб келади.

Шундай қилиб, агар талаб эластик бўлмаса, нархнинг ўсиши даромадни ўсишига, камайиши, даромадни камайишига олиб келади ва бундай ҳолда сотувчилар фақат нархни ошириш орқали даромадни ошириши мумкин. Талаб эластик бўлганда, даромаднинг ўзгариши нархнинг ўзгаришига тескари бўлади ва сотувчилар бу ҳолда нархни пасайтириш орқали даромадни оширишлари мумкин. Талаб эластик бўлганда, нархнинг пасайиш суръатидан талабни ошиш суръати юқори бўлади, натижада даромад ошади. Талаб эластик бўлмаганда  нархнинг пасайиш суръати, талабнинг ўсиш суръатидан юқори бўлади, бу ўз навбатида даромадни пасайишига олиб келади.

Масалан, йил яхши келиб фермерлар юқори ҳосил олганда, уларнинг даромади камайиб кетади, нима учун деганда қишлоқ хўжалик маҳсулотларига бўлган талаб эластиклиги анча паст.

Худди шундай, бюджет даромадини ошириш мақсадида, давлат корхоналари маҳсулотларининг нархи оширилса, агар ушбу маҳсулотларга талаб эластик бўлмаса, давлат бюджетига тушадиган маблағ камайиши мумкин. Темир йўл транспорти чипталари нархи оширилса, чипталарга бўлган талабни камайтиради. (Маълумки, темир йўл чипталарига бўлган талаб эластик эмас.)

Мисол. Фараз қилайлик, буғдойга бўлган талаб функцияси қуйидаги кўринишда берилган бўлсин:

бу ерда  - бир пуд буғдой нархи;

 - буғдойга булган талаб ҳажми, млн. пуд.

а) сотувчи даромадини максималлаштирувчи сотиладиган буғдой ҳажми аниқлансин.

Ечиш. Масалани ечиш учун тескари талаб функциясини аниқ-лаймиз:

Сотувчининг даромад функциясини тузамиз:

Даромад функциясидан  бўйича ҳосила олиб, натижани нолга тенглаштириб ечамиз.

 млн. пуд.

Демак, сотувчи даромадини максималлаштирувчи сотиладиган буғдой ҳажми

 млн. пудга тенг экан.

Бир пуд буғдой нархи:

 пул бирлигига тенг.

Умумий даромад пул бирлиги.

Фараз қилайлик, сотувчи сотиладиган буғдой ҳажмини 250 млн. пудга оширди дейлик. Унинг даромади қандай бўлишини ҳисоблаймиз.

Сотиладиган буғдой ҳажми 2250 млн. пуд. У ҳолда бир пуд буғдой нархи

пул бирлигига тенг.

Умумий даромад

пул бирлигига тенг.

Кўриниб турибдики, сотувчи сотиладиган буғдой ҳажмини оптимал ҳажмдан оширса, унинг даромади максимал даромаддан паст бўлади.

Худдий шундай, сотувчи оптимал ҳажмдан камроқ ҳажмда буғдой сотса ҳам, унинг умумий даромади камаяди. Бу ҳолни ўқувчи текшириб кўриб ишонч ҳосил қилиши мумкин.

Таянч иборалар.

Эластиклик, талабнинг нарх бўйича эластиклиги, ёйсимон эластиклик, кесишган талаб эластиклиги, талабнинг даромадга кўра эластиклиги, таклиф эластиклиги.

Такрорлаш учун саволлар

Эластиклик нимани ифодалайди?

Талаб ва таклифнинг нарх бўйича эластиклиги қандай мазмунга эга?

Талабнинг эластик, эластик эмас ва бирлик эластикка тенг бўлиш шартларини кўрсатиб беринг.

қайси ҳолларда товарлар нормал товарлар бўлади?

Сотувчи даромадига талаб эластиклигини таъсирини тушунтириб беринг.

Тавсия этиладиган адабиётлар

1. Ғуломов С.С., Алимов Р.Х., Салимов Б.Т., Ходиев Б.Ю. Микроиктисодиёт. -Т.: Шарқ, 2001.

2. Роберт Пиндайк, Даниель Рубинфельд. Микроиктисод. Инглизчадан таржима. –Т.: Шарқ, 2002.

3. Роберт Х. Франк. Микроэкономика и поведение. - М.: ИНФРА, 2001.

4. Микроэкономика. Курс лекций. Задачник. Опорный конспект. Методические указания.www.iet.ru/mipt/2/text/curs_micro_lect.htm

5-МАНЗУ. ИСТЕЪМОЛЧИ ТАНЛОВИ НАЗАРИЯСИ (2 соат)

1. Индивидуал талаб

2. Истеъмолчининг мувозанатлик шарти.

3. Даромад самараси ва алмаштириш самараси.

4. Бозор талаби

5.1 Индивидуал талаб

Истеъмолчи танлови. Бозор талабининг шаклланиши асосида шахсий (индивидуал) талаб ётади, яъни алоҳида истеъмолчининг талаби, ҳар бир шахс ўзининг физиологик эҳтиёжларини қондириш учун қандайдир маҳсулотдан, қанчадир сотиб олиши керак, сотиб олиш учун маълум миқдорда маблағи бўлиши керак. Истеъмолчининг маблағи чегараланган. Истеъмолчи ҳар доим танлов олдида туради: қайси маҳсулотдан қанча олиши керак. Истеъмолчи қарор қабул қилишда, мавжуд имконият доирасида максимал даражада ўз эҳтиёжини қондиришга, турмуш фаровонлигини даражасини оширишга ҳаракат қилади.

Ушбу эҳтиёжни қондириш даражаси ёки турмуш фаровонлиги даражаси нафлик (полезность) дейилади.

Неъматнинг нафлиги - неъматнинг инсон эҳтиёжини қондира олиш хусусиятидир. Истеъмол назариясида неъмат - бу истеъмолчининг эҳтиёжини қондира оладиган ҳар қандай истеъмол объектидир.

Кўп ҳолларда неъматлар якка тартибда эмас, балки мажмуа тартибда ёки «корзина» билан истеъмол қилинади.

Истеъмол назариясида истеъмолчилар маълум дидга, хоҳишга эга ва улар бу хоҳиш ва дидларини қаноатлантиришда бюджетлари (даромадлари) билан чегараланган. Бундай ҳолатда улар неъматлар мажмуаларидан, максимал наф келтирадиган мажмуани танлашга ҳаракат қилади.

Истеъмол назариясида истеъмолчининг даромади чегараланган; истеъмолчилар томонидан сотиб олинadиган неъмат нархи унинг миқдоридан боғлиқ эмас; истеъмолчилар нафлигини тўлиқ билади, истеъмолчи максимал наф берувчи неъматлар мажмуасини танлайди, деб фараз қилинади.

Истеъмол назарияси қуйидаги постулатларга асосланади:

1. Истеъмолчилар барча неъматларни классификация қилади ва бир-бири билан солиштира олади. Бошқача айтганда, истеъмолчи иккита  ва  неъматлар мажмуаларидан  мажмуани  га нисбатан кўпроқ хоҳлаши ёки  мажмуани  га нисбатан кўпроқ хоҳлаши ёки иккаласини ҳам нафлик даражаси бир хил деб, қараши мумкин: агар  мажмуа  мажмуага нисбатан нафлироқ бўлса,  мажмуа  га нисбатан нафлироқ бўлса, . Иккаласи ҳам бир хил даражадаги нафга эга бўлса .

Шуни таъкидлаш керакки, бу танлаш мажмуалар қийматига боғлиқ эмас. Истеъмолчи апельсинни лимонга нисбатан кўпроқ хоҳлаши мумкин, лекин лимон арзонроқ бўлгани учун, истеъмолчи лимонни сотиб олади.

2. Истеъмолчи хоҳиши транзитивдир. Агар истеъмолчи  мажмуани  га нисбатан кўпроқ хоҳласа ва  мажмуани  мажмуадан кўра кўпроқ хоҳласа, унда у  мажмуани  мажмуага нисбатан кўпроқ хоҳлаган бўлади, яъни:



3. Тўйинмаслик. Истеъмолчи ҳар доим ҳар бир неъматнинг камроқ қисмидан кўра, кўпроқ қисмини олишни хоҳлайди (бу шарт ҳаётда ҳар доим ҳам бажарилавермайди).

Нафлик функцияси. Австрия иқтисодчилар мактаби намоёндалари К.Менгер, Е.Бем-Баверк, Ф.Визерлар биринчилар қаторида талаб билан нарх, товар заҳираси ва унинг миқдори ўртасидаги боғлиқликни ўрнатишга ўринганлар. Улар асослашича, чегараланган ресурслар шароитида, уларнинг ҳажми нархга таъсир қилувчи муҳим омиллардан бири ҳисобланади. Улар кетма-кет истеъмол қилинадиган, бирор-бир неъматнинг нафи камайиш хусусиятига эга эканлиги тўғрисидаги қонуниятни аниқлашди. Масалан, чанқаган инсон бир стакан минерал сувни зўр хоҳиш билан ичади, иккинчи стакан сув унга биринчи стакан сувдай наф бермайди, учинчиси - иккинчисига нисбатан камроқ наф беради ва ҳоказо. Бу охирги стакан сув берадиган наф нолга тенг бўлгунча давом этади. Бу ерда умумий (йиғинди) наф ошиб боради, лекин ҳар бир кейинги стакан сувдан оладиган наф камайиб боради, натижада чекли нафликнинг камайиши кузатилади.

Истеъмолчи ҳаракатини аниқроқ таҳлил қилиш учун нафлик функциясидан фойдаланамиз. Нафлик функцияси - истеъмолчининг истеъмол қиладиган неъматлар ҳажми билан, у ушбу неъматларни истеъмол қилиш натижасида оладиган нафлик даражасини ифодалайди.

Бизда қанча кўп неъмат бўлса, қўшимча бир бирлик неъмат қиммати, биз учун шунча паст бўлади. Демак, неъматнинг нархи, унинг умумий нафлигига эмас, балки чекли нафлилиги билан белгиланади. Демак, нафлик функцияси, нафлик даражасини истеъмол қилинган неъматлар ҳажмига боғлиқлигини ифодалайди:



бу ерда Q - нафлик даражаси;

n - 1, 2, ..., n - неъматлар ҳажми.

Нафлик функцияси орқали нафақат умумий нафликни ифодалаш мумкин, балки кетма-кет неъматдан қўшимча бир бирлик истеъмол қилиш натижасида оладиган қўшимча ўсган наф микдорини ифодаловчи, чекли нафни ҳам аниқлаш мумкин.

Чекли нафлик - бу нафлик функциясидан бирор бир неъмат ўзгарувчиси бўйича олинган хусусий ҳосиладир.



бу ерда Q - неъмат микдори;

Q - неъмат бўйича чекли нафлик.

Чекли нафлик Q - бу бирор неъматдан қўшимча бир бирлик истеъмол қилиш натижасида (бошқа неъматлар истеъмоли ўзгармаганда) истеъмолчи томонидан олинган қўшимча наф.

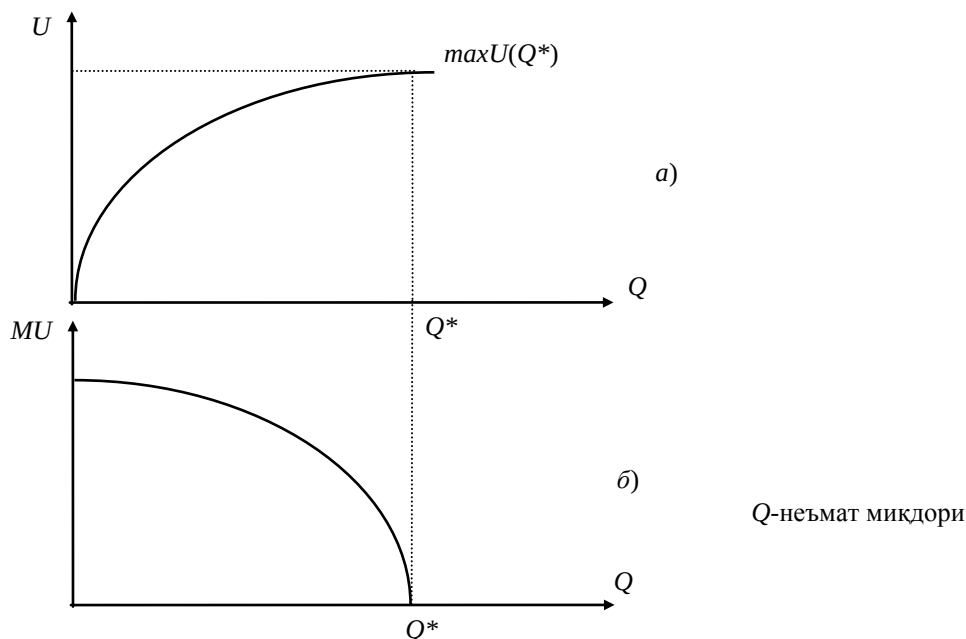
Одатда, бирор-бир неъматни истеъмол қилиш ошганда (бошқа неъматлар истеъмоли ҳажми ўзгармаганда), умумий нафлик ўсади. Демак чекли нафлик мусбат.

Лекин, шу билан бирга, бирор-бир неъматдан ҳар бир бирлик қўшимча истеъмол (бошқа неъматлар истеъмолга ҳажми ўзгармаганда) олдингисига нисбатан камроқ наф беради ва неъматнинг бу хусусиятига **чекли нафликнинг камайиш қонуни** дейилади.

Математик тилда бу нафлик функциясининг иккинчи тартибли ҳосиласи нолдан



кичик дегани: Q . Талабни аниқлашнинг асосида чекли нафлигининг камайиш қонуни ётади. Маълумки, истеъмолчи учун неъматнинг чекли нафлиги камайиб боради ва ишлаб чиқарувчилар қўшимча бирлик маҳсулот сотишлари учун неъмат нархини пасайтиришлари керак бўлади. Умумий нафлик билан чекли нафликнинг ўзгариши қуйидаги расмда келтирилган (5.1-расм).

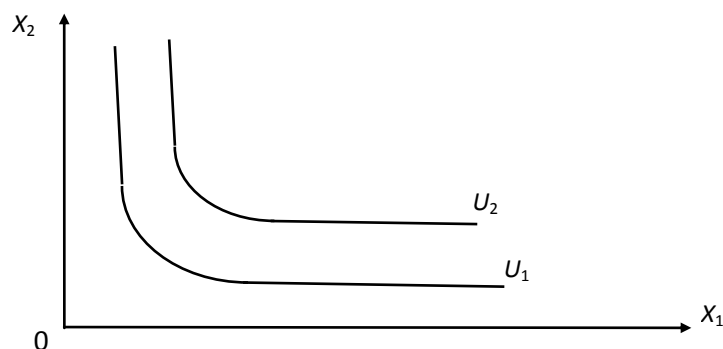


5.1-расм. Умумий нафлик ва чекли нафликнинг ўзгариши.

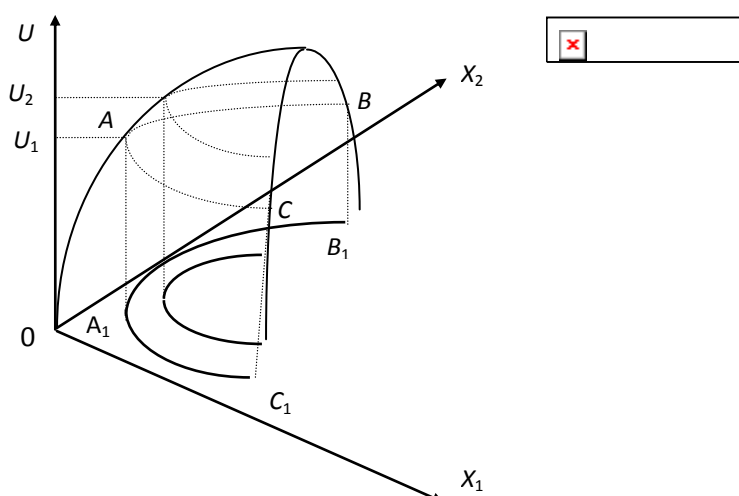
5.1-расмдан кўриниб турибдики, неъмат миқдори x_1 нинг ошишига, умумий нафлик U нинг ошиши тўғри келади (а-расм). Неъмат миқдори x_2 ошганда умумий наф ошгани билан, чекли наф (x_1 - ҳар бир қўшимча бирлик неъматнинг нафи) камайиб боради (б-расм). Максимал нафлик U нуктада эришилганда, бу нуктада чекли нафлик (x_1) нолга тенг бўлади. Истеъмолчининг энг яхши истеъмол неъматлар мажмуини танлашини, неъматлар тури иккита бўлган ҳол учун қараймиз. Умуман олганда бу таҳлилни кескин даражада чекламайди. Ҳақиқатдан ҳам истеъмолчи танловини берилган неъмат билан бошқа қолган барча неъматлар ўртасида қарасак ҳам бўлади. Иккита неъмат учун нафлик функцияси қуйидаги кўринишга эга (5.2-расм). Расмда келтирилган нафлик функцияси $U(x_1, x_2)$ нинг графигида функциянинг U_1 ва U_2 қийматларига тўғри келувчи чизиқлар келтирилган. Масалан, U_1 чизиғи нафлик функциясининг U_1 қийматига мос келади ва шу U_1 чизиқнинг ҳар бир нуктасига мос келувчи x_1 ва x_2 неъматлар миқдори комбинациялари бир хил даражадаги нафлик U_1 ни таъминлайди.

5.2-расм. Икки ўзгарувчи нафлик функцияси графиги.

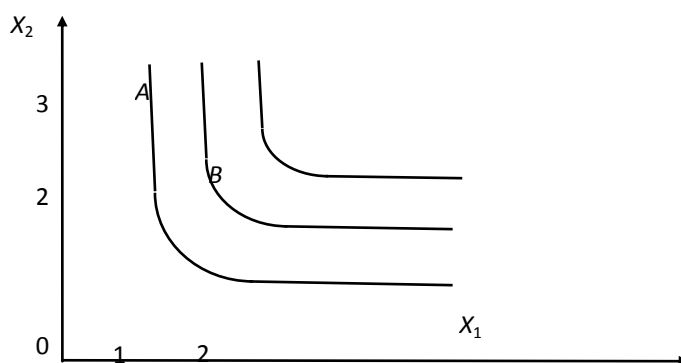
Графикдаги U_1 чизиқнинг U_1 текисликдаги проекцияси U_1 эгри чизиқ нафлик функциясининг U_1 қийматига тўғри келувчи бефарқ эгри чизиғи дейилади. Нафлик функциясининг U_2 ва U_1 қийматларига мос келувчи бефарқ чизиқлар қуйидаги кўринишга эга.



5.3-расм. Бефарқлик эгри чизиқлари.

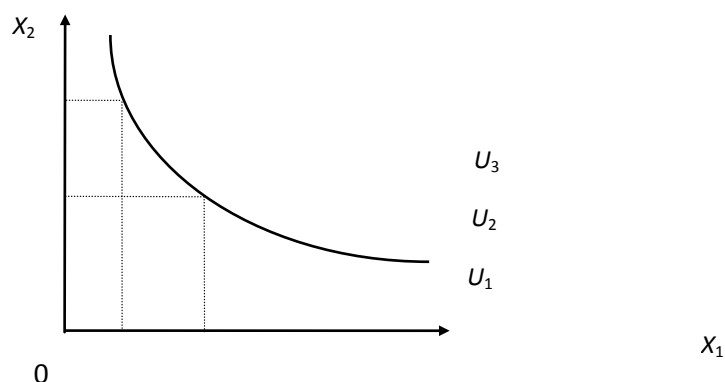


Бефарқлик эгри чизиғи - бу истеъмолчи учун бир хил наф берувчи неъматлар комбинацияларини ифодалайди. Фараз қилайлик, x_1 - гумма, x_2 - фанта ичимлиги.



5.4-расм. Гумма ва фанта ичимлиги учун бефарқлик эгри чизиғи.

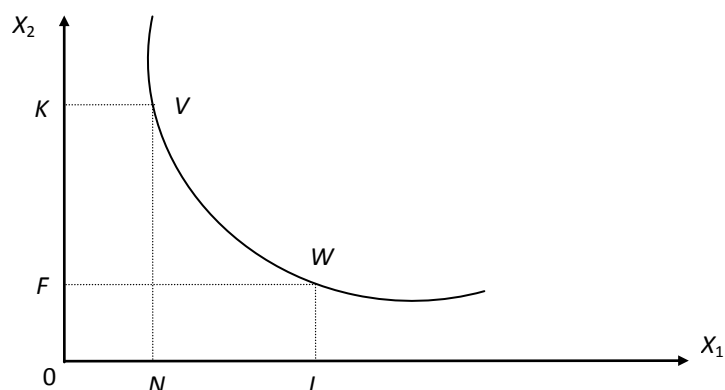
5.4-расмдаги графикда битта гумма билан учта фанта ичимлиги (1 нукта) берадиган наф, 2 та гумма билан 2 та фанта ичимлиги (2 нукта) берадиган нафга тенг. Демак, бефарқлик эгри чизиғи бир хил наф берадиган гумма ва фанта ичимликлари комбинациялари нукталаридан иборат. Бефарқлик эгри чизиклар мажмуаси бефарқлик эгри чизиклари картасини беради (5.5-расм).



5.5-расм. Бефарқлик эгри чизиклари картаси.

Бефарқлик эгри чизиклари бир-бири билан кесишмайди. Бефарқлик эгри чизиклари қанчалик ўнгда ва тепада жойлашган бўлса, унга тўғри келадиган нафлик шунча юқори бўлади: Масалан, 5.5-расмдаги бефарқлик эгри чизиклари жойлашувига кўра деб ёзиш мумкин.

Неъматларнинг бир-бирини ўрнини босиши. Неъматларнинг бир-бирини ўрнини босиш зонаси деб - бир неъмат билан иккинчи неъматни самарали алмаштириш мумкин бўлган ораликка айтилади (5.6-расм).

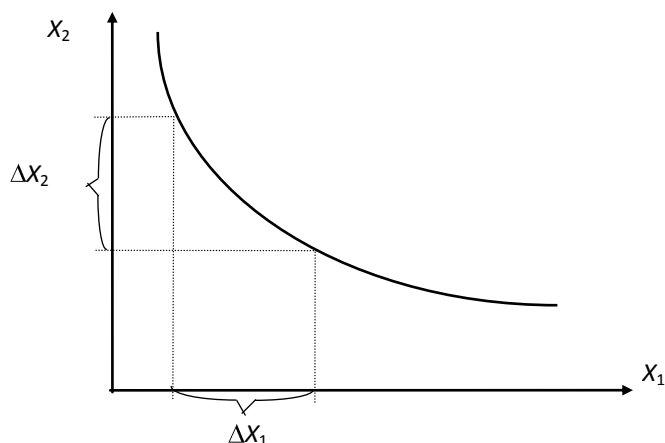


5.6-расм. Алмаштириш зонаси.

Расмдаги Q_1 га тенг бўлган Q_2 неъматнинг миқдори истеъмолчи учун шундай зарурий минимал миқдор ҳисобланадики, у ушбу миқдордаги неъматнинг ўрнига Q_2 неъматдан қанча кўп таклиф қилинмасин воз кеча олмайди. Худди шундай Q_1 миқдорга тенг бўлган Q_2 неъматнинг миқдори ҳам истеъмолчи учун зарурий минимал миқдор ҳисобланади. Q_1 ва Q_2 неъматларнинг ўзаро алмашиш соҳаси бўлиб Q_1 оралик ҳисобланади. Бу оралиқда, бу икки неъматнинг бир-бири билан алмаштириш мазмунга эга.

Чекли алмаштириш нормаси. Бефарқлик эгри чизигининг пастга томон ётиқлиги Q_1 неъматни Q_2 неъмат билан чекли алмаштириш нормасини ифодалайди. Чекли алмаштириш нормаси одатда Q_1 билан белгиланади.

Чекли алмаштириш нормаси Q_1 нинг миқдори горизонтал ўқ бўйича ифодаланган Q_2 неъматнинг бир бирлиги учун, вертикал ўқ бўйича ифодаланган Q_2 неъматнинг қанча миқдоридан воз кечиш мумкинлигини кўрсатади.



5.7-расм. Чекли алмаштириш нормаси.

Бефарқлик эгри чизиги координата бошига нисбатан ботиқ бўлгани учун, MRS бир неъмат билан бошқа неъматни алмаштириш ошиб борган сари камайиб боради. 5.7-расмда Q_1 ўқи бўйича ажратилган ΔQ_1 ни Q_2 ўқи бўйича ажратилган ΔQ_2 га нисбатан чекли алмаштириш нормасини беради:

$$\frac{\Delta Q_2}{\Delta Q_1};$$

$\frac{\Delta Q_2}{\Delta Q_1}$ билан Q_1 ни чекли алмаштириш нормаси.

$\frac{\Delta Q_2}{\Delta Q_1}$ бефарқлик эгри чизигининг ҳар қандай нуқтасида, шу нуқтадан ўтган чизикнинг тангенс бурчаги ётиқлигининг абсолют қийматига тенг. Бефарқлик эгри чизигининг тангенс бурчаги ётиқлиги манфий бўлгани учун $\frac{\Delta Q_2}{\Delta Q_1}$ манфий бўлади. Лекин, $\frac{\Delta Q_2}{\Delta Q_1}$ мусбат бўлиб, у бурчак ётиқлигининг абсолют қиймати бўйича олинади.

Агар функция узлуксиз бўлса,

Масалан, китобга ва та бананга тенг бўлса, бўлади ва истеъмолчи битта китоб учун учта бананни беришга тайёр. Кўрсатиш мумкинки, бу ерда 3 та банандан олинадиган наф битта китобдан олинадиган нафга тенг.

Бошқа томондан нафлик функцияси дан тўлиқ дифференциал олсак:

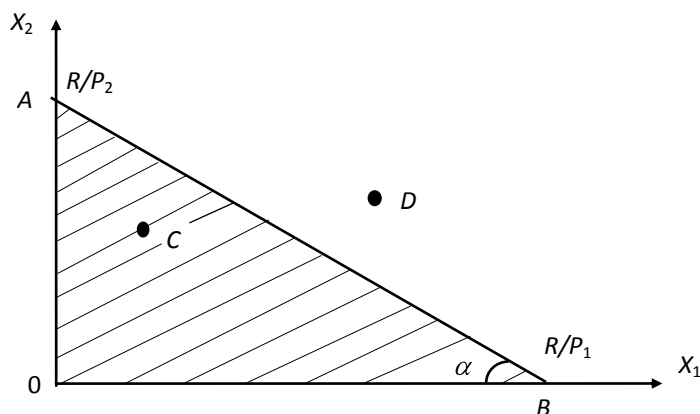
ва ларни шундай танлаш мумкинки, натижада бўлади. У ҳолда қуйидагини ёзишимиз мумкин:

бу ерда ва .

Демак, иккинчи неъматни биринчи неъмат билан бефарқлик эгри чизиғининг ҳар бир нуқтасидаги чекли алмаштириш нормаси , неъматларнинг шу нуқтадаги чекли нафликлари нисбатига тенг.

Бюджет чизиғи. Бефарқлик эгри чизиқлари бир неъмат билан иккинчи неъматни алмаштириш мумкинлигини кўрсатади, холос. Лекин, улар истеъмолчи учун қайси товарлар мажмуаси кўпроқ нафлироқлигини кўрсата олмайди. Бундай масалани бюджет чизиғи ёрдамида ечиш мумкин. Бюджет чегараси товарлар нархига ва истеъмолчининг даромадига асосланади ва у мавжуд пул маблағларида қандай истеъмол товарлар мажмуасини сотиб олиш мумкинлигини кўрсатади. Бюджет чегарасини иккита неъмат мисолида кўрадиган бўлсак, агар истеъмолчи даромади бўлса, ва лар биринчи ва иккинчи неъматлар миқдори, ва лар мос равишда, биринчи ва иккинчи неъматларнинг нархлари бўлса, бюджет чегараси берилган даромад ҳамда ва нархларда истеъмолчи томонидан сотиб олинishi мумкин бўлган, биринчи ва иккинчи неъматларнинг барча комбинацияларини ифодалайди. Бюджет чегарасини қуйидагича ёзиш мумкин:

ва бу тенгсизлик товарларга сарфланадиган харажатлар йиғиндиси, истеъмолчи даромадидан ошмаслигини билдиради. ва ларнинг манфий бўлмаслик (ва) шартини киритсак, у ҳолда биз истеъмолчининг товарларни сотиб олиши мумкин бўлган соҳасини (5.8-расмда штрихланган қисм) аниқлаган бўламиз:



5.8-расм. Истеъмолчининг танлов соҳаси.

Бюджет чегараси тенгламаси
$$a_1x_1 + a_2x_2 = b$$
 графикда
$$a_1x_1 + a_2x_2 = b$$
 чизигини беради, бу чизикга *бюджет чизиги* дейилади.

Бюджет чизиги қуйидаги тартибда аниқланади ва тенгламасини қуйидагича ёзамиз:

$$a_1x_1 + a_2x_2 = b$$

бу ерда a_1 - бюджет чизигининг бурчак коэффициентини, a_2 бюджет чизигининг x_2 ўқиға нисбатан ётиқлигини ифодаловчи катталиқ (графикда a_2). Бюджет чегараси тенгламасида a_1 бўлганда, a_2 бўлади ва бу ҳолда барча даромад b неъматга сарфланади (графикда a_1 нукта бўлиб, унинг координаталари x_1 ва x_2 миқдорда сотиб олинади).

Энди a_1 десак, a_2 бу ҳолда барча даромад b неъматни сотиб олишга сарфланади ва x_1 миқдорда сотиб олинади (графикда a_2 нукта). Демак, бюджет чизиги координаталар ўқини a_1 ва a_2 нукталарда кесиб ўтади. Бюджет чизигидаги нукталарда даромад тўлиқ сарфланади. Штрихланган соҳадаги нукталарда (масалан, a_1 нуктада) даромад тўлиқ сарфланмайди. Агар танлов нуктаси бюджет чизигидан ўнг томонда ётса (a_1 нукта) даромад ушбу нуктага тўғри келадиган неъматлар комбинациясини сотиб олишга етмайди.

Бюджет чизигининг манфий ётиқлиги, абсолют қиймати бўйича товарлар нисбати a_1/a_2 га тенг (бу катталиқ a_1/a_2 бўлиб, a_1/a_2 ёки a_2/a_1).

Бюджет чизиги тенгламасидан $a_1x_1 + a_2x_2 = b$ эканлигини кўрамиз. a_1 катталиқ истеъмолчининг x_1 товардан қўшимча бир бирлик x_2 сотиб олиши учун қанча x_1 товардан a_2 воз кечиш мумкинлигини кўрсатади.

5.2 Истеъмолчининг мувозанатлик шарти.

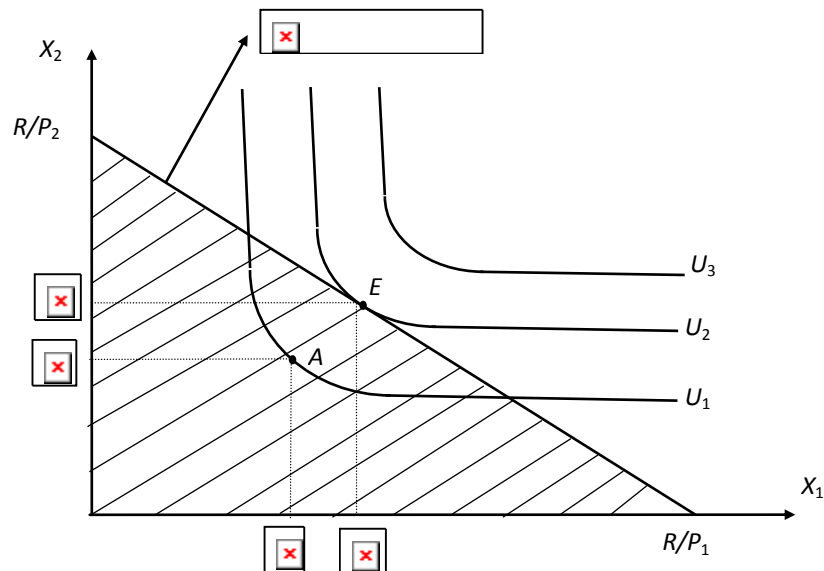
Истеъмолчининг танлови масаласи иккита неъмат учун қуйидагича қўйилади. Истеъмолчининг даромади b берилган, сотиб олиш мумкин бўлган неъматлар нархи мос равишда a_1 ва a_2 дейлик. У ҳолда истеъмолчи ўзининг даромади b га кўра биринчи ва

иккинчи неъматлардан шундай ва миқдорда сотиб олинсинки, натижада улардан оладиган умумий наф максимал бўлсин (нафлик функцияси максимал қийматга эришсин):

бўлсин, қуйидаги шарт бажарилсин:

 ва .

Истеъмолчининг танлов масаласини ечилишини графикда кўриб чиқамиз.



5.9-расм. Истеъмолчининг танлови.

Графикдаги штрихланган учбурчак истеъмолчининг танлов соҳаси, яъни истеъмол мажмуалари тўплами.

ва лар бефарқлик эгри чизиклари, яъни нафлик даражалари чизиклари.

Маълумки, улар қуйидаги шартни қаноатлантиради: .

Танлов соҳаси билан фақат ва бефарқлик эгри чизиклари кесишади. бефарқлик эгри чизиги бўйича танлов соҳасидан олинган ҳар қандай нуқта (масалан, нуқта) нафлик функциясини максимал қийматини бермайди.

нуқтада бюджет чизиги ва бефарқлик эгри чизиги бир-бирига тегади, натижада танлов соҳаси билан кесишадиган бюджет чизикларидан энг юқориси аниқланади.

Шундай қилиб, истеъмолчининг оптимал (мувозанат) нуқтасида бефарқлик эгри чизиги бюджет чизигига тегади ва шу сабабли

(A)

Бу тенглик шуни кўрсатадики, бефарқлик эгри чизиги ётиқлиги бюджет

чизиги ётиқлиги га тенг. Юқорида, бошқа томондан биринчи неъмат билан иккинчи неъматни бефарқлик эгри чизигининг ҳар бир нуқтасидаги чекли алмаштириш нормаси, неъматларнинг шу нуқтадаги чекли нафликлари нисбатига тенг эканлигини аниқлаган эдик:

1. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлаш ва аниқлашнинг асослари. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлашнинг асослари. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлашнинг асослари.

(B)

(A) ва (B) формулалардан истеъмолчининг мувозанатлик шarti қуйидагича ёзилиши мумкин:

2. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлаш ва аниқлашнинг асослари. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлашнинг асослари. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлашнинг асослари.

3. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлаш ва аниқлашнинг асослари. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлашнинг асослари. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлашнинг асослари.

, ёки (C)

Мувозанатлик шartига кўра, неъматлар нархи, уларнинг чекли нафлигига тўғри пропорционал. Демак, неъматнинг чекли нафлиги қанча юқори бўлса, унинг нархи шунча юқори бўлади.

Охирги муносабатдан фойдаланиб, ⁴ неъмат учун истеъмолчининг мувозанатлик шartини қуйидагича ёзиш мумкин:

4. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлаш ва аниқлашнинг асослари. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлашнинг асослари. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлашнинг асослари.

5. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлаш ва аниқлашнинг асослари. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлашнинг асослари. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлашнинг асослари.

Шундай қилиб, истеъмолчининг мувозанат нуқтасида истеъмол қилинадиган неъматларнинг чекли нафлари нисбати, шу неъматлар нархларининг нисбатига тенг. Бу мувозанатлик шarti ихтиёрий миқдорда неъматлар қатнашган истеъмолчининг танлови масаласи учун ўринлидир.

Мувозанатлик шartига кўра, истеъмолчи даромадини шундай тақсимлайдики, натижада товарларнинг ҳар бирига сарфланган охирги пул бирлиги (охирги сўм, охирги доллар, охирги рубль) бир хил чекли наф келтирсин. Агар шундай бўлмаса, истеъмолчи камроқ чекли наф берадиган охирги сўмини, кўпроқ чекли наф берадиган неъматга қайта тақсимлаши мумкин бўлади. Иккита неъмат бўлганда, истеъмолчи ўз нафлигини максималлаштиради, қачонки қуйидаги икки шart бажарилса. Биринчи шartга кўра, бу неъматлар учун ⁵, уларнинг нархлари нисбатига тенг бўлса, яъни мувозанатлик шarti (C) бажарилса. Иккинчи шart - истеъмолчининг даромади тўлиқ сарфланса (⁶ тенглик бажарилса). Агар ⁷ ҳар доим нархлар нисбатидан юқори ёки пастда бўлса, у ҳолда истеъмолчи ўз нафлигини фақат битта товар сотиб олиш билан максималлаштиради.

Юқоридаги шartларга асосланган ҳолда истеъмолчининг танлови масаласининг ечилиши, талаб функциясини ошқора кўринишда олишга имкон яратади. Иккита неъмат учун қуйидаги истеъмолчи танлови масаласини қараб чиқамиз.

Нафлик функцияси:

6. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлаш ва аниқлашнинг асослари. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлашнинг асослари. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлашнинг асослари.

7. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлаш ва аниқлашнинг асослари. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлашнинг асослари. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлашнинг асослари.

8. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлаш ва аниқлашнинг асослари. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлашнинг асослари. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлашнинг асослари.

Оптималлик шartидан

9. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлаш ва аниқлашнинг асослари. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлашнинг асослари. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлашнинг асослари.

10. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлаш ва аниқлашнинг асослари. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлашнинг асослари. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлашнинг асослари.

11. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлаш ва аниқлашнинг асослари. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлашнинг асослари. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлашнинг асослари.

Бу муносабатдан неъматларга сарфланадиган маблағлар тенг бўлиши керак:

12. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлаш ва аниқлашнинг асослари. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлашнинг асослари. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлашнинг асослари.

13. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлаш ва аниқлашнинг асослари. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлашнинг асослари. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлашнинг асослари.

14. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлаш ва аниқлашнинг асослари. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлашнинг асослари. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлашнинг асослари.

бу муносабатни бюджет чизиғи тенгламасига қўйиб ¹⁵ биринчи неъмат

учун талаб функциясини аниқлаймиз.

15. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлаш ва аниқлашнинг асослари. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлашнинг асослари. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлашнинг асослари.

ва иккинчи неъмат талаб функцияси аниқланади:

16. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлаш ва аниқлашнинг асослари. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлашнинг асослари. Дароматнинг ҳақиқатини аниқлашнинг асослари.

5.3 Даромад самараси ва алмаштириш самараси.

Даромад-истеъмол чизиғи. Даромаднинг ўзгариши бюджет чизиғини ўзига параллел равишда силжишига олиб келади, нима учун деганда, нархлар нисбати ўзгармайди. Даромад ошганда, бюджет чизиғи ўнгга-юқорига силжийди, камайганда пастга-чапга силжийди. Худди шундай силжишлар неъматлар нархи бир хил ўзгарганда ҳам содир бўлади. Нархларнинг пасайиши реал даромадни оширади, натижада бюджет чизиғи ўнгга-юқорига силжийди. Худди шундай нархларнинг ўсиши, реал даромадни камайтиради - бюджет чизиғи пастга-чапга силжийди.

Реал даромаднинг ўсиши натижасида бюджет чизиғи ҳолатларга кетма-кет силжийди (5.10-расм).

Даромадларнинг ўзгаришига мос равишда истеъмолчининг янги ҳолатдаги мувозанат нуқталари ўрнатилади: . Ушбу мувозанат нуқталарини туташтирувчи чизикни америкалик олим Дж.Хикс «даромад-истеъмол» чизиғи деб атади ва бу чизик илмий адабиётларда «турмуш даражаси» чизиғи деб ҳам аталади.



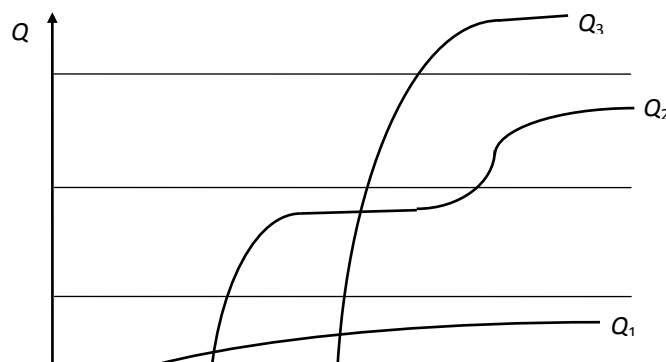
5.10-расм. «Даромад-истеъмол» чизиғи.

Агар «даромад-истеъмол» чизиғи координата бошидан бурчак остидаги тўғри чизикдан иборат бўлса, даромаднинг ўсиши, истеъмолчининг истеъмол қиладиган неъматлари бир хил пропорцияда ўсади. Агар истеъмолчи неъматларни ҳар хил пропорцияда харид қилса, чизиғининг ётиклиги ўзгаради. 5.10-расмда товарлар сотиб олиш бошида тез суръатда ўсади, кейинчалик товарни сотиб олиш, товарга нисбатан ошиб боради.

Немис олими Эрнст Энгель (1821-1896) биринчи бўлиб даромад ўзгаришининг истеъмол таркибига таъсирини тадқиқ қилган. Товарлар таркибининг даромадга нисбатан ўзгаришини ифодаловчи чизиклар, *Энгель эгри чизиклари* дейилади (5.11-расм).

Горизонтал ўқ бўйича истеъмолчи даромади ордината ўқи бўйича - сотиб олинadиган товарлар миқдори белгиланган.

Истеъмолчи эҳтиёжи биринчи навбатда озиқ-овқат маҳсулотлари билан тўйинади (- озиқ-овқат маҳсулотлари), кейин стандарт сифатли саноат маҳсулотлари билан ва ниҳоят, олий сифатли товарлар ва хизматлар билан. Булардан ташқари, олий сифатли товарлар ва хизматларга ўтганда ҳам, стандарт сифатли саноат маҳсулотларига талабнинг янги сакраш қонуниятини кузатиш мумкин.



5.11-расм. Энгель эгри чизиқлари.

«Нарх-истеъмол» чизиғи. Юқорида «даромад-истеъмол» чизиғи қаралганда, неъматлар нархи ўзгармайди, деб қабул қилинган эди. Энди даромадни ўзгармас, деб қараймиз ва неъматлардан биттасини, масалан,  неъматнинг нархини ўзгарувчан деб қараймиз. Фараз қилайлик,  неъматнинг нархи  кетма-кет камайиб бормоқда, яъни  ва ҳоказо.

Графикда нархнинг бундай ўзгариши, бюджет чизиғининг  ҳолатдан   ва  ҳолатларга силжитади (5.12-расм).

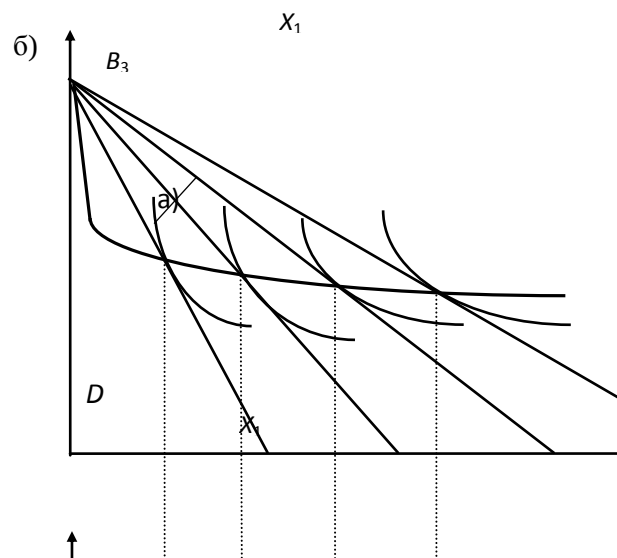
Масалан,  товар олма бўлсин,  товар апельсин бўлсин. (а) расмда апельсин нархи ўзгармайди, олма нархи пасайиб бормоқда. Натижада бюджет чизиғининг  ўқ билан кесишган нуқтаси ўзгармайди,  ўқ билан кесишган нуқтаси ўнг томонга силжиб боради. Олма нархининг тушиши, реал даромадни оширади, натижада истеъмолчи олма нархи ошмасдан олдин олаолмаган апельсин ва олма мажмуаларини энди олиши мумкин бўлади. Яъни, берилган даромадда энди кўпроқ олма ва кўпроқ апельсин олиш мумкин бўлади. Иккинчидан, бюджет чизиғи нарх пасайишига мос равишда ётиқроқ бўлиб боради.

X_2
A

E
 E_1 E_2 E_3
 U_1 U_2 U_3 U_4
B B_1 B_2



P_1
 P_2
 P_3
 P_4



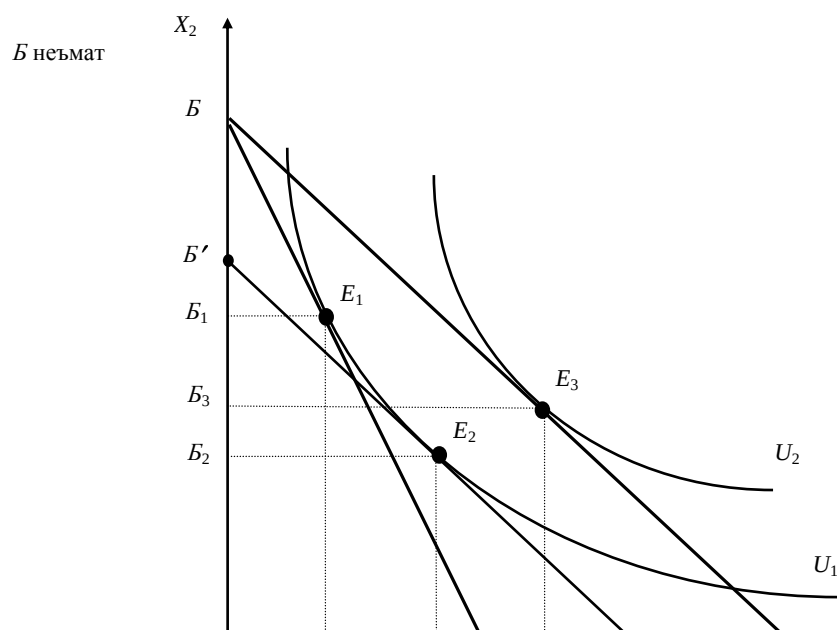
5.12-расм . «Нарх-истеъмол» (а) ва талаб чизиғи (б).

Истеъмолчи энди бир бирлик кўшимча олма олиш учун, олдингидан камроқ микдордаги апельсиндан воз кечади. Масалан, битта апелсин нархи 10 сўм ва битта олма нархи 5 сўм бўлса, яримта апельсинга битта олма тўғри келади, олма нархи 2,5 сўмга тушса, кўшимча битта олма олиш учун 1/4 қисм апельсиндан воз кечиши керак. Олма нархининг пасайиши, маълум микдордаги олмани апельсин билан алмаштириш имкониятини яратади. Натижада оптимал мажмуа (олма ва апельсинларнинг оптимал микдори) нуктадан юқориноқ нафлик даражасига эга бўлган бефарқлик эгри чизиқларида жойлашган ва нукталарга ўтади.

Агар биз оптимал мажмуа нукталарини (бефарқлик эгри чизиқлари билан бюджет чизиқлари кесишган нукталарни) чизик билан бирлаштирсак, бу чизик «Нарх-истеъмол» чизиғи бўлади (а расмдаги чизиғи). «Нарх-истеъмол» чизиғига кўра, талаб чизиғини аниқлаш мумкин (б) расм. Бу ҳолда ордината бўйича нарх, абцисса ўқи бўйича неъмат микдори белгиланади.

Даромад ва алмаштириш самаралари. «Даромад-истеъмол» чизиғини таҳлил қилганимизда, даромад ўзгаришини (нархлар ўзгарганда) истеъмолга таъсирини ўрганган эдик. «Нарх-истеъмол» чизиғи орқали нархларнинг ўзгаришини бир неъмат билан бошқа бир неъматни нисбий алмаштиришга таъсири ўрганилади. Энди биз неъматга бўлган талабни ўзгаришининг қанча қисми нарх билан боғлиқ ва қанча қисми даромад билан боғлиқлигини кўриб чиқамиз (35-расм). Нархнинг ҳар қандай ўзгариши, биринчидан: реал даромадни оширади, натижада бефарқлик эгри чизиғи силжийди ва истеъмолчи сотиб олиши мумкин бўлган неъматлар таркибини ўзгартиради; иккинчидан - нархлар нисбатини ўзгартиради ва бир неъмат (Б) билан бошқа неъмат (А) алмаштирилади.

Неъматлар мажмуасига (А ва Б неъматлар) бўлган талаб ўзгаришининг қанча қисми реал даромад таъсири ва қанча қисми нархнинг пасайиши билан боғлиқ эканлигини аниқламоқчимиз. 5.13-расмда бюджет чизиғининг бошланғич ҳолати BA ва А неъмат нархи пасайгандан кейинги ҳолати BA' келтирилган. Бошланғич бюджет чизиғида бефарқлик эгри чизиғига мос келувчи оптимал мажмуа нукта билан ифодаланган.



5.13-расм. Нормал товарлар учун даромад самараси.

нуктада истеъмолчи B неъматдан B_1 миқдорда, неъматдан миқдорда сотиб олади. неъматнинг нархи тушгандан кейин, янги оптимал мажмуа BA' бюджет чизиғи билан бефарқлик эгри чизиқлари кесишган нуктага ўтади. нуктада истеъмолчи B_3 миқдорда B неъматдан ва миқдорда товардан сотиб олади.

Демак, неъмат нархининг пасайиши истеъмолчининг реал даромадини, унинг товар сотиб олиш имкониятини оширади, яъни унинг ўз эҳтиёжини қондириш даражасини оширади. Бу ерда неъматни истеъмол қилиш ҳажмининг умумий ўзгариши (унинг нархи тушиши ҳисобидан) расмда билан белгиланган. Истеъмолчи бошида миқдорда неъматдан сотиб олади, нарх ўзгаргандан кейин сотиб олиш ҳажми га ўзгаради. B товарни сотиб олиш ҳажми OB_1 дан OB_3 га қисқарди.

неъмат истеъмолининг умумий ўзгариши га умумий самара дейилади. Энди умумий самарани даромад самарасига ва алмаштириш самарасига қандай ажралишни кўрамиз.

Даромад самарасини аниқлаш учун BA' бюджет чизиғига параллел қилиб $B'A''$ бюджет чизиғини бефарқлик эгри чизиғига уринадиган қилиб ўтказамиз ва бу урилган нуктани деб белгилаймиз. нуктага мос келувчи оптимал мажмуадаги неъмат миқдори га тенг ва у умумий самарани икки қисмга ажратади: ва ўзгаришга даромад самараси дейилади ва ўзгаришга - алмаштириш самараси дейилади.

Даромад самараси - бу неъмат нархи ўзгариши (алмашиш самараси ҳисобга олинмаганда) натижасида реал даромад ўзгаришининг истеъмолчи талабига таъсиридир. Даромад самараси - бу истеъмолчининг сотиб олиш имкониятини ошганлигини кўрсатади ва у бир бюджет чизиғидан бошқа бюджет чизиғига истеъмолчининг оптимал товарлар мажмуасини ўтишини акслантиради.

Алмаштириш самараси - бу нафлик даражаси ўзгармаганда, товарлар нархи ўзгариши муносабати билан истеъмол товарлар талаби таркибининг ўзгаришидир. Алмашиш самараси неъмат нархини ўзгариши натижасида B неъматни қўшимча неъмат билан алмаштирилишини ифодалайди. Бу алмаштириш бефарқлик эгри чизиғи бўйича бўлади.

Бозор шароитида даромад самараси ва алмаштириш самарасини ажратилиши, товарларга нарх белгилашдаги қонуниятларни яхшироқ тушунишга ёрдам беради. Биз даромад ва алмаштириш самараларини нормал товарлар учун кўриб чиқдик. Паст категорияли товарлар учун даромад ва алмаштириш самаралари ўз хусусиятларига эга.

5.4 Бозор талаби

Бозор талаби алоҳида бозордаги истеъмолчиларнинг индивидуал талаблари йиғиндиси билан аниқланади. Бозор талаби чизиғи эса маълум бозордаги истеъмолчиларнинг индивидуал талаблари чизикларини қўшиш орқали олиниши мумкин.

Фараз қилайлик, озиқ-овқат бозорида (масалани соддалаштириш учун) учта А, Б ва В истеъмолчилар ҳаракат қилади дейлик.

қуйидаги жадвалда (5.1-жадвал) ҳар бир истеъмолчининг берилган нархларда озиқ-овқатга бўлган талаби келтирилган.

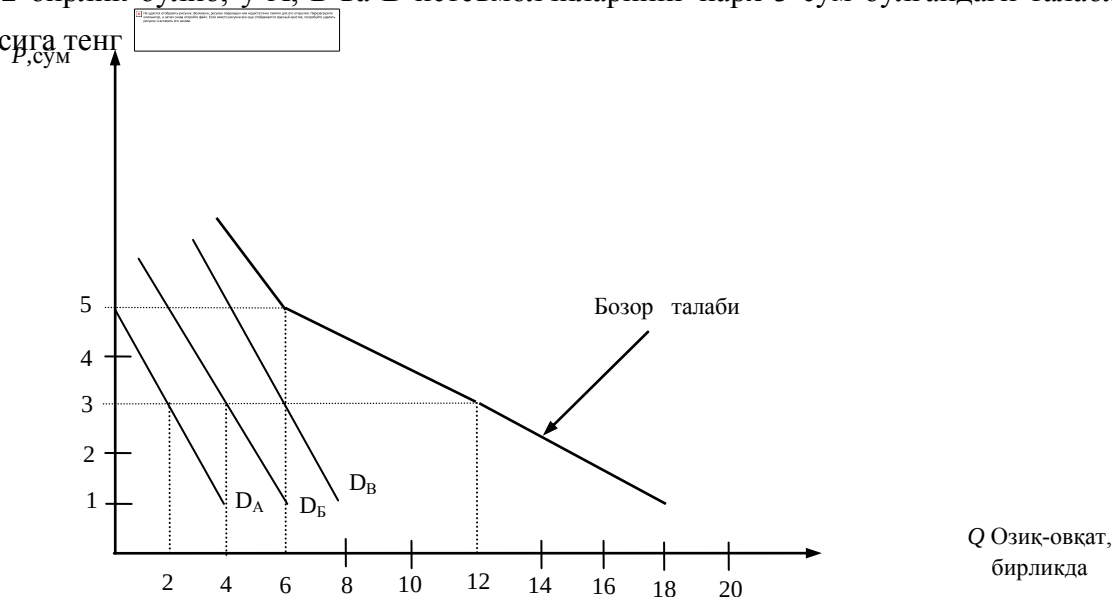
5.1-жадвал.

Озиқ-овқат бирликда нархи, P сўм	Истеъмолчилар,	А	Б	В	Умумий бозор талаби, бирликда
1		4	6	8	18
2		3	5	7	15
3		2	4	6	12
4		1	3	5	9
5		0	2	4	6

Охирги устунда умумий бозор талаби келтириган ва улар истеъмолчиларнинг индивидуал талабларини қўшиш орқали аниқланган. Масалан, озиқ-овқат нархи 1 сўм бўлганда, умумий бозор талаби қуйидагича ҳисобланади:

Қуйидаги 5.14-расмда ушбу истеъмолчиларнинг талаб чизиклари ва бозор талаб чизиғи келтирилган. Бозор талаби чизиғи ҳар бир истеъмолчининг берилган нархлардаги талабларини қўшиш орқали ҳосил қилинган.

Бозор талаби чизиғининг ҳар бир нуқтаси берилган нархда учта истеъмолчи учун қанча озиқ-овқат бирлиги кераклигини кўрсатади. Масалан, нарх 3 сўм бўлганда, бозор талаби 12 бирлик бўлиб, у А, Б ва В истеъмолчиларнинг нарх 3 сўм бўлгандаги талаблари йиғиндисига тенг



5.14-расм. Истеъмолчилар талаб чизиклари ва бозор талаб чизиғи.

Истеъмолчиларнинг индивидуал талаблари чизиклари тўғри чизиклардан иборат бўлгани билан бозор талаб чизиғи ҳам тўғри чизикдан иборат бўлиши шарт эмас. Нима учун деганда, юқори нархларда баъзи бир истеъмолчилар товарни сотиб олмаслиги ҳам мумкин ёки улар ҳар хил миқдорда сотиб олиши мумкин.

Яна шуни таъкидлаш лозимки, истеъмолчилар талабларига таъсир қилувчи барча омиллар бозор талабига ҳам таъсир қилади. Масалан, истеъмолчилар сонининг ошиб бориши бозор талаб чизиғини ўнгга, тепага силжитади ёки бўлмаса, истеъмолчилар даромадларини

ортиши, уларнинг озиқ-овқатга бўлган талабини оширади. Бу ўз навбатида бозор талаб чизиғини ўнгга-тепага силжишига олиб келади.

Умуман олганда, бозор талабини аниқлашда ҳар хил демографик гуруҳларга қарашли истеъмолчилар талабларини йиғишга, ҳар хил ҳудудларда яшовчи истеъмолчилар талабларини йиғишга тўғри келади. Масалан, музқаймоққа бўлган бозор талаби ўрганилганда ёш болалар талаби, ўсмирлар талаби, аёллар талаби, нафақахўрлар талаби тўғрисидаги ахборотларни олишга ва уларни жамлашга тўғри келади. Худди шу масалани ҳудудлар бўйича аниқлаш ҳам мумкин.

Бозор талаби чизиғини ва шу билан бирга индивидуал талаб чизиғини ифодалашда товарларнинг нарх бўйича эластиклик коэффициентидан фойдаланиш мумкин. Биз юқорида кўрган эдикки, агар талаб нарх бўйича эластик бўлса, нархнинг пасайиши истеъмолчини товардан кўпроқ сотиб олишга ундайди. Натижада истеъмолчининг товар сотиб олишга сарфи ўсади, нарх ошганда истеъмолчи сарфи камаёди.

Агар талаб эластик бўлмаса, нарх ошганда истеъмолчи сарфи ҳам ошади, нарх пасайганда камаёди. Бордию талаб бирлик эластикликка эга бўлса, нарх ошганда ҳам, ошмаганда ҳам истеъмолчининг товар сотиб олишга сарфи ўзгармайди.

Таянч иборалар

Нафлик, нафлик функцияси, чекли нафлик, чекли нафликнинг камайиш қонуни, бефарқлик чизиғи, бюджет чизиғи, чекли алмаштириш нормаси, истеъмоли мувоzanати, нарх-истеъмол чизиғи, даромад-истеъмол чизиғи, даромад самараси, алмаштириш самараси.

Такрорлаш учун саволлар

Истеъмолчининг танловини бозор шароитида қайси омиллар белгилайди?

Чекли нафликнинг мазмуни.

Чекли нафликнинг камайиш қонуни ва унга мисоллар келтиринг.

Бефарқлик эгри чизиғи нимани ифодалайди?

Бюджет чегараси ва бюджет тенгламаси ва истеъмолчининг танлов соҳаси.

Даромад ва алмаштириш самараларининг мазмуни.

Тавсия этиладиган адабиётлар

1. Ғуломов С.С., Алимов Р.Х., Салимов Б.Т., Ходиев Б.Ю. Микроиктисодиёт. -Т.: Шарқ, 2001.

2. Роберт Пиндайк, Даниель Рубинфельд. Микроиктисод. Инглизчадан таржима. -Т.: Шарқ, 2002.

3. Игнатъева, Моргунова. Микроэкономика. Электронная библиотека по финансам, управлению и маркетингу <http://www.humanities.edu.ru/db/sect/31/88>

6-МАВЗУ. БОЗОР ВА ТАВАККАЛЧИЛИК (2 соат)

1. Ноаниқлик шароитида танлаш.

2. Таваккалчиликка бўлган муносабат.

3. Таваккалчилиқни (йўқотишларни) пасайтириш.

4. Бозордаги асимметрик ахборотларни йўқотиш йўллари.

5. Инвестиция ва таваккалчилик

6.1 Ноаниқлик шароитида танлаш.

Шу вақтгача биз барча кўрсаткичлар (нарх, истеъмолчи даромади, ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдори, олинадиган фойда, харажатлар) аниқ берилган деб келдик. Лекин, реал ҳаётда бозор субъектлари томонидан қабул қилинадиган қарор ноаниқликлар билан боғлиқ. Маълумки, тўғри қарор қабул қилишнинг асосий шarti - бу ахборот. Ноаниқлик шароитида қарор қабул қилиш деганда, тўлиқ ахборот бўлмаганда қарор қабул қилиш тушунилади. Бирор воқеа ёки ҳодиса тўғрисида ахборот тўлиқ бўлмаса, қабул қилинган қарор салбий

оқибатларга, яъни маълум йўқотишларга олиб келади. Ушбу йўқотишлар таваккалчиликни билдиради.

Ноаниқлик шароитида қарор қабул қилишда таваккалчилик (йўқотиш) даражасини билиш, уни олдини олиш учун, таваккалчилик даражасини камайтириш учун, чора тадбирлар кўришга имкон беради.

Ноаниқликка мисол тариқасида жамғарилган пулни ишончлироқ бўлган банкка қўйиш ёки таваккалчилик (йўқотиш эҳтимоли кўпроқ бўлган) юқори бўлган, лекин шу билан бирга юқори дивиденд олиш мумкин бўлган тижорат фондларга қўйиш тўғрисида қарор қабул қилишни келтириш мумкин. Худди шундай ноаниқлик шароитида истеъмолчилар томонидан ҳам, ишлаб чиқарувчилар томонидан ҳам, сотувчи ва харидорлар томонидан қарор қабул қилишга тўғри келади ва бу қабул қилинган қарорлар албатта, маълум даражадаги таваккалчилик (йўқотишлар) билан боғлиқ бўлиши мумкин. Ноаниқлик чекланган ресурсларни самарасиз тақсимланишига, ортикча сарфларга, вақтни йўқотишга олиб келади.

Таваккалчиликни ўлчаш. Таваккалчиликни ўлчашнинг асоси эҳтимол тушунчаси билан боғлиқ. Америкалик олим Ф.Найт (1885-1974) эҳтимолни икки турга бўлади: математик, яъни олдиндан аниқлаш мумкин бўлган эҳтимол ва статистик эҳтимол. Биринчи

тур эҳтимолга танганинг рақам ёки герб томонини тушиш эҳтимоли  га тенглиги ёки

ўйнайдиган олти қиррали тошнинг олтита рақамидан биттасини тушиши эҳтимолининг  га тенглиги мисол бўлиши мумкин.

Иккинчи турдаги эҳтимолни эмпирик, яъни фараз қилиш йўли орқали аниқлаш мумкин. Масалан, корхонага хом ашёни вақтида етиб келмаслик эҳтимоли фараз қилинганда, ушбу фараз қилинган рақам баҳоловчининг билимига тажрибасига асосланади. Нима учун деганда, ушбу воқеанинг такрорланиши тўғрисида статистик маълумотлар йўқ. Эҳтимол субъектив равишда аниқланганда, битта ҳодисани ҳар хил инсонлар ҳар хил қийматдаги эҳтимол билан баҳолайди.

Юқоридаги мисолда воқеага таъсир қилувчи тасодифий омиллар кўп ва уларни ҳаммасини бартараф қилиш мумкин эмас. Бундан ташқари, бу ерда тенг эҳтимолли альтернатив вариантларнинг ўзини йўқлиги эҳтимолни математик ҳисоб-китоблар орқали аниқлашга имкон бермайди.

Биринчи турдаги эҳтимолни объектив эҳтимол десак, у иқтисодиётда камроқ учрайди, иккинчи турдаги эҳтимол субъектив эҳтимол бўлиб, бизнесга хосдир. Ҳам объектив ва ҳам субъектив эҳтимоллар таваккалчилик даражасини ифодалашда ва танлашда фойдаланилади. Объектив эҳтимол ўртача қийматни аниқлашга ёрдам берса, субъектив эҳтимол олиниши мумкин бўлган натижаларнинг ўзгарувчанлик мезонини аниқлашга ёрдам беради. Таваккалчиликни миқдорий аниқлаш учун бирор воқеа ёки ҳодисанинг олиб келиши мумкин бўлган оқибатларини ва бу оқибатларнинг эҳтимолини билиш керак бўлади.

Кутиладиган миқдор - бу мумкин бўлган барча натижаларнинг ўртача ўлчанган қийматлари. Бу ерда ҳар бир натижанинг эҳтимоли ушбу мос қийматларнинг такрорланиш частотаси ёки ўлчови.

бу ерда  - мумкин бўлган натижа;

 - ушбу натижанинг пайдо бўлиш эҳтимоли, .

Масалан, корхона янги маҳсулот ишлаб чиқармоқчи, агар корхонанинг янги маҳсулоти бозорда муваффақиятга эришса, ҳар бир акцияга 1000 сўм олиш мумкин, агар муваффақиятга эришмаса, бир акция учун 100 сўм олинади. Корхона маҳсулотининг бозорда

муваффақиятга эришиш эҳтимоли 0,6 га тенг бўлса, кутиладиган дивиденд қиймати қуйидагича аниқланади:

сўм/акция.

Четланиш - бу ҳақиқий натижа билан кутиладиган натижа ўртасидаги фарқ бўлиб, у таваккалчиликдан (йўқотишдан) дарак беради. Ушбу фарқ қанча катта бўлса йўқотиш, яъни таваккалчилик ҳам шунча юқори бўлади.

Масалан, сизни ишга жойлашишингиз учун икки вариант мавжуд. Биринчиси, хусусий корхонада ишлаш бўлса, иккинчиси - давлат корхонасида. Хусусий корхонада ишласангиз даромадингиз, корхона муваффақиятли ишласа бир ойлик иш ҳақингиз 6000 сўмни, муваффақиятсизроқ ишласа, айтайлик 3000 сўмни ташкил қилсин. Давлат корхонасида ишласангиз иш ҳақи 4510 сўм, корхона тўлиқ ишламаганда бериладиган иш ҳақи - 3510 сўм. Хусусий корхонанинг муваффақиятли ва муваффақиятсизлик эҳтимоллари бир хил бўлиб, 0,5 га, давлат корхонасиники мос равишда 0,99 ва 0,01 га тенг дейлик. Қуйидаги жадвалда мумкин бўлган натижалар ва уларнинг эҳтимоли келтирилган.

Жадвал 6.1

Иш жойлари вариантларидаги даромад

Иш жойи	1- натижа		2 - натижа	
	Эҳтимоли	Даромад, сўм	Эҳтимоли	Даромад, сўм
Биринчи	0,5	6000	0,5	3000
Иккинчи	0,99	4510	0,01	3510

Шуни айтиш керакки, иккала иш жойидан олиниши кутиладиган даромад бир хил миқдорда:

$$0,5 \cdot (6000 \text{ сўм}) + 0,5 \cdot (3000 \text{ сўм}) = 0,99 \cdot (6000 \text{ сўм}) + 0,01 \cdot (6000 \text{ сўм}) = 4500 \text{ сўм}.$$

Лекин, иккала иш жойи учун ҳам мумкин бўлган натижаларнинг ўзгарувчанлиги ҳар хил. Ушбу ўзгарувчанликка кўра таваккалчиликни таҳлил қилиш ва унинг катта ёки кичиклиги тўғрисида гапириш мумкин. Бундай мезонга кўра, ҳақиқий натижа билан кутиладиган натижа ўртасидаги фарқ (у мусбат ёки манфий бўлишидан қатъий назар) қанча катта бўлса, бундай четланиш шунча катта таваккалчилик билан боғлиқ эканлигидан дарак беради.

қуйидаги жадвалда иккита иш жойи учун ҳақиқий натижаларнинг кутиладиган натижалардан четланиши келтирилган.

Ҳақиқий натижаларни кутиладиган натижалардан четланиши. (кутиладиган натижа 4500 сўм) (сўмда).

Иш жойи	1-натижа	Четланиш	2-натижа	Четланиш
Биринчи	6000	+1500	3000	-1500
Иккинчи	4510	+10	3510	-990

Энди ҳар бир иш жойи учун ўртача четланишни ҳисоблаймиз.

Биринчи иш жойи учун:

$$\text{Ўртача четланиш} = 0,5 \cdot (1500 \text{ сўм}) + 0,5 \cdot (-1500 \text{ сўм}) = 0 \text{ сўм}$$

Иккинчи иш жойи учун:

$$\text{Ўртача четланиш} = 0,99 \cdot (10 \text{ сўм}) + 0,01 \cdot (-990 \text{ сўм}) = 9,9 - 9,9 = 0 \text{ сўм}$$

Демак, биринчи иш жойидаги таваккалчилик, яъни кутиладиган йўқотиш, иккинчи иш жойидагига қараганда кўпроқ. Нима учун деганда, биринчи иш жойидаги ўртача четланиш 1500 сўм, иккинчи иш жойидаги ўртача четланиш 0 сўмдан анча кўп.

Амалиётда ўзгарувчанликни, яъни четланишни ўлчаш учун бир- биридан фарк қиладиган иккита мезон ишлатилади. Биринчиси, дисперсия бўлиб, у ҳақиқий натижадан кутиладиган натижани айрилганининг ўртача ўлчови микдори квадратига тенг, яъни

$$s^2 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2$$

бу ерда s^2 - дисперсия; $\bar{x}$ - мумкин бўлган натижа; x_i - кутиладиган натижа; i - натижанинг эҳтимоли.

Стандарт четланиш (ўртача квадратик четланиш ҳам дейилади), бу дисперсиядан олинган квадрат илдизга тенг, яъни

$$s = \sqrt{s^2}$$

s - стандарт четланиш.

Биринчи иш жойи учун: дисперсия:

$$s^2 = \frac{1}{2} [(1500)^2 + (-1500)^2] = 1500^2$$

Стандарт четланиш $s = 1500$ сўм.

Худди шундай йўл билан иккинчи иш жойи учун дисперсия, яъни $s^2 = 990^2$ сўм)

$s^2 = 990^2$ сўм) $s = 990$ сўм.

Стандарт четланиш эса $s = 990$ сўм.

Иккала мезон ҳам бу ерда бир хил вазифани бажаради, гап уларнинг қайси бири фойдаланишда ўнғайлигида. Кўриниб турибдики иккала ҳолда ҳам иккинчи иш жойи биринчига қараганда камроқ таваккалчиликка (йўқотишга) эга.

