

**ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС
ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ**

КАРШИ ДАВЛАТ УНИВЕРСИТЕТИ

ОЛИЙ ТАЪЛИМНИНГ

5340100 – барча таълим йўналиши талабалари учун

«МИКРОИҚТИСОДИЁТ»

фанидан

МАЪРУЗАЛАР МАТНЛАРИ

Карши 2006

Ушбу **маъруза матнларида** бозор иқтисодиёти шароитида корхоналарнинг маҳсулотига бўлган талаб ва таклиф ва уларнинг эластиклиги билан боғлиқ назарий ва амалий масалалар ёритилган. Эластиклик назариясидан амалиётда фойдаланиш йўналишлари очиб берилган. Истеъмолчиларнинг бозордаги хатти-ҳаракати ва унга таъсир қилувчи омиллар аниқ мисоллар асосида очиб берилган. Корхоналарнинг рақобатлашган бозордаги ҳаракати, монопол ва олигополик бозорлардаги ҳаракати билан боғлиқ назарий ва амалий масалалар ўрганилган ва графиклар асосида таҳлил қилинган ҳамда корхоналар фойдасини максималлаштиришга доир масалаларнинг иқтисодий қўйилиши ва уларнинг ечими кўрсатиб берилган.

Такризчилар: проф.Хушматов Н.
Доц. Э Остонов.

Кириш

Фаннинг асосий вазифаси талабаларга бозор муносабатлари шароитида иқтисодиётда амал қиладиган қонуниятларни, бозор механизмининг назарий ва амалий асосларини, жамиятдаги ресурслар танқислиги ва кишилар эҳтиёжини қондириш зарурияти тўғрисида кенг иқтисодий мулоҳазалар юритишни ва уни амалда тадбиқ этиш йўлларини ўргатишдан иборат.

Иқтисодиётнинг бозор муносабатларига ўтиши билан жамиятда бозор иқтисодиётининг амал қилиш механизмини, турли мулкчиликка асосланган корхоналарнинг (фирмаларнинг) хўжалик юритиш фаолиятини, уларнинг бозор шароитидаги ҳаракатини, чекланган ишлаб чиқариш ресурсларидан оқилона фойдаланиш йўллари ва шу асосда уларни самарали фаолият юритишларини ўргатувчи билимга бўлган эҳтиёж ортиб боради. Бу масалаларни ҳал қилишда “Микроиқтисодиёт” фанининг аҳамияти катта, чунки бу фан иқтисодиёт фанининг таркибий қисми бўлиб, у корхоналар, фирмалар, бирлашмалар, уй хўжаликлари ва бозор иқтисодиёти шароитида мамлакат иқтисодиётининг қуйи қисмида амал қиладиган барча бозор субъектларининг фаолиятини кенг миқёсда таҳлил этиш асосида тегишли ҳулосалар чиқариб, қарорлар қабул қилиш имконини яратади. Бозор субъектлари деганда истеъмолчилар, ишлаб чиқарувчилар (ҳар хил мулкчиликка асосланган корхоналар), ёлланма ишчилар, маблағ қўювчилар, ер эгалари-умуман иқтисодиётни ишлашига ва ривожланишига таъсир кўрсата оладиган ҳар шахс ва хўжалик субъекти тушинилади. Бу ерда давлат, хусусий ва шу каби бошқа секторларнинг айрим корхоналари олиниб, улардаги даромадлар ва харажатлар, ишчиларнинг сони ва уларни иш билан таъминланиши, ишлаб чиқарилаётган маҳсулотлар миқдори, уларнинг баҳоси ва шу каби қатор бошқа иқтисодий кўрсаткичлар таҳлил этилади.

Бозор иқтисодиёти субъектлари фаолиятига бевосита таъсир этувчи талаб ва таклиф, фойдалилик ва истеъмолчиларнинг бозодаги нархларга муносабати, ишлаб чиқариш харажатлари ва маҳсулот баҳоси, рақобат шакллари, ишлаб чиқариш омиллари ва улардан оқилона фойдаланиш йўллари, умумий мувозанат ва давлатнинг бозорни бошқаришдаги роли ва шу каби қатор бошқа масалалар ўрганилади.

1-МАВЗУ. ФАННИНГ МАЗМУНИ, МАҚСАДИ ВА ВАЗИФАЛАРИ (2-соат)

- 1. Ресурсларнинг чекланганлиги иқтисодиётнинг асосий масаласи.**
- 2. Иқтисодиётда чекланган ресурсларни тақсимлаш муаммолари.**
- 3. Бозор ва унинг вазифаси.**
- 4. Фаннинг предмети, вазифаси ва ўрганиш усуллари.**

Бозор - бу сотувчилар ва харидорлар ўртасидаги маҳсулот сотиш ва сотиб олиш бўйича эркин муносабатлар тизимидир.

Бозор - бу биринчидан, сотувчилар ва харидорларни учраштириб турадиган жой; улар ўртасида келишилган нарх бўйича товар алмашуви содир бўлади. Бозорда сотишни амалга ошириш учун маълум харажатлар

қилинади ва бу харажатлар бозор тўғрисида ахборот олиш, шартномалар тузиш, учрашувлар ўтказиш, сотиб олинadиган товар ёки хизматнинг миқдорий ва сифат характеристикаларини аниқлаш ва бошқа турдаги харажатлар билан боғлиқ. Бундай харажатлар трансакцион харажатлар бўлгани учун ҳам, бозорни трансакциялар мажмуаси деб ҳам қараш мумкин. Бозорнинг ўзига хос хусусияти шундан иборатки, у даромадларни самарали фаолият кўрсатаётган субъектлар ҳисобига қайта тақсимлайди, яъни замонавий технологиядан, чекланган ресурслардан самарали фойдаланаётган хўжалик субъектлари ҳисобига.

Бозорлар ўзининг ҳудудий масштабига кўра локал, миллий ва халқаро бозорларга бўлинади. Олди-сотди объекти бўлиб, истеъмол товарлари, ресурслар, (меҳнат, капитал, ер, тадбиркорлик қобилияти, ахборот) ва хизматлар ҳисобланади. Товарлар бозори билан бир қаторда пул бозори (қимматбаҳо қоғозлар бозори) ҳам мавжуд. Бозордаги нархлар олди-сотди жараёнида ёки ундан олдин шаклланиши мумкин.

Бозорнинг самарали фаолият кўрсатиши трансакцион харажатлар билан боғлиқ. Трансакцион харажатлар - бу товар алмашиш соҳасидаги харажатлардир. Бу тушунча биринчи бўлиб Р.Коуз томонидан киритилган (1937 й). Трансакцион харажатлар ўз ичига қуйидаги харажатларни олади: ахборот олиш, ўзаро келишув ва учрашувлар билан боғлиқ харажатлар, товарлар хусусиятларини аниқлаш билан боғлиқ харажатлар, мулк ҳуқуқини ҳимоя қилиш ва бошқалар.

2. Ноёб неъматларни тақсимланишининг бозор механизми

Ҳар қандай жамиятда ноёб неъматларни тақсимлаш муаммоси туради. Неъмат деганда, биз товарлар, хизматлар ва ресурсларни тушунамиз. Неъматлар ноёблиги деганда - иқтисодий субъектлардаги мавжуд неъматлар захирасининг шу неъматларга эҳтиёж сезган харидорларнинг талабларини етарли даражада қондира олмаслиги тушунилади. Неъматлар ноёблиги - бу бирор товар ёки ресурс ҳажмининг маълум вақт оралиғида чегараланганлигидир. Шунинг учун ҳам неъмат ноёблиги, неъматнинг физик нуқтаи назардан чегараланганлигидан фарқ қилиб, у нисбийдир, яъни неъматнинг ҳажми ҳозирги вақтда унга бўлган талабни қондириш учун етарли эмас.

Ноёб неъматларни икки турга бўлиш мумкин: ишлаб чиқариш ресурслари ва улар асосида ишлаб чиқариладиган истеъмол неъматлар.

Ишлаб чиқариш ресурсларини такрор ишлаб чиқарилиши бўйича ҳам икки турга бўлиш мумкин: такрор ишлаб чиқариладиган ишлаб чиқариш ресурслари (бунга қишлоқ хўжалик маҳсулотларидан пахта, дон ва бошқа маҳсулотларни мисол сифатида келтириш мумкин, улар ҳар йили такрор ишлаб чиқарилади. Худди шундай меҳнат ресурслари ҳам такрор ишлаб чиқарилади), такрор ишлаб чиқарилмайдиган, физик нуқтаи назардан чегараланган ишлаб чиқариш ресурслари (фойдали қазилма бойликларни мисол сифатида қараш мумкин: темир, кўмир, олтин ва ҳоказо).

Агар неъмат ноёб бўладиган бўлса, у ҳолда чекланган неъматларни қандай қилиб иқтисодий субъектлар ўртасида рационал тақсимлашни амалга ошириш муаммоси - бу марказий иқтисодий муаммо ҳисобланади. Бу муаммони ечиш учун ҳар қандай жамият қуйидаги учта иқтисодий саволга жавоб бериши керак:

Нима ишлаб чиқариш керак?

Қандай ишлаб чиқариш керак?

Кимга ишлаб чиқариш керак?

Юқоридаги саволлардан икkitаси, яъни нима ишлаб чиқариш керак? ва қандай ишлаб чиқариш керак? деган саволлар - ресурслардан маҳсулот ишлаб чиқаришда фойдаланиладиган ва ишлаб чиқариладиган маҳсулот таркибининг жуда кўп альтернатив вариантлари мавжудлигини тақозо қилади.

Маълумки, ҳар бир вақт оралиғида жамиятнинг ишлаб чиқариш имкониятлари чегараланган. Бундай чегараланганлик жамиятдаги мавжуд ресурсларнинг чегараланганлиги ҳамда бу ресурсларни фойдали неъматларга айлантирадиган технологиянинг ҳолати билан, унинг ривожланганлик даражаси билан белгиланади.

Ишлаб чиқариш имкониятларининг чегараланганлиги, ишлаб чиқариш вариантларидан бирини танлаб қолганларидан воз кечишни тақозо қилади. Бошқа вариантлардан воз кечиш натижасида, биз улардан олиниши мумкин бўлган фойдадан воз кечамиз, яъни бу фойдаланилмаган имкониятлар бўлиб, альтернатив харажатларни ташкил этади.

Альтернатив харажатлар - ресурслардан энг самарали фойдаланишдан воз кечиш натижасида йўқотилган имкониятлар билан боғлиқ харажатлар. Альтернатив харажатлар - иқтисодий танлов натижасида энг яхши альтернатив вариантдан олинadиган фойдадан воз кечишни акс эттирувчи харажатлардир.

Альтернатив харажатлар ёрдамида ноёб ресурслардан фойдаланиш йўналишлари бўйича энг яхши (оптимал) тақсимлаш масаласи, яъни муайян вариант тақсимланишдан олинadиган фойда ва харажатларни бошқа вариантлар бўйича олинadиган фойда ва харажатлар билан солиштириш орқали ечилади (яъни альтернатив харажатларни бир-бири билан солиштириш орқали). Масалан, Тошкентдан Самарқандга автобусда боришни хоҳлаган йўловчи билетни 30 минут туриб, кассадан 100 сўмга олиши мумкин, ёки 130 сўмга навбатсиз хизмат кўрсатувчи фирма орқали олиши мумкин дейлик. Агар йўловчининг 30 минут вақтининг альтернатив харажати 30 сўмдан кам бўлса (у ўзининг 30 минут вақтини 30 сўмдан кам баҳоласа), у билетни навбатда туриб сотиб олади, агар альтернатив харажати 30 сўмдан юқори бўлса (у ўзининг 30 минут вақтини 30 сўмдан юқори баҳоласа), у ҳолда йўловчи билетни хизмат кўрсатувчи фирма орқали сотиб олади. Агарда йўловчи вақтининг альтернатив харажати 30 сўмга тенг бўлса, у иккала вариантдан хоҳлаганини танлаши мумкин. Ҳақиқатдан ҳам вақтини юқори баҳолайдиган ва юқори даромад олувчилар кўпинча навбат кутишни хоҳламайдилар.

Яна битта мисол. Масалан, завод трактор ва юк автомобили ишлаб чиқариши мумкин. Завод ўзининг барча чекланган ресурсларидан тўлиқ ва самарали фойдаланган ҳолда 5 та танк ёки 10 та трактор ишлаб чиқариш мумкин дейлик, яъни, битта танк ишлаб чиқаришга кетадиган харажатлар ёрдамида иккита трактор ишлаб чиқариш мумкин. Бу ерда 5 та танкнинг альтернатив харажати 10 та тракторга, яъни битта танкнинг альтернатив харажати иккита тракторга тенг бўлади.

Бозор тизимида ноёб неъматлар муаммоси қуйидаги иккита тамойиллар асосида ечилади:

- оптималлаштириш тамойили - ҳар бир фаолиятдан ва ресурслардан фойдаланишдан максимал фойда олиш;

- альтернатив харажатлар тамойили - ноёб ресурслардан фойдаланиш йўналишларининг барчасидан олинadиган фойда ва харажатларни солиштириш орқали.

Иқтисодий субъектлар рационал ҳаракат қилиш тамойилига кўра ўз мақсадларига эришиши учун хўжалик фаолиятида фаол қатнашадилар, бунинг асосий моҳияти шундан иборатки, иқтисодий субъектлар берилган ресурслардан фойдаланишдан олинadиган натижаларни максималлаштиради ёки маълум натижаларни олиш учун харажатларни камайтиради.

Микроиқтисодиёт иқтисодий субъектларни иккига бўлиб қарайди - истеъмолчилар (уй хўжаликлари) ва ишлаб чиқарувчилар (фирмалар). Истеъмолчининг мақсади - мумкин даражада ўзининг эҳтиёжларини максимал даражада қондириш бўлса, ишлаб чиқарувчиларнинг мақсади - фойдани ёки бошқа бир фаолият кўрсаткичларини максималлаштиришдан ёки минималлаштиришдан иборатдир.

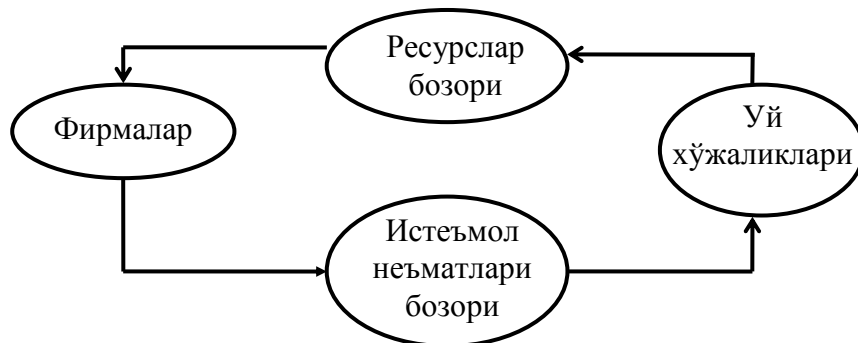
Жамиятда вужудга келадиган яна бир муаммо - бу истеъмолчилар ва ишлаб чиқарувчилар фаолиятини мувофиқлаштиришдир:

1) ишлаб чиқарувчилар фаолиятини (ким қайси маҳсулотдан қанча ишлаб чиқаради) мувофиқлаштириш;

2) истеъмолчилар фаолиятини (ким, қайси маҳсулотдан, қанча истеъмол қилади) мувофиқлаштириш;

3) ишлаб чиқариш ва истеъмол қилиш бўйича қабул қилинган қарорларни мувофиқлаштириш.

Бу муаммо товарлар айланмаси модели орқали таҳлил қилинади (1.1-расм).



1.1-расм. Мувофиқлаштиришнинг бозор механизми

Моделдан фойдаланишнинг афзаллиги шундан иборатки, у муаммонинг иккинчи даражали томонларини эътиборга олмайди. Моделда икки турдаги ўзгарувчилар ишлатилади: экзоген ва эндоген. Экзоген ўзгарувчилар ташқи ўзгарувчилар бўлиб, улар олдиндан берилади ва моделга киритилади. Эндоген ўзгарувчилар модел ичида, ҳисоб-китоблар асосида шаклланади. Товарлар айланмасида иқтисодиёт икки секторга бўлинади: уй хўжаликлари ва фирмалар. Уй хўжаликлари ўз ресурсларини (ишчи кучи, капитал ва ерни) фирмаларга сотиб даромад оладилар ва бу даромадларини фирмалардан товарлар ва хизматлар олишга ишлатадилар. Фирмалар ўзларининг товар ва хизматларини сотиб ундан тушган даромадни уй хўжаликларидан ресурсларни сотиб олишга ишлатадилар.

Кўриниб турибдики, ҳақиқатдан ҳам нима истеъмол қилиш керак, демак, нима ишлаб чиқариш керак, деган масалани уй хўжаликлари ҳал қилади. Уй хўжаликларининг бундай қарори, фирмаларнинг ишлаб чиқариш режаларини тузиш учун асос бўлиши керак. Фирмалар, ўз навбатида, ноёб ресурслардан фойдаланиш қарорларини бир-бири билан мувофиқлаштириши лозим. Ниҳоят, уй хўжаликлари истеъмол қилиш учун режалаштирган неъматларни олишлари керак, яъни улар истеъмол қилиш бўйича қарорларини бир-бири билан мослаштириши керак бўлади.

Бозор тизимида мувофиқлаштириш масалаларини иккита бозор ҳал қилади: ишлаб чиқариш ресурслари бозори ва истеъмол неъматлари бозори.

Талаб ва таклиф модели тадбиркорлар сектори билан уй хўжаликлари сектори ўртасидаги ўзаро муносабатларни тушунтиришга хизмат қилади. Агар бу икки сектор товарлар бозорида олди-сотди бўйича ўзаро муносабатда бўлса, талаб ва таклиф модели товар нархини ва сотиладиган товар ҳажмини аниқлайди. Агар улар ресурслар бозорида олди-сотди бўйича ўзаро муносабатда бўлсалар модел сотиладиган ресурслар нархини ва миқдорини аниқлайди.

Ҳар бир бозор ўзининг иккита қарор қабул қилувчи субъектига эга: сотувчилар ва харидорлар. Бозорда қабул қилинадиган қарорларнинг мувофиқлиги ҳар бир неъматнинг мувозанат нархи ва мувозанат миқдори билан таъминланади. Нарх талаб ва таклиф муносабатлари натижаси сифатида, уй хўжаликлари ва фирмалар томонидан қабул қилинадиган қарорларни мувофиқлаштириш учун муҳим ахборот бўлиб ҳисобланади. Бундай ахборот бир вақтнинг ўзида жамиятдаги ноёб неъматларни тақсимлаш муаммосини ечиш учун муҳим аҳамият касб этади. Масалан, нон нархининг ошиши - харидорлар учун нонни истеъмол қилишни чеклаш тўғрисида сигнал бўлса, фирмалар учун нонни ишлаб чиқаришни ошириш ва нон бозоридаги мувозанатни тиклаш тўғрисида муҳим ахборот бўлиб хизмат қилади.

Нархлар ноёб ресурсларни рационал тақсимлашни таъминлайди, неъматларни рационал истеъмол қилишга, харажатларни камайтиришга ундайди. Нарх ер, капитал ва ресурслар эгаларининг даромадини аниқлайди. Бозор тизимида мувофиқлаштириш масаласини бозор ҳал қилади.

Мувофиқлаштириш масаласи билан боғлиқ харажатларга трансакцион харажатлар дейилади.

Бозор мувофиқлаштиришдан ташқари ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчилар қарорларини вақт бўйича тартиблаштиради. Бу келажакдаги неъматлар (фьючерс) бозорининг вужудга келиши билан боғлиқдир. Келажакдаги неъматларнинг олди-сотдиси, уларнинг нархлари тўғрисида тасаввурга эга бўлишга, уларнинг келажакда нисбатан ноёблиги тўғрисида ахборот беради. Истеъмолчилар ва ишлаб чиқарувчилар бундай нарх ахборотларига кўра, ўзларининг жорий хўжалик режаларини қайта кўриб чиқади ва ўзларининг иқтисодий ҳаракатларини тартибга солади.

Таянч иборалар

Бозор субъектлари, иқтисодий модель, иқтисодий неъматлар, ноёб неъматлар, ишлаб чиқариш имкониятлари, альтернатив харажатлар, иқтисодий эҳтиёж, трансакцион харажатлар, тадбиркорлик қобиляти, чекли трансформация нормаси.

Назорат ва муҳокама учун саволлар

1. Микроиқтисодиёт фани нимани ўрганади?
2. Иқтисодиётнинг марказий муаммоси.
3. Ноёб ресурсларни тақсимлашнинг асосий тамойиллари.
4. Ишлаб чиқариш имкониятлари чизиғи нимани ифодалайди?
5. Чекли трансформация нормаси нимани ифодалайди?

Тавсия этиладиган адабиётлар

1. /уломов 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. Игнатьева, Моргунова. Микроэкономика. www.economics.ru

2-МАВЗУ. ИҚТИСОДИЙ БАЗИС ТУШУНЧАЛАР (2-соат)

1. Иқтисодий эҳтиёж ва иқтисодий неъматлар.
2. Ишлаб чиқариш имкониятлари ва улардан фойдаланиш.
3. Позитив ва норматив таҳлил.
4. Товарлар оқими модели. Кичик доиравий айланиш

1. Иқтисодий эҳтиёж ва иқтисодий неъматлар

Иқтисодий эҳтиёж - шахсни, корхонани ёки жамиятни фаолият кўрсатишини ва ривожланишини таъминлаб туриш учун зарур бўлган моддий ресурслар. Иқтисодий эҳтиёжни иқтисодий фаолиятга ундайдиган ички куч сифатида қараш мумкин.

Иқтисодий эҳтиёжни икки турга бўлиш мумкин: бирламчи эҳтиёж (озик-овқат, кийим-кечак, уй-жой); иккиламчи эҳтиёж (дам олиш, саёҳат қилиш, спорт билан шуғулланиш, ўқиш ва ҳоказо). Умуман олганда, эҳтиёж реал ва нореал бўлиши мумкин.

Реал эҳтиёж деганда, ушбу эҳтиёжни қондириш учун шахснинг даромади етарли бўлиши тақозо қилинади.

Нореал эҳтиёж бўлганда, эҳтиёжни қондириш учун даромад етарли бўлмайди.

Иқтисодий неъмат - бу эҳтиёжни қондириш воситаси.

Неъматлар челанган ва чекланмаган бўлиши мумкин.

Чекланган неъматларга товарлар, хизматлар ва ресурслар киради (автомобил, кийим-кечак, нон, пахта толаси ва бошқалар). Чекланган неъматлар иқтисодий неъматларни ташкил қилади.

Бир-бирини ўрнини босувчи неъматлар - бу бир хил эҳтиёжни қондирувчи неъматлардир. Масалан, шахснинг гўшт маҳсулотига бўлган эҳтиёжини мол гўшти, қўй гўшти ёки парранда гўшти билан қондириш мумкин. Одатда, бир-бирини босувчи товарлардан бири нархининг ошиши, бошқасига бўлган талабни ошишига олиб келади.

Ўзаро бир – бирини тўлдирувчи неъматлар – бу шахсни ёки ишлаб чиқариш эҳтиёжини комплексларда қондирадиган неъматлар. Тўлдирувчи неъматлардан бирига талаб ошса, қолганларига ҳам талаб ошади.

Иқтисодий ресурслар (ишлаб чиқариш омиллари) – бу иқтисодий неъматларни ишлаб чиқаришда қатнашадиган элементлар (ер, меҳнат, капитал, тадбиркорлик қобилияти ва ахборотлар).

Тадбиркорлик қобилияти деганда, ўзига хос бўлган шундай инсон ресурси тушуниладики, у ўзидан бошқа ишлаб чиқариш ресурсларидан самарали фойдалана олиш қобилиятини мужассамлаштиради.

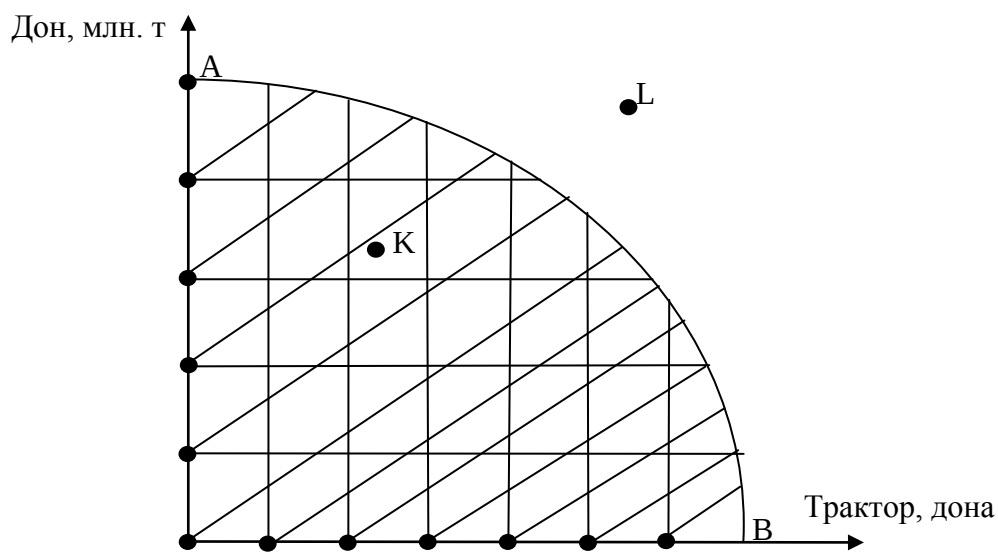
Ишлаб чиқариш имконияти – берилган технологик ривожланишда барча мавжуд ресурслардан тўлиқ ва самарали фойдаланган ҳолда жамиятнинг иқтисодий неъматлар ишлаб чиқариш қобилиятидир.

Мисол. Фараз қилайлик, жамият иккита неъмат ишлаб чиқаради дейлик, яъни тракторлар ва дон маҳсулоти. Агар жамият барча ресурсларни дон маҳсулоти ишлаб чиқаришга сарфласа 5 млн. тонна дон маҳсулоти ишлаб

2.1 - жадвал

Ишлаб чиқариш имкониятлари	Дон, млн. тонна	Трактор, дона
1	5,0	0
2	4,7	1
3	4,3	2
4	3,8	3
5	3,0	4
6	2,0	5
7	0,9	6
8	0,0	7

Ишлаб чиқариш имкониятлар чизиғи одатда қавариқ кўринишда бўлади. Бу шуни кўрсатадики, хар бир тракторни ишлаб чиқариш олдингисига кўра кўпроқ дон ишлаб чиқаришни қисқартиришни талаб қилади. Жадвалдан ва графикдан кўриш мумкинки, биринчи тракторни ишлаб чиқариш, дон ишлаб чиқаришни 0,3 млн. тоннага қисқартирилган бўлса, иккинчиси-0,4 млн. тоннага, учинчиси-0,5 млн. тоннага ва хоказо.

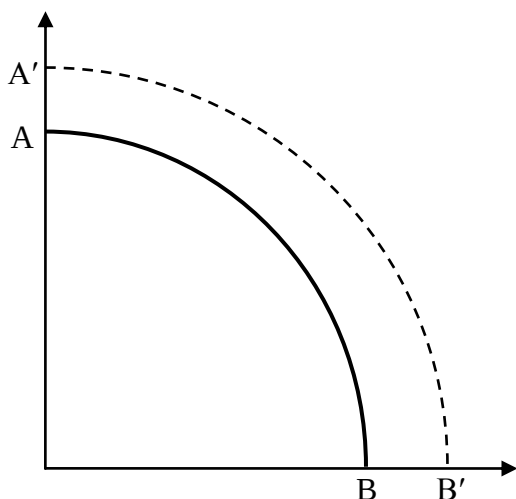


2.1-рasm. Ишлаб чиқариш имкониятлари чизиғи.

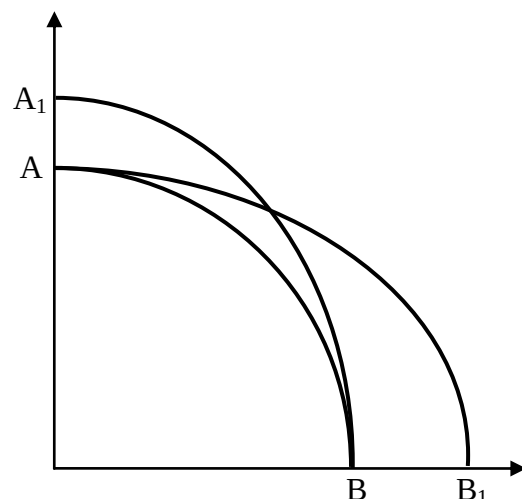
Ишлаб чиқариш имконияти чизиғи мавжуд ресурслардан тўлиқ ва самарали фойдаланган ҳолда ҳар хил миқдордаги товарлар комбинацияларини ишлаб чиқариш вариантларини ифодалайди. Бошқа томондан, ишлаб чиқариш имкониятлари чизиғи фойдаланилаётган технологиянинг ривожланганлик даражасини ва ресурслардан фойдаланиш даражасини ифодалайди. Шунинг учун ҳам, агар ресурслар ошса ёки технология такомиллашса, АВ чизиғи ўзига параллел равишда ўнгга, юқорига силжийди, яъни АВ ҳолатга ўтади (2.2-расм).

Агар ушбу иккита маҳсулотдан бирини ишлаб чиқариш технологияси такомиллашса (масалан, дон ишлаб чиқаришни), у ҳолда АВ чизиғи A_1B ҳолатга силжийди. Агарда трактор ишлаб чиқариш технологияси такомиллашса (масалан дон ишлаб чиқаришни), у ҳолда АВ чизиғи A_1B ҳолатга силжийди. Агар трактор ишлаб чиқариш кенгайса – AB_1 ҳолатга силжийди (2.3-расм).

Ишлаб чиқариш имкониятлари чизиғи маҳсулотларни ишлаб чиқаришнинг ҳар хил альтернатив вариантлари мавжудлигини кўрсатади. Бу ишлаб чиқариувчилар маҳсулот таркибини танлаши учун муҳим ахборот ҳисобланади.



2.2-расм.



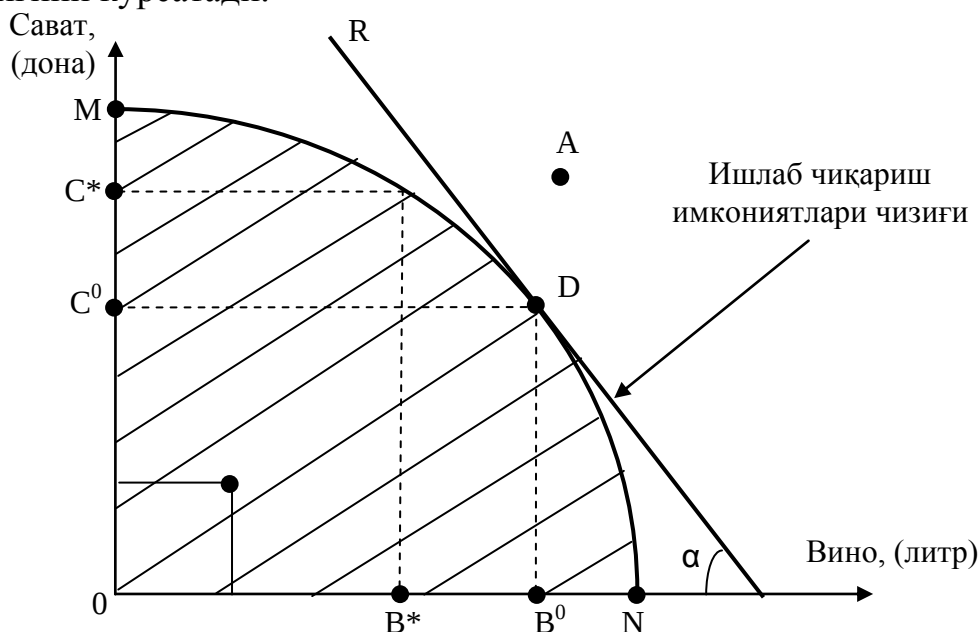
2.3-расм.

Ишлаб чиқариш имкониятларига мисол. Корхонанинг ишлаб чиқариш имконияти деганда – мавжуд технологиядан ва корхона ресурсларидан тўлиқ фойдаланган ҳолда иқтисодий неъматларни ишлаб чиқариш ҳажми ёки маҳсулот ишлаб чиқариш ва хизматлар кўрсатиш ҳажми тушунилади.

Ишлаб чиқариш имконияти чегаралари ишлаб чиқариш эгри чизиғини ифодалайди. Ишлаб чиқаришда ишлаб чиқариш омилидан фақат меҳнат қатнашган ҳолни кўриб чиқамиз. Фараз қилайлик, бир оила узумдан мусаллас ишлаб чиқаради ва дарахт шохларидан сават тўқийди. Оила ўз вақтини вино ишлаб чиқаришга ёки сават ишлаб чиқаришга сарфлайди. Қуйидаги 2.4-расмда оиланинг вино ва сават ишлаб чиқариш комбинациялари тасвирланган. Оила у ёки бу фаолиятга ҳар хил миқдорда вақт сарфлайди.

2.4-расмда штирхланган зона ишлаб чиқариш имкониятларин тўпламини кўрсатади. Ушбу соҳани горизонтал ва вертикал ўқлар орасидаги

чегарасини кўрсатувчи эгри чизик ишлаб чиқариш имкониятлари чизиғи ҳисобланади. Ишлаб чиқариш имкониятлари чизиғининг ётиқлиги чекли трансформация нормаси (ЧТН) ни беради, яъни у қўшимча бир бирлик вино ишлаб чиқариш учун қанча миқдорда сават ишлаб чиқаришдан воз кечиш кераклигини кўрсатади.



2.4-расм. Оиланинг ишлаб чиқариш имкониятлари чизиғи

Масалан, сават ишлаб чиқариш маълум вақт оралиғида $\Delta C = C^* - C^0 = 5$ донага ошса, вино ишлаб чиқариш $\Delta B = B^* - B^0 = -10$ литрга қисқаради. Демак, бир литр вино ишлаб чиқаришдан воз кечсак, қўшимча яримта сават ишлаб чиқариш мумкин бўлади.

OMN чизиғи ичида жойлашган нуқталарга тўғри келадиган ишлаб чиқаришда меҳнат ресурси тўлиқ сарфланмайди. Худди шундай OMN чизиғидан ташқарида ётган нуқталарда ишлаб чиқариш меҳнат билан етарли таъминланмайди. MN чизиғи устида ётган нуқталарга тўғри келадиган ишлаб чиқаришда меҳнат тўлиқ сарфланади. Агар ишлаб чиқариш фақат меҳнат сарфига боғлиқ бўлиб, ишлаб чиқариш ҳажми меҳнат сарфига пропорционал бўлса, вино ва сават ишлаб чиқариш функциялари чизикли меҳнат сарфи функцияларидан иборат бўлади.

Фараз қилайлик, оила бир кунда 20 дона сават ёки 10 литр вино ишлаб чиқаради. Бир ойда 24 кун ишлайди дейлик. Оила бир ой ичида сават ишлаб чиқаришга L_C иш куни ва вино ишлаб чиқаришга L_B иш куни сарфлайди дейлик. У ҳолда оилани сават (C) ва вино (B) ишлаб чиқариш функциялари мос равишда қуйидаги кўринишга эга

$$C = 20 L_C, \quad B = 10 L_B.$$

Оиланинг бир ойда сават ва вино ишлаб чиқариш имкониятлари қуйидаги комбинацияларидан иборат бўлади, яъни

$$C = 20 L_C, \quad (1)$$

$$B = 10 L_B. \quad (2)$$

$$L_C + L_B = 24 \quad (3)$$

бу ерда C - сават миқдори (донада), B - вино миқдори (литрда) бўлиб, меҳнат сарфига боғлиқ. Охирги тенглик ресурслар чегарасини ифодалайди (меҳнат ресурси 24 иш куни билан чегараланган).

Ишлаб чиқариш имкониятлари чегарасини ёки чизигини топиш учун (1) ва (2) лардан L_C ва L_B ларни аниқлаймиз.

$$L_C = \frac{C}{20} \text{ ва } L_B = \frac{B}{10}.$$

Энди бу муносабатларни ресурс тенгламаси (3) га қўямиз.

$$\frac{C}{20} + \frac{B}{10} = 24,$$

ёки

$$C = 480 - 2B.$$

Ушбу тенглама орқали оиланинг 24 иш кунида сават ва вино ишлаб чиқариши мумкин бўлган барча комбинацияларини аниқлаш мумкин. Бу тўплам юқоридаги 1.5-расмда келтирилган.

Сават ишлаб чиқариш билан вино ишлаб чиқаришни алмаштириш коэффициенти, яъни сават ишлаб чиқаришни вино ишлаб чиқаришга чекли трансформация коэффициенти

$$ЧТК = -\frac{\Delta C}{\Delta B} = -2, \quad \frac{\Delta C}{\Delta B} = C'(B).$$

Чекли трансформация коэффициенти оила бир товардан қўшимча бир бирлик ишлаб чиқариш учун иккинчи товардан қанча ҳажмда ишлаб чиқаришдан воз кечиш кераклигини билдиради. Демак, оила 10 литр вино ишлаб чиқаришга сарфлайдиган бир иш кунини сават тўқишга сарфласа, у 20 дона ортиқча сават ишлаб чиқариган бўлади.

Таянч иборалар

Бозор субъектлари, иқтисодий модель, иқтисодий неъматлар, ноёб неъматлар, ишлаб чиқариш имкониятлари, альтернатив харажатлар, иқтисодий эҳтиёж, трансакцион харажатлар, тадбиркорлик қобилияти, чекли трансформация нормаси.

Назорат ва муҳокама учун саволлар

6. Микроиқтисодиёт фани нимани ўрганади?
7. Иқтисодиётнинг марказий муаммоси.
8. Ноёб ресурсларни тақсимлашнинг асосий тамойиллари.
9. Ишлаб чиқариш имкониятлари чизиги нимани ифодалайди?
10. Чекли трансформация нормаси нимани ифодалайди?

Тавсия этиладиган адабиётлар

1. Хамдамов К.С. Микроиқтисод. -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 Экономике России. www.imce.ru

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

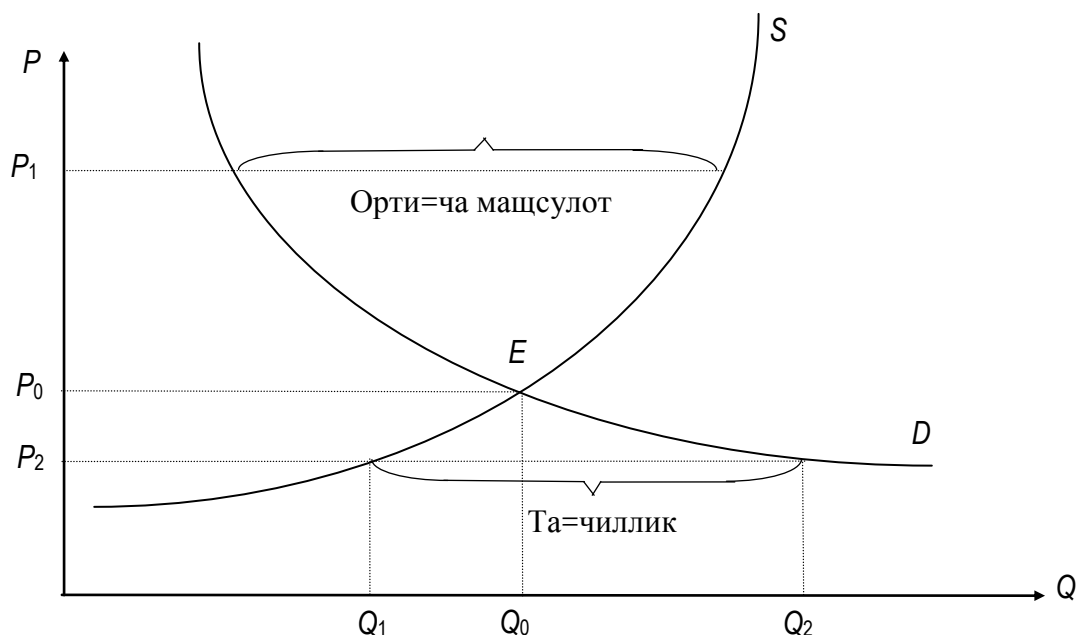
- 1. Талаб, унинг манбалари ва таъсир қилувчи омиллари.**
- 2. Талаб қонуни ва талаб функцияси.**
- 3. Таклиф ва унга таъсир қилувчи омиллар.**
- 4. Таклиф қонуни, таклиф функцияси ва даврлари.**

3.1 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 (3.1-расм).

Ордината ўқи бўйича бир бирлик маҳсулотнинг нархи P кўрсатилган (сўмда). Абцисса ўқи бўйича берилган вақт оралиғида талаб қилинган ва таклиф қилинган маҳсулот ҳажми Q кўрсатилган. Таклиф чизиғи S (*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.



3.1-расм. Талаб ва таклиф чизиқлари.

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 *D* (*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 нуқтасида кесишади. Мувозанат бозор тизимининг шундай ҳолатини билдирадики, бу ҳолатда талаб ва таклиф бир-бирига тенг бўлади. Мувозанат нуқта мувозанат нархни ва мувозанат маҳсулот миқдорини билдиради. P_0 нарх мувозанат нарх бўлганда, таклиф қилинадиган ва талаб қилинадиган товар миқдори бир-бирига тенг бўлади (Q_0). Бу нуқтада 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 P_1 (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

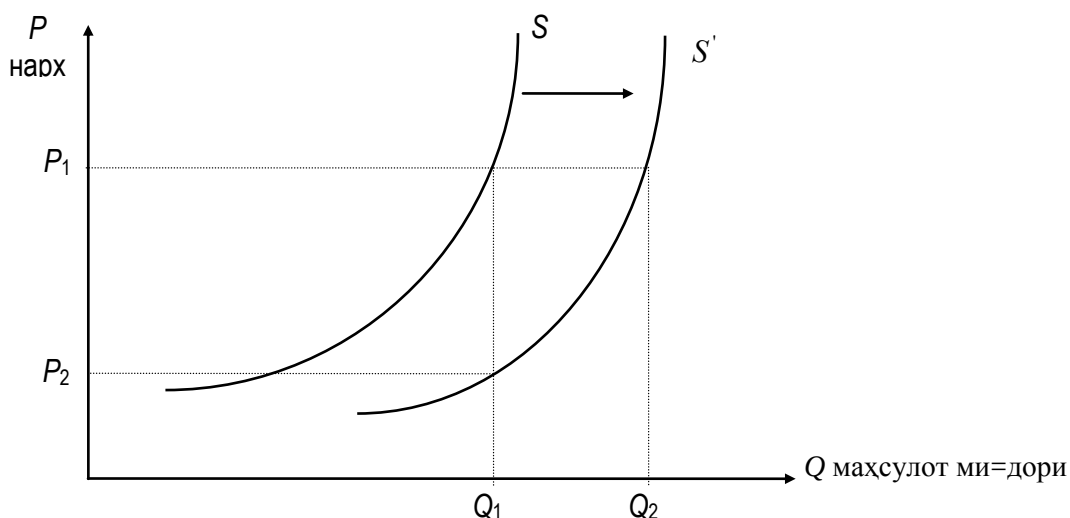
ўсади, бу ўз навбатида таклиф қилинадиган маҳсулотнинг миқдорини камайишига олиб келади, бундай ҳолнинг такроран давом этиши токи мувозанат нарх P_0 ўрнатилгунча давом этади.

Агар бошланғич нарх, масалан P_2 мувозанат нарх P_0 дан паст бўлганда, юқоридагига тескари ҳолат юзага келади. $P_2 < P_0$ бўлганда, товар танқислиги ривожлана бошлайди, нима учун деганда P_2 нархда истеъмолчилар қанча миқдорда товар хоҳласа, шунча миқдорда сотиб олаолмайди. Талаб ва таклиф графигидан кўриниб турибдики, нарх P_2 бўлганда талаб Q_2 га тенг бўлса, таклиф Q_1 га тенг, яъни $Q_2 > Q_1$, 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 P_0 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.

3.2 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 шуни ҳам унутмаслик керакки, талаб билан таклиф нархдан ташқари бошқа шароитларга ҳам боғлиқдир.



3.3-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.

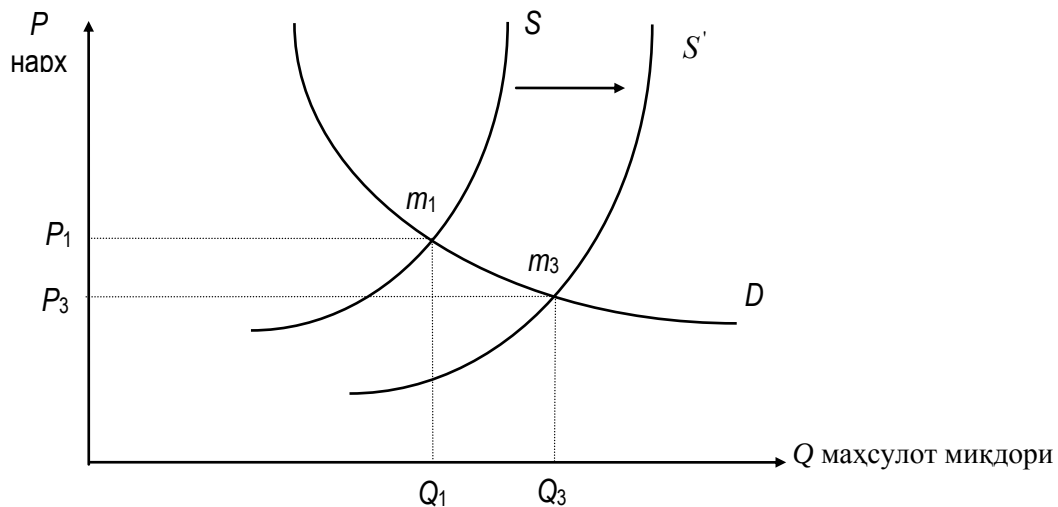
Шу сабабли биз талаб ва таклиф эгри чизиқларининг, иш ҳақи ставкаси, капитал харажатлар ва даромадлар ўзгарганда қандай ўзгаришини қараб чиқамиз (3.3-расм).

Таклиф чизиғи S дан бошлаймиз. 3.3-расмдан кўриниб турибдики, нарх P_1 бўлганда, ишлаб чиқариладиган ва сотиладиган маҳсулот миқдори Q_1 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 P_1 сақланиб қолса, илгаридагига нисбатан, бозордаги маҳсулот таклифи ошади, натижада таклиф эгри чизиғи унга силжийди. P_1 нархга Q_1 бирлик эмас Q_2 ($Q_2 > Q_1$) маҳсулот миқдори тўғри келади. Маҳсулот ишлаб чиқаришнинг ошиши, бу ерда нархга боғлиқ эмас, шу сабабли таклиф эгри чизиғи S бутунлай ўнгга, S' га силжийди (3.3-расм). Таклиф эгри чизиғининг бундай ўзгаришига, яъни нархга боғлиқ бўлмаган ҳолдаги ўзгаришига *таклиф ўзгариши* дейилади. Ўзгармас таклиф эгри чизиғидаги бирор нуқтадан пастга ёки юқорига қараб ҳаракат қилишга *таклиф миқдорининг ўзгариши* дейилади.

Хом ашё нархи пасайишининг таклиф эгри чизиғига бошқача таъсирини, ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдори Q_1 ўзгармаганда кузатиш мумкин. Ҳақиқатдан ҳам, Q_1 ўзгармаганда, уни ишлаб ишлаб чиқариш учун кетган харажат камаяди (хом ашё нархи пасайгани учун), демак, товар нархи ҳам камаяди, яъни унинг нархи P_1 дан P_2 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

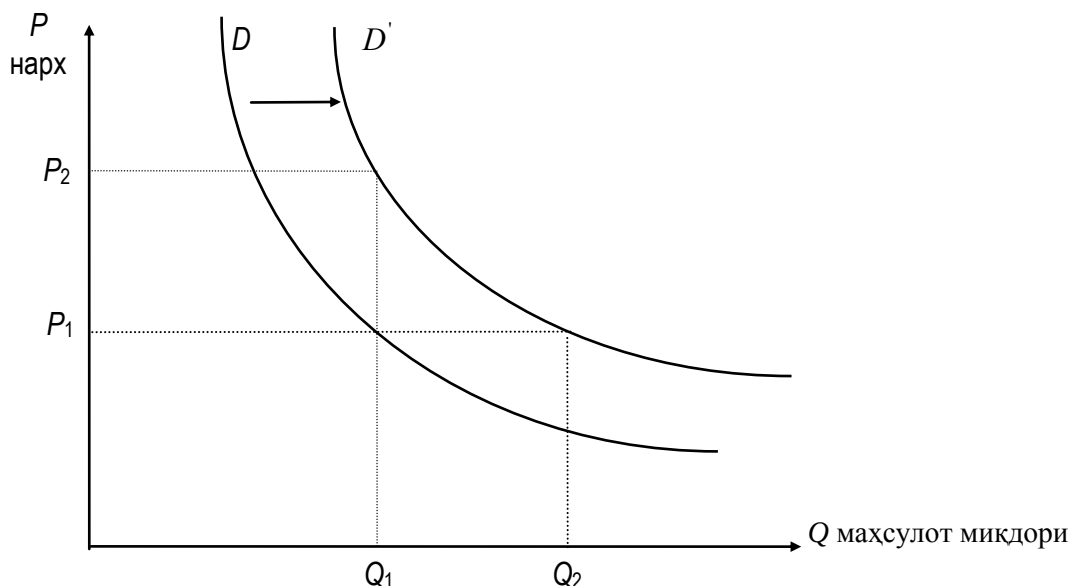
ўзгаришлар янги таклиф эгри чизиғининг талаб чизиғи билан мувозанатга келиши билан боғлиқдир (3.4-расм).



3.4-расм. Таклиф ўзгаргандаги янги мувозанат ҳолат.

3.4-расмда таклиф чизиғи S дан S' га силжиган, мувозанат нуқта m_1 дан m_3 га тушган, умумий ишлаб чиқариш ҳажми Q_1 дан 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 3.5-расмни қараймиз.



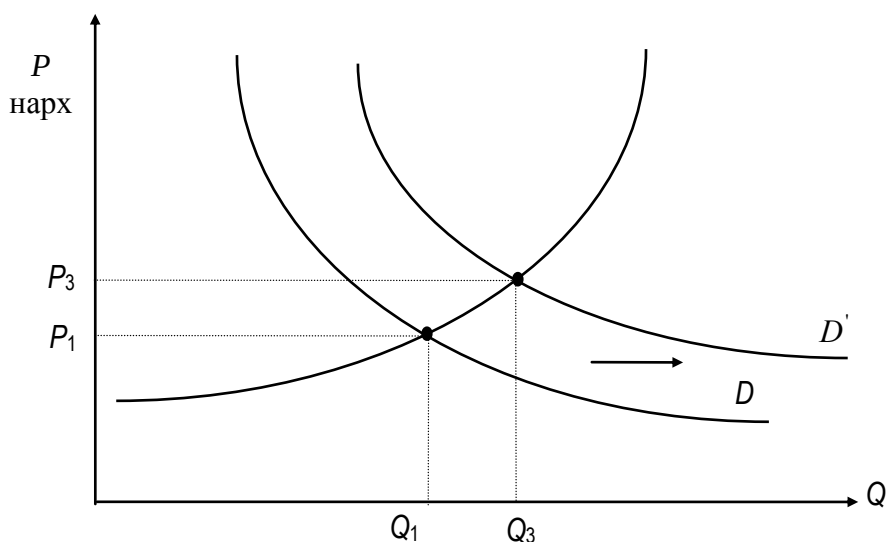
3.5-расм. Талаб эгри чизиклари.

Маълумки, истеъмолчилар даромади юқори бўлса, улар товарларни сотиб олиш учун кўпроқ пул ажратади. Агар бозор нархи P_1 ўзгармас

бўлганда истеъмол қилинадиган маҳсулот миқдори, масалан Q_1 дан 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 D дан D' га силжиши каби акслантиради.

Иккинчи томондан, истеъмолчининг реал даромади ошса, у Q_1 миқдордаги товарни юқорироқ нархда, масалан, P_2 нархда ҳам сотиб олади, яъни даромади ошмаганда Q_1 товарни P_1 нархда сотиб олса, реал даромади ошса, у шу миқдордаги (Q_1) товарни P_2 нархда сотиб олади. Бу ҳолатда ҳам талаб чизиғи ўнгга силжийди.

Умуман олганда, даромад ошганда нарх ҳам, сотиб олиннадиган товар миқдори ҳам ўзгармай қолмайди. Янги нарх ва янги товар миқдори натижада талаб ва таклифнинг мувозанатлигига олиб келади (3.6-расм).



3.6-расм. Таклиф ўзгаргандаги янги мувозанат.

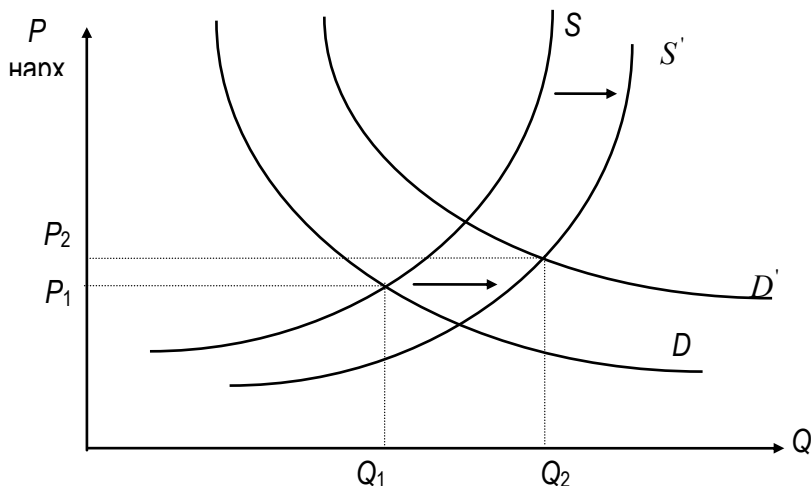
Расмдан кўриниб турибдики, истеъмолчилар юқори P_3 нархни тўлаши мумкин, фирмалар эса, даромади ошгани учун кўпроқ, яъни Q_3 миқдорда маҳсулот ишлаб чиқаришади.

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 камаяди. 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 чизиклари бундай ўзгаришлар оқибатини таҳлил қилишга ёрдам беради. 3.7-расмда ҳам талаб, ҳам таклиф чизикларининг ўнгга силжишлари келтирилган.



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

Бу силжишлар, нархни P_1 дан P_2 га ошишига ва товар ишлаб чиқаришни эса, Q_1 дан Q_2 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.

3.3 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 ўзгарувчили функция дейилади ва у қуйидагича ёзилади:

$$y = f(x).$$

Агар функцияда эркин ўзгарувчилар сони n -та ($n > 1$) бўлса, $x_1, x_2, \dots, x_n$, у ҳолда n ўзгарувчили функцияни олампиз:

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

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

$$Q^D = f(P).$$

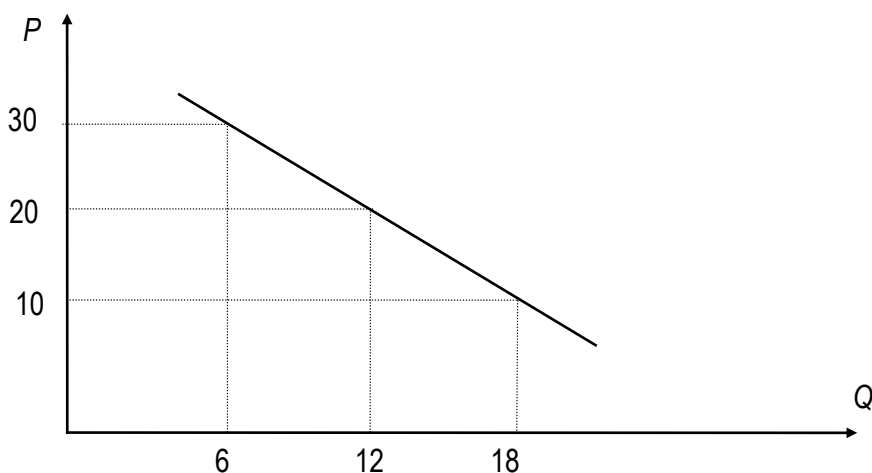
бу ерда: Q^D - талаб миқдори; P - бир бирлик маҳсулот нархи.

Талаб функцияси маҳсулот нархи P бўлганда, истеъмолчи қанча максимал миқдорда маҳсулот сотиб олиши мумкинлигини кўрсатади. Нарх ошганда, талаб миқдори камаёди. Масалан, ўқувчи дафтарида бўлган талаб ва дафтар нархи ўртасидаги боғлиқлик қуйидаги жадвалда берилган.

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

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

Жадвалдаги боғлиқлик график кўринишида ҳам бўлиши мумкин (3.8-расм):



3.8-расм. Талаб ва нарх ўртасидаги боғлиқлик графиги.

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

$$Q^D = 24 - 0,6 \cdot P,$$

ёки талаб функциясига тескари функция

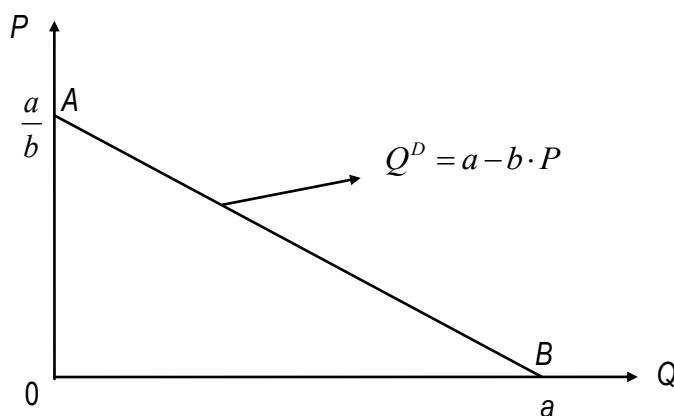
$$P = 40 - 5 \cdot \frac{Q}{3}$$

кўринишида ёзилади.

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

$Q^D = a - b \cdot P$ бу ерда $Q^D \geq 0$ ва $P \geq 0$, a ва b параметрлар статистик маълумотлар асосида ҳисобланади.

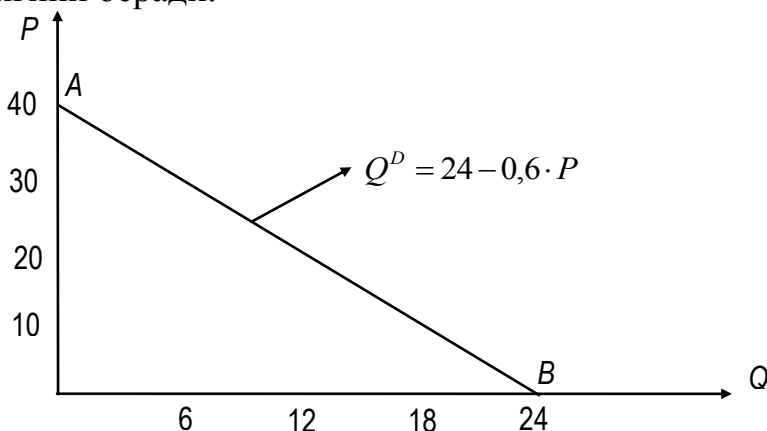
Чизиқли талаб функциясининг графиги қуйидаги тартибда аниқланади. Нарх $P=0$ бўлганда, талаб $Q^D = a$ бўлади. Нарх $P = \frac{a}{b}$ га тенг бўлганда, талаб $Q^D = 0$ бўлади. Олинган қийматлар графикда ифодаланиб, талаб чизиғи графигини оламиз: талаб функцияси чизиқли бўлгани учун, нарх P нолдан $\frac{a}{b}$ гача ўзгарганда, талаб Q^D нинг қиймати AB тўғри чизиғи устида ётади (3.9-расм).



3.9-расм. Чизиқли талаб графиги.

Энди юқорида келтирилган талаб функцияси графигини чизамиз (2.10-расм). $P=0$ бўлганда, талаб қиймати $Q^D = 24$ га тенг (графикда у B нуқта билан белгиланган). Товар нархи $P=40$ га тенг бўлганда, талаб миқдори $Q^D = 0$ га тенг бўлади (графикда бу A нуқта).

A нуқта билан B нуқтани туташтирувчи тўғри чизиқ берилган функция учун талаб чизиғини беради.



3.10-расм. Талаб функциясининг графиги.

Кўп ўзгарувчи 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 P_n га ва истеъмолчининг даромади R га боғлиқдир ва бу боғлиқлик қуйидагича ифодаланади.

$$Q^D = D(P_n, R). \quad (1)$$

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

Нон пиширувчилар томонидан таклиф қилинадиган нон миқдори Q^S ноннинг нархи P_n дан ва уннинг нархи $P_{ун}$ га боғлиқ, деб қарайлик. У ҳолда таклиф функцияси

$$Q^S = S(P_n, P_{ун}), \quad (2)$$

кўринишда ёзилади.

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

$$Q^D = Q^S \quad (3)$$

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

Мисол. Нонга бўлган икки омилли талаб функцияси берилган:

$$Q^D = 80 - 20 \cdot P_n + 2 \cdot R$$

Бу функция орқали берилган нон нархи ва истеъмолчи даромадида нонга талаб қанча эканлигини аниқлаш мумкин. Агар нон нархи $P_n = 20$ сўм, даромад 250 сўм бўлса, нонга талаб

$$Q^D = 80 - 20 \cdot 20 + 2 \cdot 250 = 180 \text{ бўлади.}$$

Агар истеъмолчи даромади ўзгармас бўлиб, $R = 250$ сўмга тенг бўлса, у ҳолда бир омилли нонга талаб функциясини оламиз:

$$Q^D = 580 - 20 \cdot P_n,$$

ёки нон нархи $P_n = 20$ бўлиб, ўзгармас бўлса, биз даромадга боғлиқ нонга талаб функциясини оламиз.

$$Q^D = 320 - 2 \cdot R.$$

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

$$Q^D = f(P, R, Z, W, P_y, P_{\text{ком}}, N, B)$$

бу ерда Q^D - талаб; R - даромад; Z - истеъмолчи диди; W - кутиш; P_y - ўрнини босувчи товарлар нархи; $P_{\text{ком}}$ - комплектга кирувчи товарлар нархи; N - харидорлар сони; B - 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 чизигини 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 кўшилади.