6.2 Таваккалчиликка бўлган муносабат

Юқоридаги мисолда кўрдикки, иккала иш жойида ҳам кутиладиган даромад 4500 сўмни ташкил қилади. Демак, ким таваккалчиликка боришга мойил бўлмаса, иккинчи иш жойига боради, нима учун деганда бу иш жойида кутиладиган даромад камроқ таваккалчилик билан боғлиқ. Энди фарз қилайлик, биринчи иш жойидаги ҳар бир натижага 200 сўмдан қўшайлик. Унда кутиладиган натижа 4500 сўмдан 4700 сўмга ошади.

Қуйидаги 6.3-жадвалда янги даромаднинг натижалари келтирилган.

Биринчи иш жойи учун: кутиладиган даромад қ 4700 сўм. Дисперсия=2250000 сўм.

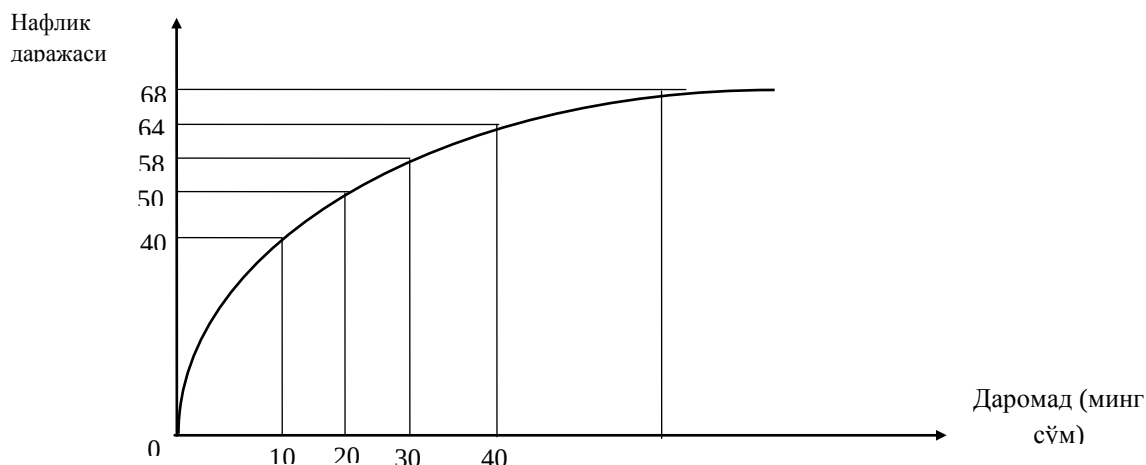
Иккинчи иш жойи учун: кутиладиган натижа қ 4500 сўм. Дисперсия=9900 сўм.

Иш жойи	1-натижа	Квадратик четланиш	2-натижа	Квадратик четланиш
Биринчи	6200	2250000	3200	2250000
Иккинчи	4510	100	3510	980100

Биринчи иш жойида кутиладиган даромад иккинчи иш жойидагидан юкори, лекин у юкори таваккалчилик (йўқотиш) билан боғлиқ. қайси иш жойи устунроқ деганда, бу саволнинг ечими танловчи шахснинг ўзига боғлиқ. Тадбиркор шахслар юкори таваккалчиликга эга бўлса ҳам кутиладиган даромад юкорироқ бўлган иш жойини танлайди, консервативроқ (ўзгаришлардан ўзини олиб қочувчи) шахслар кутиладиган даромад камроқ бўлса ҳам, камроқ таваккалчилик билан боғлиқ ишни, яъни иккинчи иш жойини танлайди.

Инсонлар таваккалчиликга боришга тайёрлиги билан бир-биридан фарқ қилади. Инсонлар таваккалчиликга боришга тайёрлиги бўйича уч турга бўлинади: таваккалчиликга боришга мойил инсонлар, таваккалчиликга боришга қарши, яъни мойил эмас ва таваккалчиликка бефарқ қарайдиган инсонлар.

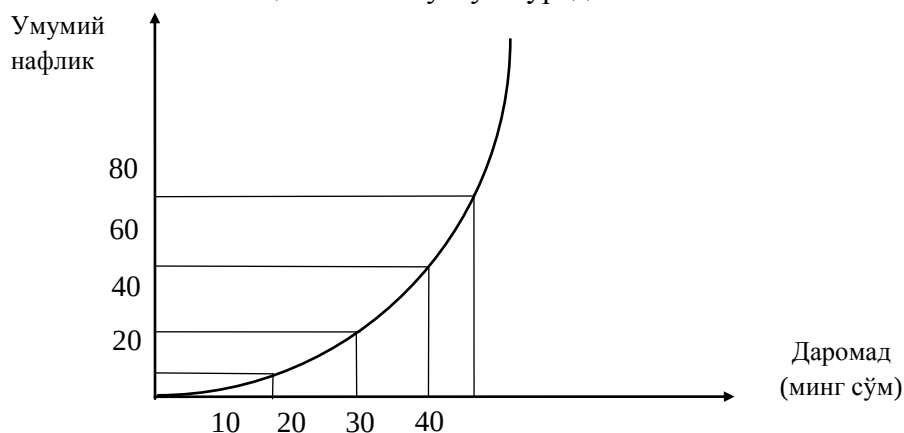
Таваккалчиликга қарши бўлган инсон деганда шундай инсон тушуниладики, кутиладиган даромад берилганда, у таваккалчилик билан боғлиқ натижаларга нисбатан, кафолатланган натижани устун кўради. Агар таваккалчиликга қарши инсонни истеъмолчи деб қарасак ва у оладиган даромадига истеъмол товарлар мажмуасини сотиб олиб, уни истеъмол қилишдан маълум даражада наф олади деб фараз қилсак, биз истеъмолчининг таваккалчилик билан боғлиқ даромадининг нафлик даражаси билан қандай боғлиқ эканлигини кўришимиз мумкин (8.1-расм). Таваккалчиликка қарши инсон даромади паст даражадаги чекли нафликка эга эканлигини кўрамыз. Расмдан кўриш мумкинки, ҳар бир бирлик кўшимча даромадга тўғри келадиган кўшимча нафлик даромад ошиши билан камайиб бормоқда. Масалан, 20-30 минг сўмлик даромад оралиғидаги ҳар минг сўм даромадга 0,8 бирлик наф тўғри келса, 31-минг сўмлик даромадга 0,6 наф бирлиги тўғри келаяпти). Чекли нафликни камайиши инсонларда таваккалчиликка салбий муносабатини кучайтиради. Шунинг учун ҳам таваккалчиликга боришга мойилликнинг йўқлиги кўпчилик инсонларга хосдир. Таваккалчилик улар учун оғир синовдек ҳисобланади ва улар маълум компенсация бўлгандагина таваккалчиликка бориши мумкин.



6.1-расм. Таваккалчиликка мойил бўлмаган ҳолат.

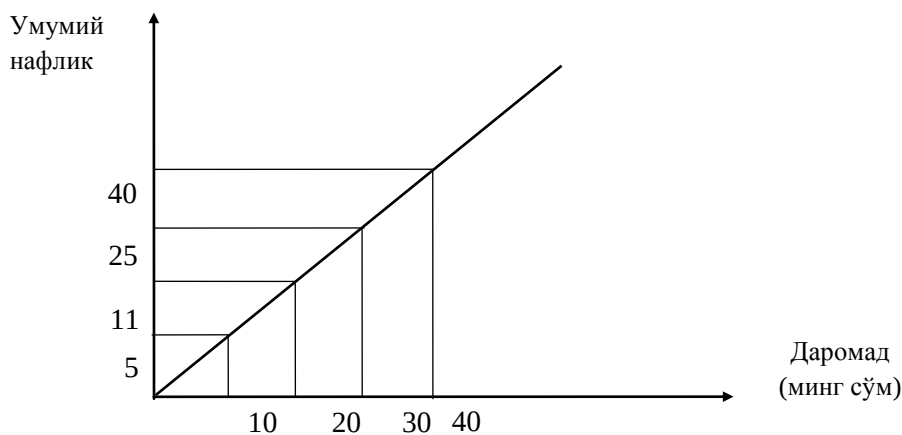
Таваккалчиликка бефарқ қарайдиган инсон шундай инсон ҳисобланадики, кутиладиган даромад берилганда, у кафолатланган натижа билан таваккалчилик билан боғлиқ натижаларни танлашга бефарқ қарайди. Таваккалчиликка нейтрал қарайдиган инсон учун ўртача фойда муҳим ҳисобланади. Ўртача қийматга нисбатан чекланишлар бир-бири

билан қисқариб, умумий четланишлар нолга тенг бўлгани учун ҳам ушбу четланишлар уни қизиқтирмайди. Таваккалчиликка бефарқлик координата бошидан чиқадиган тўғри чизик сифатида ифодаланиши мумкин (6.2-расм). Даромаднинг бир текисда ўзгариши умумий нафликни тўғри чизик бўйича ўсишга олиб келади. Таваккалчиликка мойил бўлган инсон, шундай инсон ҳисобланадики, кутиладиган даромад берилганда у кафолатланган натижага кўра таваккалчилик билан боғлиқ натижани устун кўради.



6.2-расм. Таваккалчиликка бефарқлик.

Таваккалчиликка қизиқадиган инсон ундан баҳра олади. Бундай турдаги инсонларга ўз тақдирини синаб кўришдан баҳраманд бўлиш учун барқарор даромаддан воз кеча оладиган инсонлар киради. Улар ютиш эҳтимолига юқори баҳо бериб юборадилар. Таваккалчиликка мойиллик графиги кескин суръатда ортиб бораётган парабола графиги орқали ифодаланиши мумкин (6.3-расм).



6.3-расм. Таваккалчиликка мойиллик.

Ҳаётда ва умуман барча бозор субъектлари таваккалчиликни эътиборга олади. Кўчалардаги, бозорлардаги ҳар хил фирибгарлар таваккалчиликка мойил инсонлар ҳисобидан бойлик орттирса, суғурта компаниялари таваккалчиликка мойил бўлмаган инсонларни йўқотишларини камайтиришга хизмат қиладилар.

6.3 Таваккалчиликни (йўқотишларни) пасайтириш

Таваккалчиликни пасайтиришнинг қуйидаги турлари мавжуд: диверсификация, суғурталаш, таваккалчиликни тақсимлаш, ахборот излаш.

Диверсификация усулида таваккалчилик бир неча товарларга тақсимланади, яъни бирор товарни сотиш (сотиб олиш) юқори таваккалчилик билан боғлиқ бўлиши бошқа бир товарни сотишдан (сотиб олишдан) бўладиган таваккалчиликни камайитиришга олиб келади.

Масалан, бирор фирма икки хил маҳсулот ишлаб чиқаради. Маълумки, бир вақтнинг ўзида иккала маҳсулот турига бўлган талабнинг камайиб кетиш эҳтимоли, улардан биттасига бўлган талабни камайиб кетиш эҳтимолидан юқори. Кўп ҳолларда бир турдаги маҳсулотга бўлган талаб камайганда иккинчи турдаги маҳсулотга бўлган талаб ошади. қуйидаги 6.4-жадвалда икки турдаги маҳсулотдан олинадиган даромадлар келтирилган.

6.4- Жадвал

Товарларни сотишдан тушган даромад.

Товарлар тури	Ўз фасли	қиш фасли
1-тур (музқаймоқ)	6 млн. сўм	1 млн. сўм
2-тур (иссиқ чой)	1 млн. сўм	6 млн. сўм

Фирма ўз ишлаб чиқаришини диверсификация қилиб ўз ойида иккинчи тур товар ҳисобидан йўқотадиган даромадини биринчи тур товарни кўпроқ сотиш ҳисобидан қоплайди. Худди шундай қиш фаслидаги йўқотишлар иккинчи товар ҳисобидан қопланади. Кўриниб турибдики фирма диверсификация йўли билан таваккалчиликни камайтирди. Лекин, диверсификация таваккалчиликни тўлиқ йўқотмайди, у фақат камайтиради холос.

Таваккалчиликларни қўшиш - ушбу усул тасодифий йўқотишларни ўзгармас харажатларга айлантириш орқали таваккалчиликни камайитиришга қаратилган. Маълумки, мулкнинг ўғирланиши, шахснинг касал бўлиб ишга чиқмаслиги, табиий офатларнинг бўлиши тасодифий бўлиб улар жуда катта харажатларга олиб келиши мумкин. Ушбу нохуш ҳодисаларнинг оқибатларини камайитиришда суғуртанинг аҳамияти катта.

Ўзбекистонда ҳам ҳозирги вақтда кўпгина инсонлар ўз ҳаётларини, мулкни суғурталайдилар. Суғурта ишларини йўлга қўйиш учун республикада махсус қонунлар ишлаб чиқилган ва бир қатор давлат ва нодавлат суғурталаш фирмалари фаолият кўрсатмоқда.

Суғурталашда таваккалчиликни қўшиш самарадорлиги шу билан белгиланадики, суғурталанган шахсларнинг таваккалчилиги бир-бирига боғлиқ бўлмаслиги керак.

Таваккалчиликни тақсимлаш - ушбу усулга кўра зарар кўриш эҳтимоли билан боғлиқ бўлган таваккалчилик билан қатнашувчи субъектлар ўртасида шундай тақсимланадики, оқибатда ҳар бир субъектнинг кутиладиган йўқотиши нисбатан кичик бўлади.

Ушбу усулдан фойдаланган ҳолда йирик молия компаниялари катта масштабдаги лойиҳаларни ва илмий изланишларни таваккалчиликдан қўрқмасдан молиялаштирадилар.

Ахборот билан таъминлаш ҳам таваккалчиликни камайтиради. Нима учун деганда, ахборотнинг етишмаслиги нотўғри қарор қабул қилишга олиб келади. Ҳозирги вақтда ахборот асосий тақчил ресурслардан бири бўлиб, уни олиш учун ҳақ тўлаш керак, яъни ахборот олиш харажат билан боғлиқ, баъзи ахборотлар ниҳоятда қиммат туради. Шунинг учун ҳам керакли бўлган ахборотдан қанча олиш керак деганда, унинг чекли харажати билан чекли нафани солиштириб кўриш керак бўлади.

Асимметрик ахборотлашган бозор. Асимметрик ахборот - бу шундай ҳолатки, бозордаги бозор субъектлари ўртасида бўладиган савдо-сотикда уларнинг бир қисми керакли, муҳим ахборотга эга, қолган қисми эса эга эмас.

Бозордаги товарларни тақсимланиши оптимал бўлиши товарлар нархи ва товар тўғрисида қанчалик тўғри ахборот бериши билан боғлиқ. Рақобатлашган бозорни қараганимизда биз ахборотни симметрик равишда тақсимланган, яъни сотувчилар ва сотиб олувчилар ахборот билан тўлиқ таъминланган, деб фараз қилган эдик. Бундай ҳолатда нархлар сотиладиган неъматларнинг альтернатив харажатлари тўғрисида тўлиқ ахборот

беради. Аниқ ва тўлиқ ахборотнинг бўлиши бозордаги неъматларнинг оптимал тақсимланишига ёрдам беради. Лекин, бозорда ахвол бутунлай бошқача. Сотувчилар ўз товарлари сифатини яхши билсада, ушбу ахборотни харидордан яширади. Худди шундай харидорлар ҳам ўзларининг бозордаги ҳатти-ҳаракатларини яшириб, ҳар хил йўл билан савдо-сотикда бир томонлама ютуққа эришишга ҳаракат қилади. Бозор нархи ўзида жуда кўп ахборотни мужассамлаштиради. Ушбу ахборотни бозор қатнашчилари қанча тўлиқ билса, савдо-сотик икки томон учун шунча самарали бўлади, яъни икки томон ҳам максимал фойда кўради. Юқоридагидан келиб чиқиб айтиш мумкинки, бозорда ахборотлар асимметрик (тўлиқ) бўлмаганлиги учун бозор механизми ҳам етарли даражада мукамал эмас.

Маҳсулот сифати ноаниқлиги. Автомобил ва суғурта бозоридаги асимметрик ахборот. Фараз қилайлик, бозорда фойдаланилган автомобиллар сотилади. Фараз қилайлик, машинанинг ҳолати (сифати) ўртача ҳолатдан юқори бўлса яхши автомобил, паст бўлса - ёмон автомобил (ушбу масалани 1970 йилда биринчи бўлиб америкалик олим А.Акерлоф ўрганган). Яхши автомобилларнинг нархи 3000 долл. Агар бозорда иккала категориядаги автомобиллар сони бир-бирига тенг бўлса, автомобилнинг ўртача нархи 2000 долл. бўлади. Ушбу ҳолатда яхши автомобилни ҳам, ёмон автомобилни ҳам сотиб олиш эҳтимоли 50 фоизга тенг.

Бироқ сотувчилар ўзларининг автомобили сифатини яхшироқ билади, харидорлар бундай ахборотга эга эмаслар. Яхши машина сотувчиларни 2000 долл. нарх қаноатлантирмайди. Ёмон машина сотувчиларни эса 2000 долл. нарх қаноатлантиради ва бу нарх улар кутган нархдан анча юқори.

Бозорда асимметрик ахборот бўлган шароитда автомобил бозоридаги нарх автомобил сифати тўғрисида тўлиқ ахборотни бермайди, натижада бозордаги савдо-сотикларни нораціонал бўлишига олиб келади. Яхши автомобил эгалари ўз автомобилларини 2000 долл.да сотишдан воз кечадилар. Оқибатда яхши автомобиллар таклифи камаяди. Ёмон автомобиллар нархи юқори бўлган учун, уларнинг таклифи ошади. Бундай ҳолатда яхши автомобил олиш эҳтимоли 50 фоиздан ногла тушиб кетади.

Суғурталаш бозори. Суғурталаш бозорида ҳам автомобиллар бозоридаги ҳолатни кузатиш мумкин. Суғурта қилинадиган шахс ўзининг суғурта объекти тўғрисида суғурталовчига қараганда кўпроқ ахборотга эга. Шунинг учун ҳам, бу ерда заифроқ, соғлиғи яхши бўлмаган шахслар кўпроқ суғурта компанияси хизматидан фойдаланишга ҳаракат қиладилар. Ушбу ҳолат суғурта компанияларини суғурта нархини ошишига олиб келади ва юқори суғурта нархи ўз навбатида соғлиғи яхши бўлган шахсларни суғурталашга бормаслигини кучайтиради.

Маънавий таваккалчилик (йўқотиш) - йўқотишлар суғурта компанияси томонидан тўлиқ қопланишига ишониб вужудга келиши мумкин бўлган йўқотишлар эҳтимолини онгли равишда оширишга интилувчи шахсларнинг ҳатти-ҳаракати.

Инсонлар ўз ҳаётини, мулкни суғурталагандан кейин, ўзининг ҳаётига, мулкнинг сақланишига кўпинча бефарқ қарай бошлайдилар. Улар суғурталашгача қилинадиган эҳтиёт-чораларни бажармай қўядилар. Бундай ҳолат таваккалчиликни кучайтиради ва инсон ўзини суғурта қилган воқеа-ҳодисаларнинг содир бўлиш эҳтимолини ошишига олиб келади.

Баъзи бир нопок инсонлар юқори суғурта ҳақи олиш мақсадида, онгли равишда ўзининг эски уйини ёқади, мулкни яроқсиз ҳолатга келтиради ва ҳатто ўз қариндошларини ўлдиришгача борадилар.

Маънавий йўқотишларни қуйидаги йўллар орқали камайтириш мумкин: суғурталанадиган шахсларни яхшироқ текшириш, мижозларни йўқотишлари бўйича классификация қилиш асосида суғурта бадалини дифференциациялаш (яъни, йўқотиши юқори бўлган шахс учун юқори суғурта бадали белгилаш); юқори йўқотишга эга бўладиган шахслар билан суғурта шартномасини тузмаслик (наркоманлар, спиртли ичимлик ичиб автомобил ҳайдайдиган шахслар); йўқотишни қисман қоплаш шарти билан суғурталаш.

6.4 Бозордаги асимметрик ахборотларни йўқотиш йўллари.

Бозор сигналлари. Бозорда сотиладиган товар тўғрисида, товарни ишлаб чиқарувчи фирманинг номи тўғрисидаги ахборотлар, товар маркаси, фирма белгиси, фирманинг обрўи, товар сифати ва кафолати тўғрисидаги ахборотлар бозор сигналлари бўлиб хизмат қилади ва бу сигналлар товар сотиб олишдаги таваккалчиликни камайтиради. Масалан, сиз сотиб олмоқчи бўлган товар сиз билган, сифатли маҳсулот ишлаб чиқарадиган фирманинг маҳсулоти бўлса, сиз маҳсулотни йўқотишсиз сотиб оласиз.

Аукционлар. Аукционлар ҳам ахборотлардаги асимметрияни йўқотадиган бозор ҳисобланади. Ноёб санъат намунасига, тез бузиладиган маҳсулотларга (сабзавот, мева, балиқ) нархлар сотиш вақтида ўрнатилади. Аукционларнинг асосан икки тури мавжуд: Инглиз ва Голланд аукционлари.

Инглиз аукциони - бу аукционда ставка пастдан юқорига қараб ошиб боради ва бу ошиш таклиф қилинган максимал нархда товар сотилгунча давом этади. Ушбу аукционда асосан санъат намуналари, зебу-зийнатлар ва ҳоказолар сотилади.

Голланд аукционидида ставкалар юқоридан пастга қараб, токи товар минимал мумкин бўлган нархда сотилгунга қадар тушиб боради. Ушбу аукционда вақт муҳим аҳамиятга эга, нима учун деганда аукционда асосан тез бузиладиган товарлар сотилади: гуллар, сабзавотлар, мевалар, балиқ ва ҳоказолар сотилади.

Голланд аукционидида минимал мумкин бўлган нарх - биринчи эълон қилинган нархнинг 20 фоизи ҳисобланади. Агар товар ушбу нархда ҳам сотилмаса, у сотувдан олинади.

Ёпиқ аукцион - бу аукционда қатнашувчилар бир-бирига боғлиқ бўлмаган ҳолда товар учун ставкалар қўяди ва товар ким кўп ставка қўйган бўлса, унга берилади.

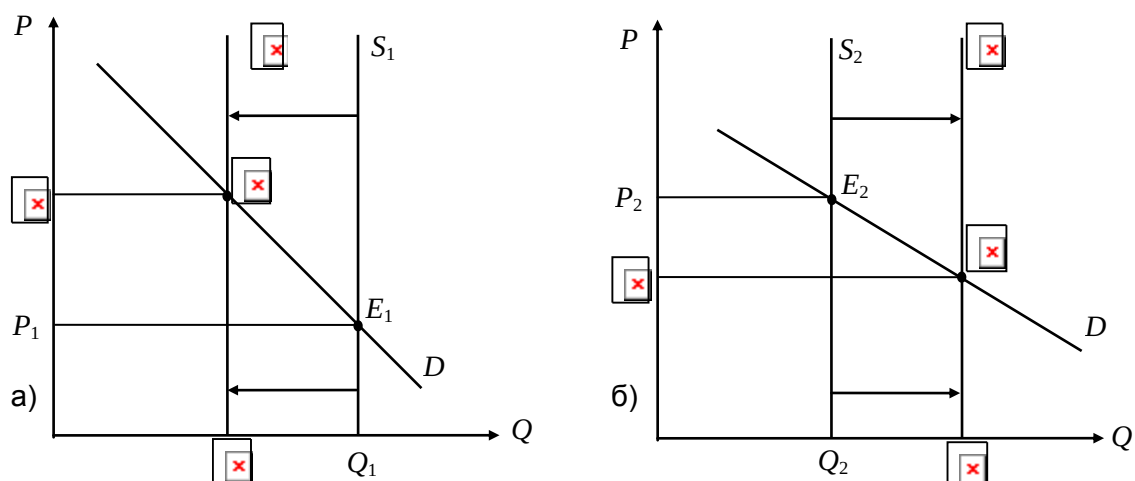
Ҳозирги вақтда истеъмолчи ҳуқуқини ҳимоя қилувчи қонунлар ишлаб чиқилган. Бу қонунга кўра истеъмолчи сотиб олинган товардан фойдаланиши давомида кўрган жисмоний ҳамда маънавий йўқотишларини қоплашни сотувчидан талаб қилишга ҳақи бор. Лекин, истеъмолчи ҳуқуқини ҳимоя қилишда объектив чегара бўлиши лозим. Ривожланган давлатларда истеъмолчининг йўқотишини қоплаш сотиб олинган товар қийматининг уч баробаридан ошмаслиги керак.

Маълумки, истеъмолчи ҳуқуқини ҳимоя қилиш сотиладиган товар ва кўрсатиладиган хизмат тўғрисида тўлиқ ахборотга эга бўлишни тақозо қилади. Лекин, бундай ахборотни олиш мумкинми, деган савол туғилади. Бу ерда истеъмолчилар жамияти ва оммавий ахборот воситалари (газета, радио, телевидение), қонун чиқарувчи ва ижро этувчи ҳокимият органлари муҳим рол ўйнайди. Ахборот беришда фирмаларнинг ўзи ҳам катта рол ўйнайдилар. Лекин, ахборот учун ҳақ тўлаш керак.

Маълумки, ахборотларнинг жуда катта қисми реклама шаклида келади. Лекин, рекламалар тўғри ахборот берадими ёки йўқми уни аниқлаш қийин. Шунинг учун ҳам бу ерда асосий мезон маҳсулот сифати билан унинг нархи ўртасидаги нисбатнинг оптимал бўлишидир. Маълумки, маҳсулот сифатининг ошиши, унинг нархини оширади.

Олиб сотарлик ва унинг иктисодиётдаги ўрни. Олиб сотарлик (савдогарлар) деганда, фойда олиш мақсадида бирор товарни сотиб олиб, уни юқори нархда сотиш фаолияти тушунилади. Олиб сотарлар бозор шароитида муҳим рол ўйнайдилар, улар ортқча товарни сотиб олиб, каерда унга талаб кўп бўлса, ўша ерга етказиб берадилар. Бу ўз навбатида товарга бўлган нархни бутун фазо бўйича маълум даражада текис бўлишини таъминлайди. Савдогарлар истеъмолни вақт бўйича силжишини таъминлайдилар. Улар қишлоқ хўжалик маҳсулотларини ёз фаслида сотиб олиб, қиш фаслида сотади, ёки серҳосил йилда сотиб олиб, қурғоқчилик келган йилда сотадилар. Ушбу ҳолат истеъмолни мўл-кўлчилик вақтдан истеъмол товарлари чекланган вақтга кўчиради ва шу билан нархларнинг текислашувини таъминлайдилар.

Савдогарлар бўлмаганда, серҳосил йилда талаб  ва таклиф  бўлганда, мувозанат ҳолат  нуктада ўрнатилган бўлар эди (6.4а-расм).



6.4-расм. а) серҳосил йил; б) ҳосилдор бўлмаган йил.

Ҳосилдор бўлмаган йилдаги талаб таклиф ва мувозанатлик (8.4б-расм). Савдогарлар серҳосил йилда маҳсулот сотиш ҳажмини дан га қисқартириб, мувозанат нархни дан га кўтарди. Шу билан бирга жамғарилган маҳсулот захираси ҳосилдор бўлмаган йилдаги таклифни дан га ошириб, мувозанат нархни дан га туширади. Шундай қилиб, савдогарлар истеъмолни серҳосил йилдан ҳосил кам бўлган йилга силжитиб нархни текислайдилар. Савдогарларгина қишлоқ хўжалигидаги мавсумий тебранишларни текислашга ёрдам берадилар. Савдогарлар таваккалчиликка бормайдиганлардан йўқотишларни сотиб олиб, фойда олиш мақсадида ўзлари таваккалчиликка борадилар.

Таваккалчиликни пасайтиришда фьючерслар, опцион ва хеджирлаштиришлар ҳам муҳим рол ўйнайдилар.

Фьючерслар - бу олдиндан белгиланган нархларда маълум миқдордаги товарларни келажакда маълум кунда етказиш учун тузилган муддатли шартнома.

Фьючерс бозори ёрдамида қишлоқ хўжалик маҳсулотлари, кофе, шакар ва бошқа товарлар сотилади. Фьючерс бозори ёрдамида ишбилармон маълум миқдордаги товарни бугунги нархда келажакда маълум муддатга қўйиш учун шартнома тузади.

Опцион ёки мукофотга кўра савдо-сотик - бу фьючерснинг бир тури бўлиб, унга кўра бир томон комиссия тўлов асосида бирор товарни келажакда сотиб олиш ёки сотиш ҳуқуқини олдиндан келишилган нархда сотиб олади. Шунини айтиш керакки, фьючерс ҳам, опцион ҳам товарлар нарҳини вақт бўйича текислашга ёрдам беради.

Хеджирлаштириш - бу операция бўлиб, унга кўра фьючерслар бозори ва опционлар бозори ёрдамида бир таваккалчилик бошқа бир таваккалчилик билан қопланади. Ушбу операциянинг моҳияти шундан иборатки, нархлар ўзгариши билан боғлиқ таваккалчилик (йўқотишлар) савдогар зиммасига юклатилади.

Шундай қилиб, савдогарчиликнинг аҳамияти шундаки, улар ахборотларни ахборот эгаларидан олиб ахборотга мухтож бўлганларга етказадилар.

6.5 Инвестиция ва таваккалчилик

Маълумки, капиталнинг нархи хизмат қилиш даврида ундан олинадиган дисконтирланган даромадларнинг йиғиндисига тенг. Агар олинадиган даромадлар аниқ

бўлса ушбу нархни ҳисоблаш мумкин. Агар келажакдаги даромадлар ноаниқ бўлса, у ҳолда таваккалчилик билан боғлиқ бўлади.

Активлар - бу маблағ бўлиб, у ўз эгасини тўғридан-тўғри тўлов (фойда, дивидендлар, рента ва бошқалар) ва яширин тўлов (фирма қийматининг ошиши, кўчмас мулкнинг ошиши, акциялар ва бошқалар) шаклидаги пул тушумлари билан таъминлайди. Шунинг учун ҳам активларнинг қайтим нормаси (инфляция ҳисобга олинмаганда) барча пул тушумларининг сотиб олинган актив нархига нисбати билан аниқланади:

бу ерда  - қайтим нормаси;

 - дивиденд;

 - капитал ортими;

 - сотиб олинган актив нархи.

Активлар икки турга бўлинади: таваккалчилик билан боғлиқ бўлган активлар ва таваккалчилик билан боғлиқ бўлмаган активлар. Биринчисини таваккалчилик активи, иккинчиси таваккалчиликсиз актив деб қабул қиламиз. Таваккалчиликсиз активлар деганда қиймати олдиндан маълум бўлган пул тушумларини берувчи активлар тушунилади. Таваккалчилик активлари - бу шундай активларки, улардан тушадиган даромадлар қисман тасодифлар билан боғлиқ. Шунинг учун ҳам таваккалчилик активлари нархи таваккалчиликсиз активлар нархидан паст бўлади.

Ҳар бир капитал кўювчи икки вариантдан бирини танлаши керак бўлади: таваккалчилик операциялари билан боғлиқ бўлганда юқори фойда олиш (бу ерда нафақат олинадиган фойдадан, балки кўйилган капиталдан ҳам ажралиш хавфи бор), ёки таваккалчиликсиз операциялар билан боғлиқ вариантни танлаб паст фойда олишга рози бўлиш. Ўзбекистонда давлат заёмларини сотиб олиш таваккалчиликсиз операция ҳисобланади.

Акциялар кўп ҳолда таваккалчилик билан боғлиқдир. Масалан, фонд биржасига кўйилган жамғарма  га тенг бўлсин. Унинг бир қисми, яъни  қисми  жамғарма бўлсин, яъни фонд биржаси акциясига сарфлансин.  қисми хазина вексели сотиб олишга ажратилган қисми бўлсин. У ҳолда барча қимматбаҳо қоғозлар суммасидан олинадиган ўртача ўлчанган фойда  қуйидагига тенг бўлади:

бу ерда  - фонд биржасига кўйилган (инвестирланган) кўйилмадан олинади кутиладиган фойда (фонд биржаси акцияларидан олинадиган фойда);

 - фонд биржасига кўйилган жамғарманинг бир қисми;

 - жамғарманинг хазина вексели сотиб олишга сарфланган қисми;

 - хазина векселидан олинадиган таваккалчиликсиз фойда.

Фонд биржасида кўйилган инвестициядан олинадиган фойда  одатда хазина векселидан олинадиган фойдадан катта бўлгани учун, яъни  дан (2)-тенгламани ўзгартириб ёзамиз:

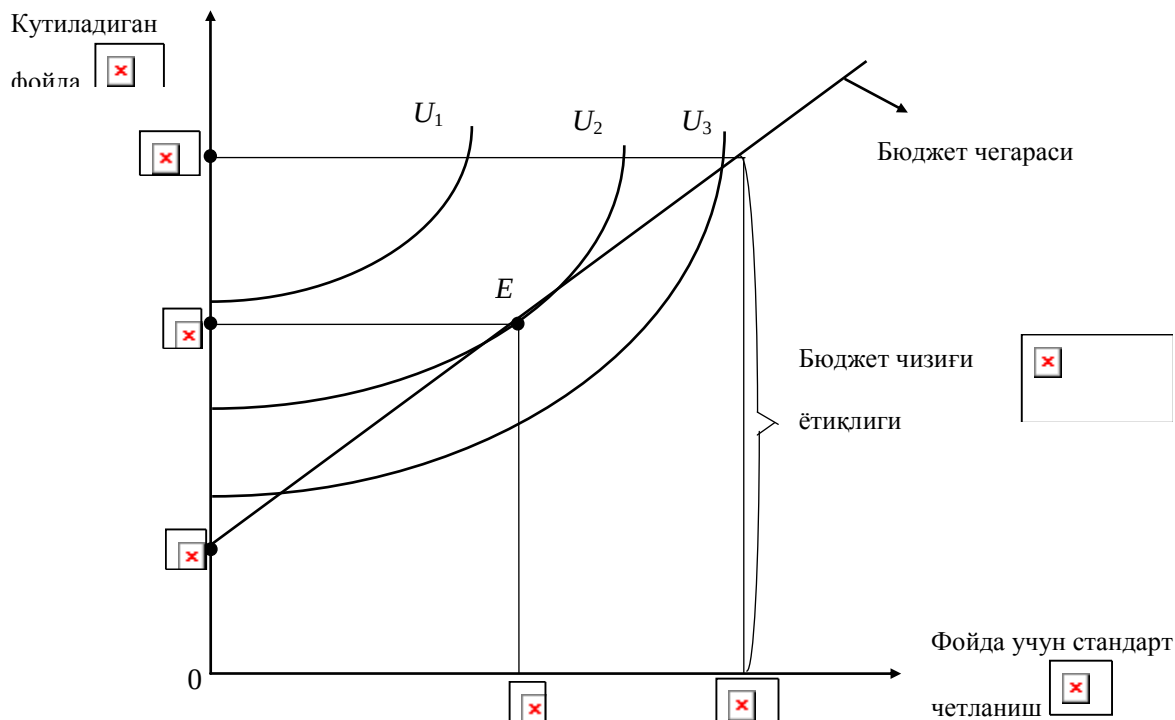
Фонд биржасига кўйилган кўйилмадан олинадиган фойданинг дисперсиясини  деб, стандарт четланишини  деб белгилаймиз. У ҳолда ўртача ўлчовли кутиладиган фойданинг стандарт четланиши  га тенг:

ва

Энди фонд биржасига қўйилган жамғарманинг қисми ни (3)-тенгламага қўйиб қуйидагини оламиз:

Ушбу тенглама бюджет чегараси бўлиб, таваккалчилик билан фойда ўртасидаги ўзаро боғлиқликни ифодалайди (6.5-расм).

Стандарт четланиш ошганда кутиладиган ўртача ўлчовли фойда нинг ҳам ошишини 6.5-расмдан кўриш мумкин.



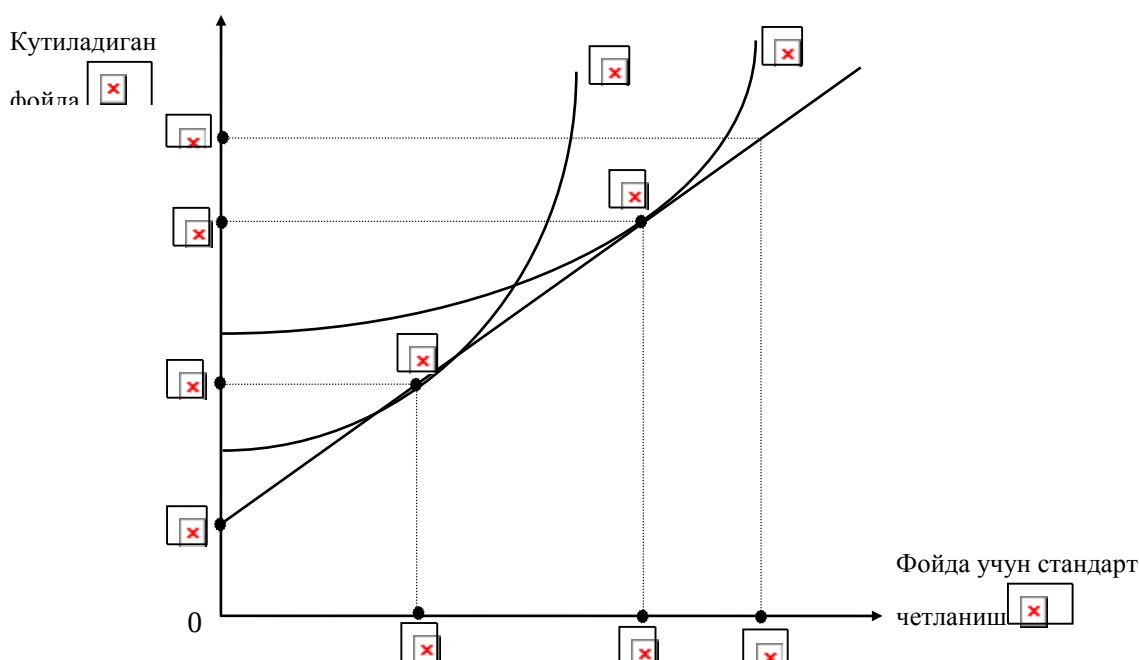
6.5-расм. Фойда ва таваккалчилик нисбатини танлаш.

ва орқали маблағ қўювчининг эҳтиёжини қондириш даражасини кўрсатувчи бефарқлик эгри чизикларини шундай белгилаймизки, бу ерда максимал даражада қондиришни ва минимал даражада қондиришни ифодаласин. Бефарқлик эгри чизиклари тепага қараб силжийди, нима учун деганда, таваккалчилик () ошганда уни қоплаш учун керак бўладиган ва кутиладиган фойда ҳам ошади.

Таваккалчилик билан фойда ўртасидаги боғлиқликни ифодалайдиган бюджет чегарасини келтирамиз:

Агар инвестор таваккалчиликка боришни хоҳламасдан барча жамғармасини давлат хазина векселига сарфласа, у ҳолда ва (6.6-расм).

Агар инвестор таваккачиликка боришга ўта мойил бўлса, у ўзининг барча маблағини қимматли қоғозларни сотиб олишга сарфлайди, бу ҳолда  бўлади ва  бўлиб, таваккалчилик кескин ошиб кетади (8.6-расм).



6.6-расм. Қимматли қоғозлар пакетини ҳар хил капитал қўювчилар томонидан танланиши.

Ҳақиқатда эса мувозанат ҳолат  билан  ўртасида ўрнатилади (нима учун деганда, жамғарманинг бир қисми акцияга қўйилса, иккинчи қисми хазина векселига қўйилади). 5-расмда мувозанат нукта  нукта бўлиб, бунга тўғри келадиган мувозанат даромад  ва фойда учун стандарт четланиш  бўлади.  ва  лар  бефарқлик эгри чизиғи билан бюджет чизиғи кесишган нукта  нинг проекциялари. Мувозанат нукта  бюджет чизиғи устида ётади ва унинг ҳолати инвесторнинг таваккалчиликка бўлган муносабати билан боғлиқ.

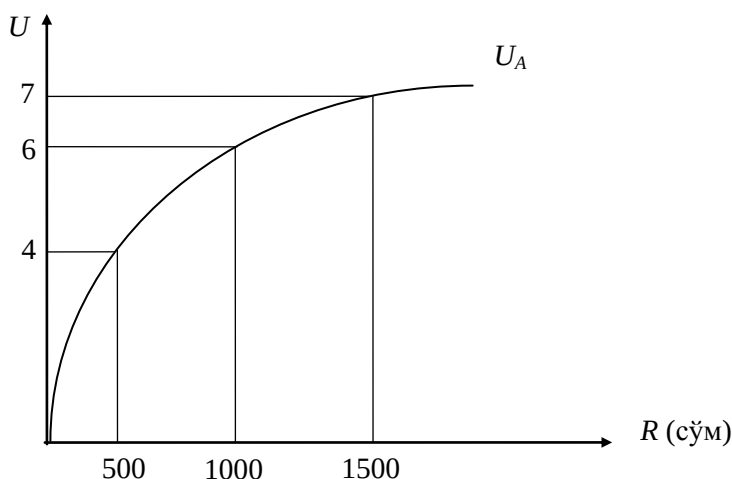
Таваккалчиликка ҳар хил муносабатда бўлган икки кишининг маблағ қуйишини кўриб чиқайлик. Биринчи кишини  деб, иккинчи кишини  деб белгилайлик.  шахс таваккалчиликка боришга мойил эмас, шунинг учун ҳам у камроқ, лекин барқарор фойда берадиган давлат заёмини сотиб олишга қарор қилади.  шахс таваккалчиликка мойил бўлгани учун муваффақиятли ишлаётган компаниянинг акциясини сотиб олади.

Уларнинг олиши мумкин бўлган фойда ва таваккалчилик 6.6-расмда келтирилган.  шахс таваккалчиликка мойил бўлмагани учун, унинг бефарқлик эгри чизиғи  бюджет чизиғини  нуктада кесиб ўтади.  шахс кичик  таваккалчилик билан боғлиқ кутиладиган камроқ  фойда олиши мумкин.  шахс эса юқори таваккалчилик билан боғлиқ () кутиладиган юқори  фойдани олиши мумкин.

Капитал маблағларни қўйишда таваккалчиликни камайтириш усулларида бири «Портфель диверсификацияси» дир. Бу усулга кўра инвестицияларни таваккалчилик билан боғлиқ бир неча активларга тақсимлаш орқали таваккалчиликни пасайтиришга эришилади.

«Портфель диверсификацияси» муаммоси бўйича қилган ишлари учун америкалик иқтисодчи олим Жеймс Тобин (Йель университети) 1981 йилда Нобель мукофотига сазовор бўлган. Ундан «Сизга нима учун Нобель мукофоти берилди?» деб сўрашганда, у «Барча тухумларни битта саватга қўйиш мумкин эмаслигини исботлаганим учун менга ушбу мукофотни беришди», - деб жавоб қилган эди.

Мисол. шахс нафлик функцияси ни максималлаштирмоқчи. Унинг ойлик маоши 1000 сўм. У карта ўйнаса бир хил эҳтимол билан даромади 1500 сўмга ошиши, ёки 500 сўмга камайтиши мумкин. Унинг нафлик функцияси графиги қуйидаги 8.7-расмда келтирилган:



6.7-расм. Нафлик функцияси графиги.

- шахс карта ўйнайдими?
- Таваккалчиликка муносабати қандай?
- Таваккалчиликни йўқотиш учун у қанча сўм пулдан воз кечиши мумкин?

Ечиш. шахснинг даромадини нафлигини ҳисоблаймиз:

Кутиладиган даромад нафлиги:

 га тенг.

Нафлик функцияси графигига кўра га тўғри келадиган даромад 900 сўмга тенг.

шахснинг кутиладиган даромади

 сўм.

1000 сўмнинг нафлиги

Шундай қилиб, кафолатланган даромад нафлиги карта

ўйнаш натижасида кутиладиган даромад нафлиги дан катта бўлгани учун унга карта ўйинига қатнашмаганлиги маъқул.

2) Нафлик функцияси графигининг юқорига қавариклиги шуни кўрсатадики, таваккалчилик билан боғлиқ ҳар қандай даромаднинг кутиладиган нафлиги кафолатланган даромад нафлигидан кичик бўлади. Шунинг учун ҳам шахс таваккалчиликка мойил эмас.

3) шахснинг таваккалчиликсиз даромади қуйидагича аниқланади:

 (таваккалчиликсиз)

бу ерда  - таваккалчилик учун тўлов  шахснинг кутиладиган нафи, маълумки 5,5 га тенг эди: .

Графикдан кўриш мумкинки,  шахс 900 сўмдан кам бўлмаган даромад олсагина 5,5 дан кам бўлмаган нафлик олади. Демак, ёзиш мумкинки  бундан .

Ютуқни таъминлаш учун  шахс 600 сўм тўлаши керак бўлади.

Таянч иборалар

Ноаниқлик, кутиладиган миқдор, таваккалчиликка муносабат, диверсификациялаш, суғурталаш, таваккалчиликни тақсимлаш, таваккалчиликни қўшиш, асимметрик ахборот, маънавий таваккалчилик, бозор сигналлари, таваккалчилик активлари, таваккалчиликсиз активлар, аукцион.

Такрорлаш учун саволлар

Ноаниқлик ва таваккалчилик деганда нимани тушунасиш?

Объекти ва субъектив эҳтимоллар ва улар ўртасидаг фарқ.

Таваккалчиликка мойиллик.

Таваккалчиликка бефарқ қарайдиган шахс қандай хусусиятга эга.

Таваккалчиликни пасайтириш йўллари изохлаб беринг.

Асимметрик ахборот қандай оқибатларга олиб келади?

Инвестиция таваккалчилиги деганда нимани тушунасиш.

Тавсия этиладиган адабиётлар

1. Гуломов С.С., Алимов Р.Х., Салимов Б.Т., Ходиев Б.Ю. Микроиктисодиёт. -Т.: Шарқ, 2001.

2. Конюховский П.В. Микроэкономическая моделирование в банковской деятельности. Москва, Харьков, Минск, 2001.

3. Фальцман В.К. Основы микроэкономике. - М.: ТЕИС, 2000.

4. **Учебные материалы по Микроэкономике** **On-line**
<http://www.ic.omskreg.ru/~econrus/win/library/3/37/371/3713/table.htm>

7-МАВЗУ. ФИРМА ВА УЛАРНИНГ ТАШКИЛИЙ-ИҚТИСОДИЙ АСОСЛАРИ (2соат)

7.1. Тадбиркорлик шакллари

7.2. Фирмаларда харажатлар, ишлаб чиқариш ва фойда.

7.1 Тадбиркорлик шакллари

Бозор иқтисодиётининг асосий субъектларидан бири - бу фирма ҳисобланади.

Фирма деганда, мустақил хўжалик юритадиган ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш фаолияти билан шуғулланувчи иқтисодий субъект тушунилади. Мустақил хўжалик фаолияти юритади деганда, қандай маҳсулотлар ишлаб чиқариш, қанча ишлаб чиқариш, қаерда, кимга, қанча нархда сотиш бўйича фирманинг мустақил қарор қабул қилиши тушунилади.

Фирма (корхона) - бу ишлаб чиқариш ресурслари эгаларининг қарорларини ва манфаатларини мувофиқлаштирувчи институционал тузилма ҳисобланади.

Тадбиркорлик фирмаларининг асосий ташкилий шакллари: хусусий тадбиркорлик фирмаси, масъулияти чекланган ва чекланмаган жамиятлар, корпорация (очиқ ва ёпиқ турдаги акционерлик жамиятлари).

Хусусий тадбиркорлик фирмаси - бу фирманинг эгаси ишни мустақил, ўз манфаатидан келиб чиқиб олиб боради, у таваккалчиликни ўз зиммасига олади, фирманинг барча мажбуриятлари бўйича тўлиқ жавобгарликни бўйнига олади (яъни, масъулияти чекланмаган жамият ҳисобланади), қолган даромадни ўзи ўзлаштиради.

Масъулияти чекланмаган жамият - фирмани биргаликда ташкил қилиб, биргаликда эгалик қилувчи ва бошқарувчи шахслар гуруҳи бўлиб, улар фирманинг барча мажбуриятлари бўйича тўлиқ жавобгарликни чекланмаган равишда ўзларининг зиммаларига оладилар.

Масъулияти чекланган жамиятда фирма эгалари фирманинг мажбуриятлари бўйича жавобгарликни Низом фондида қўшган улуши доирасида зиммасига олади, холос.

Корпорация - пайчиликка асосланган жамият бўлиб, ҳар бир мулк эгасининг масъулияти ушбу корхонага қўшган ҳиссаси билан чекланган. Корхона акцияларини сотиб олган шахслар корхона мулки эгаларига айланадилар. Корпорация фаолиятини акционерлар мажлиси назорат қилади. Акциядорлар ўз акцияларига даромад (дивиденд) оладилар. Корпорация кредиторлари ўз талабларини акциядорларга эмас, корпорацияга қўядилар.

Акционерлик жамияти очик турда бўлса, корхона акциялари очик бозорда, яъни фонд биржаларида эркин сотилади. Акциядорларга корпорация ёқмаса, улар ўз акцияларини очик бозорда сотиб корхона билан алоқасини умуман узиши мумкин.

Фойда олмайдиган ташкилотлар. Бозор шароитида бундай турдаги ташкилотларга фойда олиш мақсадида ҳаракат қилмайдиган касаба уюшмалари, клублар, мачитлар, касалхона, коллежлар, хайрия жамиятлари ва бошқалар киради.

Кооперативлар. Кооперативлар ўз аъзоларининг ресурсларини фойда олиш мақсадида бирлаштириш асосида вужудга келади.

Фирманинг қисқа ва узоқ муддатли ораликдаги фаолияти. Фирманинг ишлаб чиқариши ва харажатлари тўғрисида гапирганда уларни икки хил вақт оралиғида қараш лозим, қисқа муддатли ва узоқ муддатли.

Қисқа муддатли оралик - бу шундай вақт оралиғи, фирма бу ораликда фаолият кўрсатганда, у ишлаб чиқариш омилларидан камида биттасининг ҳажмини ўзгартира олмайди. Бундай омилга ўзгармас ишлаб чиқариш омили дейилади.

Ўзгармас омил сифатида фирма капитали - ишлаб чиқариш қуввати ҳисобланади. Масалан, фирма капиталидан фойдаланиш йўналишини ўзгартириш учун одатда узоқ вақт талаб қилинади. Янги завод қуриш учун, биринчи навбатда унинг лойиҳаси ишлаб чиқилади, ускуна ва технологик линиялар сотиб олинади ва ўрнатилади. Ушбу ишларни амалга ошириш учун кўп вақт талаб қилинади (камида бир йил).

Узоқ муддатли оралик - бу ораликда фирма ишлаб чиқаришда фойдаланаётган барча ишлаб чиқариш омиллари ҳажмини (ишлаб чиқариш қувватини ҳам) ўзгартиради. Узоқ муддатли ораликда барча ишлаб чиқариш ресурслари ўзгаради ва бундай ресурсларга ўзгарувчан ресурслар дейилади.

қисқа муддатли ораликда фирма ишлаб чиқариш қувватини ўзгартира олмайди, лекин ундан фойдаланишни интенсивлаштириши мумкин.

Узоқ муддатли ораликда ишлаб чиқариш қуввати ҳам ўзгаради. Албатта узоқ ва қисқа муддатли ораликлар ҳар-хил маҳсулотлар учун турлича бўлиши мумкин.

7.2 Фирмаларда харажатлар, ишлаб чиқариш ва фойда.

Ҳар қандай фирманинг асосий мақсади фойдани максималлаштиришдан иборатдир.

Умумий ҳолда фойда ялпи даромаддан умумий харажатларни айтириш орқали топилади.



(1)

бу ерда  - фойда;  - умумий даромад;  - умумий харажат.

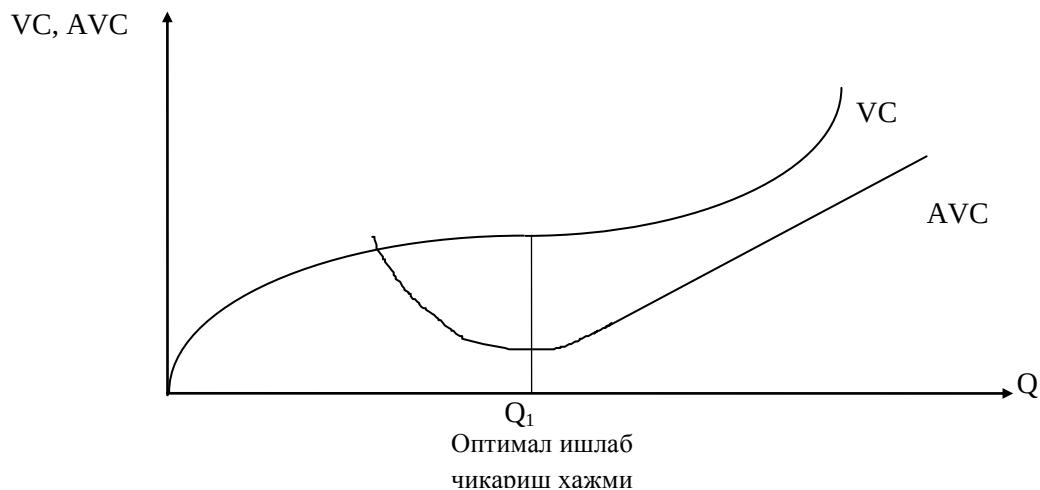
Харажатлар фирмага нисбатан ташқи ва ички харажатларга бўлинади. Ташқи харажатларга ташқи тўловлар, яъни ташқи мол етказиб берувчиларга (хом-ашё, материаллар, электроэнергия, газ) тўловлар киради. Умумий даромаддан ташқи харажатларни айтириб ташласак, бухгалтерия фойдасини оламыз. Бухгалтерия фойдаси ички (яширин) харажатларни ҳисобга олмайди

Ички харажатлар сифатида қуйидагилар қаралади: 1) тадбиркорнинг ўзига тегишли ресурсларга бўлган харажати; 2) тадбиркорлик қобилиятига тўғри келадиган ва тадбиркорга тегишли бўлган нормал фойда. Бухгалтерия фойдасидан ички харажатларни айтириб ташласак иқтисодий фойдани оламыз.

Ташқи ва ички харажатларнинг йиғиндиси альтернатив ёки иқтисодий харажатларни ташкил қилади. Альтернатив харажатлар, фирманинг ресурсларидан энг яхши вариантда фойдаланиши билан боғлиқ йўқотилган имкониятлардир.

миқдорини ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдорига нисбати билан аниқланади. Ўртача харажатлар фирма оптимал технологик размерга (оптимал ишлаб чиқариш ҳажмига) эришганда ўзининг минимал қийматига эришади (7.2-рasm), ишлаб чиқариш ҳажми яна ошса, ўртача харажат ҳам ошиб боради (бу ерда бошқаришнинг мураккаблашуви, самарали бўлмаган ресурслардан фойдаланиш, ўзгарувчан харажатларни ошишига сабаб бўлади).

Ўртача ўзгарувчан харажат фирма фаолиятини таҳлил қилишда муҳим аҳамият касб этади. Унинг ёрдамида фирма фаолиятининг самарадорлиги, фирманинг мувозанат ҳолати ва келажакдаги истиқболи (ишлаб чиқаришни кенгайтириш, қисқартириш ёки тармоқдан чиқиш) белгиланади.



7.2-рasm. Ўзгармас харажатлар ва Ўзгарувчан харажатлар чизиқлари графиги.

Умумий харажатлар (TC - Total Cost) - қисқа муддатли орликда маълум миқдорда маҳсулот ишлаб чиқариш учун сарфланган ўзгармас ва ўзгарувчан харажатларнинг йиғиндисига тенг:

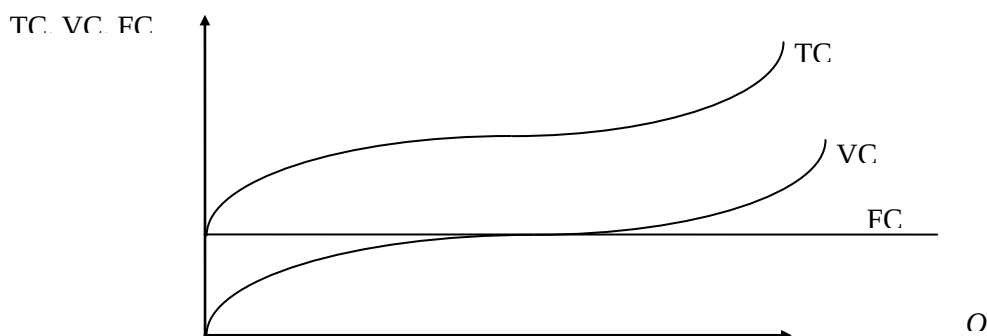
$$TC = FC + VC$$

(6)

Бу ерда Ўзгармас харажатлар - ўзгармас харажат, Ўзгарувчан харажатлар - ўзгарувчан харажат.

Ўртача харажатни баъзи ҳолларда Ўртача ўзгарувчан харажат ўрнига Ўртача умумий харажат билан ҳам белгилайди.

График кўринишда умумий харажат чизиғи ўзгармас ва ўзгарувчан харажатлар чизиқларини қўшиш билан ҳосил қилинади (6.3-рasm).



7.3-рasm. Умумий харажатлар.

Ўртача умумий харажатларни умумий харажатни ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдорига бўлиш йўли билан аниқлаш мумкин:

$$\bar{C} = \frac{C}{Q}$$

ёки ўртача ўзгармас (AFC) ва ўртача ўзгарувчан (AVC) харажатларни қўшиш йўли билан аниқланади:

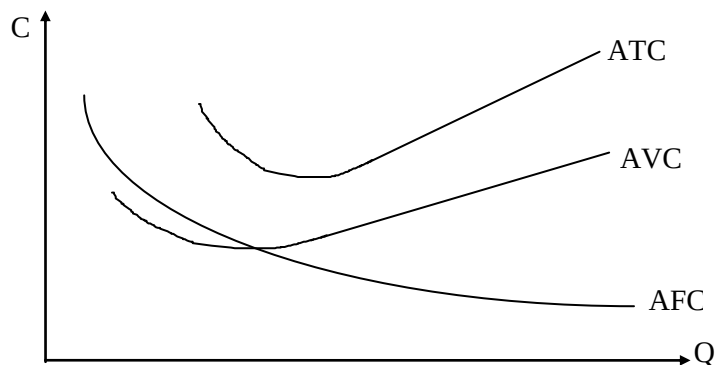
$$\bar{C} = AFC + AVC$$

1) AFC — ўртача умумий харажатларнинг ўзгармас қисми.

2) AVC — ўртача умумий харажатларнинг ўзгарувчан қисми.

3) $\bar{C}$ — ўртача умумий харажатлар.

ва чизикларининг графикдаги кўриниши қуйидаги расмда келтирилган (6.4-рasm).



7.4-расм. 1. Қўшимча умумий харажатлар (MC) - бу ишлаб чиқариш ҳажмига бир бирликка ўзгарувчан харажатларнинг ўзгариш даражасини кўрсатувчи кўрсаткичдир. 2. Ўртача умумий харажатлар (ATC) - бу ишлаб чиқариш ҳажмига бир бирликка умумий харажатларнинг ўртача қиймати. 3. Ўртача ўзгарувчан харажатлар (AVC) - бу ишлаб чиқариш ҳажмига бир бирликка ўзгарувчан харажатларнинг ўртача қиймати. 4. Ўртача қайтарилган харажатлар (AFC) - бу ишлаб чиқариш ҳажмига бир бирликка умумий харажатларнинг ўртача қиймати. **ва** 5. Ўртача умумий харажатлар (ATC) - бу ишлаб чиқариш ҳажмига бир бирликка умумий харажатларнинг ўртача қиймати. **чиизиқларининг графиклари.**

Ўртача умумий харажатлар фирма фаолиятини таҳлил қилишда асосий кўрсаткичлардан бири ҳисобланади. Ўртача умумий харажат билан нарх ўртасидаги фарқ орқали фирманинг олаётган фойдаси ёки зарари аниқланади.

Чекли харажат (MC - Marginal Cost) - ишлаб чиқариш ҳажмини кичик миқдорга (одатда бир бирликка) ошириш билан боғлиқ бўлган қўшимча умумий харажатдир:



Бу ерда чекли ўзгармас харажат 6. Ўзгармас харажатлар (TFC) - бу ишлаб чиқариш ҳажмига бир бирликка ўзгармас харажатларнинг ўртача қиймати. бўлгани учун, чекли харажат чекли ўзгарувчан харажат 7. Ўзгарувчан харажатлар (TVC) - бу ишлаб чиқариш ҳажмига бир бирликка ўзгарувчан харажатларнинг ўртача қиймати. га тенг (8. Ўзгарувчан харажатлар (TVC) - бу ишлаб чиқариш ҳажмига бир бирликка ўзгарувчан харажатларнинг ўртача қиймати.).

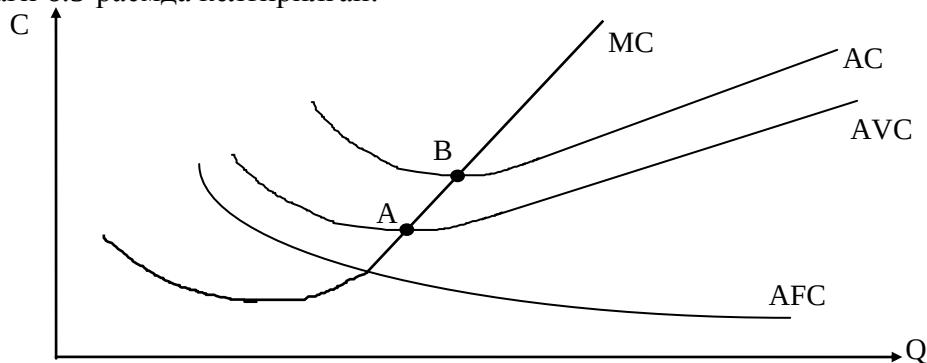
9. Ўзгарувчан харажатлар (TVC) - бу ишлаб чиқариш ҳажмига бир бирликка ўзгарувчан харажатларнинг ўртача қиймати. - чекли ўзгарувчан харажат бўлиб, маҳсулотни қўшимча бир бирликка (10. Ўзгарувчан харажатлар (TVC) - бу ишлаб чиқариш ҳажмига бир бирликка ўзгарувчан харажатларнинг ўртача қиймати.) оширгандаги ўзгарувчан харажатнинг ўсган қисми 11. Ўзгарувчан харажатлар (TVC) - бу ишлаб чиқариш ҳажмига бир бирликка ўзгарувчан харажатларнинг ўртача қиймати. га тенг.

Юқоридаги формуладан кўришиб турибдики, ўзгармас харажат чекли харажат миқдorigа таъсир қилмайди. Чекли харажат ўзгарувчан харажат функциясида олинган ҳосиллага тенг:



Харажатлар функцияси графиклари бир-бирига нисбатан шундай жойлашганки, бошланишда чекли харажатлар камайиб боради (бу ерда асосий сабаб, ишлаб чиқариш масштаби кенгайишининг мусбат самараси ва оптимал технологик ишлаб чиқариш ҳажмига чиқиш ҳамда ўзгармас харажатларнинг камайиши). Оптимал ҳажмдан кейинги ишлаб чиқариш ҳажмининг ўсишида кам самарали ресурсларни ишлаб чиқаришга жалб қилиш, ишлаб чиқариш масштабини ортиқча кенгайиши натижасида бошқарув самарадорлигининг камайиши, харажатларнинг ортиши натижасида чекли харажатлар ўсиб боради.

Умумий, ўртача, ўзгарувчан ва чекли харажатлар графикларининг типик жойлашуви қуйидаги 6.5-расмда келтирилган:



7.5-расм. 1. Қўшимча умумий харажатлар (MC) - бу ишлаб чиқариш ҳажмига бир бирликка ўзгарувчан харажатларнинг ўзгариш даражасини кўрсатувчи кўрсаткичдир. 2. Ўртача умумий харажатлар (ATC) - бу ишлаб чиқариш ҳажмига бир бирликка умумий харажатларнинг ўртача қиймати. 3. Ўртача ўзгарувчан харажатлар (AVC) - бу ишлаб чиқариш ҳажмига бир бирликка ўзгарувчан харажатларнинг ўртача қиймати. 4. Ўртача қайтарилган харажатлар (AFC) - бу ишлаб чиқариш ҳажмига бир бирликка умумий харажатларнинг ўртача қиймати. **ва** 5. Ўртача умумий харажатлар (ATC) - бу ишлаб чиқариш ҳажмига бир бирликка умумий харажатларнинг ўртача қиймати. **графикларининг ўзаро жойлашуви.**

Расмдан кўриниб турибдики, агар бўлганда чизиғи пастга қараб тушади ва бўлганда ҳам чизиғи пастга қараб камайиб боради. Бунинг сабаби - ҳар бир янги қўшимча бирлик маҳсулотни ишлаб чиқариш харажати ишлаб чиқилган маҳсулотнинг ўртача ва ўртача ўзгарувчан харажатидан кичик бўлгани учун, ўртача ва ўртача ўзгарувчан харажатларни камайтиради.

Агар ва бўлганида ва чизиқлари юқорига қараб ўсиб боради. Бу ерда қўшимча ишлаб чиқарилган бирлик маҳсулоти харажати ва дан катта бўлгани учун, у ушбу ўртача ва ўртача ўзгарувчан харажатларини оширади.

Юқоридаги фикрлардан келиб чиқадики, ўртача харажат () ва ўртача ўзгарувчан харажат ()лар ўзларининг минимал қийматларида чизиғини кесиб ўтадилар (расмда ва нукталар), яъни

бўлганда ,
ва бўлганда .

Мисол. Юқорида кўриб ўтилган апельсин сотувчининг харажатларини қараймиз. 7.1-жадвалда сотувчининг харажатлари таркиби келтирилган.

7.1-жадвал.

Маҳсулот миқдори, Q	Ўзгармас харажат, FC	Ўзгарув- чан хара- жат, VC	Ялпи харажат, TC	Чекли харажат, MC	Ўртача харажатлар		
					Ўзгармас, AFC	Ўзгарув- чан, AVC	Умумий, ATC
0	50	0	50	-	-	-	-
1	50	50	100	50	50	50	100
2	50	90	140	40	25	45	70
3	50	120	170	30	17	40	57
4	50	160	210	40	13	40	53
5	50	210	260	50	10	42	52
6	50	270	320	60	8	45	53
7	50	340	390	70	7,1	49,6	55,8
8	50	420	470	80	6	53	59
9	50	510	560	90	5,5	56,5	62
10	50	610	660	100	5	61	66

Жадвални қарасак, ўртача умумий харажатлар сотиш ҳажми 5 бирликка тенг бўлганда минимал 52 сўмга тенг. Чекли харажатлар сотиш ҳажми 2-дан 3-бирликка ўтганда минимал қиймат - 30 сўмга тенг. Ўртача ўзгармас харажатлар сотиш ҳажми ошиши билан камайиб бормоқда.

Таянч иборалар.

Фирма, хусусий тадбиркорлик шакллари, масъулияти чекланган ва чекланмаган жамиятлар, акционерлик жамияти, ички ва ташқи харажатлар, чекли харажат, ўртача харажатлар, ўзгармас харажатлар, ўзгарувчи харажатлар, бухгалтерия харажатлари.

Такрорлаш учун саволлар

Тадбиркорлик шаклларининг хусусиятларини айтиб беринг.

Фирмаларнинг қисқа ва узоқ муддатли оралиқдаги фаолияти нималар билан характерланади?

Фирманинг ички ва ташқи харажатларини изоҳлаб беринг.

Фирма харажатлари графикда қандай тасвирланади?

Ўртача ва ўзгарувчан харажатлар.

Чекли харажат нимани ифодалайди?

Тавсия этиладиган адабиётлар

1. Хамдамов К.С. Микроиктисод. -Т.: ТДИУ, 2001.
2. Славин М.Б. Системнўй подход в микроэкономике. - М.: ТЕИС, 2001.
3. Н. И. Базўлев, С. П. Гурко, М. Н. Базўлева, А. К. Корольчук, М. Г. Муталимов, Л. Н. Новикова. Микроэкономика. Издательство: БГЭУ 2000 ISBN: 985-426-183-2.
4. ГУП Институт Микроэкономики при Министерства Экономки России. www.imse.ru

8 МАВЗУ. ИШЛАБ ЧИҚАРИШ НАЗАРИЯСИ

8.1. Ишлаб чиқариш ва ишлаб чиқариш функцияси

8.1. Ишлаб чиқариш ва ишлаб чиқариш функцияси

Ишлаб чиқариш - корхоналарининг асосий фаолияти тури бўлиб, бу жараён чекланган ресурслардан фойдаланган ҳолда амалга оширилади. Ишлаб чиқариладиган маҳсулот миқдори, ушбу товарларни ишлаб чиқариш учун сарфланадиган ресурслар ҳажмидан ва ишлаб чиқаришда фойдаланилаётган технологиянинг ҳолати ва даражасига боғлиқдир.

Ишлаб чиқариш - бу керакли маҳсулотларни тайёрлаш учун ишчи кучидан, ускуна ва технологиядан, табиий ресурслардан ҳамда материаллардан маълум миқдордаги комбинацияда фойдаланиш жараёнидир. Масалан, ўз устахонасига эга бўлган шахс стол ишлаб чиқариш учун ишчи кучидан, хом ашё сифатида тахта, темир, арра ва бошқа ускуналарга сарфланган капиталдан фойдаланади.

Ишлаб чиқариш омилларини йириклашган уч гуруҳга бўлиб қараш мумкин: меҳнат, капитал ва материаллар.

Масалан, меҳнат ишлаб чиқариш омили сифатида малакали меҳнатни (пайвандчи, бухгалтер, электр устаси), малакасиз меҳнатни (ҳар хил ишчилар) ва корхона раҳбарларининг тадбиркорлик ҳаракатини ўз ичига олади. Бу меҳнат турларини умумлаштирувчи кўрсаткичлар меҳнат сиғими ва меҳнат унумдорлигидир.

Материаллар деганда, ишлаб чиқариш жараёнида тайёр маҳсулотга айланадиган ҳар қандай моддий нарсани қарашимиз мумкин: бутловчи қисмлар, ярим фабрикатлар, темир, пўлат, шиша, ёкилғи, ёғоч, пахта ва бошқа хом ашёлар тушунилади.

Моддий капитал сарфи ишчилар томонидан бинодан, ускунадан, инструментдан ва технологик линиялардан фойдаланишни ўз ичига олади.

Ишлаб чиқариш муносабатлари биринчи навбатда маҳсулот ишлаб чиқаришдаги технологик муносабатлардир.