Бир ўзгарувчили таклиф функцияси қуйидаги кўринишда ёзилади:

$$Q^S = \varphi(P),$$

бу ерда Q^S - товарга бўлган талаб миқдори;

P - битта товар нархи.

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

Масалан, чизиқли таклиф функцияси берилган бўлсин:

$$Q^S = a + b \cdot P,$$

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:

$$Q^S = \varphi(P, T, P_p, C, D, N, B)$$

бу ерда Q^S - таклиф миқдори; P - товар нархи; T - технология даражаси; P_p - ресурслар нархи; C - солиқ ставкаси; D - дотация миқдори; N - ишлаб чиқарувчилар сони; B - бошқа омиллар.

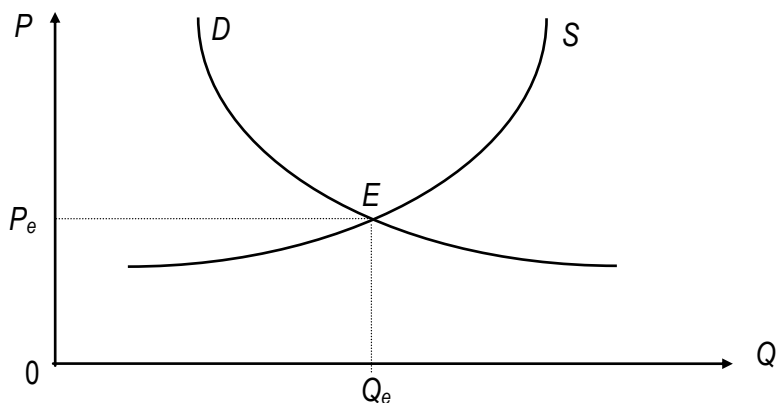
Таклиф қонунига кўра, (нархдан бошқа омилларнинг таъсири ўзгармаса нархнинг (P) ўсиши билан, таклифнинг (Q^S) миқдори ўсади, таклиф функцияси ўсувчидир.

3.4 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 мумкин, агар бозор мувозанат ҳолатида бўлса, у ҳолда, унинг қатнашчилари товар нархини ёки товар миқдорини ўзгартиришга ҳеч нарса сабаб бўлмайди.

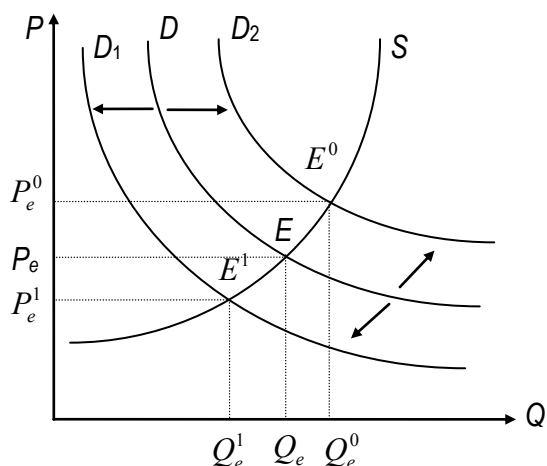
Мувозанат нарх P_e (3.11-расм) деб, шундай нархга айтиладики, агар у бозорда таклиф қилинадиган неъмат миқдори Q^S ни унга бўлган талаб миқдори унга бўлган талаб миқдори Q^D га тенглаштира, яъни $Q^S = Q^D$.



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

3.11-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 ва мувозанат товар ҳажми Q_e ўсади. Агар бозор талаби камайса (талаб чизиғи чапга силжиса), P_e ва Q_e лар ҳам камаяди. Бозор таклифи ошса (таклиф чизиғи ўнгга силжиса), мувозанат нарх P_e камаяди, мувозанат товар ҳажми Q^S ўсади. Агар бозор таклифи камайса (таклиф чизиғи S чапга силжиса), мувозанат нарх P_e ўсади, мувозанат товар ҳажми Q^S камаяди (3.12, 3.13-расмлар).



3.12-расм. Талаб чизиғининг силжиши.

Агар таклиф ва талаб чизиқлари бир вақтнинг ўзида силжишса, мувозанат нарх P_e ва мувозанат миқдор Q_e 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 $P(t)$ бўлсин (яъни, товар нархи бир ой ичида ўзгармайди). Товарнинг бозор нархи $P(t)$ мувозанат нархга тенг бўлиши ҳам, тенг бўлмаслиги ҳам мумкин.

Агар биз T вақт оралиғини қарасак, у ҳолда $t=1,2,\dots,T$ қийматларни қабул қилади. $P(1), P(2), \dots, P(T)$ - нарх траекториясини ёки динамик модел траекториясини беради.

Битта маҳсулот учун бозорнинг динамик моделини қараймиз.

Моделда талаб чизиғини D ва таклиф чизиғи S вақт ўзгариши билан ўзгармайди деб фараз қилайлик. Талаб функцияси $Q^D(t)$ ва таклиф функцияси $Q^S(t)$ нарх $P(t)$ га боғлиқ. Бу ерда $P(t)$ t - оралиқдаги нарх, $P(t-1)$ - олдинги $P(t-1)$ - оралиқдаги нарх. Талаб функцияси:

$$Q^D(t) = a_0 - a_1 \cdot P(t)$$

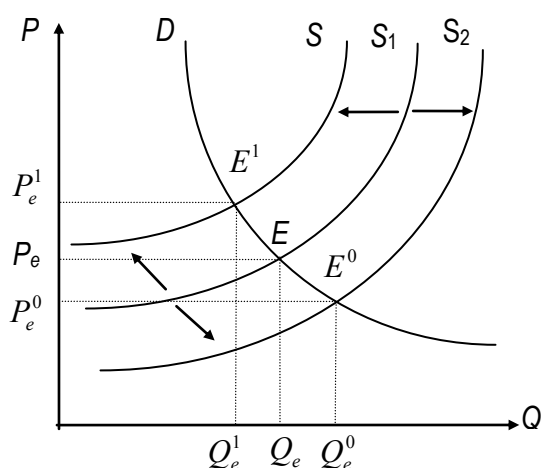
бу ерда a_0, a_1 - ўзгармас параметрлар.

Таклиф функцияси:

$$Q^S(t) = b_0 + b_1 \cdot P(t-1)$$

бу ерда b_0, b_1 - ўзгармас параметрлар.

Мувозанат нарх қуйидаги қайтариладиган босқичлар бўйича аниқланади:



3.13-расм. Таклиф чизиғининг силжиши.

1. Талаб ва таклиф чизиклари графиги чизилади (горизонтал ўқ бўйича нарх P қўйилади, вертикал ўқ бўйича таклиф ва талаб қилинган маҳсулот миқдори Q);

2. Бошланғич вақт оралиғи $t=1$ бўйича таклиф миқдори $Q^S(t)$, бошланғич нарх $P(1)$ га кўра аниқланади, (бошланғич нарх $P(1)$) олдиндан сотувчи томонидан берилади;

3. $t=2$ оралиқ учун нарх $P(2)$ мувозанатлик шартидан аниқланади.

$$Q^D(2) = Q^S(2)$$

$$a_0 - a_1 \cdot P(2) = b_0 + b_1 \cdot P(1)$$

Нарх $P(1)$ маълум бўлгани учун, юқоридаги тенгликдан $P(2)$ аниқланади; $t=2$ учун $P(2)$ аниқланганидан кейин юқоридаги иккинчи ва учинчи босқичлар такрорланиб, $P(3)$ аниқланади ва ҳоказо. Ҳисоб-китобларнинг тўхташ шарти $P(t) = P(t-1)$ бўлиб, бу шарт баржарилса, мувозанат нарх $P_e = P(t) = P(t-1)$ кўринишида аниқланади.

Тақрибий баҳолаш: Агар $\lim_{p \rightarrow \infty} |P(t) - P(t-1)| < \varepsilon$ бўлса, $P(t) = P_e$ деб қараш мумкин.

Мисол. Қуйидаги талаб функцияси берилган бўлсин:

$$Q^D(t) = 41 - 10 \cdot P(t)$$

Таклиф функцияси:

$$Q^S(t) = 2 + 3 \cdot P(t-1)$$

$t=2$ учун бошланғич нарх $P(1)=5$ бўлсин ва бу нархда таклиф миқдорини аниқлаймиз:

$$Q^S(2) = 2 + 3 \cdot 5 = 17.$$

Мувозанатлик шартига кўра $P(2)$ ни аниқлаймиз.

$$Q^D(2) = Q^S(2) \text{ дан } 41 - 10 \cdot P(2) = 17, P(2) = \frac{24}{10} = 2.4$$

Энди $t=3$ ҳол учун таклиф миқдорини аниқлаймиз:

$$Q^S(3) = 2 + 3 \cdot P(2) = 2 + 3 \cdot 2.4 = 9.2$$

Мувозанатлик шартидан $P(3)$ ни аниқлаймиз:

$$Q^S(3) = Q^D(3) \text{ ёки } 41 - 10 \cdot P(3) = 9.2 \quad P(3) = 3.18$$

$t=4$ учун таклиф миқдори аниқланади;

$$Q^S(4) = 2 + 3 \cdot 3.18 = 11.54$$

Мувозанатлик шартидан $P(4)$ ни аниқлаймиз.

$$41 - 10 \cdot P(4) = 11.54, P(4) = 2.946.$$

Кейинги ҳисоб-китобларда

$$P(5) = 3.0162 \text{ ва } P(6) = 2.9954, P(6) - P(5) = 0.0208.$$

Агар аниқлик даражасини 0,1 деб олсак, $0,0208 < 0,1$ бўлгани учун мувозанат нарх сифатида биз 0,1 аниқлик билан $P(6) = 2,9954$ ни қабул қилишимиз мумкин.

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

$$P(t) = P(t-1) = P \text{ деб}$$

$$Q^D(t) = Q^S(t) \text{ ёки } 41 - 10 \cdot P = 2 + 3 \cdot P, \quad P = \frac{39}{13} = 3.$$

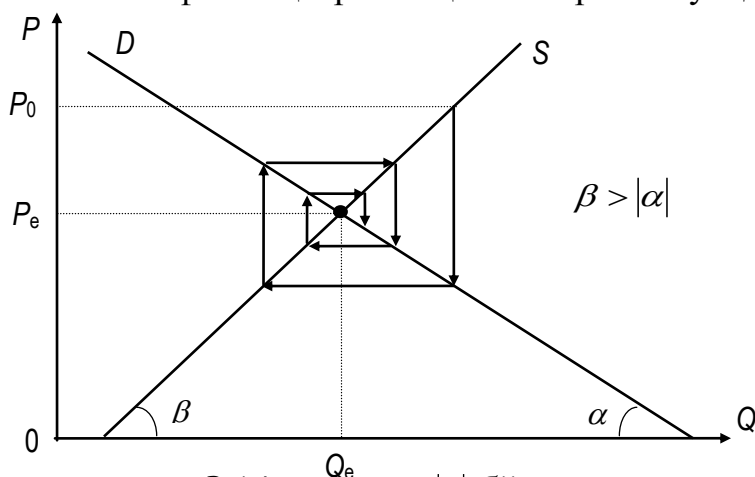
Мувозанат нарх $P_e = 3$ га тенг, мувозанат товар миқдори

$$Q_e = Q^D = Q^S = 11.$$

Умуман олганда бозорнинг динамик моделида бозор нархи $P(t)$ нинг ўзгариши уч хил вариантга олиб келиши мумкин:

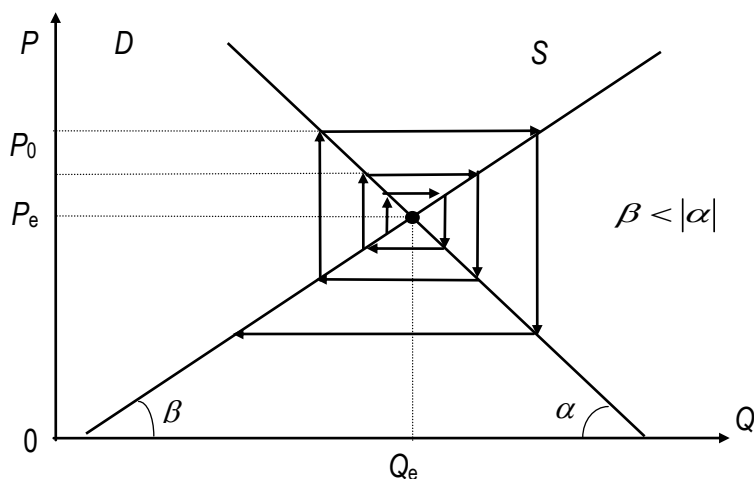
1. Вақт ўтиши билан бозор нархи $P(t)$ нинг мувозанат нархдан четланиши камайиб боради;
2. Бозор нархи мувозанат нархдан узоқлашиб боради;
3. Бозор нархи мувозанат нарх атрофида тебраниб туради ва бозор мувозанатига ҳеч вақт эришилмайди.

Агар таклиф чизиғи S талаб чизиғига нисбатан тикроқ бўлса, биринчи ҳол юз беради. Агар таклиф чизиғининг ётиқлиги талаб чизиғининг ётиқлигига нисбатан тикроқ бўлса, $\beta > \alpha$ биринчи ҳол амалга ошади. Учинчи ҳолатда талаб ва таклиф чизиқлари ётиқлиги бир хил бўлади (3.14-расм):



3.14-расм. $\beta > |\alpha|$ бўлган ҳол.

Агар таклиф чизиғи S талаб чизиғи D га нисбатан ётиқроқ бўлса, иккинчи вариант юз беради (2.15-расм) ва учинчи вариантда таклиф ва талаб чизиқлари ётиқлиги бир хил бўлади:



3.15-расм. $\beta < |\alpha|$ бўлган ҳол.

Тўғри чизиқли талаб ва таклиф функциялари:

$$D = a - A \cdot P(t)$$

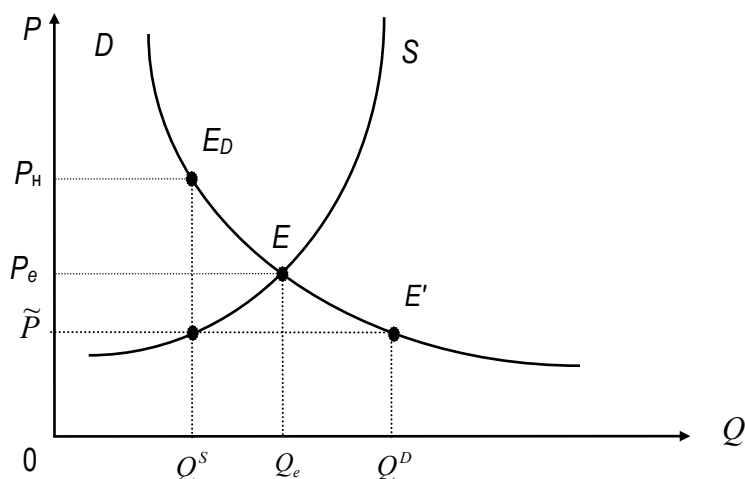
$$S = b + B \cdot P(t-1)$$

учун $t \rightarrow \infty$ да $P(t) = P(t-1)$ бўлади, яъни мувозанат нархга бозор нархи яқинлашади агар қуйидаги шарт бажарилса, яъни $\left| \frac{\alpha}{\beta} \right| < 1$ бўлса.

Бозорнинг динамик моделида нархлар траекторияси $P(1), P(2), \dots$ 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.

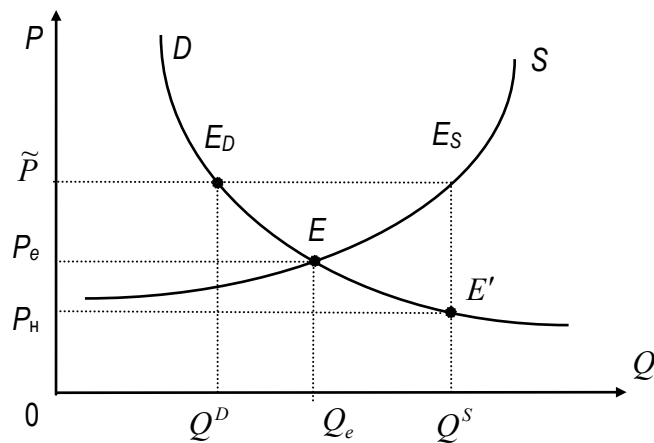
Товарнинг максимал ва минимал баҳоси. Баъзи вақтларда бозор нархи давлат томонидан ўрнатилади. Нарх максимал дейилади, агар ўрнатилган нарх $\tilde{P}$ мувозанат нархдан кичик бўлса $\tilde{P} < P_e$ (P_e - мувозанат нарх) ва нархни максимал нарх $\tilde{P}$ дан юқори белгилаш таъқиқланса. Максимал нарх 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 захирасидан маҳсулотни бозорга чиқариш йўли билан ечади, яъни ўз захирасидаги $Q^D - Q^S$ миқдорда маҳсулот чиқариб талаб ва таклифни тенглаштиради.

Агар сотувчиларга товарни максимал нарх $\tilde{P}$ дан юқори нархда сотишга рухсат бўлмаса, таклиф Q^S миқдор билан чегаралангани учун, норасмий бозор (хуфийёна бозор) вужудга келади (расмда бу E_D нукта орқали ифодаланган ва бу бозорда товар норасмий бозор нархи P_n да сотилади; P_n мувозанат нархдан анча юқори бўлиши мумкин).

Маҳсулотнинг нархи $\tilde{P}$ минимал нарх дейилади, агар минимал нарх мувозанат нархдан катта бўлса, $\tilde{P} > P_e$ (P_e -мувозанат нарх) (2.17-расм) ва нарх $\tilde{P}$ ни пасайтириш мумкин бўлмаса.



3.17-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 2.17-расмдаги графикда келтирилган, ортиқча маҳсулот ҳажми $Q^S - Q^D$ га тенг. Агар давлат маҳсулотни минимал нархдан паст нархда сотишга рухсат бермаса, бу ерда ҳам норасмий бозор вужудга келади. Графикдаги E' нукта ортиқча маҳсулотни норасмий равишда мувозанат нархдан паст нархда (P_n нархда) сотилиши мумкин бўлган вазиятни кўрсатади. Шундай қилиб, талаб ва таклиф модели орқали бозор нархларини ўзгартиришнинг оқибатларини чуқур таҳлил қилиш мумкин.

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. /уломов 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. (2 соат)

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, истеъмомчи 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:

$$E_p^D = \frac{(\Delta Q\%)}{(\Delta P\%)}, \quad (1)$$

бу ерда $\Delta Q\%$ - Q нинг фоиз бўйича ўзгариши; $\Delta P\%$ - P нинг фоиз ўзгариши.

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

$$\Delta Q\% = \frac{\Delta Q}{Q} \cdot 100\%; \quad \Delta P\% = \frac{\Delta P}{P} \cdot 100\%.$$

Демак,

$$E_p = \frac{\frac{\Delta Q}{Q} \cdot 100\%}{\frac{\Delta P}{P} \cdot 100\%} = \frac{P}{Q} \cdot \frac{\Delta Q}{\Delta P}. \quad (2)$$

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

$$E_p = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q} = f'(P) \cdot \frac{P}{Q}.$$

Нархга боғлиқ талаб эластиклиги манфийдир, яъни $E_p < 0$. Товар нархи ошганда, унга талаб камаяди, шунинг учун $\frac{\Delta Q}{\Delta P} < 0$. (2) тенгламадан келиб чиқадики, нархга боғлиқ талаб эластиклиги, нархнинг товар миқдорига нисбатининг $\left(\frac{P}{Q}\right)$ бирлик нархга тўғри келадиган товар бирлиги ўзгаришига $\left(\frac{\Delta Q}{\Delta P}\right)$ кўпайтиришдан ҳосил бўладиган миқдорга тенг. Лекин, талаб эгри чизиғи бўйича юрганда $\frac{\Delta Q}{\Delta P}$ 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:

$$E_D = \frac{\frac{Q_2^D - Q_1^D}{Q_1^D}}{\frac{P_2 - P_1}{P_1}}.$$

Таклифнинг нархга кўра эластиклик коэффициентини ҳисоблаш формуласи:

$$E_S = \frac{\frac{Q_2^S - Q_1^S}{Q_1^S}}{\frac{P_2 - P_1}{P_1}}.$$

Талабнинг нархга кўра ёйсимон эластиклигини ҳисоблаш формуласи:

$$E_D = \frac{\left(\frac{Q_2^D - Q_1^D}{(Q_1^D + Q_2^D)/2}\right)}{\left(\frac{P_2 - P_1}{(P_1 + P_2)/2}\right)}.$$

Бу ерда Q_1^D ва P_1 талабнинг ва товар нархининг бошланғич қийматлари, Q_2^D ва P_2 - талабнинг ва товар нархининг ўзгарган қийматлари.

Ёйсимон эластиклик ҳисобланганда, Q^D ва P 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.

$$Q_1^D = 100; \quad P_1 = 21; \quad Q_2^D = 200; \quad P_2 = 18.$$

$$E_D = \frac{\left(\frac{(200-100)}{(100+200)/2} \right)}{\left(\frac{(18-21)}{(21+18)/2} \right)} = -\frac{100/150}{3/19,5} = -\frac{0,67}{0,15} \approx -4,33,$$

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

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

Агар талабнинг нарх бўйича эластиклик коэффиценти $|E_D| > 1$ бўлса, талаб эластик дейилади.

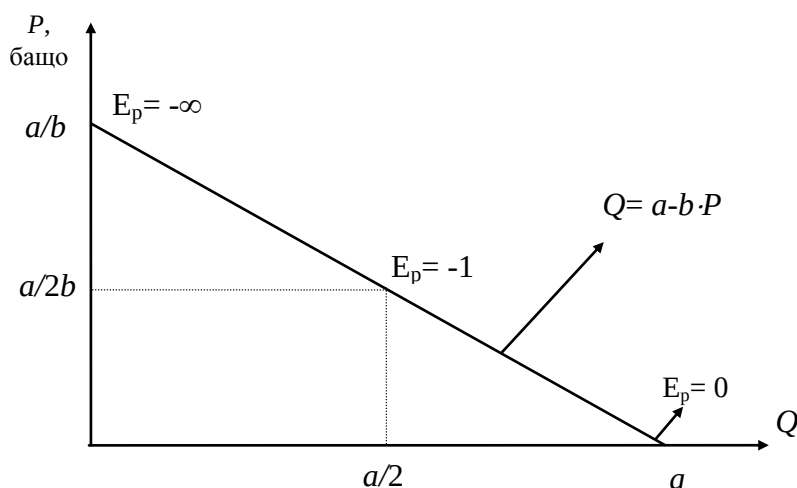
Агар талабнинг нарх бўйича эластиклик коэффиценти $|E_D| < 1$ бўлса, талаб ноэластик дейилади.

Агар талабнинг нарх бўйича эластиклик коэффиценти $|E_D| = 1$ бўлса, талаб бирлик эластикликка эга дейилади.

Мисол тариқасида чизиқли талаб функциясини қарайлик:

$$Q = a - b \cdot P.$$

Бу чизиқли функция учун $\frac{\Delta Q}{\Delta P} = -b$ бўлиб, у ўзгармасдир. Лекин бу чизиқ ўзгармас эластиклик коэффицентида эга эмас. 4.1-расмдан кўриниб турибдики, агар биз чизиқ бўйича пастга қараб юрсак $\frac{P}{Q}$ миқдор камайиб боради, натижада эластиклик миқдори ҳам камаёди.



4.1-расм. Чизиқли талаб чизиғи.

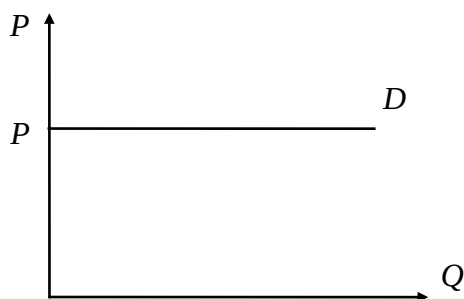
Чизиқли талаб функциясининг эластиклик коэффиценти қуйидагига тенг:

$$E_p = -b \cdot \frac{P}{Q}.$$

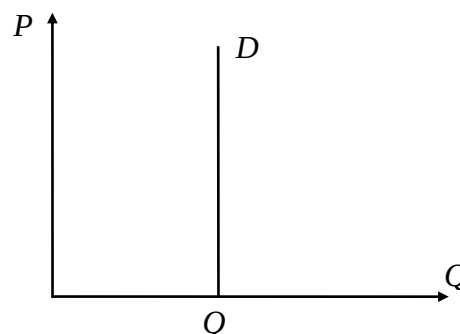
Талаб чизиғи нарх ўқи билан кесишганда $Q \rightarrow 0$ ва $E_p = -\infty$ бўлади,
 $Q = \frac{a}{2}$; $P = \frac{a}{2b}$ да $E_p = -b \cdot \left(\frac{\left(\frac{a}{2b}\right)}{\left(\frac{a}{2}\right)} \right) = -1$. Талаб чизиғи товар миқдори ўқи билан
 кесишганда $P = 0$ ва $E_p = 0$.

$\frac{\Delta Q}{\Delta P}$ - чизиқнинг 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 P^* бўлиб, истеъмолчилар шу нархда маҳсулот сотиб
 олишади. Нархни ҳар қандай кичик ошиши, талабни нолга туширади ва
 нархнинг P^* даражадан ҳар қандай камайиши, талабни чексиз ошиб
 кетишига олиб келади.

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

Мисол. Талабнинг даромадга кўра чизиқли функцияси берилган
 бўлсин:

$$Q^D = -30 + 3 \cdot R,$$

даромад $R = 120$ бўлганда, талабнинг даромадга боғлиқ эластиклик
 коэффициентини аниқланг.

Чизиқли функциянинг эластиклик коэффициентини аниқлаш
 формуласига кўра ёзамиз:

$$E_D = \frac{dQ^D}{dR} \cdot \frac{P}{Q^D} = 3 \cdot \frac{120}{330} = 1,1.$$

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

Мисол. Талабнинг чизиқли функцияси $Q^D = 28 - 3 \cdot P$ кўринишга эга.
 Талаб миқдори $Q^D = 16$ бўлганда, талаб эластиклиги коэффициенти нечага
 тенглигини қуйидаги тартибда аниқлаймиз, таклиф $Q^D = 16$ бўлганда, нарх
 даражасини аниқлаймиз,

$$16 = 28 - 3 \cdot P, \text{ бундан } P = 4.$$

Энди чизикли функциянинг эластиклик коэффицентини аниқлаш формуласига кўра

$$E_D = \frac{dQ^D}{dP} \cdot \frac{P}{Q^D} = -3 \cdot \frac{4}{16} = -0,75$$

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 R (*Revenue*)ни бир фоизга ўзгариши талаб қилинган товар Q ни неча фоизга ўзгаришини билдиради:

$$E_R^D = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta R}{R}} = \frac{R}{Q} \cdot \frac{\Delta Q}{\Delta R}. \quad (3)$$

Товарлар даромадга боғлиқ талаб эластиклигига кўра қуйидагиларга бўлинади: нормал товарлар, агар $E_R > 0$ бўлса; юқори категорияли товарлар, агар $E_R > 1$ бўлса; қуйи категорияли товарлар, агар $E_R < 1$ 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:

$$E_{Q_1/Q_2} = \frac{\frac{\Delta Q_1}{Q_1}}{\frac{\Delta P_2}{P_2}} = \frac{P_2}{Q_1} \cdot \frac{\Delta Q_1}{\Delta P_2}, \quad (4)$$

бу ерда Q_1 - биринчи товар миқдори;

P_2 - иккинчи товар нархи.

Пивонинг вино нархи P_v бўйича кесишган эластиклиги E_{Q_n/P_v} қуйидагича:

$$E_{Q_n/P_v} = \frac{\frac{\Delta Q_n}{Q_n}}{\frac{\Delta P_v}{P_v}} = \frac{P_v}{Q_n} \cdot \frac{\Delta Q_n}{\Delta P_v}$$

Q_n - пиво миқдори; (вино нархи ошганда пивога талаб ошади, демак пивонинг талаб чизиги 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.

$$E_P^T = \frac{\frac{\Delta Q^S}{Q^S}}{\frac{\Delta P}{P}} = \frac{P}{Q^S} \cdot \frac{\Delta Q^S}{\Delta P},$$

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

Статистик маълумотларга кўра таклиф эластиклиги қуйидагича ҳисобланади:

$$E_P^T = \frac{Q_2^S - Q_1^S}{Q_1^S} : \frac{P_2 - P_1}{P_1}.$$

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 чизикли таклиф ва талаб чизиклари ёрдамида қандай қилиб оддий ҳисоб-китоблар қилинишини қараб чиқамиз. Бунинг учун, бозор маълумотларига мувофиқ талаб ва таклифнинг чизикли графикаларини

чизишни қараб чиқишимиз керак. (Биз ҳозир, статистик усуллар орқали қуриладиган чизиқли 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 P^* , мувозанат товар миқдори Q^* . Берилган товарнинг мувозанат нукта ёки унинг атрофидаги нарх бўйича таклиф ва талаб эластиклигини мос равишда E_S ва E_D ҳарфлари билан белгилаймиз.

Бу кўрсаткичларнинг, яъни P^*, Q^*, E_S ва E_D сон миқдори, фараз қилайлик, статистик ҳисоб-китоблар орқали аниқланган ва улар асосланган бўлсин. Берилган маълумотлар асосида таклиф ва талаб чизиқларини қурамиз. Таклиф ва талаб чизиқлари ёрдамида, талаб ва таклиф миқдорининг силжишларини, нархнинг ўзгаришини, берилган товар миқдорининг бошқа товар нархига нисбатан ўзгаришини ва ҳоказоларни ҳисоблаш мумкин.

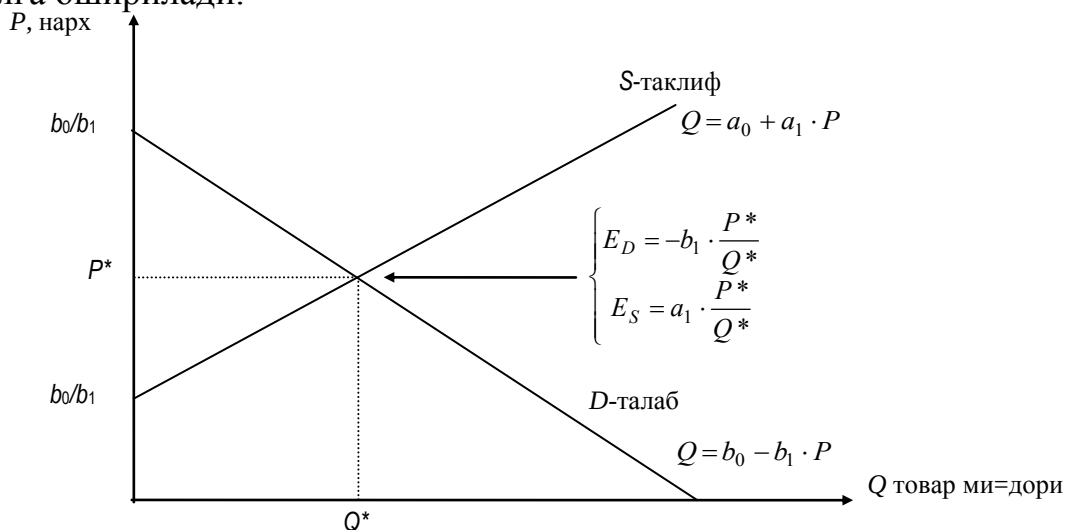
Талаб ва таклифнинг графигини чизамиз (4.4-расм).

Талаб ва таклиф тенгламалари қуйидагича ёзилади:

Талаб: $Q^D = b_0 - b_1 \cdot P$ (5)

Таклиф: $Q^S = a_0 + a_1 \cdot P$ (6)

Асосий муаммо, берилган тенгламалардаги ўзгармаслар a_0, a_1, b_0, b_1 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:

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

бу ерда $\frac{\Delta Q}{\Delta P}$ - нархнинг бир бирлик ўзгаришига тўғри келадиган талаб ёки таклифнинг миқдорий ўзгариши. Чизиқли боғланишларда $\frac{\Delta Q}{\Delta P}$ нисбат ўзгармас миқдор бўлади. (5) ва (6) тенгламалардан кўриниб турибдики, таклиф учун бу нисбат $\frac{\Delta Q}{\Delta P} = a_1$, талаб учун эса $\frac{\Delta Q}{\Delta P} = -b_1$. Энди бу қийматларни, яъни $\frac{\Delta Q}{\Delta P}$ ни эластиклик формуласига қўямиз:

$$\text{Таклиф: } E_s = a_1 \cdot \left(\frac{P^*}{Q^*} \right) \quad (7)$$

$$\text{Талаб: } E_d = -b_1 \cdot \left(\frac{P^*}{Q^*} \right). \quad (8)$$

Бу ерда P^* ва Q^* лар мувозанат нарх ва мувозанат товар миқдори бўлиб, улар берилган. Биз E_s, E_d, P^*, Q^* кўрсаткичларнинг қийматларига эга бўлганимиз учун, уларни (7) ва (8) тенгламаларга қўйишимиз мумкин. Демак, биз шу йўл билан a_1 ва b_1 ларнинг қийматларини ҳисоблаймиз.

Иккинчи босқич. Энди a_1 ва b_1 ларнинг қийматларини ва P^* ва Q^* ларни (5) ва (6) тенгламаларга қўйиб a_0 ва b_0 ларнинг қийматини топамиз:

$$a_0 = Q^* - a_1 \cdot P^*; \quad b_0 = Q^* + b_1 \cdot P^*.$$

Мисол. Апельсиннинг нарх бўйича таклиф ва талаб эластиклик коэффициентлари E_s ва E_d берилган. Апельсиннинг бозордаги кўрсаткичлари қуйидагича:

$$Q^* = 7,5 \text{ т/йил}, \quad P^* = 75 \text{ сўм (1 кг)}, \quad E_s = 1,6; \quad E_d = -0,8$$

Биринчи босқич. Берилганларни (7) тенгламага қўйиб a_1 ни топамиз.

$$1,6 = a_1 \cdot \left(\frac{75}{7500} \right) = 0,01 \cdot a_1, \quad \text{бундан } a_1 = \frac{1,6}{0,01} = 160.$$

Иккинчи босқич. a_1 нинг қийматини P^* ва Q^* ларнинг қиймати билан бирга (5) тенгламага қўйиб, a_0 ни аниқлаймиз:

$$7500 = a_0 + 160 \cdot 75 = a_0 + 12000,$$

бундан, $a_0 = 7500 - 12000 = -4500$. Биз аниқланган a_0 ва a_1 ларнинг қийматини таклиф тенгламасига қўйиб, таклифнинг аниқ тенгламасини топамиз:

$$\text{Таклиф: } Q_s = -4500 + 160 \cdot P.$$

Худди шу йўл билан талаб тенгламасини аниқлаймиз:

$$-0,8 = -b_1 \cdot \left(\frac{75}{7500} \right) = -0,01 \cdot b_1,$$

демак, $b_1 = \frac{0,8}{0,01} = 80$. b_1 , P^* , Q^* ларнинг қийматларини (6) тенгламага қўямиз ва b_0 ни аниқлаймиз:

$$7500 = b_0 - 80 \cdot 75 = b_0 - 6000, \quad \text{ёки } b_0 = 7500 + 6000 = 13500.$$

Шундай қилиб, талаб чизиги қуйидаги кўринишда бўлади:

$$\text{Талаб: } Q_D = 13500 - 80 \cdot P.$$

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

$$Q_S = Q_D, 4500 + 160 \cdot P = 13500 - 80 \cdot P,$$

$$240 \cdot P = 18000, \text{ бундан } P = \frac{18000}{240} = 75, P = 75,$$

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.

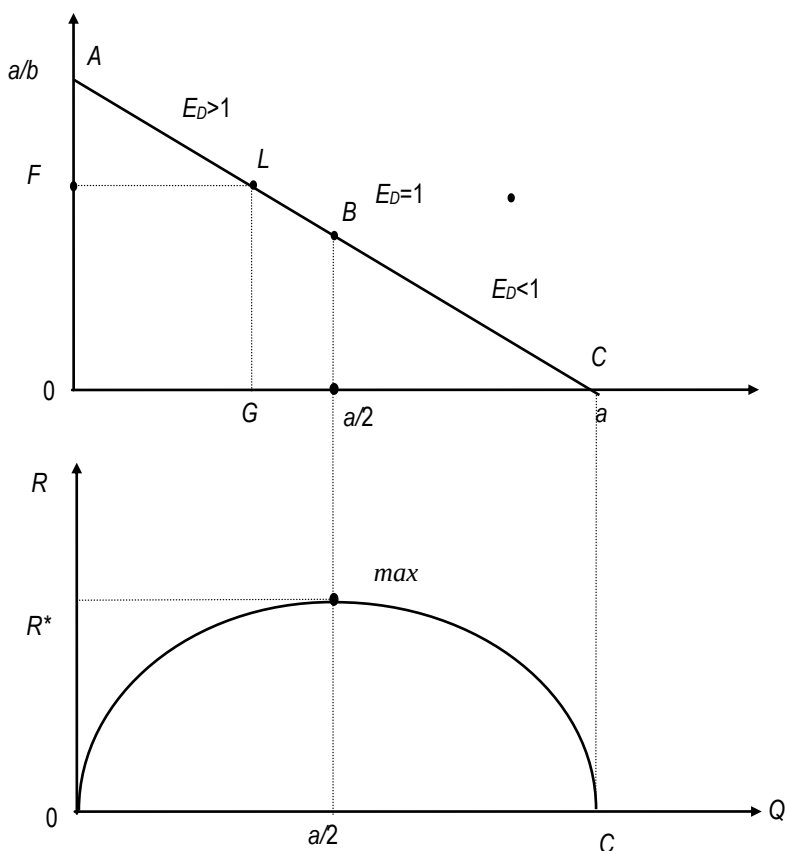
Масалан, апельсинга бўлган талаб 40 фоизга ошди дейлик, унда талаб миқдори 7800 кг тенг бўлади. Ишлаб чиқарувчилар қайси нархда ушбу талабни қондириши мумкинлигини аниқлаймиз.

Мувозанатлик шартига кўра қуйидагини ёзамиз:

$$7800 = -4500 + 160 \cdot P,$$

$$P = 76,875.$$

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).

$$Q^D = a - b \cdot P \quad (1)$$

Эластиклигининг таърифига кўра:

$$E_p = Q'_p \cdot \frac{P}{Q} = -b \cdot \frac{P}{a - b \cdot P} = -\frac{P}{\frac{a}{b} - P} = -\frac{LG}{AF} = -\frac{LC}{AL}.$$

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

4.6-расмнинг пастки қисмида даромаднинг нархга боғлиқлиги кўрсатилган.

$$R = Q \cdot P(Q). \quad (2)$$

Бу функция квадратик функция бўлиб, у ўзининг максимумига $[0C]$ кесманинг ўртасида эришади:

$Q^D = a - b \cdot P$ функциядан P ни топсак, $P = \frac{a - Q^D}{b}$ бўлади ва P ни (2)

формулага қўямиз. Натижада ишлаб чиқариш ҳажми Q дан боғлиқ даромад функциясини оламиз:

$$R = Q \cdot \frac{a - Q^D}{b} = \frac{Q \cdot a}{b} - \frac{Q^2}{b}.$$

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

$$\frac{dR}{dQ} = \frac{a}{b} - 2Q \cdot \frac{1}{b} = 0,$$

ёки $Q^* = \frac{a}{2}$ да даромад максимал қийматга эришишга ишонч ҳосил қиламиз.

Ҳақиқатдан ҳам 4.6-расмда, талаб AB оралиқда эластик ($E_D > 0$) ва бу оралиқда талаб миқдорининг ошиши ва нархнинг камайиши даромадни ошиб боришига, талаб эластик бўлмаган BC оралиқда даромад миқдорининг камайиб 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 ($E_D < 1$) 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:

$$Q_D = 4000 - 250 \cdot P,$$

бу ерда P - бир пуд буғдой нархи;

Q_D - буғдойга булган талаб ҳажми, млн. пуд.

а) сотувчи даромадини максималлаштирувчи сотиладиган буғдой ҳажми Q аниқлансин.

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

$$P = 16 - Q \frac{1}{250}.$$

Сотувчининг даромад функциясини тузамиз:

$$R = P \cdot Q = \left(16 - Q \frac{1}{250} \right) \cdot Q = 16Q - \frac{Q^2}{250}.$$

Даромад функциясидан Q бўйича ҳосила олиб, натижани нолга тенглаштириб ечамиз.

$$\frac{dR}{dQ} = 16 - \frac{2Q}{250} = 0.$$

$$Q^* = 4000 : 2 = 2000 \text{ млн. пуд.}$$

Демак, сотувчи даромадини максималлаштирувчи сотиладиган буғдой ҳажми

$$Q^* = 2000 \text{ млн. пудга тенг экан.}$$

Бир пуд буғдой нархи:

$$P = 16 - 8 = 8 \text{ пул бирлигига тенг.}$$

Умумий даромад $R = 2000 \cdot 8 = 16000$ 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

$$P = 16 - \frac{2250}{250} = 7$$

пул бирлигига тенг.

Умумий даромад

$$R = 2250 \cdot 7 = 15750 \text{ пул бирлигига тенг.}$$

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

Худдий шундай, сотувчи оптимал ҳажмдан камроқ ҳажмда бугдой 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. /уломов 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. www.iet.ru/mipt/2/text/curs_micro_lect.htm

5-МАВЗУ. ИНДИВИДУАЛ ВА БОЗОР ТАЛАБИ (2 соат)

1. Индивидуал талаб

2. Истеъмолчининг мувозанатлик шarti.

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 A ва B неъматлар мажмуаларидан A мажмуани B га нисбатан кўпроқ хоҳлаши ёки B мажмуани A га нисбатан кўпроқ хоҳлаши ёки иккаласини ҳам нафлик даражаси бир хил деб, қараши мумкин: агар A мажмуа B мажмуага нисбатан нафлироқ бўлса, $A > B$. B мажмуа A га нисбатан нафлироқ бўлса, $B > A$. Иккаласи ҳам бир хил даражадаги нафга эга бўлса $A = B$.

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 A мажмуани B га нисбатан кўпроқ хоҳласа ва B мажмуани C мажмуадан кўра кўпроқ хоҳласа, унда у A мажмуани C мажмуага нисбатан кўпроқ хоҳлаган бўлади, яъни:

$$A > B; \quad B > C; \Rightarrow A > C.$$

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 захираси ва унинг миқдори ўртасидаги боғлиқликни ўрнатишга ўринганлар. Улар асослашча, 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 охириги 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:

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

бу ерда U - нафлик даражаси;

$x_1, x_2, \dots, x_n$ - 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 миқдорини ифодаловчи, чекли нафни ҳам аниқлаш мумкин.

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

$$MU_i = \frac{\partial U}{\partial X_i},$$

бу ерда X_i - i -неъмат миқдори;

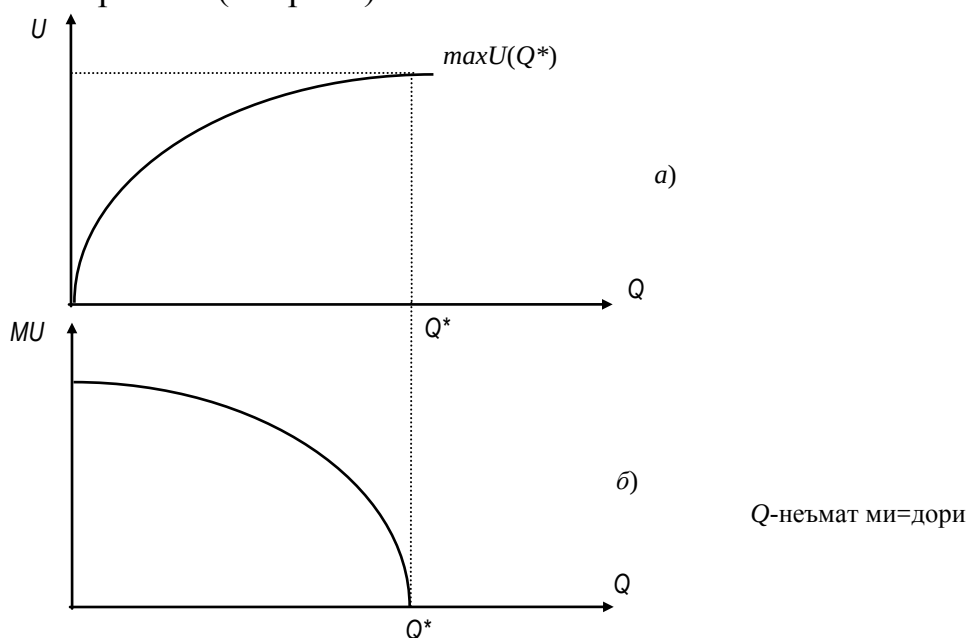
MU_i - i -неъмат бўйича чекли нафлик.

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

Одатда, бирор-бир неъматни истеъмол қилиш ошганда (бошқа неъматлар истеъмоли ҳажми ўзгармаганда), умумий нафлик ўсади. Демак чекли нафлик мусбат. $MU > 0$.

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: $(MU)' = \frac{\partial^2 U}{\partial X^2} < 0$. 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 нарҳини пасайтиришлари керак бўлади. Умумий нафлик билан чекли нафликнинг ўзгариши қуйидаги расмда келтирилган (5.1-расм).



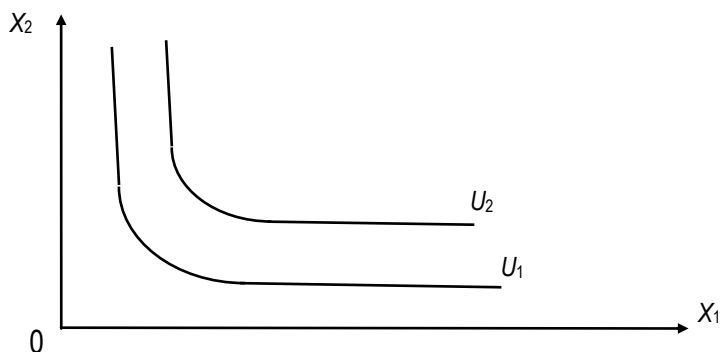
5.1-расм. Умумий нафлик ва чекли нафликнинг ўзгариши.

5.1-расмдан кўриниб турибдики, неъмат миқдори Q нинг ошишига, умумий нафлик U нинг ошиши тўғри келади (а-расм). Неъмат миқдори Q ошганда умумий наф ошгани билан, чекли наф (MU - ҳар бир қўшимча бирлик неъматнинг нафи) камайиб боради (б-расм). Максимал нафлик Q^* нуктада эришилганда, бу нуктада чекли нафлик (MU) 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 $U = U(X_1, X_2)$ нинг графигида функциянинг U_1 ва U_2 қийматларига тўғри келувчи чизиқлар келтирилган. Масалан, ABC чизиғи нафлик функциясининг

U_1 қийматига мос келади ва шу ABC чизиқнинг ҳар бир нуқтасига мос келувчи X_1 ва X_2 неъматлар миқдори комбинациялари бир хил даражадаги нафлик U_1 ни таъминлайди.

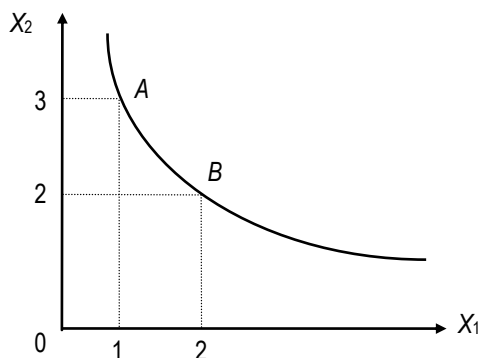
5.2-расм. Икки ўзгарувчили нафлик функцияси графиги.

Графикдаги ABC чизиқнинг $X_1O X_2$ текисликдаги проекцияси $A_1B_1C_1$ эгри чизиқ нафлик функциясининг U_1 қийматига тўғри келувчи бефарқ эгри чизиғи дейилади. Нафлик функциясининг U_1 ва U_2 қийматларига мос келувчи бефарқ чизиқлар қуйидаги кўринишга эга.



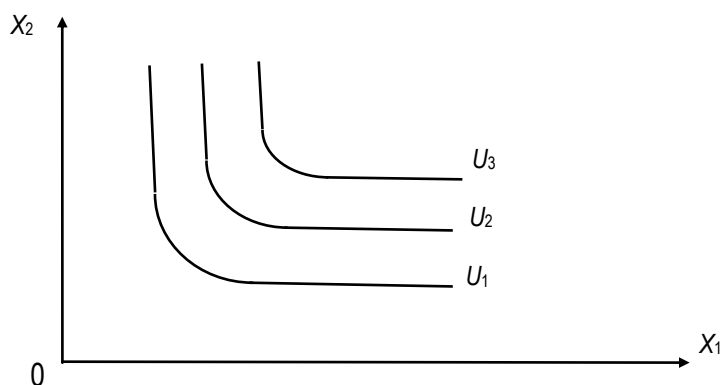
5.3-расм. Бефарқлик эгри чизиқлари.

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.

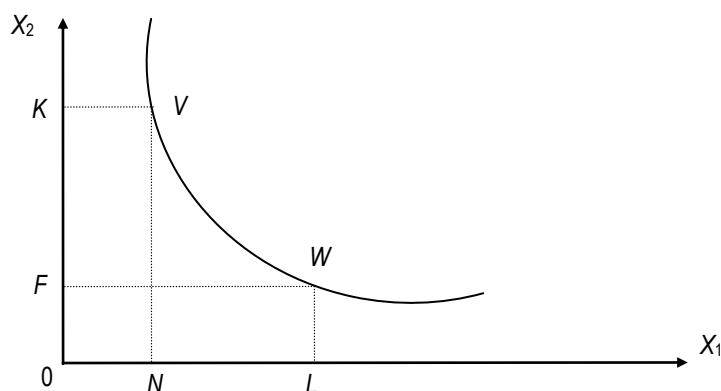
5.4-расмдаги графикда битта гумма билан учта фанта ичимлиги (A нуқта) берадиган наф, 2 та гумма билан 2 та фанта ичимлиги (B нуқта) берадиган нафга тенг. Демак, бефарқлик эгри чизиғи бир хил наф берадиган гумма ва фанта ичимликлари комбинациялари нуқталаридан иборат. Бефарқлик эгри чизиқлар мажмуаси бефарқлик эгри чизиқлари 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 $U_3 > U_2 > U_1$ деб ёзиш мумкин.

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

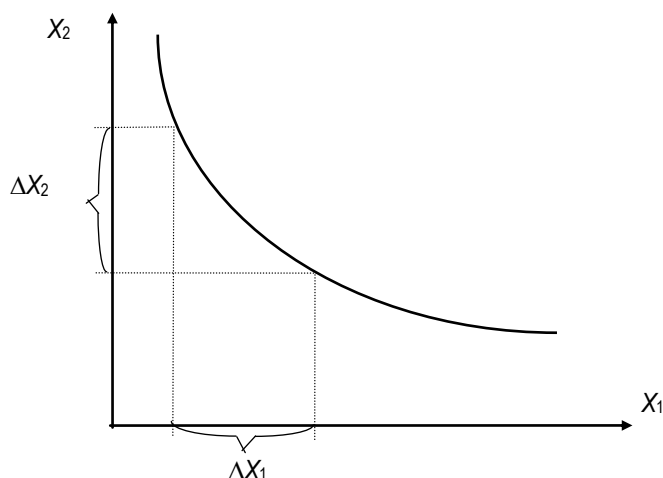


5.6-расм. Алмаштириш зонаси.

Расмдаги $0N$ га тенг бўлган X_1 неъматнинг миқдори истеъмолчи учун шундай зарурий минимал миқдор ҳисобланадики, у ушбу миқдордаги неъматнинг ўрнига X_2 неъматдан қанча кўп таклиф қилинмасин воз кеча олмайди. Худди шундай $0F$ миқдорга тенг бўлган X_2 неъматнинг миқдори ҳам истеъмолчи учун зарурий минимал миқдор ҳисобланади. X_1 ва X_2 неъматларнинг ўзаро алмашиш соҳаси бўлиб VW оралик ҳисобланади. Бу ораликда, бу икки неъматнинг бир-бири билан алмаштириш мазмунга эга.

Чекли алмаштириш нормаси. Бефарқлик эгри чизигининг пастга томон ётиқлиги X_2 неъматни X_1 неъмат билан чекли алмаштириш нормасини ифодалайди. Чекли алмаштириш нормаси одатда MRS_{X_1, X_2} билан белгиланади.

Чекли алмаштириш нормаси MRS_{X_1, X_2} нинг миқдори горизонтал ўқ бўйича ифодаланган X_1 неъматнинг бир бирлиги учун, вертикал ўқ бўйича ифодаланган X_2 неъматнинг қанча миқдоридан воз кечиш мумкинлигини кўрсатади.



5.7-расм. Чекли алмаштириш нормаси.

Бефарқлик эгри чизиғи координата бошига нисбатан ботик бўлгани учун, MRS бир неъмат билан бошқа неъматни алмаштириш ошиб борган сари камайиб боради. 5.7-расмда X_2 ўқи бўйича ажратилган ΔX_2 ни X_1 ўқи бўйича ажратилган ΔX_1 га нисбатан чекли алмаштириш нормасини беради:

$$MRS_{X_1, X_2} = \frac{-\Delta X_2}{\Delta X_1};$$

MRS_{X_1, X_2} - X_1 билан X_2 ни чекли алмаштириш нормаси.

MRS бефарқлик эгри чизиғининг ҳар қандай нуқтасида, шу нуқтадан ўтган чизиқнинг тангенс бурчаги ётиқлигининг абсолют қийматига тенг.

Бефарқлик эгри чизиғининг тангенс бурчаги ётиқлиги манфий бўлгани учун MRS_{X_1, X_2} манфий бўлади. Лекин, MRS мусбат бўлиб, у бурчак ётиқлигининг абсолют қиймати бўйича олинади.

Агар функция узлуксиз бўлса,

$$MRS_{X_1, X_2} = -\frac{dX_2}{dX_1}.$$

Масалан, $\Delta X_1 = 1$ китобга ва $\Delta X_2 = 3$ та бананга тенг бўлса, $MRS_{X_1, X_2} = -3$ бўлади ва истеъмолчи битта китоб учун учта бананни беришга тайёр. Кўрсатиш мумкинки, бу ерда 3 та банандан олинadиган наф битта китобдан олинadиган нафга тенг.

Бошқа томондан нафлик функцияси $U(X_1, X_2)$ дан тўлиқ дифференциал олсак:

$$\Delta \delta = \frac{\partial U}{\partial X_1} \cdot \Delta X_1 + \frac{\partial U}{\partial X_2} \cdot \Delta X_2.$$

ΔX_1 ва ΔX_2 ларни шундай танлаш мумкинки, натижада $\Delta \delta = 0$ бўлади. У ҳолда қуйидагини ёзишимиз мумкин:

$$MRS_{X_1, X_2} = \frac{MU_{X_1}}{MU_{X_2}} = -\frac{\Delta X_2}{\Delta X_1},$$

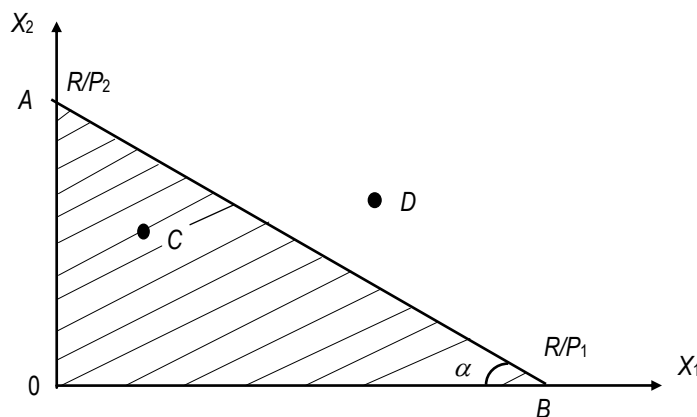
бу ерда $MU_{X_1} = \frac{\partial U}{\partial X_1}$ ва $MU_{X_2} = \frac{\partial U}{\partial X_2}$.

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

Бюджет чизиғи. Бефарқлик эгри чизиклари 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 R бўлса, X_1 ва X_2 лар биринчи ва иккинчи неъматлар миқдори, P_1 ва P_2 лар мос равишда, биринчи ва иккинчи неъматларнинг нархлари бўлса, бюджет чегараси берилган даромад R ҳамда P_1 ва P_2 нархларда истеъмолчи томонидан сотиб олиниши мумкин бўлган, биринчи ва иккинчи неъматларнинг барча комбинацияларини ифодалайди. Бюджет чегарасини қуйидагича ёзиш мумкин:

$$P_1 X_1 + P_2 X_2 \leq R,$$

ва бу тенгсизлик товарларга сарфланадиган харажатлар йиғиндиси, истеъмолчи даромадидан ошмаслигини билдиради. X_1 ва X_2 ларнинг манфий бўлмаслик ($X_1 \geq 0$ ва $X_2 \geq 0$) 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 $P_1 X_1 + P_2 X_2 = R$ графикда AB чизиғини беради, бу чизикга *бюджет чизиғи* дейилади.

Бюджет чизиғи қуйидаги тартибда аниқланади ва тенгламасини қуйидагича ёзамиз:

$$X_2 = \frac{R}{P_2} - \frac{P_1}{P_2} \cdot X_1,$$

бу ерда $-\frac{P_1}{P_2}$ - бюджет чизигининг бурчак коэффиценти, у бюджет чизигининг X_1 ўқиға нисбатан ётиқлигини ифодаловчи катталиқ (графикда $\operatorname{tg} \alpha = -\frac{P_1}{P_2}$). Бюджет чегараси тенгламасида $X_1 = 0$ бўлганда, $X_2 = \frac{R}{P_2}$ бўлади ва бу ҳолда барча даромад X_2 неъматга сарфланади (графикда A нуқта бўлиб, унинг координаталари $\left(X_1 = 0; X_2 = \frac{R}{P_2}\right)$ ва у $\frac{R}{P_2}$ миқдорда сотиб олинади).

Энди $X_2 = 0$ десак, $X_1 = \frac{R}{P_1}$, бу ҳолда барча даромад X_1 неъматни сотиб олишга сарфланади ва у $\frac{R}{P_1}$ миқдорда сотиб олинади (графикда B нуқта).

Демак, бюджет чизиги координаталар ўқини $X_1 = \frac{R}{P_1}$ ва $X_2 = \frac{R}{P_2}$ нуқталарда кесиб ўтади. Бюджет чизигидаги нуқталарда даромад тўлиқ сарфланади. Штрихланган соҳадаги нуқталарда (масалан, C нуқтада) даромад тўлиқ сарфланмайди. Агар танлов нуқтаси бюджет чизигидан ўнг томонда ётса (D нуқта) даромад ушбу нуқтага тўғри келадиган неъматлар комбинациясини сотиб олишга етмайди.

Бюджет чизигининг манфий ётиқлиги, абсолют қиймати бўйича товарлар нисбати $\frac{P_1}{P_2}$ га тенг (бу катталиқ $\operatorname{tg} \alpha$ бўлиб, $\operatorname{tg} \alpha = -\frac{R/P_2}{R/P_1}$ ёки $\operatorname{tg} \alpha = -\frac{P_1}{P_2}$).

Бюджет чизиги тенгламасидан $\frac{dX_2}{dX_1} = -\frac{P_1}{P_2} = \operatorname{tg} \alpha$ эканлигини кўрамиз. $\frac{P_1}{P_2}$ катталиқ истеъмолчининг X_1 товардан қўшимча бир бирлик (dX_1) сотиб олиши учун қанча X_2 товардан (dX_2) воз кечиш мумкинлигини кўрсатади.

5.2 Истеъмолчининг мувозанатлик шарти.

Истеъмолчининг танлови масаласи иккита неъмат учун қуйидагича қўйилади. Истеъмолчининг даромади R берилган, сотиб олиш мумкин бўлган неъматлар нархи мос равишда P_1 ва P_2 дейлик. У ҳолда истеъмолчи ўзининг даромади R га кўра биринчи ва иккинчи неъматлардан шундай X_1 ва X_2 миқдорда сотиб олинсинки, натижада улардан оладиган умумий наф максимал бўлсин (нафлик функцияси максимал қийматга эришсин):

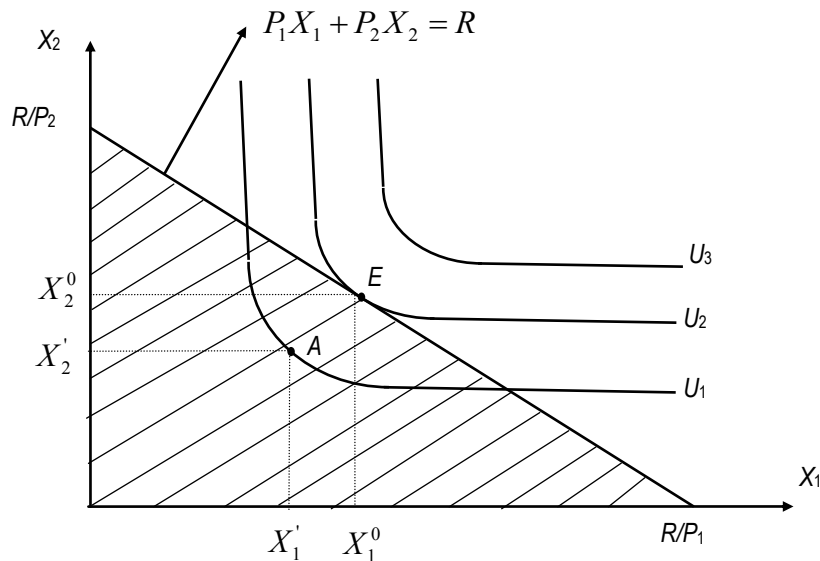
$$U = U(X_1, X_2) \rightarrow \max,$$

бўлсин, қуйидаги шарт бажарилсин:

$$P_1X_1 + P_2X_2 \leq R,$$

$$X_1 \geq 0 \text{ ва } X_2 \geq 0.$$

Истеъмолчининг танлов масаласини ечилишини графикда кўриб чиқамиз.