Технология - бу товарлар ва хизматларни ишлаб чиқариш тўғрисидаги амалий билимлардир. Маълумки, технологиянинг такомиллашуви фанда ва техникадаги янги ютуқларнинг ишлаб чиқариш жараёнига жорий қилиш орқали боради. Янги технология янги ишлаб чиқариш усулларида фойдаланишни, янги машина ва механизмлардан янада юқори малакага эга бўлган меҳнатдан фойдаланишни тақозо қилади. Янги технология янги турдаги маҳсулотларни яратишга ёрдам беради. Янги технология маҳсулот сифатини оширишга, иш шароитларини яхшилашга, берилган ресурслар миқдори ўзгармаганда ишлаб чиқариладиган маҳсулот миқдорини оширишга, харажатларни камайтиришга олиб келади.

Ишлаб чиқариш функцияси. Сарфланадиган ишлаб чиқариш омиллари миқдори билан, ушбу омиллардан фойдаланган ҳолда максимал ишлаб чиқариладиган маҳсулот миқдори ўртасидаги боғлиқликни ишлаб чиқариш функцияси орқали ифодалаш мумкин.

Ишлаб чиқариш функцияси фойдаланиладиган ҳар бир ишлаб чиқариш омиллари сарфи мажмуасидан максимал  миқдорда маҳсулот ишлаб чиқаришни кўрсатади. Агар омиллар мажмуаси сарфи капитал, меҳнат ва материаллардан иборат бўлса, ишлаб чиқариш функцияси қуйидаги кўринишда бўлиши мумкин:



(1)

бу ерда  - берилган технологияда максимал ишлаб чиқариладиган маҳсулот миқдори; *K* - капитал; *L* - меҳнат; *M* - материаллар.

Агар ишлаб чиқариш функцияси иккита, K (капитал) ва L (меҳнат) омилларига боғлиқ бўлса, ишлаб чиқариш функцияси қуйидагича ёзилади:

$$Q = K^\alpha L^\beta \quad (2)$$

Ушбу функцияда маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми иккита ишлаб чиқариш омилга боғлиқ - капитал ва меҳнатга. Масалан, ишлаб чиқариш функцияси ёрдамида нон ишлаб чиқариш комбинатида меҳнат ресурсларидан ва капиталдан фойдаланган ҳолда қанча нон маҳсулотини ишлаб чиқариш мумкинлигини ифодалаш мумкин, ёки қишлоқ хўжалик корхонасининг берилган меҳнат ресурсларидан ва техникадан (ишчиларнинг фонд билан қуролланганлик даражасида) фойдаланган ҳолда маълум вақт оралиғида қанча маҳсулот ишлаб чиқаришини ифодалаш мумкин.

Маҳсулот ишлаб чиқариш кўпроқ қўл меҳнатига асосланган бўлса (масалан, нонни қўл меҳнати асосида ишлаб чиқарилса), у ҳолда ишлаб чиқариш функциясини фақат сарфланган меҳнатга боғлиқ равишда ёзиш мумкин:

$$Q = L^\beta$$

Агар маҳсулот ишлаб чиқаришда кўпроқ капитал иштирок этса, яъни маҳсулот ишлаб чиқариш юқори капитал сифимига эга бўлса, ишлаб чиқариш функциясини

$$Q = K^\alpha$$

Таъкидлаш жоизки, (1) ва (2) тенгламалар ишлаб чиқаришнинг маълум технологиясида қўлланилиши мумкин. Агар технология ўзгарса, яъни янги технология қўлланса, маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми ресурслар ҳажми ўзгармаганда ҳам ўсиши мумкин.

Изокванталар. Ишлаб чиқаришда фақат иккита омил - меҳнат ва капиталдан фойдаланиладиган ишлаб чиқаришни қараймиз. Фараз қилайлик, мебель ишлаб чиқариш цехида мавжуд технология асосида сарфланадиган капитал ва меҳнатнинг маълум нисбатлари комбинациясида стул ишлаб чиқарилмоқда. Қуйидаги 1-жадвалда ҳар хил ресурслар сарфлари комбинациясида максимал ишлаб чиқариладиган маҳсулот миқдори келтирилган.

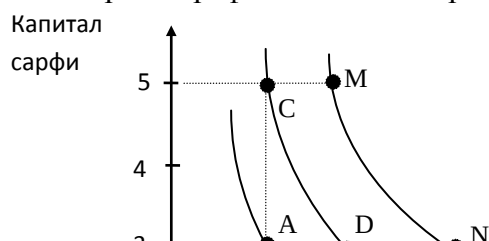
8.1-жадвал.

Омиллар сарфининг ҳар хил миқдорий таркибида ишлаб чиқарилган маҳсулотлар миқдори

Капитал сарфи	Меҳнат сарфи, (соатларда)				
	1	2	3	4	5
1	30	50	60	70	80
2	40	65	80	85	100
3	60	80	100	110	115
4	65	85	110	115	120
5	80	100	120	125	130

8.1-жадвалга кўра икки бирлик меҳнат ва бир бирлик капитал сарфлаб 50 бирлик стул ишлаб чиқариш мумкин, ёки уч бирлик меҳнат ва тўрт бирлик капитал сарфланса, 110 дона стул ишлаб чиқарилади. Жадвалнинг ҳар бир қаторидаги ишлаб чиқариш ҳажмларини қарасак шу нарсани кузатишимиз мумкинки, капитал сарфи ўзгармаганда, меҳнат сарфининг ошиши билан бирга умумий ишлаб чиқариш ҳажми ортиб бормоқда.

Масалан, капитал сарфи 2 га тенг бўлганда ва меҳнат сарфи бирдан беш бирликгача ўзгарганда маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми 40 бирликдан 100 бирликгача ўзгаради. Худди шундай, жадвалнинг устунларини юқоридан пастга қараб кузатганимизда ҳам, меҳнат сарфи ўзгармай, капитал сарфи ошиб боришига кўра стул ишлаб чиқариш ҳажми ҳам ошиб бораётганлигини кўраимиз. 8.1-жадвалда келтирилган маҳсулот ишлаб чиқариш кўрсаткичларини графикда ҳам тасвирлаш мумкин (8.1-расм).



8.1- расм. Ишлаб чиқариш омиллари сарфи ўзгаришига кўра стул ишлаб чиқариш графиги.

Расмда келтирилган  эгри чизиги 60 дона стул ишлаб чиқаришни таъминлайдиган капитал ва меҳнат сарфлари комбинацияларини ифодалайди.  эгри чизиги 80 дона стул ишлаб чиқариш учун сарфланадиган капитал ва меҳнат сарфлари комбинацияларини,  эгри чизиги эса 100 дона стул ишлаб чиқариш учун сарфланадиган ресурслар сарфлари комбинацияларини ифодалайди.

Расмдаги ,  ва  эгри чизикларга *изокванталар* дейилади.

Изокванта - бу бир хил ҳажмдаги маҳсулотни ишлаб чиқаришни таъминлайдиган ишлаб чиқариш омиллари сарфлари комбинацияларини ифодаловчи эгри чизикдир. Демак, 1-расмда учта изокванта тасвирланган ,  ва . Графикнинг горизонтал ўқи бўйича меҳнат сарфи, вертикал ўқ бўйича капитал сарфи кўрсатилган. Масалан,  изоквантанинг ҳар бир нуқтаси координаталари 60 дона стул ишлаб чиқариш учун сарфланадиган меҳнат ва капитал сарфларини кўрсатади. *A* нуқтада 60 дона стул ишлаб чиқариш учун уч бирлик капитал ва бир бирлик меҳнат сарфланган бўлса, *B* нуқтада ушбу 60 дона стул ишлаб чиқариш учун бир бирлик капитал ва уч бирлик меҳнат сарфланади.

 изокванта нуқталари 80 дона стулни меҳнат ва капитал сарфларининг ҳар хил комбинацияларида ишлаб чиқариш мумкинлигини ифодалайди. Расмда  изоквантанинг  ва  нуқталарида меҳнат ва капитал сарфларининг ҳар хил комбинацияларида 80 дона стул ишлаб чиқарилади. Худдий шундай  изоквантанинг  ва  нуқталари ҳам ҳар хил ишлаб чиқариш омиллари сарфида 100 та стул ишлаб чиқаришни таъминлайди.

8.1-расмдан кўриниб турибдики  изокванта  изоквантадан ўнроқ ва юқорида жойлашгани учун унга тўғри келадиган ишлаб чиқариш ҳажми  никидан кўпроқ.  изокванта эса  га нисбатан ўнроқ ва юқорида жойлашгани учун унга тўғри келадиган ишлаб чиқариш ҳажми  никидан кўпроқ.

Демак, изокванталар чапдан ўнгга ва юқорига қараб жойлашиб борса, уларга тўғри келадиган ишлаб чиқариш ҳажми ҳам мос ҳолда ошиб боради. 1-расмдаги изокванталар учун [] деб ёзишимиз мумкин.

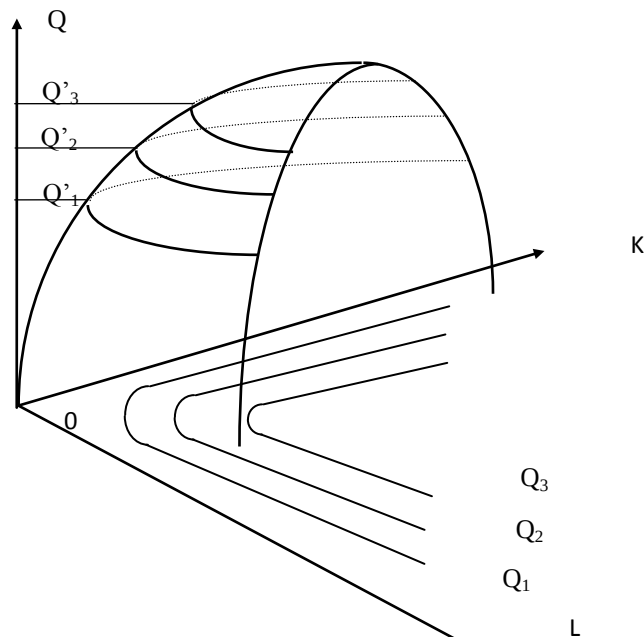
Изокванталарни бундай тартибда жойлашишини иккита омилдан, яъни меҳнат ва капитал сарфларига боғлиқ ишлаб чиқариш функцияси ёрдамида кўриб чиқамиз.

Қуйидаги ишлаб чиқариш функцияси берилган бўлсин:

$$Q = A \cdot L^{\alpha} \cdot K^{\beta}$$

(1)

(1)-функциянинг уч ўлчовли фазодаги графиги қуйидаги кўринишда бўлади (2-расм).



8.2-расм. Ишлаб чиқариш функцияси графиги ва унинг

[], [] ва [] даражадаги чизиклари.

Расмда (1) ишлаб чиқариш функцияси графиги берилган, у ярми кесилган қозонни эслатади. [] лар функциянинг маълум қийматлари бўлиб, улар функциянинг даража чизиклари дейилади. Бу ерда функциянинг даража чизикларига тўғри келувчи маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмлари қуйидаги тенгсизликни қаноатлантиради:

$$Q_1 < Q_2 < Q_3$$

Функциянинг даража чизикларининг [] текислигига проекцияси [], [] ва [] изокванталар ҳисобланади. Ишлаб чиқариш функциясининг юқори даража чизигига тўғри келувчи изоквантага юқори маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми тўғри келади. Расмдан кўриниб турибдики, изокванталар бир-бири билан кесишмайди.

Изокванталар картаси - бу изокванталар мажмуасидан иборат бўлиб, уларнинг ҳар бири маълум ишлаб чиқариш омиллари сарфлари комбинацияларига тўғри келадиган максимал ишлаб чиқариш ҳажмини ўзида акслантиради.

Изокванталар фирмаларда маҳсулот ишлаб чиқаришнинг вариантлари кўплигини кўрсатади. Бу фирмалар учун муҳим ахборот бўлиб, кейинчалик кўрамиз, қандай қилиб изокванталар маҳсулот ишлаб чиқаришда харажатларни минималлаштирадиган ёки фойдани максималлаштирадиган омиллар сарфи комбинацияларини танлашга имкон яратади.

Маълум вақт оралиғида жами ишлаб чиқарилган маҳсулотни умумий маҳсулот десак, **ўртача маҳсулот** - умумий маҳсулотни ушбу маҳсулотни ишлаб чиқариш учун сарфланган ўзгарувчан ишлаб чиқариш омиллари сарфига нисбати билан аниқланади.



бу ерда:  - умумий маҳсулот миқдори;  - ўртача маҳсулот;  - сарфланган ресурслар.

Чекли маҳсулот - бу ўзгарувчан ресурслар комбинациясини кичик миқдорда қўшимча сарфи ҳисобидан умумий маҳсулотнинг ўсган қисмига айтилади. Масалан, ишлаб чиқаришда битта омил, яъни фақат меҳнат сафланса чекли маҳсулот  қуйидагича аниқланади:



 - қўшимча бирлик меҳнат сарфи () ҳисобига ишлаб чиқарилган қўшимча маҳсулот миқдори.

Агар ишлаб чиқаришда меҳнат сарфи ўзгармас бўлиб, маҳсулот ишлаб чиқариш фақат капиталга боғлиқ бўлса, чекли маҳсулот  га тенг:



бу ерда:  - бир бирлик қўшимча капитал сарфи ҳисобидан ишлаб чиқарилган қўшимча маҳсулот;  - бир бирлик қўшимча сарфланган капитал.

Қуйидаги жадвалда меҳнат сарфи ўзгармас бўлганда, ишлаб чиқариш ҳажми фақат капитал сарфига боғлиқ бўлгандаги ўртача ва чекли маҳсулотлар миқдори кўрсатилган.

Бир ўзгарувчи омил қатнашгандаги ишлаб чиқариш.

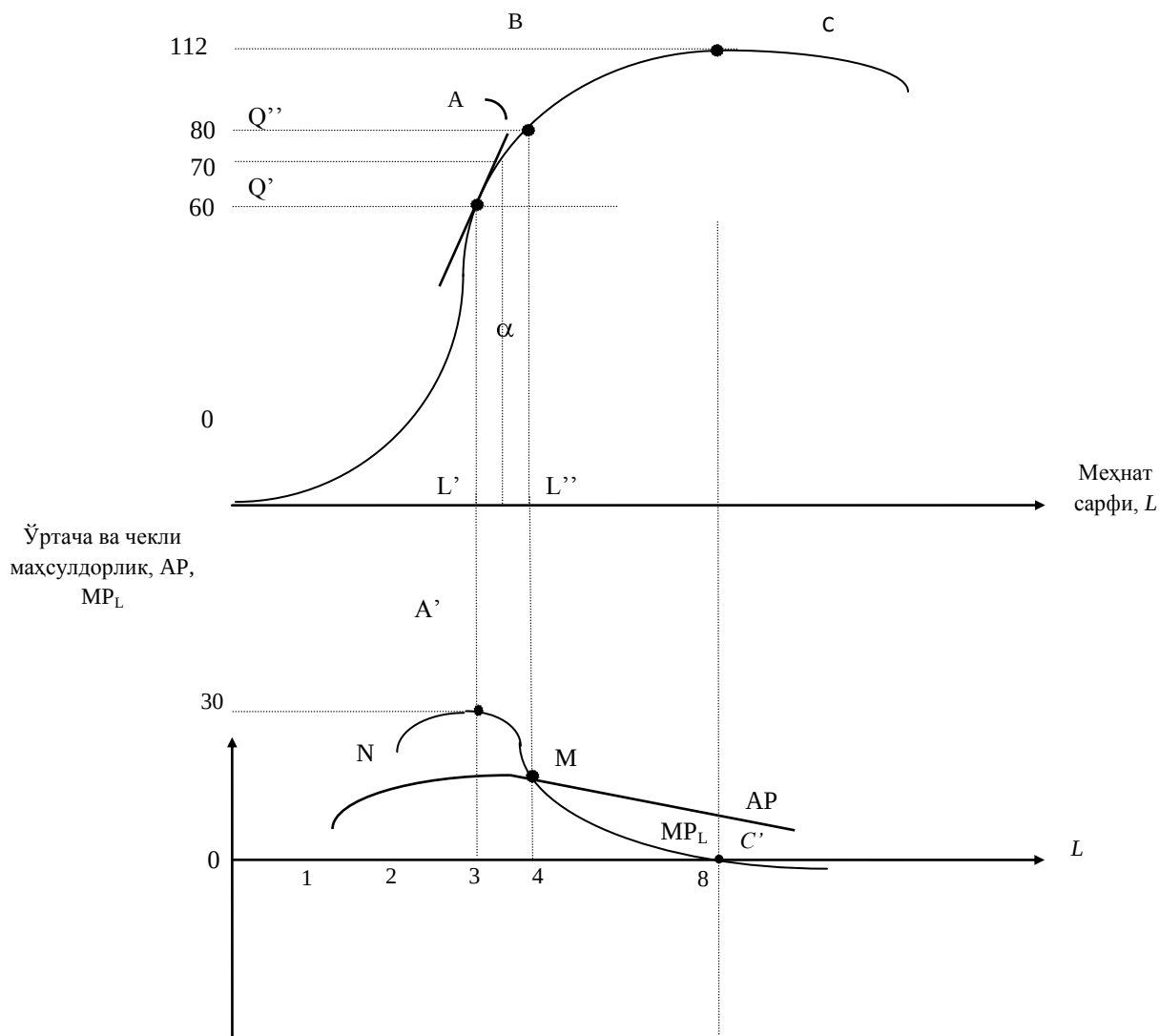
Капитал сарфи, K	Меҳнат сарфи, L	Маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми, Q	Ўртача маҳсулот, 	Чекли маҳсулот, 
15	0	0	-	-
15	1	12	12	12
15	2	32	16	20
15	3	60	20	28
15	4	80	20	20
15	5	95	19	15
15	6	108	18	13
15	7	112	16	4
15	8	112	14	0
15	9	108	12	-4
15	10	100	10	-8

Биринчи устун ишлаб чиқаришда қатнашган капиталнинг ўзгармаслигини кўрсатиб турибди. Иккинчи устунда меҳнат сарфи келтирилган. Бир бирлик меҳнат сарфига тўғри келадиган маҳсулот ўртача маҳсулот бўлиб, у тўртинчи устунда келтирилган. Ўртача маҳсулот ишлаб чиқарилган маҳсулотни умумий меҳнат сарфига нисбати билан аниқланади. Ўртача маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми 84 бирликка етгунча ортиб, ундан кейин қисқариб боради. Ўртача маҳсулот максимал бўлганда меҳнат сарфи тўрт бирликни ташкил қилади.

Бешинчи устунда меҳнат сарфининг чекли маҳсулоти  келтирилган. У қўшимча бир бирлик меҳнат сарфи ҳисобидан ишлаб чиқарилган қўшимча маҳсулот миқдори бўлиб, маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини кўрсатувчи учинчи устундаги ҳар бир маҳсулот миқдоридан ундан олдинги ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдорини айриш орқали аниқланади. Масалан, капитал сарфи ўзгармас бўлганда (15 бирлик) меҳнат сарфининг икки бирликдан уч бирликка ўзгариши маҳсулот ишлаб чиқаришни 32 бирликдан 60 бирликка оширади, демак қўшимча бир бирлик меҳнат сарфи $60-32=28$ бирлик қўшимча маҳсулот яратади. Ўртача маҳсулотдек, чекли маҳсулот ҳам бошида ўсиб, кейинчалик камайиб боради

(яъни, у 3 бирлик меҳнат сарфига ўсиб, меҳнат сарфи 3 бирликдан ошганда камайиб боради). Шунинг эътиборига эришганда, чекли маҳсулот миқдори меҳнатга ва бошқа капитал сарфига ҳам боғлиқ. Агар меҳнат сарфи ўзгарса капитал сарфи ҳам ўзгариши мумкин.

Омиллар маҳсулдорлигининг камайиш қонуни. Омиллар маҳсулдорлигини камайиш қонуни шунини кўрсатадики, бирор бир ишлаб чиқариш омилдан фойдаланиш ошиб борганда (бошқа омиллардан фойдаланиш ўзгармаганда), шундай бир нуктага эришиладики, ушбу нуктадан бошлаб қўшимча ишлатилган омил ишлаб чиқариш ҳажмини камайтиради.



8.1-расм. Бир ўзгарувчи омил (L -меҳнат) сарфида ишлаб чиқариш графиги.

Агар биз ўзгарувчан омил сифатида меҳнат сарфини қарасак (капитал сарфи ўзгармаганда), меҳнат сарфи кичик миқдорда ошганда маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини анчагина оширади, нима учун деганда, бошланғич даврда меҳнат сарфининг ошиши капиталдан тўлиқроқ фойдаланиш имконини беради. Натижада чекли маҳсулдорлик, умумий ва ўртача маҳсулдорлик ошади. Лекин пировард натижада ишчилар сонининг ошиши (капиталнинг ўзгармаганлиги) чекли меҳнат унумдорлигини камайишига олиб келади, яъни омил маҳсулдорлигининг камайиш қонуни «ишлай» бошлайди.

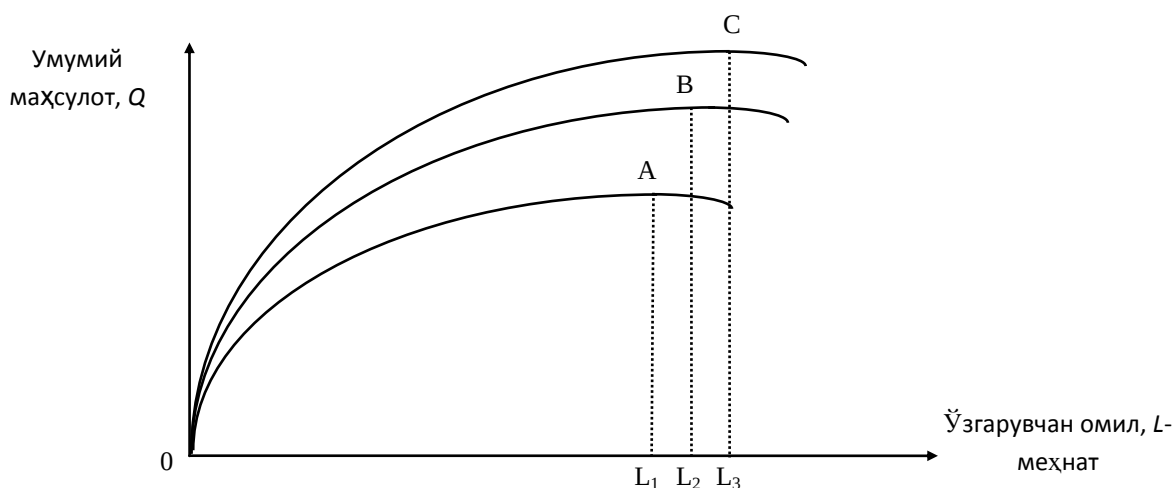
Омил маҳсулдорлигининг (бир бирлик қўшимча омил сарфига тўғри келадиган қўшимча маҳсулот) камайиш қонуни қисқа муддатли ораликқа хосдир, чунки бу ораликда

камида битта омил ўзгармасдир. Узоқ муддатли ораликда барча омиллар маълум миқдордаги комбинацияда ошса ишлаб чиқариш ҳажми ҳам ошиб боради.

Омил маҳсулдорлигининг камайиш қонуни чекли маҳсулотнинг камайишини ифодалайди. Маҳсулдорлик камайиш қонуни маълум бир ишлаб чиқариш технологиясида ўринлидир (1-расм). Юқорида келтирилган жадвал маълумотиغا кўра умумий маҳсулот миқдори, ўртача ва чекли маҳсулот миқдорларини қараб чиқамиз: Ўртача маҳсулот ва чекли маҳсулот чизиқлари бир-бири билан боғлиқдир. Агар чекли маҳсулот ўртача маҳсулотдан катта бўлса

, ўртача маҳсулот ўсади. Расмда  ораликда чекли маҳсулот  ўртача маҳсулот  дан катта бўлгани учун, ўртача маҳсулот ўсади.  нуқтада, чекли маҳсулот максимумга эришади.  ораликда чекли маҳсулот камайиб,  нуқтада ўртача маҳсулотга тенг бўлади.  ораликда  бўлгани учун ўртача маҳсулот камайиб боради.

Омиллар маҳсулдорлигининг камайиш қонуни абсолют бўлмасдан нисбий характерга эгадир ва у маълум ишлаб чиқариш технологиясига қўлланилади. Вақт ўтиши билан технологиянинг такомиллашуви, маҳсулот ишлаб чиқариш чизиғини юқорироқга кўтарилишига олиб келиши мумкин. Масалан, биринчи технологияда ўзгарувчан меҳнат ресурсидан максимал фойдаланиш  бўлса (2-расм), янги, такомиллашган 2-технологияга ўтилиши, меҳнат сарфи ҳажмини  га оширади , янада такомиллашган 3-технологияга ўтилиши меҳнат сарфини  миқдоргача оширади .



8.2-расм. Технология такомиллашувининг ишлаб чиқариш ҳажмига таъсири.

Шуни эслатиб ўтиш керакки, технологиянинг такомиллашуви омил маҳсулдорлигининг камайиши қонунини умуман ишламаслигини билдирмайди, ушбу қонун ҳар қандай ишлаб чиқариш технологиясида ҳам ўз кучини сақлаб қолади. Расмдаги 1, 2 ва 3-такомиллашган технологияларга мос келувчи ишлаб чиқариш чизиқларидаги *A*, *B*, *C* нуқталардан кейинги ишлаб чиқариш нуқталарида ҳар бир қўшимча сарфланган ишлаб чиқариш омили (меҳнат сарфи), ишлаб чиқариш ҳажмини камайтиради.

Ишлаб чиқариш эгри чизиқларининг ўнгга юқорига силжиши ушбу қонунни ишлашини маълум маънода сездирмайди. Худди мана шу ҳолат, яъни маҳсулдорликнинг камайиш қонунини қисқа муддатли ораликдаги ва узоқ муддатли ораликдаги (технологияларнинг такомиллашуви шароитида) ишлаш моҳиятидаги англашмовчиликлар инглиз иқтисодчи олими Томас Мальтусни (1766-1834) ер шарида аҳолининг узулуксиз ўсиши келажакда оғир оқибатларга олиб келиши мумкинлиги тўғрисидаги башоратига сабаб бўлди. Мальтуснинг ушбу башорати асосида омил маҳсулдорлигининг камайиш қонуни

ётади. Мальтус ер шаридаги қишлоқ хўжалигида ишлатиладиган ерларнинг нисбатан чекланганлиги ва унда меҳнат қиладиган аҳолининг ўсиб бориши пировардда меҳнат унумдорлигини камайишига олиб келади ва чекланган ер ошиб бораётган аҳолини озиқ-овқат билан етарли даражада таъминлай олмайди, деб фараз қиладди, яъни чекли ва ўртача маҳсулдорликнинг камайиши билан аҳолининг ўсиб бориши умумий очарчиликка олиб келади.

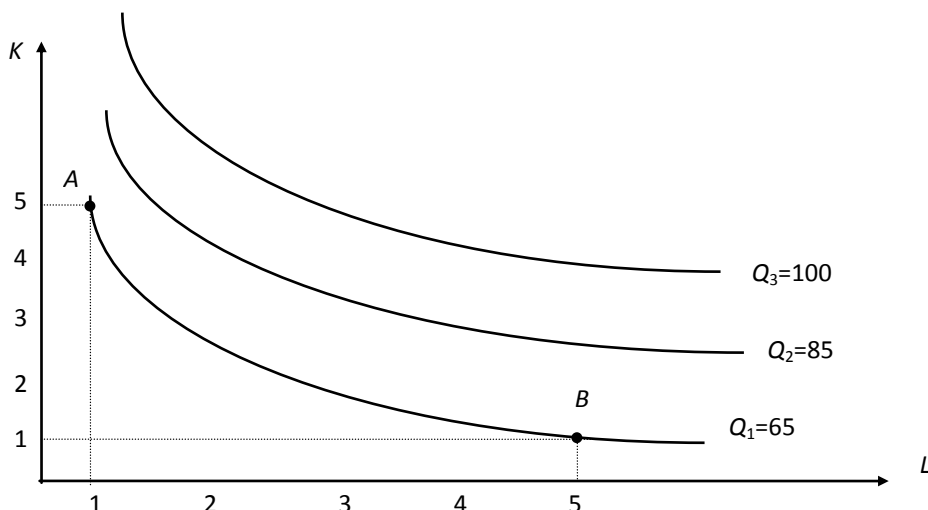
Маълумки, Мальтус хатога йўл қўяди (лекин, унинг меҳнат унумдорлигининг камайиш тўғрисидаги фикри тўғри бўлсада). Жаҳондаги ишлаб чиқариш тараққиёти шуни кўрсатадики, иккинчи жаҳон урушидан кейинги йилларда озиқ-овқат ишлаб чиқариш ҳажми жаҳон бўйича ошиб бормоқда.

Ишлаб чиқариш омиларини бир-бири билан алмаштириш. Икки омилга боғлиқ ишлаб чиқариш функциясини кўриб чиқамиз. Масалан, ишлаб чиқаришда иккита омилдан - меҳнат ва капиталдан фойдаланилади, дейлик. У ҳолда ишлаб чиқариш функцияси қуйидаги кўринишда бўлади:

бу ерда Q - маҳсулот ҳажми; K - капитал; L - меҳнат.

Фараз қилайлик, меҳнат ва капитал сарфлаб озиқ-овқат ишлаб чиқарилмоқда.

Маҳсулот ишлаб чиқаришнинг қуйидаги ҳажмларидаги изокванталар 3-расмда келтирилган,



8.3-расм. Изокванталар.

яъни, $Q = f(K, L)$

Маълумки, изокванта - бу эгри чизик бўлиб, бир хил ҳажмдаги маҳсулотни ишлаб чиқариш учун сарфланадиган омиллар комбинацияларини ифодалайди. Шунинг учун ҳам 65 бирлик маҳсулот кўпроқ капиталдан фойдаланган ҳолда ишлаб чиқариш мумкин (A нуқта), ёки кўпроқ меҳнат сарфидан фойдаланиб ишлаб чиқариш мумкин (B нуқта). Иккала четки A ва B нуқта оралиқларидаги вариантлар ҳам бўлиши мумкин. Расмдан кўриш мумкинки, маҳсулот ишлаб чиқаришда меҳнат омили (L) сарфининг ошиши, капитал (K) омили сарфининг камайиши ҳисобидан тўлдирилади.

Чекли технологик алмаштириш нормаси. Изоквантанинг маълум нуқтасидаги бурчак коэффиценти бир ишлаб чиқариш омили билан (бу ерда капитал) бошқа бир омилни (меҳнатни) техник алмаштириш қандай бўлаётганлигини кўрсатиб беради. Шунинг учун ҳам

ушбу бурчак коэффциентининг абсолют қиймати чекли технологик алмаштириш нормаси деб юритилади ва у $\frac{K}{L}$ кўринишида белгиланади.

$\frac{K}{L}$ ўз моҳиятига кўра истеъмол назариясидаги чекли алмаштириш нормаси $\frac{K}{L}$ га ўхшашдир:

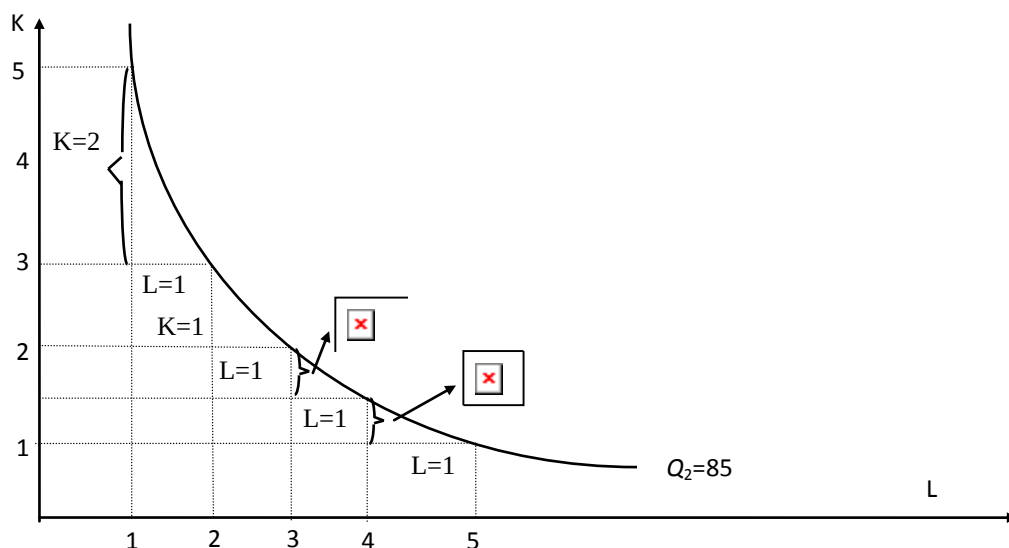
- капитал сарфининг ўзгариши

- меҳнат сарфининг ўзгариши

Бу ерда $\frac{K}{L}$ ва $\frac{K}{L}$ лар битта изоквантада бўлгани учун маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми Q_2 ўзгармайди ($Q_2=85$). 4-расмдан кўриш мумкинки, ишлаб чиқариш ҳажми 85

бирлик бўлиб, ўзгармаганда меҳнат сарфи бирдан 2 га ўзгарганда $\frac{K}{L}$ тенг, яъни у камайиб бормоқда.

Меҳнат сарфи 3 бирликдан 4 га ўзгарганда ва 4 бирликдан 5 га ўзгарганда $\frac{K}{L}$ мос равишда $\frac{K}{L}$ ва $\frac{K}{L}$ га камайиб боради. Демак, қанча кўп миқдордаги меҳнат капитал билан алмаштирилса, шунча меҳнат унумдорлиги паст бўлади ва капиталдан фойдаланиш нисабатан самарали бўлиб боради (4-расм).



8.4-расм. Чекли технологик алмаштириш нормаси.

Изокванта чизиғи ботиқ шаклдаги кўринишга эга, шунинг учун изокванта чизиғи бўйича пастга ҳаракат қилганимизда $\frac{K}{L}$ қисқариб боради. Чекли технологик алмаштириш нормасининг камайиши ҳар қандай омилдан фойдаланиш самарадорлиги чекланганлигини кўрсатади. Ишлаб чиқаришда капитални кўпроқ меҳнат билан алмаштириш меҳнат унумдорлигини пасайишига олиб келса, худди шундай меҳнатни кўпроқ капитал билан алмаштириш капитал қайтимини (бир-бирлик қўшимча капитал ҳисобидан ишлаб чиқариладиган қўшимча маҳсулот миқдорини) камайтиради. Ишлаб чиқариш ҳажмини ошириш учун баланслашган ресурслар комбинациялари талаб қилинади.

$\frac{K}{L}$ чекли капитал маҳсулоти $\frac{K}{L}$ ва чекли меҳнат маҳсулоти $\frac{L}{Q}$ билан боғлиқдир. Бундай боғлиқликни кўриш учун капитални меҳнат билан алмаштиришда ишлаб чиқариш ҳажми Q_2 ўзгармайди дейлик, яъни алмаштириш $\frac{K}{L}$ изокванта чизиғида амалга оширилади, деб қараймиз.

Меҳнат сарфининг ошиши натижасида олинган қўшимча маҳсулот $\frac{L}{Q}$ қуйидагига тенг:

бу ерда Q_1 - қўшимча бир бирлик меҳнат сарфи ҳисобидан олинган қўшимча маҳсулот;

Q_2 - қўшимча сарфланган меҳнат.

Худди шундай қўшимча меҳнат сарфи ҳисобидан қисқартирилган капитал Q_3 га тўғри келадиган ишлаб чиқариш ҳажмининг қисқариши Q_4 қуйидагича ҳисобланади:

бу ерда Q_5 - капитал сарфининг қисқариши ҳисобидан ишлаб чиқариш ҳажмининг қисқариши;

Q_6 - чекли капитал маҳсулоти, қўшимча бир бирлик капитал сарфи натижасида олинадиган қўшимча маҳсулот миқдори;

Q_7 - капитал сарфининг қисқариши.

Q_8 билан Q_9 ни алмаштиришда ишлаб чиқариш ҳажми изокванта чизиғида ўзгармаслигини ҳисобга олсак:

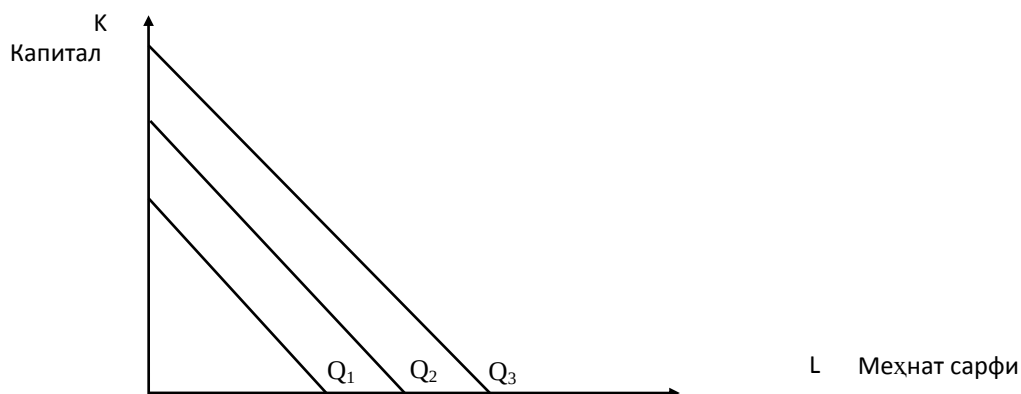
тенг ва ишлаб чиқариш ҳажмининг ўзгариши нолга тенг бўлади.

Шундай қилиб,

Ушбу муносабатдан қуйидагини оламиз:

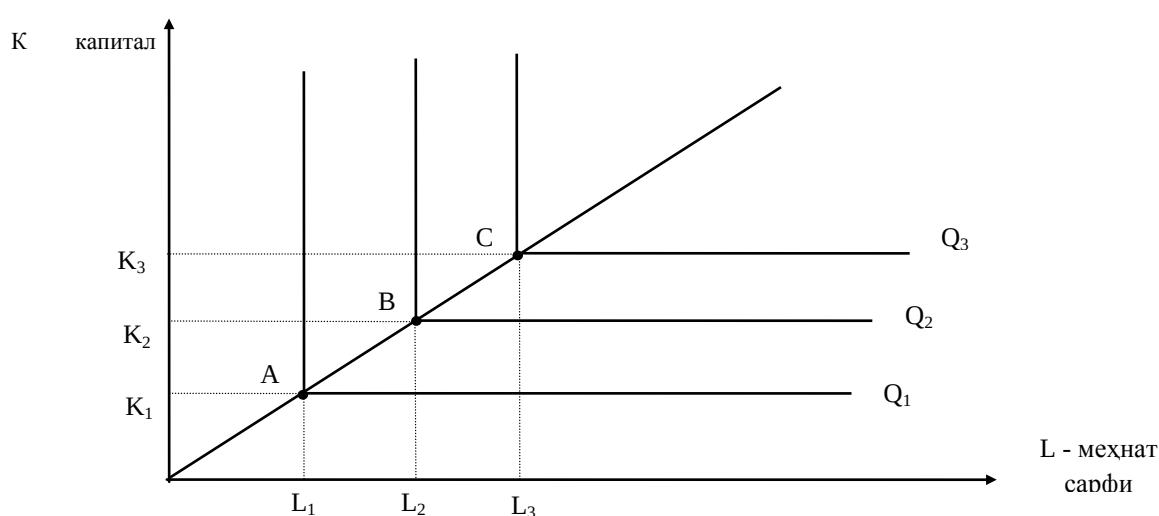
Юқоридаги муносабат шуни кўрсатадики, алоҳида изокванта учун капитални меҳнат билан ишлаб чиқариш жараёнида узлуксиз алмаштириш чекли капитал маҳсулдорлигини оширишга ва чекли меҳнат маҳсулдорлигини камайтиришга олиб келади. Иккала омилнинг ўзгариши бундай чекли технологик алмаштириш нормасининг камайтиришга ва изокванта чизиғининг тўғриланишига олиб келади.

Ишлаб чиқариш функциясининг икки хусусий ҳоли. Ишлаб чиқариш жараёнида бир омил билан иккинчи омилни алмаштиришда икки хусусий ҳол мавжуд. Биринчи ҳолда (8.5-расм) омиллар бир-бири билан тўлиқ алмаштирилади. Бу ерда изоквантанинг ҳар қандай нуқтасида Q_{10} ўзгармас қийматга эга:



8.5-расм. Ишлаб чиқариш функциясининг омиллари тўлиқ алмаштириладиган ҳолати.

Иккинчи ҳолда, ишлаб чиқариш омилларидан белгиланган тартибда фойдаланишни ифодаладиган ишлаб чиқариш функцияси (8.6-расм).



8.6-расм. Таркиби белгиланган омиллардан фойдаланишни ифодаловчи ишлаб чиқариш функцияси.

Ҳар бир ишлаб чиқариш ҳажми аниқ пропорциядаги омиллар комбинациясидан фойдаланишни талаб қилади. Масалан, ¹ миқдорда маҳсулот ишлаб чиқариш ² ва ³ миқдордаги ресурслар комбинациясини сарфлашни талаб қилади; ⁴ ва ⁵ миқдордаги маҳсулот ишлаб чиқаришда - мос ҳолда ⁶ ва ⁷ таркибдаги ресурслар комбинацияларини сарфлаш талаб қилинади. Берилган таркибдаги ресурслардан бирортасининг миқдори оширилган билан маҳсулот ишлаб чиқариш ошмайди.

Шундай қилиб тўғри бурчакли изоквантанинг горизонтал ва вертикал қисмларида чекли капитал ва чекли меҳнат маҳсулдорликлари ⁸ ва ⁹ нолга тенг. Агар сарфланадиган ресурслар бир вақтнинг ўзида, маълум комбинацияда ошса, маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми ошади. Масалан, ¹⁰ ¹¹ нуктадан ¹² нуктага ва ¹³ нуктага ўтганда омиллар сарфи комбинацияси мос равишда ¹⁴ дан ¹⁵ га ва ¹⁶ га ўзгарганда ишлаб чиқариш ҳажми ҳам мос ҳолда ¹⁷ дан ¹⁸ га ва ¹⁹ га ўсади. ²⁰ ²¹ ²² ²³ ²⁴ ²⁵ ²⁶ ²⁷ ²⁸ ²⁹ ³⁰ ³¹ ³² ³³ ³⁴ ³⁵ ³⁶ ³⁷ ³⁸ ³⁹ ⁴⁰ ⁴¹ ⁴² ⁴³ ⁴⁴ ⁴⁵ ⁴⁶ ⁴⁷ ⁴⁸ ⁴⁹ ⁵⁰ ⁵¹ ⁵² ⁵³ ⁵⁴ ⁵⁵ ⁵⁶ ⁵⁷ ⁵⁸ ⁵⁹ ⁶⁰ ⁶¹ ⁶² ⁶³ ⁶⁴ ⁶⁵ ⁶⁶ ⁶⁷ ⁶⁸ ⁶⁹ ⁷⁰ ⁷¹ ⁷² ⁷³ ⁷⁴ ⁷⁵ ⁷⁶ ⁷⁷ ⁷⁸ ⁷⁹ ⁸⁰ ⁸¹ ⁸² ⁸³ ⁸⁴ ⁸⁵ ⁸⁶ ⁸⁷ ⁸⁸ ⁸⁹ ⁹⁰ ⁹¹ ⁹² ⁹³ ⁹⁴ ⁹⁵ ⁹⁶ ⁹⁷ ⁹⁸ ⁹⁹ ¹⁰⁰ ¹⁰¹ ¹⁰² ¹⁰³ ¹⁰⁴ ¹⁰⁵ ¹⁰⁶ ¹⁰⁷ ¹⁰⁸ ¹⁰⁹ ¹¹⁰ ¹¹¹ ¹¹² ¹¹³ ¹¹⁴ ¹¹⁵ ¹¹⁶ ¹¹⁷ ¹¹⁸ ¹¹⁹ ¹²⁰ ¹²¹ ¹²² ¹²³ ¹²⁴ ¹²⁵ ¹²⁶ ¹²⁷ ¹²⁸ ¹²⁹ ¹³⁰ ¹³¹ ¹³² ¹³³ ¹³⁴ ¹³⁵ ¹³⁶ ¹³⁷ ¹³⁸ ¹³⁹ ¹⁴⁰ ¹⁴¹ ¹⁴² ¹⁴³ ¹⁴⁴ ¹⁴⁵ ¹⁴⁶ ¹⁴⁷ ¹⁴⁸ ¹⁴⁹ ¹⁵⁰ ¹⁵¹ ¹⁵² ¹⁵³ ¹⁵⁴ ¹⁵⁵ ¹⁵⁶ ¹⁵⁷ ¹⁵⁸ ¹⁵⁹ ¹⁶⁰ ¹⁶¹ ¹⁶² ¹⁶³ ¹⁶⁴ ¹⁶⁵ ¹⁶⁶ ¹⁶⁷ ¹⁶⁸ ¹⁶⁹ ¹⁷⁰ ¹⁷¹ ¹⁷² ¹⁷³ ¹⁷⁴ ¹⁷⁵ ¹⁷⁶ ¹⁷⁷ ¹⁷⁸ ¹⁷⁹ ¹⁸⁰ ¹⁸¹ ¹⁸² ¹⁸³ ¹⁸⁴ ¹⁸⁵ ¹⁸⁶ ¹⁸⁷ ¹⁸⁸ ¹⁸⁹ ¹⁹⁰ ¹⁹¹ ¹⁹² ¹⁹³ ¹⁹⁴ ¹⁹⁵ ¹⁹⁶ ¹⁹⁷ ¹⁹⁸ ¹⁹⁹ ²⁰⁰ ²⁰¹ ²⁰² ²⁰³ ²⁰⁴ ²⁰⁵ ²⁰⁶ ²⁰⁷ ²⁰⁸ ²⁰⁹ ²¹⁰ ²¹¹ ²¹² ²¹³ ²¹⁴ ²¹⁵ ²¹⁶ ²¹⁷ ²¹⁸ ²¹⁹ ²²⁰ ²²¹ ²²² ²²³ ²²⁴ ²²⁵ ²²⁶ ²²⁷ ²²⁸ ²²⁹ ²³⁰ ²³¹ ²³² ²³³ ²³⁴ ²³⁵ ²³⁶ ²³⁷ ²³⁸ ²³⁹ ²⁴⁰ ²⁴¹ ²⁴² ²⁴³ ²⁴⁴ ²⁴⁵ ²⁴⁶ ²⁴⁷ ²⁴⁸ ²⁴⁹ ²⁵⁰ ²⁵¹ ²⁵² ²⁵³ ²⁵⁴ ²⁵⁵ ²⁵⁶ ²⁵⁷ ²⁵⁸ ²⁵⁹ ²⁶⁰ ²⁶¹ ²⁶² ²⁶³ ²⁶⁴ ²⁶⁵ ²⁶⁶ ²⁶⁷ ²⁶⁸ ²⁶⁹ ²⁷⁰ ²⁷¹ ²⁷² ²⁷³ ²⁷⁴ ²⁷⁵ ²⁷⁶ ²⁷⁷ ²⁷⁸ ²⁷⁹ ²⁸⁰ ²⁸¹ ²⁸² ²⁸³ ²⁸⁴ ²⁸⁵ ²⁸⁶ ²⁸⁷ ²⁸⁸ ²⁸⁹ ²⁹⁰ ²⁹¹ ²⁹² ²⁹³ ²⁹⁴ ²⁹⁵ ²⁹⁶ ²⁹⁷ ²⁹⁸ ²⁹⁹ ³⁰⁰ ³⁰¹ ³⁰² ³⁰³ ³⁰⁴ ³⁰⁵ ³⁰⁶ ³⁰⁷ ³⁰⁸ ³⁰⁹ ³¹⁰ ³¹¹ ³¹² ³¹³ ³¹⁴ ³¹⁵ ³¹⁶ ³¹⁷ ³¹⁸ ³¹⁹ ³²⁰ ³²¹ ³²² ³²³ ³²⁴ ³²⁵ ³²⁶ ³²⁷ ³²⁸ ³²⁹ ³³⁰ ³³¹ ³³² ³³³ ³³⁴ ³³⁵ ³³⁶ ³³⁷ ³³⁸ ³³⁹ ³⁴⁰ ³⁴¹ ³⁴² ³⁴³ ³⁴⁴ ³⁴⁵ ³⁴⁶ ³⁴⁷ ³⁴⁸ ³⁴⁹ ³⁵⁰ ³⁵¹ ³⁵² ³⁵³ ³⁵⁴ ³⁵⁵ ³⁵⁶ ³⁵⁷ ³⁵⁸ ³⁵⁹ ³⁶⁰ ³⁶¹ ³⁶² ³⁶³ ³⁶⁴ ³⁶⁵ ³⁶⁶ ³⁶⁷ ³⁶⁸ ³⁶⁹ ³⁷⁰ ³⁷¹ ³⁷² ³⁷³ ³⁷⁴ ³⁷⁵ ³⁷⁶ ³⁷⁷ ³⁷⁸ ³⁷⁹ ³⁸⁰ ³⁸¹ ³⁸² ³⁸³ ³⁸⁴ ³⁸⁵ ³⁸⁶ ³⁸⁷ ³⁸⁸ ³⁸⁹ ³⁹⁰ ³⁹¹ ³⁹² ³⁹³ ³⁹⁴ ³⁹⁵ ³⁹⁶ ³⁹⁷ ³⁹⁸ ³⁹⁹ ⁴⁰⁰ ⁴⁰¹ ⁴⁰² ⁴⁰³ ⁴⁰⁴ ⁴⁰⁵ ⁴⁰⁶ ⁴⁰⁷ ⁴⁰⁸ ⁴⁰⁹ ⁴¹⁰ ⁴¹¹ ⁴¹² ⁴¹³ ⁴¹⁴ ⁴¹⁵ ⁴¹⁶ ⁴¹⁷ ⁴¹⁸ ⁴¹⁹ ⁴²⁰ ⁴²¹ ⁴²² ⁴²³ ⁴²⁴ ⁴²⁵ ⁴²⁶ ⁴²⁷ ⁴²⁸ ⁴²⁹ ⁴³⁰ ⁴³¹ ⁴³² ⁴³³ ⁴³⁴ ⁴³⁵ ⁴³⁶ ⁴³⁷ ⁴³⁸ ⁴³⁹ ⁴⁴⁰ ⁴⁴¹ ⁴⁴² ⁴⁴³ ⁴⁴⁴ ⁴⁴⁵ ⁴⁴⁶ ⁴⁴⁷ ⁴⁴⁸ ⁴⁴⁹ ⁴⁵⁰ ⁴⁵¹ ⁴⁵² ⁴⁵³ ⁴⁵⁴ ⁴⁵⁵ ⁴⁵⁶ ⁴⁵⁷ ⁴⁵⁸ ⁴⁵⁹ ⁴⁶⁰ ⁴⁶¹ ⁴⁶² ⁴⁶³ ⁴⁶⁴ ⁴⁶⁵ ⁴⁶⁶ ⁴⁶⁷ ⁴⁶⁸ ⁴⁶⁹ ⁴⁷⁰ ⁴⁷¹ ⁴⁷² ⁴⁷³ ⁴⁷⁴ ⁴⁷⁵ ⁴⁷⁶ ⁴⁷⁷ ⁴⁷⁸ ⁴⁷⁹ ⁴⁸⁰ ⁴⁸¹ ⁴⁸² ⁴⁸³ ⁴⁸⁴ ⁴⁸⁵ ⁴⁸⁶ ⁴⁸⁷ ⁴⁸⁸ ⁴⁸⁹ ⁴⁹⁰ ⁴⁹¹ ⁴⁹² ⁴⁹³ ⁴⁹⁴ ⁴⁹⁵ ⁴⁹⁶ ⁴⁹⁷ ⁴⁹⁸ ⁴⁹⁹ ⁵⁰⁰ ⁵⁰¹ ⁵⁰² ⁵⁰³ ⁵⁰⁴ ⁵⁰⁵ ⁵⁰⁶ ⁵⁰⁷ ⁵⁰⁸ ⁵⁰⁹ ⁵¹⁰ ⁵¹¹ ⁵¹² ⁵¹³ ⁵¹⁴ ⁵¹⁵ ⁵¹⁶ ⁵¹⁷ ⁵¹⁸ ⁵¹⁹ ⁵²⁰ ⁵²¹ ⁵²² ⁵²³ ⁵²⁴ ⁵²⁵ ⁵²⁶ ⁵²⁷ ⁵²⁸ ⁵²⁹ ⁵³⁰ ⁵³¹ ⁵³² ⁵³³ ⁵³⁴ ⁵³⁵ ⁵³⁶ ⁵³⁷ ⁵³⁸ ⁵³⁹ ⁵⁴⁰ ⁵⁴¹ ⁵⁴² ⁵⁴³ ⁵⁴⁴ ⁵⁴⁵ ⁵⁴⁶ ⁵⁴⁷ ⁵⁴⁸ ⁵⁴⁹ ⁵⁵⁰ ⁵⁵¹ ⁵⁵² ⁵⁵³ ⁵⁵⁴ ⁵⁵⁵ ⁵⁵⁶ ⁵⁵⁷ ⁵⁵⁸ ⁵⁵⁹ ⁵⁶⁰ ⁵⁶¹ ⁵⁶² ⁵⁶³ ⁵⁶⁴ ⁵⁶⁵ ⁵⁶⁶ ⁵⁶⁷ ⁵⁶⁸ ⁵⁶⁹ ⁵⁷⁰ ⁵⁷¹ ⁵⁷² ⁵⁷³ ⁵⁷⁴ ⁵⁷⁵ ⁵⁷⁶ ⁵⁷⁷ ⁵⁷⁸ ⁵⁷⁹ ⁵⁸⁰ ⁵⁸¹ ⁵⁸² ⁵⁸³ ⁵⁸⁴ ⁵⁸⁵ ⁵⁸⁶ ⁵⁸⁷ ⁵⁸⁸ ⁵⁸⁹ ⁵⁹⁰ ⁵⁹¹ ⁵⁹² ⁵⁹³ ⁵⁹⁴ ⁵⁹⁵ ⁵⁹⁶ ⁵⁹⁷ ⁵⁹⁸ ⁵⁹⁹ ⁶⁰⁰ ⁶⁰¹ ⁶⁰² ⁶⁰³ ⁶⁰⁴ ⁶⁰⁵ ⁶⁰⁶ ⁶⁰⁷ ⁶⁰⁸ ⁶⁰⁹ ⁶¹⁰ ⁶¹¹ ⁶¹² ⁶¹³ ⁶¹⁴ ⁶¹⁵ ⁶¹⁶ ⁶¹⁷ ⁶¹⁸ ⁶¹⁹ ⁶²⁰ ⁶²¹ ⁶²² ⁶²³ ⁶²⁴ ⁶²⁵ ⁶²⁶ ⁶²⁷ ⁶²⁸ ⁶²⁹ ⁶³⁰ ⁶³¹ ⁶³² ⁶³³ ⁶³⁴ ⁶³⁵ ⁶³⁶ ⁶³⁷ ⁶³⁸ ⁶³⁹ ⁶⁴⁰ ⁶⁴¹ ⁶⁴² ⁶⁴³ ⁶⁴⁴ ⁶⁴⁵ ⁶⁴⁶ ⁶⁴⁷ ⁶⁴⁸ ⁶⁴⁹ ⁶⁵⁰ ⁶⁵¹ ⁶⁵² ⁶⁵³ ⁶⁵⁴ ⁶⁵⁵ ⁶⁵⁶ ⁶⁵⁷ ⁶⁵⁸ ⁶⁵⁹ ⁶⁶⁰ ⁶⁶¹ ⁶⁶² ⁶⁶³ ⁶⁶⁴ ⁶⁶⁵ ⁶⁶⁶ ⁶⁶⁷ ⁶⁶⁸ ⁶⁶⁹ ⁶⁷⁰ ⁶⁷¹ ⁶⁷² ⁶⁷³ ⁶⁷⁴ ⁶⁷⁵ ⁶⁷⁶ ⁶⁷⁷ ⁶⁷⁸ ⁶⁷⁹ ⁶⁸⁰ ⁶⁸¹ ⁶⁸² ⁶⁸³ ⁶⁸⁴ ⁶⁸⁵ ⁶⁸⁶ ⁶⁸⁷ ⁶⁸⁸ ⁶⁸⁹ ⁶⁹⁰ ⁶⁹¹ ⁶⁹² ⁶⁹³ ⁶⁹⁴ ⁶⁹⁵ ⁶⁹⁶ ⁶⁹⁷ ⁶⁹⁸ ⁶⁹⁹ ⁷⁰⁰ ⁷⁰¹ ⁷⁰² ⁷⁰³ ⁷⁰⁴ ⁷⁰⁵ ⁷⁰⁶ ⁷⁰⁷ ⁷⁰⁸ ⁷⁰⁹ ⁷¹⁰ ⁷¹¹ ⁷¹² ⁷¹³ ⁷¹⁴ ⁷¹⁵ ⁷¹⁶ ⁷¹⁷ ⁷¹⁸ ⁷¹⁹ ⁷²⁰ ⁷²¹ ⁷²² ⁷²³ ⁷²⁴ ⁷²⁵ ⁷²⁶ ⁷²⁷ ⁷²⁸ ⁷²⁹ ⁷³⁰ ⁷³¹ ⁷³² ⁷³³ ⁷³⁴ ⁷³⁵ ⁷³⁶ ⁷³⁷ ⁷³⁸ ⁷³⁹ ⁷⁴⁰ ⁷⁴¹ ⁷⁴² ⁷⁴³ ⁷⁴⁴ ⁷⁴⁵ ⁷⁴⁶ ⁷⁴⁷ ⁷⁴⁸ ⁷⁴⁹ ⁷⁵⁰ ⁷⁵¹ ⁷⁵² ⁷⁵³ ⁷⁵⁴ ⁷⁵⁵ ⁷⁵⁶ ⁷⁵⁷ ⁷⁵⁸ ⁷⁵⁹ ⁷⁶⁰ ⁷⁶¹ ⁷⁶² ⁷⁶³ ⁷⁶⁴ ⁷⁶⁵ ⁷⁶⁶ ⁷⁶⁷ ⁷⁶⁸ ⁷⁶⁹ ⁷⁷⁰ ⁷⁷¹ ⁷⁷² ⁷⁷³ ⁷⁷⁴ ⁷⁷⁵ ⁷⁷⁶ ⁷⁷⁷ ⁷⁷⁸ ⁷⁷⁹ ⁷⁸⁰ ⁷⁸¹ ⁷⁸² ⁷⁸³ ⁷⁸⁴ ⁷⁸⁵ ⁷⁸⁶ ⁷⁸⁷ ⁷⁸⁸ ⁷⁸⁹ ⁷⁹⁰ ⁷⁹¹ ⁷⁹² ⁷⁹³ ⁷⁹⁴ ⁷⁹⁵ ⁷⁹⁶ ⁷⁹⁷ ⁷⁹⁸ ⁷⁹⁹ ⁸⁰⁰ ⁸⁰¹ ⁸⁰² ⁸⁰³ ⁸⁰⁴ ⁸⁰⁵ ⁸⁰⁶ ⁸⁰⁷ ⁸⁰⁸ ⁸⁰⁹ ⁸¹⁰ ⁸¹¹ ⁸¹² ⁸¹³ ⁸¹⁴ ⁸¹⁵ ⁸¹⁶ ⁸¹⁷ ⁸¹⁸ ⁸¹⁹ ⁸²⁰ ⁸²¹ ⁸²² ⁸²³ ⁸²⁴ ⁸²⁵ ⁸²⁶ ⁸²⁷ ⁸²⁸ ⁸²⁹ ⁸³⁰ ⁸³¹ ⁸³² ⁸³³ ⁸³⁴ ⁸³⁵ ⁸³⁶ ⁸³⁷ ⁸³⁸ ⁸³⁹ ⁸⁴⁰ ⁸⁴¹ ⁸⁴² ⁸⁴³ ⁸⁴⁴ ⁸⁴⁵ ⁸⁴⁶ ⁸⁴⁷ ⁸⁴⁸ ⁸⁴⁹ ⁸⁵⁰ ⁸⁵¹ ⁸⁵² ⁸⁵³ ⁸⁵⁴ ⁸⁵⁵ ⁸⁵⁶ ⁸⁵⁷ ⁸⁵⁸ ⁸⁵⁹ ⁸⁶⁰ ⁸⁶¹ ⁸⁶² ⁸⁶³ ⁸⁶⁴ ⁸⁶⁵ ⁸⁶⁶ ⁸⁶⁷ ⁸⁶⁸ ⁸⁶⁹ ⁸⁷⁰ ⁸⁷¹ ⁸⁷² ⁸⁷³ ⁸⁷⁴ ⁸⁷⁵ ⁸⁷⁶ ⁸⁷⁷ ⁸⁷⁸ ⁸⁷⁹ ⁸⁸⁰ ⁸⁸¹ ⁸⁸² ⁸⁸³ ⁸⁸⁴ ⁸⁸⁵ ⁸⁸⁶ ⁸⁸⁷ ⁸⁸⁸ ⁸⁸⁹ ⁸⁹⁰ ⁸⁹¹ ⁸⁹² ⁸⁹³ ⁸⁹⁴ ⁸⁹⁵ ⁸⁹⁶ ⁸⁹⁷ ⁸⁹⁸ ⁸⁹⁹ ⁹⁰⁰ ⁹⁰¹ ⁹⁰² ⁹⁰³ ⁹⁰⁴ ⁹⁰⁵ ⁹⁰⁶ ⁹⁰⁷ ⁹⁰⁸ ⁹⁰⁹ ⁹¹⁰ ⁹¹¹ ⁹¹² ⁹¹³ ⁹¹⁴ ⁹¹⁵ ⁹¹⁶ ⁹¹⁷ ⁹¹⁸ ⁹¹⁹ ⁹²⁰ ⁹²¹ ⁹²² ⁹²³ ⁹²⁴ ⁹²⁵ ⁹²⁶ ⁹²⁷ ⁹²⁸ ⁹²⁹ ⁹³⁰ ⁹³¹ ⁹³² ⁹³³ ⁹³⁴ ⁹³⁵ ⁹³⁶ ⁹³⁷ ⁹³⁸ ⁹³⁹ ⁹⁴⁰ ⁹⁴¹ ⁹⁴² ⁹⁴³ ⁹⁴⁴ ⁹⁴⁵ ⁹⁴⁶ ⁹⁴⁷ ⁹⁴⁸ ⁹⁴⁹ ⁹⁵⁰ ⁹⁵¹ ⁹⁵² ⁹⁵³ ⁹⁵⁴ ⁹⁵⁵ ⁹⁵⁶ ⁹⁵⁷ ⁹⁵⁸ ⁹⁵⁹ ⁹⁶⁰ ⁹⁶¹ ⁹⁶² ⁹⁶³ ⁹⁶⁴ ⁹⁶⁵ ⁹⁶⁶ ⁹⁶⁷ ⁹⁶⁸ ⁹⁶⁹ ⁹⁷⁰ ⁹⁷¹ ⁹⁷² ⁹⁷³ ⁹⁷⁴ ⁹⁷⁵ ⁹⁷⁶ ⁹⁷⁷ ⁹⁷⁸ ⁹⁷⁹ ⁹⁸⁰ ⁹⁸¹ ⁹⁸² ⁹⁸³ ⁹⁸⁴ ⁹⁸⁵ ⁹⁸⁶ ⁹⁸⁷ ⁹⁸⁸ ⁹⁸⁹ ⁹⁹⁰ ⁹⁹¹ ⁹⁹² ⁹⁹³ ⁹⁹⁴ ⁹⁹⁵ ⁹⁹⁶ ⁹⁹⁷ ⁹⁹⁸ ⁹⁹⁹ ¹⁰⁰⁰ ¹⁰⁰¹ ¹⁰⁰² ¹⁰⁰³ ¹⁰⁰⁴ ¹⁰⁰⁵ ¹⁰⁰⁶ ¹⁰⁰⁷ ¹⁰⁰⁸ ¹⁰⁰⁹ ¹⁰¹⁰ ¹⁰¹¹ ¹⁰¹² ¹⁰¹³ ¹⁰¹⁴ ¹⁰¹⁵ ¹⁰¹⁶ ¹⁰¹⁷ ¹⁰¹⁸ ¹⁰¹⁹ ¹⁰²⁰ ¹⁰²¹ ¹⁰²² ¹⁰²³ ¹⁰²⁴ ¹⁰²⁵ ¹⁰²⁶ ¹⁰²⁷ ¹⁰²⁸ ¹⁰²⁹ ¹⁰³⁰ ¹⁰³¹ ¹⁰³² ¹⁰³³ ¹⁰³⁴ ¹⁰³⁵ ¹⁰³⁶ ¹⁰³⁷ ¹⁰³⁸ ¹⁰³⁹ ¹⁰⁴⁰ ¹⁰⁴¹ ¹⁰⁴² ¹⁰⁴³ ¹⁰⁴⁴ ¹⁰⁴⁵ ¹⁰⁴⁶ ¹⁰⁴⁷ ¹⁰⁴⁸ ¹⁰⁴⁹ ¹⁰⁵⁰ ¹⁰⁵¹ ¹⁰⁵² ¹⁰⁵³ ¹⁰⁵⁴ ¹⁰⁵⁵ ¹⁰⁵⁶ ¹⁰⁵⁷ ¹⁰⁵⁸ ¹⁰⁵⁹ ¹⁰⁶⁰ ¹⁰⁶¹ ¹⁰⁶² ¹⁰⁶³ ¹⁰⁶⁴ ¹⁰⁶⁵ ¹⁰⁶⁶ ¹⁰⁶⁷ ¹⁰⁶⁸ ¹⁰⁶⁹ ¹⁰⁷⁰ ¹⁰⁷¹ ¹⁰⁷² ¹⁰⁷³ ¹⁰⁷⁴ ¹⁰⁷⁵ ¹⁰⁷⁶ ¹⁰⁷⁷ ¹⁰⁷⁸ ¹⁰⁷⁹ ¹⁰⁸⁰ ¹⁰⁸¹ ¹⁰⁸² ¹⁰⁸³ ¹⁰⁸⁴ ¹⁰⁸⁵ ¹⁰⁸⁶ ¹⁰⁸⁷ ¹⁰⁸⁸ ¹⁰⁸⁹ ¹⁰⁹⁰ ¹⁰⁹¹ ¹⁰⁹² ¹⁰⁹³ ¹⁰⁹⁴ ¹⁰⁹⁵ ¹⁰⁹⁶ ¹⁰⁹⁷ ¹⁰⁹⁸ ¹⁰⁹⁹ ¹¹⁰⁰ ¹¹⁰¹ ¹¹⁰² ¹¹⁰³ ¹¹⁰⁴ ¹¹⁰⁵ ¹¹⁰⁶ ¹¹⁰⁷ ¹¹⁰⁸ ¹¹⁰⁹ ¹¹¹⁰ ¹¹¹¹ ¹¹¹² ¹¹¹³ ¹¹¹⁴ ¹¹¹⁵ ¹¹¹⁶ ¹¹¹⁷ ¹¹¹⁸ ¹¹¹⁹ ¹¹²⁰ ¹¹²¹ ¹¹²² ¹¹²³ ¹¹²⁴ ¹¹²⁵ ¹¹²⁶ ¹¹²⁷ ¹¹²⁸ ¹¹²⁹ ¹¹³⁰ ¹¹³¹ ¹¹³² ¹¹³³ ¹¹³⁴ ¹¹³⁵ ¹¹³⁶ ¹¹³⁷ ¹¹³⁸ ¹¹³⁹ ¹¹⁴⁰ ¹¹⁴¹ ¹¹⁴² ¹¹⁴³ ¹¹⁴⁴ ¹¹⁴⁵ ¹¹⁴⁶ ¹¹⁴⁷ ¹¹⁴⁸ ¹¹⁴⁹ ¹¹⁵⁰ ¹¹⁵¹ ¹¹⁵² ¹¹⁵³ ¹¹⁵⁴ ¹¹⁵⁵ ¹¹⁵⁶ ¹¹⁵⁷ ¹¹⁵⁸ ¹¹⁵⁹ ¹¹⁶⁰ ¹¹⁶¹ ¹¹⁶² ¹¹⁶³ ¹¹⁶⁴ ¹¹⁶⁵ ¹¹⁶⁶ ¹¹⁶⁷ ¹¹⁶⁸ ¹¹⁶⁹ ¹¹⁷⁰ ¹¹⁷¹ ¹¹⁷² ¹¹⁷³ ¹¹⁷⁴ ¹¹⁷⁵ ¹¹⁷⁶ ¹¹⁷⁷ ¹¹⁷⁸ ¹¹⁷⁹ ¹¹⁸⁰ ¹¹⁸¹ ¹¹⁸² ¹¹⁸³ ¹¹⁸⁴ ¹¹⁸⁵ ¹¹⁸⁶ ¹¹⁸⁷ ¹¹⁸⁸ ¹¹⁸⁹ ¹¹⁹⁰ ¹¹⁹¹ ¹¹⁹² ¹¹⁹³ ¹¹⁹⁴ ¹¹⁹⁵ ¹¹⁹⁶ ¹¹⁹⁷ ¹¹⁹⁸ ¹¹⁹⁹ ¹²⁰⁰ ¹²⁰¹ ¹²⁰² ¹²⁰³ ¹²⁰⁴ ¹²⁰⁵ ¹²⁰⁶ ¹²⁰⁷ ¹²⁰⁸ ¹²⁰⁹ ¹²¹⁰ ¹²¹¹ ¹²¹² ¹²¹³ ¹²¹⁴ ¹²¹⁵ ¹²¹⁶ ¹²¹⁷ ¹²¹⁸ ¹²¹⁹ ¹²²⁰ ¹²²¹ ¹²²² ¹²²³ ¹²²⁴ ¹²²⁵ ¹²²⁶ ¹²²⁷ ¹²²⁸ ¹²²⁹ ¹²³⁰ ¹²³¹ ¹²³² ¹²³³ ¹²³⁴ ¹²³⁵ ¹²³⁶ ¹²³⁷ ¹²³⁸ ¹²³⁹ ¹²⁴⁰ ¹²⁴¹ ¹²⁴² ¹²⁴³ ¹²⁴⁴ ¹²⁴⁵ ¹²⁴⁶ ¹²⁴⁷ ¹²⁴⁸ ¹²⁴⁹ ¹²⁵⁰ ¹²⁵¹ ¹²⁵² ¹²⁵³ ¹²⁵⁴ ¹²⁵⁵ ¹²⁵⁶ ¹²⁵⁷ ¹²⁵⁸ ¹²⁵⁹ ¹²⁶⁰ ¹²⁶¹ ¹²⁶² ¹²⁶³ ¹²⁶⁴ ¹²⁶⁵ ¹²⁶⁶ ¹²⁶⁷ ¹²⁶⁸ ¹²⁶⁹ ¹²⁷⁰ ¹²⁷¹ ¹²⁷² <

8.2. Чекланган маблағда максимал маҳсулот ишлаб чиқаришни таъминлайдиган ресурслар миқдорини аниқлаш, ишлаб чиқарувчи мувозанати.