5.9-расм. Истеъмолчининг танлови.

Графикдаги штрихланган учбурчак истеъмолчининг танлов соҳаси, яъни истеъмол мажмуалари (X_1, X_2) тўплами.

U_1 , U_2 ва U_3 лар бефарқлик эгри чизиклари, яъни нафлик даражалари чизиклари. Маълумки, улар қуйидаги шартни қаноатлантиради: $U_1 < U_2 < U_3$.

Танлов соҳаси билан фақат U_1 ва U_2 бефарқлик эгри чизиклари кесишади. U_1 бефарқлик эгри чизиғи бўйича танлов соҳасидан олинган ҳар қандай нуқта (масалан, A нуқта) нафлик функциясини максимал қийматини бермайди.

(X_1^0, X_2^0) нуқтада бюджет чизиғи $P_1X_1 + P_2X_2 = R$ ва U_2 бефарқлик эгри чизиғи бир-бирига тегади, натижада танлов соҳаси билан кесишадиган бюджет чизикларидан энг юқориси аниқланади.

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

$$MRS_{X_1X_2} = \frac{P_1}{P_2}. \quad (A)$$

Бу тенглик шуни кўрсатадики, бефарқлик эгри чизиғи ётиқлиги (MRS) бюджет чизиғи ётиқлиги $\frac{P_1}{P_2}$ га тенг. Юқорида, бошқа томондан биринчи неъмат билан иккинчи неъматни бефарқлик эгри чизиғининг ҳар бир нуқтасидаги чекли алмаштириш нормаси, неъматларнинг шу нуқтадаги чекли нафликлари нисбатига тенг эканлигини аниқлаган эдик:

$$MRS_{X_1X_2} = \frac{MU_{X_1}}{MU_{X_2}}. \quad (B)$$

(А) ва (В) формулалардан истеъмолчининг мувозанатлик шарти қуйидагича ёзилиши мумкин:

$$MRS_{X_1 X_2} = \frac{MU_{X_1}}{MU_{X_2}} = \frac{P_1}{P_2}, \text{ ёки } \frac{MU_{X_1}}{P_1} = \frac{MU_{X_2}}{P_2}. \quad (C)$$

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

Охирги муносабатдан фойдаланиб, N неъмат учун истеъмолчининг мувозанатлик шартини қуйидагича ёзиш мумкин:

$$\frac{MU_{X_i}}{P_i} = \frac{MU_{X_j}}{P_j}, \quad i = \overline{1, N}; \quad j = \overline{1, N}.$$

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

Мувозанатлик шартига 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 шарт бажарилса. Биринчи шартга кўра, бу неъматлар учун MRS , уларнинг нархлари нисбатига тенг бўлса, яъни мувозанатлик шарти (C) бажарилса. Иккинчи шарт - истеъмолчининг даромади тўлиқ сарфланса $((P_1 X_1 + P_2 X_2) = R$ тенглик бажарилса). Агар MRS ҳар доим нархлар нисбатидан юқори ёки пастда бўлса, у ҳолда истеъмолчи ўз нафлигини фақат битта товар сотиб олиш билан максималлаштиради.

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

Нафлик функцияси:

$$U(X_1, X_2) = X_1 \cdot X_2 \rightarrow \max \quad P_1 X_1 + P_2 X_2 = R, \quad X_1 \geq 0, \quad X_2 \geq 0.$$

Оптималлик шартидан

$$\frac{\partial U}{\partial X_1} = MU_1 = X_2; \quad \frac{\partial U}{\partial X_2} = MU_2 = X_1;$$

$$\frac{X_2}{X_1} = \frac{P_1}{P_2}.$$

Бу муносабатдан неъматларга сарфланадиган маблағлар тенг бўлиши керак:

$$X_2 \cdot P_2 = X_1 \cdot P_1,$$

$$X_2 = \frac{P_1}{P_2} \cdot X_1,$$

бу муносабатни бюджет чизиғи тенгламасига қўйиб $P_1 X_1 + P_2 \cdot \frac{P_1}{P_2} \cdot X_1 = R$ биринчи неъмат учун талаб функциясини аниқлаймиз.

$$X_1 = \frac{R}{2 \cdot P_1},$$

ва иккинчи неъмат талаб функцияси аниқланади:

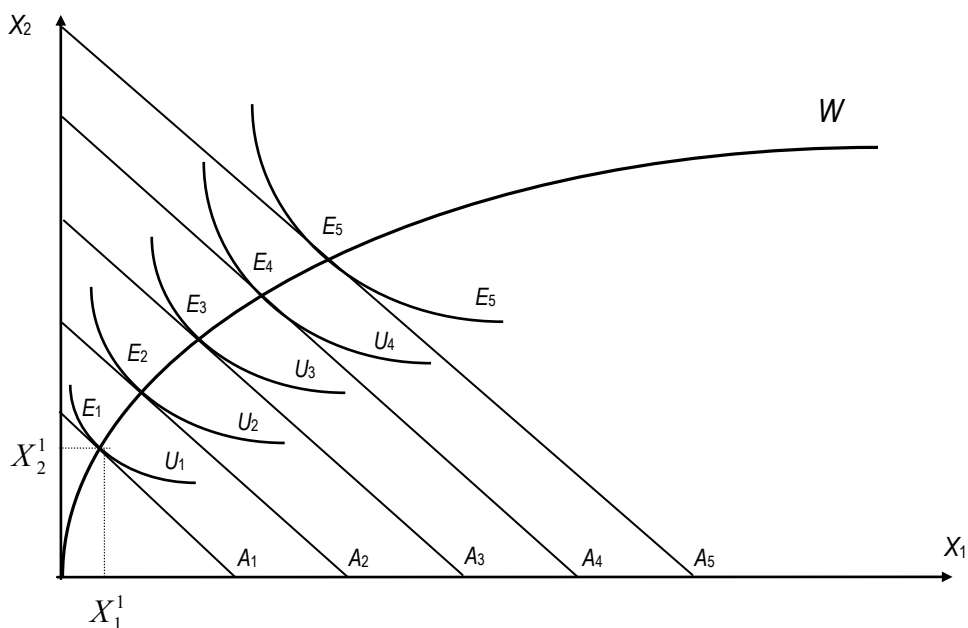
$$X_2 = \frac{R}{2 \cdot P_2}.$$

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 $A_1, A_2, A_3, \dots, A_n$ ҳолатларга кетма-кет силжийди (5.10-расм).

Даромадларнинг ўзгаришига мос равишда истеъмолчининг янги ҳолатдаги мувозанат нукталари ўрнатилади: $E_1, E_2, E_3, \dots, E_n$. Ушбу мувозанат нукталарини туташтирувчи чизикни америкалик олим Дж.Хикс «даромад-истеъмол» чизиғи деб атади ва бу чизик илмий адабиётларда «турмуш даражаси» чизиғи деб ҳам аталади.



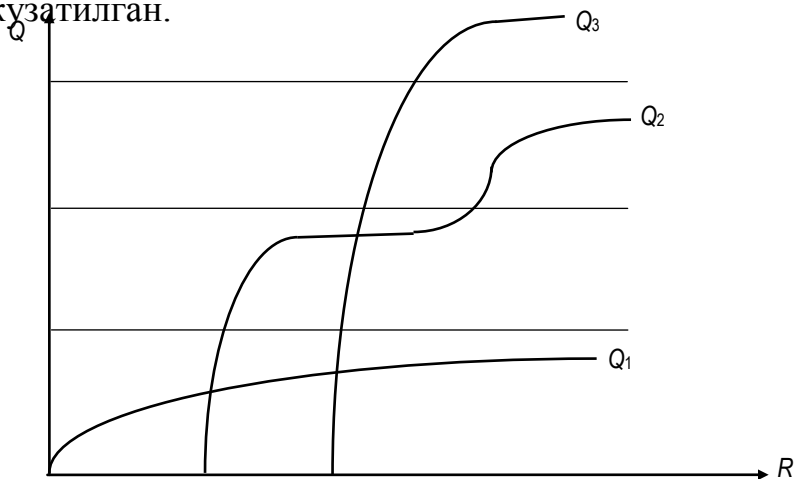
5.10-расм. «Даромад-истеъмол» чизиғи.

Агар «даромад-истеъмол» чизиғи координата бошидан 45° бурчак остидаги тўғри чизикдан иборат бўлса, даромаднинг ўсиши, истеъмолчининг истеъмол қиладиган неъматлари бир хил пропорцияда ўсади. Агар истеъмолчи неъматларни ҳар хил пропорцияда харид қилса, W чизиғининг ётиқлиги ўзгаради. 5.10-расмда товарлар сотиб олиш бошида тез суръатда ўсади, кейинчалик X_1 товарни сотиб олиш, X_2 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 R , ордината ўқи бўйича - сотиб олинadиган товарлар миқдори Q белгиланган.

Истеъмолчи эҳтиёжи биринчи навбатда озиқ-овқат маҳсулотлари билан тўйинади (Q_1 - озиқ-овқат маҳсулотлари), кейин стандарт сифатли саноат маҳсулотлари (Q_2) билан ва ниҳоят, олий сифатли товарлар ва хизматлар (Q_3) билан. Булардан ташқари, олий сифатли товарлар ва хизматларга ўтганда ҳам, стандарт сифатли саноат маҳсулотларига талабнинг янги сакраш қонунияти кузатишган.



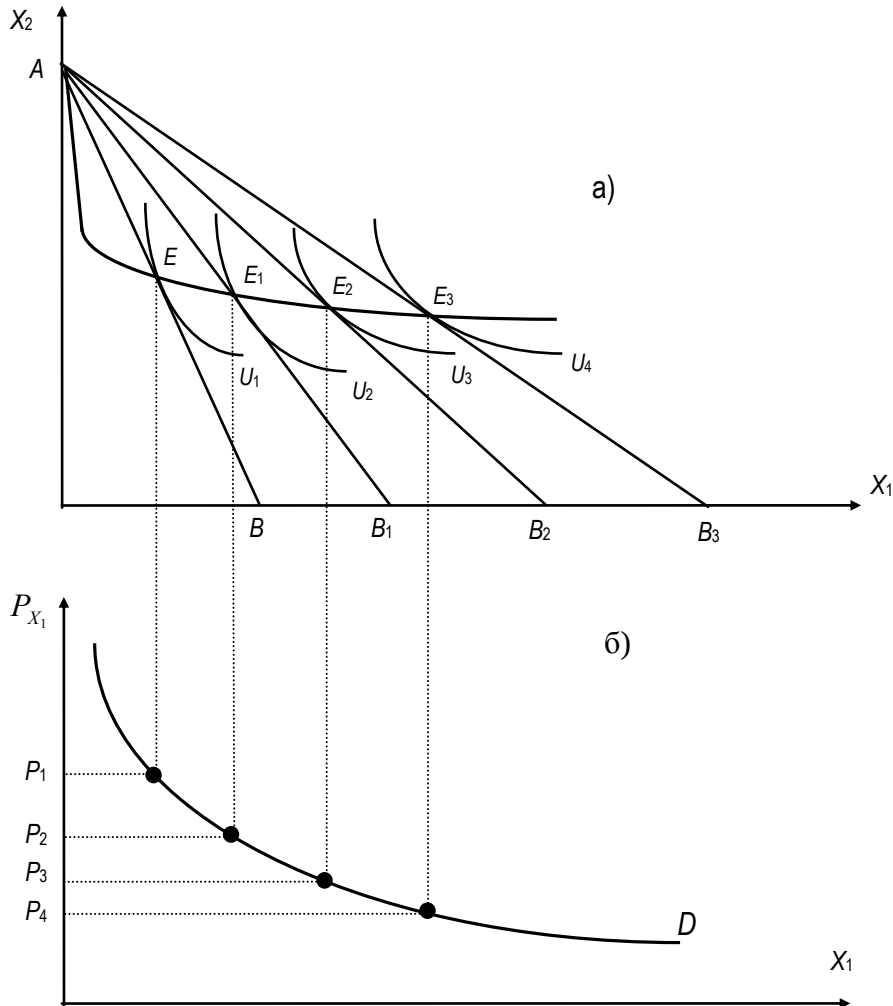
5.11-расм. Энгель эгри чизиклари.

«Нарх-истеъмол» чизиғи. Юқорида «даромад-истеъмол» чизиғи қаралганда, неъматлар нархи ўзгармайди, деб қабул қилинган эди. Энди даромадни ўзгармас, деб қараймиз ва неъматлардан биттасини, масалан, X_1 неъматнинг нархини ўзгарувчан деб қараймиз. Фараз қилайлик, X_1 неъматнинг нархи P кетма-кет камайиб бормокда, яъни $P > P_1 > P_2 > P_3$ ва ҳоказо.

Графикда нархнинг бундай ўзгариши, бюджет чизиғининг AB ҳолатдан AB_1 , AB_2 ва AB_3 ҳолатларга силжитади (5.12-расм).

Масалан, X_1 товар олма бўлсин, X_2 товар апельсин бўлсин. (а) расмда апельсин нархи ўзгармайди, олма нархи пасайиб бормокда. Натижада бюджет чизиғининг X_2 ўқ билан кесишган нуқтаси ўзгармайди, X_1 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.



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

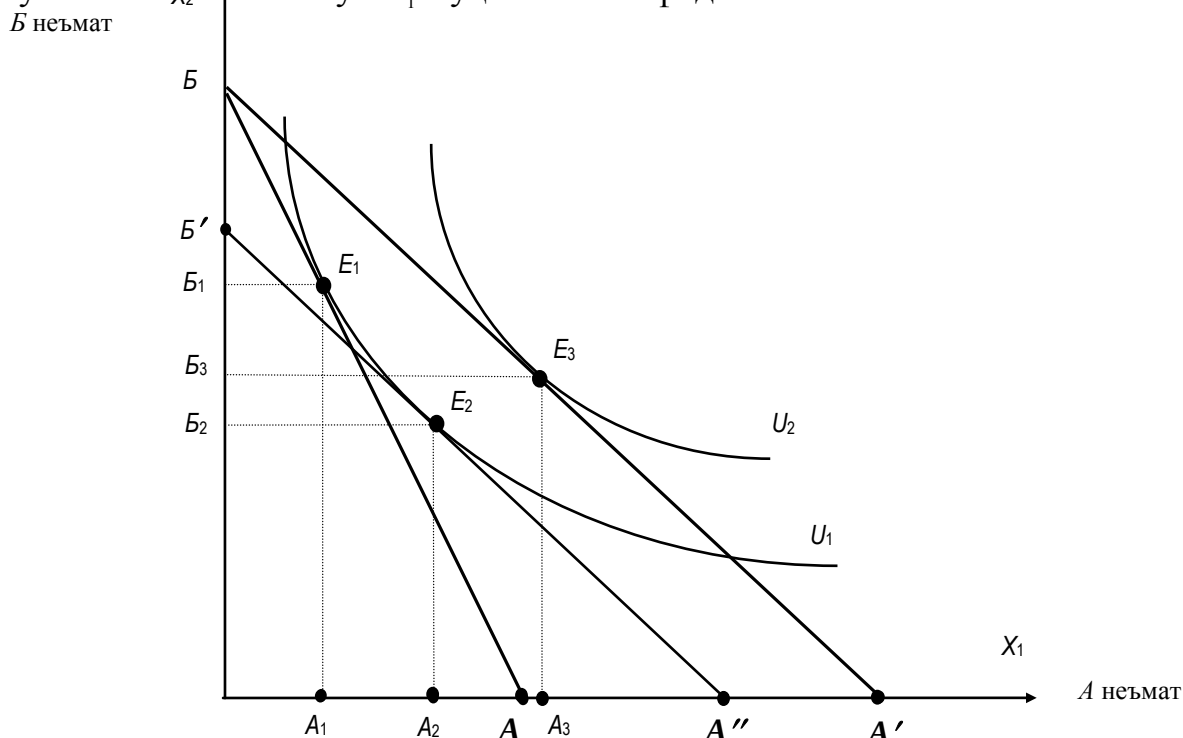
Истеъмолчи энди бир бирлик кўшимча олма олиш учун, олдингидан камроқ миқдордаги апельсиндан воз кечади. Масалан, битта апельсин нархи 10 сўм ва битта олма нархи 5 сўм бўлса, яримта апельсинга битта олма тўғри келади, олма нархи 2,5 сўмга тушса, кўшимча битта олма олиш учун 1/4 қисм апельсиндан воз кечиши керак. Олма нархининг пасайиши, маълум миқдордаги олмани апельсин билан алмаштириш имкониятини яратади. Натижада оптимал мажмуа (олма ва апельсинларнинг оптимал миқдори) E нуқтадан юқорироқ нафлик даражасига эга бўлган бефарқлик эгри чизикларида жойлашган E_1 , E_2 ва E_3 нуқталарга ўтади.

Агар биз оптимал мажмуа нуқталарини (бефарқлик эгри чизиклари билан бюджет чизиклари кесишган нуқталарни) чизик билан бирлаштирсак, бу чизик «Нарх-истеъмол» чизиғи бўлади (а расмдаги V чизиғи). «Нарх-

истеъмол» чизиғига кўра, талаб чизиғини аниқлаш мумкин (б) расм. Бу ҳолда ордината бўйича нарх, абцисса ўқи бўйича X_1 неъмат миқдори 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 X_1 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 U_1 бефарқлик эгри чизиғига мос келувчи оптимал мажмуа E_1 нуқта билан ифодаланган.



5.13-расм. Нормал товарлар учун даромад самараси.

E_1 нуқтада истеъмолчи Б неъматдан B_1 миқдорда, А неъматдан A_1 миқдорда сотиб олади. А неъматнинг нархи тушгандан кейин, янги оптимал мажмуа BA' бюджет чизиғи билан U_2 бефарқлик эгри чизиқлари кесишган E_3 нуқтага ўтади. E_3 нуқтада истеъмолчи B_3 миқдорда Б неъматдан ва A_3 миқдорда А товардан сотиб олади.

Демак, A неъмат нархининг пасайиши истеъмолчининг реал даромадини, унинг товар сотиб олиш имкониятини оширади, яъни унинг ўз эҳтиёжини қондириш даражасини оширади. Бу ерда A неъматни истеъмол қилиш ҳажмининг умумий ўзгариши (унинг нархи тушиши ҳисобидан) расмда A_1A_3 билан белгиланган. Истеъмолчи бошида OA_1 миқдорда A неъматдан сотиб олади, нарх ўзгаргандан кейин сотиб олиш ҳажми OA_3 га ўзгаради. B товарни сотиб олиш ҳажми OB_1 дан OB_3 га қисқарди.

A неъмат истеъмолининг умумий ўзгариши A_1A_3 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 U_1 бефарқлик эгри чизиғига уринадиган қилиб ўтказамиз ва бу урилган нуктани E_2 деб белгилаймиз. E_2 нуқтага мос келувчи оптимал мажмуадаги A неъмат миқдори A_2 га тенг ва у A_1A_3 умумий самарани икки қисмга ажратади: A_1A_2 ва A_2A_3 . A_2A_3 ўзгаришга даромад самараси дейилади ва A_1A_2 ўзгаришга - алмаштириш самараси дейилади.

Даромад самараси - бу неъмат нархи ўзгариши (алмашиш самараси ҳисобга олинмаганда) натижасида реал даромад ўзгаришининг истеъмолчи талабига таъсирidir. 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 A неъмат нархини ўзгариши натижасида B неъматни қўшимча A неъмат билан алмаштирилишини ифодалайди. Бу алмаштириш бефарқлик эгри чизиғи U_1 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 олинishi мумкин.

Фараз қилайлик, озиқ-овқат бозорида (масалани соддалаштириш учун) учта A , B ва C истеъмолчилар ҳаракат қилади дейлик.

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

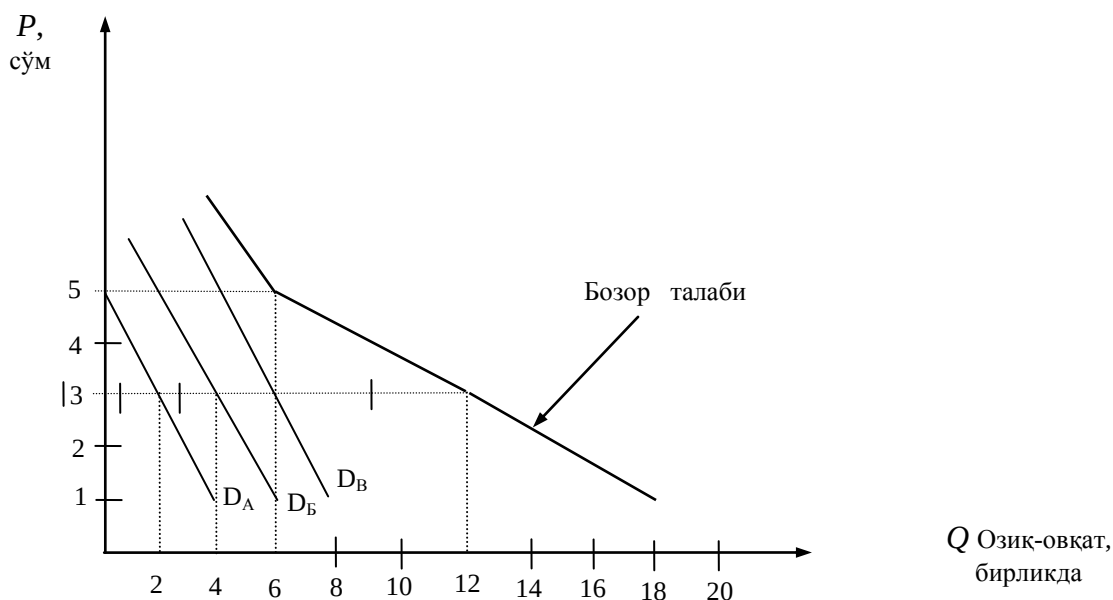
5.1-жадвал.

Истеъмолчилар, Озиқ-овқат бирликда нархи, P сўм	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 келтирилган ва улар истеъмолчиларнинг индивидуал талабларини қўшиш орқали аниқланган. Масалан, озиқ-овқат нархи 1 сўм бўлганда, умумий бозор талаби қуйидагича ҳисобланади: $4 + 6 + 8 = 18$.

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

Бозор талаби чизиғининг ҳар бир нуктаси 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 ($2 + 4 + 6 = 12$).



5.14-расм. Истеъмолчилар талаб чизиқлари ва бозор талаби чизиғи.

Истеъмолчиларнинг индивидуал талаблари чизиқлари тўғри чизиқлардан иборат бўлгани билан бозор талаб чизиғи ҳам тўғри чизиқдан 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 чизигини ўнгга, тепага силжитади ёки бўлмаса, истеъмолчилар даромадларини ортиши, уларнинг озиқ-овқатга бўлган талабини оширади. Бу ўз навбатида бозор талаб чизигини 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 чизигини ва шу билан бирга индивидуал талаб чизигини 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 камаяди.

Агар талаб эластик бўлмаса, нарх ошганда истеъмолчи сарфи ҳам ошади, нарх пасайганда камаяди. 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 чизиги, бюджет чизиги, чекли алмаштириш нормаси, истеъмоли мувозанати, нарх-истеъмол чизиги, даромад-истеъмол чизиги, 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 чизиги 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. Игнатьева, Моргунова. Микроэкономика. Электронная библиотека по финансам, управлению и маркетингу

<http://www.humanities.edu.ru/db/sect/31/88>

6-МАВЗУ. БОЗОР ИҚТИСОДИЁТИ ШАРОИТИДА ФИРМАЛАРДА ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ХАРАЖАТЛАРИ (2соат)

1. Тадбиркорлик шакллари

2. Фирмаларда харажатлар, ишлаб чиқариш ва фойда.

6.1 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 фондига 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 очиқ турда бўлса, корхона акциялари очиқ бозорда, яъни фонд биржаларида эркин сотилади. Акциядорларга корпорация ёқмаса, улар ўз акцияларини очиқ 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 узок муддатли ораликдаги фаолияти. Фирманинг ишлаб чиқариши ва харажатлари тўғрисида гапирганда уларни икки хил вақт оралиғида қараш лозим, қисқа муддатли ва узок 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 узок 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).

Узок муддатли оралик - бу ораликда фирма ишлаб чиқаришда фойдаланаётган барча ишлаб чиқариш омиллари ҳажмини (ишлаб чиқариш қувватини ҳам) ўзгартиради. Узок 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.

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

6.2 Фирмаларда харажатлар, ишлаб чиқариш ва фойда.

Ҳар қандай фирманинг асосий мақсади фойдани максималлаштиришдан иборатдир.

Умумий ҳолда фойда ялпи даромаддан умумий харажатларни айтириш орқали топилади.

$$\pi = TR - TC, \quad (1)$$

бу ерда π - фойда; TR - умумий даромад; TC - 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 оламиз. 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 оламиз.

Ташқи ва ички харажатларнинг йиғиндиси альтернатив ёки иқтисодий харажатларни ташкил қилади. Альтернатив харажатлар, фирманинг

ресурсларидан энг яхши вариантда фойдаланиши билан боғлиқ йўқотилган имкониятлардир.

Иқтисодий харажатлар фирма фаолиятини бухгалтер ва иқтисодчи томонидан баҳоланишни фарқ қилишга имкон беради. Бухгалтерни биринчи навбатда, фирманинг маълум муддат давомидаги (ҳисобот даврида) фаолияти натижалари қизиқтиради. Иқтисодчини эса фирманинг келажаги, унинг келажакдаги фаолияти қизиқтиради. Шунинг учун ҳам фирма ихтиёридаги ресурслардан энг яхши альтернатив фойдаланиш вариантларини топишга эътибор беради.

Қайтарилмайдиган харажатлар. қайтарилмайдиган харажатлар олдин қилинган харажатлар бўлиб, уларни қайтадан тиклаш мумкин эмас. Бу харажатлар қайтарилмаслиги учун ҳам фирманинг қарор қабул қилишига таъсир қилмайди. Масалан, фирма 100 минг сўмга махсус ускуна сотиб олди, лекин фирманинг қарори ўзгарди ва бу ускуна умуман керак бўлмай қолди, ундан альтернатив фойдаланиш варианты мавжуд эмас.

Фирма ушубу ускунани 60 минг сўмга сотиб, 40 минг сўм зарар кўрди. 40 минг сўм қайтарилмайдиган харажат ҳисобланади ва фирманинг ҳаракатига таъсир қилмайди.

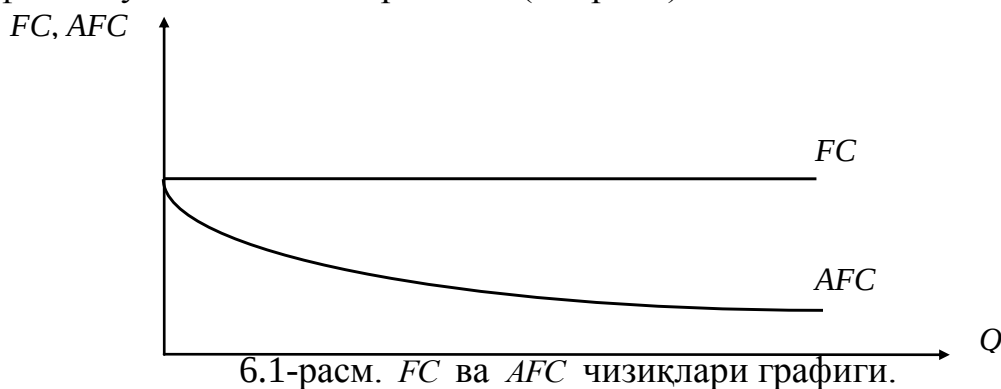
Ўзгармас харажат (FC - *fixed cost*) - бу қисқа муддатли ораликда маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмига боғлиқ бўлмаган харажатдир (маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми ошганда ҳам, камайганда ҳам ўзгармайдиган харажат). Ўзгармас харажатларга бинодан, техникадан, иншоотлардан, ишлаб чиқариш ускуналаридан фойдаланиш билан боғлиқ харажатлар, ижара ҳақи, капитал таъмирлаш, маъмурий харажатлар киради.

Ўртача ўзгармас харажат (AFC - *Average Fixed Cost*) - бир бирлик маҳсулотга тўғри келадиган ўзгармас харажат бўлиб, у қуйидагича аниқланади:

$$AFC(Q) = \frac{FC}{Q}. \quad (5)$$

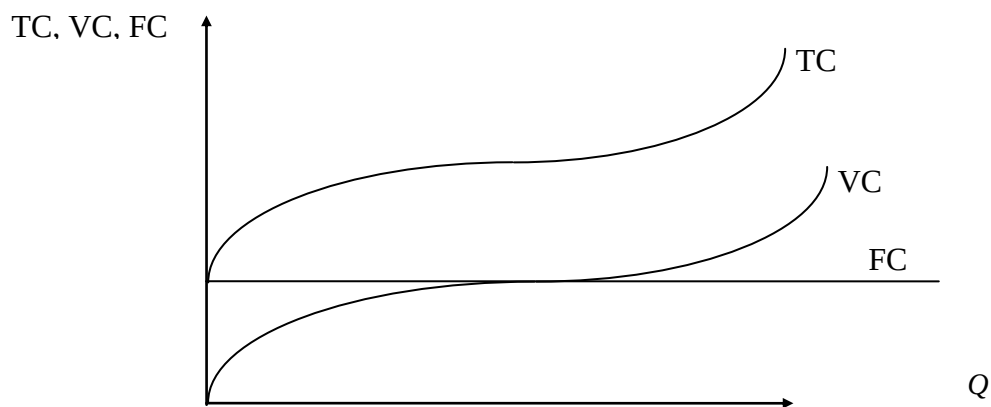
Ўртача ўзгармас харажат маҳсулот ҳажми ошиши билан камайиб боради.

Ўзгармас харажат (FC) ва ўртача ўзгармас харажатлар (AFC) чизиғи графикда қуйидагича тасвирланади (6.1-расм).



Ўзгарувчан харажат (VC - *Variable Cost*) - маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмига боғлиқ бўлган харажат, яъни маҳсулот ҳажми ошганда ёки

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



6.3-расм. Умумий харажатлар.