Ишлаб чиқариш ресурслари чекланганда максимал маҳсулот ишлаб чиқариш масаласи фирмалар учун асосий масалалардан бири ҳисобланади. Масалани соддалаштириш учун иккита ўзгарувчи омилни кўрамиз: меҳнат ва капитал. Меҳнат сарфи (L) соатбай иш ҳақи билан, капитал сарфи (K) - ускуна, машина ва механизмлардан фойдаланиш вақти (соатларда) ўлчанади. Фараз қилайлик, меҳнат ва капитал рақобатлашган бозор шароитида ёлланади ва ижарага олинади. Меҳнат ҳақи бир соатлик иш ҳақи билан ўлчанади ва уни W орқали белгилаймиз. Капитал нархи - ускуна, машиналарнинг бир соатлик ижара ҳақига тенг дейлик ва уни r деб белгилаймиз.

Меҳнат ва капитал рақобатлашган бозор шароитида ёлланиши ва ижарага олинishi эътиборга олсак, уларнинг нархи бозорда аниқланади ва ўзгармайди. Демак, меҳнат ва капитал нархлари ўзгармайди. Берилган харажатларда ишлаб чиқаришни максималлаштириш масаласини қарашда харажатлар чизигидан, яъни изокостадан фойдаланамиз.

Изокоста - бу ишлаб чиқариш харажатларини ифодаловчи чизик бўлиб, у умумий қиймати бир хил бўлган иккита ишлаб чиқариш омиллари сарфларининг барча комбинацияларини ифодаловчи нуқталарни ўз ичига олади, яъни умумий қиймати бир хил бўлган меҳнат ва капитал сарфлари комбинацияларни ифодаловчи нуқталарни ўз ичига олади.

Агар фирманинг ишлаб чиқариш омилларига сарфланадиган бюджетни C деб белгиласак, ишчи кучига сарфини LW ва капиталга сарфини Kr десак, изокостани ифодаловчи тенгламани қуйидагича ёзиш мумкин:

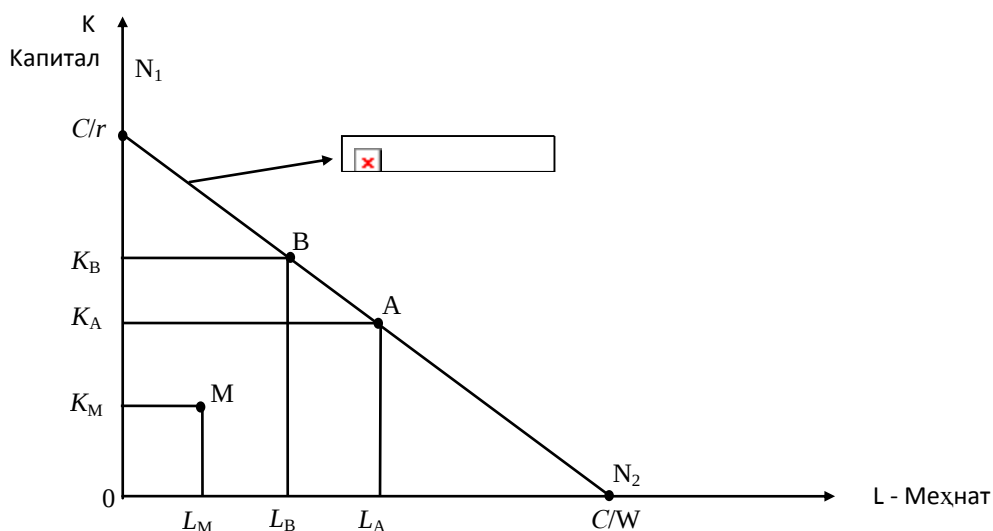
(1)

Демак, фирманинг ишчи кучига сарфи билан капиталга сарфи йиғиндиси унинг умумий харажати C га тенг.

Изокостани графикда қуйидагича аниқлаймиз:

(1) муносабатдан бўлса, яъни фирма маблағини фақат ишчи кучига сарфласа, у миқдорда ишчи кучи ёллаши мумкин. нуқтани горизонтал бўйича белгилаймиз.

Агар фирма маблағини фақат капиталга сарфласа, яъни бўлса, капитални ижарага олиш мумкин. нуқтани вертикал ўқ бўйича жойлаштирамиз.



8.7-расм. Изокоста.

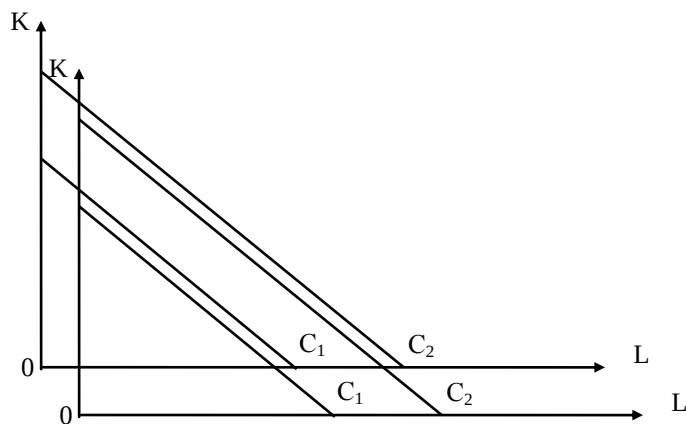
ва нукталарни туташтирувчи чизиқ (1) тенгламани ифодаловчи изокостани беради. Изокостанинг ҳар бир нуқтасига мос келувчи ресурслар сарфи комбинациясининг қиймати умумий харажат C га тенг. Масалан, A ва B нукталар учун қуйидаги тенгликни ёзиш мумкин:

$$a_1x_1 + a_2x_2 = C$$

Агар нуқта учбурчак ичида ётса, шу нуқтага мос ресурслар комбинациясини олганда, фирма ўз бюджетини тўлиқ сарфламайди. Масалан M нуқта учун (1)-тенглама қуйидагича ёзилади:

$$a_1x_1 + a_2x_2 = C_1 \quad (2)$$

(1) тенглама фирманинг ҳар бир умумий харажати учун графикда алоҳида изокванта билан ифодаланади. Агар фирманинг умумий харажатлари икки вариантда бўлса, яъни ва ҳамда бўлса, ушбу умумий харажатлар учун изокванталар графикда қуйидагича жойлашади (8.8-расм).



8.8-расм. Изокванталарнинг жойлашуви.

Фирма бюджетининг ўсиши ёки ресурслар нархининг пасайиши изокостани ўнгга силжитади, бюджетнинг қисқариши ва ресурслар нархининг ошиши изокостани чапга силжитади.

(1)-тенгламани қуйидаги кўринишда ёзамиз:

$$a_1x_1 + a_2x_2 = C$$

(3)

(3)-тенгламадан келиб чиқадики изокостанинг бурчак коэффициенти қуйидагига тенг:

(4)

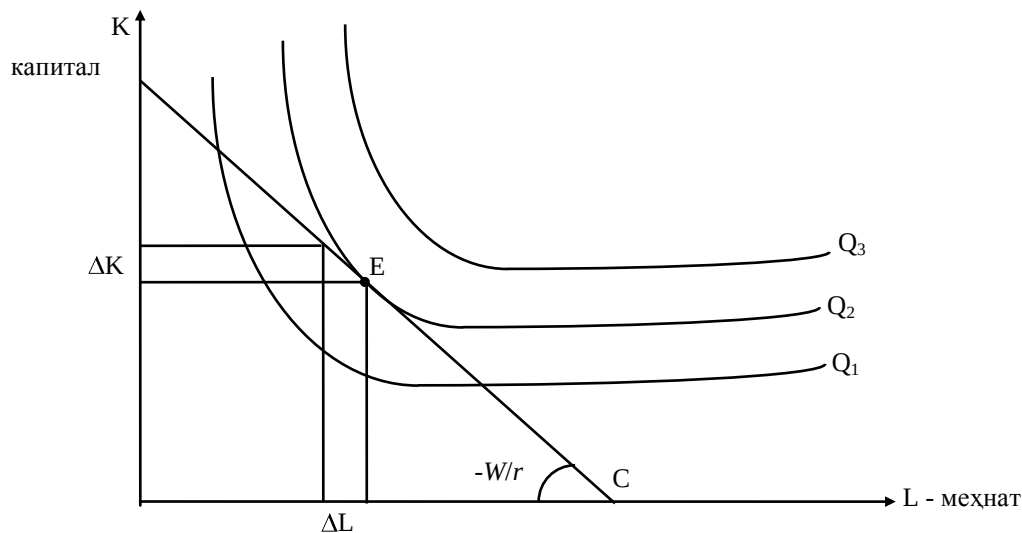
Изокостанинг бурчак коэффиценти шунни кўрсатадики, агар фирма нархда бирлик капитал сотиб олиш учун бир бирлик меҳнат сарфидан воз кечса (сўм иқтисод қилади), ишлаб чиқаришдаги умумий харажат қиймати ўзгармайди.

Масалан, агар иш ҳақи 20 сўм, капиталга ижара ҳақи 5 сўм бўлса

ёки

Демак, фирма умумий харажатни ўзгартирмасдан бир бирлик меҳнатни 4 бирлик капитал билан алмаштириши мумкин.

Энди фирманинг умумий харажатлари чекланганда максимал маҳсулот ишлаб чиқаришга эришиш масаласини график усулда ечилишини кўриб чиқамиз.



8.9-расм. Ишлаб чиқарувчининг мувозанат нуқтаси.

Ишлаб чиқарувчи миқдорда ишлаб чиқара олмайди, нимага деганда унинг бюджети миқдордаги маҳсулотни ишлаб чиқариш учун керак бўлган ресурсларни сотиб олишга етмайди. ҳам максимал ишлаб чиқариш ҳажми бўла олмайди, чунки бу ҳолатда

ишлаб чиқарувчи ўз бюджетини тўлиқ сарфламайди, демак у ишлаб чиқаришни ошириши мумкин.

микдордаги маҳсулот берилган бюджетда энг максимал маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми ҳисобланади. E нуқтада изокванта билан изокоста чизиғи C кесишади ва ушбу E нуқта ишлаб чиқарувчининг мувозанат ҳолатини ифодалайди. E нуқтада изокванта ҳам, изокоста ҳам бир хил ётиқликка эга эканлигидан ва изоквантанинг ётиқлиги чекли технологик алмаштириш нормаси билан ўлчаниши, яъни

$$\frac{K}{L} = \frac{K_2}{L_2} = \frac{K_1}{L_1} \quad (5)$$

ва изокостанинг ётиқлиги га тенглигини ҳисобга олсак, мувозанат E нуқта учун қуйидаги тенглик ўринли бўлади:

$$\frac{K}{L} = \frac{K_2}{L_2} = \frac{K_1}{L_1} \quad (6)$$

(6)-муносабатни қуйидагича ёзамиз

$$\frac{K}{L} = \frac{K_2}{L_2} = \frac{K_1}{L_1} \quad (7)$$

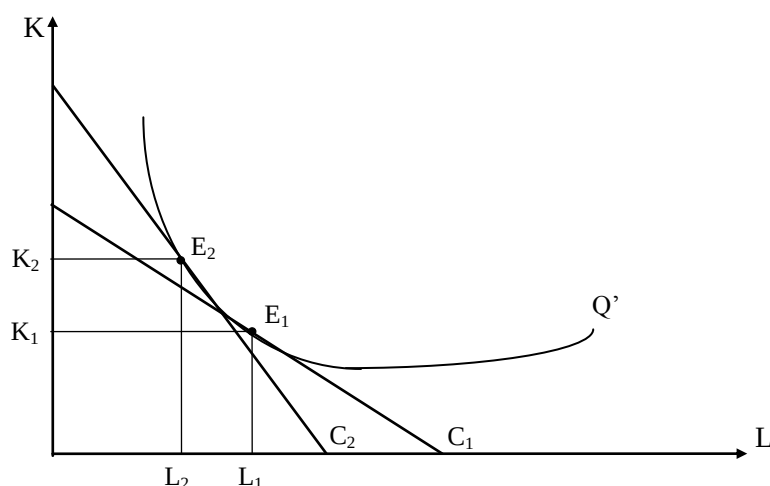
(7)- тенглик ишлаб чиқарувчининг мувозанат ҳолатини белгиловчи шарт бўлиб ҳисобланади.

Мувозанат шарт (7) шуни кўрсатадики, чекланган харажатда максимал ишлаб чиқаришга эришилганда ишлаб чиқариш омиллари учун сарфланган ҳар бир қўшимча сўм бир хил микдордаги қўшимча маҳсулот ишлаб чиқаришни таъминлайди.

Агар ишлаб чиқариш омилларида бирининг нархи ошса, масалан ишчи кучи нархи ошса фирма, бундай ўзгаришга ишлаб чиқариш жараёнида ишчи кучини капитал билан алмаштириш билан жавоб беради.

Бундай ҳолат қуйидаги графикда келтирилаган (8.10-расм).

Бошланғич ҳолатдаги изокостада максимал ишлаб чиқариш E нуқтада эришилади ва микдордаги ресурслар сарфланади. Ишчи кучининг нархи ошганда изокоста ҳолатга ўтади. изокоста ишчи кучи нархининг ошганлигини ифодалайди.



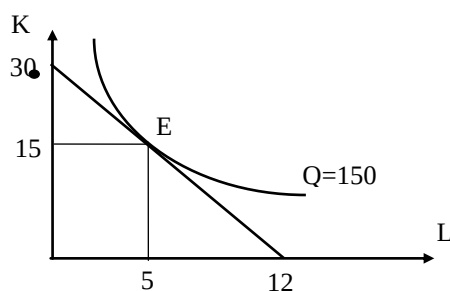
8.10-расм. Ишчи кучини нархи ошганда уни капитал билан алмаштириш.

Изокостада фирма максимал ишлаб чиқариш ҳажмига нуктада эришади ва ишлаб чиқаришга ва миқдордаги ресурслар сарфланади. Ишчи кучига нархнинг ошиши, ишчи кучидан фойдаланишни қисқартиради ва капиталдан фойдаланишни оширади.

Мисол. Фирманинг ишлаб чиқариш функцияси қуйидаги кўринишга эга: Капитал нархи 4000 сўм, ишчи кучи нархи 12000 сўм. Агар фирма бюджети 120 минг сўм бўлса, у максимал миқдорда маҳсулот ишлаб чиқариш учун анча ишчи кучидан ва қанча миқдордаги капиталдан фойдаланади? Максимал ишлаб чиқариш ҳажми қанча бўлади?

Демак, масаланининг кўринишини қуйидагича ёзамиз:

Фирманинг бюджети чегарасида. Изокостани чизамиз



Умумий формуладан фойдаланиб максимал ишлаб чиқаришни таъминлайдиган ресурслар миқдорини аниқлаймиз.

бирлик,
бирлик,

Демак, максимал миқдори бирлик

150 бирлик маҳсулот ишлаб чиқариш учун фирма 15 бирлик капиталдан ва 5 бирлик ишчи кучидан фойдаланади.

8.3. Масштаб самараси.

Харажатларнинг пропорционал ўзгаришга ишлаб чиқариш масштабининг ўзгариши дейилади. Ишлаб чиқаришда фақат иккита омилдан - ишчи кучи ва капиталдан фойдаланилганда, улардан фойдаланиш икки баробар ошса ва бўлса, ишлаб чиқариш масштаби икки баробар кенгайди дейилади.

Худди шундай меҳнат ва капиталдан фойдаланиш икки марта қисқартирилса () ва) ишлаб чиқариш масштаби икки марта қисқарганлигини билдиради. Ишлаб чиқаришда омиллардан фойдаланишнинг пропорционал ошиши, яъни ишлаб чиқариш масштабининг кенгайиши маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмига ҳар хил таъсир қилади, у маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини ошириши, камайитириши ва ўзгартирмаслиги мумкин.

Агар ишлаб чиқариш масштаби кенгайганда омиллар сарфи суръатидан маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмининг ўсиш суръати юқори бўлса, бундай ишлаб чиқариш ҳажмининг

ўсишига мусбат масштаб самараси дейилади. Мусбат масштаб самарасида узоқ муддатли ўртача харажатлар камаяди.

Агар, ишлаб чиқариш масштаби кенгайганда, омилар сарфи суръатидан ишлаб чиқариш ҳажмининг ўсиш суръати паст бўлса, бундай ўсишга манфий масштаб дейилади. Манфий масштаб самарасида (кейинчалик кўрамиз) узоқ муддатли ораликда фирма маҳсулот ишлаб чиқаришни оширганда ўртача харажатлар ошиб боради.

Ишлаб чиқариш масштаби кенгайганда омилар сарфи суръати ишлаб чиқариш ҳажмининг ўсиш суръатига тенг бўлса, бундай ўсишга ўзгармас масштаб самараси дейилади.

Масштаб самараси маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмининг, маҳсулотни ишлаб чиқариш учун сарфланадиган омилар миқдори билан боғлиқлиги билан ифодаланишини эътиборга олсак, уни ўрганишда ишлаб чиқариш функциясида фойдаланиш мақсадга мувофиқдир.

Ишлаб чиқариш функцияси берилган бўлсин:

бу ерда - ишлаб чиқариш ҳажми, - ишлаб чиқариш омилари сарфи миқдори.

Агар ишлаб чиқариш масштаби баробар ошса у ҳолда ишлаб чиқариш масштабнинг кенгайишини қуйидагича ёзамиз:

Бу ерда λ ишлаб чиқариш масштабнинг ўзгаришини ифодалайди. У ҳолда ишлаб чиқариш масштабнинг λ баробар кенгайишини маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмига таъсирини қуйидагича ёзиш мумкин:

Ишлаб чиқаришда фақат иккита омидан фойдаланилса меҳнат ва капиталдан. У ҳолда ёзиш мумкин :

Охирги муносабат ишлаб чиқариш омилари сарфи λ баробар ошганда ишлаб чиқариш ҳажми баробар ошишини билдиради.

Агар, бўлса, ишлаб чиқариш мусбат масштаб самарасига эга, яъни ишлаб чиқариш ўсиш суръати омилар сарфи суръатидан юқори.

Агар, бўлса, ишлаб чиқариш манфий масштаб самарасига эга.

Агар бўлса, масштаб самараси ўзгармас, ишлаб чиқаришнинг ўсиш суръати омилар сарфи суръатига тенг.

Мисол. Ишлаб чиқариш функцияси қуйидагича берилган бўлсин:

Ушбу функция мусбат, манфий ёки ўзгармас масштаб самарасига эга эканлиги аниқлансин.

Ишлаб чиқариш масштабни баробар оширсак.

Демак, ишлаб чиқариш функцияси мусбат самарага эга , яъни омилар сарфи суръати λ бўлганда, ишлаб чиқариш ҳажмининг ўсиш суръати га тенг бўлади.

9-МАВЗУ. ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ХАРАЖАТЛАРИ

9.1. Харажатлар тўғрисида тушунча.

9.2. Қисқа муддатли ва узоқ муддатли даврдаги харажатлар.

9.3. Доимий, ўзгарувчан ва умумий харажатлар

9.1. Харажатлар тўғрисида тушунча.

Корхонанинг фирманинг бозорга маҳсулот етказиб беришдаги қобилияти ва интилишини белгиловчи энг муҳим омиллардан бири-ишлаб чиқариш харажатларидир. Ҳар қандай товарни ишлаб чиқариш ўзининг нисбатан камёблиги туфайли маълум баҳосига эга бўлган иқтисодий ресурслар харажати талаб этади. Корхона ёки фирманинг бозорга чиқаришга интилган қандайдир товарининг миқдори, бир томондан, уни ишлаб чиқариш учун зарур бўлган баҳога (харажатларга) ва ресурслардан фойдаланиш самарадорлигига боғлиқ бўлса, иккинчи томондан бозорда сотиладиган товарнинг баҳосига боғлиқ бўлади.

Иқтисодчилар харажатларга барча тўловларни-ташқи ва ички тўловларни, охиригисига нормал фойдани ҳам ўўшиб ҳисоблайдилар. Улар ресурсларни мўлжалланган фаолият доирасида тўплаш ва саўлаш учун зарур бўладилар. Агар бухгалтерни фирма ёки корхонанинг молиявий баланси ўйзиўтирса ҳамда у актив ва пассивни назорат қилиб борса, корхона (фирма)нинг ўтган даврлардаги фаолияти фойдалилигини баҳоласа, иқтисодчилар ва корхона раҳбарлари эса аксинча, корхонанинг келажаги билан ўйзиўадилар. Уларнинг олдиларида харажатларни қандай қилиб камайтириш ва рентабелликни ошириш зарурлиги вазифаси туради. Улар ўз навбатида иқтисодий Ёки фақат шу турдаги товарни ишлаб чиқариш учун зарур бўлган харажатлар билан ўйзиўадилар. Бунда шу товарнинг ўрнига бошқа турдаги альтернатив товарни ишлаб чиқариш мумкин бўлмайди ва унинг учун маълум турдаги ресурслар танланади. Натижада фирма ёки корхонанинг ресурсларидан энг яхши даражада фойдаланиш имкониятлари саўлаб ўолинади.

Иқтисодий харажатлар. Ҳозир ишлаб чиқариш харажатларини алоҳида фирма ёки корхона шароитида ўрганамиз. Юқорида белгиланган тушунчаларга асосланиб айтишимиз мумкинки, иқтисодий харажатлар-фирма ёки корхона тўлаш шарт бўлган тўловлардир ёки корхона (фирма) ресурсларни альтернатив ишлаб чиқаришларда фойдаланишдан корхона ўзига жалб этиш учун ресурсларни етказиб берувчиларга тўплаши шарт бўлган фойдадир. Бундай тўловлар ё ташқи ёки ички тўловлар бўлиши мумкин. Корхона (фирма)ни ўз ҳисобидан меҳнат ресурслари, хом-ашё, ёқилғи, транспорт хизматлари, энергия ва бошқалар билан таъминотчилар фойдасига берилган пул тўловлари, яъни пул харажатлари ташқи харажатлар деб аталади. Бошқача сўз билан айтсак, ташқи харажатлар-шу корхона (фирма)га эгалик қилмайдиган таъминловчи ташкилотларнинг ресурслари учун тўловлардан иборатдир.

Аммо корхона булардан ташўари фақат ўз ихтиёрида бўлган маълум хил ресурслардан ҳам фойдаланиши мумкин.

Маълумки, ресурслар корхонанинг ўзиникими ёки фойдаланиш учун олинганми, бундан ўатъий назар, улардан маълум усуллар билан фойдаланиш бирмунча харажатлар талаб этади.

Ресурслардан фойдаланиш бўйича бўладиган харажатлар ички харажатлар, яъни ҳақ тўламайдиган харажатлар деб аталади. Корхона нуўтаи назаридан ресурсларни энг фойдали мақсадларда ишлатиш бўйича пул харажатлари унинг ички харажатларига тенг келади. Масалан, қандайдир савдо магазини эгаси уни ўуриш учун ўз ихтиёридаги жойдан фойдаланди. Бунда у ҳар ойлик рента фойдасидан воз кечади, акс ҳолда у бу жойни бошқаларга ижарага топшириб фойда кўриши мумкин эди.

9.2. Қисқа муддатли ва узок муддатли даврдаги харажатлар.

Корхона ёки тармоқни берилган ҳажмдаги маҳсулотни ишлаб чиқариш учун қиладиган харажатлари ишлаб чиқаришда банд бўлган барча ресурслар миқдорини ўзгартириш имкониятларига боғлиқдир.

Фойдаланиладиган кўпгина ресурслар миқдори-кўпинча жонли меҳнат турлари, хом ашё, ёқилғи энергияси ва бошқалар осонгина тез ўзгартирилиши мумкин. Бошқа ресурслар уларни ўзлаштириш учун кўп вақт талаб қиладилар. Масалан, қайта ишлаш саноати

корхоналари, яъни уни ишлаб чиқариш биноларининг майдонлари, ундаги машина ва дастгоҳларнинг миқдори узоқ вақт мобайнидагина ўзгартирилиши мумкин. Айрим оғир саноат тармоқларида ишлаб чиқариш қувватини ўзгартириш бир неча йиллар талаб этади.

Ишлаб чиқариш жараёнида ишлатиладиган ресурслар миқдорини ўзгартиришга турлича вақт кетганлиги туфайли қисқа муддатли ва узоқ муддатли даврлар ажратилади. Қисқа муддатли давр - бу корхона ўзининг ўзгармас ишлаб чиқариш ўувватидан интенсив фойдаланиш даражасини ўзгартириши учун етарли миқдордаги даврдир.

Қисқа муддатли давр - ўзгармас қувватлар давридир

Узоқ муддатли давр - ўзгариб турадиган қувватлар давридир.

Амал қилиб турган корхоналар (фирмалар) нуктаи назаридан узоқ муддатли давр анча узун бўлган давр бўлиб, бунда банд бўлган барча ресурслар ва ишлаб чиқариш қуввати миқдорини ҳам ўзгартириш мумкин бўлади. Тармоқ нуктаи назаридан олсак, узоқ муддатли давр шунингдек ўз ичига унинг таркибида амал қилиб турган фирмалар бўлиб тармоқни тарк этиб кетиши, янгилари эса яратилиб тармоқ таркибига ўўшилиши учун етарли бўлган вақтни ўз ичига олади. Маҳсулот ишлаб чиқаришнинг камайиб бориши ёки «нисбатлар ўзгариш» қонуни шуни тасдиқлайдики, маълум вақтдан сўнг ўзгарувчан ресурслар бирлигининг (масалан, меҳнатнинг) ўзгармас ресурсларга (масалан, ер, капиталга) сарфини ошириб бориш ҳар бир кейинги ўзгарувчан ресурс бирлигига тўғри келадиган ўўшимча пировард маҳсулотни ишлаб чиқаришни камайтиради. Демак, харажатлар ортади, ишлаб чиқариш пасаяди.

Бошқача қилиб айтсак, агар шу машиналарда хизмат ўилувчи ишчилар сони ошиб борган сари маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми ҳам пасайиб бораверади.

Масалан, унча катта бўлмаган мебель ишлаб чиқариш устахонасида маълум миқдордаги токарлик, рандаловчи, кесувчи ва шунга ўхшаш дастгоҳлар мавжуд. Агар шу фирма атиги икки ишчини ишга жалб этадиган бўлса умумий ишлаб чиқариш ҳажми ва меҳнат унумдорлиги даражаси пасайиб кетган бўлар эди. Бу ишчилар бир ишдан иккинчи ишга ўтиб, иш вақтини бекор кетказиб юрар эдилар ва ишлаб чиқариш самарадор бўлмай қолар эди. Ишчилар сонини ўстириш билан бу камчиликлар бартараф этилар эди. Дастгоҳлардан фойдаланиш тўлиқ бўлиб, ишчилар аниқ операцияларни бажаришда ихтисослашар эдилар. Натижада бекорчи вақтлар камайиб самарадорлик ортар эди. . .

Ишчиларнинг кейинчалик яна кўпайиб бориши уларнинг ортиўчалиги муаммосини келтириб чиўаради. Ўзгармас ишлаб чиқариш ўуввати шароитида ҳар бир ишчига шунча кам дастгоҳлар тўғри келар эди. Ишчилар сонини янада ошириб бориш бутун ишлаб чиқаришни улар билан тўлдириб юбориш зарур бўлар эди. Натижада ишлаб чиқариш жараёни тўхтади. Бу қонун бўйича демак, пировард маҳсулот йўқолиб кетмоқда. Бошқа мисол. Бир гектардан олинадиган ҳосилдорликни кўриб чиқайлик. Дехқоннинг (фермернинг) ихтиёрида ўзгармас 80 га ери бор. У тупроқни культивация ўилмасдан ҳар гектардан 40 центнер ҳосил олди дейлик. Биринчи ишлов берилгандан сўнг ҳосил гектарида 50 центнерга ошди. Иккинчи ишловдан сўнг ҳосил 57 центнерга, учинчи ишловдан сўнг-61 центнерга, тўртинчидан сўнг-63 центнерга етди. Далага кейинги ишлов беришлар ҳосилдорликни унчалик оширмади. Агар иш бошқача бўлганда эди, бутун дунёнинг донга бўлган талабини атиги шу 80 га ерни фақат интенсив ишлаш йўли билан қондириш мумкин бўлар эди. Ҳақиқатда ҳам ишлаб чиқаришнинг натижасини камайиб бориши рўй бермаганда эди, бутун ер юзини битта гулдон ҳажмидаги ердан олинган ҳосил билан боўиш мумкин бўларди.

9.3. Доимий, ўзгарувчан ва умумий харажатлар

Доимий харажатлар деб ҳажми ишлаб чиқариладиган маҳсулот ҳажмининг ўзгаришига ўараб ўзгармайдиган харажатларга айтилади. Доимий харажатлар корхонани ишлаб чиқариш дастгоҳларининг борлиги, уларни амал қилиши билан боғлиқ харажатлар бўлиб корхона ҳеч нарса ишлаб чиўармаса ҳам амалга оширилади (корхона томонидан тўланади). Одатда, доимий харажатларга ўимматли қоғозлар бўйича мажбуриятларнинг тўлови, режа тўловлари, бинолар ва дастгоҳлар амортизациясининг бир ўисми, суғурта тўловлари, корхона мутахассисларини тайёрлаш тўловлари, раҳбар ходимларга ҳақ тўлашлар киради.

Ўзгарувчан харажатлар

Ишлаб чиқариладиган маҳсулот ҳажмининг ўзгаришига боғлиқ ҳолда ўзгарадиган харажатлар миқдорига «ўзгарувчан харажатлар» дейилади. Уларга хом-ашё, материаллар, ёқилғи, энергия, транспорт хизматлари, меҳнат ресурсларининг кўпгина ўисми ва шунга ўхшаш меҳнат ресурслари учун харажатлар киради. Шунини айтиш керакки, ишлаб чиқариладиган маҳсулот ҳажмининг бир бирликка ўсиши (ёки камайиши билан) ўзгармас харажатлар суммасининг ўсиши /Δ/ доимий бўлиб ўолмайди. Ишлаб чиқаришнинг кўпайиши жараёнида ўзгарувчан харажатлар қандайдир вақт мобайнида паст суръатлар билан ортиб боради. Шундай ҳолат ишлаб чиқариладиган маҳсулот ҳажмининг маълум миқдоригача давом этади. Шундан сўнг ўзгарувчан харажатлар ҳар бир кейинги ишлаб чиқариладиган маҳсулот учун юқори суръатларда ошиб боради. Ўзгарувчан харажатларнинг бундай харакати фойдалиликнинг (ўайтимнинг) камайиб бориш қонуни билан белгиланади.

Харажатларнинг умумий суммаси

Бу иборанинг ўзи кўрсатиб турибдики берилган ҳар бир ишлаб чиқариш ҳажмидаги доимий ва ўзгарувчан харажатлар - «харажатларнинг умумий йиғиндиси (суммаси)дир».

Маҳсулот бирлиги учун тўғри келган харажатлар ўртача харажатлардир. Хусусан, харажатларнинг мана шу ўртача миқдори одатда маҳсулот бирлиги учун белгиланган баҳо билан таққослашда ишлатилади.

Пировард харажатлар

«Пировард харажатлар» (МС) деб яна бир маҳсулот бирлигини ишлаб чиқариш билан боғлиқ бўлган ортиўча (ўўшимча) харажатларга айтилади. Пировард харажатлар умумий харажатлар йиғиндиси (суммаси) ўзгаришининг (ТС) ишлаб чиқарилган маҳсулот ҳажмининг (миқдорининг) ўзгаришига Q нисбати билан топилади:

$МС = \text{умумий харажатлар (ТС) нинг ўзгариши}$

$\text{ишлаб чиқарилган маҳсулотлар миқдори (Q)нинг ўзгариши;}$

Бизнинг мисолимизда «Q» нинг ўзгариши ҳар доим бир (1)га тенг бўлганлиги учун МСни биз яна бир бирлик маҳсулотни ишлаб чиқариш учун кетган харажатлар деб қабул қилдик. Дастлабки бир дона маҳсулотни ишлаб чиқариш умумий харажатларни 100 доллардан 190 долларга оширади. Шунинг учун шу биринчи бир дона маҳсулотни ишлаб чиқариш учун қўшимча ёки пировард харажатлар 90 долларни ташкил этади. Иккинчи бир дона маҳсулотни ишлаб чиқариш учун пировард харажатлар 80 доллар бўлади ($190 + 80 = 270$ доллар; $270 \text{ доллар} - 190 \text{ доллар} = 80$ доллар); Пировард харажатлар учинчи бир бирлик маҳсулот учун 70 доллар ($270 + 70 = 340$ доллар; $340 \text{ доллар} - 270 \text{ доллар} = 70$ доллар)га тенг бўлади ва ҳ.к.

МС-ни худди шунингдек ўзгарувчан харажатлар суммаси кўрсаткичларидан фойдаланиб аниқлаш мумкин. Чунки умумий харажатлар йиғиндиси билан ўзгарувчан харажатлар йиғиндиси орасидаги фарў ўзгармас харажатларнинг доимий миқдорини беради. Бизнинг мисолимизда: $100 - 0 = 100$; $190 - 90 = 100$; $270 - 170 = 100$; $340 - 240 = 100$; $400 - 300 = 100$ ва ҳ.к. Бундан келиб чиқадики, умумий харажатлар суммасининг ўзгариши ҳар доим ўўшимча бир бирлик маҳсулот ишлаб чиқариш учун зарур бўлган ўзгарувчан харажатлар суммасининг ўзгаришига (фарқига) тенг бўлади.

Пировард харажатлар (МС) фирма (корхона)нинг охириги маҳсулот бирлигини ишлаб чиқарган ҳолда қиладиган харажатларини кўрсатади ва шу билан бир вақтда шу охириги бирлик маҳсулотга ишлаб чиқариш ҳажмини камайтирганда оладиган (тежамини) ҳам ифодалайди.

Ўртача харажатлар бундай маълумотларни бермайди. Масалан, фараз қиламизки, фирма ёки корхона раҳбари шу охириги 3 ёки 4 бирлик маҳсулотни ишлаб чиқариш керакми ёки йўқми деб ўйлаб турибди. Бу тўғрида ҳали бир қарорга келгин йўқ. Жадвалдан кўриш мумкинки, тўрт (4) бирлик маҳсулот ишлаб чиқарилганда умумий харажатлар (АТС) 100 доллар бўлади. Лекин фирма уни ишлаб чиқариш учун ўз харажатини 100 долларга оширмайди ёки аксинча тўртинчи маҳсулотни ишлаб чиқармаса 100 доллар «тежаб» қолмайди. Ҳақиқатда шу ишлаб чиқариш билан боғлиқ харажатларнинг ўзгариши фақат 60 долларни ташкил этади. Маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми тўғрисида, яъни фирма бир неча

дона маҳсулотни кўпроқ ёки камроқ ишлаб чиқарадими деган қарорга келиш одатда пировард характерга эга бўлади.

Пировард харажатлар маҳсулот ҳажмининг бир бирликка кўпайиши ёки камайиши билан боғлиқ бўлган харажатларнинг ўзгаришини кўрсатади.

Пировард харажатларни пировард тушум (маҳсулот сотишдан келган пул маблағлари) билан таққослаш, маҳсулот ҳажмини бир бирликка ортиши ёки камайиши билан боғлиқ тушумнинг ўзгаришини кўрсатади ва фирмага ишлаб чиқариш ҳажмининг у ёки бу томонга ўзгариши фойдалилигини юзага чиқаришга имкон беради.

Таянч иборалар

Харажатлар тўғрисида тушунча, иқтисодий фойда, иқтисодий харажатлар, нормал фойда, пировард харажатлар, ишлаб чиқариш харажатлари, ялпи харажатлар, ўзгармас харажатлар, ўртача харажатлар, чекли харажатлар,

Такрорлаш учун саволлар

1. Харажатлар тўғрисида тушунча.
2. Харажат турлари, уларни аниқлаш усули.
3. Ресурсларни тақсимланиши ва ишлаб чиқариш имкониятлари

Тавсия этиладиган адабиётлар

1. Ғуломов С.С., Алимов Р.Х., Салимов Б.Т., Ходиев Б.Ю. Микроиқтисодиёт. -Т.: Шарқ, 2001.
2. Роберт Пиндайк, Даниель Рубинфельд. Микроиқтисод. Инглизчадан таржима. -Т.: Шарқ, 2002.
3. Роберт Х. Франк. Микроэкономика и поведение. - М.: ИНФРА, 2001.
4. Микроэкономика. Курс лекций. Задачник. Опорный конспект. Методические указания. Программа курса “Микроэкономика”
<http://www.ic.omskreg.ru/~econrus/win/library/3/program/4.htm>

10-МАВЗУ. РАҚОБАТЛАШГАН БОЗОРДА, ҚИСҚА МУДДАТЛИ ОРАЛИҚДА ФИРМА ФОЙДАСИНИ МАКСИМАЛЛАШТИРИШ ВА УНИНГ ТАКЛИФИ.

10.1. Қисқа муддатли оралиқда рақобатлашувчи фирма фойдасини максималлаштириш ва унинг таклиф чизиғи

10.2. Қисқа муддатли оралиқда ишлаб чиқариш ҳажмини аниқлаш ва фойдани максималлаштириш.

10.3 Тармоқнинг мувозанат ҳолати ва тармоқ таклифи

10.4. Тармоқнинг узок муддатли оралидаги умумий таклифи.

10.1 Қисқа муддатли оралиқда рақобатлашувчи фирма фойдасини максималлаштириш ва унинг таклиф чизиғи

Бозор мукамал рақобатлашган ёки рақобатлашган бозор бўлади, агар унда қуйидаги шартлар бажарилса:

- сотувчи ва харидорлар бозорда маҳсулот нархи қандай бўлса, шундай қабул қиладилар ва улар нархга таъсир қила олмайдилар;
- бозорга янги сотувчиларни кириши ва сотувчиларни бозордан чиқиши чекланмаган;
- сотувчилар биргаликда ҳаракат қилиш стратегиясини ишлаб чиқмайди;
- бозор субъектлари бозор тўғрисида тўлиқ ахборот олиш имкониятига эга.

Бундай шартлар бажариладиган бозор мукамал рақобатлашган бозор ҳисобланади ёки соф рақобатлашган ҳамда рақобатлашган бозор деб қаралади. Рақобатлашган бозорда ҳаракат қилаётган фирманинг рақобатлашувчи фирма деб қаралади. Бундан кейин

рақобатлашувчи фирма тўғрисида гапирилганда, биз рақобатлашган бозорда ҳаракат қилаётган фирмани назарда тутамиз.

Демак, рақобатлашган бозорда товар нархи бозорда талаб ва таклиф асосида шаклланади ва унга сотувчи ҳам харидор ҳам таъсир қила олмайди:

. (1)

Рақобатлашган бозорда ҳар бир алоҳида сотувчи томонидан сотиладиган товарнинг бозорда сотиладиган умумий товар миқдоридаги улуши жуда оз бўлгани учун ҳам у товар нархини ўзгартира олмайди.

Мукаммал рақобатлашган бозорда сотувчилар ҳам харидорлар ҳам кўп.

Рақобатлашган бозорни таҳлил қилганимизда бозордаги товарларни бир хил деб, яъни уларнинг сифати бир хил деб қараймиз. (Амалда товарнинг сифатига қараб, уларнинг нархи ҳар хил бўлади, сифатли товарнинг нархи сифати пастроқ товарнинг нархига кўра юқори бўлади).

Рақобатлашган бозорда **умумий даромад**  фирма томонидан маълум миқдордаги неъматни сотишдан олган даромадига тенг, яъни умумий даромад сотилган маҳсулот миқдорини  унинг нархига  кўпайтмасига тенг:

, (2)

бу ерда  ёки  - умумий даромад;  - нарх;  - сотилган неъмат миқдори.

Умуман олганда, даромад сотилган маҳсулот миқдорига боғлиқ бўлганлиги учун, у  кўринишида ёзилади.

Ўртача даромад  - сотилган бир бирлик маҳсулотга тўғри келадиган даромаддир, яъни:



(3)

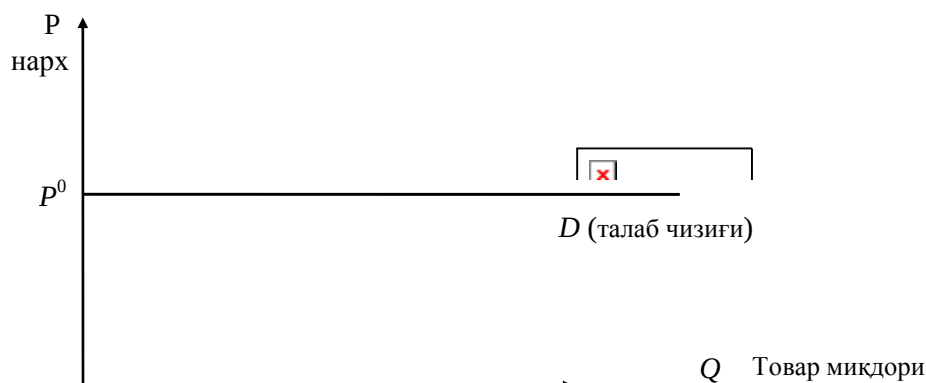
Чекли даромад () - бу қўшимча бир бирлик неъматни сотиш натижасида умумий даромаднинг ўсган қисми , яъни:



(4)

Демак, рақобатлашган бозорда талаб чизиғи ўртача ва чекли даромадлар чизиғи билан ифодаланади.

Агар абцисса ўқи бўйича маҳсулот миқдори  ни ва ординат ўқи бўйича товар нархини жойлаштирсак, улар ўртасидаги боғлиқлик горизонтал ўқга нисбатан параллел чизиқ билан ифодаланади ва бу чизиқ рақобатлашган бозорда ҳаракат қилувчи фирма маҳсулотига бўлган талаб чизиғини беради (10.1-расм).



10.1-расм. Рақобатлашган бозордаги нарх, ўртача ва чекли даромад.

Расмдан кўриниб турибдики, рақобатлашган бозордаги талабнинг нарх бўйича эластиклиги чексиздир , яъни абсолют эластик. Бу дегани, рақобатлашган бозорда бирор сотувчи ўз товари нарhini кичик миқдорга оширса, у ўзининг барча харидорларидан ажралади, агар нархни кичик миқдорга камайтирса, у ўзига бозордаги барча харидорларни тортади.

Мисол. Рақобатлашган бозорда бир хил сифатли апельсин сотилмоқда. Сотувчининг умумий, ўртача ва чекли даромадларини ҳисоблаймиз. Ушбу ҳисоб-китоблар қуйидаги жадвалда келтирилган.

10.1-жадвал

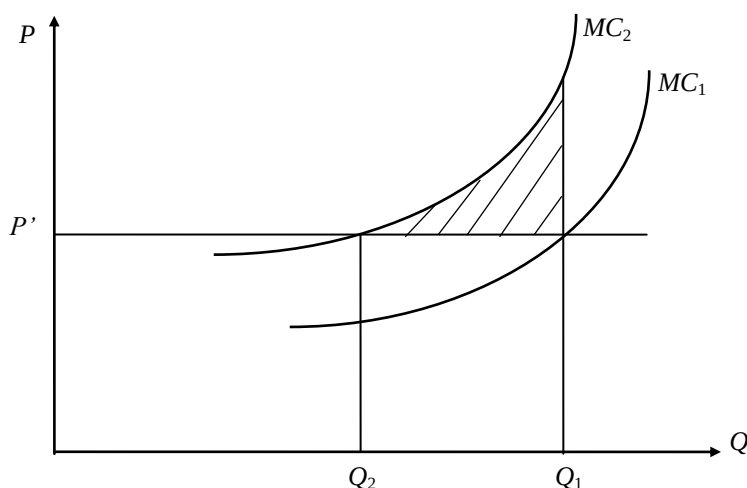
Сотилган апельсин миқдори, 	Апельсин нархи, 	Ўртача даромад, 	Ялпи даромад, 	Чекли даромад, 
0	75	75	0	-
1	75	75	75	75
2	75	75	150	75
3	75	75	225	75
4	75	75	300	75
5	75	75	375	75
6	75	75	450	75
7	75	75	525	75
8	75	75	600	75
9	75	75	675	75
10	75	75	750	75

Чекли даромад  ялпи даромаднинг берилган қийматидан олдингисини айириш билан аниқланади. Маслан,

10.2 Қисқа муддатли ораликда ишлаб чиқариш ҳажмини аниқлаш ва фойдани максималлаштириш.

Рақобатлашувчи фирманинг ишлаб чиқариш омиллари нархининг ошишига акс таъсири. Рақобатлашган бозорда ҳаракат қилаётган фирма ишлаб чиқариш омилларида бирининг нархи ошганда қандай қарор қабул қилишини кўриб чиқамиз.

Бозордаги нарх  ва фирманинг бошланғич (ишлаб чиқариш омиллари нархи ўзгармагандаги) чекли харажати  ва фирма фойдасини максималлаштирувчи ишлаб чиқариш ҳажми  бўлсин дейлик (10.2-расм).



10.2-расм. Чекли харажатнинг ишлаб чиқариш ҳажмига боғлиқлиги.

Фараз қилайлик, ишлаб чиқариш омилларида бирининг нархи ошди дейлик. Омил нархининг ошиши чекли харажат  ни юқорига чапга  га силжитади. Нима учун деганда, ҳар бир ишлаб чиқариладиган маҳсулот харажати ошади. Фойдани янги чекли харажатда максималлаштирадиган ишлаб чиқариш ҳажми  ни ташкил қилади, яъни  ҳажмда .

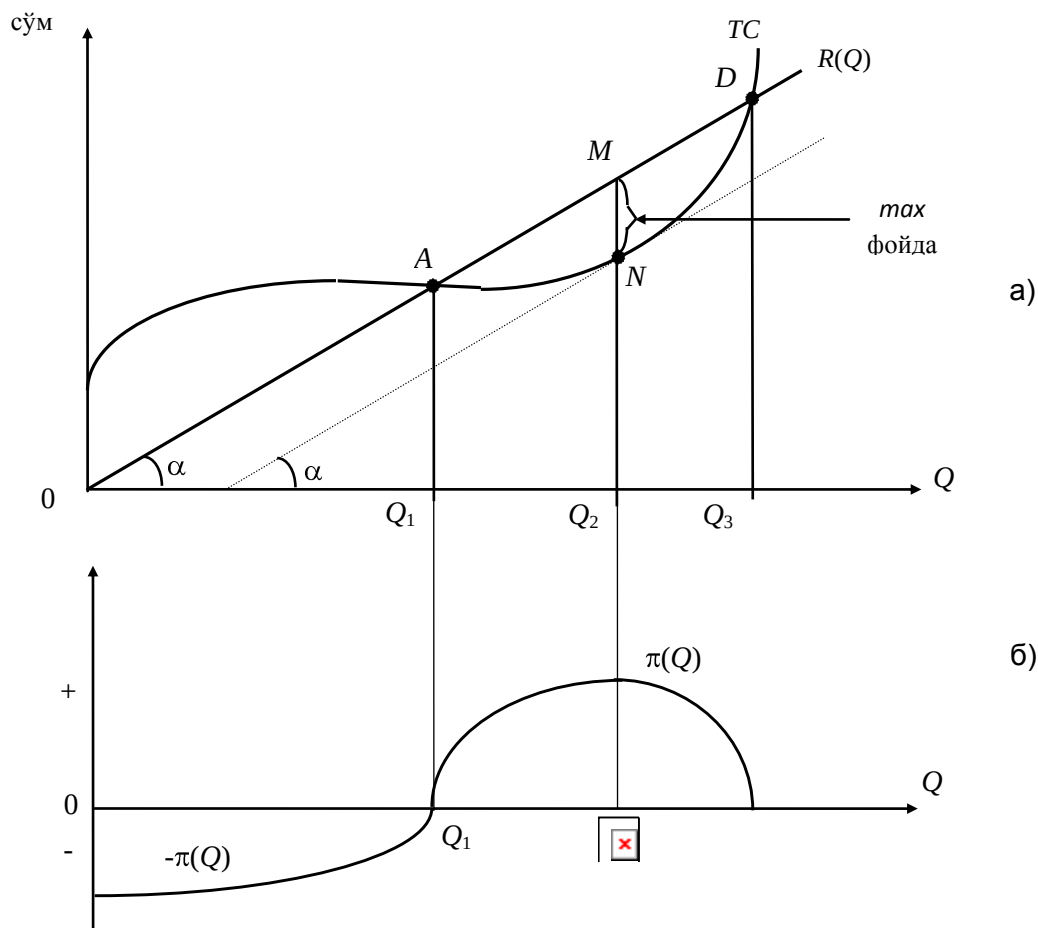
Шундай қилиб, ишлаб чиқариш омили нархининг ошиши фирмани маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини қисқартиришга мажбур қилади. Агар фирма ишлаб чиқаришни  ҳажмда давом эттирганида штрихланган соҳага тенг бўлган зарарни кўрган бўлар эди. Штрихланган соҳа фирма фойдасининг йўқотилиши мумкин бўлган қисмини ифодалайди.

Қисқа муддатли ораликда фирма капитали размери ўзгармайди, шунинг учун у фойдани максималлаштирадиган ўзгарувчан ишлаб чиқариш омиллари ҳажмини танлаши лозим бўлади. Маълумки, фойдани максималлаштириш бу умумий даромад билан умумий харажатлар айирмасини максималлаштириш демакдир, яъни

$$\pi = TR - TC$$

(5)

Агар абцисса ўқи бўйича ишлаб чиқариладиган маҳсулот ҳажмини, ордината ўқи бўйича - умумий даромадни жойлаштирсак, даромаднинг масулот ҳажмига боғлиқлиги  координата бошидан чиқувчи нур билан ифодаланади. Умумий харажатлар эса ўзгармас ва ўзгарувчан харажатлар йиғиндисидан ҳосил бўлади (10.3-расм).



10.3-расм. Қисқа муддатли ораликда фойдани максималлаштириш графиги.

10.3-расмдаги графикдан кўриш мумкинки, ишлаб чиқариш ҳажми кичик бўлганда, фирма фойдаси манфий бўлади, фирма зарар билан ишлайди, фирманинг даромади ўзгармас ва ўзгарувчан харажатларни қоплаш учун етарли эмас.

Ишлаб чиқариш ҳажми ошиб бориши билан фирманинг фойдаси мусбат бўлиб ошиб боради ва ишлаб чиқариш ҳажми Q_2 га тенг бўлганда даромад $TR(Q)$ билан умумий харажат $TC(Q)$ ўртасидаги фарқ максимал бўлади (10.3-расм бу MN). Демак, фойда ишлаб чиқариш ҳажми бўлганда максималлашади. Ишлаб чиқариш ҳажми дан ошганда

умумий харажатларнинг ўсиши даромад ўсишига нисбатан устунроқ бўлгани учун фойда камайиб боради. Расмдан кўриниб турибдики, ишлаб чиқариш ҳажми Q_1 гача бўлганда фирма зарар билан ишлайди, нима учун деганда . Фирма Q_1 ва ораликда фойда олади ва бу фойда га қадар ошиб, ишлаб чиқариш ҳажми га тенг бўлганда максимал қийматга эришади. N нуқтада даромад чизигининг бурчак коэффиценти

(чекли даромад) умумий харажат чизигининг бурчак коэффиценти

(чекли харажати) тенг .

Шундай қилиб, фирманинг чекли даромади билан чекли харажати бир-бирига тенг бўлганда фойда максимал қийматга эришади. фойдани максималлаштириш шarti бўлиб, фирма қайси бозорда (рақобатлашган, монопол, олигопол) фаолият кўрсатмасин, у ўз кучини сақлаб қолади.

Юқоридаги мулоҳазалардан шу келиб чиқадики, агар бўлганда, фирма маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини ошириши керак (ҳар бир қўшимча ишлаб

чиқарилган маҳсулот умумий фойдани ошириб боради), агар бўлса - ишлаб чиқариш ҳажмини қисқартириш керак бўлади.

Максималлик шартини математик томондан келтириб чиқариш мумкин:

$$\frac{\partial F}{\partial Q} = 0$$

(6)

Функция максимал қийматга эришади, қачонки ишлаб чиқариш ҳажмини кичик микдорга оширганимизда фойда ўзгармаса, яъни

$$\frac{\partial F}{\partial Q} = 0$$

, бундан

$$Q = 0$$

(7)

$$Q = 0$$

ва

$$Q = 0$$

бўлгани учун фойдани максималлаштириш шартини қуйидагича ёзамиз:

$$Q = 0$$

(8)

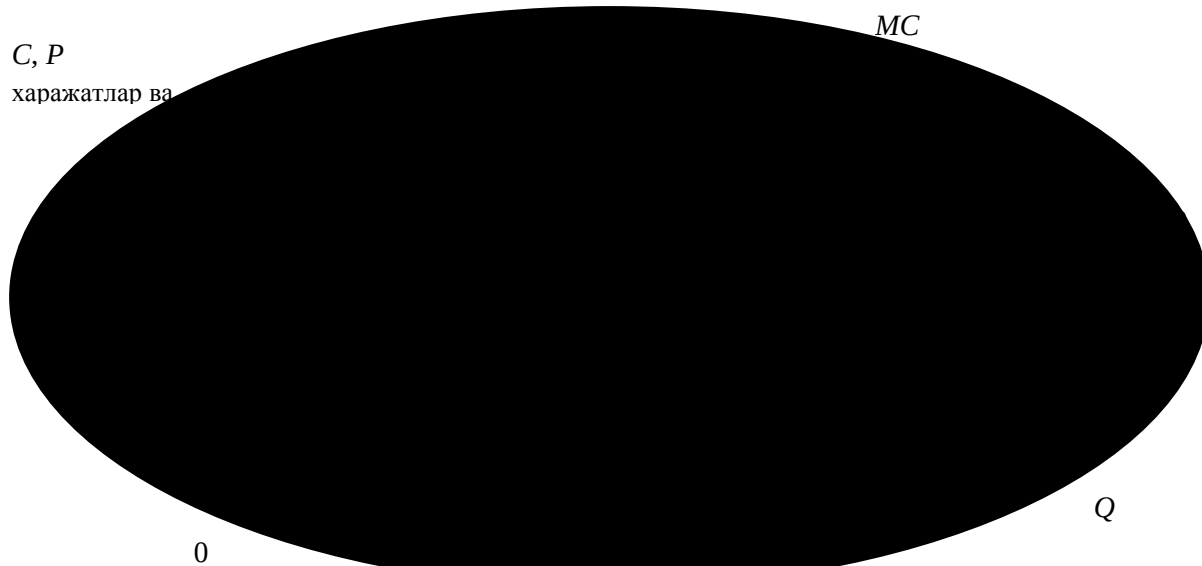
Рақобатлашувчи фирманинг мувозанат ҳолати. Биз кўрган эдикки, рақобатлашган бозорда нарх бозор томонидан белгиланади ва унга фирма таъсир қила олмайди. Бундай бозорда ҳаракат қилаётган фирманинг талаб чизиги горизонтал чизиқдан иборат бўлиб, унинг чекли даромади нархга тенг, яъни . Демак, рақобатлашувчи фирма фойдасини максималлаштириш шарти (қоидаси) шундан иборатки, фирма ишлаб чиқариш ҳажмини шундай танлаши керакки, бу ҳажмда нарх чекли харажатга тенг бўлсин:

$$P = MC$$

(9)

(9)-шарт рақобатлашган бозорда фаолият кўрсатаётган фирма фойдасини максималлаштириш (мувозанат ҳолати) шарти дейилади, яъни рақобатлашувчи фирманинг чекли маҳсулот қоидасини ифодалайди. Ушбу қоидага кўра фирма маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини чекли харажат нархга тенг бўлгунга қадар ошириши мумкин. Демак, бўлса, ишлаб чиқаришни ошириш мумкин ва бу ошириш бўлгунча давом этиши керак.

Рақобатлашган фирма фойдасини максималлаштириш шарти ёрдамида биз фирманинг мувозанат ҳолатини белгиловчи нуктани график орқали аниқлашимиз мумкин (10.4-расм).



10.4-расм. Рақобатлашувчи фирманинг қисқа муддатли оралиқдаги харажатлари ва фойдаси.

Расмда  нукта рақобатлашувчи фирманинг қисқа муддатли ораликдаги мувозанат ҳолатини ифодалайди. Бу нуктада  бўлиб, ушбу нуктада фирма фойдани максималлаштирадиган ишлаб чиқариш ҳажми  га эришади.

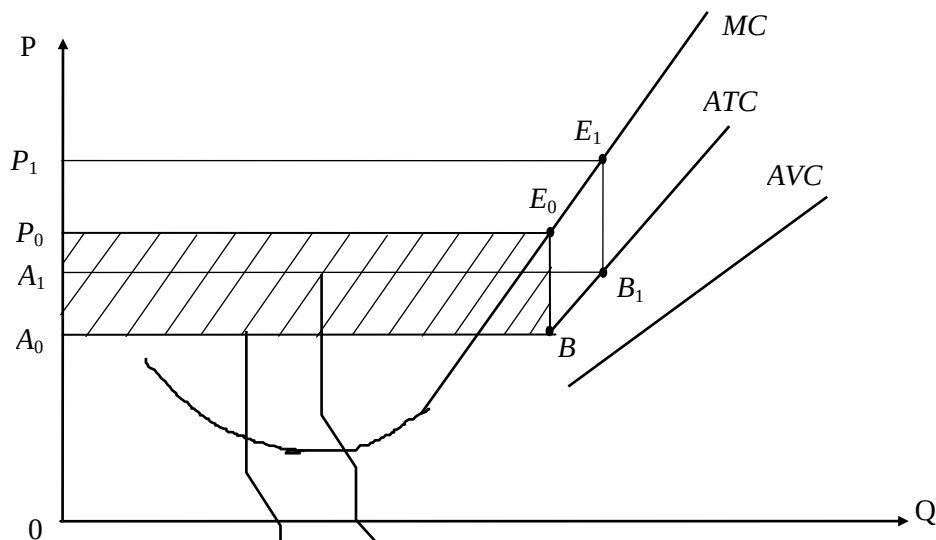
Расмда умумий даромад ()  тўртбурчак юзасига, умумий харажат  тўртбурчак юзасига тенг. Умумий максимал фойда ()  юза билан ифодаланади ва бу юза қуйидаги формула бўйича ҳисобланади:

$$\text{Profit} = (P - ATC) \cdot Q \quad (10)$$

Ишлаб чиқариш ҳажми  дан кичик бўлганда  чекли даромад чекли харажатдан кўп демек, ишлаб чиқариш ҳажмини ошириб қўшимча фойда олиш имконияти бор. Расмда икки карра штрихланган  юза ишлаб чиқариш ҳажми  га камайгандаги йўқотилган фойдани ифодалайди.

Ишлаб чиқариш ҳажми  дан юқори бўлганда, яъни  да чекли харажатлар чекли даромаддан юқори. Бу ҳолда, ишлаб чиқариш ҳажмини қисқартириш умумий харажатларни қисқартиришга олиб келади. Расмдаги  учбурчак юзаси  миқдорда маҳсулот ишлаб чиқариш натижасида йўқотилган фойдани ифодалайди.

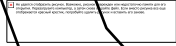
(6)-ифодадан келиб чиқиб хулоса қилиш мумкинки, нарх ўртача умумий харажатдан қанча юқори бўлса, фирманинг фойдаси шунча кўп бўлади. Буни қуйидаги графикда кўриш мумкин (10.5-расм).



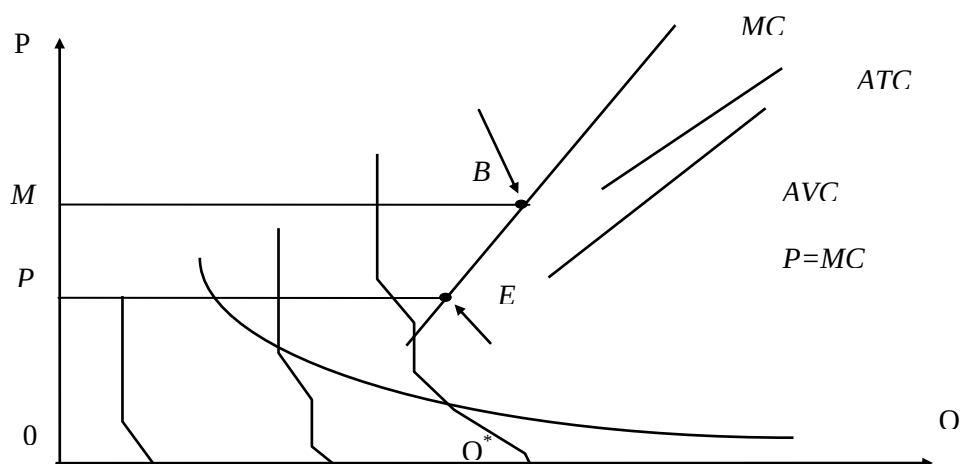
10.5-расм. Рақобатлашувчи фирма фойдаси.

Расмда, бошланғич нарх  бўлганда умумий фойда  тўртбурчак юзи билан ифодаланса, нарх  ошиб бўлганда умумий фойда қиймати ҳам ошади ва  тўртбурчак юзи билан ифодаланади.

Шуни ҳам эслатиш ўринлики, фирма қисқа муддатли ораликда ҳар доим ҳам фойдани максималлаштиравермайди. Кўп ҳолларда ўзгармас харажатнинг ошиб кетиши умумий ўртача харажатни ошириб юборади (10.5-расм).

Натижада, фойдани максималлаштирадиган ишлаб чиқариш ҳажми  да нарх  ўртача умумий харажатдан кичик бўлади, яъни  ва шунинг учун  ишлаб чиқаришнинг ўртача йўқотишига (зарарига) тенг. Штрихланган  тўртбурчак юзи

фирманинг умумий йўқотишини билдиради. Лекин, фирма қисқа муддатли ораликда зарар кўрса ҳам келажакда нарх ошиши ёки ишлаб чиқариш харажатларини камайтириши эвазига фойда олиш мақсадида ишни давом эттиради.



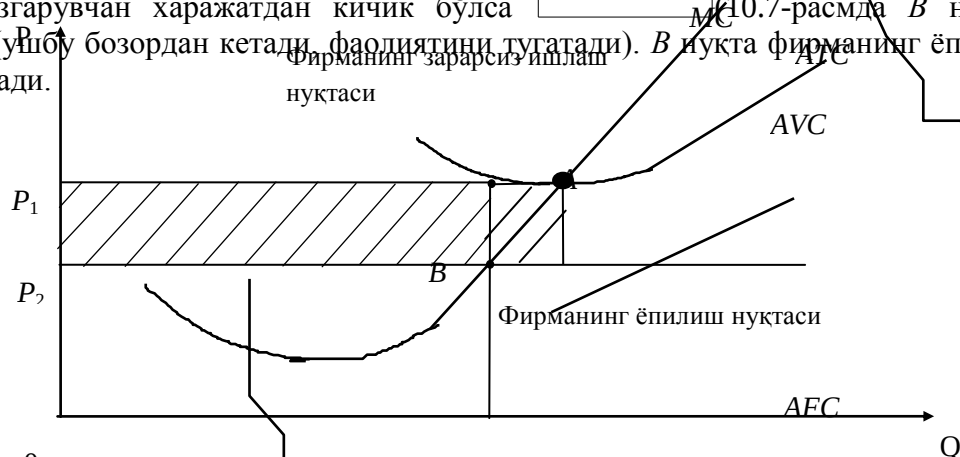
10.6-расм. Рақобатлашувчи фирманинг қисқа муддатли ораликдаги йўқотишлари.

Умуман олганда, рақобатлашувчи фирма қисқа муддатли ораликда ишлаб чиқаришни давом эттириши ёки давом эттирмасдан ишлаб чиқаришни тўхтатиши тўғрисидаги қарорни қабул қилишда фирма ўз даромадининг умумий ўртача харажат билан эмас, балки фақат ўртача ўзгарувчан харажат билан таққослайди. Нима учун деганда, ўзгармас харажатлар сарфланиб бўлинган ва уларни фирмани ёпганда ҳам камайтириб бўлмайди. Шунинг учун ҳам нарх ўртача ўзгарувчан харажатдан юқори бўлиб, ўртача умумий харажатдан паст бўлганда фирма келажакда фойдага чиқиш мақсадида ишлаб чиқариш зарар ишласа ҳам ўз фаолиятини давом эттиради ва шу билан бирга умумий зарарни минималлаштиришга ҳаракат қилади. Нима учун деганда, бу нарх ўртача умумий харажатдан кичик бўлгани билан, у фирманинг ўзгарувчан харажатларини (ҳом ашё сарфи, иш ҳақини) қоплайди, бундан ташқари ўзгармас харажатнинг ҳам маълум қисmini қоплайди.

Умумлаштириб айтадиган бўлсак, рақобатлашган бозорда ҳаракат қилаётган фирма қисқа муддатли ораликда харажатлари билан даромадларини таққослаган ҳолда фойдани максималлаштиришда чекли маҳсулот ва ишлаб чиқаришни тўхтатиш қоидаcига амал қилади.

Чекли маҳсулот қоидаcига кўра фирма маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмининг чекли даромад билан чекли харажатни тенглигини таъминлайдиган даражада ушлаб туришга ҳаракат қилади.

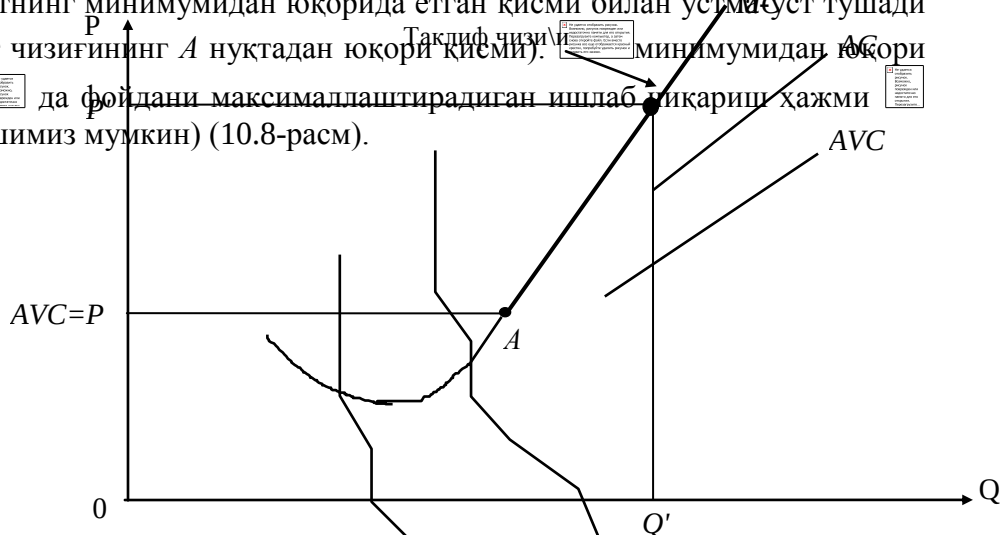
Ишлаб чиқаришни тўхтатиш қоидаcига кўра фирманинг иқтисодий фойдаси ҳар қандай ишлаб чиқариш ҳажмида нолдан кичик бўлса, яъни рақобатлашган бозордаги нарх ўртача ўзгарувчан харажатдан кичик бўлса (10.7-расмда *B* нукта), фирма ёпилади (ушбу бозордан кетади, фаолиятини тугатади). *B* нукта фирманинг ёпилиш нуктаси ҳисобланади.



10.7-расм. Рақобатлашувчи фирманинг қисқа муддатли ораликдаги ҳаракат қилиш қоидалари.

Юқоридаги қоидалар фирма учун умумий характерга эга. Фирма қайси бозорда фаолият кўрсатишидан қатъий назар ушбу қоидалар ўз кучини сақлайди. 10.7-расмда A нукта фирманинг зарарсиз ишлаш нуктаси дейилади, бу нуктада бўлиб, фирма зарар ҳам кўрмасдан, фойда ҳам олмасдан ишлашини ифодалайди.

Рақобатлашган фирманинг қисқа муддатли ораликдаги таклифи. Фирманинг таклиф чизиғи ҳар бир мумкин бўлган нархларда фирма қанча миқдорда маҳсулот ишлаб чиқариб таклиф қилишини ифодалайди. Юқорида кўрдикки, фирма маҳсулот ишлаб чиқаришни нарх чекли харажатга тенг бўлгунга қадар оширади ва нарх ўртача ўзгарувчан харажатдан кичик бўлса, ишлаб чиқаришни тўхтатади (фирма ёпилади). Демак, фирманинг нолдан юқори ҳажмдаги ишлаб чиқариш таклиф чизиғи чекли харажатнинг ўртача ўзгарувчан харажатнинг минимумидан юқорида ётган қисми билан устмисуст тушади (10.8-расм, чекли харажат чизиғининг A нуктадан юқори қисми). минимумидан юқори бўлган ҳар қандай нарх да фойдани максималлаштирадиган ишлаб чиқариш ҳажми ни график орқали аниқлашимиз мумкин) (10.8-расм).



10.8-расм. Рақобатлашувчи фирманинг қисқа муддатли ораликдаги таклиф чизиғи.

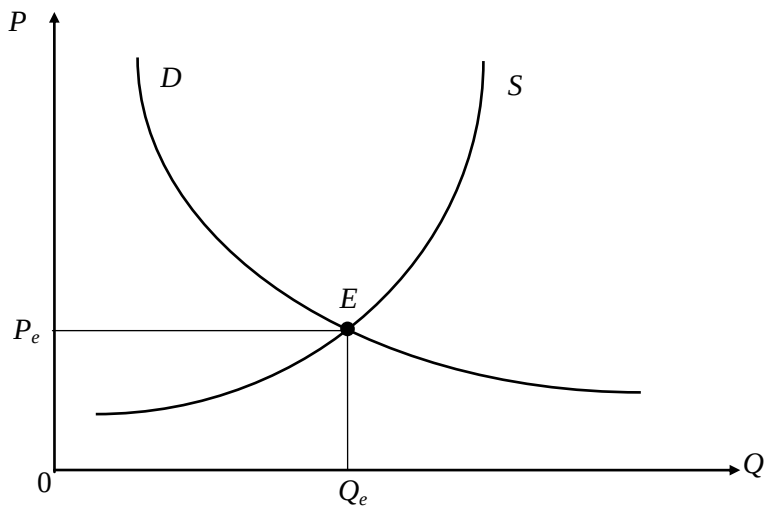
Рақобатлашган бозорда нархнинг ошиши бозордаги фирмаларни ишлаб чиқариш ҳажмини оширишга ундайди, шунинг учун ҳам рақобатлашган фирманинг қисқа муддатли ораликдаги таклиф чизиғи ўсувчи бўлади.