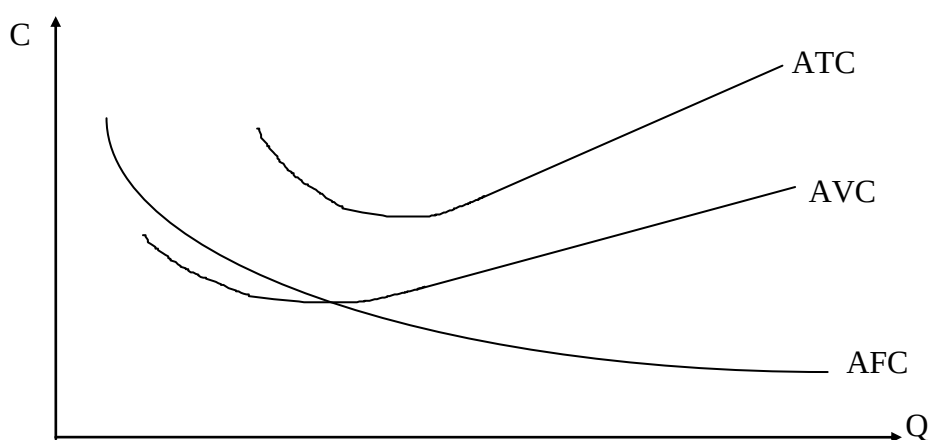
Ўртача умумий харажатларни умумий харажатни ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдориغا бўлиш йўли билан аниқлаш мумкин:

$$ATC = \frac{TC}{Q},$$

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

$$ATC = AFC + AVC = \frac{(FC + VC)}{Q}. \quad (7)$$

ATC , AFC ва AVC чизикларининг графикдаги кўриниши қуйидаги расмда келтирилган (6.4-расм).



6.4-расм. ATC , AFC ва AVC чизикларининг 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:

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q} = \frac{\Delta(FC + VC)}{\Delta Q} = \frac{\Delta FC}{\Delta Q} + \frac{\Delta VC}{\Delta Q} = \frac{\Delta VC}{\Delta Q} = MVC$$

Бу ерда чекли ўзгармас харажат $\frac{\Delta(FC)}{\Delta Q} = 0$ бўлгани учун, чекли харажат чекли ўзгарувчан харажат MVC га тенг ($MC = MVC$).

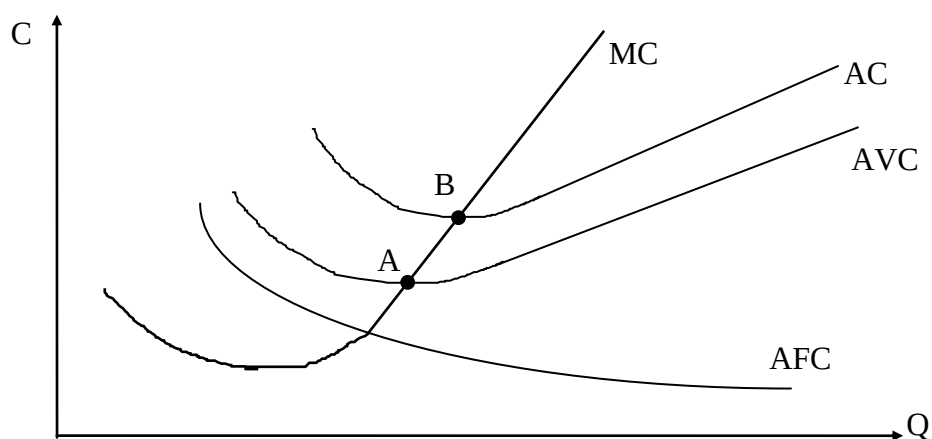
MVC - чекли ўзгарувчан харажат бўлиб, маҳсулотни қўшимча бир бирликка (ΔQ) оширгандаги ўзгарувчан харажатнинг ўсган қисми ΔVC га тенг.

Юқоридаги формуладан кўриниб турибдики, ўзгармас харжат чекли харажат миқдорига таъсир қилмайди. Чекли харажат ўзгарувчан харажат функциясидан олинган ҳосилага тенг:

$$MC = \frac{d(VC)}{dQ}.$$

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:



6.5-расм. AC , AVC , AFC ва MC графикларининг ўзаро жойлашуви.

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

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

Юқоридаги фикрлардан келиб чиқадики, ўртача харажат (AC) ва ўртача ўзгарувчан харажат (AVC)лар ўзларининг минимал қийматларида MC чизиғини кесиб ўтадилар (расмда A ва B нуқталар), яъни

$AC = \min AC(Q)$ бўлганда $MC = AC$,

ва $AVC = \min AVC(Q)$ бўлганда $AVC = MC$.

Мисол. Юқорида кўриб ўтилган апельсин сотувчининг харажатларини қараймиз. 6.1-жадвалда сотувчининг харажатлари таркиби келтирилган.

6.1-жадвал.

Маҳсулот микдори, 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 ораликдаги 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. Микроиқтисод. -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.imce.ru

7-МАВЗУ. МУКАММАЛ РАҚОБАТЛАШГАН БОЗОРДАГИ ФИРМАНИНГ ҲАРАКАТИ. 2 (соат)

1. Қисқа муддатли ораликда рақобатлашувчи фирма фойдасини максималлаштириш ва унинг таклиф чизиғи

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

Рақобатлашган фирманинг қисқа муддатли ораликдаги таклифи.

Рақобатлашувчи фирманинг узоқ муддатли ораликдаги мувозанати.

5. Тармоқнинг мувозанат ҳолати ва тармоқ таклифи

6. Тармоқнинг узоқ муддатли оралидаги умумий таклифи.

7.1 Қисқа муддатли ораликда рақобатлашувчи фирма фойдасини максималлаштириш ва унинг таклиф чизиғи

Бозор мукаммал 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 мукаммал 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:

$$P = \text{const.} \quad (1)$$

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** (TR) фирма томонидан маълум миқдордаги неъматни сотишдан олган даромадига тенг, яъни умумий даромад сотилган маҳсулот миқдорини (Q) унинг нархига (P) кўпайтмасига тенг:

$$TR = P \cdot Q, \quad (2)$$

бу ерда TR ёки R - умумий даромад; P - нарх; Q - сотилган неъмат миқдори.

Умуман олганда, даромад сотилган маҳсулот миқдорига боғлиқ бўлганлиги учун, у $R(Q)$ кўринишида ёзилади.

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

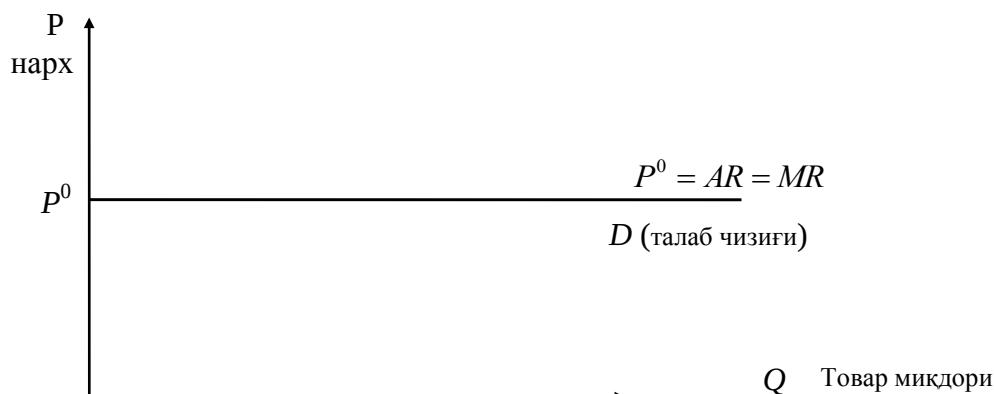
$$AR = \frac{TR}{Q} = \frac{P \cdot Q}{Q} = P. \quad (3)$$

Чекли даромад (MR) - бу қўшимча бир бирлик неъматни сотиш натижасида умумий даромаднинг ўсган қисми $\Delta R(Q)$, яъни:

$$MR = \frac{\Delta R(Q)}{\Delta Q} = \frac{d(P \cdot Q)}{\Delta Q} = P \cdot \frac{\Delta Q}{\Delta Q} = P. \quad (4)$$

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

Агар абцисса ўқи бўйича маҳсулот миқдори Q 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 (7.1-расм).



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

Расмдан кўриниб турибдики, рақобатлашган бозордаги талабнинг нарх бўйича эластиклиги чексиздир $E_p^D = \infty$, яъни абсолют эластик. Бу дегани, рақобатлашган бозорда бирор сотувчи ўз товари нархини 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.

Сотилган апельсин миқдори, Q	Апельсин нархи, P	Ўртача даромад, AR	Ялпи даромад, TR	Чекли даромад, MR
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

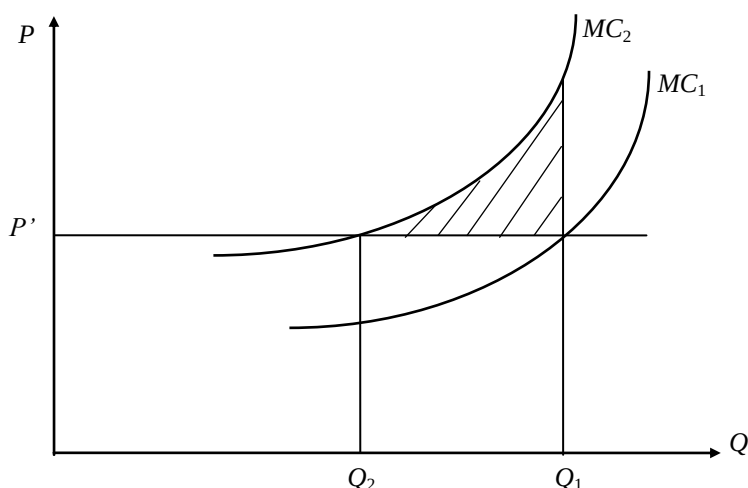
Чекли даромад MR ялпи даромаднинг берилган қийматидан олдингисини айтириш билан аниқланади. Маслан,

$$MR(5) = TR(5) - TR(4) = 375 - 300 = 75.$$

7.2 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 P' ва фирманинг бошланғич (ишлаб чиқариш омиллари нархи ўзгармагандаги) чекли харажати MC_1 ва фирма фойдасини максималлаштирувчи ишлаб чиқариш ҳажми Q_1 бўлсин дейлик (2-расм).



7.2-расм. Чекли харажатнинг ишлаб чиқариш ҳажмига боғлиқлиги.

Фараз қилайлик, ишлаб чиқариш омилларида бирининг нархи ошди дейлик. Омил нархининг ошиши чекли харажат MC_1 ни юқорига чапга MC_2 га силжитади. Нима учун деганда, ҳар бир ишлаб чиқариладиган маҳсулот

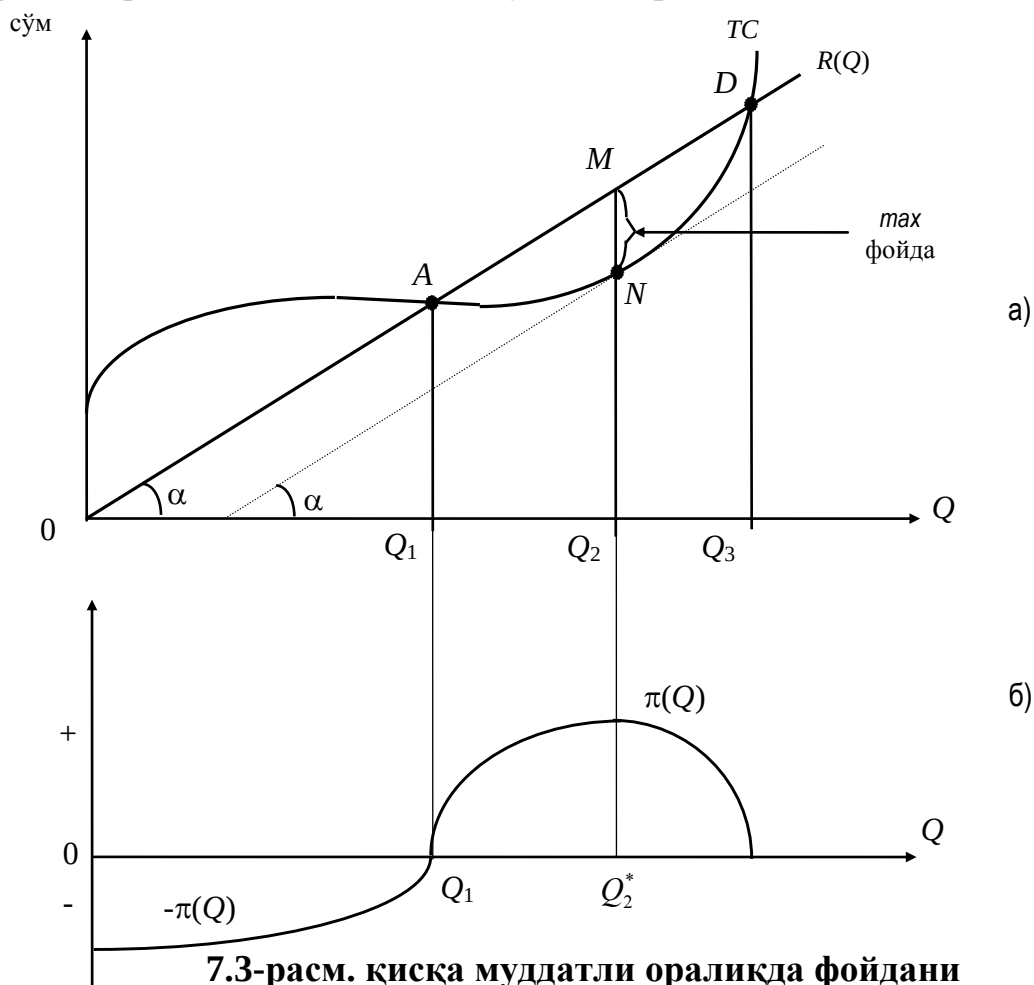
харажати ошади. Фойдани янги чекли харажатда максималлаштирадиган ишлаб чиқариш ҳажми Q_2 ни ташкил қилади, яъни Q_2 ҳажмда $P' = MC_2$.

Шундай қилиб, ишлаб чиқариш омили нархининг ошиши фирмани маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини қисқартиришга мажбур қилади. Агар фирма ишлаб чиқаришни Q_1 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

$$\pi(Q) = TR(Q) - TC(Q). \quad (5)$$

Агар абцисса ўқи бўйича ишлаб чиқариладиган маҳсулот ҳажмини, ордината ўқи бўйича - умумий даромадни жойлаштирсак, даромаднинг масулот ҳажмига боғлиқлиги ($R(Q) = P \cdot Q$) координата бошидан чиқувчи нур билан ифодаланади. Умумий харажатлар эса ўзгармас ва ўзгарувчан харажатлар йиғиндисидан ҳосил бўлади (2-расм).



7.3-расм. қисқа муддатли ораликда фойдани максималлаштириш графиги.

7.3-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 (7.3-расм бу MN). Демак, фойда ишлаб чиқариш ҳажми $Q = Q_2^*$ бўлганда максималлашади (2-б -расм). Ишлаб чиқариш ҳажми Q_2^* дан ошганда ($Q > Q_2^*$) 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 ($TC > R(Q)$). Фирма Q_1 ва Q_2^* оралиқда фойда олади ва бу фойда Q_2^* га қадар ошиб, ишлаб чиқариш ҳажми Q_2^* га тенг бўлганда максимал қийматга эришади. N нуқтада даромад чизиғининг бурчак коэффициенти (чекли даромад $MR = \frac{\Delta R}{\Delta Q} = \operatorname{tg} \alpha$) умумий харажат чизиғининг бурчак

коэффициентига (чекли харажати $MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q} = \operatorname{tg} \alpha$) тенг $MC = MR$.

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

Юқоридаги мулоҳазалардан шу келиб чиқадики, агар $MR(Q) > MC(Q)$ бўлганда, фирма маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини ошириши керак (ҳар бир қўшимча ишлаб чиқарилган маҳсулот умумий фойдани ошириб боради), агар $MR(Q) < MC(Q)$ бўлса - ишлаб чиқариш ҳажмини қисқартириш керак бўлади.

Максималлик шартини математик томондан келтириб чиқариш мумкин:

$$\pi(Q) = R(Q) - TC(Q). \quad (6)$$

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

$$\begin{aligned} \frac{\Delta \pi(Q)}{\Delta Q} &= 0, \text{ бундан} \\ \frac{\Delta \pi(Q)}{\Delta Q} &= \frac{\Delta R(Q)}{\Delta Q} - \frac{\Delta TC}{\Delta Q} = 0. \quad (7) \\ \frac{\Delta R(Q)}{\Delta Q} &= MR \text{ ва } \frac{\Delta TC}{\Delta Q} = MC, \end{aligned}$$

бўлгани учун фойдани максималлаштириш шартини қуйидагича ёзамиз:

$$MR(Q) = MC(Q). \quad (8)$$

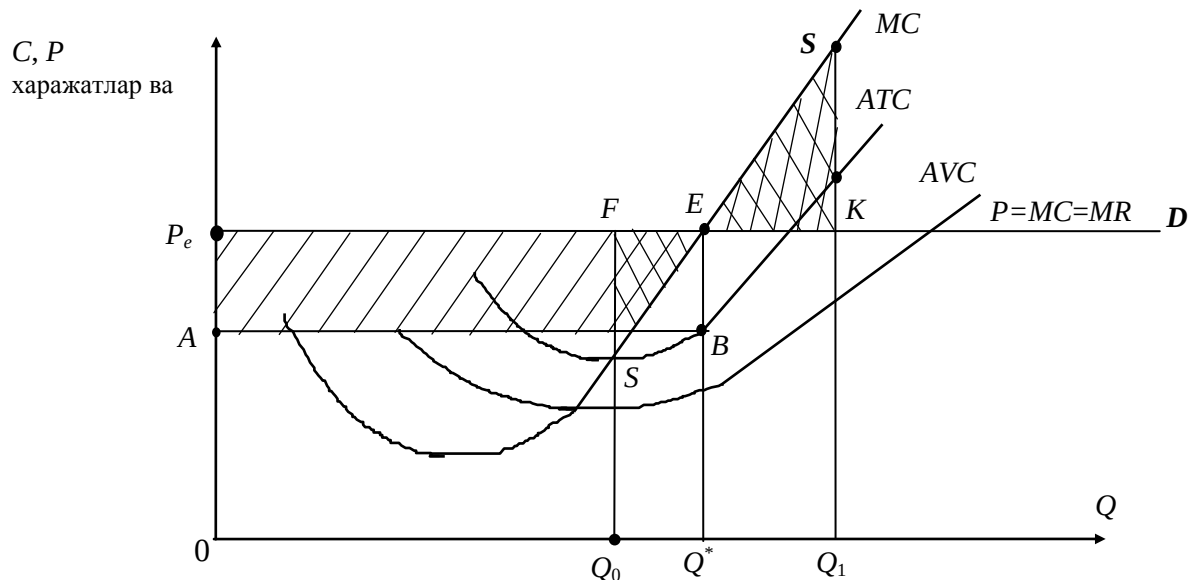
Рақобатлашувчи фирманинг мувозанат ҳолати. Биз кўрган эдикки, рақобатлашган бозорда нарх бозор томонидан белгиланади ва унга фирма таъсир қила олмайди. Бундай бозорда ҳаракат қилаётган фирманинг талаб

чизиғи горизонтал чизикдан иборат бўлиб, унинг чекли даромади нархга тенг, яъни $MR = P$. Демак, рақобатлашувчи фирма фойдасини максималлаштириш шарти (қоидаси) шундан иборатки, фирма ишлаб чиқариш ҳажмини шундай танлаши керакки, бу ҳажмда нарх чекли харажатга тенг бўлсин:

$$P = MC. \quad (9)$$

(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, $MC < P$ бўлса, ишлаб чиқаришни ошириш мумкин ва бу ошириш $MC = P$ бўлгунча давом этиши керак.

Рақобатлашган фирма фойдасини максималлаштириш шарти ёрдамида биз фирманинг мувозанат ҳолатини белгиловчи нуктани график орқали аниқлашимиз мумкин (7.4-расм).



7.4-расм. Рақобатлашувчи фирманинг қисқа муддатли оралиқдаги харажатлари ва фойдаси:

Расмда E нукта рақобатлашувчи фирманинг қисқа муддатли оралиқдаги мувозанат ҳолатини ифодалайди. Бу нуктада $P = MC$ бўлиб, ушбу нуктада фирма фойдани максималлаштирадиган ишлаб чиқариш ҳажми Q^* га эришади.

Расмда умумий даромад ($TR - TC$) $0P_eEQ^*$ тўртбурчак юзасига, умумий харажат $0ABQ^*$ тўртбурчак юзасига тенг. Умумий максимал фойда ($\max \pi(Q) = TR - TC$) AP_eEB юза билан ифодаланади ва бу юза қуйидаги формула бўйича ҳисобланади:

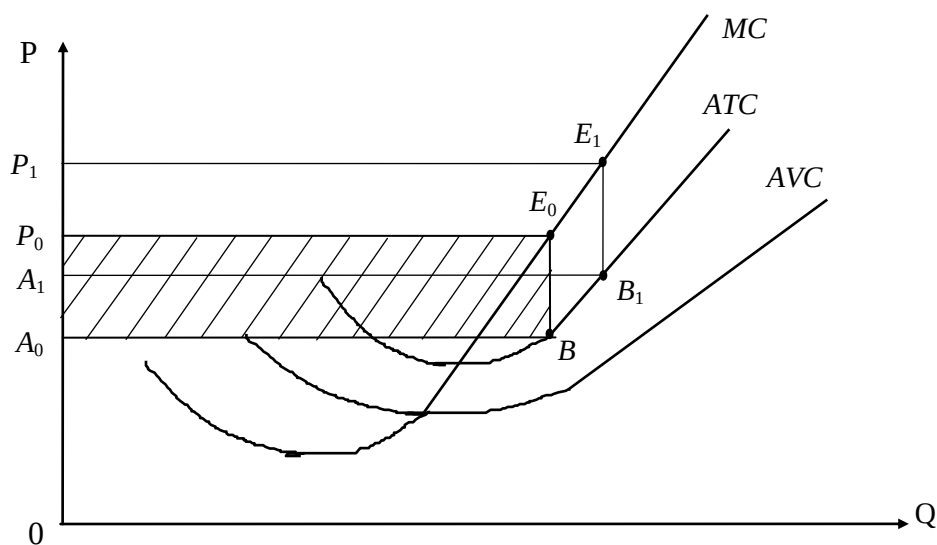
$$\pi = (P - ATC) \cdot Q. \quad (10)$$

Ишлаб чиқариш ҳажми Q^* дан кичик бўлганда $Q_0 < Q^*$ чекли даромад чекли харажатдан кўп демак, ишлаб чиқариш ҳажмини ошириб қўшимча

фойда олиш имконияти бор. Расмда икки карра штирхланган SFE юза ишлаб чиқариш ҳажми Q_0 га камайгандаги йўқотилган фойдани ифодалайди.

Ишлаб чиқариш ҳажми Q^* дан юқори бўлганда, яъни $Q_1 > Q^*$ да чекли харажатлар чекли даромаддан юқори. Бу ҳолда, ишлаб чиқариш ҳажмини қисқартириш умумий харажатларни қисқартиришга олиб келади. Расмдаги ESK учбурчак юзаси Q_1 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. Бунни қуйидаги графикда кўриш мумкин (7.5-расм).

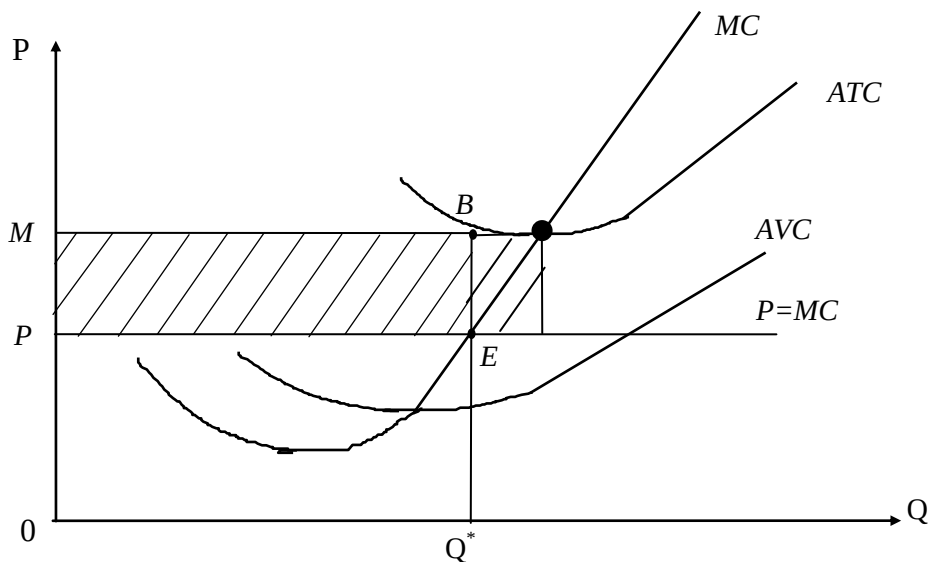


7.5-расм. Рақобатлашувчи фирма фойдаси.

Расмда, бошланғич нарх P_0 бўлганда умумий фойда $P_0A_0B_0E_0$ тўртбурчак юзи билан ифодаланса, нарх ошиб P_1 бўлганда умумий фойда қиймати ҳам ошади ва $P_1A_1B_1E_1$ 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 (5-расм).

Натижада, фойдани максималлаштирадиган ишлаб чиқариш ҳажми Q^* да нарх P ўртача умумий харажатдан кичик бўлади, яъни $P < ATC(Q)$ ва шунинг учун BE ишлаб чиқаришнинг ўртача йўқотишига (зарарига) тенг. Штрихланган $PEBM$ 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.



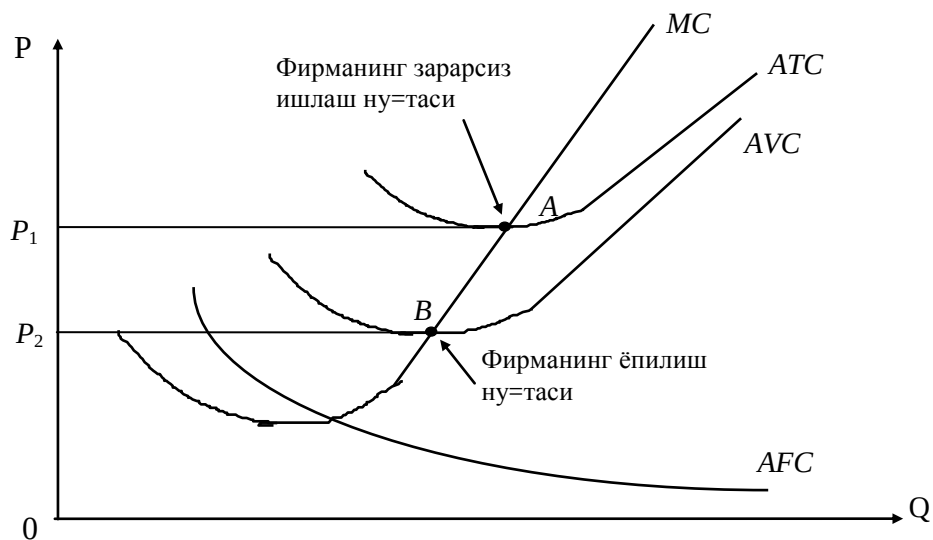
7.6-расм. Рақобатлашувчи фирманинг қисқа муддатли ораликдаги йўқотишлари.

Умуман олганда, рақобатлашувчи фирма қисқа муддатли ораликда ишлаб чиқаришни давом эттириши ёки давом эттирмасдан ишлаб чиқаришни тўхтатиши тўғрисидаги қарорни қабул қилишда фирма ўз даромадини 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 ($P < AC$) бўлгани билан, у фирманинг ўзгарувчан харажатларини (хом ашё сарфи, иш ҳақини) қоплайди, бундан ташқари ўзгармас харажатнинг ҳам маълум қисмини 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 қоидасига амал қилади.

Чекли маҳсулот қоидасига кўра фирма маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини чекли даромад билан чекли харажатни тенглигини таъминлайдиган даражада ушлаб туришга ҳаракат қилади ($MC = MR$).

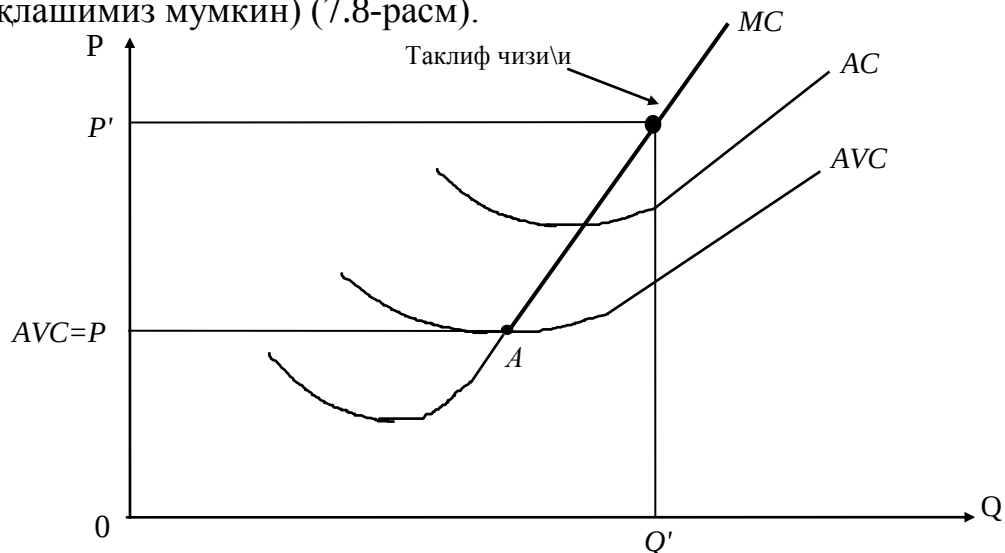
Ишлаб чиқаришни тўхтатиш қоидасига кўра фирманинг иқтисодий фойдаси ҳар қандай ишлаб чиқариш ҳажмида нолдан кичик бўлса, яъни рақобатлашган бозордаги нарх ўртача ўзгарувчан харажатдан кичик бўлса $P < AVC(Q)$ (7.7-расмда B нуқта), фирма ёпилади (ушбу бозордан кетади, фаолиятини тугатади). B нуқта фирманинг ёпилиш нуқтаси ҳисобланади.



7.7-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. 7.7-расмда A нукта фирманинг зарарсиз ишлаш нуқтаси дейилади, бу нуқтада $P_e = ATC(Q)$ 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 ($Q > 0$) таклиф чизиғи чекли харажатнинг (MC) ўртача ўзгарувчан харажатнинг минимумидан юқорида ётган қисми билан устма-уст тушади (7.8-расм, чекли харажат чизиғининг A нуқтадан юқори қисми). AVC минимумидан юқори бўлган ҳар қандай нарх P' да фойдани максималлаштирадиган ишлаб чиқариш ҳажми Q' ни график орқали аниқлашимиз мумкин) (7.8-расм).