Энди рақобатлашган бозорда қисқа муддатли ораликдаги тармоқ мувозанатини қараймиз. Маълумки, бир турдаги (бир хил эҳтиёжни қондирадиган) товарларни ишлаб чиқарадиган фирмалар биргаликда тармоқни ташкил қилади. У ҳолда тармоқ таклифи тармоқни ташкил қилувчи фирмаларнинг таклифлари йиғиндисидан иборат бўлади.

бу ерда - фирмалар таклифи чизиқлари;

- тармоқ таклифи чизиғи.

Агар тармоқ маҳсулотига талабни D билан белгиласак, D билан D чизиклари кесишган D нуқтаси тармоқнинг мувозанат нуқтасини беради ва кесишган нуқта D га мос келувчи нарх P тармоқ мувозанат нархи, P эса тармоқ мувозанат товар ҳажми дейилади.



10.9-расм. Рақобатлашган бозорда, қисқа муддатли ораликда тармоқ мувозанати.

Фирманинг тармоқдаги улуши унинг чекли харажатини, мувозанат нарх билан тенг бўлишини таъминлайдиган ишлаб чиқариш ҳажми билан аниқланади, яъни [].

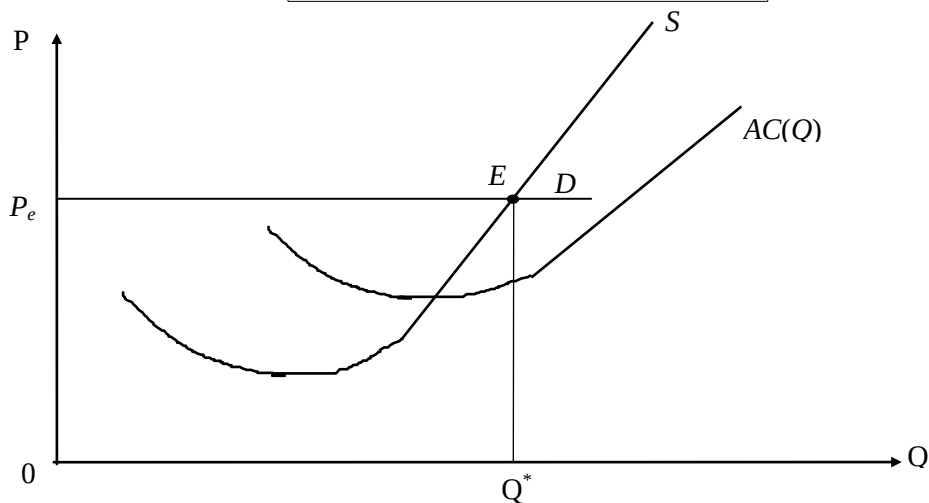
Шундай қилиб, рақобатлашган бозорда қисқа муддатли ораликда фаолият кўрсатаётган фирма (нарх бозор томонидан белгиланиб ўзгармаганда, талаб чизиғи горизонтал бўлганда) мувозанат нарх [] ишлаб чиқариш ҳажмининг барча қийматларида қуйидаги шартни қаноатлантирса:

$$\text{[]}$$

(11)

фирма ўз фойдасини максималлаштиради (7.10-расм)

$$\text{[]}$$



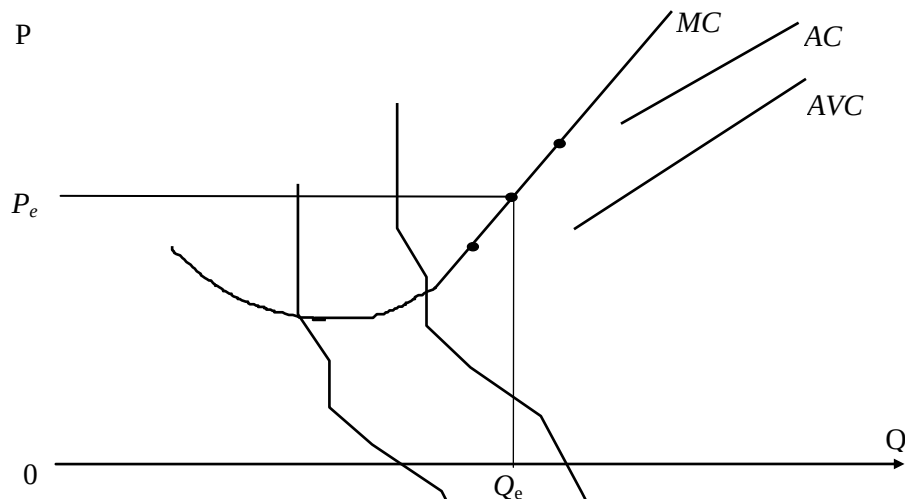
10.10-расм. Фирма фойдасини максималлаштириш шarti (E мувозанат нукта), S корхона таклифи.

Агар бозордаги мувозанат нарх [] умумий ўртача харажатдан юқори бўлса, фирма нормал фойдадан ташқари ортиқча фойда ҳам олади.

Агар бозор мувозанати нархи [] бўлганда ва талаб чизиғи таклиф чизиғини [] ва чизиклари ўртасида кесиб ўтса, яъни (10.11-расм)

$$\text{[]}$$

бўлса, фирма ўз йўқотишларини (зарарини) минималлаштиради.



10.11-расм. Фирма зарарини минималлаштирадиган ҳол.

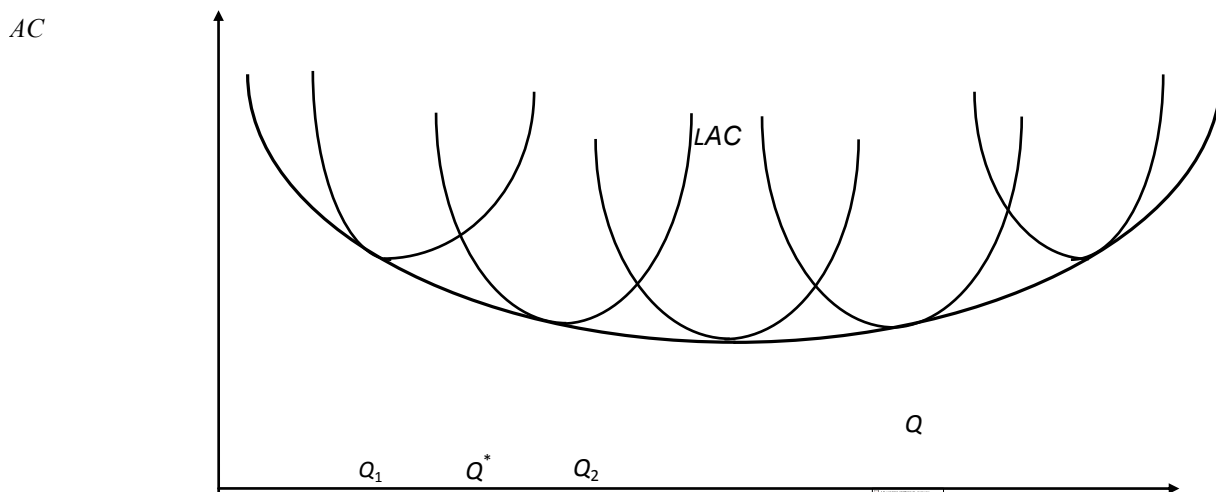
Бундай ҳолда фирма ишчи кучидан, капиталдан унумли фойдаланишга ҳаракат қилади ва бошқа харажатларни ҳам имкон борича қисқартиради.

Борди-ю мувозанат нарх  фирманинг ўртача ўзгарувчан харажатида, ҳар қандай ишлаб чиқариш ҳажмида паст бўлса, яъни , фирма ўз фаолиятини тўхтатади.

Узоқ муддатли ораликда ишлаб чиқариш ҳажмини таълаш. Узоқ муддатли ораликда фирма фойдаланадиган барча омилларини ўзгартиради, шу жумладан ишлаб чиқариш қувватларини ҳам. Узоқ муддатли ораликда фирма ўз капитали ҳажмини ўзгартириши, яъни ишлаб чиқариш қувватини ўзгартириши мумкинлиги фирмага ишлаб чиқариш харажатларини камайтиришга имкон беради. Фирма ишлаб чиқариш харажатларининг қандай ўзгариши ишлаб чиқариш масштаби самарадорлигининг ўсиши, ўзгармаслиги ва камайиши билан аниқланади. Яна шунинг эслатиб ўтиш керакки, фирманинг узоқ муддатли ораликдаги фаолиятини таҳлил қилганимизда унинг ўртача харажатлари муҳим аҳамият касб этади. Фараз қилайлик, фирманинг ишлаб чиқариш жараёнида барча ишлаб чиқариш ҳажмлари учун ўзгармас масштаб самарасига эга. Бунда ишлаб чиқариш омиллари сарфи икки баробар ошганда ишлаб чиқариш ҳажми ҳам икки баробарга ўсади. Демак, ишлаб чиқариш ҳажми ошгани билан ўртача ишлаб чиқариш харажатлари ўзгармайди.

Энди фараз қилайлик, масштаб самараси ўсувчи бўлсин. Ишлаб чиқариш омилларидан фойдаланишни икки баробар оширганимизда, ишлаб чиқариш ҳажми икки баробардан кўпроққа ошади (масалан, уч баробарга ошириши мумкин). Бундай ҳолда ўртача ишлаб чиқариш харажатлари қисқаради, нима учун деганда, ишлаб чиқариш ҳажмининг ўсиш суръати, омиллар сарфи суръатидан кўп. Худди шундай, масштаб самараси пасайганда, яъни ишлаб чиқариш омиллари сарфини ўсиши суръатидан ишлаб чиқариш ҳажмининг ўсиш суръати кичик бўлганда  ортиб боради.

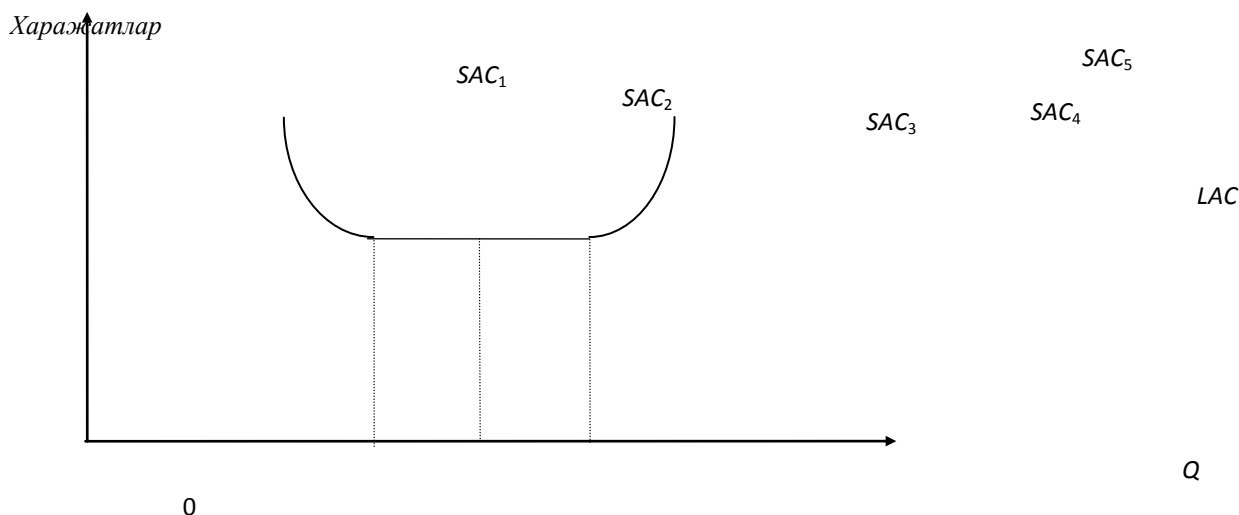
Одатда, ишлаб чиқаришнинг бошида масштаб самарасининг ошиши, ундан кейин ўзгармас ва кейинчалик камайиши кўпгина фирмаларга хосдир. Шунинг учун ҳам узоқ муддатли ораликда умумий ўртача харажатлар чизиғи ботиқ кўринишга эга бўлади (10.12-расм).



10.12-расм. Узоқ муддатли ораликда ўртача харажатлар графиги

Графикда дан чап томонда ётган қисмида масштаб самараси мусбат (ўсувчи), дан ўнг томонда ётган қисмида масштаб самараси манфий ва ниҳоят нинг кичик атрофида у ўзгармасдир (ораликда). Ишлаб чиқариш ҳажми фирманинг узоқ муддатли ораликдаги самарали размерини (қувватини) ифодалайди.

Узоқ муддатли ўртача харажатлар () билан қисқа муддатли ўртача харажатлар () ўртасидаги муносабатни қуйидаги 10.13-расмдан кўриш мумкин.



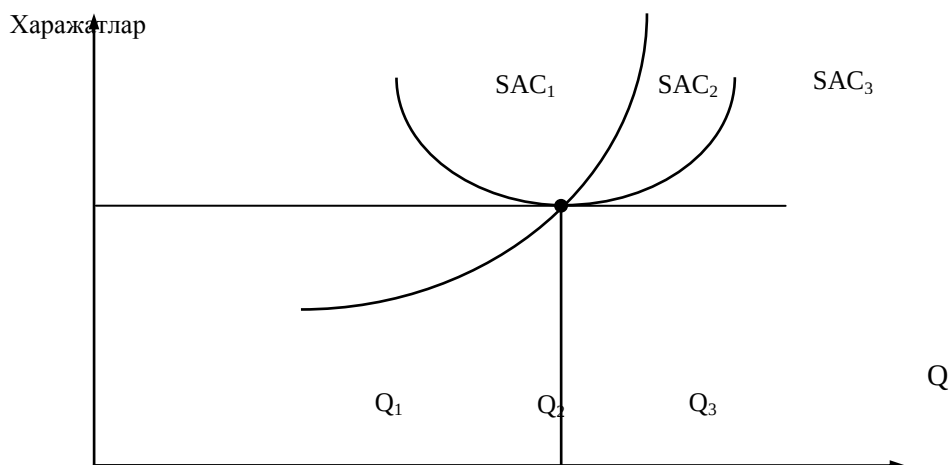
10.13-расм. Масштаб самараси ўсганда ва қисқарганда узоқ ва қисқа муддатли ораликлардаги ўртача харажатлар графиги.

Фараз қилайлик, фирма размерини (қувватини) танлаш бўйича беш хил вариант мавжуд. Ҳар қайси размердаги фирма учун қисқа муддатли ўртача харажатлар қуйидагича (10.13-расм).

Узоқ муддатли ораликда барча ресурслар ўзгарувчан бўлгани учун, барча харажатлар ҳам ўзгарувчан бўлади. Фирма ҳар қандай берилган ишлаб чиқариш қувватидан умумий ва ўртача харажатларни минималлаштиради. Шунинг учун ҳам узоқ муддатли ўртача харажатлар () графиги қисқа муддатли ораликдаги ўртача харажатлар графикларини бир-бирига туташтириш орқали ҳосил қилинади. 10.13-расмда бешта қисқа муддатли ораликдаги ўртача харажатлар графиклари орқали узоқ муддатли ораликдаги ўртача харажатлар графиги келтирилган (10.13-расмда қалин чизиқ билан ифодаланган).

Агар биз фирма қувватларини янада кичик ўзгаришлар орқали ўзгартирсак (қисқа муддатли ораликларни янада кичиклаштирсак) чизиғи силлиқ ботиқ чизиққа яқинлашиб боради.

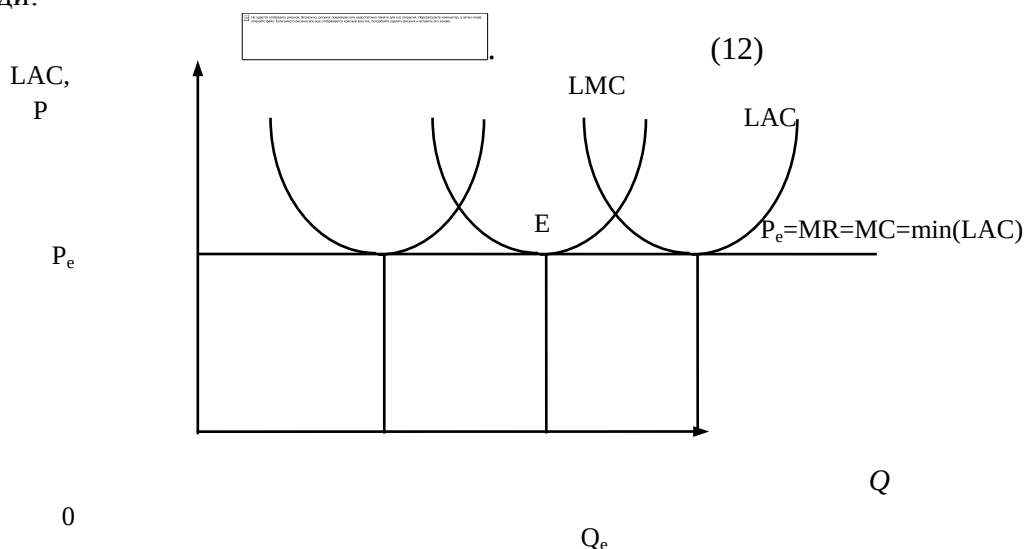
Узоқ муддатли ўртача харажатлар ишлаб чиқариш ҳажмининг мумкин бўлган барча қийматлари учун чексиз қисқа муддатли ораликдаги ўратча харажатлар графикларини узлуксиз силлиқ бирлаштирувчи чизик орқали ифодаланади. Агар ишлаб чиқариш масштаби самараси ўзгармас бўлса, узоқ муддатли ўртача харажат графиги тўғри чизикдан иборат бўлади (10.14-расм).



10.14-расм. Ишлаб чиқариш масштаби ўзгармас бўлганда узоқ муддатли ва қисқа муддатли ораликдаги харажатлар графиги.

Расмдан кўриниб турибдики, ишлаб чиқариш қуввати Q_1 ва Q_3 га ўзгарганда ўзгармаяпти.

Узоқ муддатли ораликда тармоқ таркибидаги фирманинг мувозанат ҳолати бозорда шаклланган нарх P_e нинг ушбу фирманинг ўртача харажатлари минимумига тенглиги билан белгиланади:



10.15-расм. Рақобатлашувчи фирманинг узоқ муддатли ораликдаги мувозанат ҳолати (P_e -мувозанат нуқта).

Рақобатлашувчи фирма тармоққа қарашли бўлгани учун (12) шарт тармоқнинг ҳам узоқ муддатли ораликдаги (рақобатлашган бозорда) мувозанат ҳолатини ифодалайди.

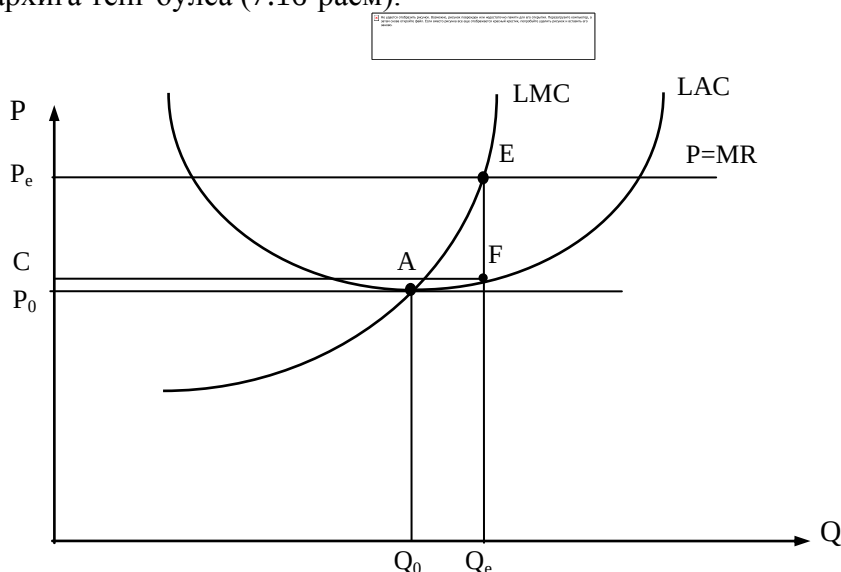
10.15-расмдан кўриш мумкинки, фирманинг иқтисодий фойдаси узоқ муддатли ораликдаги мувозанат ҳолатида нолга тенг. Лекин, бу фирма умуман фойда олмайди дегани эмас, аслида фирма ўзининг қўйган (қўшган) капиталига кўра реал нормал фойда олади. Иқтисодий фойда альтернатив харажати ҳам ҳисобга олади, яъни фирма эгасининг ўз капиталини бошқа бир соҳага қўйиш натижасида оладиган фойда. Шунинг учун ҳам айтиш мумкинки, рақобатлашувчи фирманинг узоқ муддатли ораликдаги ўртача харажатлари ўз ичига нормал фойдани (тармоқ бўйича ўртача фойдани) олади. Фирма эгасининг иқтисодий фойдаси ноль дегани, у ўз капиталини бошқа соҳага қўйганда ҳам шу миқдорга тенг нормал фойдани олар эди, демак унинг альтернатив харажати нолга тенг. Агар фирма эгасининг альтернатив харажати нолдан юқори, яъни мусбат бўлса, у ўз капиталини ушбу тармоқдан олиб, бошқа иқтисодий фойда берадиган тармоққа қўйган бўлар эди.

Шундай қилиб, рақобатлашувчи фирманинг узоқ муддатли ўртача харажати нархга тенг бўлса ҳам (нолга тенг иқтисодий фойда олса ҳам), у ўз ишини (нормал фойда олгани учун) тўхтатмайди.

Рақобатлашган бозорда тармоққа кириш ва ундан чиқиш эркин бўлгани учун ва тармоқнинг ўзи ҳам рақобатлашувчи бўлгани учун фирмаларнинг иқтисодий фойдаси нолга яқинлашиш тенденциясига эга.

10.3 Тармоқнинг мувозанат ҳолати ва тармоқ таклифи

Узоқ муддатли ораликда тармоқнинг типик вакили бўлган фирма ўз фойдасини шундай ишлаб чиқариш ҳажмида максималлаштирадики, бу ҳажмда узоқ муддатли чекли харажат маҳсулот нархига тенг бўлса (7.16-расм).



10.16-расм. Узоқ муддатли ораликда рақобатлашувчи фирманинг ишлаб чиқариш ҳажмини танлаши.

Фирманинг фойдаси ишлб чиқариш ҳажми га тенг бўлганда максимал бўлади ва у тўртбурчак юзига тенг. Ишлаб чиқариш ҳажмиин дан ошириш ёки камайтириш фирманинг умумий фойдасини қисқартирди. Нима учун деганда, агар ишлаб чиқариш ҳажми дан кичик бўлса, () қўшимча ишлаб чиқарилган маҳсулотнинг чекли даромади чекли харажатдан кўп, демак ишлаб чиқаришни ошириш мақсадга мувофиқдир. Аммо ишлаб чиқариш ҳажмининг дан юқори бўлган ҳар қандай ҳажмида чекли харажат чекли

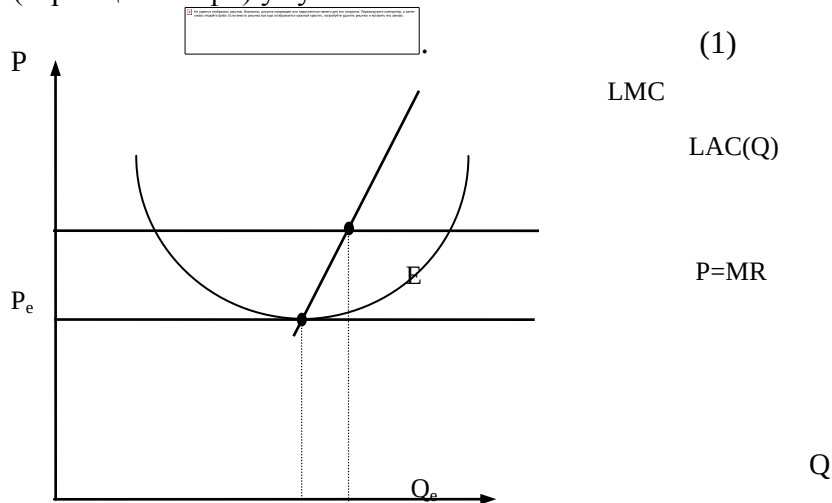
даромаддан юқори, шунинг учун кўшимча ишлаб чиқарилган маҳсулот фойдани қисқартиради.

Умуман олганда кўриш мумкинки, бозор нархи қанча юқори бўлса, албатта харажатлар ўзгармаганда, фирма шунча кўп фойда олади. Худди шундай бозор нархи бўлганда, фирма фойдасини максималлаштирадиган ишлаб чиқариш ҳажми нукта, яъни узок муддатли ўртача харажатларнинг минимуми билан аниқланади. Бундай ҳолда фирманинг иқтисодий фойдаси нолга тенг. Лекин, фирма, биз юқорида айтганимиздек, иқтисодий фойда нол бўлганда ҳам инвестиция қилган капиталига нормал фойда олади.

Узок муддатли ораликда, рақобатлашган бозорда нафақат фирма рақобатлашувчи бўлади, балки тармоқнинг ўзи ҳам рақобатлашувчи бўлади. Тармоқдан чиқиш ёки тармоққа кириш, фирмалар учун эркин бўлганлиги учун, фирмаларнинг иқтисодий фойдаси нолга яқинлашиш тенденциясига эга.

Шунинг учун ҳам, тармоқда узок муддатли мувозанат ҳолатига эришилади, қачонки маҳсулот нархи тармоқнинг типик вакили бўлган фирманинг узок муддатли ўртача харажати минимумига тенг бўлса (10.17-расм).

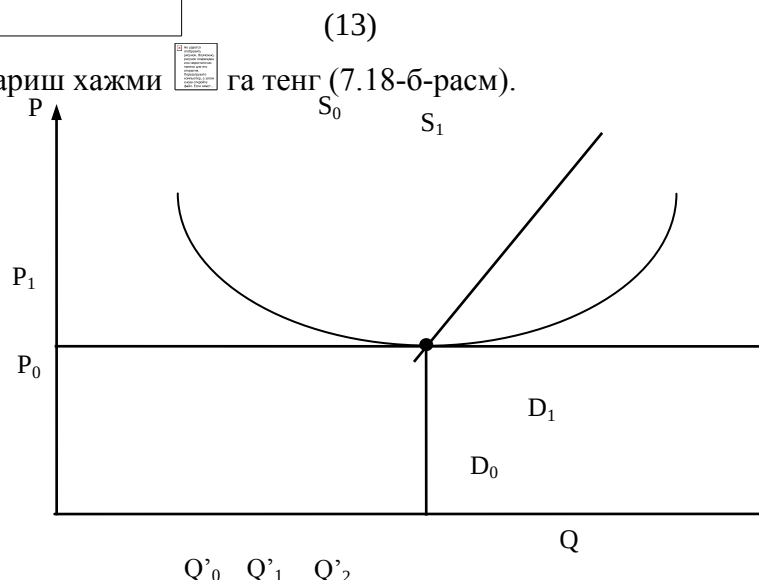
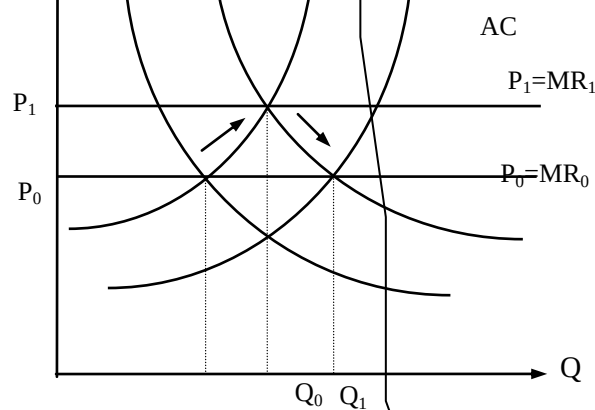
Фирма нолга тенг иқтисодий фойда олганда, унда тармоқдан чиқиб кетишга ҳожат қолмайди, бошқа фирмаларнинг ҳам тармоққа кириб келишидан манфаатдор эмас. Узок муддатли мувозанат ҳолат куйидаги ўртача шарт бажарилганда содир бўлади. Биринчидан, тармоқдаги барча фирмалар ўз фойдаларини максималлаштиради. Иккинчидан, ҳамма фирмалар нолга тенг иқтисодий фойда олгани учун ҳар бир фирма тармоққа киришдан ва ундан чиқишдан манфаатдор эмас. Учинчидан, маҳсулотнинг нархи шундайки, бу нархда умумий таклиф (тармоқ таклифи) умумий истеъмол талабига тенг.



10.17-расм. Рақобатлашувчи фирманинг узок муддатли ораликдаги мувозанати, тармоқ мувозанати (E мувозанат нукта).

Энди фараз қилайлик, узок муддатли мувозанат ҳолатга эришилди дейлик:

ва тармоқнинг типик фирмасининг ишлаб чиқариш ҳажми га тенг (7.18-б-расм).



а)

б)

**10.18-расм. Типик фирманинг узок муддатли мувозанати (а),
узок муддатли ораликда тармоқ мувозанатининг ўзгариши (б).**

Мувозанат ҳолатда типик фирманинг иқтисодий фойдаси нолга тенг. Бозор нархи мувозанат нарх сифатида тармоқ бўйича (умумий талаб умумий таклифга тенг бўлади) ўрнатилади (10.18-расм б). Бу ерда алоҳида фирмаларнинг киска муддатли таклиф чизиқларининг йиғиндиси умумий бозор таклиф чизиғи ни беради. Бозор таклиф чизиғи билан бозор таклиф чизиғи тармоқ бозорининг мувозанат нархиини аниқлайди. Бу нархга ҳар бир фирма мослашади ва ни таъминлайдиган ва максимал фойда берадиган ишлаб чиқариш ҳажмини ўрнатади.

Фараз қилайлик, истеъмолчиларнинг диди ўзгариши билан тармоқ маҳсулотига бўлган талаб ошди ва талаб чизиғи ҳолатдан ҳолатга ўзгаради. Натижада янги мувозанат нарх ўрнатилади. Янги мувозанат нархда фирманинг маҳсулотига бўлган талаб чизиғи ҳолатдан ҳолатга силжийди (эсдан чиқармаслик керакки, рақобатлашган бозорда талаб чизиғи горизонтал кўринишга эга, яъни чексиз эластик).

Янги мувозанат нархда фирма нолдан фарқли, мусбат иқтисодий фойда ола бошлайди ва у фойдани максималлаштириш учун ишлаб чиқариш ҳажмини дан га оширди. Лекин, ишлаб чиқариш ҳажмининг бундай ошиши киска муддатли оралиқдагина содир бўлади. Натижада тармоқ бўйича ишлаб чиқариш ҳам дан га ошади. Ўртача фирма фойдасининг ошиши маблағ кўювчиларни ўз ресурсларини бошқа тармоқдан ушбу тармоқга кўйишга ундайди, яъни тармоққа янги фирмалар кириб кела бошлайди. Янги фирмаларнинг тармоққа кириши бозор таклифини ҳолатдан ҳолатга ўтиб, янги мувозанат нарх ни олдинги даражаси га тенг бўлгунга қадар давом этади.

Натижада тармоқ ўртача фирмасининг оптимал ишлаб чиқариш ҳажми га тенг бўлиб, унинг иқтисодий фойдаси яна нолга тенг бўлади ва тармоққа янги фирмаларнинг кириб келиши тўхтабди. Тармоқ ишлаб чиқариш ҳажмининг да ўсиши тармоқда та янги фирмаларнинг пайдо бўлганини англатади.

Тармоққа фирмаларнинг кириши ва ундан чиқишини тармоқда узок муддатли мувозанатни таъминловчи механизм деб қараш мумкин.

Тармоққа фирмалар кириб келади, агар улар ушбу тармоқда иқтисодий фойда олишини сизса.

Тармоқдан фирма чиқади, агар у узок муддатли оралиқда ўртача харажтларини қоплай олмаса.

Тармоқдан чиқиш ва унга кириш охири (чекли) фирма нолга тенг иқтисодий фойдага эришгунча қадар давом этади.

Умуман олганда узок муддатли мувозанат ҳолатга эришиш жуда кўп вақт талаб қилади, лекин киска муддатли оралиқда фирма катта фойда олиши ҳам мумкин ёки катта зарар кўриши ҳам мумкин. Бирор бир маҳсулот турини ишлаб чиқаришда биринчи бўлган фирма ундан кейин шу иш билан шуғулланган фирмага кўра кўпроқ киска муддатли фойда

олиши мумкин. Худди шундай зарар билан ишлаётган тармоқдан биринчи бўлиб чиққан фирма инвестицияларининг анча маблағини иқтисод қилиб қолиши мумкин. Узоқ муддатли мувозанатлик концепцияси фирмани қандай ва қайси томонга қараб ҳаракат қилишини кўрсатиб беради. Узоқ муддатли ораликда айрим фирмалар ҳақиқий мусбат фойда олиши мумкин. Масалан, бирор фирма бошқа фирмаларга нисбатан камроқ харажат сарфлаб маҳсулот ишлаб чиқаришни таъминлайдиган патентга ёки янги ғояга эга дейлик. Бундай ҳолда бу фирма узоқ муддатли ораликда мусбат ҳақиқий фойда олиши мумкин. Бошқа фирмалар ишлаб чиқариш харажатларини камайтиришни таъминлайдиган ушбу патентни ёки ғояни олмагунча маҳсулотни ишлаб чиқариш билан шуғулланмайди (тармоққа кирмайди).

Агар фирмалар ушбу патентдан фойдаланиш ҳуқуқини сотиб олишса, фирмаларнинг иқтисодий фойдаси нолга тенг бўлади.

Мусбат ҳақиқий фойда тармоқда ҳаракат қилаётган фирманинг қимматбаҳо активга, янги технологияга ёки яхши тажрибага эга эканлигидан далолат беради. Бундай ҳолда бошқа фирмалар тармоққа киришга журъат қилолмайди.

Мусбат иқтисодий фойда инвестицияларни тармоққа киришга имоният яратади ва уларни рағбатлантиради.

10.4 Тармоқнинг узоқ муддатли оралидаги умумий таклифи.

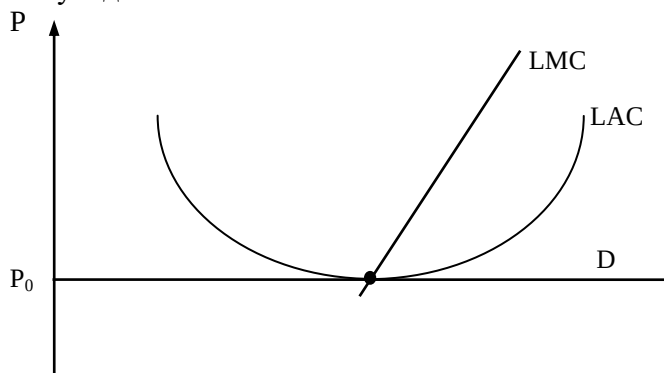
Қисқа муддатли ораликда бозор таклифи фирма таклиф чизиклари йиғиндиси орқали топилади. Узоқ муддатли ораликдаги таклифни фирма таклифларини қўшиш орқали аниқлаб бўлмайди. Нима учун деганда, узоқ муддатли ораликда бозор нархининг ўзгаришига кўра фирмалар бозорга киради ёки ундан чиқади. Бу ўз навбатида фирмалар таклиф чизикларини қўшиб бўлмаслигини кўрсатади (қайси фирмалар бозорда қолаётганлигини биз билмаймиз).

Узоқ муддатли ораликдаги таклифни аниқлашда ишлаб чиқариш ҳажмининг кенгайишини фақат ресурслардан фойдаланишнинг кенгайиши ҳисобидан бўлади, деб фараз қилинади. Ихтиро ва технологиянинг ишлаб чиқаришга таъсири ўзгармас деб қабул қилинади.

Узоқ муддатли ораликдаги умумий таклифнинг шакли тармоқда ишлаб чиқариш ҳажми ўсишининг ёки камайтишининг фойдаланиладиган ишлаб чиқариш омиллари нархига таъсири даражасига боғлиқдир. Шунинг учун ҳам уч турдаги тармоқ хўжалиги қаралади: харажатлари ўзгармас, ўсувчи ва камаювчи тармоқлар.

Харажатлари ўзгармас бўлган тармоқ. Тармоқда ишлаб чиқариш ҳажмининг ўсиши фойдаланиладиган ресурсларнинг нархига таъсир қилмаса, биз юқорида кўрдикки, тармоқнинг кенгайиши ва қисқариши мувозанат нарх  га таъсир қилмайди. Бирор сабаб билан (масалан, истеъмолчи дидининг ўзгариши) талаб ошганда маҳсулот нархи ошади ва типик фирма мусбат иқтисодий фойда ола бошлайди. Бу фойда бошқа фирмаларни ушбу тармоққа кириб келишига сабаб бўлади. Бошқа фирмаларнинг кириб келиши таклифни оширади, натижада ошган нарх ўзининг олдинги мувозанат ҳолати  га қайтади. Бундан келиб чиқадики, харажатлари ўзгармас бўлган тармоқнинг узоқ муддатли ораликдаги таклиф чизиги нарх узоқ муддатли ўртача ишлаб чиқариш харажатларини минимумига тенг бўлганда горизонтал чизикдан иборат бўлади (10.19-расм).

Нарх мувозанат нарх P_0 дан юқори бўлса иқтисодий фойда мусбат бўлади ва бозорга янги фирмалар кириб қисқа муддатли таклифни оширади ва бу нархни олдинги мувозанат ҳолатига қатаради. Ўзгармас харажатга эга тармоқнинг узоқ муддатли ўртача харажатлар чизиги горизонтал бўлади.



10.19-расм. Ўзгармас харажатли тармоқнинг узок муддатли ораликдаги таклиф чизиғи.

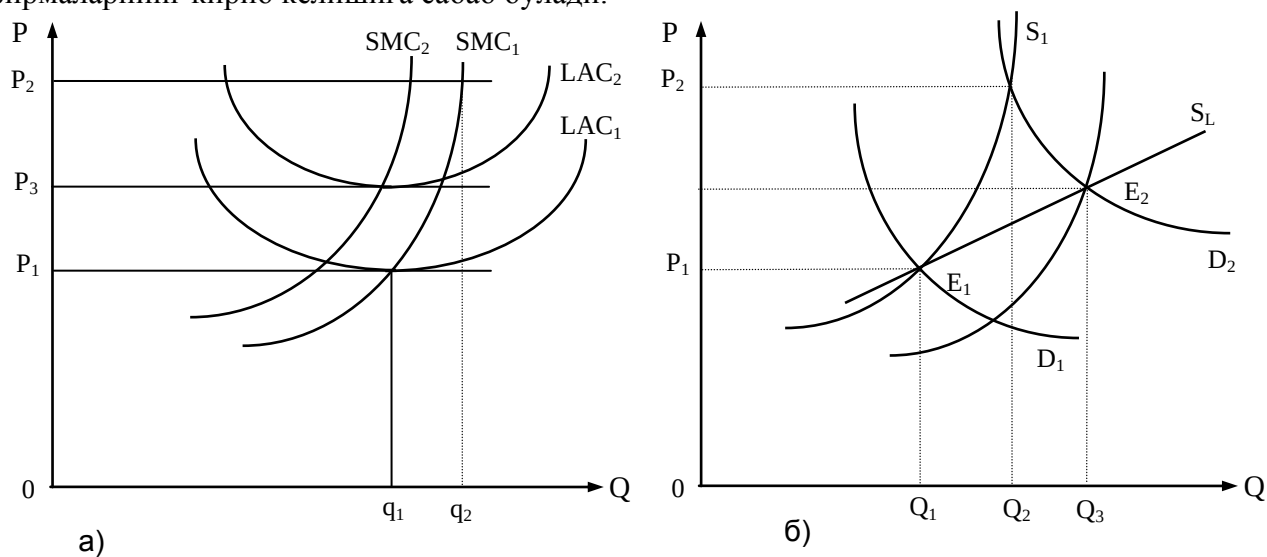
Масалан малакасиз ишчи кучига талаб ошгани билан унинг нархи одатда ўзгармайди.

Харажатлари ўсаётган тармоқ. Харажатлари ўсувчи тармоқда, тармоқ кенгайиши билан бирга бир қатор ёки барча омиллارга талаб ошди ва бу омиллارнинг нархи ҳам ошади.

Бу ерда мисол тариқасида малакали ишчи кучини келтириш мумкин. Ёки ерга солинадиган ўғитлар нархи ошса, ерга ўғитнинг солиниши бир томондан маҳсулот ишлаб чиқаришни оширади ва шу билан бирга ернинг қиймати ҳам ошади.

Фараз қилайлик, тармоқ узок муддатли мувозанат ҳолатда бўлсин (E нукта) (10.20-расм, б). Таклиф чизиғи  дан  ҳолатга силжиганда (қиска муддатли ораликда) маҳсулот нархи  дан  га ўсади, ишлаб чиқариш ҳажми эса  дан  га.

Типик фирма (10.20-расм, а) нарх  га ўсганда фойдани максималлаштириш учун ишлаб чиқариш ҳажмини  дан  га оширади. Бу силжиш қиска муддатли чекли харажат  чизиғи бўйича бўлади. Кўришиб турибдики, юқори фойда тармоққа янги фирмаларнинг кириб келишига сабаб бўлади.



10.20-расм. Харажатлари ўсувчи тармоқнинг узок муддатли ораликдаги таклифи чизиғи.

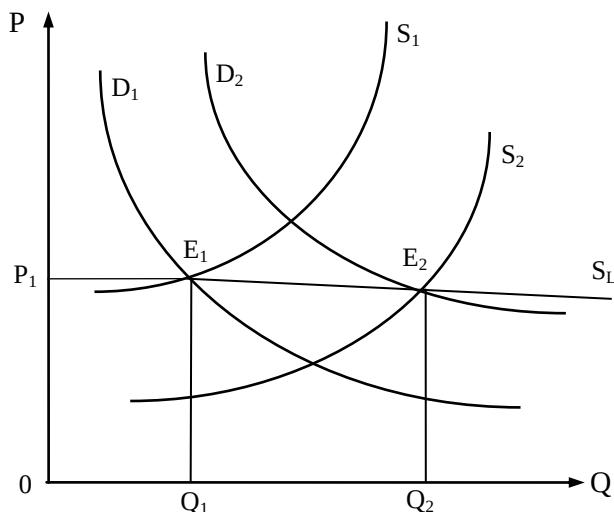
Тармоққа янги фирмаларнинг кириб келиши, ишлаб чиқариш ҳажмининг ошиши, ишлаб чиқариш омилларига бўлган талабни оширади ва бу ўз навбатида баъзи бир ёки барча фойдаланиладиган омиللар нархини ошишига олиб келади. Янги фирмаларнинг кириб келиши бозор таклифи чизиғи  ни  ҳолатга (илгаридай бошланғич мувозанат нархигача эмас, балки ундан юқорироқ бўлган мувозанат ҳолатга) силжитади ва натижада янги мувозанат ҳолат E_2 вужудга келади, бу ҳолатга янги мувозанат нарх P_3 тўғри келади ва P_1 дан юқори. Янги мувозанат нарх P_3 нинг олдинги P_1 дан юқори бўлиши фирмаларни ўсган харажатларини қоплайди ва уларга узок муддатли ораликдаги мувозанатда нолга тенг фойдани олишни таъминлайди. Нима учун деганда, ишлаб чиқариш омилларига бўлган

наrxнинг ошиши фирманинг узок муддатли ва киска муддатли харжатларини ўсишига олиб келади. Ушбу вазият (10.20-расм, а)да ўз ифодасини топган. Бу ерда узок муддатли ўртача харажатлар юқорига яъни  дан  га силжийди, чекли киска муддатли харажатлар чапга,  ҳолатдан  ҳолатга силжийди. Янги узок муддатли ўртача харажатлар минимуми янги мувозанат нарх P_3 га тенг бўлади. Бу ерда ҳам ўзгармас харажатли тармоқ каби бошланғич талаб ошиш ҳисобидан олинган киска муддатли юқори фойда узок муддатли ораликда фирма ишлаб чиқариш ҳажмини ошириб борган сари йўқолиб боради, ишлаб чиқариш омилига бўлган харажат эса ортиб боради.

Демак, тармоқнинг узок муддатли ораликдаги таклиф чизиғи узок муддатли мувозанат нуқтадан, яъни E_2 нуқтадан ўтади (10.20-расм б, S_L чизиғи).

Харажатлари ўсаётган тармоқнинг узок муддатли таклиф чизиғи унга юқорига томон ётиқ бўлади, нима учун деганда, тармоқдаги фирмалар сонини ошиши билан бир қаторда барча фирмалар учун ресурслар нархи ҳам ўсиб боради.

Харажатлари камайиб борадиган тармоқда тармоқ ишлаб чиқариши ортиб борганда, ресурсларга бўлган нарх пасайиб боради. Натижада тармоқнинг узок муддатли ораликдаги таклиф чизиғи унга пастга томон ётиқ бўлади (10.21-расм).



10.21-расм. Харажатлари камаювчи тармоқнинг узок муддатли таклиф чизиғи (S_L)

Тармоқ кенгайганда, унинг харажатларни камайитириш имконияти ҳам кенг бўлади. Масалан, йирик тармоқда транспорт тизимини самарали ташкил қилиш эвазига харажатлар камайиши мумкин, йирик тармоқда ресурслардан ҳам оптимал фойдаланиш имконияти туғилади (масштаб самараси) бу ҳам пировардда маҳсулот нархини пасайитиришга олиб келиши мумкин. Ўртача харажатнинг ва товар нархининг пасайиши кенгаяётган тармоқни янги мувозанат нуқтага олиб келади (10.21-расмда E_2 нуқта).

Умумлаштириб таъкидлаш мумкинки, алоҳида фирманинг узок муддатли ораликдаги мувозанат ҳолати ўртача харажати минимал бўлиб, нолга тенг бўлган иқтисодий фойда олиш билан тавсифланади. Бу, яъни  бўлиши яна шундан дарак берадики, истеъмолчи ўзи талаб қилган ҳажмдаги маҳсулотни мавжуд харажатлар имкони даражасидаги энг минимал нархда сотиб олади. Бундан хулоса қилиб айтиш мумкинки, рақобатлашган бозор самарали ишлаб чиқаришни таъминлайди.

Таянч иборалар

Мукаммал рақобатлашган бозор, умумий, чекли ва ўртача даромадлар, фирма фойдаси, фирманинг мувозанат ҳолати, фирманинг зарарсиз ишлаш нуқтаси, фирманинг ёпилиш нуқтаси, фирманинг қисқа муддатли оралиқдаги таклифи, узоқ муддатли оралиқда фирма мувозанати, фирманинг самарали размери.

Такрорлаш учун саволлар

Мукаммал рақобатлашган бозорнинг асосий шартлари нималар?

Рақобатлашган бозорда фирманинг талаб чизиғи қандай кўринишга эга?

Рақобатлашган бозорда фирманинг мувозанат ҳолати қандай аниқланади?

Фирманинг қисқа муддатли оралиқдаги таклиф чизиғи графигини тушунтириб беринг.

Фирма ва таромқнинг узоқ муддатли оралиқдаги мувозанат ҳолати қандай аниқланади?

Фирманинг узоқ муддатли оралиқдаги таклиф чизиғи нималар билан белгиланади?

Тавсия этиладиган адабиётлар

1. Ғуломов С.С., Алимов Р.Х., Салимов Б.Т., Ходиев Б.Ю. Микроиқтисодиёт. -Т.: Шарқ, 2001.

2. Роберт Пиндайк, Даниель Рубинфельд. Микроиқтисод. Инглизчадан таржима. -Т.: Шарқ, 2002.

3. Роберт Х. Франк. Микроэкономика и поведение. - М.: ИНФРА, 2001.

4. Микроэкономика. Курс лекций. Задачник. Опорный конспект. Методические указания.

Программа

курса

“Микроэкономика”

<http://www.ic.omskreg.ru/~econrus/win/library/3/program/4.htm>

11-МАВЗУ. РАҚОБАТ ВА ЯККАХОКИМЛИК

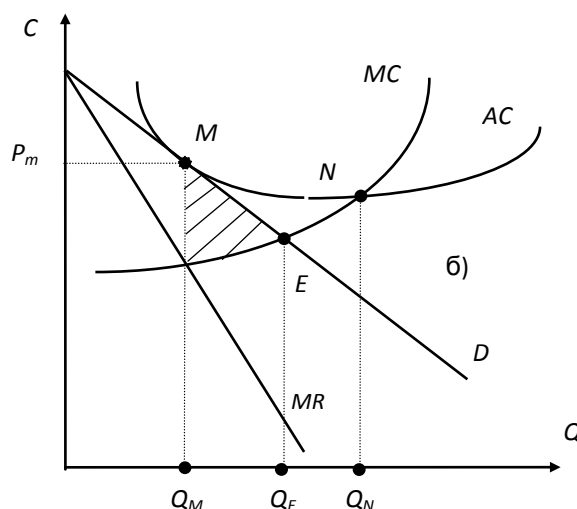
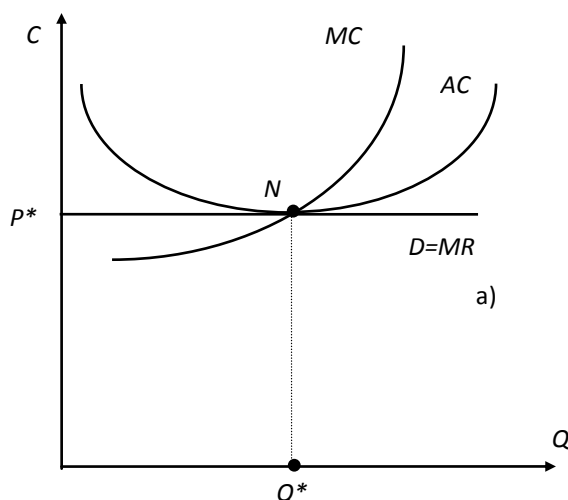
11.1. Рақобатлашган бозор мувозанати

11.2. Олигополия

11.3. Курно модели ва мувозанати

11.1 Рақобатлашган бозор мувозанати

Юқорида кўрган эдикки, рақобатлашган бозорда истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчиларнинг ортиқчаликлари ўзининг максимал қийматига эришади. Монопол рақобатлашган бозорнинг самарали ёки самарасиз эканлигини таҳлил қилиш учун рақобатлашган ва монопол рақобатлашган бозорларнинг узоқ муддатли оралиқдаги мувозанат ҳолатларини таққослаймиз. Рақобатлашган ва монопол рақобатлашган бозорларнинг узоқ муддатли оралиқдаги мувозанат ҳолатлари 11.1-расмда келтирилган.



11.1-расм. Рақобатлашган (а) ва монопол рақобатлашган (б) бозорларнинг узок муддатли ораликдаги мувозанат ҳолатлари.

Бу икки бозор ўртасидаги фарқларни қуйидагиларда кўриш мумкин:

1. Рақобатлашган бозорда бўлса, монопол рақобатлашган бозордаги нарх чекли харажатдан юқори, демак, истеъмолчи қўшимча бир бирлик маҳсулот учун тўлайдиган нарх, бир бирлик маҳсулотни ишлаб чиқариш харажатида юқори. Агар ишлаб чиқариш ҳажми дан миқдоргача оширилганда (чизиғи билан талаб чизиғи кесишган нукта) истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчининг умумий ортиқчалиги штрихланган майдон миқдорига тенг миқдорда ошган бўлар эди (11.1-б -расм). Бунинг сабаби, юқорида кўрганимиздек, монопол ҳокимиятнинг соф йўқотишларга олиб келишидир, монопол рақобатлашган бозордаги корхоналар ҳам нисбатан монопол ҳокимиятга эга.

Рақобатлашган бозорда мувозанат ҳолат нуктада (11.1-а -расм) эришилса, монопол рақобатлашган бозорда нуктада (11.1-б -расм) эришилади. Рақобатлашган бозорда талаб чизиғи горизонтал бўлиб, фирманинг фойдасини нолга тенг бўлиш нуктаси ўртача харажатнинг минимал қийматига тўғри келади. Монопол рақобатлашган бозорда талаб чизиғи пастга томон ётиқ бўлади, шунинг учун ҳам фирма фойдасининг нолга тенг нуктаси ўртача харажатнинг минимал нуктасидан чапроқ томонга силжиган бўлади ва фирма миқдорга тенг резерв қувватга эга бўлади. Бу резерв қувватлар самарасиз ҳисобланади, нима учун деганда, ўртача харажатларни ишлаб чиқариш ҳажмини ошириб, камайтириш мумкин. Бундай самарасизлик аҳолининг турмуш даражасини пасайтиради. Демак, монопол рақобатлашган бозор самарасиз ҳисобланади. Лекин, шу билан бирга монопол рақобатлашган бозорнинг ижобий томонлари тўғрисида ҳам гапириш мумкин.

Монопол рақобатлашган бозордаги фирмаларнинг монопол ҳокимияти катта эмас. Бозордаги фирмаларнинг маҳсулотлари бир-бирини ўрнини босади ва шунинг учун ҳам алоҳида фирма юқори монопол ҳокимиятга эга бўла олмайди. Демак, айтиш мумкинки, монопол ҳокимиятдан кўрадиган соф йўқотишлар ҳам унча катта бўлмайди. Талаб чизиғининг ётиқлиги, талабнинг эластик эканлигини билдиради, шунинг учун фирмаларнинг резерв қуввати ҳам катта эмас. Бошқа томондан, монопол рақобатлашган бозор товарлар ассортиментини кенгайтиради. Бу ўз навбатида истеъмолчиларга рақобатлашган товарлар бозорида танлаш имкониятини оширади.

11.2 Олигополия

Олигополия - бу шундай бозор турики, ундаги товар таклифининг ҳаммаси, ёки деярли ҳаммаси бир неча ишлаб чиқарувчи фирмалар томонидан бўлиб олинган ва бу бозорга янги фирмаларнинг кириши катта тўсиқ орқали чекланган бўлади.

Олигополия сўзи грекча бўлиб (*oligos* - бир неча, *poleo* - сотаман) сотувчиларнинг камлигини билдиради. Олигопол тармоқларга мисол сифатида АҚШнинг автомобиль саноати, пўлат, алюмин, электроускуналар ва компьютер тармоқларини келтириш мумкин. Бу тармоқларда ишлаб чиқариладиган умумий маҳсулот ҳажми бир неча фирмалар ҳиссасига тўғри келади.

Олигополик бозорни унинг қуйидаги учта хусусияти ажратиб туради:

биринчидан, тармоқда фаолият кўрсатаётган фирмаларнинг камлиги;

иккинчидан, тармоқга кирувчи фирмалар учун кучли тўсиқларнинг мавжудлиги;

учинчидан, олигополик бозордаги фирмаларнинг ҳаракати бир-бирига боғлиқлиги.

Олигополик бозорнинг учинчи хусусиятига кўра, фирмаларнинг иқтисодий ҳаракатлари бир-бирига боғлиқ, яъни ҳар бир фирма бирор иқтисодий стратегияни танлаганда, бошқа фирмаларнинг ушбу стратегияга бўлган муносабатини эътиборга олиш керак бўлади.

Масалан, бир фирма ўз маҳсулотига талабни рағбатлантириш учун маҳсулотининг нархини 10 фоизга камайтирса, у асосан рақобатлашувчи фирмалар ҳисобидан ўз маҳсулотини сотиш ҳажмини анчага ошириши мумкин ва улар ҳисобидан ўз фойдасини ошириши мумкин.

Лекин фирманинг бу нарх сиёсатига жавобан бошқа рақобатлашувчи фирмалар ҳар хил иқтисодий сиёсат олиб бориши мумкин:

биринчидан, бошқа фирмалар эътибор бермаслиги мумкин;

иккинчидан, улар ҳам нархни 10 фоизга тушириши мумкин, натижада фирмалар оладиган фойда миқдори камаяди, ҳатто нолга тенг бўлиши ҳам мумкин;

учинчидан, бошқа фирма бу фирмани синдириш мақсадида маҳсулотига бўлган нархни 10 фоиздан юқорироқга пасайтириши мумкин, лекин бундай ҳолатни давом этиши нархлар жангига олиб келиши мумкин. **Нархлар жангги** - бу рақобатлашадиган фирмалар томонидан олигополик бозорда нархларни босқичма-босқич туширишидир.

Умуман олганда, олигополик бозорда фирма томонидан қабул қилинган ҳар қандай иқтисодий сиёсат - нархларни ўзгартириш, ишлаб чиқариш ҳажмини ўзгартириш, рекламани кучайтириш - рақобатлашувчи фирмаларнинг ушбу сиёсатга бўлган муносабатини билишни ва уни прогноз қилишни талаб қилади.

Нархлар жанги нарх ўртача харажатга тенг бўлгунга қадар давом этади, яъни . Бу тенглик олигополик бозор мувозанатини беради. Мувозанат ҳолатда ҳеч бир фирма нархини камайтиришдан қўшимча фойда олаолмайди. Мувозанат ҳолатда фирмаларнинг иқтисодий фойдаси нолга тенг.

11.3 Курно модели ва мувозанати.

Курно моделига мисол. Фараз қилайлик, дуополик бозорда иккита ҳаракат қилади.

Дуополистларнинг бозор талаби чизиғи чизиқли функция орқали ифодаланган:

ёки

Бу ерда Q иккала фирманинг умумий ишлаб чиқариш ҳажми:

Фараз қилайлик, иккала фирманинг ҳам чекли харажатлари 4 га тенг .

Бу ҳолда биринчи фирманинг иккинчи фирма ишлаб чиқариш ҳажмидан боғлиқ ишлаб чиқариш чизиғини аниқлаймиз, яъни ни. Фирма фойдани максималлаштиради, агар у чекли даромадни чекли харажатга тенглаштирадиган ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқарса.

Биринчи фирманинг умумий даромади

Чекли даромад - бу даромад функциясидан олинган ҳосила бўлгани учун

Энди ни га тенглаштириб биринчи фирманинг фойдасини максималлаштирадиган ишлаб чиқариш ҳажмини топамиз:

дан.

Биринчи фирманинг ишлаб чиқариш чизиғи ни топамиз:

(1)

Худдий шундай ҳисоб-китоблар орқали иккинчи фирманинг ишлаб чиқариш чизиғи

(2)

Ишлаб чиқаришнинг мувозанат ҳажмларини (1) ва (2) тенгламаларни бир-бирига тенглаштириб ечиб топамиз, нима учун деганда мувозанат ҳажмлар биринчи ва иккинчи фирмаларнинг ишлаб чиқариш чизиқлари кесишган нуқтанинг координаталари ва лар ҳисобланади:

ифодага ни қўйсак,

Демак, биз мувозанат ишлаб чиқариш ҳажмлари қуйидагича деб айтишимиз мумкин:
 Демак, иккала фирма томонидан ишлаб чиқарилган маҳсулот ҳажми бирлик ва маҳсулот нархи .

Умумий фойдани аниқлаймиз:

Биринчи фирманинг фойдаси қуйидагига тенг:

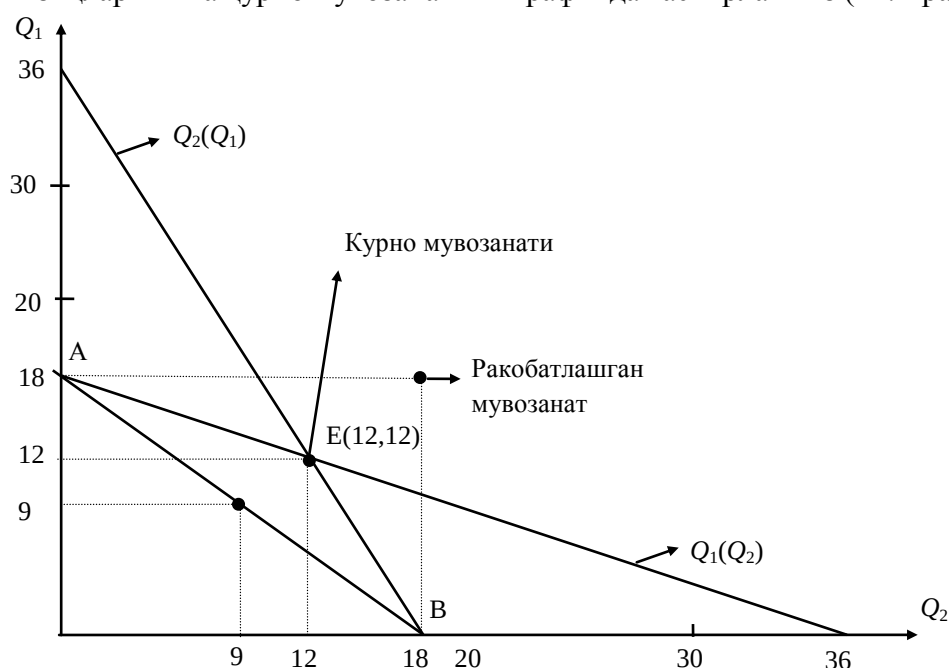
Иккинчи фирманинг фойдаси эса

га тенг.

Умумий фойда миқдори

га тенг.

Курно чизикларини ва курно мувозанатини графикда тасвирлаймиз (11.2-расм).



11.2-расм. Бозордаги дуополияни ифодаловчи график.

Расмда чизиги биринчи фирманинг Курно чизиги. чизик иккинчи фирманинг Курно чизиги. Курно чизиклари кесишган нукта, Курно мувозанатини билдиради. Бу нуктада ҳар бир фирма ўз рақобатчисининг ишлаб чиқариш ҳажми берилганда ўз фойдасини максималлаштиради.

Иккита фирма бир-бири билан рақобатда эканлигини юқорида фараз қилган эдик. Энди фараз қилайлик, иккала фирма биргаликда келишиб ҳаракат қилсин. Улар ўзларининг ишлаб чиқариш ҳажмларини умумий фойдани максималлаштирадиган қилиб танлайди ва олинган фойдани тенг бўлиб олишсин. Бундай келишиб ҳаракат қилишни трестга қарши (қўшилиб ҳаракат қилишга қарши) қонун ишламаганда амалга ошириш мумкин. Маълумки, умумий фойдани максималлаштириш мумкин, агарда улар умумий чекли даромад билан умумий чекли харажатни тенглигини таъминлайдиган умумий ишлаб чиқариш ҳажмига эришса, яъни бўлса.

Иккала фирманинг умумий даромади

га тенг.

Чекли даромад ва дан ва бундан умумий фойдани максималлаштирадиган умумий ишлаб чиқариш ҳажми .

Энди айтиш мумкинки, иккала фирманинг ишлаб чиқариш ҳажмлари йиғиндиси 18 бирликни берадиган ҳар қандай ишлаб чиқариш ҳажмлари умумий фойдани максималлаштиради.

тенгламани ифодаловчи чизиқ **контракт чизиғи** бўлиб, у иккала фирманинг умумий ишлаб чиқариш ҳажми 18 ни берадиган ва умумий фойдани максималлаштирувчи ҳар хил ишлаб чиқариш ҳажмлари (ва) комбинацияларини ифодалайди.

Ушбу контракт чизиғи ҳам юқоридаги расмда келтирилган (AB) чизиғи. Фирмалар тенг миқдорда маҳсулот ишлаб чиқариб, умумий фойдани тенг бўлиб олишлари мумкин, яъни .

Товар нархи  га тенг. Фирмаларнинг умумий фойдасини ҳисоблайдиган былсак, у

 пул бирлигига тенг бўлади.

Демак, фирмалар келишиб ҳаракат қилса, Курно мувозанати ҳолатида оладиган фойдадан кыпроқ фойда олиши мумкин бўлади.

Кўриниб турибдики, агар иккала фирма келишиб ҳаракат қилса, Курно мувозанати ҳолатидаги ишлаб чиқариш ҳажмидан камроқ ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқариб максимал фойда олиши мумкин. Демак, дуополистик бозордаги Курно мувозанати ҳолати иккала фирма учун рақобатлашган бозор мувозанати ҳолатига кўра яхшироқ, лекин келишиб ҳаракат қилишга нисбатан фойдали эмас. Рақобатлашган бозордаги маҳсулот миқдори шартга кўра аниқланади ва $MC_1=MC_2=MC=4$ бўлгани учун $4=40-Q$, бундан $Q=36$.

Товар нархи  пул бирлигига тенг. Фирмалар рақобатлашган бозорда ҳаракат қилганда, умумий фойда нолга тенг. Чунки чекли харажат ызгармас бўлиб 4 га тенг.

Таянч иборалар

Рақобатлашган монопол бозор мувозанати, дуополик бозор, нархлар “жанги”, Курно модели, Курно мувозанати, контракт чизиғи, “қаттиқ нарх” сиёсати, лидер фирма, эргашувчи фирма.

Такрорлаш учун саволлар

Рақобатлашган монопол бозорнинг самарадорлиги тўғрисида сўзлаб беринг.

2. Олигополик бозор қандай хусусиятларга эга?

3. Курно мувозанатини изоҳлаб беринг.

4. Дуополик бозорда ҳаракат қилаётган фирмалар учун қуйидагилардан қайси бирига эришиш афзалроқ: Курно мувозанатига, рақобатлашган мувозанатга ва келишган ҳолда ҳаракат қилишга?

Тавсия этиладиган адабиётлар

1. Ғуломов С.С., Алимов Р.Х., Салимов Б.Т., Ходиев Б.Ю. Микроиқтисодиёт. -Т.: Шарқ, 2001.

2. Ҳамдамов К.С. Микроиқтисод. -Т.: ТДИУ, 2001.

3. Кембелл Р. Макконелл. Стенли Л. Брю. Экономика. Принципи, проблемў и политика. 1, 2 том. –М.: Республика, 1992.

12-МАВУ. БОЗОР ҲОКИМИЯТИ ШАРОИТИДА БАҲО БЕЛГИЛАШ ТАМОЙИЛЛАРИ.

12.1. Бозор турлари

12.2. Соф монополия ва бозор ҳокимияти

12.3. Монопол шароитда нарх белгилаш ва монопол ҳокимияти кўрсаткичи

12.4. Монопол ҳокимият ва жамият фаровонлиги

12.5. Монопол нархга солиқнинг таъсири

12.1 Бозор турлари.

Соф монополия - бу битта сотувчи ва кўп харидорлар қатнашган бозор, ёки ўрнини босадиган товар бўлмаган товарни сотадиган ягона сотувчи бўлган бозор вазияти, ёки тармоқда ягона ҳукмрон фирма бўлиб, фирманинг ишлаб чиқариш ва сотиш чегараси тармоқ чегарасига тенг бўлган бозор. Соф монополия ва рақобатлашган бозор бир-бирига тесқари бозорлар ҳисобланади.

Олигополия - бу бозор тизимида бирор бир товарни сотишда чекланган фирмалар ҳукмронлик қилади.

Монопол рақобат бозори тўлиқ рақобатлашмаган бўлиб, унда қатнашадиган фирмалар сони кўп бўлиб, уларнинг ҳар бири ўз товарлари нарҳини маълум чегарада назорат қилади, яъни улар кичик бўлса ҳам монопол ҳокимиятга эга.

Монополия - харидор битта бўлиб, сотувчилар кўп бўлган бозор.

Агар бозорда монополист- сотувчи билан монополист харидор учрашса, бундай ҳолда икки томонлама монополия бўлади.

Агар тармоқда фақат иккита фирма фаолият кўрсатса, бундай олигополик хусусий ҳолга дуополия дейилади. Агар биз бозор таклифи ва талабининг ҳар хил шаклдаги вариантлар комбинациясини қарасак, бозор тизимлари сони янада кўпаяди^{1[1]}.

12.2 Соф монополия ва бозор ҳокимияти.

Рақобатлашган бозорда жуда кўп сотувчилар ва харидорлар қатнашади, шу сабабли улардан бирортаси ҳам товар нархига таъсир қилаолмайди, нарҳни бозорнинг ўзи талаб ва таклифга кўра шакллантиради. Сотувчилар ва харидорлар бу нарҳни қабул қиладилар ва шу нархга кўра қанча маҳсулот сотиш керак ёки қанча маҳсулот сотиб олиш кераклиги бўйича қарор қабул қиладилар. Соф монополия рақобатлашган бозорнинг акси бўлиб, бу ерда битта сотувчи ва кўплаб харидорлар қатнашади. Соф монополистнинг рақобатчиси йўқ.

Соф монополия маҳсулот ўрнини босадиган бошқа маҳсулот бўлмаган ҳудудларда вужудга келади. Умуман олганда жаҳон ва миллий бозорларда битта маҳсулотни битта сотувчи томонидан сотилиши камдан-кам учрайди. Соф монополия кўпроқ маҳаллий бозорларга хос бўлади. Масалан, тумандаги ягона китоб магазини, ягона телефон станцияси, ягона тиш доктори, ягона жаррох ёки бўлмаса маҳаллий коммунал хўжалиги хизмати. Юқорида келтирилган субъектлар бозор шароитида нархга таъсир қилиш учун реал ҳокимиятга эга.

Соф монополиянинг вужудга келишига таъсир қилувчи яна бир омил бу - тармоққа кириш тўсиқларининг кучлилигидир. Бирор маҳсулотни сотишдан тушадиган иқтисодий фойда юқори бўлса, бу рақобатлашган бозор шароитида бошқа фирмаларни ҳам шу бозорга кириб келиши учун сигнал бўлар эди. Агар монопол фирма иқтисодий фойда ола бошласа, бу бошқа фирмаларни ҳам ушбу маҳсулотларни ишлаб чиқаришга ундайди. Демак соф монополияни сақлаб қолиш учун, бошқа рақобатлашмоқчи бўлган фирмалар учун махсус тўсиқлар бўлишини тақазо қилади. Тармоқга кириш тўсиқлари - бу монопол фирма бозорига бошқа сотувчиларни кириб келишини тўхтатувчи чекланишлар.

Тармоқга кириш тўсиқларидан қуйидагиларни кўрсатиш мумкин.

1. Давлат томонидан берилган махсус ҳуқуқ. Масалан маҳаллий ҳокимиятларда аҳолига транспорт хизмати кўрсатиш, почта хизмати кўрсатиш, коммунал хизмати кўрсатиш ва алоқа хизмати кўрсатиш бўйича монопол ҳуқуқлар бериб, расмий тўсиқлар яратади.

2. Патентлар ва муаллифлик ҳуқуқи, янги технология яратганлар учун патент ва муаллифлик ҳуқуқи берилиши, уларга ушбу янгиликни сотишда, ундан фойдаланиш учун лицензия беришда монопол ҳуқуқ берилади. Лекин бундай ҳуқуқ маълум муддатгача кучга эга бўлади. АҚШ да патент қонунига кўра ихтироси 17 йил эгалик қилади.

^{1[1]} Бу масалани тўлиқроқ ўрганувчиларга қуйидаги адабиётни тавсия этамиз: Ойкен В. Основные принципы экономической политики. -М: Прогресс, 1999.

3. Бирор бир ишлаб чиқариш ресурси таклифига эгалик қилиш. Масалан, Американинг «Де Бирс» компанияси жаҳонда сотиладиган, қайта ишланмаган олмоснинг 85 фоизини назорат қилгани учун, олмос бозорида монопол ҳокимиятга эга. Юқоридагилардан ташқари инсоннинг ноёб қобилияти ва билими ҳам монополияни вужудга келтиради.

Ишлаб чиқариш масштаби кенгайишининг мусбат самараси ҳам тармоққа кириш учун тўсиқ бўлиши мумкин. Масалан, автомобиль заводи маълум миқдорда автомобиль ишлаб чиқаришга эришгандагина, унинг умумий харажатлари минимал бўлади.

Монопол ҳокимият. Фирма монопол ҳокимиятга эга бўлади, қачонки у ўзининг сотадиган товари нархига таъсир қилаолса, яъни ўзгартираолса. Монопол ҳокимият даражаси ушбу товар ўрнини босувчи товарнинг мавжудлиги ва товарнинг бозордаги улуши билан белгиланади. Монопол ҳокимиятга эга бўлиш учун фирманинг соф монополист бўлиши шарт эмас. Фирма маҳсулотига бўлган талаб чизиғи рақобатлашган бозордагидай горизонтал бўлмасдан, пастга ётиқ бўлиши кифоядир. Агар талаб чизиғи пастга ётиқ бўлса, фирма таклиф ҳажмини ошириб ёки камайтириб, маҳсулот нархини ўзгартириши мумкин.

Умумун олганда монополист нархни назорат қилишидан ютуққа эга бўлади. Монополистнинг таклифи рақобатлашган бозор таклифига кўра кам бўлади, товар нархи эса, рақобатлашган нархга нисбатан юқори бўлади (монопол нарх чекли харажатдан юқори).

Товарларни монопол нархда сотилиши жамият харажатини кўпайтиради, аҳолининг турмуш даражасига салбий таъсир кўрсатади. Нима учун деганда, ушбу товарни сотиб олувчилар кўпроқ пул сарфлайди, шу товарни сотиб олувчилар сони ҳам камаяди. Шунинг учун ҳам монополияга қарши қонун, бозорларни монополияга айлантатиришга йўл қўймайди.

Монополист маҳсулотига талаб. Рақобатлашган бозорда фирма максимал фойда олади, агар у чекли даромад чекли харажатга тенг ҳолатни таъминлайдиган ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқарса, бундай маҳсулот ҳажми оптимал бўлади. Монополист ҳам шу оптимал ишлаб чиқариш шартига амал қилиши керак бўлади. Соф монополист товарига бўлган талаб ҳам бозор талаби ҳисобланади. Монополист ўз товари нархини оширса унга талаб камаяди ва аксинча, монополист товар нархини туширса унга талаб ортади.

Худди шундай соф монополист таклифи ҳам бозор таклифи ҳисобланади. Масалан товар ишлаб чиқаришнинг ўзгарувчан харажатлари ошса, монополист максимал фойда олиш учун товар ҳажмини қисқартиради. Таклиф ҳажмининг қисқариши ва харидорлар ўртасида рақобатнинг мавжудлиги товар нархини оширади.

Рақобатлашган бозорда фирманинг чекли даромади маҳсулот нархига тенг ва талаб чизиғи горизонтал бўлса, монопол бозорда монополист маҳсулотига бўлган талаб чизиғи пастга ётиқроқ ва монополистнинг чекли даромади ҳар доим нархдан кичик бўлади.

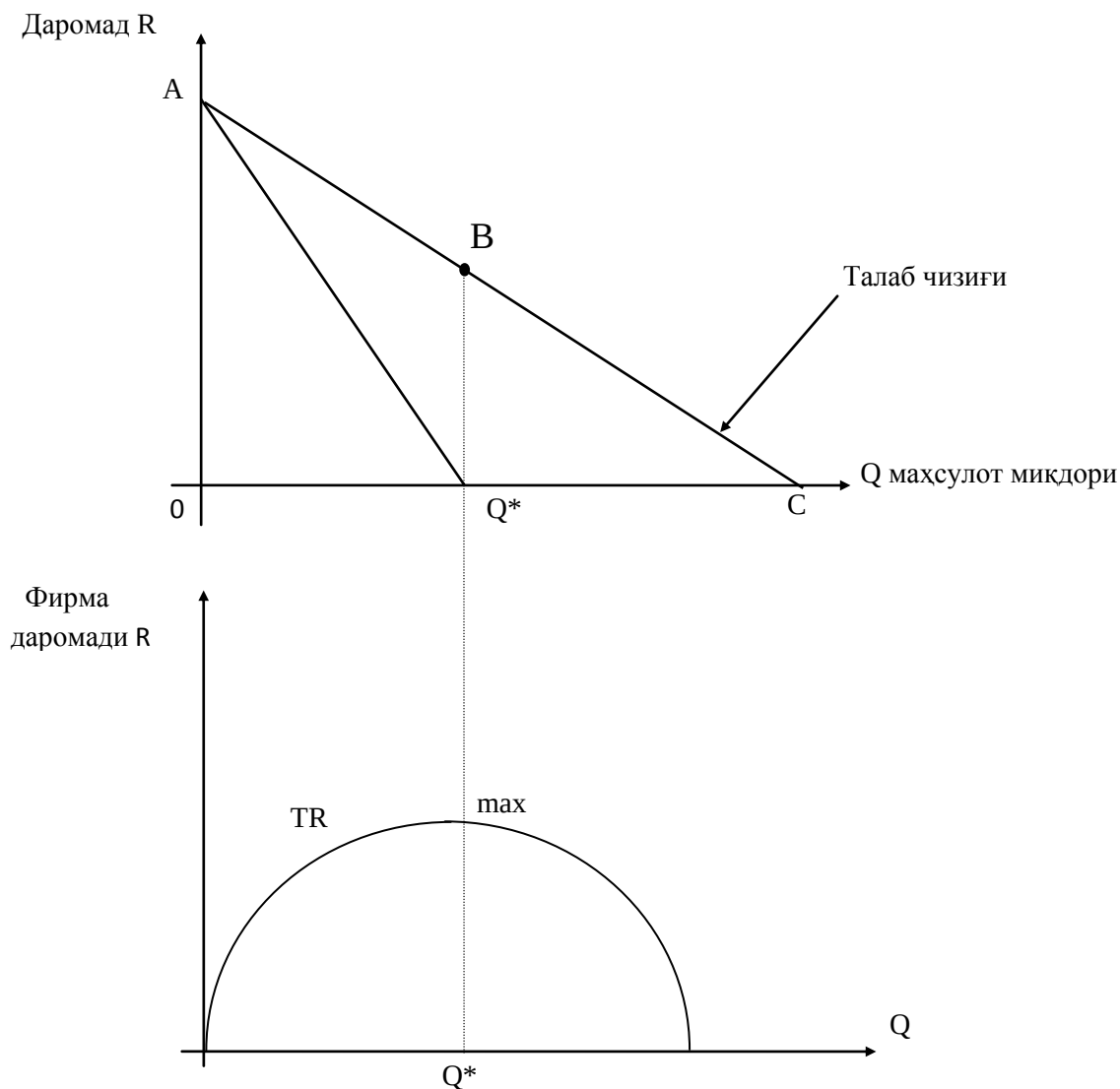
Монопол фирманинг маҳсулотига талаб билан унинг чекли ва умумий даромади ўртасидаги боғлиқликларни қуйидаги расмда кўриш мумкин.

Талаб чизиғининг эластик қисмида чекли даромад бўлгани учун монополист маҳсулот ҳажмини нолдан, миқдоргача оширганда унинг умумий даромади ошади. Талаб чизиғининг эластик бўлмаган қисмида чекли даромад манфий, яъни бўлгани учун, талаб чизиғининг ушбу қисмида ишлаб чиқарилган маҳсулот умумий даромадни камайтиради. Шунинг учун ҳам монополист талаб чизиғининг эластик бўлмаган қисмидан қочишга ҳаракат қилади.

Агар монополистнинг талаб чизиғи рақобатлашган бозордагидай горизонтал бўлганда эди, у товар ҳажмини ўзгартириши билан нархга таъсир қила олмас эди. Монополлашган бозорда таклиф чизиғи маънога эга эмас. Нима учун деганда, ишлаб чиқариладиган маҳсулот (таклиф) миқдори билан нарх ўртасида пропорционал боғлиқлик йўқ. Монополистнинг қанча миқдорда маҳсулот ишлаб чиқариши нафақат чекли харажатга боғлиқ, балки талаб чизиғининг шаклига ҳам боғлиқ бўлади.

Монопол бозорда талабнинг ўзгариши нархнинг ва таклифнинг рақобатлашган бозордагидай пропорционал ўзгаришига олиб келмайди. Монополист, талаб ўзгарганда маҳсулот ҳажмини ўзгартирмасдан нархни ўзгартириши ёки нархни ўзгартирмасдан

маҳсулот ҳажмини ўзгартириши ёки бир вақтнинг ўзида нархни ҳамда маҳсулот миқдорини ўзгартириш мумкин.

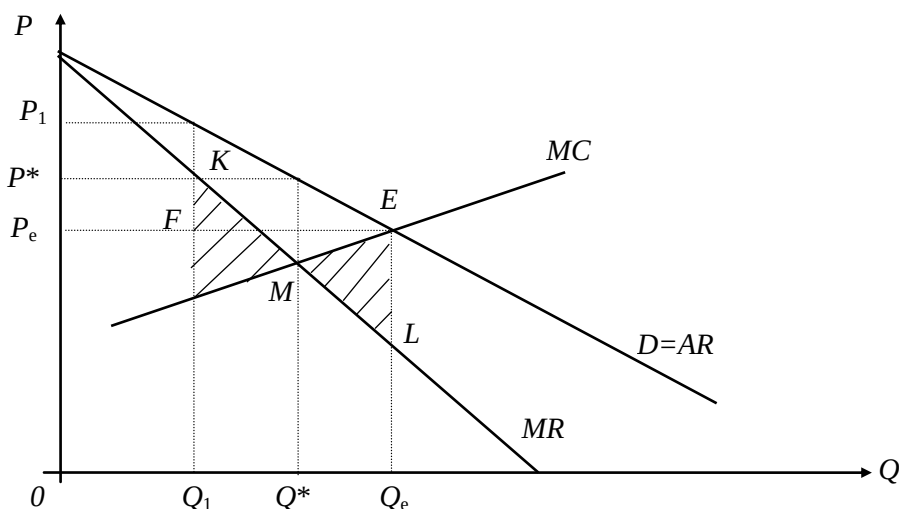


12.1-расм. Соф монополияда фирманинг маҳсулотига талаб, унинг чекли ва умумий даромади.

Монополистнинг мақсади максимал фойда олиш бўлса, у товар нархини хоҳлаганча ошира олмайди. Нарх ошиши билан маҳсулотга талаб камайиб боради, нарх ошиши маълум даражага етганда умумий даромад умумий харажатни қопламайди. Монополист қандай нарх стратегиясини тутишини билиш учун даромаднинг нархга кўра талаб эластиклиги билан қандай боғлиқлигини эслаш зарур бўлади. Талаб чизигининг эластик бўлган қисмида нархнинг пасайиши умумий даромадни ўсишига олиб келади, эластиклик бирга тенг бўлганда умумий даромад максимумга эришади ($MR < 0$), эластик бўлмаган қисмида нархнинг пасайиши умумий даромадни пасайишига олиб келади. Шунини тушунган монополист талаб чизигининг эластик бўлмаган қисмида ҳаракат қилмайди.

Биз кўрсатамиз монополист ҳам рақобатлашган бозордаги фирма каби чекли ҳаракат билан чекли даромадни тенглигини таъминлайдиган ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқарсагина максимал фойда олиши мумкин (12.2-расм). Расмда монополистнинг ўртача даромад чизиги

бирор талаби чизигини беради. Маҳсулот нархи шу маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмига боғлиқ функция.



12.2- расм. бўлганда фойдани максималлаштириш графиги.

Графикдан кўриниб турибдики, ишлаб чиқариш ҳажми га тенг бўлганда чекли харажат чекли даромадга тенг бўлади. Талаб чизигидан фойдаланиб маҳсулот ҳажми га мос бўлган бир бирлик маҳсулотнинг монопол нархи ни аниқлаймиз. Ушбу га тенг бўлган маҳсулот ҳажмида фойда максимал бўлишини кўрсатамиз. Маълумки, рақобатлашган бозорда мувозанатлик нуктада эришилади. Графикда нукта мувозанат нукта ва унга мос келадиган ишлаб чиқариш ҳажми ва нарх .

Фараз қилайлик, монополист ишлаб чиқарган маҳсулот миқдори бўлсин ва у дан кичик , бу ҳолатга мос келадиган нарх ҳам дан юқори ва чекли даромад чекли харажатдан катта .

Монополист маҳсулот ҳажмини дан оширса, у ҳар бир бирлик қўшимча ишлаб чиқарган маҳсулоти учун га тенг бўлган қўшимча фойда олиши мумкин, яъни у ўзининг умумий даромадини ошириши мумкин. Монополист маҳсулот ҳажмини ошириб, умумий фойдани ошириши мумкин то маҳсулот ҳажми га тенг бўлгунга қадар, маҳсулот ҳажми га тенг бўлганда, кейинги қўшимча бир бирлик ишлаб чиқарилган маҳсулотдан тушадиган даромад нолга тенг, нима учун деганда бўлади. Шунинг учун ҳам ишлаб чиқариш ҳажми га тенг бўлганда монополистнинг умумий фойдаси расмдаги штрихланган соҳага тенг бўлган миқдорга камаяди. Монополист учун миқдорда маҳсулот ишлаб чиқариш ҳам унинг умумий фойдасини камайтиради. ҳажмда чекли харажатлар чекли даромадлардан юқори . Агар монополист ишлаб чиқариш ҳажмини га нисбатан камайтирса, у ўзининг умумий фойдасини миқдорга оширган бўларди. Монополист маҳсулот ҳажмини дан га қадар қисқартириши натижасида умумий фойдани штрихланган соҳа миқдорида ошириши мумкин. ҳажмдан кейин маҳсулот ҳажмини қўшимча бирликка қисқартирилиши умумий фойдани оширмайди (бўлади). Расмда билан ва ҳамда чизиклар оралиғидаги соҳа монополистик томонидан кам миқдорда маҳсулот ишлаб чиқариб ўта юқори нархда сотиш муносабати билан йўқотиладиган фойдани ифодаласа, маҳсулот ҳажми дан катта бўлгандаги ва билан оралиғидаги соҳа ниҳоятда кўп маҳсулот ишлаб чиқариб , паст нархларда сотилиши натижасида йўқотиладиган фойдани ифодалайди.

12.3. Монопол шароитда нарх белгилаш ва монопол ҳокимияти кўрсаткичи

Биз кўрдикки, монопол бозорда нарх чекли даромаддан юқори бўлади .

Чекли даромад ни қуйидагича ўзгартириб ёзамиз:

(1)

- бу қўшимча бир бирлик маҳсулот ишлаб чиқариш натижасида олинган қўшимча даромад бўлиб, у икки хусусиятга эга. (1)- тенгликни қуйидагича ёзиш мумкин:

(2)

1) Бир бирлик қўшимча маҳсулот ишлаб чиқариб , уни нархда сотганимизда нархга тенг бўлган даромад оламиз (Q_0);

2) Монопол фирма маҳсулотига бўлган талаб чизиғи пастга ётиқ бўлгани учун қўшимча бир бирлик маҳсулот ишлаб чиқариб, уни сотилиши, нархни кичик миқдорга камайтиради (- қўшимча бирлик маҳсулот ишлаб чиқариб сотиш натижасида нарх қанча миқдорга камайтишини кўрсатади) ва бу барча сотилган маҳсулотдан тушган даромадни камайтиради (яъни - даромаднинг ўзгариши).

Демак,

(3)

ва бу ерда талаб чизиғи манфий ётиқликка эга бўлгани учун чекли даромад нарх дан кичик

бўлиши керак (нима учун деганда  манфий).

Энди чекли даромад билан талаб чизиғи ётиқлиги ўртасидаги боғлиқликни чекли даромад билан нархга кўра талаб эластиклиги коэффиценти ўртасидаги боғлиқликка айлантирамиз. Маълумки, талабнинг нархга кўра эластиклик коэффиценти

бундан

бу муносабатни чекли даромад тенгламаси (3) га қўйсақ қуйидагини оламиз

(4)

(4)- тенглама чекли даромадни ҳар қандай ишлаб чиқариш ҳажмида товар нархидан ва талабнинг нархга кўра эластиклигидан боғлиқ эканлигини кўрсатади. Иккинчидан, эканлигини ҳам кўрсатади.

Фирманинг мақсади фойдани максималлаштириш бўлгани учун биз чекли даромадни чекли харажатга тенглаштириб ёзамиз:

ёки

(5)

Ушбу формула монопол нарх белгилашда «Бош бармоқ» қоидаси номи билан юритилади (эсдан чиқармаслик керак , демак (5)-ифоданинг ўнг томони ҳар доим мусбат). (5)-тенгламанинг чап томонидаги ифода нархнинг чекли харажатдан қанчалик юқори эканлигини, нархга нисбатан фойз ҳисобида кўрсатади ва бу фарқ тескари олинган манфий эластиклик коэффиценти тенг.

(5) тенгликни нархга боғлиқ ҳолда ҳам ёзиш мумкин:

Масалан эластиклик бўлганда ва чекли харажат бўлганда, маҳсулот нархи сўм бўлади.

Рақобатлашган бозорда бўлганини кўрган эдик. Монополист нархни чекли харажатдан юқори белгилайди ва бу фарқ миқдор бўйича талаб эластиклигига тескари пропорционал бўлади (5). (5)-тенгламадан шундай хулоса келиб чиқадики, агар талабнинг нарх бўйича эластиклиги қанча юқори бўлса, маҳсулот нархи шунча чекли харажатга (га) яқинлашади. Нарх қанчалик чекли харажатга яқин бўлса, монопол бозор рақобатлашган бозорга шунчалик яқин бўлади. Демак, талаб юқори даражада эластик бўлса, монополист оладиган қўшимча фойда шунча кичик бўлади.

Монопол ҳокимият кўрсаткичи. Рақобатлашган бозорда нарх чекли харажатга тенг бўлиши, максимал фойда олишнинг зарурий шарти эди. Монопол бозорда нарх чекли харажатдан юқори белгиланади. Ана шу фарқ, яъни фойдани максималлаштирадиган нарх билан чекли харажат ўртасидаги фарқ монопол ҳокимиятни ўлчаш усули бўлиши мумкин. Монопол ҳокимиятни худди ушбу усулда аниқлашни 1934 йилда иқтисодчи олим Абба Лернер томонидан таклиф қилинганлиги учун, бу кўрсаткич Лернернинг монопол кўрсаткичи деган номни олган

бу ерда:

- монопол ҳокимиятнинг Лернер индекси;
- монопол нарх;
- чекли харажат;
- талабнинг нархга кўра эластиклиги.

Масалан, бензинга талабнинг нарх бўйича эластиклиги -5 бўлса,

Бензин сотувчи фирманинг монопол ҳокимияти 0,2 га тенг.

Шуни таъкидлаш керакки, юқори монопол ҳокимият юқори фойда олишни кафолатламайди. Фойда ўртача харажатнинг нархга бўлган нисбатига боғлиқ. Агар икки фирмдан биринчисининг монопол ҳокимияти, иккинчи фирманикига кўра юқори бўлса ва биринчи фирманинг ўртача харажати жуда юқори бўлса, унинг оладиган фойдаси иккинчи фирма фойдасидан кичик бўлади. Юқоридаги тенглама кўрсатадики, талаб қанчалик эластик бўлмаса, шунчалик монопол ҳокимият юқори. Демак, монопол ҳокимиятнинг келиб чиқиш сабаби, талаб эластиклигидадир.

Амалиётда чекли харажатни ҳисоблаш қийин бўлгани учун, уни ўртача харажат билан алмаштиради. Бу ҳолда формула куйидаги кўринишни олади:

Агар биз ифоданинг сурат ва махражини га кўпайтирсак, махражда умумий даромадни, суратда фойдани оламир:

Шундай қилиб, Лернер кўрсаткичи юқори фойда олишни монополиянинг далолати эканлигини кўрсатади.

Монопол ҳокимиятни характерлаш учун бозорни марказлашув даражаси кўрсаткичидан ҳам фойдаланилади. Бу кўрсаткич биринчи бўлиб Херфиндал-Хиршман томонидан тавсия этилгани учун, у Херфиндал-Хиршман индекси деб юритилади.

Бу индекс корхоналарнинг бозордаги улушлари йиғиндиси сифатида қаралади ва қайси фирманинг бозордаги улуши юқори бўлса, у фирма бозорда монопол ҳокимиятига эга бўлиши мумкин ёки шундай имконият мавжуд деб қаралади. Фирмалар бозордаги улушига кўра тартибластирилади.

бу ерда: I - Херфиндал-Хиршман индекси;

- бозорда энг катта улушга эга бўлган фирма;
- ундан кейинги катталиқдаги улушга эга фирма ва ҳоказо;
- энг кичик улушга эга бўлган фирма.

Агар тармоқда ягона фирма бўлиб, унинг маҳсулоти тармоқ маҳсулотини ташкил қилса, 100% бўлади ва бундай ҳол соф монополия бўлади, яъни Херфиндал-Хиршман индекси га тенгдир.

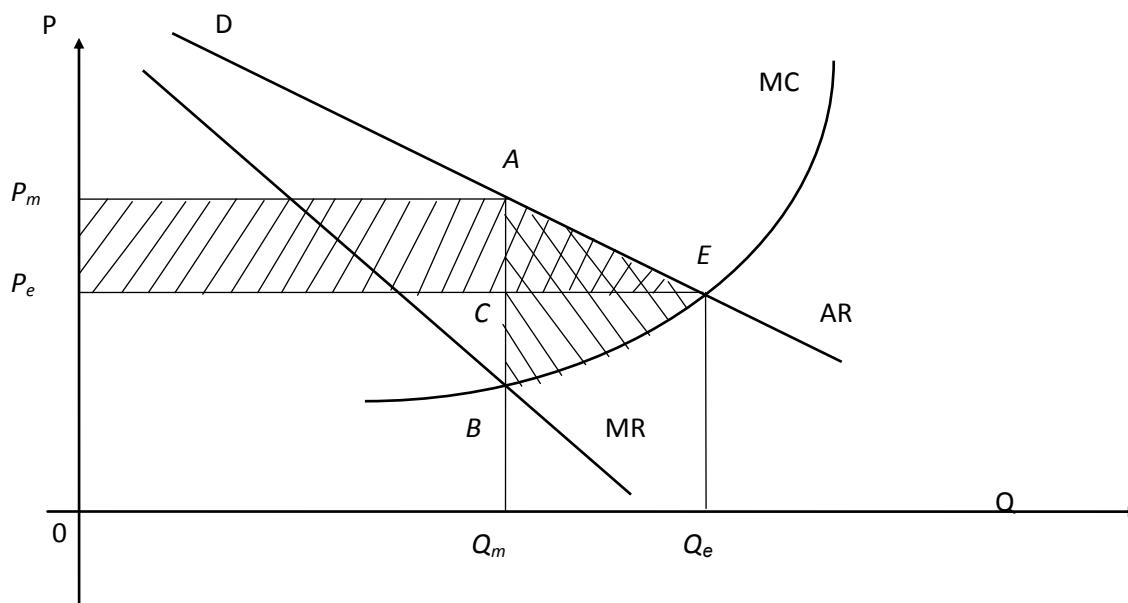
Масалан, АҚШ да Херфиндал-Хиршман индекси дан ошган тармоқлар, монопол тармоқларга киради. Юқоридаги индексдан монополияга қарши олиб бориладиган фаолиятда фойдаланилади. Бозорнинг катта қисмини бир неча фирмалар томонидан эгаллаб олиниш ҳолатига **бозорнинг марказлашуви** (концентрация рынка) дейилади.

12.4. Монопол ҳокимият ва жамият фаровонлиги

Монопол ҳокимиятда нарх чекли харажатдан юқори бўлади. Монопол ҳокимиятда нарх ошади, ишлаб чиқариш ҳажми камаяди, натижада бу фирманинг даромадини ошишига ва истеъмолчилар турмуш даражасининг пасайишига олиб келиши мумкин.

Истеъмолчилар ва ишлаб чиқарувчилар ортиқчаларини монопол ва рақобатлашган бозор шароитларида қараймиз (12.3-расм).

Рақобатлашган бозордаги ишлаб чиқарувчилар ва монопол ишлаб чиқаришнинг чекли харажатлари бир хил деб фараз қилайлик. 12.4-расмда монополистнинг ўртача ва чекли даромадлар чизиқлари ва чекли харажатлари чизиғи кўрсатилган.



12.3-расм. Монопол ҳокимиятдан олинадиган зарарни ифодаловчи график.

Маълумки, монополист ўз фойдасини бўлишини (B нукта) таъминлайдиган ишлаб чиқариш ҳажмида максималлаштиради. Монополистнинг оптимал ишлаб чиқариш ҳажми га ва у белгилайдиган нарх га тенг. Рақобатлашган бозорда бўлгандаги ишлаб чиқариш ҳажми максимал фойдани таъминлайди ва талаб чизиғи (12.3-расмда бу ўртача даромад чизиғи) билан таклиф чизиғи (12.3-расмда чизиғи) кесишган нукта да мувозанат нарх ва мувозанат ишлаб чиқариш ҳажми аниқланади.

Монопол нархда истеъмолчилар камроқ маҳсулот сотиб оладилар. Маҳсулотни монопол нархда сотиб олган харидорлар ўзларининг истеъмол ортиқчасининг маълум қисмини йўқотади, бу йўқотиш 12.3-расмда тўғри тўртбурчак юзасига тенг. Маҳсулотни нархда сотиб олишни хоҳлаган, лекин нархда сотиб олаолмаган истеъмолчилар ҳам, истеъмол ортиқчасининг қисмини йўқотади, 12.3-расмда бу йўқотиш учбурчак юзасига тенг. Истеъмолчиларнинг истеъмол ортиқчасининг умумий йўқотиши тўртбурчак юзи билан учбурчак юзи йиғиндисига тенг. Ишлаб чиқарувчи эса маҳсулотни юқори нархда сотиб тўртбурчак юзи билан ифодаланган фойдани олади, аммо, шу билан бирга у ишлаб чиқариш ортиқчасининг учбурчак юзасига тенг бўлган қисмини йўқотади, яъни у қўшимча бирлик маҳсулот ишлаб чиқариб, уни нархда сотиб олиш мумкин бўлган қўшимча фойдасини йўқотади.

Шундай қилиб, ишлаб чиқарувчининг умумий фойдаси тўрт тўртбурчак юзидан, учбурчак юзасини айирмасига тенг. Энди ишлаб чиқарувчининг умумий фойдасидан истеъмолчи йўқотган истеъмол ортиқчасини айирсак учбурчак юзасига тенг бўлган соф йўқотишни оламиз. Бу соф йўқотиш, монопол ҳокимиятидан келиб чиқади.

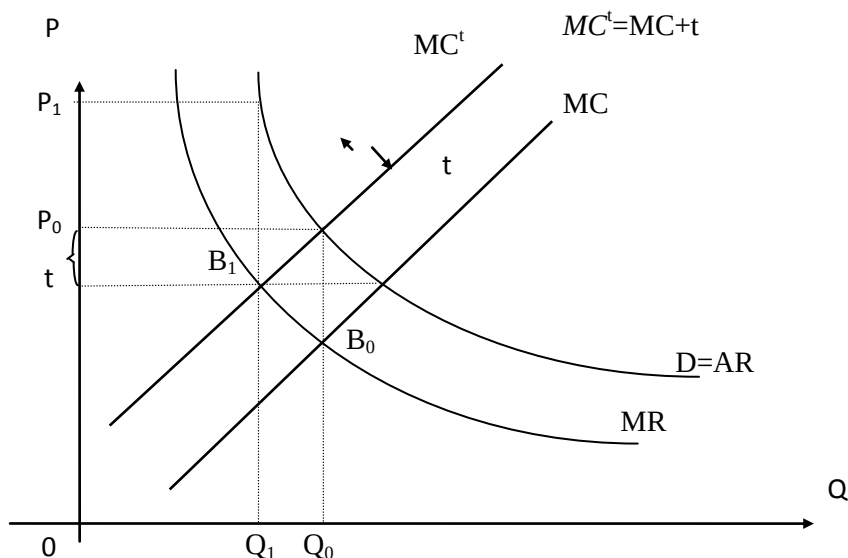
учбурчак юзасига тенг соф йўқотиш монополиянинг «ўлик юки» бўлиб, у жамиятнинг йўқотиши ёки жамиятнинг монополиядан кўрадиган зарарини ифодалайди.

Монопол фирма ўз монополиясини сақлаб қолиш учун, бошқа фирмаларни тармоқга киришга тўсиқлар яратиш учун яна харажатлар қилса, у бу билан жамият йўқотишларини янада ошириши мумкин.

12.5 Монопол нархга солиқнинг таъсири

Юқорида кўрган эдикки, рақобатлашган бозорда бир бирлик маҳсулотга қўйилган солиқ маҳсулотнинг бозор нархини солиқ миқдorigа нисбатан кичикроқ миқдорга ўзгартиради ва бу солиқ юки ҳам истеъмолчига, ҳам сотувчига тақсимланади. Монопол бозорда солиқ қўйилганда, маҳсулот нархи солиқ миқдоридан кўпроқ миқдорга ҳам ошиши мумкин.

Фараз қилайлик, монопол бозорда ҳар бир бирлик маҳсулот солиққа тортилади. Солиқ миқдори сўмга тенг ва монополист сотилган ҳар бирлик маҳсулот учун давлатга сўм солиқ тўлайди. Демак, фирманинг ўртача ва чекли харажатлари сўмга ошади. Агар фирманинг бошланғич чекли харажати бўлса, солиққа тортилгандан кейинги чекли харажати қуйидагича бўлади (12.4-расм). Графикда солиқ хисобига ўзгарган чекли харажат чизиғи бошланғич чекли харажат чизиғини миқдорга юқорига силжитиш орқали ҳосил қилинди (10.4-расм).

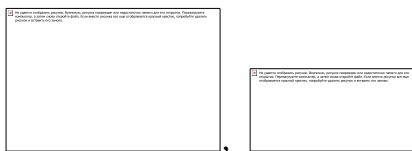


12.4-расм. Монопол товар нархига солиқнинг таъсири.

Натижада чизиғи чекли даромад чизиғини, янги нуқтада кесиб ўтади. Биз солиқга тортилмаган вақтдаги ишлаб чиқариш ҳажми ва нарх ни ва солиқга тортилгандан кейинги ишлаб чиқариш ҳажми ва нарх ларни оламир.

Чекли харажат чизиғини юқорига силжиши ишлаб чиқариш ҳажминини дан гача пасайтиради, нархни дан га кўтаради. 5-расмдаги графикдан кўриниб турибдики, нархнинг ўсиши солиқ миқдоридан катта .

Бунинг сабаби, монопол бозорда нархнинг чекли харажатга нисбати талабнинг эластиклигига боғлиқ.



Масалан, бўлса, монопол нарх формуласига кўра, солиқ га тенг бўлганда, нарх солиқ миқдorigа нисбатан икки баробар ортади.

Таянч иборалар

Соф монополия, олигополия, монопол рақобат бозори, монопсония, бозор ҳоқимияти, монопол нарх, Лернернинг монопол кўрсаткичи, Херфиндал-Хиршман индекси, соф йўқотиш.

Такрорлаш учун саволлар

Бозор турлари қандай аниқланади?

Рақобатлашмаган бозорларда нарх ва ишлаб чиқариш ҳажми қандай аниқланади?

Лицензия, патент, муаллифлик ҳуқуқи рақобатга қандай таъсир кўрсатади?

Монополиянинг жамият учун фойдали ва зарarli томонларини изоҳлаб беринг.

Бозор ҳоқимияти деганда нимани тушунаси?

Монопол нархга солиқ қандай таъсир кўрсатади?

Тавсия этиладиган адабиётлар

Ғуломов С.С., Алимов Р.Х., Салимов Б.Т., Ходиев Б.Ю. Микроиктисодиёт. -Т.: Шарқ, 2001.

2. Роберт Пиндайк, Даниель Рубинфельд. Микроиктисод. Инглизчадан таржима. -Т.: Шарқ, 2002.

3. Игнатъева, Моргунова. Микроэкономика. www.economics.ru

13-МАВЗУ. МЕҲНАТ БОЗОРИ ВА КОРХОНАЛАРДА МЕҲНАТ РЕСУРСЛАРИДАН ФОЙДАЛАНИШ (2 соат)

13.1. Меҳнат бозори, рақобатлашган меҳнат бозори

13.2 Иш ҳақи ставкалари дифференциацияси (табақалашуви).

13.1. Меҳнат бозори, рақобатлашган меҳнат бозори

Ишлаб чиқариш омиллари бозори деганда, меҳнат, хом ашё, капитал, ер ва бошқа ишлаб чиқариш ресурслари бозори тушунилади. Ресурслар бозоридаги талаб ва таклиф истеъмол товарлари бозори таъсирида шаклланади. Шунинг учун ҳам ресурсларга бўлган талаб ҳосила талаб бўлиб, фирманинг ишлаб чиқариш ҳажмидан ва унинг харажатларига боғлиқ.

Ишчи кучига бўлган талабни алоҳида фирма учун қараймиз. Бозор (тармоқ) талабини аниқлаш учун тармоққа қарашли фирмалар талаблари йиғиб чиқилади.

Фараз қилайлик, фирма ишлаб чиқариш омилларидан фойдаланиб маҳсулот ишлаб чиқаради. Бошқарувчи фирмага яна қўшимча қанча ишчи кучини ёллашни аниқламоқчи. Бунинг учун фирма ҳар бир қўшимча ишчи кучини ёллашдан қанча даромад олишни ва ушбу бирлик ёлланган ишчи кучидан фойдаланиш учун қанча харажат кетишини билиши керак бўлади.

Қўшимча ёлланган битта ишчи кучидан олинadиган қўшимча даромад меҳнатнинг чекли даромадлилиги дейилади ва у орқали белгиланади.

Меҳнатнинг чекли даромадлилиги  нинг иктисодий маъноси шундан иборатки, яъни у қўшимча бир бирлик ишчи кучидан фойдаланиб қўшимча ишлаб чиқарилган

маҳсулот ҳажмини , қўшимча бир бирлик ишлаб чиқарилган маҳсулотдан олинадиган қўшимча даромад га кўпайтириш орқали аниқланади:

(1)

бу ерда - меҳнатнинг чекли даромадлилиги;

- меҳнатнинг чекли маҳсулоти;
- чекли даромад.

Ушбу муҳим бўлган (1) муносабат истеъмол бозори рақобатлашганми ёки йўқми ҳар қандай рақобатлашган омилар бозори учун ўринлидир.

Масалан, капитал бозори учун:

бу ерда - капиталнинг чекли даромадлилиги;

- капиталнинг чекли маҳсулоти;
- чекли даромад.

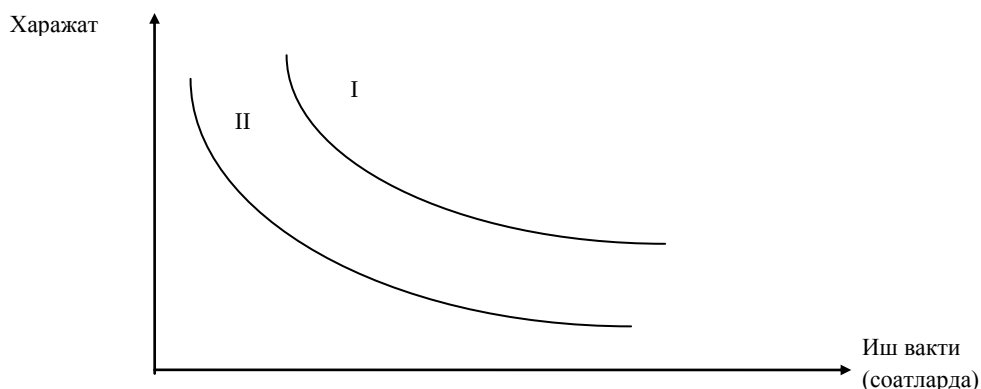
Ер бозори учун:



Рақобатлашган бозор шароитида чекли даромад бозор нархига тенг, яъни бўлгани учун, чекли меҳнат даромадлилиги қуйидагича аниқланади:

(2)

Чекли даромаднинг камайиш қонунига кўра, меҳнатнинг чекли маҳсулоти иш вақти узайиши билан камайиб боради. Демак, чизиғи нарх ўзгармаса ҳам пастга қараб йўналган бўлади (13.1-расм).



13.1-расм. Чекли меҳнат даромадлилиги графиги

I чизик рақобатлашган истеъмол бозоридаги фирманинг чизиғи (бу ерда фирма монопол ҳокимиятга эга эмас). II чизик истеъмол бозорида монопол ҳокимиятга эга бўлган фирманинг чизиғи. Монопол ҳокимиятга эга бўлган фирма кўпроқ маҳсулот сотиш учун товар нарҳини тушириши мумкин. Натижада бўлади ва ишлаб чиқариш ҳажми ошиши билан камайиб боради. Демак, ва чизиклари пастга ётиқ бўлгани учун чизиғи пастга томон ётиқ бўлади. Агар биз монопол ҳокимиятга эга бўлган фирманинг меҳнатни чекли даромадлилигини монопол бўлмаган фирманинг меҳнатни чекли даромадлилиги билан солиштирсак



бу ерда  - монопол ҳокимиятга эга бўлган фирманинг меҳнатини чекли даромадлилиги;



- монопол ҳокимиятга эга бўлмаган рақобатлашувчи фирманинг меҳнатини чекли даромадлилиги.

Бундан келиб чиқадики, ҳар қандай иш ҳақида истеъмол бозорида монопол ҳокимиятга эга бўлган фирма, монопол ҳокимиятга эга бўлмаган фирмага нисбатан камроқ ишчи ёллайди.

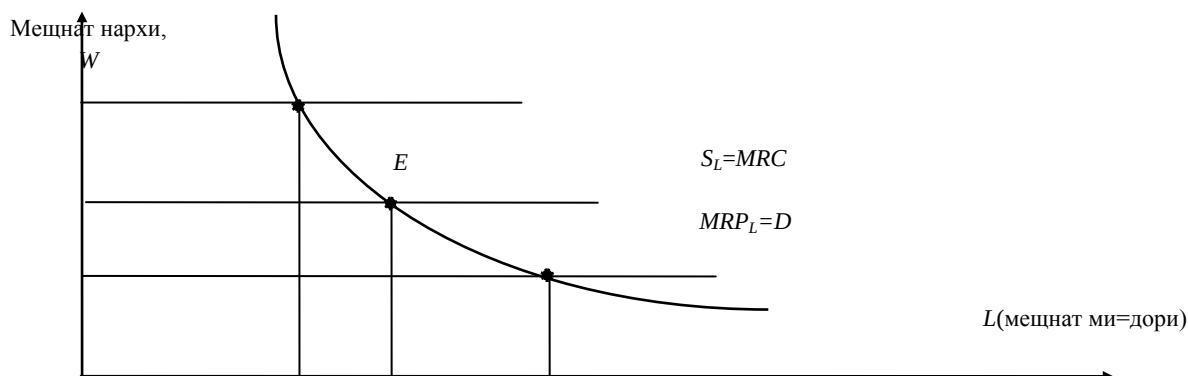
Меҳнатни чекли даромадлиги дан ишчиларни ёллашда фойдаланиши мумкин. Агар фирма ўз фойдасини максималлаштирадиган бўлса, у ишчиларни ёллашни меҳнатни чекли даромадлиги иш ҳақига тенг бўлгунга қадар давом эттиради.

$$W = MRPL$$

(3)

бу ерда - иш ҳақи.

Агар бўлса, фирма қўшимча ишчи кучини ёллаб, ўз фойдасини ошириши мумкин. Ушбу шарт куйидаги 13.2-расмда ифодаланган.



13.2-расм. Рақобатлашган меҳнат бозорида меҳнат нархининг унинг миқдоридан боғлиқлиги.

Меҳнатга бўлган талаб чизиғи билан устма-уст тушади. талаб чизиғига кўра, меҳнат нархи пасайган сари унга бўлган талаб ҳам ортиб боради ва аксинча.

Меҳнат бозорида ишчи кучига талаб - бу фирмаларнинг ишчи кучига талабидир. Таклиф ишчилар томонидан бўлади.

Меҳнат бозори рақобатлашган бўлгани учун меҳнат нархи бозор томонидан шаклланади ва унга бозор субъектлари таъсир қила олмайди (рақобатлашган истеъмол бозоридаги каби). Бу барча ишчилар қайси фирмада ишлашидан қатъий назар, бир хил иш ҳақи олади ва фирмалар бу нархни олдиндан берилган нарх сифатида қабул қиладилар. Шунинг учун ҳам алоҳида фирма учун меҳнат ресурслари таклиф чизиғи горизонтал, яъни у абсолют эластик.

13.2-расмда рақобатлашган меҳнат бозоридаги мувозанат нуқта E нуқта билан ифодаланади. Мувозанат иш ҳақи бўлганда фойдани максималлаштирадиган меҳнат ресурслари миқдори га тенг бўлади. Ишчи чекли унумдорлик назариясига кўра, меҳнатнинг тўлиқ маҳсулотини олади. Шунинг учун фирманинг меҳнат учун чекли харажати иш ҳақига тенг.

$$W = MRPL$$

бу ерда - фирманинг меҳнатга бўлган чекли харажати.

Рақобатлашган меҳнат бозорида ҳар бир ишчининг иш ҳақи га тенг бўлгани учун, фирманинг ишчиларга берадиган умумий иш ҳақи харажатлари тўртбурчак юзига тўғри келади (13.2-расм). Иш ҳақининг ўзгариши ишчи кучига бўлган талабни ўзгартиради. Агар иш ҳақи дан гача ошса (13.3-расм), ёлланадиган ишчилар сони дан гача қисқаради; агар иш ҳақи гача пасайса, ишдаги ишчилар сони гача ошади. Меҳнат бозорида фирма



фойдасини максималлаштирадиган шарт, яъни меҳнатни чекли даромадлилигининг иш ҳақи ставкасига тенглиги истеъмол бозоридаги  шартга ўхшашдир.

12.3-расм. Ишчи кучига талаб билан иш ҳақи ўртасидаги боғлиқлик.

не удается обнаружить признаков, характерных для этих заболеваний. Для его изучения Гербасовичево обследовали, в свою очередь, специалисты ФГБУ. Если раньше считалось, что при врожденном дефекте зрения, характеризующемся отсутствием зрительного сигнала в затылочной зрительной коре,

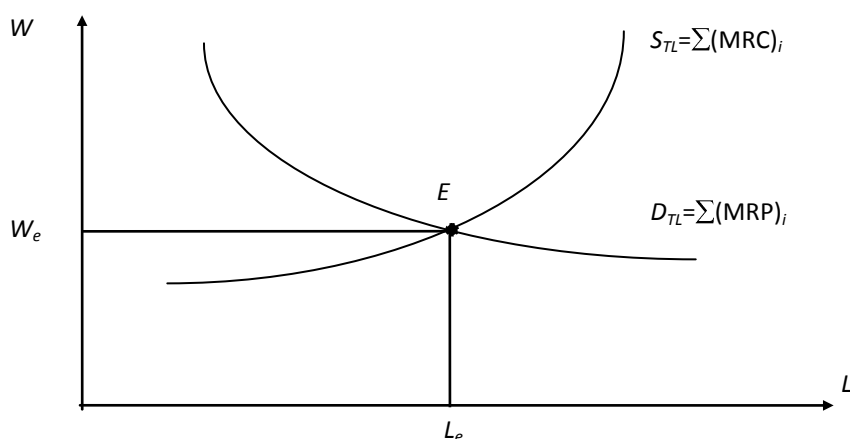
1) не является объектом охраны. Владельцы, получившие или приобретшие права на объект. Персональный контракт, с третьими лицами. Если объект передан по договору в аренду, то объект не является объектом охраны.

га

4. Не следует забывать, что в настоящее время в России отсутствуют нормативные акты, регламентирующие деятельность по созданию и развитию системы менеджмента качества. Поэтому при разработке системы менеджмента качества необходимо учитывать все требования, предъявляемые к ней на международном уровне.

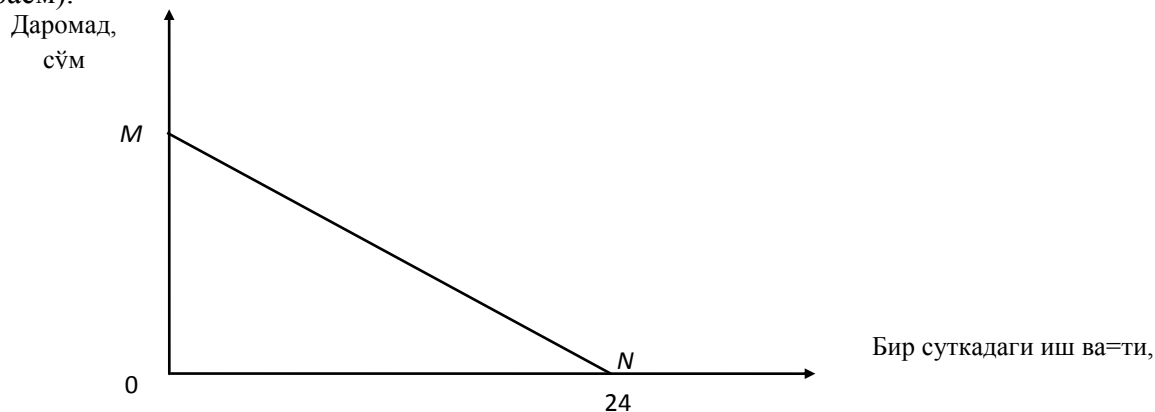
24. Не способствуйте развитию, восхождению, деланию, возвышению и прочим подобным предметам или их отлучению. Препятствуйте им, и если вы не можете отлучить, то и не способствуйте им. Если же вы не можете возвысить, то и не способствуйте им. Если же вы не можете возвысить, то и не способствуйте им. Если же вы не можете возвысить, то и не способствуйте им.

Тармоқ бўйича меҳнат бозорини кўриб чиқамиз. Умумий бозор талаби тармоқдаги фирмалар талаблари йиғиндиси билан аниқланади (13.4-расм).



Умумий таълиф таълифлар йиғиндисидан иборатдир.

Меҳнат қилиш ва дам олиш ўртасидаги боғлиқлик. Ҳар бир ишчи олдидаги масала, бу қанча ишлаб, қанча дам олиш муаммосидир. Агар суткада 24 соат бўладиган бўлса, ишчи 24 соат ишласа, у сўмга тенг бўлган максимал даромад олиш мумкин (12.5-расм).



13.5-рasm. Иш вақти ва дам олиш ўртасидаги боғлиқлик

Агар у ишламаса, унинг максимал дам олиши бир суткага, яъни, 24 соатга тенг бўлади ва унинг даромади нолга тенг. Ишчининг "даромад ва бўш вақти" бюджет чизигини чизиги орқали ифодалаш мумкин. Маълумки, ишчи ҳар доим суткасига 24 соат ишлайвермайди. Табиийки, ишчининг иш вақти чегараланган бўлади, у маълум вақт дам олиб, ўзининг ишлаш қобилиятини тиклаш керак бўлади. Бундан ташқари, дам олиш уни маънавий ўсишини таъминлайди. Демак, ишчи маълум вақт ишлаб, маълум миқдорда наф олса (даромад олса), у маълум вақт дам олганда ҳам қандайдир наф олади (маънавий ўсиш, завқланиш). Демак, ишчини қанча вақт ишлаб, қанча вақт дам олиши кераклиги тўғрисидаги масалани қуйидагича қўйиш мумкин:

Ишчининг ишлаш вақти ва дам олиш вақтидан боғлиқ нафлик функциясини қуйидагича ёзамиз:

$$N = 24 - t \quad (5)$$

бу ерда N - нафлик функцияси; t - дам олиш вақти; t - иш вақти.

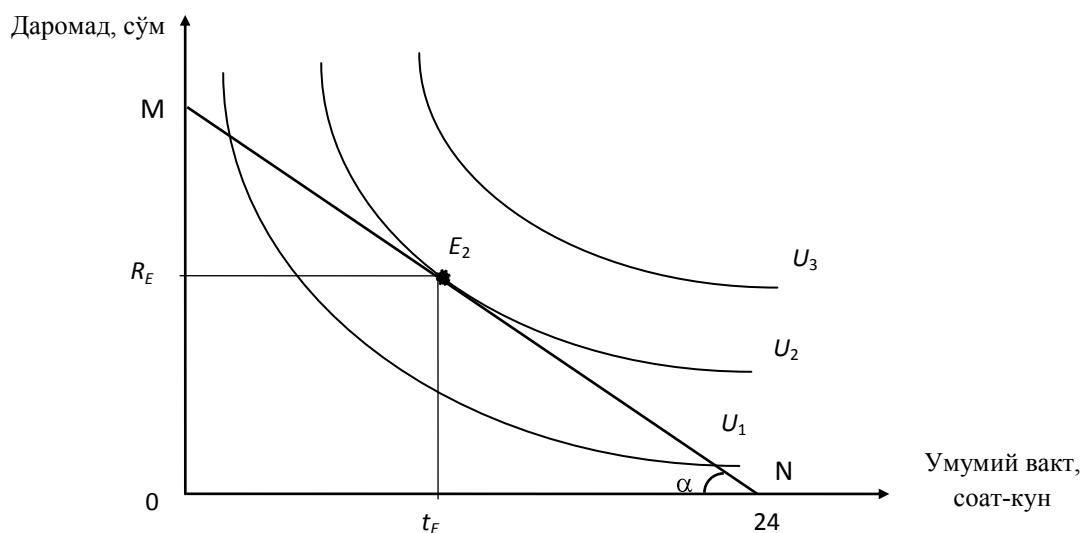
Демак, ишчи суткадаги 24 соатни иш вақтига ва дам олиш вақтига шундай тақсимлаши керакки, натижада у максимал наф олсин:

$$N = 24 - t \quad (6)$$

Қуйидаги шарт бажарилганда:

$$N = 24 - t \quad (7)$$

Ушбу масаланинг оптимал ечимини график орқали аниқлаймиз (13.6-рasm).



13.6-рasm. Нафлик функциясини максималлаштириш.

Расмдан кўриш мумкинки, масаланинг ечими мувозанат нукта орқали аниқланиши мумкин. Нафлик функциясининг бефарқлик чизиги бюджет чизигини нуктада кесиб ўтади. Оптимал ечимга кўра, дам олиш вақти соатга тенг, иш вақти . Ишчининг бир соатлик иш ҳақи сўмга тенг бўлса, унинг умумий даромади қуйидагича топилади:

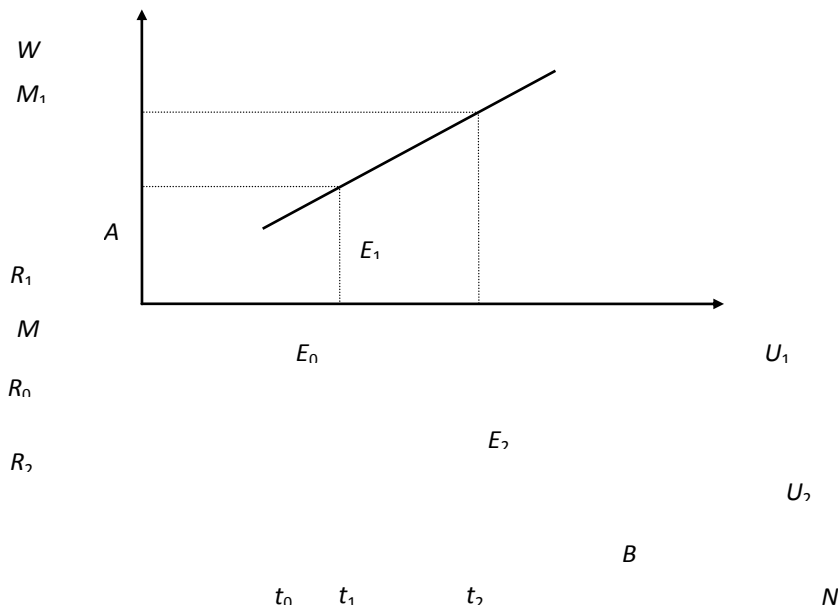
$$N = 24 - t \quad (8)$$

У ҳолда бюджет чизиги ётиқлиги иш ҳақига тенг бўлади.

$$N = 24 - t \quad (9)$$

Ишчи нафлик функциясини максималлаштиради, агар бўш вақт билан даромадни чекли алмаштириш нормаси иш ҳақи га тенг бўлса, .

Фараз қилайлик, иш ҳақи ставкаси дан га ошди. Бюджет чизиги ҳолатидан ҳолатга силжийди (13.7-рasm).

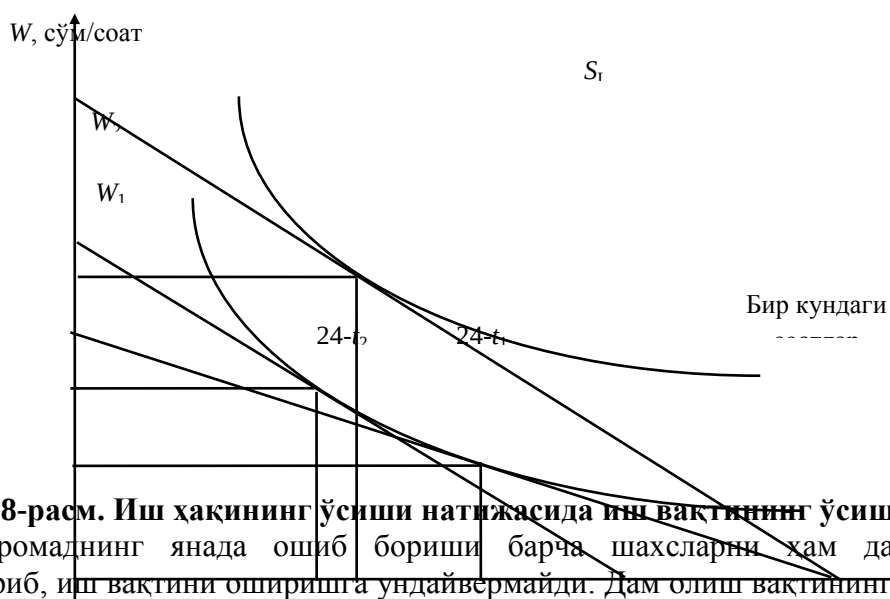


13.7-расм. Ўрнини босиш самараси ва даромад самараси, $0t_0$, $0t_1$, $0t_2$ лар бўш вақт, t_0N , t_1N ва t_2N лар иш вақти.

Агар биз бюджет чизиғига параллел бўлган ва бефарқлик чизиғи билан кесишадиган бюджет чизиғини ўтказсак, даромад ва ўрнини босиш самарасини аниқлашимиз мумкин.

Ўрнини босиш самараси бўш вақтни қисқариши ва иш вақтининг ортиши натижасида даромаднинг ўсиши билан ифодаланади, яъни, маълум миқдордаги бўш вақт иш вақти билан алмаштирилади. 13.7-расмда бу дан га силжишини ифодалайди, яъни, иш вақти дан гача ошади. Лекин, даромаднинг ортиши билан бирга дам олишнинг - шахснинг маънавий ўсиши учун керак бўладиган бўш вақтнинг ҳам қиммати ошади. Даромад самараси (бўш вақтнинг ортиши) тескари йўналишда бўлиб, у оралиқ билан ифодаланади. Натижавий ўзгариш оралиққа тенг.

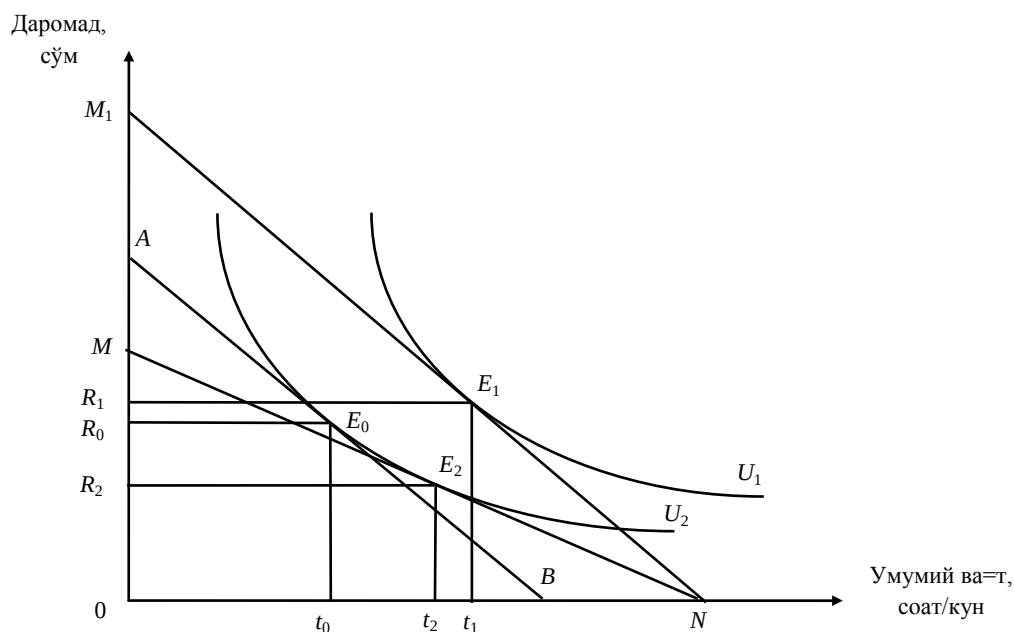
Иш ҳақининг бундай ўсишида ўрнини босиш самараси даромад самарасидан юқори бўлади. Бундан шу келиб чиқадики, биринчидан, иш ҳақининг ўсиши, иш вақтини ортишига олиб келади; иккинчидан, индивидуал шахснинг меҳнат таклифи мусбат ётиқликка эга (13.8-расм).



13.8-расм. Иш ҳақининг ўсиши натижасида иш вақтининг ўсиши.

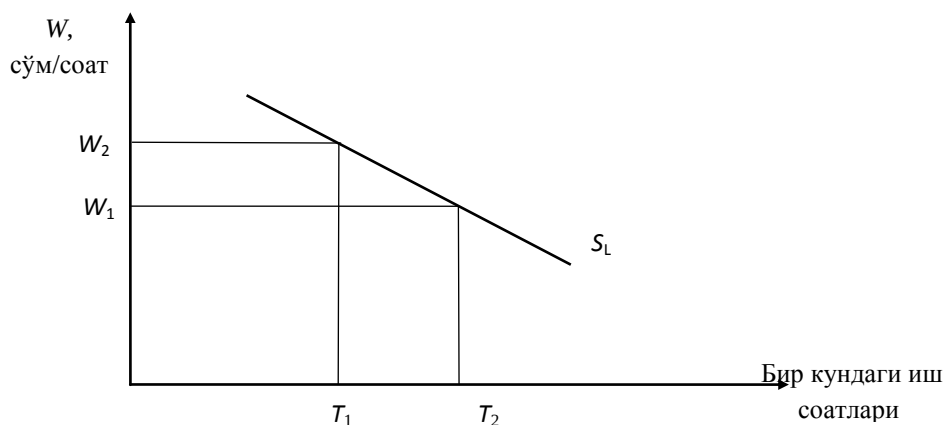
Даромаднинг янада ошиб бориши барча шахсларни ҳам дам олиш вақтини қисқартириб, иш вақтини оширишга ундайвермайди. Дам олиш вақтининг қисқариб бориши,

уни шахс учун бўлган қимматини оширади. Юқорида эслатиб ўтганимиздек, суткасига 24 соат ишлаш маънога эга эмас. Бўш вақтни қимматини ошиб бориши шунга олиб келадики, даромад самараси, ўрнини босиш самарасидан ошиб кетади (12.9-рasm). Натижада иш вақти дан гача қисқаради.



13.9-рasm. Даромад самараси ўрнини босиш самарасидан ортиқ бўлган хол, $0t_0$, $0t_1$, $0t_2$ лар бўш вақт, t_0N , t_2N ва t_1N лар иш вақти.

Шахснинг бўш вақти эса дан га ўсади. Бўш вақт қимматини ортиши, иш ҳақи ошганда индивидуал шахснинг меҳнат таклифи чизиғи манфий ётиқликка эга бўлади (13.10-рasm).



13.10-рasm. Иш ҳақи ошганда иш кунини қисқариш таклиф чизиғи ётиқлиги.

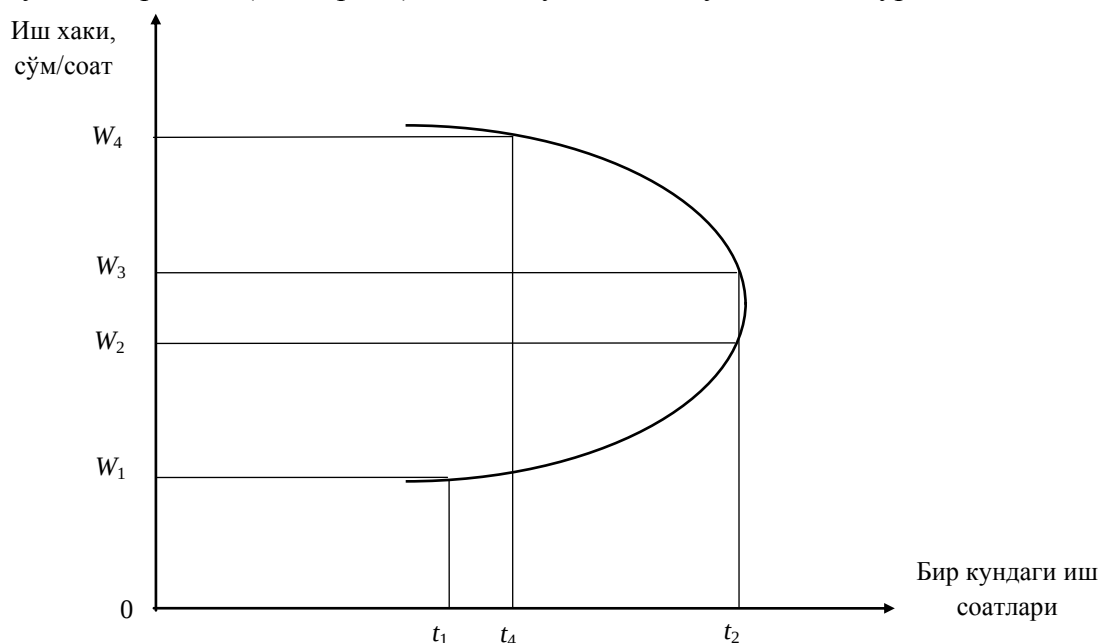
Иш ҳақи ўсишининг дам олиш вақти билан ишлаш вақти ўртасидаги нисбатга таъсири. Одатда иш ҳақи ошганда, кўпчилик кўпроқ ишлаб, кўпроқ даромад олишга ҳаракат

қилади. Лекин, иш вақти ошган сари бўш вақтнинг ҳам қиммати ошиб боради. Инсон маънавий ўсишга ҳам интилади. Демак, иш вақтининг ўсиши ўз чегарасига эга. Нима учун деганда, инсонлар, ишлаб топган даромадини кўпроқ завқ олиш учун, дам олишга сарфлайдилар.

Иш вақти маълум вақтгача ўсгандан кейинги иш ҳақининг ўсиши, иш вақтини қисқаришига олиб келади. Иш ҳақи ошганда ўрнини босиш самараси ҳамда даромад самараси мавжуд бўлади. Ўрнини босиш самарасида юқорироқ иш ҳақи, ишчининг реал даромадини оширади. Ишчи кўп даромад олганда, у кўпроқ неъматларни сотиб олади, ушбу неъматлардан бири, яхши дам олишдир.

Агар ишчи дам олишга кўпроқ маблағ сарфласа, даромад самараси (даромаднинг ошиши), уни камроқ ишлашга ундайди. Даромад самараси жуда ҳам катта бўлганда, ишчи иш вақтини қисқартиради ва меҳнат таклифи чизиғи пастга ётиқ бўлади.

Қуйидаги расмда (13.11-расм) иш ҳақи ўсишининг уч босқичи кўрсатилган.



13.11-расм. Индивидуал шахснинг меҳнати таклифи чизиғи.

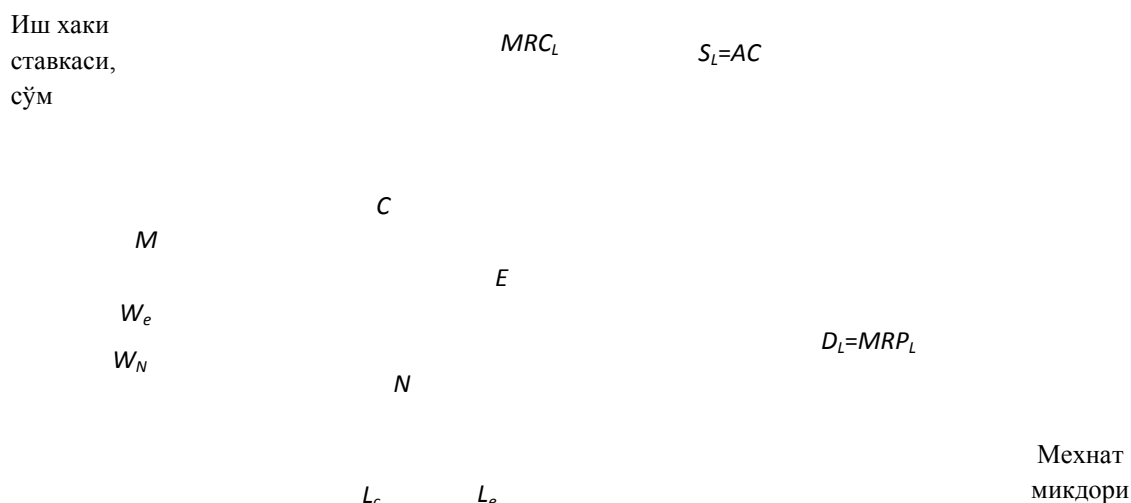
Иш ҳақининг биринчи босқичида дан га ўсиши, иш вақтини дан соатга оширади. Бу ерда ўрнини босиш самараси даромад самарасидан юқори бўлади. Иш ҳақининг иккинчи босқичидаги дан га ўсиши, иш вақтига таъсир қилмайди, ишчи соат ишлайди, ўрнини босиш самараси даромад самарасига тенг. Учинчи босқичдаги иш ҳақининг дан га ўсиши, иш вақтини дан га қисқартиради, ўрнини босиш самараси даромад самарасидан кам бўлади.

Кўриниб турибдики, даромаднинг ўсиши дам олишга бўлган талабни оширади. Ушбу ҳол иш вақтини қисқариши ва дам олиш вақтини ошишида ўз ифодасини топган. Иш ҳақининг ошиши билан бирга дам олишнинг нархи ҳам ошади.

Одатда, ривожланган мамлакатларда аҳолининг ўртача даромади, ривожланаётган мамлакатлардаги аҳолининг ўртача даромадидан анча юқори бўлгани учун, улар кўпроқ дам олишга ҳаракат қилади (Даромад самараси, ўрнини босиш самарасидан юқори). Ривожланаётган давлатларда иш ҳақи паст бўлгани учун, иш ҳақининг ўсиши, ишчиларни кўпроқ вақт ишлаб, кўпроқ даромад қилишга ундайди (ўрнини босиш самараси, даромад самарасидан юқори бўлади).

Меҳнат бозорида монопсония бўлган ҳол. Бундай ҳол кўпроқ кичик шаҳарларда учрайди. Шаҳарда ягона ишлаб чиқариш корхонаси бўлиб, у шаҳар аҳолисининг асосий қисмини иш билан таъминлайди.

Шаҳарда бошқа иш жойлари кам бўлгани учун, ушбу вазият монопсоник бозор вазиятига яқин бўлади. Монопол корхона маҳаллий меҳнат бозорида ишчи кучини сотиб олувчи ягона корхона бўлгани учун ҳам у иш ҳақиға таъсир қила олади. Корхона ишға ёллайдиган ишчилар сонини қисқартирса, ишға кирувчилар ўртасида рақобат кучаяди ва бу иш ҳақини мувозанат даражасидан пастга туширади (13.12-расм).



13.12-расм. Монопсонист меҳнат бозори.

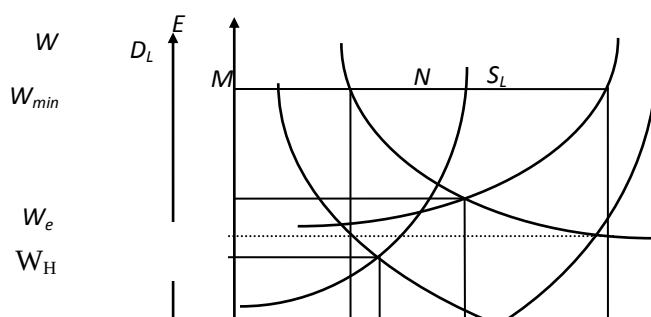
Рақобатлашган меҳнат бозорида мувозанат ҳолат нуктада ўрнатилади. нуктада талаб ва таклиф чизиклари кесишади. Мувозанат ҳолатида ишчи миқдордаги иш ҳақи билан таъминланади. Монопсонист ҳар бир бирлик меҳнат учун бир хил иш ҳақи тўлагани учун таклиф чизиги ўртача харажат чизигидан иборат бўлади. Чекли меҳнат харажатлари чизиги ўртача харажат чизигидан юқорида ётади. ва чизикларини кесишган нуктаси монопсоник ҳолатда қанча ишчи билан банд бўлишини аниқлайди. Бу ерда монопсоник мувозанат ҳолати шарт. Демак, монопсонист ишчилар сонини дан қисқартириб, иш ҳақини дан га қисқартиришға эришади. Шундай қилиб, монопсонист бир вақтнинг ўзида ҳам ишчилар сонини қисқартириб, ҳам иш ҳақини пасайтириб, ўз фойдасини тўртбурчак юзига тенг бўлган миқдорда оширади.