7.8-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.

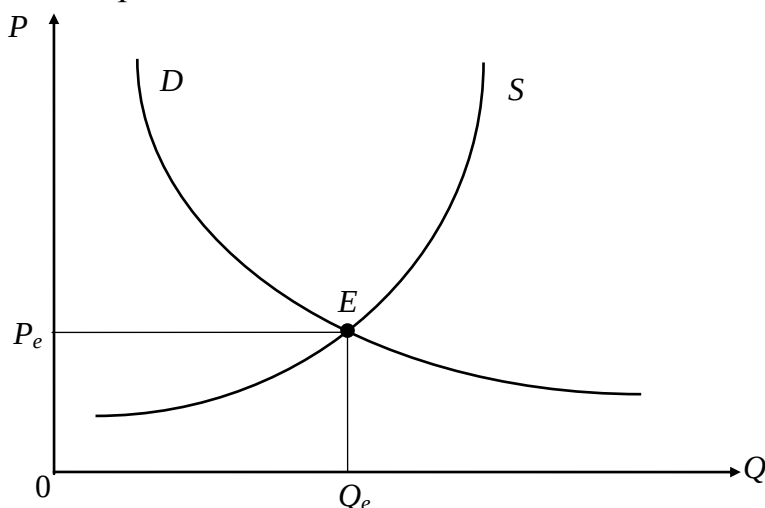
Энди рақобатлашган бозорда қисқа муддатли ораликдаги тармоқ мувозанатини қараймиз. Маълумки, бир турдаги (бир хил эҳтиёжни қондирадиган) товарларни ишлаб чиқарадиган фирмалар биргаликда тармоқни ташкил қилади. У ҳолда тармоқ таклифи тармоқни ташкил қилувчи фирмаларнинг таклифлари йиғиндисидан иборат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

$$S = S_1 + S_2 + \dots + S_n,$$

бу ерда $S_1, S_2, \dots, S_n$ - фирмалар таклифи чизиқлари;

S - тармоқ таклифи чизиғи.

Агар тармоқ маҳсулотига талабни D билан белгиласак, D билан S чизиқлари кесишган E нуқтаси тармоқнинг мувозанат нуқтасини беради ва кесишган нуқта E га мос келувчи нарх P_e тармоқ мувозанат нархи, Q_e эса тармоқ мувозанат товар ҳажми дейилади.



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

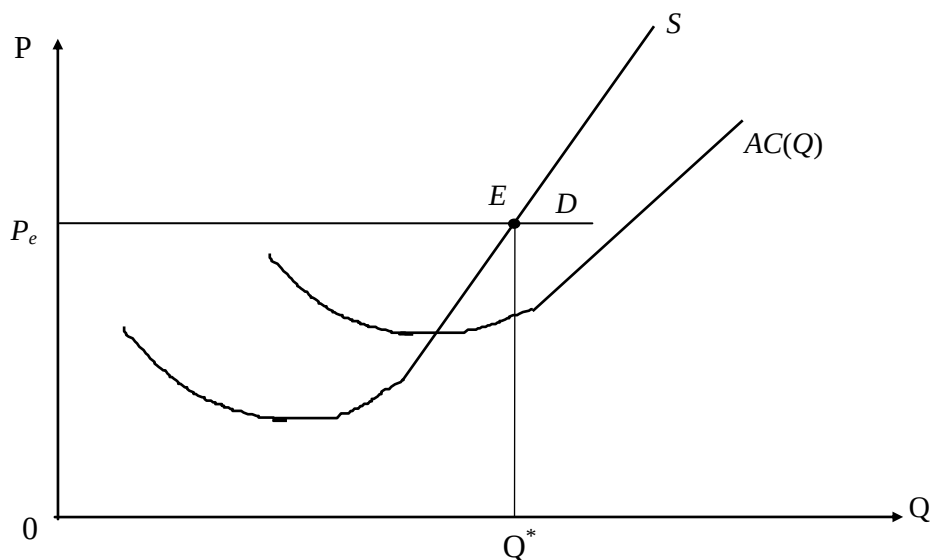
Фирманинг тармоқдаги улуши унинг чекли харажатини, мувозанат нарх билан тенг бўлишини таъминлайдиган ишлаб чиқариш ҳажми билан аниқланади, яъни $MC = P_e$.

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

$$P_e > AC(Q), \quad (11)$$

фирма ўз фойдасини максималлаштиради (7.10-расм)

$$R(Q^*) = P_e Q^* > Q \cdot AC(Q^*) = C(Q^*)$$



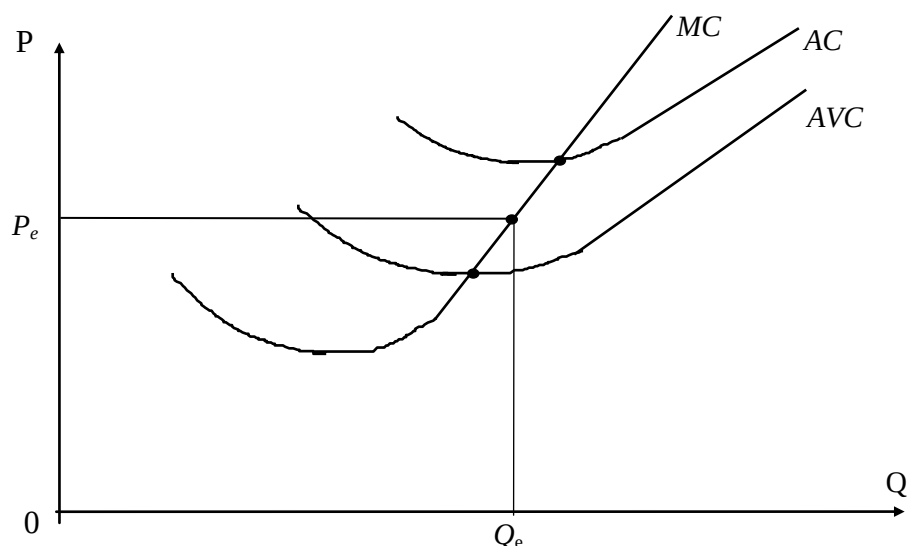
7.10-расм. Фирма фойдасини максималлаштириш шарти (E мувозанат нуқта), S корхона таклифи.

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

Агар бозор мувозанати нархи P_e бўлганда ва талаб чизиғи таклиф чизиғини AC ва AVC чизиклари ўртасида кесиб ўтса, яъни (7.11-расм)

$$\min AVC(Q_e) < P_e < \min AC(Q_e),$$

бўлса, фирма ўз йўқотишларини (зарарини) минималлаштиради.



7.11-расм. Фирма зарарини минималлаштирадиган ҳол.

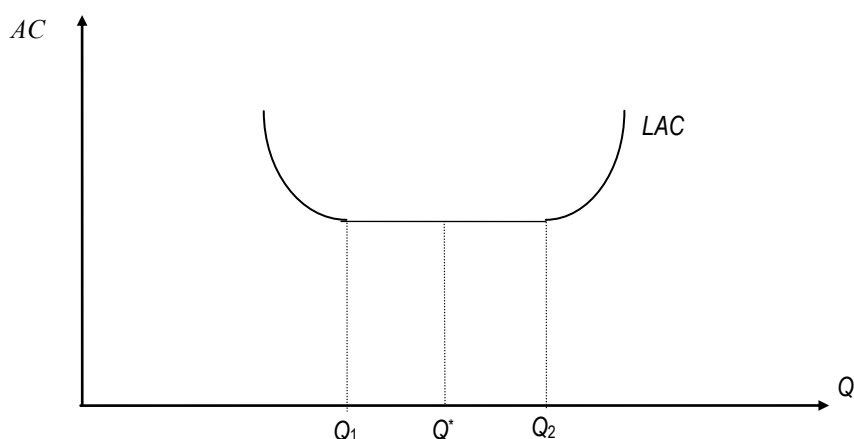
Бундай ҳолда фирма ишчи кучидан, капиталдан унумли фойдаланишга ҳаракат қилади ва бошқа харажатларни ҳам имкон борида қисқартиради.

Борди-ю мувозанат нарх P_e фирманинг ўртача ўзгарувчан харажатида, ҳар қандай ишлаб чиқариш ҳажмида паст бўлса, яъни $P_e < AVC(Q)$, фирма ўз фаолиятини тўхтатади.

Узоқ муддатли ораликда ишлаб чиқариш ҳажмини танлаш. 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 шуни 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 AC 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 ботик кўринишга эга бўлади (7.12-расм).

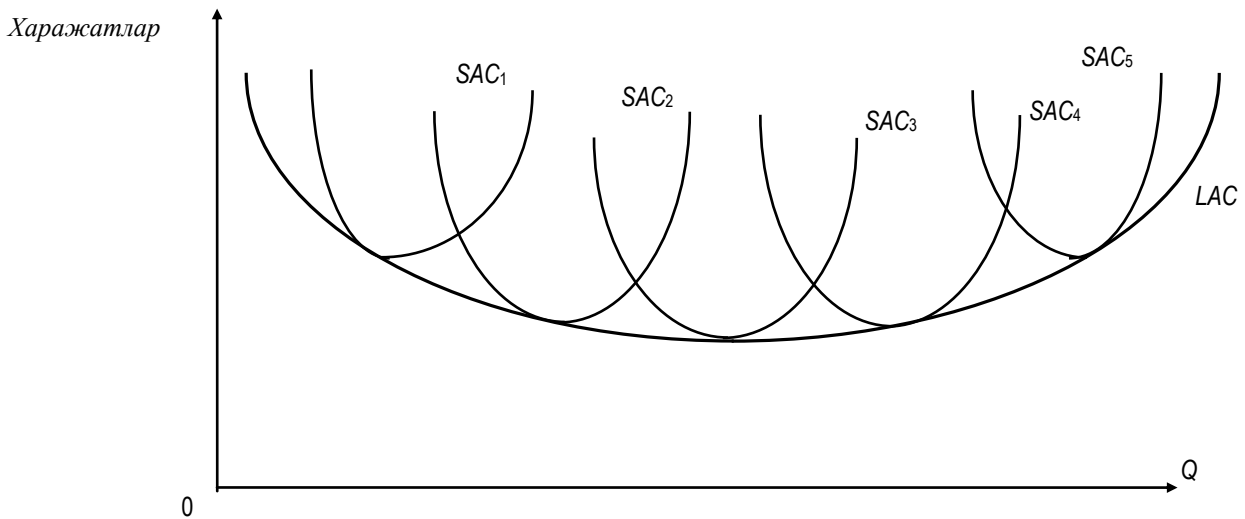


7.12-расм. Узоқ муддатли ораликда ўртача харажатлар LAC графиги

Графикда Q^* дан чап томонда ётган қисмида масштаб самараси мусбат (ўсувчи), Q^* дан ўнг томонда ётган қисмида масштаб самараси манфий ва ниҳоят Q^* нинг кичик атрофида у ўзгармасдир ($Q_1 - Q_2$ ораликда). Ишлаб

чиқариш ҳажми Q^* фирманинг узоқ муддатли ораликдаги самарали размерини (қувватини) ифодалайди.

Узоқ муддатли ўртача харажатлар (LAC) билан қисқа муддатли ўртача харажатлар (SAC) ўртасидаги муносабатни қуйидаги 7.13-расмдан кўриш мумкин.



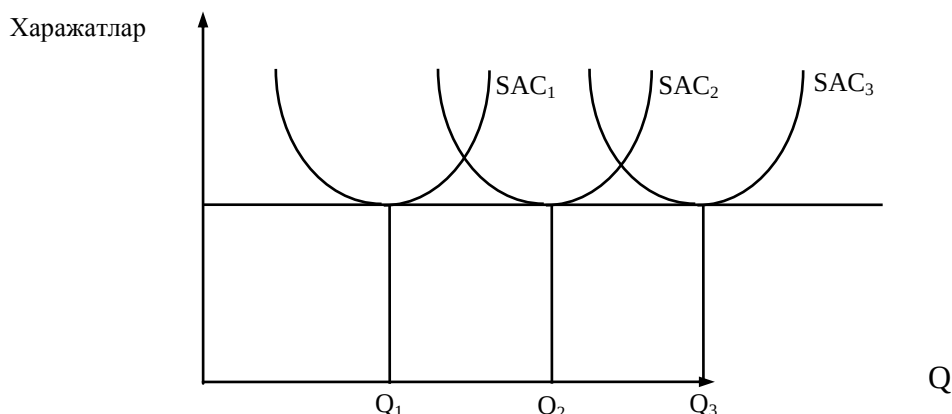
7.13-расм. Масштаб самараси ўсганда ва қисқарганда узоқ ва қисқа муддатли ораликлардаги ўртача харажатлар графиги.

Фараз қилайлик, фирма размерини (қувватини) танлаш бўйича беш хил вариант мавжуд. Ҳар қайси размердаги фирма учун қисқа муддатли ўртача харажатлар қуйидагича SAC_1 , SAC_2 , SAC_3 , SAC_4 , SAC_5 (7.13-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 (LAC) графиги қисқа муддатли ораликдаги ўртача харажатлар графикларини бир-бирига туташтириш орқали ҳосил қилинади. 7.13-расмда бешта қисқа муддатли ораликдаги ўртача харажатлар графиклари орқали узоқ муддатли ораликдаги ўртача харажатлар графиги келтирилган (7.13-расмда қалин чизик билан ифодаланган).

Агар биз фирма қувватларини янада кичик ўзгаришлар орқали ўзгартирсак (қисқа муддатли ораликларни янада кичиклаштирсак) LAC чизиғи силлиқ ботиқ чизикқа яқинлашиб боради.

Узоқ муддатли ўртача харажатлар ишлаб чиқариш ҳажмининг мумкин бўлган барча қийматлари учун чексиз қисқа муддатли ораликдаги ўртача харажатлар графикларини узлуксиз силлиқ бирлаштирувчи чизик орқали ифодаланади. Агар ишлаб чиқариш масштаби самараси ўзгармас бўлса, узоқ муддатли ўртача харажат графиги тўғри чизикдан иборат бўлади (7.14-расм).

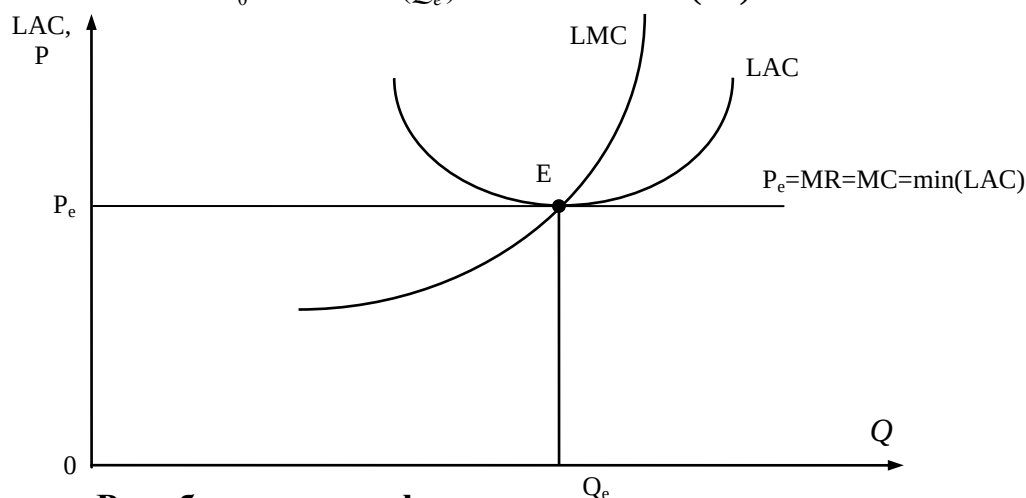


7.14-расм. Ишлаб чиқариш масштаби ўзгармас бўлганда узоқ муддатли ва қисқа муддатли ораликдаги харажатлар графиги.

Расмдан кўриниб турибдики, ишлаб чиқариш қуввати Q_1 ва Q_3 га ўзгарганда LAC ўзгармаяпти.

Узоқ муддатли ораликда тармоқ таркибидаги фирманинг мувозанат ҳолати бозорда шаклланган нарх P_e нинг ушбу фирманинг ўртача харажатлари минимумига тенглиги билан белгиланади:

$$P_0 = \min LAC(Q_e). \quad (12)$$



7.15-расм. Рақобатлашувчи фирманинг узоқ муддатли ораликдаги мувозанат ҳолати (E -мувозанат нуқта).

Рақобатлашувчи фирма тармоққа қарашли бўлгани учун (12) шарт тармоқнинг ҳам узоқ муддатли ораликдаги (рақобатлашган бозорда) мувозанат ҳолатини ифодалайди.

7.15-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 харажатни 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

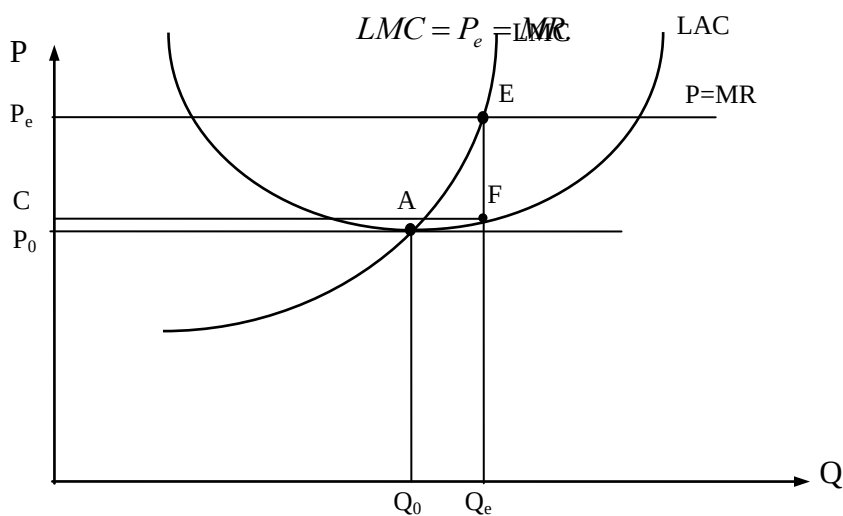
харажатлари ўз ичига нормал фойдани (тармоқ бўйича ўртача фойдани) олади. Фирма эгасининг иқтисодий фойдаси ноль дегани, у ўз капиталини бошқа соҳага қўйганда ҳам шу миқдорга тенг нормал фойдани олар эди, демак унинг альтернатив харажати нолга тенг. Агар фирма эгасининг альтернатив харажати нолдан юқори, яъни мусбат бўлса, у ўз капиталини ушбу тармоқдан олиб, бошқа иқтисодий фойда берадиган тармоққа қўйган бўлар эди.

Шундай қилиб, рақобатлашувчи фирманинг узок 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.

7.4 Тармоқнинг мувозанат ҳолати ва тармоқ таклифи

Узок муддатли ораликда тармоқнинг типик вакили бўлган фирма ўз фойдасини шундай ишлаб чиқариш ҳажмида максималлаштирадики, бу ҳажмда узок муддатли чекли харажат маҳсулот нархига тенг бўлса (7.16-расм).



7.16-расм. Узок муддатли ораликда рақобатлашувчи фирманинг ишлаб чиқариш ҳажмини танлаши.

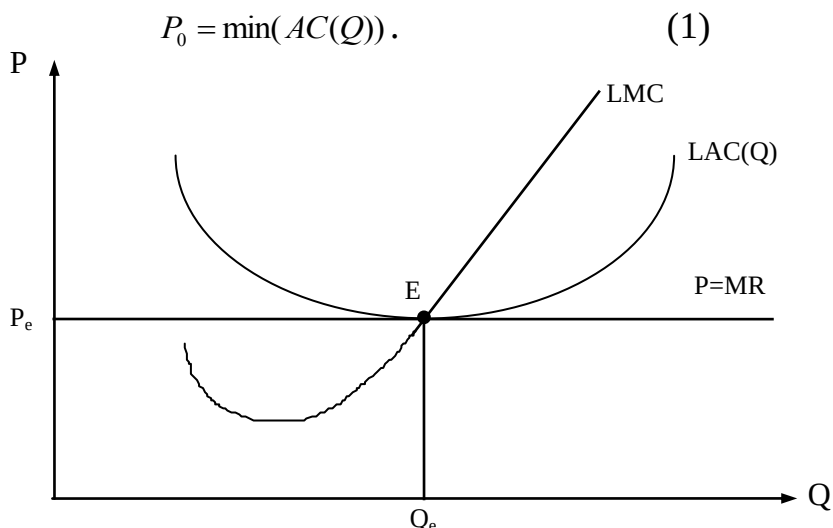
Фирманинг фойдаси ишлб чиқариш ҳажми Q_e га тенг бўлганда максимал бўлади ва у $P_e C F E$ тўртбурчак юзига тенг. Ишлаб чиқариш ҳажмиин Q_e дан ошириш ёки камайтириш фирманинг умумий фойдасини қисқартирди. Нима учун деганда, агар ишлаб чиқариш ҳажми Q_e дан кичик бўлса, ($Q < Q_e$) қўшимча ишлаб чиқарилган маҳсулотнинг чекли даромади чекли харажатдан кўп, демак ишлаб чиқаришни ошириш мақсадга мувофиқдир. Аммо ишлаб чиқариш ҳажмининг Q_e дан юқори бўлган ҳар қандай ҳажмида чекли харажат чекли даромаддан юқори, шунинг учун қўшимча 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 P_0 бўлганда, фирма фойдасини максималлаштирадиган ишлаб чиқариш ҳажми Q_0 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 P_0 тармоқнинг типик вакили бўлган фирманинг узок муддатли ўртача харажати минимумига тенг бўлса (7.17-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 қуйидаги 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.

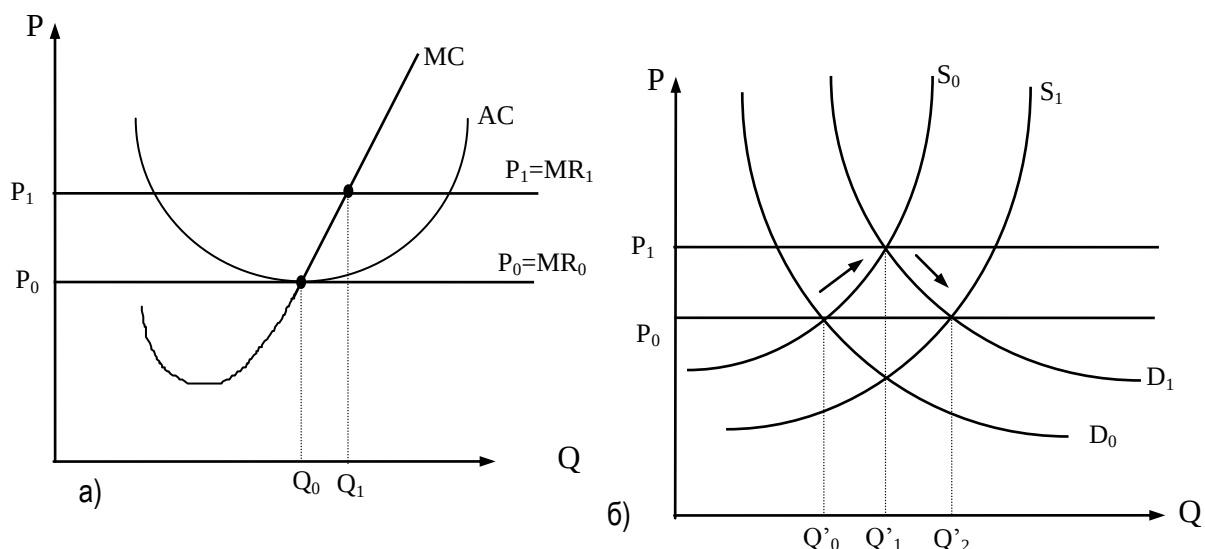


7.17-расм. Рақобатлашувчи фирманинг узок муддатли ораликдаги мувозанати, тармоқ мувозанати (E мувозанат нукта).

Энди фараз қилайлик, узок муддатли мувозанат ҳолатга эришилди дейлик:

$$P = P_0 = AC(Q_0) = \min AC(Q) = MC(Q_0) \quad (13)$$

ва тармоқнинг типик фирмасининг ишлаб чиқариш ҳажми Q_0 га тенг (7.18-б-расм).



7.18-расм. Типик фирманинг узок муддатли мувозанати (а), узок муддатли ораликда тармоқ мувозанатининг ўзгариши (б).

Мувозанат ҳолатда типик фирманинг иқтисодий фойдаси нолга тенг. Бозор нархи P_0 мувозанат нарх сифатида тармоқ бўйича (умумий талаб умумий таклифга тенг бўлади) ўрнатилади (7.18-расм б). Бу ерда алоҳида фирмаларнинг қисқа муддатли таклиф чизиқларининг йиғиндиси умумий бозор таклиф чизиғи S_0 ни беради. Бозор таклиф чизиғи S_0 билан бозор таклиф чизиғи D_0 тармоқ бозорининг мувозанат нархиини аниқлайди. Бу нархга ҳар бир фирма мослашади ва $P = MC$ ни таъминлайдиган ва максимал фойда берадиган ишлаб чиқариш ҳажмини ўрнатади.

Фараз қилайлик, истеъмолчиларнинг диди ўзгариши билан тармоқ маҳсулотига бўлган талаб ошди ва талаб чизиғи D_0 ҳолатдан D_1 ҳолатга ўзгаради. Натижада янги мувозанат нарх P_1 ўрнатилди. Янги мувозанат нархда фирманинг маҳсулотига бўлган талаб чизиғи MR_0 ҳолатдан MR_1 ҳолатга силжийди (эсдан чиқармаслик керакки, рақобатлашган бозорда талаб чизиғи горизонтал кўринишга эга, яъни чексиз эластик).

Янги мувозанат нархда фирма нолдан фаркли, мусбат иқтисодий фойда ола бошлайди ва у фойдани максималлаштириш учун ишлаб чиқариш ҳажмини Q_0 дан Q_1 га оширди. Лекин, ишлаб чиқариш ҳажмининг бундай ошиши қисқа муддатли ораликдагина содир бўлади. Натижада тармоқ бўйича ишлаб чиқариш ҳам Q_0' дан Q_1' 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 S_0 ҳолатдан S_1 ҳолатга ўтиб, янги мувозанат нарх P_1 ни олдинги даражаси P_0 га тенг бўлгунга қадар давом этади.

Натижада тармоқ ўртача фирмасининг оптимал ишлаб чиқариш ҳажми Q_0 га тенг бўлиб, унинг иқтисодий фойдаси яна нолга тенг бўлади ва тармоққа янги фирмаларнинг кириб келиши тўхтаб қолган.

чиқариш ҳажмининг Q_0' да Q_2 ўсиши тармоқда $\frac{Q_2 - Q_0'}{Q_0'}$ 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 сезса.

Тармоқдан фирма чиқади, агар у узок муддатли ораликда ўртача харажатларини қоплай олмаса.

Тармоқдан чиқиш ва унга кириш охирги (чекли) фирма нолга тенг иқтисодий фойдага эришгунча қадар давом этади.

Умуман олганда узок муддатли мувозанат ҳолатга эришиш жуда кўп вақт талаб қилади, лекин қисқа муддатли ораликда 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 қисқа муддатли фойда олиши мумкин. Худди шундай зарар билан ишлаётган тармоқдан биринчи бўлиб чиққан фирма инвестицияларининг анча маблағини иқтисод қилиб қолиши мумкин. Узок муддатли мувозанатлик концепцияси фирмани қандай ва қайси томонга қараб ҳаракат қилишини кўрсатиб беради. Узок 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 узок 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.

7.5 Тармоқнинг узок муддатли оралидаги умумий таклифи.

Қисқа муддатли ораликда бозор таклифи фирма таклиф чизиклари йиғиндиси орқали топиларди. Узок муддатли ораликдаги таклифни фирма таклифларини қўшиш орқали аниқлаб бўлмайди. Нима учун деганда, узок 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).

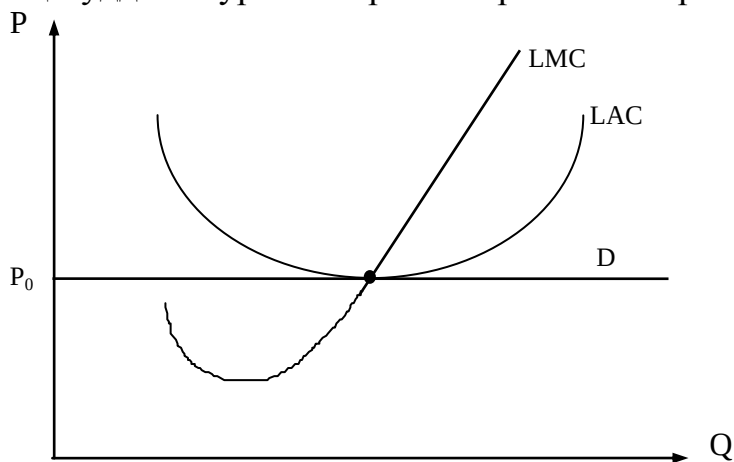
Узок муддатли ораликдаги таклифни аниқлашда ишлаб чиқариш ҳажмининг кенгайишини фақат ресурслардан фойдаланишнинг кенгайиши

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 камайишининг 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 P_0 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 P_0 га қайтади. Бундан келиб чиқадики, харажатлари ўзгармас бўлган тармоқнинг узоқ муддатли ораликдаги таклиф чизиғи нарх узоқ муддатли ўртача ишлаб чиқариш харажатларини минимумига тенг бўлганда горизонтал чизиқдан иборат бўлади (7.19-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 чизиғи горизонтал бўлади.



7.19-расм. Ўзгармас харажатли тармоқнинг узоқ муддатли ораликдаги таклиф чизиғи.

Масалан малакасиз ишчи кучига талаб ошгани билан унинг нархи одатда ўзгармайди.

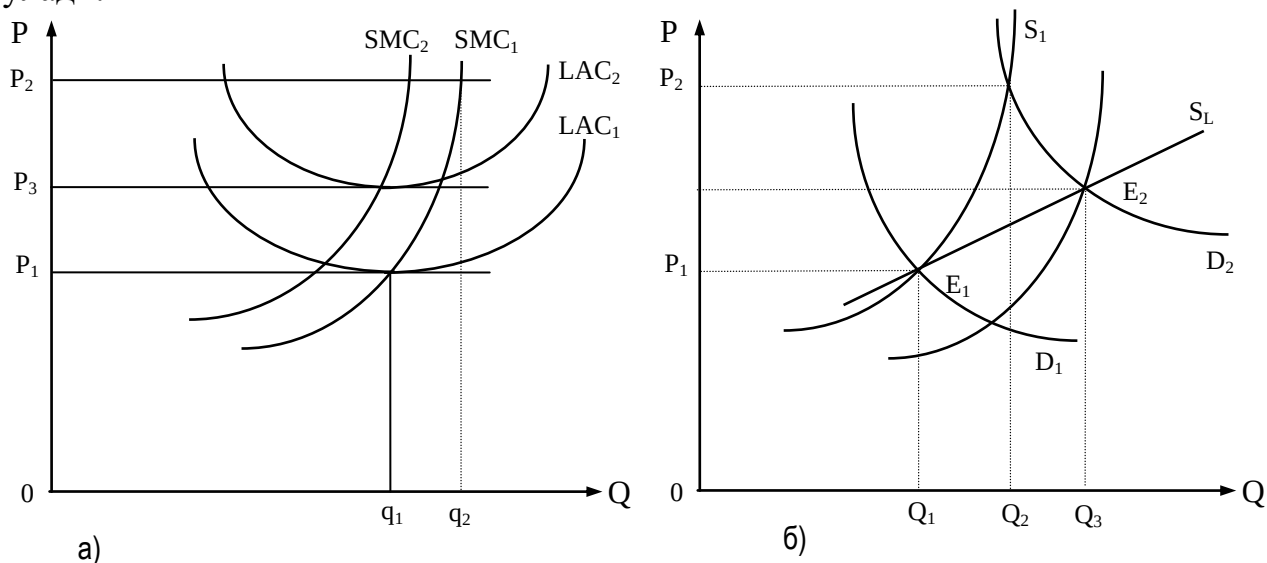
Харажатлари ўсаётган тармоқ. Харажатлари ўсувчи тармоқда, тармоқ кенгайиши билан бирга бир қатор ёки барча омилларга талаб ошди ва бу омилларнинг нархи ҳам ошади.