Минимал иш ҳақи. Минимал иш ҳақи давлат томонидан қонун орқали ўрнатилади. Кўп ҳолларда минимал иш ҳақи мувозанат иш ҳақи даражасидан юқори қилиб ўрнатилади.

Бундай ҳолда умумий ўртача иш ҳақи ошади, лекин ишчиларни ишға ёллаш сони қисқаради. Минимал иш ҳақини ўрнатилишини ва уни оширилишини қасаба уюшмалари ҳам кўпинча талаб қилиб чиқадилар. Минимал иш ҳақи қандай оқибатлар билан боғлиқлигини кўриб чиқайлик.

Минимал иш ҳақи кўпроқ малакасииз ишчилар ва иш топа олмаган ишчиларға салбий таъсир кўрсатади. Нима учун деганда, малакали ишчиларға талаб ҳар доим мавжуд бўлади, шу сабабли улар минимал иш ҳақининг ошишидан ютадилар. Умуман, минимал иш ҳақининг ортиши, иш билан банд бўлган аҳолининг юқорироқ даромад олишини таъминлайди. Минимал иш ҳақи ошганда, меҳнатға ҳақ тўлашнинг барча ставкалари қайтадан кўриб чиқилади ва оширилади.

Қуйидаги 13.13-расмда минимал иш ҳақининг аҳоли бандлигига таъсири кўрсатилган.

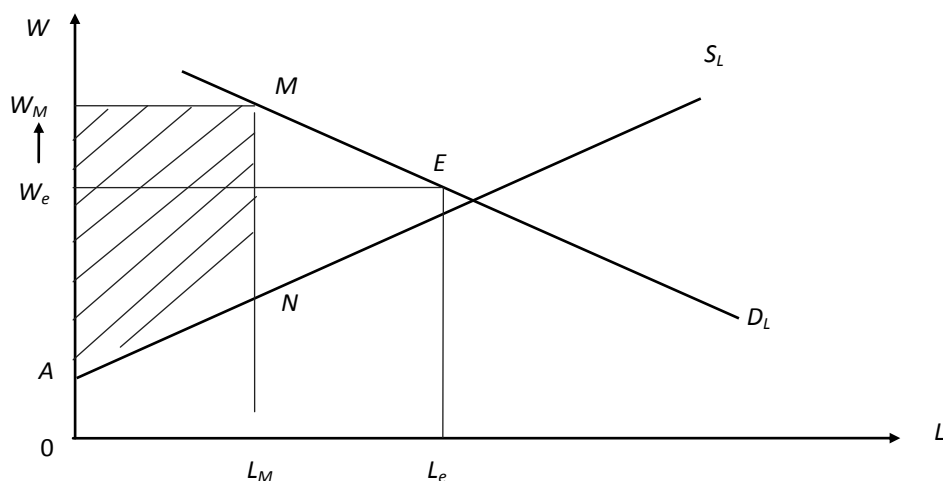


13.13-расм. Минимал иш ҳақи ва бандлик.

Минимал иш ҳақи ўрнатилмаганда ишчиларнинг бандлик даражаси ва иш ҳақи мувозанат ҳолат (нукта) орқали аниқланади. Мувозанат ҳолатда иш билан ишчи банд бўлади ва у миқдорда иш ҳақи олади. Минимал иш ҳақини мувозанат иш ҳақидан юқори қилиб белгиланиши , иш билан банд бўлган ишчилар сонини гача қисқартиради (Нима учун деганда, фирма бундай нархда камроқ ишчи ёллайди).

Монополистик меҳнат бозори. Амалда касаба уюшмаларини монополист деб қараш мумкин. Улар ишчиларга ўз таъсирини ўтказиб, меҳнат таклифини қисқартириб, иш ҳақини оширишга ҳаракат қиладилар.

Фараз қилайлик, касаба уюшмалари соф монополист. Ушбу ҳолат 12.14-расмда келтирилган.

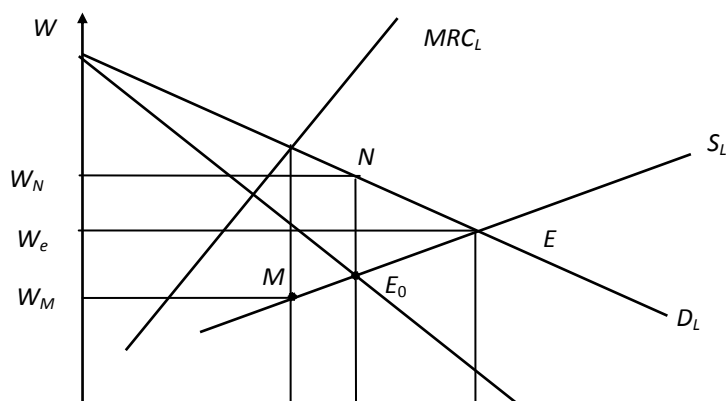


13.14-расм. Соф монопол меҳнат бозорида монополистнинг иш ҳақи ва бандликка таъсири.

Рақобатлашган меҳнат бозорида мувозанат нуктада ўрнатилади ва ишчи иш билан таъминланиб, иш ҳақи олади. Меҳнат бозорида касаба уюшмаси монопол ҳокимиятга эга бўлганлиги учун, у банд бўлган ишчилар сонини дан га қисқартириб, иш ҳақини дан га ошириши мумкин. Ишчилар оладиган альтернатив фойда (иктисодий рента) тўртбурчак юзига тенг.

Меҳнат бозоридаги икки томонлама монополия. Бундай бозорда монополист фирмага ишчи кучини таклиф қилувчи монополист (касаба уюшмаси) туради.

Икки томонлама монополистик бозордаги ҳолат қуйидаги 13.15-расмда кўрсатилган.



13.15-расм. Меҳнат бозоридаги икки томонлама монополия.

Рақобатлашган бозорда мувозанат ҳолат нуктада ўрнатилган бўлар эди. Бу нуктада меҳнатга бўлган талаб ва таклиф чизиқлари кесишади. Мувозанат ҳолатда ишчи иш билан банд бўлиб, иш ҳақи олади. Лекин, монополист фирма иш билан банд бўлган ишчилар сонини дан гача қисқартириб, иш ҳақини дан гача қисқартиришга ҳаракат қилади. Касаба уюшмалари (монополист) иш кучи таклифини қисқартириб, (гача), иш ҳақини гача кўтаришга ҳаракат қилади.

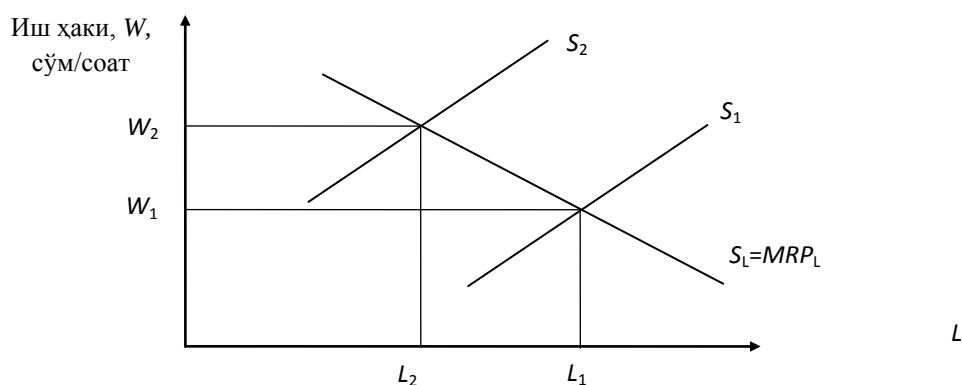
Шундай қилиб, иш билан банд бўлган ишчилар сонининг нисбатан кичик ўзгаришга иш ҳақларининг (ушбу ёндашишда) бир-биридан жуда катта фарқ қилиши тўғри келади . Ушбу вазиятда иш ҳақининг қандай бўлиши, қарама-қарши турган монополистик ва монополистик кучларга боғлиқ. Кўриниб турибдики, иш ҳақи мувозанат иш ҳақи га ҳам яқинлашиши мумкин.

13.2 Иш ҳақи ставкалари дифференциацияси (табақалашуви).

Биз юқоридаги мулоҳазалардан иш ҳақини ўзгармас деб қарадик. Амалда ўртача иш ҳақи мутахассисликлар бўйича ҳам, тармоқлар бўйича ҳам, ҳаттоки бир хил ишни бажарувчи ишчилар бўйича ҳам фарқ қилади. Масалан, автомобилсозлик тармоғида ишлайдиган ишчиларнинг ўртача иш ҳақи, қурилиш соҳасида ишлайдиган ишчиларнинг ўртача иш ҳақларидан фарқ қилади, худди шундай кимё тармоғидаги ўртача иш ҳақи ҳам енгил ва озиқ-овқат саноатидаги ўртача иш ҳақидан фарқ қилади. Поликлиникада ишловчи ҳар хил категориядаги врачларнинг иш ҳақи ҳам бир хил эмас. Юқори категорияли врач паст категорияли врачга қараганда кўпроқ маош олади.

Ушбу фарқнинг тагида, инсонлар қобилиятининг хилма-хиллиги, маълумоти, билими, тажрибаси, малакаси ётади. Булардан ташқари, улар бажарадиган ишларнинг тури ҳам, улар оладиган даромадларга ҳар-хил таъсир қилади. Ишнинг мураккаблиги, ишлаб чиқаришнинг инсон ҳаёти учун зарарли бўлиши, ушбу соҳада ишловчиларнинг иш ҳақида ушбу зарарни қоплайдиган қўшимча иш ҳақида ўз ифодасини топади.

Қуйидаги 13.16-расмда ишнинг оғирлиги ва зарарлиги учун тўланадиган қўшимча иш ҳақи кўрсатилган.

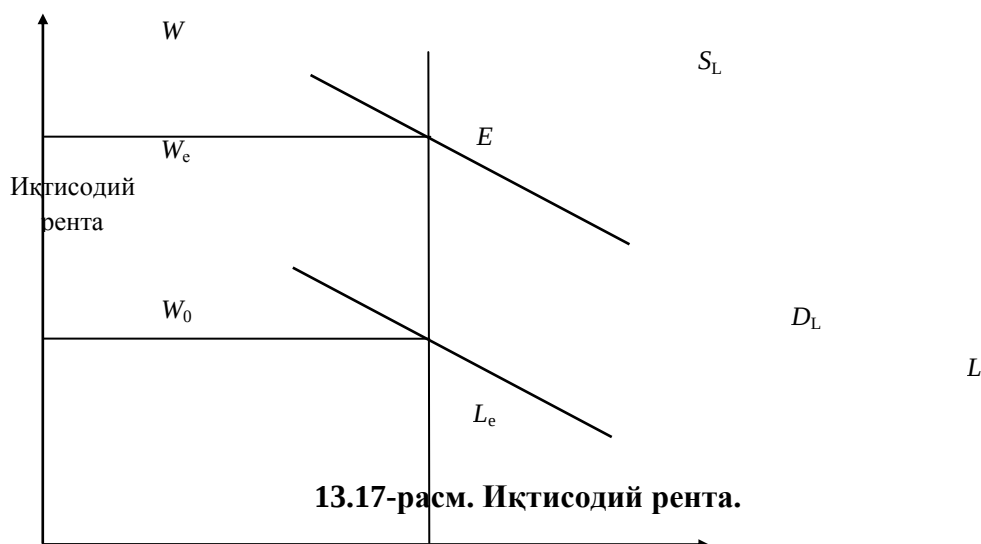


13.16-расм. Ҳар хил иш шароитидаги иш ҳақи.

Бу ерда оғир ишни бажарувчи, кўшимча иш ҳақи олади, .

Иқтисодий рента. Биз юқорида ресурс қанчалик кўп чекланган бўлса, унинг нархи ҳам шунчалик юқори бўлишини кўрган эдик. Шунинг учун ҳам юқори малакали мутахассис ҳар доим ортиқча иш ҳақи олади. Ушбу ортиқча иш ҳақи иқтисодий рента бўлиб, у ишчининг қобилияти ёки юқори малакаси учун тўланади.

Тармоқ меҳнат бозорини кўриб чиқайлик (13.17-расм).

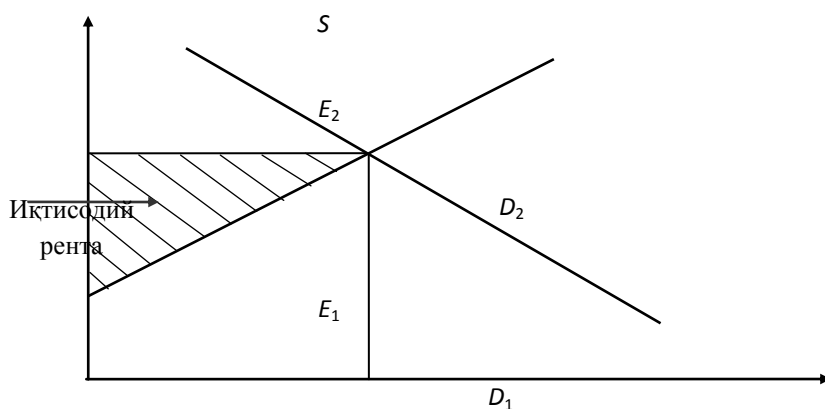


Мувозанат шароитида (нукта) ишчилар иш ҳақи оладилар. Лекин, малакали ишчилар иш ҳақи олиб ишлашга тайёр бўлсалар ҳам иш ҳақи олаяптилар (демак, улар оладиган иқтисодий рента га тенг бўлади).

Минимал иш ҳақи (меҳнат нархи) билан бозорда шаклланган иш ҳақи ўртасидаги фарқ иқтисодий рентани ташкил этади. 13.17-расмда барча ишчилар учун ушбу кўрсаткич учбурчак юзига тенг. Шунинг учун ҳам рақобатлашган бозорда, қисқа муддатли ораликда иқтисодий рентанинг бўлиши, тармоққа янги ишчиларни кириб келишини рағбатлантиради. Рақобатлашувчи тармоқда узоқ муддатли ораликда меҳнат таклифи чизиғи абсолют эластик (горизонтал) бўлгани учун иқтисодий рента бўлмайди. Лекин, ноёб мутахассисларнинг етишмаслиги, иқтисодий рента узоқ муддатда ҳам сақланиб қолади (амалда ишлаб чиқаришда ноёб мутахассисларни жалб қилиш учун, уларга кўшимча иш ҳақи белгиланади). Эстрада юлдузлари, кино юлдузлари, машҳур спортчилар иқтисодий рента оладилар. Қуйидаги 13.18-расмда ушбу ҳолат ифодаланган.

Бошланғич ишчи кучига талаб , таклиф эса . Таклиф эластик бўмаганда, ишчи кучи нархи фақат талабдан боғлиқ бўлади. Киноактёрнинг обрўи ошиб бориши, унга бўлган талабни дан га кескин оширади.

Шундай қилиб, унинг нархи дан га кўтарилади. Расмда тўртбурчак юзи иқтисодий рентани ифодалайди.



13.18-расм. Таклиф чеклангандаги иқтисодий рента.

Иқтисодий рента - бу таклифи чегараланган ресурсга тўланадиган нархдир.

14 МАВЗУ. КАПИТАЛ ҚЎЙИЛМАЛАРИ ВА КАПИТАЛ БОЗОРЛАРИ

14.1. Капитал қўйилмалари.

14.2. Узоқ муддатли ораликдаги инвестиция.

14.3 Жамғарма ва вақт бўйича чекли танлаш нормаси.

14.4 Инвестицияни ҳисоблашдаги дисконтирланган қиймат.

14.1. Капитал қўйилмалари.

Капитал - бу узоқ муддатли ораликда ишлатиладиган ишлаб чиқариш ресурси бўлиб, унинг ёрдамида узоқ вақт давомида маҳсулот ишлаб чиқарилади.

Капиталнинг икки хил тури мавжуд: асосий капитал (узоқ муддатда фойдаланиладиган ускуна, технологик линия, бино, қурилма); айланма капитал (ҳар бир ишлаб чиқариш циклида ўз қийматини тайёр маҳсулот қийматига ўтказадиган ишлаб чиқариш ресурслари, хом ашё, материаллар, ярим фабрикатлар ва ҳоказолар).

Асосий капиталдан узоқ муддатда фойдаланилади ва у ўз қайта такрор ишлаб чиқаради, яъни у ишлатилиши давомида ўз қийматини маълум қисмини маҳсулот қийматига ўтказди.

Капиталдан фойдаланиш давомида у ҳам маънавий, ҳам жисмоний эскиради. Жисмоний эскириш - бу капиталнинг вақт ўтиши билан ишга яроқсиз бўлиши бўлса, маънавий эскириш унинг унумдорлигининг камайиши, яъни янги ишлаб чиқарилган замонавий ускуналарга қараганда унумдорлигининг пастлиги, ёки умуман барча кўрсаткичлари бўйича (маҳсулот сифати, фойдаланишга қулайлиги) янги ускунадан орқада қолганлигидир.

Асосий капитал эгаси капитал қийматини ундан фойдаланиш вақти давомида қайта тиклайди. Масалан, ускуна 1000000 сўм бўлиб, ундан фойдаланиш муддати 10 йил бўлса, унинг қиймати 10 йил давомида тенг қийматларда маҳсулот қийматига ўтказилади деб қарайдиган бўлсак, ҳар йилги даромаддан 100000 сўмдан амортизацияга ажратиш керак бўлади.

Айланма капитал бир йил давомида ўзининг бутун қийматини маҳсулот қийматига ўтказиб қайта тикланади.

Капиталнинг қиймати ундан фойдаланиб, келажакда қанча даромад олишга боғлиқдир. Келажакда кўпроқ даромад олиш иштиёқи кўпчиликни бугунги истеъмолининг бир қисмидан воз кечиб, уни жамғаришга ундайди. Жамғарилган маблағ пул кўринишидаги капитал сифатида бирор-бир тадбиркорга маълум муддатга қўшимча қиймат орқали қайтарилиши шарти билан берилиши мумкин. Ушбу олинган қўшимча қийматга капиталга олинган фоиз дейилади.

Ссуда фоизи - капитал эгасига унинг капиталидан маълум муддат оралиғида фойдаланганлиги учун тўланадиган нархдир.

Капиталдан фойдаланишни таҳлил қилганда бугун сарфланган маблағни келажакда сарфланадиган маблағ билан таққослаш ёки бугун олинадиган даромад билан келажакда олинадиган даромадни таққослаш муҳим аҳамиятга эгадир. Бу ерда вақт омилини эътиборга олиш керак бўлади. Бугунги сарфланган бир сўм бир йилдан кейин сарфланадиган бир сўмга тенг эмас. Буларни бир-бирига тенглаштириш учун, аввал уларни бир вақтга келтириш зарур бўлади. Турли хил йиллардаги харажатларни ёки даромадларни бир йилга келтиришда дисконт кўпайтирувчисидан фойдаланилади.

Харажат ва даромадларни бир хил бошланғич вақтга келтириш ҳисоб-китобларига **дисконтирлаш** дейилади. Бундай ҳисоб-китоблар инвестиция лойиҳаларини баҳолашда кенг қўлланилади. Инвестицияларни таҳлил қилганда йиллар давомида бўладиган харажатлар билан лойиҳадан олинидиган даромадларни солиштиришга тўғри келади. Келажакда олинадиган даромаднинг нафи бугунги кунда олинадиган даромад нафидан кичик бўлади. Нима учун деганда, жорий даромадга (яъни, бугунги кундаги даромадга) келажакда фоиз бўйича қўшимча даромад олиш мумкин.

Лойиҳаларни таҳлил қилишда лойиҳа қийматини аниқлаш учун бугунги кунда қўйилган капитал маблағлар билан лойиҳа амалга оширилгандан кейин олинадиган даромадларни солиштириш зарур бўлади. Бунинг учун жорий харажатни ва келажакда олинадиган даромадни ҳисоб-китоб қилиш керак.

Лойиҳа деганда, маълум мақсадга эришиш учун қилинадиган ресурслар инвестицияси тушунилади.

Инвестиция - даромад олиш учун қўйиладиган капитал маблағ.

Инвестициялаш - бу капитални яратиш ёки капитал захирасини тўлдириш жараёнидир. Инвестициялаш деганда, ялпи ва соф инвестициялаш тушунилади.

Ялпи инвестициялаш - капитал захирасининг умумий ўсишидир.

Қоплаш - асосий капиталнинг ишдан чиққан қисмини алмаштириш.

Соф инвестиция - ялпи инвестициядан қоплаш учун сарфланадиган маблағни ажратгандан кейинги қолган қисми.

Соф инвестиция + Ялпи инвестиция - Қоплаш.

Агар ялпи инвестиция қоплашдан юқори бўлса, соф инвестиция мусбат бўлади (бу ҳолда капитал кўпаяди ва ишлаб чиқариш кенгаяди). Агар ялпи инвестиция қоплашдан кичик бўлса, соф инвестиция манфий бўлади (мавжуд капитал камайиб боради). Ва ниҳоят, ялпи капитал қоплашга тенг бўлса, капитал ҳажми ўзгармайди (бу ҳолда капитал оддий такрор ишлаб чиқарилмайди).

Қисқа муддатли лойиҳаларни (қисқа муддатли инвестицияларни) таҳлил қилганда капиталнинг ички ўзини оқлаш коэффиценти дан ва ссуда фоизи дан фойдаланилади. Қисқа муддатли ораликдаги инвестицияларнинг (бир йиллик ораликдаги) чекли соф оқлаши уларнинг чекли ички оқлаш коэффицентида ссуда ставкаси фоизини айириш орқали аниқланади:

бу ерда - чекли соф қоплаш;

- чекли ички қоплаш;

- ссуда ставкаси фоизи.

Агар бўлса, инвестициядан олинадиган фойда максимал бўлади.

Фараз қилайлик, фирма мандарин сотиш билан шуғулланади, дейлик. Фирма сотиш қуввати турли бўлган дўконларни қурмоқчи. Дўконларни қуриш учун сарфланадиган капитал маблағлар, сотиш учун сарфланадиган харажатлар қуйидаги жадвалда келтирилган (14.1-жадвал). Ссуда фоизи ставкаси 10 фоиз бўлсин.

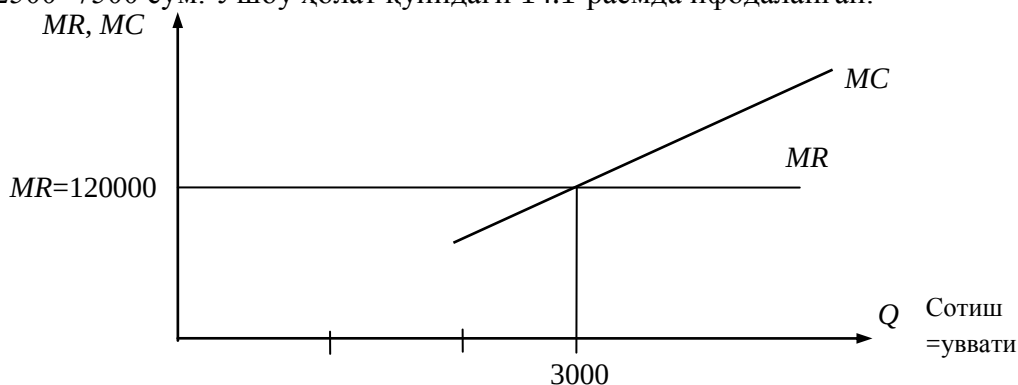
14.1-жадвал.

Бир йиллик инвестиция қайтимлари

Дўкон-ларнинг сотиш	Умумий инвес-тиция (капиталмблағ	Чекли инвес-тиция, сўм	Капиталга тўла-надиган	Чекли сотиш харажат-	Чекли умумий хара-	Инвес-тиция-дан олина-	Чекли фойда, сўм
---------------------	----------------------------------	------------------------	------------------------	----------------------	--------------------	------------------------	------------------

қуввати (кир кунлик), кг	сарфи), сўм		чекли фоиз, сўм	лари, сўм	жатлар, сўм (MC)	диган даромад, сўм (MR)	
1000	100000	100000	10000	5000	115000	120000	5000
2000	200000	100000	10000	7500	117500	120000	2500
3000	300000	100000	10000	10000	120000	120000	0
4000	400000	100000	10000	12500	122500	120000	-2500
5000	500000	100000	10000	15000	125000	120000	-5000

Бир кунда 1000 кг мандарин сотадиган дўкон қуриш учун 100000 сўм сарфланади, 2000 кг учун эса 200000 сўм сарфланади ва ҳоказо. Сотиш масштаби 1000 кг га ошганда умумий сарфланадиган капитал ҳажми 100000 сўмга ўзгаради. Фоиз ставкаси 10 фоиз бўлгани учун чекли инвестиция 100000 сўмга, тўланадиган маблағ 10000 сўмга тенг. Ҳар бир 100000 сўмлик чекли инвестициядан олинадиган чекли даромад бир хил бўлиб, у 120000 сўмга тенг. Сотиш қуввати 1000 кг бўлганда, чекли умумий харажат (чекли инвестиция плус капиталга тўланадиган чекли фоиз плус чекли сотиш харажати) 115000 сўм бўлади ва чекли фойда 120000-115000=5000 сўмни ташкил этади. Сотиш қуввати 2000 кг бўлган дўкон учун ушбу кўрсаткичлар мос равишда 117500 ва 2500 сўмга тенг бўлади. Агар чекли харажат чекли даромад га тенг бўлса, капиталдан олинадиган фойда максимал бўлади. Дўконларнинг бир кунлик сотиш қуввати 3000 кг бўлганда фойда максимал бўлади, яъни 5000+2500=7500 сўм. Ушбу ҳолат қуйидаги 14.1-расмда ифодаланган.



14.1-расм. Қисқа муддатли ораликдаги инвестиция.

Ишлаб чиқариш масштаби ошиши билан бирга чекли харажат ҳам ошиб боради, шунинг учун ҳам чизиғи мусбат ётиқликка эга. Чекли даромад 120000 га тенг бўлганлиги учун чизиғи 120000 нуқтадан ўтиб абцисса ўқига параллел бўлади. чизиғи билан чизиғининг кесишган нуқтаси максимал фойдани таъминлайдиган оптимал сотиш қуввати 3000 кг га тенг эканлигини аниқлайди.

Энди чекли қоплаш нормаси коэффиценти ни ва ссуда фоиз ставкаси билан таққослаймиз (14.2-жадвал).

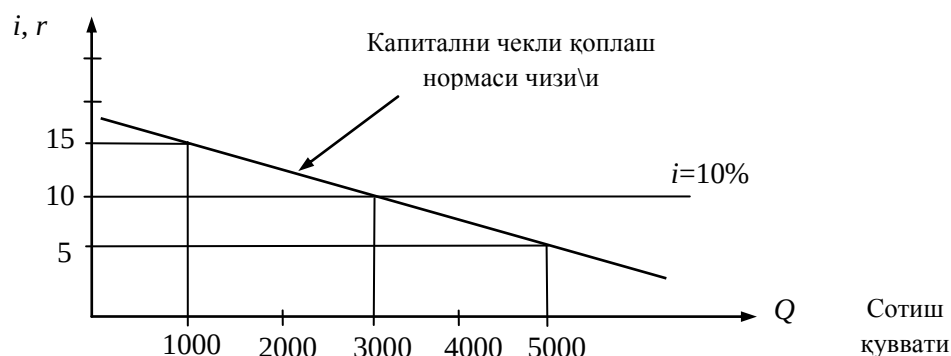
$$\frac{\text{чекли фоиз тўлови} + \text{чекли фойда}}{\text{чекли инвестиция}} \cdot 100\%$$

14.2-жадвал.

Бир йиллик қўйилган инвестициянинг чекли оқлаш нормаси.

Сотиш қуввати, кг	- чекли қоплаш нормаси, %	Ссуда фоизи ставкаси, %	Инвестицияни чекли соф қоплаш нормаси, %
1000	15,0	10,0	5,0
2000	12,5	10,0	2,5
3000	10,0	10,0	0,0
4000	7,5	10,0	-2,5
5000	5,0	10,0	-5,0

Сотиш масштаби ошиши билан ўзини оқлаш нормаси 15 фоиздан 5 фоизга тушади. бўлганда, инвестициядан олинadиган даромад максималлашади, яъни сотиш ҳажми 3000 килограммга етади. Ушбу вазият 14.2-расмда келтирилган.



14.2-расм. Чекли оқлаш нормаси ва ссуда фоизи ставкаси динамикаси.

Ссуда фоизи ставкаси ўзгармас бўлиб 10% га тенг бўлгани учун, унинг чизиғи абсцисса ўқига параллел жойлашади. Чекли оқлаш нормаси дўконларнинг сотиш қувватига қараб ўзгаради, яъни сотиш масштаби ошиши билан пасайиб боради.

Чекли оқлаш нормаси чизиғи инвестицияга бўлган талаб чизиғини ифодалайди. Талаб чизиғидан кўриш мумкинки, фоиз ставкаси қанча юқори бўлса, капиталга бўлган талаб шунча кам ва аксинча, фоиз ставкаси қанча паст бўлса, капитал маблағга бўлган талаб шунча юқори бўлади. Фойдани максималлаштирадиган сотиш ҳажми бўлганда 3000 килограммга тенг бўлади.

14.2.Узоқ муддатли оралиқдаги инвестиция.

Асосий капиталга қўйилган инвестициялар асосан узоқ муддатли бўлади. Асосий капиталнинг хизмат қилиш, яъни ундан фойдаланиш муддати мавжуд бўлиб, у чегараланган бўлади. Асосий капитал хизмат кўрсатиш муддати давомида фирма учун даромад келтиради.

Узоқ муддатли оралиқдаги капитал қўйилмадан олинadиган фойдани ҳисоблаш учун асосий капиталнинг хизмат кўрсатиш муддатини ва ундан фойдаланиш давомида ҳар йилда олинadиган даромадни билиш керак бўлади.

Фараз қилайлик, - инвестицияни чекли қиймати, -хизмат кўрсатиш йилида асосий капиталдан олинadиган чекли (қўшимча) даромад. У ҳолда биринчи йил учун капиталнинг чекли оқлаш нормасини қуйидаги формула орқали ҳисоблаш мумкин:

Демак, бугунги бир сўмлик капиталнинг қиймати йилнинг охирига келиб сўмга тенг бўлади, агар у бир йил давомида сўмлик фойда келтирса.

Агар чекли капитал қиймати 1000 сўм ва чекли капиталнинг бир йилдан кейин умумий фойдага қўшадиган чекли ҳиссаси 1300 сўм бўлса, чекли олаш нормаси қуйидагига тенг.

(1) формуладан фойдаланиб ёзамиз:

Бугунги бир сўмлик капитал қиймати йил охирида сўмга тенг бўлади.

Агар ссуда фоизи ставкаси бўлса, соф оқлаш нормаси бўлади.

Агарда сўм ва берилган бўлса, ни топиш мумкин бўлади.

Иккинчи йил учун эса

Бир йиллик инвестициянинг қиймати йилнинг охирига келиб қуйидагини ташкил қилади, (1) дан фойдаланиб қуйидагини ёзамиз:

Иккинчи йил учун эса

Ихтиёрий йил учун капиталнинг қиймати қуйидагича аниқланади:

14.3 Жамғарма ва вақт бўйича чекли танлаш нормаси.

Инсонлар жорий ва келажакдаги истеъмолни бир-бири билан солиштириб, жамариш тўғрисида қарор қабул қиладилар. Одатда шахс келажакда кўпроқ истеъмол қилиш учун бугунги кундаги бир сўмлик истеъмолидан воз кечади. Масалан, шахснинг бир йиллик даромади 100 минг сўм бўлсин. Агар у ушбу даромадини жорий йилда тўлиқ истеъмол қилса, унинг жамғармаси нолга тенг бўлади. Шахс ушбу даромадидан 10 минг сўмини жамғаради (10 минг сўмлик жорий истеъмолдан воз кечади), агар у келажакда 10 минг сўмдан кўпроқ истеъмол қилиш имкониятига эга бўлса, масалан 15 минг сўмлик. У ҳолда унинг вақт бўйича чекли танлаш нормаси қуйидагича аниқланади:

- вақт бўйича чекли танлаш нормаси, бу шахснинг умумий тушум даражаси ўзгармаган шароитда бир бирлик жорий истеъмолдан воз кечиш ҳисобига бўладиган келажакдаги қўшимча истеъмол қиймати бўлиб, у шу воз кечилган бирлик истеъмолни қоплаш учун етарлидир.

Вақт бўйича танлаш инвестиция қўйишга жамғарма орқали таъсир қилади. Лекин, жорий истеъмол ҳисобидан жамғармани хоҳлаганча ошириш мумкин эмас. Нега деганда, умумий даромад чекланган. Жамғарма умумий даромаддан истеъмолни айрилганига тенг.

бу ерда - жамғарма; - умумий даромад; - истеъмол.

Маълумки фоиз ставкаси қанча юқори бўлса, жамғаришга мойиллик шунча юқори бўлади ва аксинча.

Қийматни дисконтирлаш. Бир йилдан кейин бериладиган бир сўмнинг бугунги қиймати қанча бўлади? Бу саволга жавоб - фоиз ставкасига боғлиқдир. Фараз қилайлик, фоиз ставкаси бўлсин. У ҳолда биз бир сўмни жамғарадиган бўлсак, унинг қиймати бир йилдан кейин сўмга тенг бўлади (агар фоиз ставкаси бўлса, бугунги бир сўм бир йилдан кейин 1,5 сўмга тенг бўлади). Демак, айтишимиз мумкинки, бир йилдан кейин олинадиган бир сўмнинг бугунги қиймати сўмга тенг, яъни у бир сўмдан кичик бўлади. Худди шундай икки йилдан кейин тўланадиган бир сўмнинг бугунги қиймати га тенг бўлади. Нима учун деганда, бир сўм фоиз ставкаси бўйича инвестицияга қўйилса, икки йилдан кейин у сўмга тенг бўлади.

Умумлаштириб айтадиган бўлсак, жорий дисконтирлаштирилган қиймат (*Present Discount Value*), яъни бошланғич йилга келтирилган қиймат - бу маълум муддат ўтгандан кейин тўланадиган бир сўмнинг бугунги қиймати (нарни).

Агар муддат бир йилга тенг бўлса, га тенг.

Агар муддат йилга тенг бўлса, га тенг бўлади.

Қуйидаги жадвалда (14.3-жадвал) бир долларнинг ҳар хил фоиз ставкаларидаги келтирилган қийматлари кўрсатилган.

14.3-жадвал.

1 долларнинг дисконтирланган (келтирилган) қиймати.

Фоиз ставкаси	Йиллар			
	1	5	10	20
0,01	0,990	0,951	0,905	0,820
0,05	0,952	0,784	0,614	0,377
0,10	0,909	0,621	0,386	0,149
0,15	0,870	0,497	0,247	0,061

0,20	0,833	0,402	0,162	0,026
------	-------	-------	-------	-------

Жадвалдан кўриш мумкинки, фоиз ставкаси қанча юқори бўлса, бир долларнинг жорий дисконтирланган (бошланғич йилга келтирилган) қиймати шунча кичик бўлади. Масалан, фоиз ставкаси 5% бўлганда, 10 йилдан кейин оладиган долларнинг бугунги қиймати 61,4 центга тенг бўлади, 10 фоизлик ставкада эса ушбу кўрсаткич 38,6 центга ва 20% бўлганда 16,2 центга тенг бўлади.

Вақт бўйича дисконтирланган (бошланғич вақтга келтирилган) даромадни қараймиз. Фараз қилайлик, бизда икки хил даромад бор. Биринчисини "А" деб белгиласак, иккинчи даромадни "В" дейлик. "А" даромад 400 сўмга тенг бўлиб, унинг 200 сўми ҳозир тўланади, қолган 200 сўми бир йилдан кейин тўланади. "В" даромад 440 сўм бўлиб, унинг 40 сўми бугун тўланади, 200 сўми бир йилдан кейин, қолган 200 сўми икки йилдан кейин тўланади. Ушбу икки вариантдан қайси бири фойдалироқ ҳисобланади? Жавоб: фоиз ставкасига боғлиқ. Ушбу даромадларни бошланғич вақтга келтирилган қийматини ҳисоблаймиз.

14.4-жадвал.

Дисконтирланган даромадлар тури.

Даромадлар тури	Йиллар бўйича келтирилган даромад		
	жорий йил	1-йил	2-йил
А	200	200	0
В	40	200	200

Қуйидаги жадвалда даромадларнинг иккала тури бўйича фоизлар ставкаси 5, 10, 15, 20% бўлгандаги келтирилган қийматлари кўрсатилган.

14.5-жадвал.

Даромад тури	Фоиз ставкаларида дисконтирланган даромад, (сўмда)			
А	390,5	381,8	373,9	366,7
В	411,9	387,1	365,1	345,6

Жадвалдаги маълумотлардан кўриш мумкинки, даромадларни танлаш фоиз ставкаларига боғлиқ. Агар фоиз ставкаси 10% га тенг ва ундан кичик бўлганда, шахс "А" даромад турига қараганда "В" даромад турини танлаши яхшироқ бўларди. Фоиз ставкаси 15% ва ундан юқори бўлганда, "А" даромад тури "В" даромад турига нисбатан яхшироқ бўлар эди.

Бу ерда асосий сабаб, "А" даромад қиймати "В" даромадга қараганда кам бўлса ҳам, у тезроқ тўланади.

14.4 Инвестицияни ҳисоблашдаги дисконтирланган қиймат.

Инвестиция қўйишдан мақсад, келажакда олинадиган даромадларни ва қилинадиган харажатларни солиштириш орқали лойиҳанинг қийматини баҳолаш мумкин бўлади. Инвестицияни баҳолашда соф келтирилган қиймат мезони ишлатилади. Бу мезонга кўра, агар олинадиган даромад инвестицияга сарфланадиган харажатдан юқори бўлса, инвестиция амалга оширилади.

Фараз қилайлик, инвестиция ҳажми бошланғич ишлаб чиқариш йили учун 1 га тенг; - кутиладиган -йилдаги даромадлар ва харажатлар. У ҳолда соф келтирилган қиймат қуйидагига тенг:

бу ерда - дисконт нормаси (харажатларни бир вақтга келтириш нормаси). Дисконт нормаси фоиз ставкаси ёки бошқа бир ставка бўлиши мумкин. - лойиҳани фаолият кўрсатиш муддати.

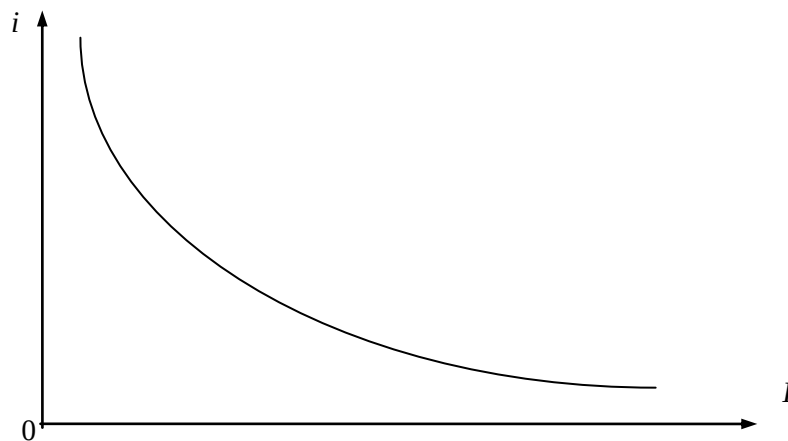
Баъзи ҳолларда дисконт нормасини асосий капиталга қўйилган альтернатив харажат сифатида қараш мумкин.

Агар бўлса, инвестиция ўзини оқлайди, яъни келтирилган фойда қўйилган инвестиция қийматидан катта. Агар бўлганда инвестиция ўзини оқламайди.

Лойиҳанинг ишлаш муддати чексиз бўлганда, соф келтирилган қиймат қуйидагича ҳисобланади:

Инвестицияга талаб. Соф келтирилган қиймат мезонига кўра, инвестиция ўзини оқлайди, агар бўлса. Бу ерда

Демак, инвестицияга талаб функцияси. Ушбу функциянинг графиги камаювчи бўлиб, инвестиция "нархи" билан, яъни фоиз ставкаси билан инвестицияга қилинадиган харажатлар ўртасидаги тесқари алоқани ифодалайди (14.3-расм).



14.3-рasm. Инвестицияга талаб функцияси графиги.

Инвестицияга талаб функцияси берилган лойиҳа инвесторлар томонидан капитал маблағ қўйиши мумкин бўлган максимал фоиз ставкасини ифодалайди. Юқори фоиз ставкасида юқори фойда бериши мумкин бўлган лойиҳалар амалга оширилади. Фоиз ставкаси камайганда капитал маблағ қўйиш масштаби кенгайди, яъни кам фойда берадиган лойиҳалар ҳам маблағ билан таъминланади.

Инфляциянинг таъсири. Инфляция ёки нархларнинг умумий даражасининг ўсиши жорий ва келажакда олинadиган маблағлар нисбатини ўзгартиради. Шунинг учун ҳам инфляция даражаси лойиҳаларни баҳолашда эътиборга олиниши зарур.

Агар барча товарларга, хизматларга ва ишлаб чиқариш ресурсларига (иш ҳакига ҳам) бўлган нархларнинг даражаси ўсганда, улар ўртасидаги нисбат ўзгармаса, бундай ўзгаришга баланслашган инфляция дейилади. Бундай ҳолда, яъни нархларнинг ўсиш суръати бир хил бўлганда лойиҳани таҳлил қилишда инфляцияни ҳисобга олмаса ҳам бўлади. Номинал нархлардан, номинал фоиз ставкасидан фойдаланиб даромадлар ва харажатларни ҳисоблаб, уларни солиштириш мумкин. Фойда ва харажатларни белгиланган (солиштирма) нархларда ҳам ҳисоблаш мумкин, лекин бундай ҳолда реал фоиз ставкасидан фойдаланиш керак бўлади.

Агар ҳар бир товар, хизмат ва ресурс ўзининг нарх ўсиш суръатига эга бўлса, инфляция баланслашмаган бўлади. Баланслашмаган инфляция лойиҳа бўйича ҳисоб-китобларни мураккаблаштириб юборади.

Номинал фоиз ставкаси - бу жорий пул бирликларида ифодаланган жамғармага ёки ссудага бўлган даромад нормаси.

Реал фоиз ставкаси - бу ўзгармас (яъни, инфляция даражасига кўра ўзгартирилган) пул бирликларида ифодаланган жамғарма ёки ссудага бўлган даромад нормаси.

Фараз қилайлик, номинал, - реал фоиз ставкаси бўлсин. - инфляция даражаси суръати, яъни

бу ерда - жорий нарх даражаси;

- маълум вақт ўтгандан кейинги (бир йилдан кейинги) нарх даражаси.

Фараз қилайлик, қандайдир жорий қиймат берилган бўлиб, у бир йилдан кейин бўлсин. У ҳолда

Пулнинг сотиб олиш кучини аниқлаймиз. Бу ерда ҳозирги сотиб олиш кучи; - келажакда сотиб олиш кучи.

У ҳолда

Бундан реал фоиз ставкаси қуйидагига тенг:

яъни, ёки



Инфляция даражаси (суръати) кичик бўлганда реал фоиз ставкаси қуйидагича ҳисобланиши мумкин:

Умуман олганда, фирмаларнинг талаби моддий капитал неъматга (ускуна, технологик линия) эмас, балки вақтинча бўш бўлган пул маблағигадир. Ушбу пул маблағини моддий капиталга сарфлаб, улардан фойдаланиш натижасида келажакда оладиган фойданинг бир қисmini пул эгасига қайтариш керак бўлади. Шунинг учун ҳам инвестицияга талаб, бу пул жамғармасига бўлган талаб, фоиз тўлови эса қарзга олинган пулнинг нархидир.

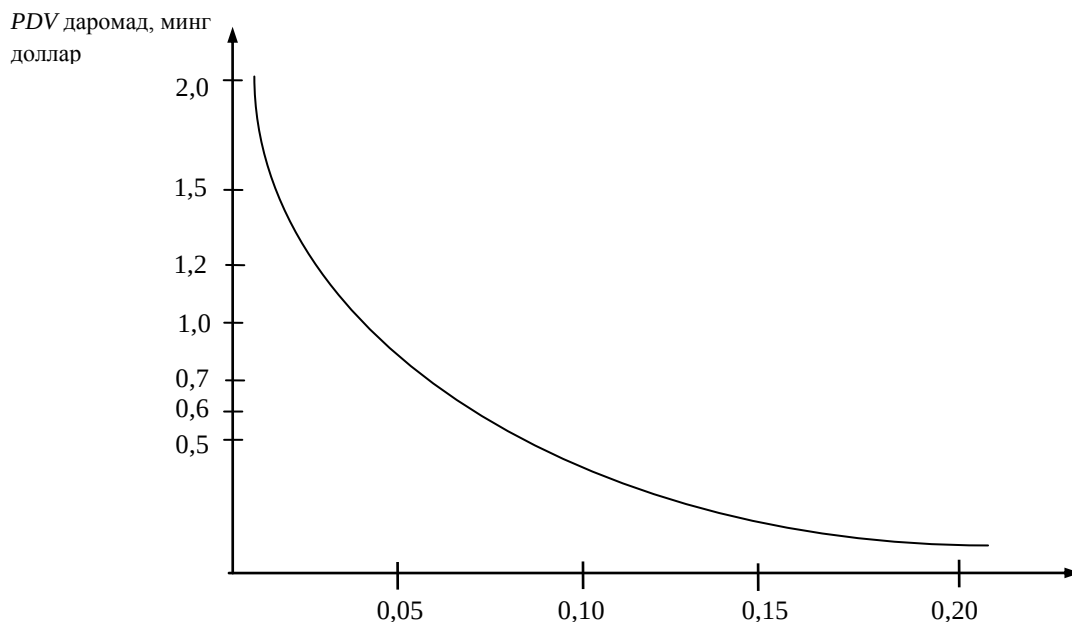
Мисол. Номинал ставка - реал ставка; - инфляция даражаси;

Формулага кўра қуйидагини ёзамиз:

ёки реал фоиз ставкаси

Заёмларнинг қийматини дисконтирлаш. Заёмлар тўлов мажбурияти бўлиб, уларнинг моҳияти шундан иборатки, заём берувчи заём олувчига (кредиторга) маълум муддат ўтиши билан маълум суммада пул тўлайди. Фараз қилайлик, давлат ёки бирор корхонанинг заёми яқин 10 йил ишлаб чиқаришда ҳар йилда 100 сўмдан даромад келтиради, 10 йил ўтгандан кейин пировард дивиденд 1000 сўм бўлсин. Ушбу заёмга заём олувчи қанча тўлашини кўриб чиқамиз. Бунинг учун даромадларнинг дисконтирланган суммасини ҳисоблаб чиқамиз.

Бу ерда ҳам заём қиймати фоиз ставкасига боғлиқ. 14.4-расмда заёмнинг ҳар хил фоиз ставкаларида дисконтирланган қиймати келтирилган. Фоиз ставкаси қанча кўп бўлса, заёмнинг қиймати шунча паст бўлади. Масалан, 5 фоизли ставкада заём нархи 1386 сўмни ташкил қилса, 15 фоизда у 747 сўмга тенг бўлади.



14.4-расм. Заём қийматидан олинадиган дисконтирланган даромадлар йиғиндиси.

Заёмлар муддатсиз бўлганда заём олган шахс чекланмаган муддатда ҳар йили маълум ўзгармас сумма олиб туради. 1000 сўмлик дивиденд берадиган чексиз муддатли заёмнинг нархи қуйидагига тенг:

Бундай ҳолда қуйидагича ҳисобланади:

Шундай қилиб, агар фоиз ставкаси 5% бўлса, муддатсиз заёмнинг қиймати сўм бўлади. Агар фоиз ставкаси 20% бўлса, заёмнинг қиймати 5000 сўмга тенг бўлади.

15 МАВЗУ. ЕР РЕСУРСЛАРИ ВА УЛАРДАН ФОЙДАЛАНИШ

15.1. Ер бозори

15.2. Рента муносабатлари.

15.3. Дифференциал рента

15.1. Ер бозори

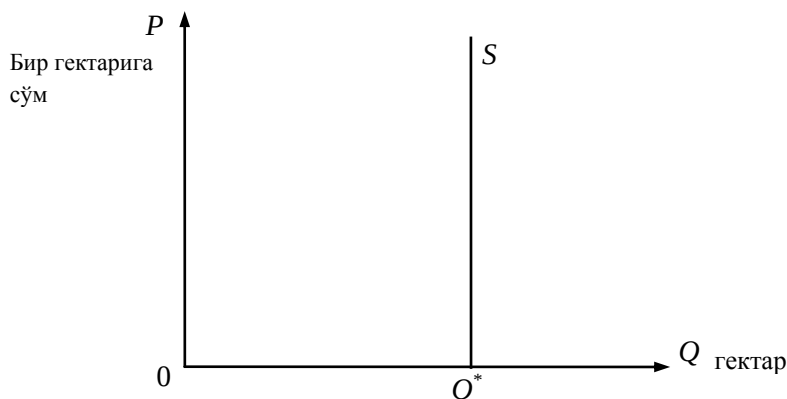
Иқтисодий назарияда ер деганда, унинг табиий ресурслари тушунилади, яъни: ернинг ҳосилдорлиги, ундаги фойдали казилма бойликлар ва ҳоказолар. Бунда биз ернинг устки қатламини қараймиз, яъни унинг устки қатламидан қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари етиштиришда ёки қурилишда (уй-жой, мактаб, корхона ва ҳоказо) фойдаланиш мумкин.

Ернинг ўзига хос хусусиятларидан бири, у ҳар доим чекланган ва уни у жойдан бошқа жойга, яъни капитални кўчиргандай кўчириб бўлмайди.

Ер таклифи. Ер таклифига таъсир этувчи асосий омиллар - бу унинг ҳосилдорлиги ва қулай жойлашганлигидир. Маълумки, сифатли ерлар ҳар доим ва ҳар ерда чекланган бўлади. Сифатли, шаҳарларга яқин бўлган ерлар янада кўпроқ чекланган бўлади.

Маълумки, ернинг ҳосилдорлиги ернинг сифатига, об-ҳаво шароитига, сув билан таъминланиши мумкинлигига, унда меҳнат қиладиганларнинг билимига, тажрибасига ва фойдаланиладиган техникага, экиладиган уруғ сифатига ва ҳоказоларга боғлиқдир. Юқоридаги омилларнинг кўпчилиги ўзгарувчан бўлиб, уларнинг таъсири ҳам ўзгарувчандир. Лекин, қишлоқ хўжалигида фойдаланиладиган капиталнинг ва меҳнатнинг ўзгариши ҳар доим ҳам бир хил содир бўлмайди. Улар одатда маълум муддат ўтгандан кейин ўзгаради.

Ер таклифининг чекланганлиги шуни кўрсатадики, унинг таклиф чизиги абсолют эластик эмас. Шунинг учун ернинг таклиф чизиги графикда вертикал кўринишга эга бўлади (15.1-расм).



15.1-расм. Ер таклифи.

Таклиф чизигининг абсолют эластик эмаслигидан шу келиб чиқадики, унинг нархи (бир гектарига) қанчалик ошмасин, ер таклифи ўзгармайди. Ернинг реал нархи қандай бўлишини аниқлаш учун унга бўлган талабни таҳлил қилиш керак бўлади. Таклиф ўзгармаса, бозор нархини ўрнатилишида талаб катта роль ўйнайди.

Ерга талаб. Ерга бўлган талаб икки хил бўлади: қишлоқ хўжалигида фойдаланиш учун бўлган ерга талаб ва ноқишлоқ хўжалигида фойдаланиш учун бўлган талаб.

$$D = D_{к/х} + D_{ноқ/х} ,$$

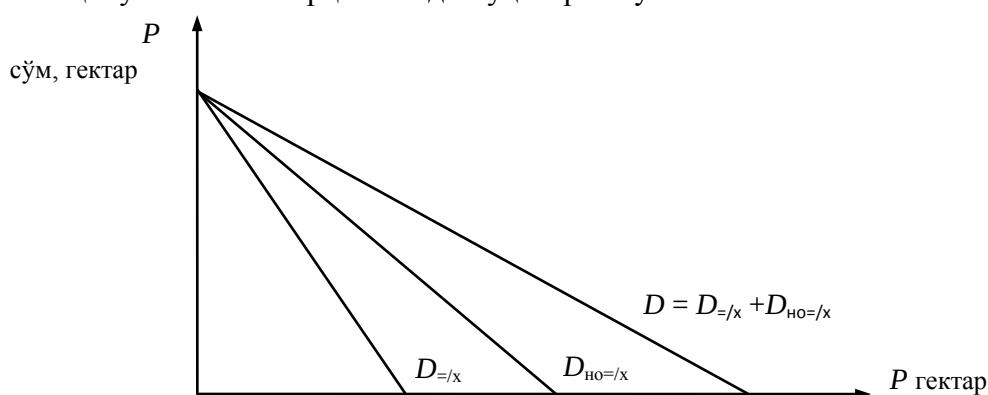
бу ерда D - умумий талаб;

$D_{к/х}$ - қишлоқ хўжалиги учун талаб;

$D_{ноқ/х}$ - ноқишлоқ хўжалиги талаби.

Ушбу талабларни графикда қуйидагича тасвирлаш мумкин (15.2-расм).

Бу ерда қишлоқ хўжалиги учун бўлган талаб чизиги манфий ётиқликка эга. Нега деганда, ер унумдорлигининг камайиш қонунига асосан, мавжуд техника ва технология ўзгармаганда фойдаланиладиган ернинг ортиб бориши, унинг ҳосилдорлигини камайиб боришига олиб келади. Д.Рикардонинг (1772-1823) илмий асарлари ер унумдорлигининг камайиш қонунини кенг тарқалишида муҳим роль ўйнаган.



15.2-расм. Ерга талаб.

Ноқишлоқ хўжалик соҳаларининг ерга бўлган талаб чизиги ҳам манфий ётиқликка эга. Бу ерда ҳам қурилиш учун нафақат шаҳар ичидаги ерлардан фойдаланилади (улар чекланган), балки шаҳар атрофидаги ерлардан ҳам фойдаланишга тўғри келади. Ҳозирги вақтда қишлоқ хўжалиги билан боғлиқ бўлмаган соҳалар учун ерга бўлган талаб ўсиш тенденциясига эга. Ушбу талаб ўз ичига уй-жой қуриш учун бўлган талабни, инфратузилма объектлари учун ва саноат объектлари қуриш учун бўлган талабларни олади. Инфляция даражаси юқори бўлганда кўпчилик ортиқча пулини ер сотиб олишга сарфлайди (ерга бўлган инфляцион талаб). Шунинг учун ҳам ер бойликни сақлаш ва уни ортишини таъминлаш объекти сифатида қаралади. Ноқишлоқ хўжалик ерларга талаб ернинг ҳосилдорлигига боғлиқ бўлмай, кўпроқ унинг қулай жойлашувига (шаҳарга яқин) боғлиқдир. Одатда шаҳар марказларидаги ер нархи юқори бўлади, шаҳар марказидан йироқлашган сари эса унинг нархи камайиб боради.

Қишлоқ хўжалиги учун керак бўлган ерларга талаб унинг ҳосилдорлигига ва бу ҳосилдорликни ошириш имкониятларига, ернинг жойлашувига (қишлоқ хўжалик маҳсулотлари истеъмолчиларидан узоқлашиш даражасига) боғлиқ.

Қишлоқ хўжалик ерларига талаб озиқ-овқат маҳсулотларига бўладиган талаб билан белгиланади. Маълумки, озиқ-овқат маҳсулотларига талаб ноэластикдир. Инсонлар озиқ-овқатсиз яшай олмайдилар. Шунинг учун ам озиқ-овқат маҳсулотларининг асосий турларига бўлган талаб, уларнинг нархи қанчалик ошмасин, кам ўзгаради.

Озиқ-овқат маҳсулотларига талабнинг ноэластиклиги шуни билдирадики, уларнинг таклифини кам миқдорда қисқартириш, маҳсулотлар нарҳини кескин ошиб кетишига сабаб бўлиши мумкин ва аксинча, таклифнинг кўпайиши (ҳосилдор йил келганда), озиқ-овқат маҳсулотлари нарҳини кескин камайиб кетишига олиб келиши мумкин.

Иқтисодий рента (абсолют рента) - бу чекланган ресурс учун тўланадиган тўлов.

Ер рентаси - чекланган ер ресурсларидан (бошқа табиий ресурслардан) фойдаланганлик учун тўлов.

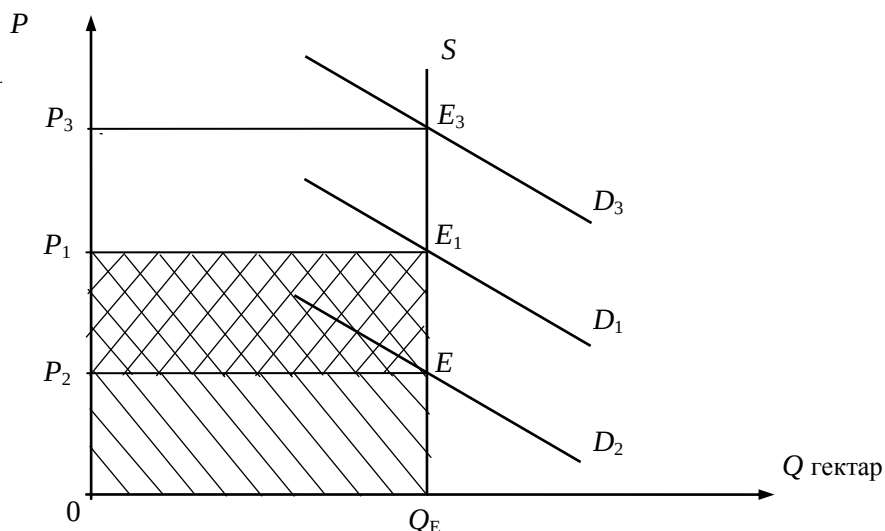
Иқтисодий рента ер рентасига кўра кенгроқ маънога эга, буни юқорида кўрган эдик.

Абсолют рента - бу барча ер эгалари томонидан ернинг сифатига боғлиқ бўлмаган ҳолда оладиган рентадир (абсолют рента К.Маркс томонидан киритилган).

Ер рентасини таҳлил қилиш учун қуйидаги шартлар бажарилган деб фараз қилинади:
ишлаб чиқарилган барча маҳсулот бозор учун ишлаб чиқарилади;
барча ерлар мукаммаллашган бозор шароитида ижарага берилади;
барча ерлардан асосий озиқ-овқат маҳсулотларини ишлаб чиқариш учун фойдаланилади;
барча ерларнинг унумдорлиги бир хил.

Ер таклифи абсолют эластик бўлмагани учун, ер таклиф чизиғи вертикал кўринишда бўлади (15.3-расм).

Ерга бўлган талаб чизиғи (ер унумдорлигининг пасайиш қонунига кўра) манфий ётиқликка эга.



15.3-расм. Ер бозорида мувозанат ҳолат.

Ер таклифи чизиғи ни талаб чизиғи билан кесишган нуқтаси ер бозоридаги мувозанат ҳолатини билдиради. мувозанат рента бўлиб, у ҳар ойда ижарачи томонидан ер эгасига тўланади. тўртбурчак юзи барча ердан фойдаланиш учун тўланадиган умумий рента. Агар асосий маҳсулот буғдой бўладиган бўлса, буғдойга бўлган талабнинг ортиши, ерга бўлган талабнинг ортишига олиб келади, натижада бир гектар ерга тўланадиган рента дан га кўтарилади. Ушбу ҳолат умумий (абсолют) рента тўртбурчак юзига тенг бўлади. Агар буғдойга бўлган талаб камайса, ҳар ойда тўланадиган рента ҳам камаяди ва умумий рента қиймати тўртбурчак юзигача камаяди.

Кўриниб турибдики, таклиф абсолют эластик бўлмаганда ер рентаси асосан унга бўлган талабга боғлиқ.

15.2. Рента муносабатлари.

Қишлоқ хўжалигида ишлаб чиқариш кўп жихатдан ер билан боғлиқ, шунинг учун ҳам ерга эгалик қилиш, тасарруф этиш ва ундан фойдаланиш билан боғлиқ

бўлган муносабатлар аграр муносабатлар дейилади.

Ер рентаси орқали ерга бўлган мулкчилик ҳуқуқи рўёбга чиқарилади. Ўзбекистонда “ер–давлат мулки –умуммиллий бойлик...” бўлганлиги сабабли ерга бўлган мулкчилик, ерга **эғалик қилиш** ва ердан **фойдаланиш масалалари** алоҳида ажратиб таҳлил қилиниши лозим.

Ерга эғалик жисмоний ва ҳуқуқий шахсларнинг маълум ер участкасига тарихан таркиб топган асослардаги ёки қонун ҳужжатларида белгиланган тартибдаги эғалик ҳуқуқини тан олишини билдиради. Ерга эғалик деганда аввало ерга бўлган мулкчилик ҳуқуқи кўзда тутилади. Ерга эғаликни ери бўлган мулкдор амалга оширади. Ўзбекистон Республикасининг ер кодексида таъкидланганидек: “Ер участкалари юридик ва жисмоний шахсларга доимий ва **муддатли эғалик** қилиш ҳамда улардан фойдаланиш учун берилиши мумкин”¹.

Ердан фойдаланиш ҳуқуқи – бу ўрнатилган урф-одатлар ёки қонуний тартибдан ундан фойдаланишни билдиради. Ердан фойдаланувчи ер эгаси бўлиши шарт эмас. Реал хўжалик ҳаётида ерга эғалик қилиш ва ердан фойдаланишни кўпинча ҳар хил жисмоний ва ҳуқуқий шахслар бажарадилар.

Аграр муносабатларнинг асосини **рента муносабатлари** ташкил қилади.

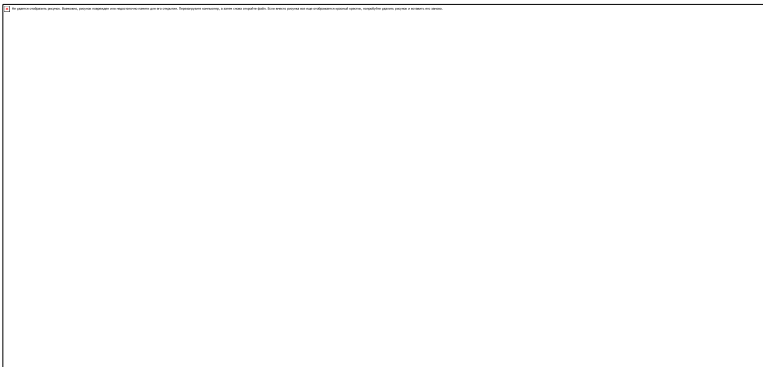
Рента назарияси ҳозиргача тўлиқ ёритиб берилмаган назариялардан ҳисобланади. Иқтисодчилар ўртасида унинг моҳиятини тушунтириш бўйича турлича ёндошув ва қарашлар мавжуд. Шу сабабга кўра рентани миқдорий аниқлаш ва унинг моҳиятини тушунтириш бўйича асосий ва кўпинча бир –бирига қарама –қарши бўлган назарияларга эътиборни қаратамиз.

Қиймат назарияси тарафдорлари рентанинг вужудга келишини қиймат қонуни доирасида тушунтиради.

Ғарб иқтисодчиларининг ҳозирги замон рента назариясида рентанинг вужудга келишини иқтисодий ресурс ҳисобланган ерга бўлган талаб ва таклифнинг ҳаракати ҳамда мувозанатли нархнинг ҳосил бўлиши орқали тушунтиради. Бунда рентанинг манбаи тўғрисидаги қарашлар ҳам фарқланади. Биринчи ёндашувга кўра –у ишчи меҳнати билан яратилади. Бошқасида рента ер маҳсули деб ҳисобланади. Рента вужудга келишининг манбаи ҳоҳ ишчи меҳнати, ҳоҳ ер бўлмасин, охир оқибатда ҳар икки ҳолда қийматнинг меҳнат назариясидан тўлиқ ажралиш бўлмайди. Ҳар икки ҳолда ҳам рентани тушунтириш учун қўшимча миқдор тушунчасидан фойдаланиладилар. Шу сабабли бу муаммо бўйича ҳар икки қарашни батафсил кўриб чиқамиз.

Ғарб иқтисодчилари рентанинг вужудга келишини тушунтиришда ер ва бошқа табиий ресурслар миқдорининг доимийлиги (қайд қилинганлиги) ҳамда рентанинг даромаднинг бошқа турлари (иш ҳақи, фойда ва фоиз)дан фарқланишига эътиборларини қаратади. Бу фарқланишни миқдори чекланган ерга бўлган талаб ва таклиф нисбатидан фойдаланиб изоҳлайди ва тегишли хулосалар чиқаради. Таҳлилни соддалаштириш мақсадида, биринчидан, барча ерлар бир хил сифатга эга, яъни унумдорлиги жиҳатидан бир хил деб фараз қилинган. Иккинчидан, барча ерлар бир хил маҳсулот, (масалан, дон) етиштиришда фойдаланилади ва ниҳоят учинчидан ер рақобатли бозорда ижарага олинади деб ҳисоблайди. Ерга бўлган талаб ва таклиф таъсирида рентанинг вужудга келишини тушунтиришда график таҳлилдан фойдаланади. Бу 15.2-расм кўрсатилган. Графикдаги S чизик фойдаланиладиган ер таклифини, D эгри чизик эса шу ерга бўлган талабни кўрсатади.

¹ «Ўзбекистон республикасининг Ер кодекси». Т. «Ўзбекистон», 1999 й. 20 -модда.



15.2-график. Ер рентасининг аниқланиши.

Ер таклифининг доимий характери шуни билдирадики, талаб ер рентасини белгиловчи ягона омил бўлиб чиқади, таклиф пассив рол ўйнайди. Ерга бўлган талабни ўз навбатида иккита асосий омил белгилаб беради.. Булар шу ерда етиштирилган маҳсулот нархи ва ернинг унумдорлиги. Агар ерга бўлган талаб D_2 дан D_1 га ортса ёки D_2 дан D_3 га пасайса, ер рентаси R_2 дан R_1 га ёки R_3 га ўзгариши зарур, ерга талаб миқдорининг ўзгариши мавжуд ер миқдорида ҳеч қандай таъсир кўрсатмади. Агар ерга талаб фақат D_4 га тенг бўлса, ер рентаси нолга тенг бўлади, яъни ер «текин товар» ҳисобланади.

Турли ер участкалари ўзларининг унумдорлиги бўйича кескин фарқланиши сабабли бу ерларда рентанинг вужудга келишида ҳам фарқ бўлишига олиб келади. Ернинг унумдорлигидаги фарқлар ёмғир ва ҳарорат (температура) каби табиий иқлим омиллар туфайли кам бўлиб беради. Ер унумдорлигидаги бу фарқлар, унга бўлган талбада ўз аксини топади. Нархнинг рақобатли бозор шароитида ташкил топиши жуда унумдор ерларга юқори рентанинг, паст унумдор ерларга бир мунча камроқ рентанинг ўрнатилишига олиб келади. Ернинг ўрнашган ўрни (бозорларга, темир йўлларга, сув манбаларига ва шу қабиаларга) ҳам ер рентасидаги фарқларни тушунтиришда муҳим омил ҳисобланади. Бошқа шароитлар бир хил бўлганда ижарачи меҳнат ва моддий ресурсларга нисбатан қулай жойлашган ер бирлиги учун, бозордан узоқ жойлашган ерларга қараганда кўпроқ ижара ҳақ тўлайди.

Сифати (унумдорлиги) бир хил бўлмаган ерларда вужудга келадиган рента миқдоридаги фарқларни юқоридаги графикда, фақат бир мунча бошқа нуқтаи назаридан осон кузатиш мумкин. Бунда ҳар хил унумдорликка эга бўлган ер участкасида олдингидек фақат битта қишлоқ хўжалик маҳсулоти, айталик дон етиштирилади, ҳар бир ер участкасининг ҳажми доимий ва SS га тенг деб фараз қилинади. Капитал, меҳнат ва ўзаро боғлиқ бошқа ресурслар миқдори барча участкаларга бир хил сарфлаганда уларнинг унумдорлиги ёки янада аниқроқ, пулда ифодаланган кейинги унумдорлиги ҳар бир участка учун D_1, D_2, D_3, D_4 талаб эгри чизигининг ҳолатидан кўринади. 1-, 2-, 3- ер участкаларига мос келувчи иқтисодий рента R_1, R_2 ва R_3 бўлади, бунда ренталардаги фарқ учта ер участкасининг сифати, (унумдорлиги) бир хил эмаслиги кўрсатади, 4-ер участкасининг унумдорлиги шунчалик пастки, ижарачилар учун уни тўлиқ қишлоқ хўжалик оборотида киритиш фойдасиз. Рентанинг вужудга келишини таҳлил қилишда ердан фойдаланишнинг муқобил вариантлари амвжуд бўлишини ҳам ҳисобга олиш лозим. Маълум ер участкасидан нафақат дон, балки бошқа қишлоқ хўжалик маҳсулотлари етиштириш, мол боқиш, уй ёки бошқа объектлар қуриш учун фойдаланиш мумкин. Ердан фойдаланишнинг бу муқобил вариантлари ҳам рента миқдорида фарқлар бўлишига олиб келади.

15.3. Дифференциал рента

Ер рентаси ер эгалигини иқтисодий жиҳатдан амалга ошириш (реализация қилиш)нинг шаклидир. Ер рентасининг бир қанча тарихий кўринишлари мавжуд. Масалан, уч шаклдаги: баршчина (ишлаб бериш), оброк (натурал солиқ) ва пул солиғи шаклларидаги феодал ренталари шулар жумласидандир. Ҳозирги пайтда турли мамлакатларда мавжуд рента вужудга келиш сабаблари ва шарт-шароитларига қараб қуйидаги турларга ажратилади.

Абсолют ер рента, дифференциал (табақалашган) рента - 1, ва - 2, монополь рента, мутлоқ рента, қазилма бойликлар, қурилишлар жойлашган ерлардан олинадиган рента.

Ер участкаларининг унумдорлиги ва жойлашган жойидаги фарқлар натижасида вужудга келадиган қўшимча даромад (қиймат)нинг бир қисми рента шаклини олади ҳамда у дифференциал рента деб аталади.

Қишлоқ хўжалигида энг муҳим ишлаб чиқариш воситаси —ернинг миқдори ва сифатини табиатнинг ўзи чеклаб қўйган, уни инсон қўлайтиришга қодир эмас.

Шунинг учун қишлоқ хўжалик ишлаб чиқаришини фақат яхши унумдор ер участкаларида тўплаш мумкин эмас. Агар ишлаб чиқарилган маҳсулот тўловга қодир талаб билан таъминланган бўлса, ернинг маҳсулдорлиги ёки жойлашуви жиҳатидан ёмон шароит қишлоқ хўжалик товарларига нарх шаклланишини тартибга солувчи ижтимоий нормал шароит ҳисобланади.

Натижада ўртача ёки яхши ерларда хўжалик юритувчи ишлаб чиқарувчилар қўшимча маҳсулот ва бинобарин фойда оладилар.

Бу фойда қисқа муддатли эмас, балки озми-кўпми доимий характерга эга. Барча ерлар мустақил товар ишлаб чиқарувчилар томонидан эгаллаб олинганлиги сабабли, бу ишлаб чиқарувчилар **ерга хўжалик объекти сифатидаги монополия вужудга келади. Бу ҳол дифференциал рентанинг вужудга келишига шарт-шароит яратади.**

Шундай қилиб, дифференциал рента ҳосил бўлишининг табиий шарти миқдори чекланган ернинг сифати (унумдорлиги) даги фарқлардир, унинг ижтимоий-иқтисодий сабаби эса фойдаланиладиган ерларда иқтисодий жиҳатдан алоҳидалашган тарзда мустақил хўжалик юритишдир.

Дифференциал рента ўзининг келиб чиқиш шароитларга қараб дифференциал рента - I ва дифференциал рента — II га бўлинади.

Дифференциал рента — I ернинг табиий унумдорлиги билан боғлиқ бўлган, саноат марказларига, бозорларга ва алоқа йўлларига яқин жойлашган серунум ер участкаларида вужудга келади. **Чунки бундай ер участкаларида сарф-харажатлар даражаси унумдорлиги паст, бозорлардан, шаҳарлардан ва марказий йўллардан узоқ жойлашган ер участкалари маҳсулот бирлигига тўғри келадиган харажатга нисбатан кам бўлади.**

Дифференциал рента I юқорида қараб чиқилганидек хўжаликлар фаолиятига боғлиқ бўлмаган табиий шароитда вужудга келади. Шунинг учун ҳам қишлоқ хўжалиги корхоналарида ҳосил қилинган бу хилдаги рента ер давлат мулки бўлиши сабабли унинг манфаатлари йўлида сарф қилиш мақсадида марказлаштирилган давлат фондида (бюджетида) тўпланиши лозим. Бу ҳол ўрта ва яхши унумли ерда жойлашган хўжаликларни иқтисодий манфаатдорлигига путур етказмайди, балки бошқа хўжаликлар билан озми-кўпми иқтисодий шароитларни тенглаштириш имконини беради. Марказлаштирилган давлат фондига ўтган бу маблағларни (дифференциал рента I), мамлакат олдида турган вазифаларни амалга ошириш, хусусан янги ерларни ўзлаштириш ва ер унумдорлигини ошириш билан боғлиқ бўлган тадбирларни амалга ошириш учун йўналтирилиши мумкин бўлади.

Дифференциал рента II ердан интенсив фойдаланиш, яъни унинг иқтисодий унумдорлигини ошириш билан боғлиқ бўлганлиги учун ҳам бу хилдаги рентанинг асосий қисми хўжаликларнинг ўзларида қолдирилиши мантиқан тўғри бўлади. Унинг фақат бир қисми давлат фондига жалб қилиниши мумкин, чунки давлат маълум даражада бу рентанинг ҳосил қилишда ўз ҳиссасини қўшади, яъни транспорт йўллари қурилишига, ирригация-мелорация ишларини амалга ошириш учун капитал маблағлар сарфлайди, техникалар, кадрлар, минерал ўғитлар етказиб беради. Шундай қилиб, дифференциал рента I ва дифференциал рента II ер эгаси бўлган давлат билан хўжалик юритувчи субъектлар ўртасида тақсимланади.

Абсолют рента. Кўпгина мамлакатларда қишлоқ хўжалигида ерга хусусий мулкчилик монополияси шароитида ишлаб чиқаришни олиб боришга тўғри келади. Бу монополия ижарага бериладиган барча ер участкаларининг сифатидан қатъи назар, ер эгаларига абсолют рента деб аталган рентани олишга имкон беради. Абсолют ер рентасининг вужудга келиш

механизми шундан иборатки, ер эгалари ерни ишловчи ижарачиларга фойдаланиш учун ижарага берадилар ва улардан ердан фойдаланганлик учун тўловлар оладилар. **Мана шу тўлов абсолют ер рентаси деб ном олган.** Агар ер ижарага берилганда шу ерда турли хил иншоотлар, бинолар қурилган бўлса, уларнинг ижара ҳақи алоҳида ҳисобланади.

Рента назариясига кўра қишлоқ хўжалигида рентанинг яна бир тури – монопол рента ҳам мавжуд бўлади. Бошқа ерда учрамайдиган табиий шароит, баъзан ноёб қишлоқ хўжалик маҳсулотлари (узумнинг алоҳида навларини, цитрус экинлари, чой ва ҳоказоларнинг алоҳида турларини) етиштириш учун имконият яратади. Бундай товарлар монопол нархлар билан сотилади. Бу нархларнинг юқори бўлиши кўпинча тўловга қодир талаб даражаси билан белгиланади. Натижада монопол нархлар шундай маҳсулотларнинг индивидуал қийматидан анча юқори бўлиши мумкин. Бу эса ер эгаларига монопол рента олиш имконини беради.

Фақат қишлоқ хўжалигида эмас, балки **ундирма саноатда** ҳам қўшимча даромад олинади. Маълумки фойдали қазилма конлари жойлашуви (ва,демак, ишлаш учун қулайлиги) жиҳатидан ҳам, коннинг бойлиги жиҳатидан ҳам бир-биридан фарқ қилади. Худди қишлоқ хўжалигидаги сингари, ўрта ва яхши конлардаги корхоналар қўшимча фойда оладилар, у ҳам дифференциал рентага айланади.

Ижара ҳақи. Рента муносабатларини қараб чиқишда рентанинг ижара ҳақидан фарқиға эътиборни қаратиш зарур. Агар ижарага бериладиган ерга олдин бино, иншоат ва шу кабилар қуриш билан боғлиқ равишда капитал қўйилмалар сарфланмаган бўлса, ижара ҳақи ва рента миқдоран бир-бирига тўғри келади. Акс ҳолда, ижара ҳақи ер рентасидан фарқ қилади. Ижара ҳақи қуйидагилардан иборат: ердан фойдаланганлик учун тўланадиган рента (R), ерга илгари сарфланган капитал учун фоиз (r); ер участкасини ижарага бергунга қадар унга қурилган иншоотлар амортизацияси (A). Буни формулада қуйидагича ёзиш мумкин: $ИХ = R + r + A$.

Маълумки, бозор иқтисодиёти шароитида ер фақат ижара объекти эмас, балки олди-сотди объекти ҳамдир. Ер ҳам қишлоқ хўжалик маҳсулоти етиштириш ва табиий қазилма бойликлар қазиб олиш учун, ҳар хил ишлаб чиқариш ва турар жой бинолари, иншоотлар, йўллар, аэропортлар ва ҳоказолар қуриш учун сотиб олинади. Ернинг баҳоси нима билан белгиланади? Ер алмашув қийматга эга эмас. Чунки у инсон меҳнати маҳсули эмас.

Шу сабабли ер ва бошқа табиат инъомлари нархини назарийчилар иррационал нархлар деб атайдилар. Ер ҳам иррационал нархга эга. Ер участкасининг эгаси уни сотишда олинган суммани банкка қўйилганда, фоиз тарзида у келтирадиган даромад шу ер участкасидан олинадиган рентадан кам бўлмаган тақдирдагина ерни сотади. Бошқача айтганда, ернинг нархи капиталлаштирилган рентадир. Бошқа шароитлар тенг бўлганда, худди шу рента миқдори ер нархини белгилайди. У рента миқдорига тўғри мутаносиб ва ссуда фоизи нормасига тескари мутаносибдир. Шундай қилиб, ернинг нархи иккита миқдорга боғлиқ: 1) ер участкаси эгаси олиш мумкин бўлган ер рентаси миқдорига; 2) ссуда фоизи нормасига.

Шундан келиб чиқиб ернинг нархи қуйидаги формула бўйича аниқланади. $B =$



бунда R- рента гў -ссуда фоизи нормаси, B- ер баҳоси.

Фараз қилайлик, R – 15 минг дол. , гў = 5%. Бунда B = 300 минг дол. га тенг бўлади. Ер эгаси фақат шу нархдагина ерини сотиши мумкин, чунки муайян миқдордаги капиталдан олинадиган фоиз унга банкдан шундай йиллик даромад олишга имкон берадики, у рентага тенг бўлади.

Рента миқдори ўсиб, ссуда фоизи нормаси пасайиб борган тақдирда ернинг нархи ўсиб боради.

Ер нархини аниқлашнинг бу усули назарий аҳамиятга эга. Амалда ер нархи, ер участкасига талаб ва таклифга таъсир кўрсатувчи кўплаб омилларга боғлиқ. Жумладан, ерга нархнинг ўсишини, унга ноқишлоқ хўжалик мақсадлари учун фойдаланишга талабнинг ўсиши билан тушунтирилиши мумкин. Инфляция ва асосан гиперинфляция шароитида ерга талаб кескин ўсади, бу тегишли равишда ер нархининг ўсишига олиб келади. Бозор

иқтисодиётига асосланган ғарб мамлакатларида XX аср бошларидан то ҳозирги давргача ер нархи барқарор ўсиш тамойилига эга бўлиб, фақат айрим даврлардагина унинг пасайиши кузатилади.

Абсолют рентани қараганимизда, ернинг сифати, жойлашуви бир хил деб фараз қилган эдик. Ҳақиқатда эса ерлар ҳосилдорлиги бўйича ҳамда жойлашувига кўра бири-биридан фарқ қилади.

Фараз қилайлик, табиий ҳосилдорлиги бўйича 3 хил ер бўлсин, яъни, яхши, ўртача ва ёмон ерлар. Бу ерларнинг ҳосилдорлиги ҳар хил бўлганлиги учун, уларнинг тенг ўлчамдаги участкаларига тенг миқдорда капитал ва меҳнат сарфласак, турли хил натижа оламиз. Ҳосилдорлиги юқори бўлган ердан, бошқа ерларга нисбатан кўпроқ ҳосил оламиз ва бу ортиқча олинган ҳосил ернинг фақат табиий ҳосилдорлиги билан боғлиқдир. Яхши ҳосилдор ерга рента ўртача ер рентасига кўра юқори, ўртача ер рентаси эса ёмон ер рентасига кўра кўп бўлади, ёмон ер эгаси эса соф иқтисодий (абсолют) рента олади (15.4-расм).

Энг яхши ер эгаси ҳар бир гектар ердан ҳар ойига дифференциал рента ни олади, ўртача ер эгаси - рентани. Ёмон ернинг рентаси нолга тенг. Биз бу ерда яхши, ўртача ва ёмон ерларнинг ўлчами тенг деб фараз қилдик. Худди шунга ўхшаш дифференциал ренталарни ерларнинг жойлашувига кўра ҳам аниқлаш мумкин.

Ер нархи. Ер нархи ер рентасини капитализация қилиш ёрдамида аниқланади. Фараз қилайлик, маълум бир ер участкаси ўлчами ер эгасига бир йилда рента (сўмда) келтирсин. Ер қийматини аниқлашда ер эгаси учун альтернатив қийматдан фойдаланилади. Ер нархи шундай пул миқдорига тенгки, агар уни банкга қўйсак, ундан олинадиган фойда ушбу ердан олинадиган фойдага тенг бўлса. Демак, ер нархи келажакда олинадиган ер рентасининг дисконтирланган (келтирилган) қийматига тенг:

Ер нархи - бу капитални муддатсиз қўйиш демакдир.
Агар бўлса, у ҳолда



бу ерда - - йил рентаси;

- ссуданинг бозор фоиз ставкаси.

Агар рента 1000 сўм бўлса, ссуданинг бозор фоиз ставкаси 5% бўлса, ернинг нархи сўм бўлади.

Ҳақиқатдан қараганда рента ижарачининг ер эгасига тўлайдиган ижара ҳақининг бир қисми ҳисобланади. Ижара ҳақи таркибига рентадан ташқари ер устидаги иншоотларнинг амортизацияси ҳамда ерга қўйилган капитал фоизи киради. Ер эгаси ер устига қандайдир қурилиш қилган бўлса ёки иншоотлар қурган бўлса, уларнинг қийматини қоплаши керак, худди шундай, агар капитал сарфлаган бўлса, ушбу капиталга фоиз олиши керак. Ер эгаси ушбу капитални банкга қўйиб фоиз олиши мумкин эди.

Мисол 1. Фермер хўжалигида буғдой етиштириш функцияси қуйидаги кўринишга эга:

- буғдой ишлаб чиариш ҳажми ер майдони га боғлиқ. Бир центнер буғдойнинг нархи 20 сўм. Агар фермернинг ер майдони 30 гектар бўлса, у ер эгасига қанча миқдорда рента тўлайди? Агар фоиз ставкаси бир йилда 10% бўлса, бир гектар ер нархи неча сўмга тенг бўлади?

Ечиш. Маълумки, рақобатлашган бозорда ресурс (яъни, ер) нархи унинг пулда ифодаланган чекли маҳсулотига тенг, яъни

Ернинг пулдаги чекли маҳсулоти:

Ер майдони 30 гектар бўлгани учун
сўм.

Демак, фермер ҳар бир гектар ер учун 5600 сўм рента тўлайди.
Фермернинг умумий даромади:

Ер нархиқижара тўловлари/Фоиз ставкаси $5600/0,1 \times 56000$ сўм бир гектари учун.

Мисол 2. Ерга талаб қуйидаги функция орқали берилган:

бу ерда - фойдаланиладиган ер майдони;

- рента фоизи (бир гектарига минг сўм).

Агар ер ҳажми 100 гектар бўлса, мувозанат ер фоизи қанча бўлади? Банк фоиз ставкаси 125 % бўлса, бир гектар ернинг нархи неча сўм бўлади? Агар давлат максимал рентани бир гектарига 20000 сўм қилиб белгиласа, ушуб сиёсат натижасида ер эгасининг соф иқтисодий рентаси қандай ўзгаради?

Ечиш. Мувозанат рента даражасини мувозанатлик тенгламасидан аниқлаймиз:

бундан сўм бўлади.

Ер нархини маълум формула бўйича исоблаймиз:

Агар давлат ер рентасини 3 минг сўм қилиб белгиласа, ерга талаб гектарга тенг бўлади.

Демак, ерга талаб таклифдан ошиб кетади. Ер эгасининг соф иқтисодий рентаси минг сўмдан минг сўмга тушиб кетади.

Таянч иборалар

Ишлаб чиқариш омиллари бозори, рақобатлашган меҳнат бозори, иш ҳақи, минимал иш ҳақи, меҳнатнинг чекли маҳсулоти, меҳнатнинг чекли даромадлилиги, меҳнатга бўлган талаб ва таклиф чизиқлари, меҳнат бозорида мувозантлик, монополистик меҳнат бозори, меҳнат бозоридаги икки томонлама монополия, иш ҳақи ставкалари дифференциацияси, иқтисодий рента, номинал ва реал даромадлар, капиталга даромад, тадбиркорлик даромади, Лоренц эгри чизиғи, Джин коэффициентлари, капитал, дисконтирлаш, капиталнинг чекли маҳсулоти, лойиҳа, инвестициялаш, қоплаш, чекли соф қоплаш, чекли ички қоплаш, фирманинг капиталга бўлган талаб чизиғи, дисконт ставкаси, соф келтирилган қиймат (NPV), инвестициянинг ички қоплаш нормаси (IRR), инвестицияга бўлган талаб чизиғи, номинал фоиз ставкаси, реал фоиз ставкаси, ер бозори, ер таклифи, ерга талаб, ер рентаси, дифференциал рента, ер нархи.

Такрорлаш учун саволлар

Ишлаб чиқариш омиллари бозорини изохлаб беринг.

Рақобатлашган меҳнат бозор мувозанати қандай ўрнатилади?

Фирма фойдасини максималлаштириш учун ишчи кучини ёллашни қандай шарт бажарилгунга қадар давом эттиради?

Меҳнат қилиш ва дам олиш ўртасидаги боғлиқликни изохлаб беринг.

Меҳнат бозорига қасаба уюшмаси қандай таъсир кўрсатади ва унинг оқибатларини изоҳланг.

Даромаднинг қандай турларини биласиз ва уларни таърифлаб беринг.

Лоренц эгри чизиғи ёрдамида даромадлар тақсимланиши қандай таҳлил қилинади?

Капитал бозори ва унинг асосий кўрсаткичлари нималардан иборат?

Лойиҳа, инвестиция ва инвестициялаш жараёнларини характерлаб беринг.

Қийматни дисконтирлашнинг моҳияти ва аҳамияти нимада?

Лойиҳаларни баҳолашда инфляциянинг таъсири қандай ҳисобга олинади?

Ер бозорининг ўзига хос хусусиятлари нималардан иборат?

Ернинг нархи қандай ҳисобланади?

Ер рентасига изоҳ беринг.

Тавсия этиладиган адабиётлар

1. Хамдамов К.С. Микроиктисод. -Т.: ТДИУ, 2001.
2. Славин М.Б. Системный подход в микроэкономике. - М.: ТЕИС, 2001.
3. Н. И. Базўлев, С. П. Гурко, М. Н. Базўлева, А. К. Корольчук, М. Г. Муталимов, Л. Н. Новикова. Микроэкономика. Издательство: БГЭУ 2000 ISBN: 985-426-183-2.
4. ГУП Институт Микроэкономики при Министерства Экономки России. Библиотека экономической и деловой литературы <http://www.aup.ru/library/>

16-МАВЗУ. КОРХОНАЛАР ФАОЛИЯТИ ДАВЛАТ ТОМОНИДАН БОШҚАРИШ.

16.1. Истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчи ортиқчалиги.

16.2. Ишлаб чиқаришни чеклаш (ишлаб чиқариш квотаси).

16.3. Соликни узоқ ва қисқа муддатли таъсири

16.4. Рақобатлашган бозор самарадорлиги

16.1 Истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчи ортиқчалиги.

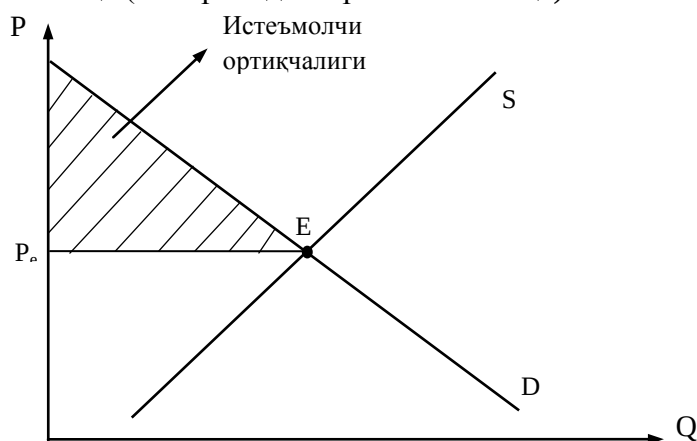
Товарга нарх бозор томонидан ўрнатиладиган рақобатлашган бозорда товарни ишлаб чиқарувчилар бозор нархида (мувозанат нархида) сотади, шу бозор нархида истеъмолчилар товарни сотиб олади.

Лекин, айрим истеъмолчилар учун товарнинг қиймати унинг бозор нархидан кўра юқорироқ. Шунинг учун ҳам у товарни бозор нархидан юқорироқ нархда ҳам сотиб олиши мумкин.

Истеъмолчи ортиқчалиги - истеъмолчи томонидан товарга тўлаши мумкин бўлган максимал нарх билан товарнинг ҳақиқий нархи ўртасидаги фаркни билдиради. Аниқроқ қилиб айтадиган бўлсак, истеъмолчининг товар учун бериши мумкин бўлган максимал нархдан товарни сотиб олишда тўланадиган ҳақиқий нархнинг айирмасига тенг.

Истеъмолчи ортиқчалиги (кўшимча наф) алоҳида инсоннинг қанчалик ўртача яхши яшаётганлигини кўрсатади.

Истеъмолчининг умумий ортиқчалиги бу талаб чизиги билан бозор нархи чизиги ўртасида жойлашган соҳа (16.1-расмда штрихланган соҳа).

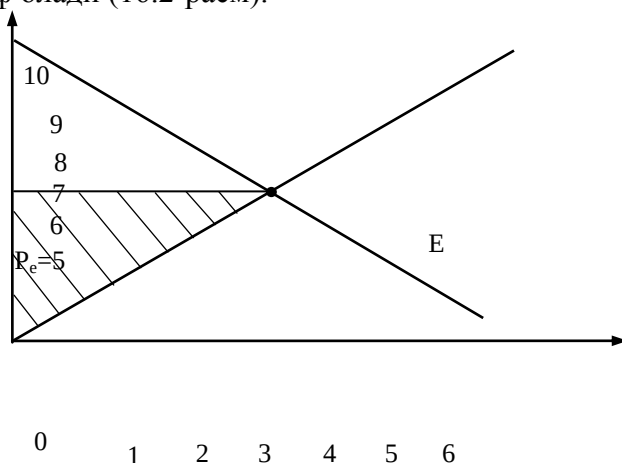


16.1-расм. Истеъмолчи ортиқчалиги.

Истеъмолчи ортиқчалиги барча истеъмолчиларнинг умумий соф нафани ўлчашга ёрдам беради ва у ёрдамида биз бозорни давлат томонидан мувофиқлаштирилиши самарадорлигини, истеъмолчи ортиқчалигини умумий натижасининг ўзгаришини ўлчаш асосида аниқлашимиз мумкин.

Мисол. Фараз қилайлик бир дона апельсиннинг бозор нархи 5 сўм дейлик, лекин истеъмолчи ушбу бир дона апельсин учун 10 сўм беришга тайёр, яъни апельсиннинг истеъмолчи учун қиймати 10 сўмга тенг.

Истеъмолчи ушбу бир дона апельсинни бозор нархида, яъни 5 сўмга олади ва у иқтисод қилган $10 - 5 + 5$ сўм истеъмолчи ортиқчалигини билдиради, истеъмолчи қўшимча 5 сўмлик наф олади (16.2-расм).



16.2-расм. Умумий истеъмолчи ортиқчалигини графикда аниқлаш.

Истеъмолчи иккинчи апельсинни ҳам сотиб олади, нима учун деганда, у иккинчи апельсин учун бериши мумкин бўлган максимал нарх 9 сўм, истеъмолчи ортиқчалиги 4 сўмга тенг. Худди шундай давом этсак 4-апельсин учун истеъмолчи ортиқчалиги 1 сўмга тенг, бешинчи апельсинни сотиб олишга истеъмолчи бефарқ қарайди, нима учун деганда у истеъмолчининг умумий ортиқчалигини оширмайди.

Шундай қилиб, истеъмолчининг истеъмолчи ортиқчалиги 5Қ4Қ3Қ2Қ1қ15 сўмга тенг. Истеъмолчининг сарфи 25 га тенг.

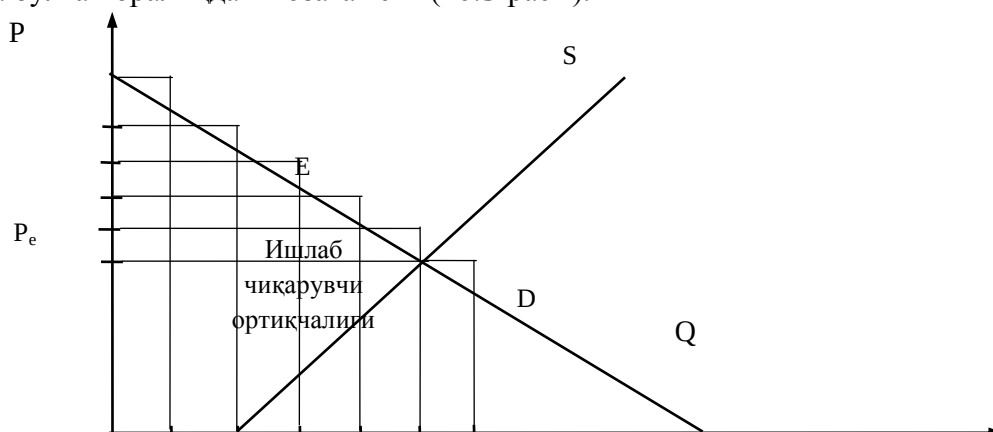
Ишлаб чиқарувчи ортиқчалиги ишлаб чиқарувчи томонидан олинган умумий манфаатни билдиради.

Бир хил ишлаб чиқарувчилар учун бир бирлик маҳсулот харажатлари бозор нархига тенг бўлса, бошқа ишлаб чиқарувчи учун ушбу харажатлар бозор нархидан кичикдир. Демак, ишлаб чиқарувчилар ушбу товарни сотишдан фойда, яъни ортиқча манфаат оладилар. Ҳар бир товар учун ушбу ортиқча манфаат товарнинг бозор нархи билан уни ишлаб чиқаришдаги чекли харажати ўртасидаги фаркга тенг бўлиб, уни ишлаб чиқарувчи олади.

Бу фарқ бир бирлик маҳсулотдан оладиган фойда билан ишлаб чиқаришдаги ҳар қандай рентани қўшилганига тенг.

Умуман ишлаб чиқарувчи ортиқчалиги бу барча ишлаб чиқарувчилар томонидан олинадиган фойдаларнинг умумий йиғиндисидир.

Бозор учун умумий ишлаб чиқарувчи ортиқчалиги таклиф чизигидан тортиб то бозор нархи чизигигача бўлган ораликдаги юзага тенг (16.3-расм).



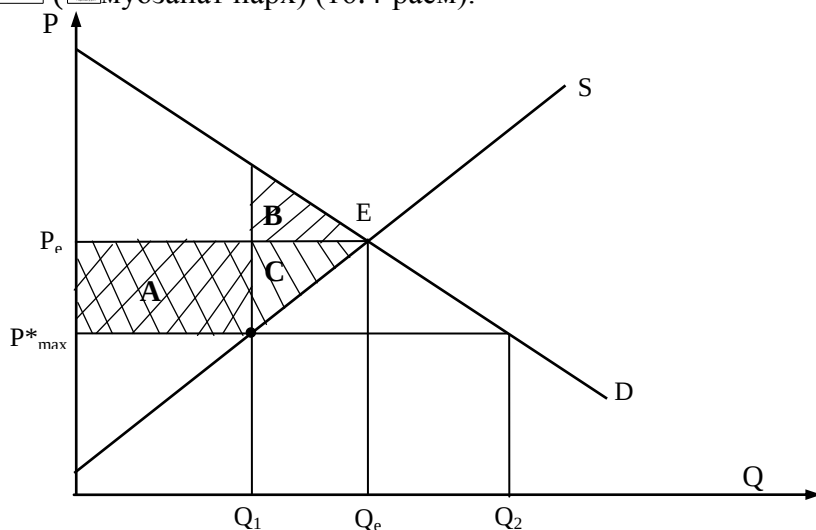
16.3-расм. Ишлаб чиқарувчи ортиқчалигининг графикдаги тасвири.

Расмдаги штрихланган учбурчак истеъмолчи ортиқчалигини ифодалайди. Истеъмолчи ортиқчалиги ишлаб чиқарувчиларнинг умумий соф фойдасини ўлчашга ёрдам беришини эътиборга олсак, биз бу қўсаткич ёрдамида давлатнинг бозорга аралашувидан олинadиган қўшимча фойда ёки зарарни истеъмолчи ортиқчалигининг натижавий ўзгаришни ўлчаш ёрдамида аниқлашимиз мумкин.

16.2 Истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчи ортиқчалигидан фойдаланиш.

Истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчи ортиқчалиги ёрдамида давлатнинг иқтисодий сиёсатини баҳолаш мумкин. Биз олдинги бобларнинг бирида нархларни давлат томонидан назорат қилиниши, яъни давлат томонидан ўрнатиладиган максимал ва минимал нархлар ва бу сиёсатнинг иқтисодий оқибатлари тўғрисида гапирган эдик.

Фараз қилайлик, товарга давлат томонидан максимал нарх $P_{\max}$ ўрнатилди дейлик, яъни $P_{\max}$ (муозанат нарх) (16.4-расм).



16.4-расм. Нарх давлат томонидан назорат қилинганда истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчи ортиқчалигининг графикдаги тасвири.

Максимал нарх ўрнатилганда бир қатор ишлаб чиқарувчилар (харажатларини максимал нархда қоплай олмагани учун) бозордан сиқиб чиқарилади ва ишлаб чиқариладиган ва сотиладиган маҳсулот ҳажми Q_1 дан Q_2 гача камаяди. Товари сотиб олишни давом эттираётган истеъмолчилар товарни паст нархда сотиб оладилар ва уларнинг истеъмол ортиқчалиги ошади. Ушбу ошган ортиқчалик графикда қўшштрихланган A тўртбурчак юзи билан ифодаланган. Лекин бир қатор истеъмолчилар товар ҳажми қисқаргани учун уни сотиб ололмайдилар. Уларнинг истеъмол ортиқчалигининг қисқарганлиги штрихланган B учбурчак юзига тенг. Демак, истеъмолчи ортиқчалигининг соф ўзгаришини қуйидагича аниқлаш мумкин.

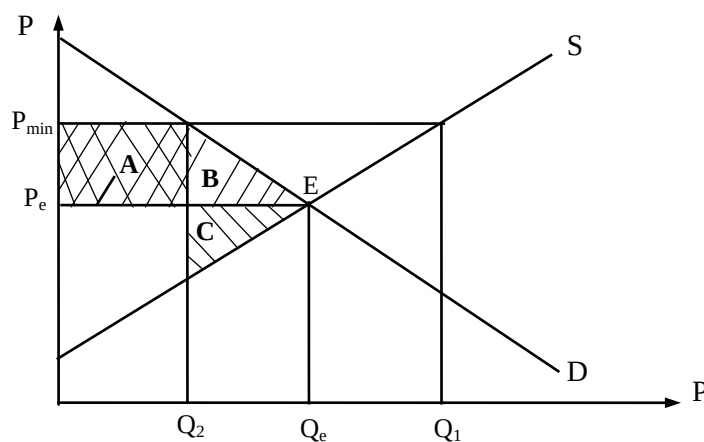
$$\Delta CS = \frac{1}{2} (P_{\max} - P_e) (Q_2 - Q_1),$$

(1)

бу ерда, ΔCS - истеъмолчи ортиқчалигининг соф ўзгариши.

Расмдан кўриниб турибдики, ΔPS бўлгани учун соф истеъмолчи ортиқчалиги мусбат ΔCS .

Энди ишлаб чиқарувчи ортиқчалигини қараймиз. Бозорда қолиб ишлаб чиқаришни давом эттираётган ишлаб чиқарувчилар бозор нархидан паст нархда $P_{\max}$ ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқаради. Ишлаб чиқарувчилар графикда кўрсатилган A тўртбурчак юзига тенг бўлган истеъмолчи ортиқчалигини йўқотадилар. Бозордан сиқиб чиқарилган ишлаб чиқарувчилар томонидан йўқотилган ишлаб чиқарувчи ортиқчалиги эса C учбурчак юзи билан ифодаланган. Демак, ишлаб чиқарувчи ортиқчалигининг умумий ўзгариши тенг:



16.6-расм. Нарх мувозанат нархдан юқори белгилангандаги ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчиларнинг йўқотишлари.

Агар биз ишлаб чиқарувчилар бозорда қанча маҳсулот сотилса шунча маҳсулот ишлаб чиқаради, деб фараз қилсак, бозорга ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдори Q_1 га тенг бўлади ва бу ерда ҳам ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчилар ортиқчалиги йўқотилади. Бу ерда A тўртбурчакнинг юзи ишлаб чиқарувчиларнинг олган қўшимча ортиқчалигини ифодалайди. Лекин, минимал ($P_{\min}$) нархда маҳсулотни ҳажми Q_2 миқдордан Q_1 га қисқаргани учун ишлаб чиқарувчи ортиқчалигининг бир қисми йўқотилади. Натижада ишлаб чиқарувчи ортиқчалигининг ўзгарган қисми қуйидагига тенг:

$$A - B \quad (4)$$

Истеъмолчилар минимал ($P_{\min}$) нархда ҳар бир маҳсулот учун мувозанат нархдан юқори нарх тўлайди ва натижада уларнинг истеъмол ортиқчалигига расмдаги A тўртбурчак юзига тенг бўлган миқдорда камаяди. Нарх ошганлиги муносабати билан баъзи бир истеъмолчилар ушбу бозордан чиқиб кетади ва товарни сотиб ололмайдилар ва бунга мос бўлган ортиқчаликни йўқотади. Бу йўқотиш расмда B учбурчак билан ифодаланган. Демак, истеъмолчиларнинг ортиқчалигининг умумий ўзгариши қуйидагини ташкил қилади:

$$A - B \quad (5)$$

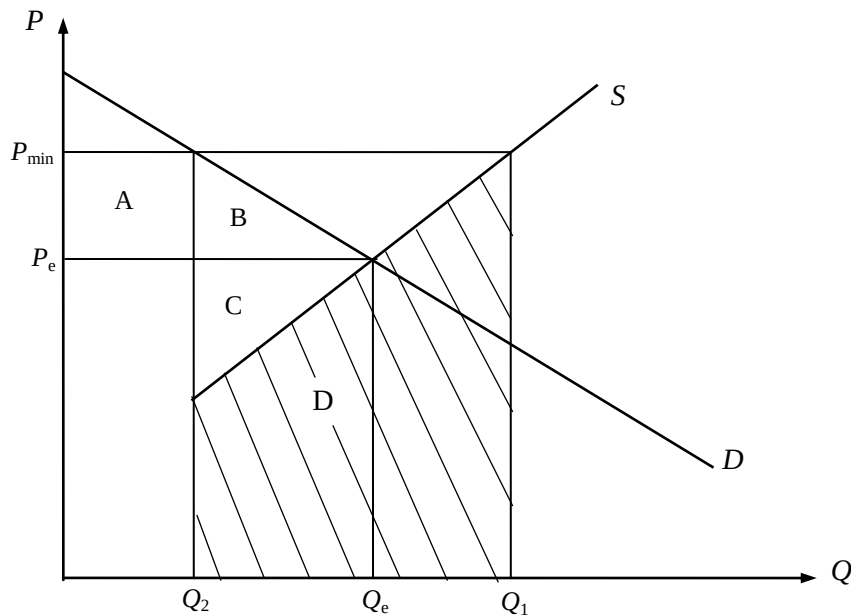
Кўриниб турибдики, бундай сиёсат истеъмолчиларнинг турмуш даражасини тушуриб юборади.

(4)- ва (5)- ифодаларни қўшиб умумий ортиқчаликдаги ўзгаришни аниқлаймиз:

$$\Delta Q_{\text{ДИ}} / \text{ч.КДист.} = A - C + (-A - B) = -C - B \quad (6)$$

Демак, давлат томонидан минимал нарх ўрнатилганда умумий тўлиқ йўқотиш вужудга келади ва у иккита C ва B учбурчаклар юзаларининг йиғиндиси билан ифодаланади.

Энди биз ишлаб чиқарувчилар ортиқчалигини ишлаб чиқариш Q_2 миқдордан Q_1 миқдорга кенгайтирилганда қараб чиқамиз. Ҳақиқатдан ҳам минимал нарх мувозанат нархдан юқори бўлганда у ишлаб чиқарувчиларни Q_2 миқдорга маҳсулот ишлаб чиқаришга ундайди. Лекин, улар бозорда фақат Q_2 ҳажмдаги маҳсулотни сотиши мумкин холос. Улар Q_2 миқдордаги маҳсулотни ишлаб чиқаришга кетган харажатларни қоплайдиган даромадни ололмайдди (16.7-расм). Расмда ушбу харажатлар штрихланган D трапеция юзи билан ифодаланган.



16.7-расм. Минимал нарх ўрнатилиши натижасидаги йўқотишлар графиги.

Натижада ишлаб чиқарувчиларнинг ортқчилиги ўзгариши қуйидагига тенг:

$$Q_1 - Q_2$$

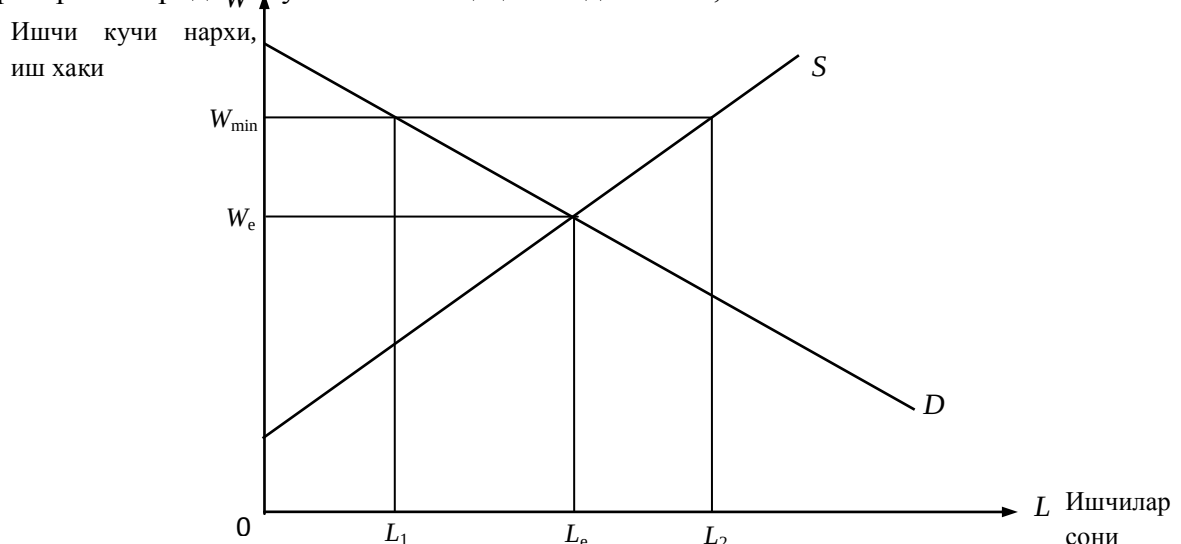
Демак, ишлаб чиқарувчилар Q_1 ораликда маҳсулот ишлаб чиқарса, умумий йўқотиш янада ортади ва у (-B-C-D) юзани ташкил қилади.

Бундай ҳолда ҳар бир ишлаб чиқарувчи ўз маҳсулотининг ҳаммасининг юқори нархда сотаман деб ўйлайди. Пировардда давлат томонидан ўрнатилган минимал нарх сиёсати ортқча маҳсулот ишлаб чиқариш учун кетган харажатларни қоаламаганлиги сабабли, ишлаб чиқарувчиларнинг фойдасини анча қискартириб юбориш мумкин.

Яна битта мисол тариқасида меҳнат (ишчи кучи) бозорини қарайлик.

Маълум меҳнат бозорида ишчи кучи баҳоси бу иш ҳақи. Давлат томонидан минимал иш ҳақи () белгиланди дейлик.

16.8-расмда таклиф чизиғи ишчи кучи таклифини, талаб чизиғи - ишчи кучига талабни ифодалайди. Давлат томонидан ўрнатилган минимал иш ҳақи () меҳнат ресурслари бозоридаги мувозанат иш ҳақи () дан катта, яъни ().



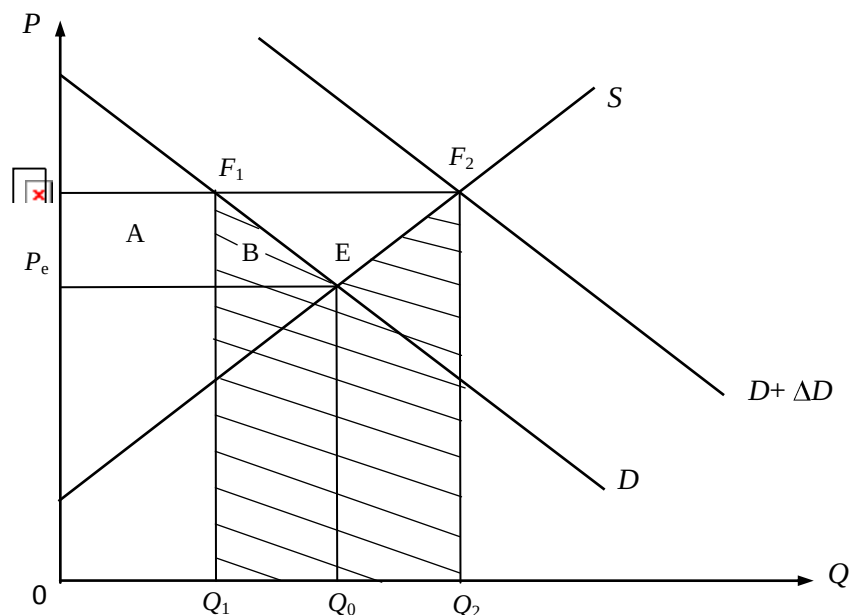
16.8-расм. Минимал иш ҳақи графиги.

Ушбу сиёсат натижасида иш жойи топган ишчилар (расмда L_1 ишчи) юқори иш ҳақи олади. Лекин, [] миқдоридаги ишчилар иш топа олмайдилар ва ишсиз қоладилар. Демак, бундай сиёсат ишсизликка олиб келиши мумкин.

Барқарор нархни таъминлаш ва ишлаб чиқариш ҳажмини чеклаш сиёсати. АҚШ ва Европа давлатларида минимал нархни ўрнатишдан ташқари, нархларни барқарорлаштиришда ишлаб чиқариш ҳажмини қисқартиришни ёки ишлаб чиқаришни чекли рағбатлантириш сиёсатларини қўшиб олиб боради. Айниқса, бундай сиёсат АҚШда қишлоқ хўжалиги тизими қўлланади.

Барқарор нархларни ушлаб туриш. Ривожланган давлатларда барқарор нарх кўпинча сутга, тамаки ва донга қўлланилади, бундан мақсад, ушбу товарларни ишлаб чиқарувчиларнинг даромадларини етарли даражада бўлишини таъминлаш.

Бундай сиёсатда давлат маҳсулотга нархни P^* даражада белгилаб, уни шу даражада бўлишини таъминлаш учун керакли ҳажмдаги маҳсулотни сотиб олади. Ушбу ҳолат 16.9-расмда кўрсатилган. Бу ҳолатда давлатнинг, истеъмолчиларнинг ва ишлаб чиқарувчиларнинг ютуқ ва йўқотишларни таҳлил қилиб чиқамиз.



16.9-расм. Нархни барқарор бўлишини таъминлаш.

Нарх [] даражада ўрнатиладигандан кейин истеъмол талаби [] дан [] га пасаяди, таклиф эса [] га қадар ошади. [] нархни ушлаб туриш учун ва омборларда товар захираларни тўпланишини олдини олиш учун давлат ортқча [] миқдордаги товарни сотиб олиши керак. Истеъмол талаби давлат талаби [] қўшилади ва ишлаб чиқарувчилар барча маҳсулотни [] нархда сотиш мумкин бўлади.

Товарни сотиб олувчи истеъмолчилар товарни P_0 га нисбатан қимматроқ [] нархда сотиб оладилар ва улар ўзларининг истеъмолчи ортқчалигини A тўртбурчак юзига тенг бўлган қисмини йўқотадилар (16.9-расм). Истеъмолчиларнинг бошқа бир қисми товарни

сотиб олаолмайдилар ва уларнинг йўқотиши B учбурчак юзи билан ифодаланади, натижада истеъмолчиларнинг умумий йўқотиши $\frac{1}{2}AB$ куйидагига тенг бўлади:

Бошқа томондан қараганда, ишлаб чиқарувчилар ютиб чиқади. Сиёсатнинг мақсади ҳам шундан иборат эди. Ишлаб чиқарувчилар $\frac{1}{2}AB$ га нисбатан кўпроқ, яъни $\frac{1}{2}AB$ миқдордаги маҳсулотни юқорироқ бўлган $\frac{1}{2}AB$ нархда сотадилар. Ишлаб чиқарувчиларнинг ортиқчалиги ($\frac{1}{2}AB$) куйидаги миқдорга ошади:

Энди давлатнинг харажатлари $\frac{1}{2}AB$ га тенг, яъни бу давлат томонидан сотиб олинган товар суммаси. Бу харажат ҳам пировардида истеъмолчи йўқотишига қўшилади, нима учун деганда у солиқлар ҳисобидан тўланади. 16.9-расмда давлатнинг харажати $\frac{1}{2}AB$ катта тўртбурчак билан ифодаланган. Давлатнинг ушбу харажатлари камайиши мумкин, агар у сотиб олган маҳсулотининг бир қисмини четга (одатда паст нархда) сотса. Лекин, бу давлат ичидаги ишлаб чиқарувчиларнинг ўз маҳсулотини четга чиқариб сотиш имкониятини чеклайди.

Бундай сиёсатнинг аҳоли турмуш даражасига таъсирини баҳолаш учун биз истеъмолчи ортиқчалигидаги ва ишлаб чиқарувчи ортиқчалигидаги натижавий ўзгаришларни қўшиб, ундан давлат харажатини айирамиз:

ёки

Демак, бундай сиёсатда жамият ўз фаравонлигининг бир қисмини йўқотади. 9.9-расмда ушбу йўқотиш штрихланган соҳа юзаси билан ифодаланади. Кўриниб турибдики, бундай сиёсат жуда катта жамият йўқотишлари билан боғлиқ.

Сиёсатнинг асосий мақсади фермерлар даромадини ошириш бўлса, бундан самаралироқ йўл борми, деган саволни қўядиган бўлсак, унга бор, деб жавоб бериш мумкин.

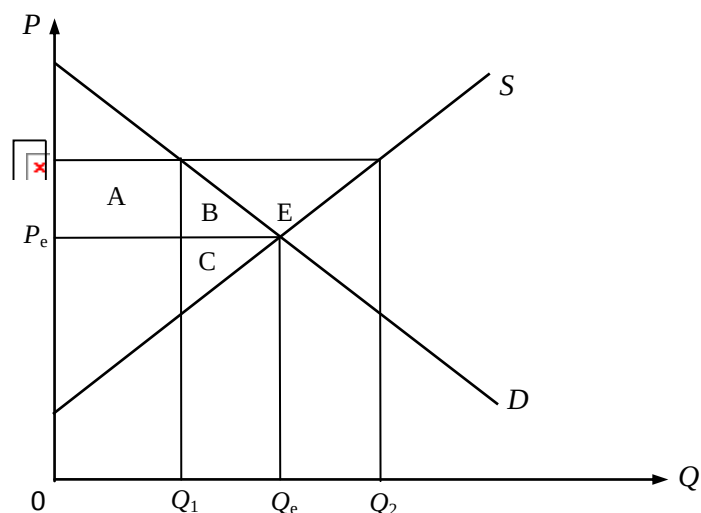
Фермерларнинг даромадини $A+B+E$ миқдорга оширишни жамиятни камроқ йўқотши орқали амалга ошириш йўли бу ушбу $A+B+E$ пулни тўғридан-тўғри фермерларнинг ўзига беришдир. Истеъмолчиларнинг нархни барқарорлаштиришдаги йўқотиши бари бир $A+B$ га тенг бўлгани учун, фермерларга ушбу пул бевосита берилса, жамият 16.9-расмда штрихланган юзага тенг бўлган маблағни иқтисод қилиши мумкин.

16.2 Ишлаб чиқаришни чеклаш (ишлаб чиқариш квотаси)

Давлатнинг бозор нархига таъсир қилиш сиёсатидан бири бу - маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини чеклаш орқали маҳсулот нархини керакли даражагача кўтариш мумкин. Давлат ҳар бир фирманинг маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини қонун чиқариш орқали белгилаши (квоталаши) мумкин. Бирор маҳсулотни ишлаб чиқариш ёки сотиш бўйича лицензиянинг давлат томонидан берилиши, шундай сиёсатни юритишга мисол бўлиши мумкин. Масалан, спиртли ичимликларни сотишга бериладиган лицензияларни кўпайтириш ёки камайитириш орқали спиртли ичимликни сотиш ҳажмини ошириш ёки қисқартириш мумкин. Сотиш ҳажмининг қисқариши товар нархини керакли даражага ошириш имконини беради.

Яна АҚШ давлатининг қишлоқ хўжалиги сиёсати қараймиз. АҚШ давлатининг қишлоқ хўжалиги сиёсати кўпроқ маҳсулот ишлаб чиқаришни қисқартиришни рағбатлантиришга қаратилган. Фермерлар экин экиш майдонининг қисқатирсалар, яъни экин майдонларининг бир қисми экилмасдан қолдирилса, шунга яраша пул компенсациясини

оладилар. Экин майдонларини қисқартириш ҳисобидан нархни ошириш механизмини қуйидаги 16.10-расмда келтирилган.



16.10-расм. Экин майдонлари чекланганда таклиф чизиғи (таклиф чизиғи S_1 эластик эмас бўлгани учун у горизонтал кўринишда).

Шуни таъкидлаш мумкинки экин майдонлари чекланганда таклиф чизиғи абсолют эластик бўлмай қолади, яъни таклиф  га тенг бўлиб, у ўзгармайди, маҳсулотнинг бозор нархи эса  дан  га кўтарилади.

Бундай сиёсатда истеъмолчи ортиқчалигининг ўзгариши қуйидагича тенг.

$$\Delta Q_d = Q_2 - Q_1$$

Фермерлар  микдорда маҳсулот ишлаб чиқариб, уни юқори  нархда сотади. Натижада фермерлар ортиқчалиғи A тўртбурчак юзига тенг микдорда ошади. Лекин, ишлаб чиқариш ҳажми  дан  га қисқаргани учун фермерлар C учбурчак юзига тенг бўлган ортиқчаликни йўқотади. Булардан ташқари, фермерлар экин майдонини (ишлаб чиқари ҳажмини  га) қисқаргани учун давлатдан пул компенсацияси олади. Шундай қилиб, ишлаб чиқарувчилар ортиқчалигининг умумий ўзгаришини қуйидагича аниқлаш мумкин:

$$\Delta \text{И/ч} = A - C + \text{пул компенсацияси}$$

Давлат харажатлари, яъни фермерларга тўланадиган рағбатлантириш (копенсация) пули камида $B+C+E$ га тенг бўлиш керак. Бу ерда $B+C+E$ фермерлар экин ерларини қисқартирмаганда қўшимча маҳсулот ишлаб чиқариб, уни юқори  нархда сотиши натижасида олиш мумкин бўлган қўшимча фойдага тенг. Шунинг учун ҳам давлат харажатлари камида $B+C+E$ ни ташкил қилади ва у фермерларга пул компенсацияси тариқасида берилгани учун ишлаб чиқарувчилар ортиқчалиғи қуйидагича бўлади:

$$\Delta \text{И/ч} = A - C + B + C + E = A + B + E$$

Ушбу ишлаб чиқарувчи ортиқчалигининг ўзгариши давлатнинг нархларни маҳсулотнинг бир қисмини сотиб олиш ҳисобидан барқарор бўлишини таъминлаш сиёсатидаги ортиқчалик ўзгаришининг ўзи. Фермерларга давлат юқоридаги сиёсатларидан

қайси бирини қўллаши фарқ қилмайди, иккаласи ҳам фермерларга бир хил фойда олишга олиб келади.

Истеъмолчиларга ҳам буни фарқи йўқ, нима учун деганда, улар иккала сиёсатда ҳам бир хил йўқотишга эга. У иккала сиёсатдан қайси бири давлат учун қимматроқ бўлишига қараймиз. Бу ерда 16.10-расмдаги учбурчаклар юзалари йиғиндиси $B+C+E$ 16.10-расмдаги

юзадан кичик бўлгани учун ҳам давлатнинг экин экиладиган ерларни чеклаш сиёсати, ортиқча маҳсулот сотиб олиш асосида нархлар барқарорлигини таъмирлаш сиёсатидан эканлиги келиб чиқади. Аммо давлатнинг экин экиладиган ерларни чеклаш сиёсати жамият учун фермерларга пул компенсациясини бериш сиёсатига кўра қимматроққа тушади.

Экиладиган ерларни чеклаш сиёсатидаги жамият фаровонлигининг ўзгариши қуйидагига тенг:

$$\Delta \text{жамият фаровонлигининг ўзгариши} = \Delta \text{ист+и/ч} - \Delta \text{давлат харажатлари} = -A - B + A + B + E - B - C - E = -B - C,$$

бу ерда давлат харажати $B+C+E$.

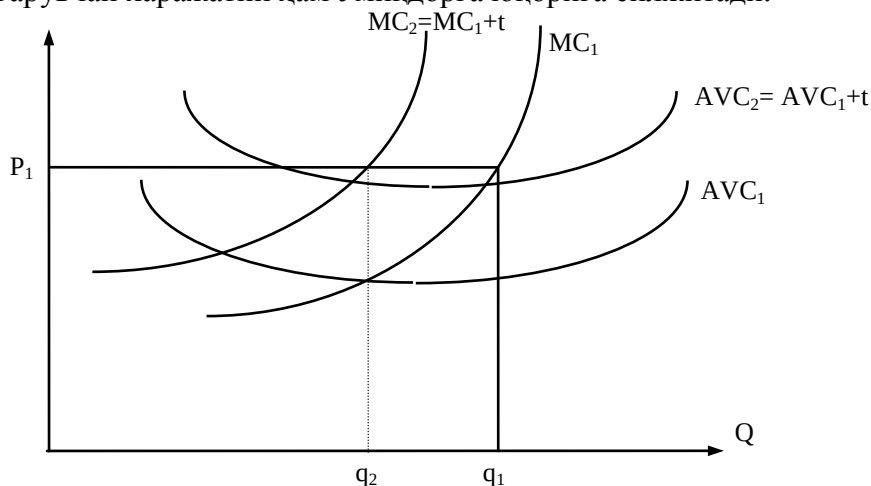
Агар давлат фермерларга $A+B+E$ пулни бевосита бериб нарх ва ишлаб чиқариш ҳажмига таъсир қилмаса, жамият бундай сиёсатдан аниқ ютади. Бундай ҳолатда фермерлар $A+B+E$ фойдани олади, давлат $A+B+E$ миқдорда йўқотади ва жамиятнинг умумий фаровонлиги ўзгариши нолга тенг бўлади. Лекин, баъзи ҳолларда сиёсат иқтисодиётдан устун келади.

16.3 Солиқни узоқ ва қисқа муддатли таъсири

Солиқни алоҳида фирма фаолиятига таъсирини қараймиз. Фараз қилайлик, солиқ фирманинг ишлаб чиқариш ҳажмидан олинади ва у маҳсулот нархига таъсир қилмайди.

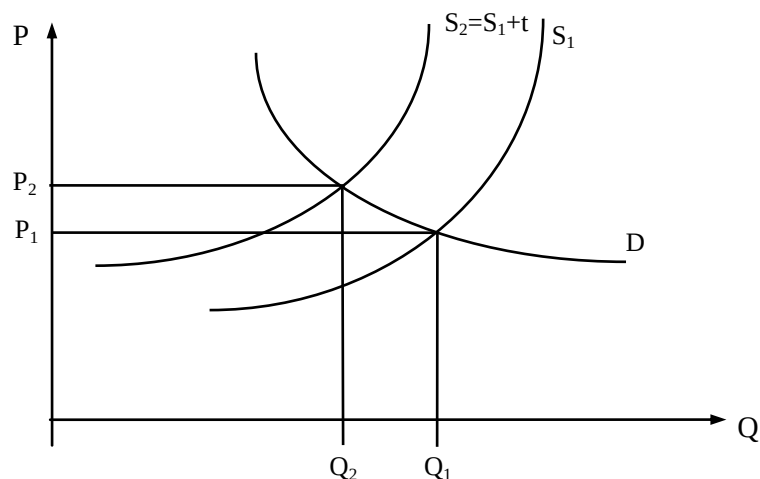
Биз кўрамизки, ишлаб чиқариш ҳажмига қўйилган солиқ фирмани ишлаб чиқариш ҳажмини қисқартиришга ундайди (16.11-расм).

Расмдан кўриш мумкинки, қисқа муддатли оралиқда мусбат иқтисодий фойда билан ишлаётган фирма ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқариб бозор нархида сотади. Солиқ ҳар бир ишлаб чиқарилган маҳсулот бирлигига қўйилганлиги учун, у фирманинг чекли харажати дан (t - бир бирлик маҳсулотга қўйилган солиқ) ҳолатга силжитади. Солиқ худди шундай ўртача ўзгарувчан харажатни ҳам t миқдорга юқорига силжитади.



16.11-расм. Рақобатлашувчи фирманинг ишлаб чиқариш ҳажмига солиқнинг таъсири.

Энди фараз қилайлик, тармоқдаги барча фирмалар солиққа тортилган. Мажуд бозор нархида ҳар бир фирма ўз ишлаб чиқариш ҳажмини қисқартиргани учун тармоқнинг ҳам ялпи маҳсулоти қисқаради ва бу бозор нархининг ошишга сабаб бўлади (16.12-расм).

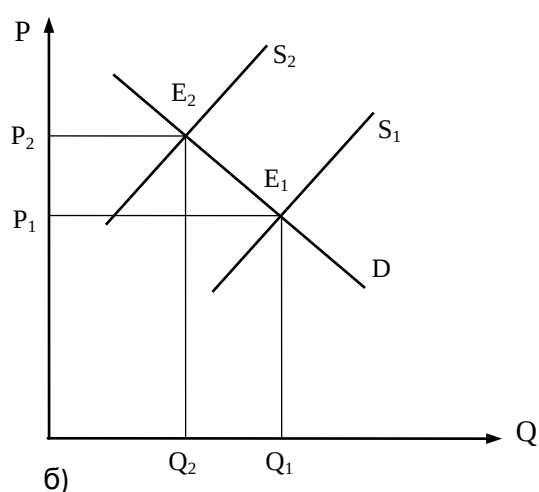
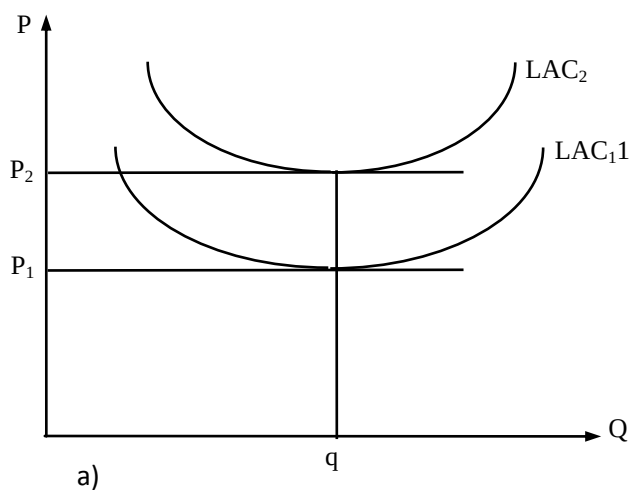


16.12-расм. Солиқни тармоқ ишлаб чиқариш ҳажмига таъсири.

Расмдан кўриш мумкинки, тармоқнинг умумий таклифини S_1 дан S_2 ҳолатга силжиши бозор нарҳини P_1 дан P_2 га ўстиради. Нархнинг ошиши, фирмаларни ишлаб чиқариш ҳажмини нарх ўзгармагандагига нисбатан камроқ қисқартиришга ундайди.

Узоқ муддатли оралиқни қарайдиган бўлсак, ишлаб чиқариш ҳажмига қўйилган солиқ баъзи бир фирмаларни бизнесдан чиқишга мажбур қилади.

16.13-расмда солиқни узоқ муддатли оралиқдаги таъсири акс эттирилган.



16.13-расм. Тармоқ ишлаб чиқариш ҳажмига солиқнинг узоқ муддатли таъсири.

а) расмдан кўриш мумкинки, солиқ ҳар бир фирманинг узоқ муддатли оралиқдаги ўртача харажатини силжишга олиб келади. Бу ўз навбатида баъзи бир харажатлари юқори

бўлган фирмалар фойдасини қисқартириб нолга тенглаштиради. Улар бу тармоқдан чиқиб бошқа, кўпроқ фойда оладиган тармоқларга ўта бошлайди. Натижада бу бозор таклифи чизигини чапга (б расм) юқорига силжитади (дан ҳолатга) ва харажатлар ошганини кўрсатади. Бозор нархи дан га ўсади, бозор таклифи эса дан га камаяди. Солиқ таъсири тугагандан кейин, яъни тармоқда янги узок муддатли мувозанат (E_2 нукта) вужудга келганда тармоқда камроқ махсулот ишлаб чиқарувчи камроқ фирма қолади.

16.4 Рақобатлашган бозор самарадорлиги

Биз кўрдикки давлатнинг бозор механизмига аралашуви жамиятда тўлиқ йўқотишга олиб келади. Шунинг учун ҳам давлат ўзининг иқтисодий сиёсатини шлаб чиқганда тўлиқ йўқотишларни ҳисоб-китобдан четда қолдирмаслиги керак. Лекин, бундан давлатнинг рақобатлашган бозорга аралашуви ҳар доим ҳам йўқотишларга олиб келаверади, деб бўлмайди. Қуйидаги икки ҳолда давлатнинг аралашуви рақобатлашган бозорда истеъмолчилар ва ишлаб чиқарувчиларнинг турмуш даражасини ўсишга олиб келади.

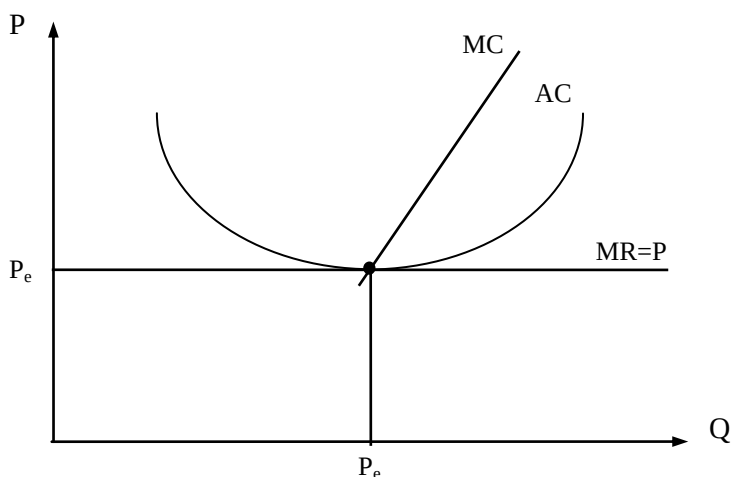
Биринчидан, истеъмолчилар ва ишлаб чиқарувчиларнинг ҳаракати натижасида вужудга келадиган ютуқ ёки йўқотиш бозор нархида ўз ифодасини топмаса. Бундай йўқотиш ёки ютуқлар бозорга нисбатан ташқи самара дейилади, нима учун деганда, улар бозорга нисбатан ташқарида рўй беради. Бозорга нисбатан ташқи самарага мисол қилиб ишлаб чиқарувчилар томонидан атроф-муҳитни заҳарлаш натижасида вужудга келадиган жамият харажатларини келтириш мумкин. Ушбу харажатларни фақат давлатнинг аралашуви орқали бартараф қилиш мумкин (бу масалага кейинги бобларнинг бирида батафсил тўхтаймиз).

Иккинчидан «бозор қийинчилиги»- бу ерда махсулотнинг сифати, ким томонидан, қачон ишлаб чиқарилганлиги тўғрисида ахборотнинг тўлиқ бўлмаслиги, истеъмолчиларни ортқча йўқотишларга олиб келиши мумкин, яъни истеъмолчи нафликни максималлаштирадиган товарларни сотиб олиш бўйича тўғри қарор қилолмаслиги мумкин. Бундай ҳолда давлатнинг аралашувини (товарлар ёрлиғида товар тўғрисида тўлиқ ахборот бўлишни давлат томонидан талаб қилиниши) самарали деб қараш мумкин.

Рақобатлашган бозорнинг мувозанат ҳолатда ишлаши истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчи ортқчалигини максимал бўлишини таъминлайди, демак, мувозанат ҳолатда истеъмолчилар ўз талабини мавжуд ишлаб чиқариш харажатларида мумкин бўлган энг паст нархда қондиради. Рақобатлашган бозор самарадорлиги ишлаб чиқаришни таъминлайди.

Узок муддатли ораликда рақобатлашган бозорнинг мувозанат ҳолати шари қуйидагича тенглик билан ифодаланади: (16.14-расм)

Маълумки қисқа муддатли ораликда, рақобатлашган бозор шароитида фирма ортқча фойда олиши ёки зарар кўриши мумкин. Лекин, узок муддатли ораликда бундай ҳолат истисно қилинади, нима учун деганда, тармоқга кириш, ундан чиқиш эркин бўлганда, тармоқдаги юқори фойда бошқа фирмаларни ўзига жалб қилади, тармоқдаги зарар билан ишлайдиган фирмалар бошқа тармоқга ўтадилар.



16.14-расм. Рақобатлашган фирманинг узоқ муддатли оралиқдаги мувозанат ҳолати.

Рақобатлашган бозор чекланган ресурсларни оптимал тақсимлашга ёрдам беради ва натижада истеъмолчиларнинг эҳтиёжларини максимал даражада қондиришга эришилади. Бундай тақсимланиш шартида таъминланади. Фирмалар ушбу шартга кўра ишлаб чиқаришни нарх чекли харажатга тенг бўлганча қадар мумкин даражада максималлаштирадилар. Ушбу шарт бажарилганда нафақат ресурсларни самарали тақсимлашга эришилади, балки максимал ишлаб чиқариш самарадорлигига ҳам эришилади. Рақобатлашган бозор фирмаларни минимал харажатларда маҳсулот ишлаб чиқаришга ва уни

ушбу харажатларга мос бўлган нархда сотишга мажбур қилади. Мувозанат ҳолат графигида ўртача харажат графиги талаб чизиғига уринади холос. Агар бўлса, фирма зарар кўради ва тармоқдан кетишга мажбур бўлади. Агар бўлса, бозорда қисқа муддатли ортиқча фойда олиш иконияти туғилади. Лекин, бу ортиқча фойда тармоққа бошқа фирмаларни кириб келишига сабаб бўлади. Бошқа фирмаларнинг кириб келиши ортиқча фойдани нолга туширади. Бу ўз навбатида мувозанат ҳолатни узоқ муддатгача турғун сақланишидан далолат беради.

Рақобатлашган бозорда ва мувозанат ҳолат шароитида рақобатлашувчи тармоққа қарашли фирмалар харажатлари бир хил деб қаралади. Лекин, биз биламизки баъзи бир фирмалар сифатли хом ашёда ишлайди, бошқалари замонавийроқ ва самаралироқ ускунада ва технологияда ишлайди, яна бошқаси юқори малакали кадрлар билан ишлайди. Умуман олганда иккита бир хил фирманинг ўзи бўлмайди. Ўз ўзидан равшанки, сифатли ресурслар билан ишлайдиган фирмаларнинг харажатлари бошқаларникига қараганда кам бўлади.

Бу ҳолатни рақобатлашган бозордаги фирмаларнинг ўртача харажатлари бир хил бўлади, деган шарт билан мос келишини иқтисодда куйидагича тушунтиради: яъни сифатли ресурс эгалари ўз ресурслари учун кўпроқ иш ҳақи олади, мукаммаллашган самарали ускуналарнинг ижара ҳақи ҳам юқори бўлади. Самарали ресурс эгалари олинадиган қўшимча фойдага *иқтисодий рента* дейилади. Иқтисодий рента - бу рақобатлашган бозорда керакли ресурс учун фирма тўлаши мумкин бўлган нарх билан ушбу ресурснинг минимал нархи ўртасидаги фарқ. Масалан, ўртача хом ашёдан фойдаланиб ишлаб чиқарилган ҳар бир маҳсулот 10 сўм келтирсин, чекланган сифатли хом ашёдан фойдаланиб ушбу маҳсулотни ишлаб чиқарганда (харажатларнинг камайиши ва маҳсулот сифатини ошиши ҳисобига) ҳар бир маҳсулотдан оладиган фойда 20 сўмни ташкил қилсин, дейлик. Сифатли ресурсни ҳамма фирмалар ҳам сотиб олишга ҳаракат қилади. Лекин, сифатли ресурс чекланган бўлгани учун ҳамма фирмалар сотиб ола олмайди. Агар сифатли хом ашё рақобатлашган бозорда сотилса, унинг нархи ўртача хом ашё нархидан албатта юқори бўлади. Агар ўртача хом ашё нархи ва сифатли хом ашё нархи ($>$) бўлса. Сифатли хом ашё эгаси га тенг бўлган иқтисодий рента олади. Натижада маҳсулот ишлаб чиқарувчи фирмаларнинг ўртача харажати бир-бирига тенг бўлади.

Шундай қилиб, самарали ресурслардан фойдаланиб олинган барча фойда ушбу ресурсларни сотиб олишга сарфланади. Ушбу ҳолат рақобатлашган бозордаги фирмаларнинг ўртача харажатлари тенглашиш тенденциясига эга эканлигини кўрсатади.

Таянч иборалар

Давлатнинг иқтисодий сиёсати, ишлаб чиқарувчи ортиқчалиги, истеъмолчи ортиқчалиги, барқарор нархлар, рақобатлашган бозор самарадорлиги.

Такрорлаш учун саволлар

Давлатнинг иқтисодий сиёсати деганда нимани тушунаси?

Давлатнинг иқтисодий сиёсатини баҳолашда истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчи ортиқчалигидан қандай фойдаланиш мумкин?

Ишлаб чиқариш ҳажмини чеклаш қандай оқибатларга олиб келади?

Ишлаб чиқаришга солиқни узоқ ва қисқа муддатли таъсирини изоҳлаб беринг.

Бозор қайси ҳолатда самарали фаолият кўрсатади?

Тавсия этиладиган адабиётлар

1. Ғуломов С.С., Алимов Р.Х., Салимов Б.Т., Ходиев Б.Ю. Микроиқтисодиёт. -Т.: Шарқ, 2001.

2. Роберт Пиндайк, Даниель Рубинфельд. Микроиқтисод. Инглизчадан таржима. -Т.: Шарқ, 2002.

3. Роберт Х. Франк. Микроэкономика и поведение. - М.: ИНФРА, 2001.

4. Микроэкономика. Курс лекций. Задачник. Опорный конспект. Методические указания. Программа курса "Микроэкономика"

<http://www.ic.omskreg.ru/econrus/win/library/3/program/4.htm>