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 узоқ муддатли мувозанат ҳолатда бўлсин (E нуқта) (7.20-расм, б). Таклиф чизиги D_1 дан D_2 ҳолатга силжиганда (қисқа муддатли ораликда) маҳсулот нархи P_1 дан P_2 га ўсади, ишлаб чиқариш ҳажми эса Q_1 дан Q_2 га.

Типик фирма (7.20-расм, а) нарх P_2 га ўсганда фойдани максималлаштириш учун ишлаб чиқариш ҳажмини q_1 дан q_2 га оширади. Бу силжиш қисқа муддатли чекли харажат SMC_1 чизиги бўйича бўлади. Кўриниб турибдики, юқори фойда тармоққа янги фирмаларнинг кириб келишига сабаб бўлади.



7.20-расм. Харажатлари ўсувчи тармоқнинг узоқ муддатли ораликдаги таклифи чизиги.

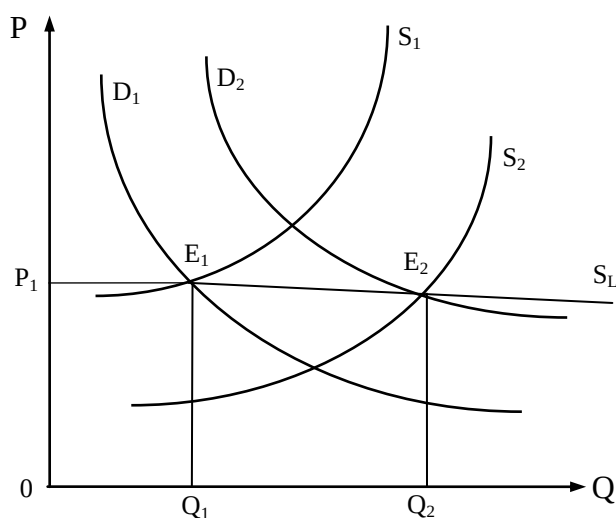
Тармоққа янги фирмаларнинг кириб келиши, ишлаб чиқариш ҳажмининг ошиши, ишлаб чиқариш омилларига бўлган талабни оширади ва бу ўз навбатида баъзи бир ёки барча фойдаланиладиган омиллар нархини ошишига олиб келади. Янги фирмаларнинг кириб келиши бозор таклифи чизиги S_1 ни S_2 ҳолатга (илгаридай бошланғич 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 узоқ муддатли ораликдаги мувозанатда нолга тенг фойдани олишни таъминлайди. Нима учун деганда, ишлаб чиқариш омилларига бўлган нархнинг ошиши фирманинг узоқ муддатли ва қисқа муддатли харжатларини ўсишига олиб келади. Ушбу вазият (7.20-расм, а)да ўз ифодасини топган. Бу ерда узоқ муддатли ўртача харажатлар юқorigа яъни LAC_1 дан LAC_2 га силжийди, чекли қисқа муддатли харажатлар чапга, SMC_1 ҳолатдан SMC_2 ҳолатга силжийди. Янги узоқ муддатли ўртача харажатлар минимуми янги мувозанат нарх P_3 га тенг бўлади. Бу ерда ҳам ўзгармас харажатли тармоқ каби бошланғич талаб ошиш ҳисобидан олинган қисқа муддатли юқори фойда

узоқ муддатли ораликда фирма ишлаб чиқариш ҳажмини ошириб борган сари йўқолиб боради, ишлаб чиқариш омилларига бўлган харажат эса ортиб боради.

Демак, тармоқнинг узоқ муддатли ораликдаги таклиф чизиғи узоқ муддатли мувозанат нуқтадан, яъни E_2 нуқтадан ўтади (7.20-расм б, S_L чизиғи).

Харажатлари ўсаётган тармоқнинг узоқ 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 узоқ муддатли ораликдаги таклиф чизиғи унга пастга томон ётиқ бўлади (7.21-расм).



7.21-расм. Харажатлари камаювчи тармоқнинг узоқ 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 (7.21-расмда E_2 нуқта).

Умумлаштириб таъкидлаш мумкинки, алоҳида фирманинг узоқ муддатли ораликдаги мувозанат ҳолати ўртача харажати минимал бўлиб, нолга тенг бўлган иқтисодий фойда олиш билан тавсифланади. Бу, яъни $P_E = \min(AC)$ 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 нуктаси, фирманинг ёпилиш нуктаси, фирманинг қисқа муддатли ораликдаги таклифи, узок муддатли ораликда 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 ораликдаги таклиф чизиғи графигини тушунтириб беринг.

Фирма ва таромқнинг узок муддатли ораликдаги мувозанат ҳолати қандай аниқланади?

Фирманинг узок муддатли ораликдаги 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 Пиндаик, Даниель Рубинфельд. Микроиқтисод. Инглизчадан таржима. –Т.: Шарқ, 2002.

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

4. Микроэкономика. Курс лекций. Задачник. Опорнўй конспект. Методические указания. Программа курса “Микроэкономика”
<http://www.ic.omskreg.ru/~econrus/win/library/3/program/4.htm>

8-МАВЗУ. НОАНИҚЛИК ВА ТАВАККАЛЧИЛИК (2 соат)

- 1. Ноаниқлик шароитида танлаш.**
- 2. Таваккалчиликка бўлган муносабат.**
- 3. Таваккалчиликни (йўқотишларни) пасайтириш.**
- 4. Бозордаги асимметрик ахборотларни йўқотиш йўллари.**
- 5. Инвестиция ва таваккалчилик**

8.1 Ноаниқлик шароитида танлаш.

Шу вақтгача биз барча кўрсаткичлар (наrx, истеъмолчи даромади, ишлаб чиқарилган махсулот 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 камайитириш 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, ортиқча 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 $\frac{1}{2}$ га тенглиги ёки ўйнайдиган олти қиррали тошнинг олти рақамидан биттасини тушиши эҳтимолининг $\frac{1}{6}$ 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.

$$E(X) = \pi_1 x_1 + \pi_2 x_2 + \dots + \pi_n x_n = \sum_{i=1}^n \pi_i x_i ,$$

бу ерда x_i - мумкин бўлган натижа;

$$\pi_i - \text{ушбу натижанинг пайдо бўлиш эҳтимоли, } \sum_{i=1}^n \pi_i = 1.$$

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:

$$E(X) = 0,6 \cdot 1000 + 0,4 \cdot 100 = 640 \text{ сўм/акция.}$$

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 8.1

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 олиниси кутиладиган даромад бир хил миқдорда:

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

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.

Жадвал 8.2

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

Иш жойи	1-натижа	Четланиш	2-натижа	Четланиш
Биринчи	6000	Қ1500	3000	-1500
Иккинчи	4510	Қ10	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 19,8 сўмдан анча кўп.

Амалиётда ўзгарувчанликни, яъни четланишни ўлчаш учун биридан фарқ қиладиган иккита мезон ишлатилади. Биринчиси, дисперсия бўлиб, у ҳақиқий натижадан кутиладиган натижани айрилганининг ўртача ўлчови миқдори квадратага тенг, яъни

$$\sigma^2 = \sum_{i=1}^n \pi_i [x_i - E(x)]^2,$$

бу ерда σ^2 - дисперсия; x_i - мумкин бўлган натижа; $E(x)$ - кутиладиган натижа; π_i - i -натижанинг эҳтимоли.

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

$$\sigma = \sqrt{\sigma^2},$$

σ -стандарт четланиш.

Биринчи иш жойи учун: дисперсия:

$$\sigma_1^2 = 0,5(6000 - 4500)^2 + 0,5(3000 - 4500)^2 = 0,5 \cdot 2250000 + 0,5 \cdot 2250000 = 2250000.$$

Стандарт четланиш $\sigma_1 = \sqrt{2250000} = 1500$ сўм.

Худди шундай йўл билан иккинчи иш жойи учун дисперсия, яъни $\sigma_2^2 = 0,99(100 \text{ сўм}) + 0,01(980100 \text{ сўм}) = 9900$ сўм.

Стандарт четланиш эса $\sigma = \sqrt{9900} = 99,5$ сўм.

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

8.2 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 фараз қилайлик, биринчи иш жойидаги ҳар бир натижага 200 сўмдан қўшайлик. Унда кутиладиган натижа 4500 сўмдан 4700 сўмга ошади.

Қуйидаги 3-жадвалда янги даромаднинг натижалари келтирилган.

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

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

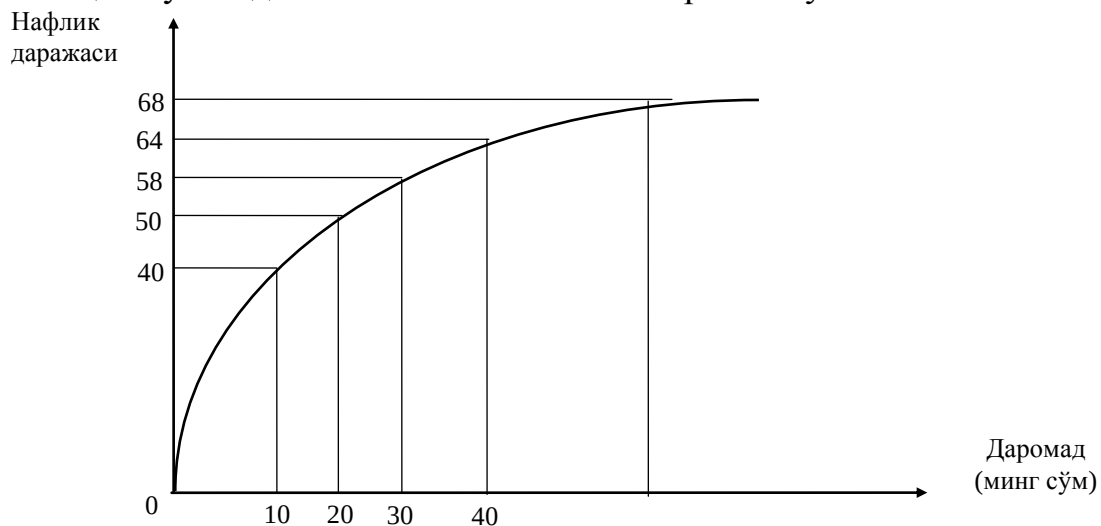
8.3- Жадвал

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 юқори, лекин у юқори таваккалчилик (йўқотиш) билан боғлиқ, қайси иш жойи устунроқ деганда, бу саволнинг ечими танловчи шахснинг ўзига боғлиқ. Тадбиркор шахслар юқори таваккалчиликка эга бўлса ҳам кутиладиган даромад юқорироқ 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.

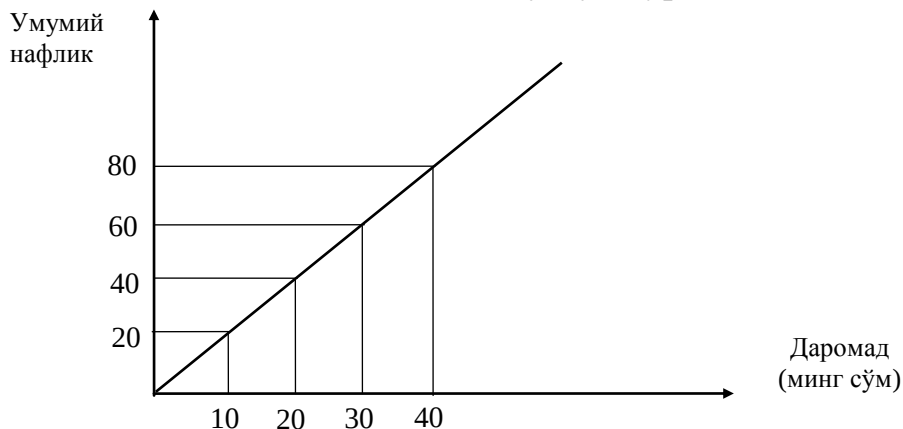
Таваккалчиликга қарши бўлган инсон деганда шундай инсон тушуниладики, кутиладиган даромад берилганда, у таваккалчилик билан боғлиқ натижаларга нисбатан, кафолатланган натижани устун кўради. Агар таваккалчиликга қарши инсонни истеъмолчи деб қарасак ва у оладиган даромадига истеъмол товарлар мажмуасини 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 қўшимча даромадга тўғри келадиган қўшимча 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 камайтириши 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.



8.1-расм. Таваккалчиликка мойил бўлмаган ҳолат.

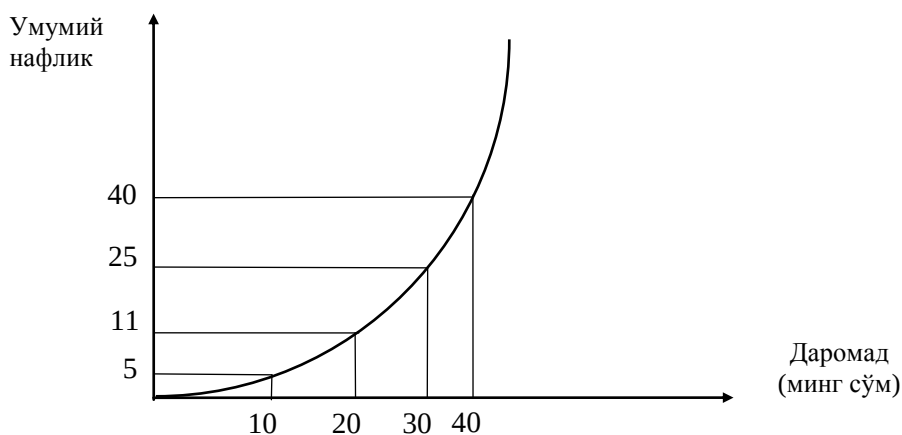
Таваккалчиликка бефарқ қарайдиган инсон шундай инсон ҳисобланадики, кутиладиган даромад берилганда, у кафолатланган натижа билан таваккалчилик билан боғлиқ натижаларни танлашга бефарқ қарайди. Таваккалчиликка нейтрал қарайдиган инсон учун ўртача фойда муҳим ҳисобланади. Ўртача қийматга нисбатан чекланишлар 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 (8.2-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.



8.2-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 (8.3-расм).



8.3-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.

8.3 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 камайтиришга 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 8.4-жадвалда икки турдаги маҳсулотдан олинadиган даромадлар келтирилган.

8.4- 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 ёз 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 камайтиришга 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 камайтиришда суғуртанинг аҳамияти катта.

Ўзбекистонда ҳам ҳозирги вақтда кўпгина инсонлар ўз ҳаётларини, мулкни суғурталайдилар. Суғурта ишларини йўлга қўйиш учун республикада махсус конунлар 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-сотиқда 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 аҳвол 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-сотиқда бир томонлама ютуққа эришишга ҳаракат қилади. Бозор нархи ўзида жуда кўп ахборотни мужассамлаштиради. Ушбу ахборотни бозор қатнашчилари қанча тўлиқ билса, савдо-сотиқ 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-сотиқларни норационал 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 нолга 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.

8.4 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.

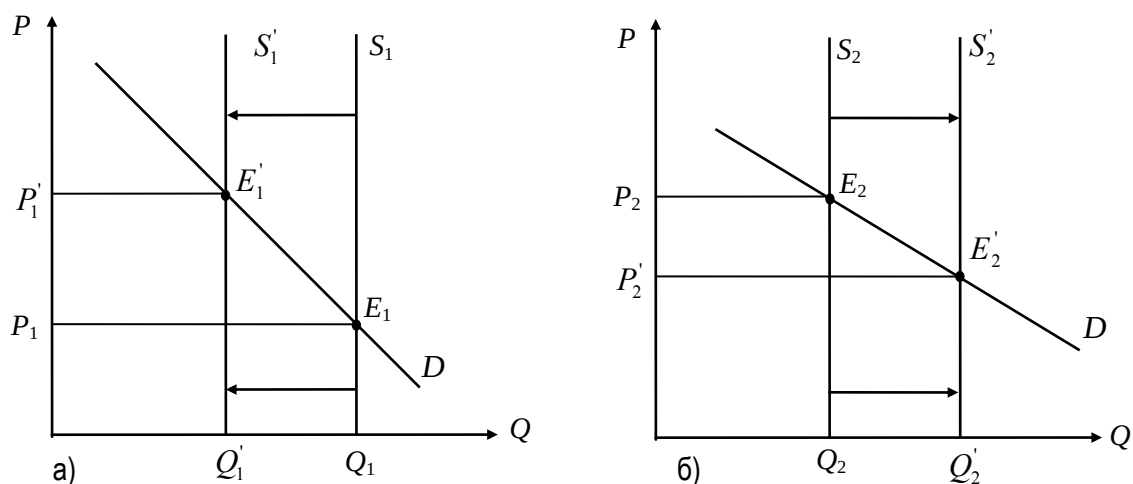
Ҳозирги вақтда истеъмолчи ҳуқуқини ҳимоя қилувчи қонунлар ишлаб чиқилган. Бу қонунга кўра истеъмолчи сотиб олинган товардан фойдаланиши давомида кўрган жисмоний ҳамда маънавий йўқотишларини қоплашни сотувчидан талаб қилишга ҳақи бор. Лекин, истеъмолчи ҳуқуқини ҳимоя қилишда объектив чегара бўлиши лозим. 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 иқтисодиётдаги 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 ортиқча товарни сотиб олиб, қаерда 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, курғоқчилик 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 D ва таклиф S_1 бўлганда, мувозанат ҳолат E_1 нуқтада ўрнатилган бўлар эди (8.4а-расм).



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

Ҳосилдор бўлмаган йилдаги талаб D таклиф S_2 ва мувозанатлик E_2 (8.4б-расм). Савдогарлар серҳосил йилда маҳсулот сотиш ҳажмини Q_1 дан Q'_1 га қисқартириб, мувозанат нархни P_1 дан P'_1 га кўтаради. Шу билан бирга жамғарилган маҳсулот захираси ҳосилдор бўлмаган йилдаги таклифни Q_2 дан Q'_2 га ошириб, мувозанат нархни P_2 дан P'_2 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 комиссиян тўлов асосида бирор товарни келажакда сотиб олиш ёки сотиш ҳуқуқини олдиндан келишилган нархда сотиб олади. Шунини айтиш керакки, фьючерс ҳам, опцион ҳам товарлар нархини 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.

8.5 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:

$$R = \frac{D + (K_1 - K_0)}{P} = \frac{D + \Delta K}{P}, \quad (1)$$

бу ерда R - қайтим нормаси;

D - дивиденд;

$\Delta K = K_1 - K_0$ - капитал ортими;

P - 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 қўювчи икки вариантдан бирини танлаши керак бўлади: таваккалчилик операциялари билан боғлиқ бўлганда юқори фойда олиш (бу ерда нафақат олинадиган фойдадан, балки қўйилган 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 қўйилган жамғарма B га тенг бўлсин. Унинг бир қисми, яъни (b) қисми ($0 \leq b \leq 1$) жамғарма бўлсин, яъни фонд биржаси акциясига сарфлансин. $(1-b)$ қисми хазина вексели сотиб олишга ажратилган қисми бўлсин. У ҳолда барча қимматбаҳо қоғозлар суммасидан олинадиган ўртача ўлчанган фойда (R_y) куйидагига тенг бўлади:

$$R_y = b \cdot R_{\text{ёі}} + (1-b) \cdot R_k, \quad (2)$$

бу ерда $R_{\text{ёі}}$ - фонд биржасига кўйилган (инвестириланган) кўйилмадан олиниши кутиладиган фойда (фонд биржаси акцияларидан олинадиган фойда);

b - фонд биржасига кўйилган жамғарманинг бир қисми;

$(1-b)$ - жамғарманинг хазина вексели сотиб олишга сарфланган қисми;

R_k - хазина векселидан олинадиган таваккалчиликсиз фойда.

Фонд биржасида кўйилган инвестициядан олинадиган фойда $R_{\text{ёі}}$ одатда хазина векселидан олинадиган фойдадан катта бўлгани учун, яъни $R_{\text{ёі}} > R_k$ дан (2)-тенгламани ўзгартириб ёзамиз:

$$R_y = R_k + b \cdot (R_{\text{ёі}} - R_k). \quad (3)$$

Фонд биржасига кўйилган кўйилмадан олинадиган фойданинг дисперсиясини $\sigma_{\text{ёі}}^2$ деб, стандарт четланишини $\sigma_{\text{ёі}}$ деб белгилаймиз. У ҳолда ўртача ўлчовли кутиладиган фойданинг стандарт четланиши $b \cdot \sigma_{\text{ёі}}$ га тенг:

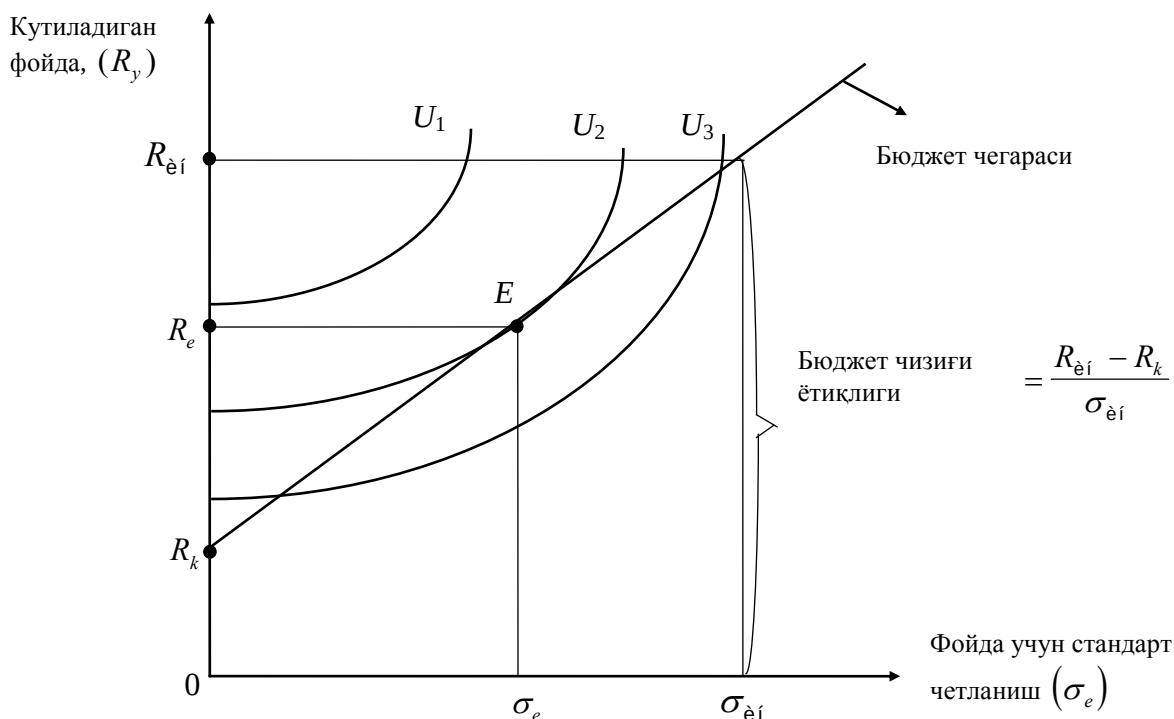
$$\sigma_y = b \cdot \sigma_{\text{ёі}} \quad \text{ва} \quad b = \frac{\sigma_y}{\sigma_{\text{ёі}}}. \quad (4)$$

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

$$R_y = R_k + \frac{R_{\text{ёі}} - R_k}{\sigma_{\text{ёі}}} \cdot \sigma_y. \quad (5)$$

Ушбу тенглама бюджет чегараси бўлиб, таваккалчилик билан фойда ўртасидаги ўзаро боғлиқликни ифодалайди (8.5-расм).

Стандарт четланиш σ_y ошганда кутиладиган ўртача ўлчовли фойда R_y нинг ҳам ошишини 8.5-расмдан кўриш мумкин.



8.5-расм. Фойда ва таваккалчилик нисбатини танлаш.

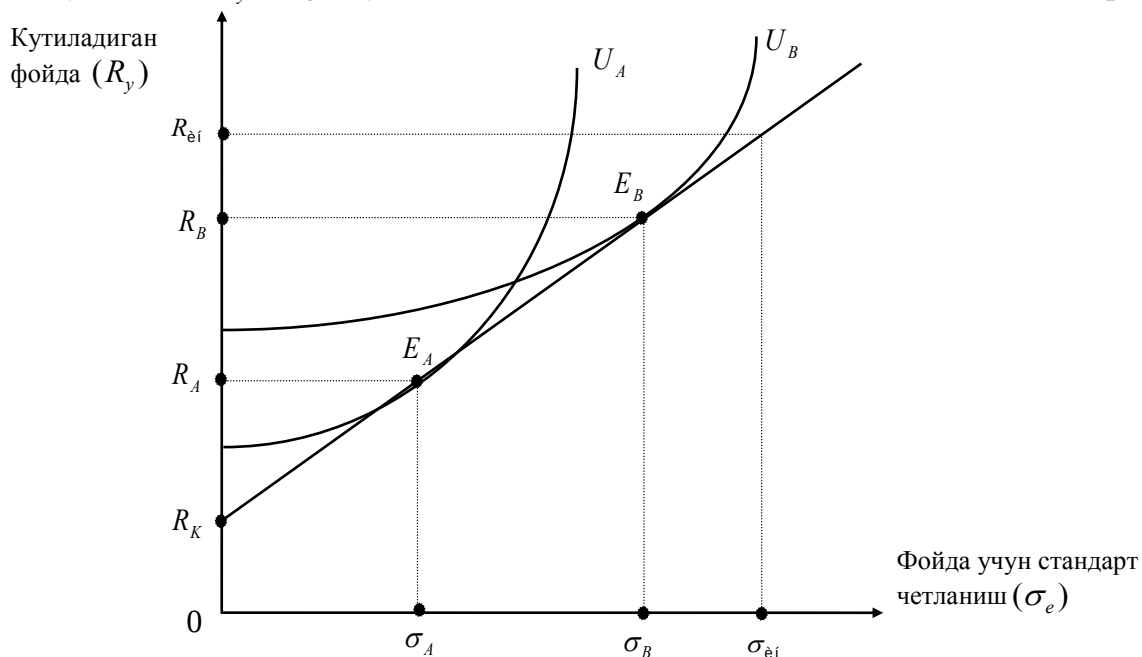
U_1 , U_2 ва U_3 орқали маблағ қўювчининг эҳтиёжини қондириш даражасини кўрсатувчи бефарқлик эгри чизикларини шундай белгилаймизки, бу ерда U_1 максимал даражада қондиришни ва U_3 минимал даражада қондиришни ифодаласин. Бефарқлик эгри чизиклари тепага қараб силжийди, нима учун деганда, таваккалчилик (σ_y) ошганда уни қоплаш учун керак бўладиган ва кутиладиган фойда ҳам ошади.

Таваккалчилик билан фойда ўртасидаги боғлиқликни ифодаладиган бюджет чегарасини келтирамиз:

$$R_y = R_k + b \cdot (R_{\text{ёй}} - R_k) = R_k + \frac{R_{\text{ёй}} - R_k}{\sigma_{\text{ёй}}} \cdot \sigma_y.$$

Агар инвестор таваккалчиликка боришни хоҳламасдан барча жамғармасини давлат хазина векселига сарфласа, у ҳолда $b = 0$ ва $R_y = R_k$ (8.6-расм).

Агар инвестор таваккалчиликка боришга ўта мойил бўлса, у ўзининг барча маблағини қимматли қоғозларни сотиб олишга сарфлайди, бу ҳолда $b = 1$ бўлади ва $R_y = R_{\text{ёй}}$ бўлиб, таваккалчилик кескин ошиб кетади (8.6-расм).



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

Ҳақиқатда эса мувозанат ҳолат R_k билан $R_{\text{ёй}}$ ўртасида ўрнатилади (нима учун деганда, жамғарманинг бир қисми акцияга қўйилса, иккинчи қисми хазина векселига қўйилади). 5-расмда мувозанат нуқта E нуқта бўлиб, бунга тўғри келадиган мувозанат даромад R_e ва фойда учун стандарт четланиш σ_e бўлади. R_e ва σ_e лар U_2 бефарқлик эгри чизиги билан бюджет чизиги кесилган нуқта E нинг проекциялари. Мувозанат нуқта E бюджет чизиги устида ётади ва унинг ҳолати инвесторнинг таваккалчиликка бўлган муносабати билан боғлиқ.

Таваккалчиликка ҳар хил муносабатда бўлган икки кишининг маблағ қуйишини кўриб чиқайлик. Биринчи кишини A деб, иккинчи кишини B деб

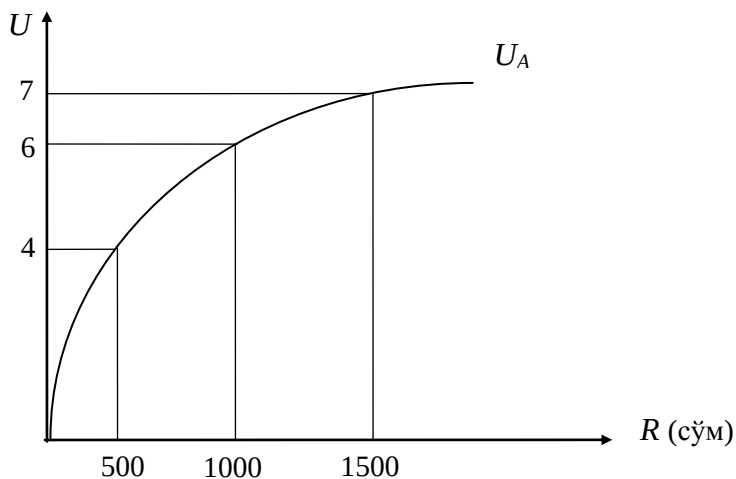
белгилайлик. A шахс таваккалчиликка боришга мойил эмас, шунинг учун ҳам у камроқ, лекин барқарор фойда берадиган давлат заёмини сотиб олишга қарор қилади. B шахс таваккалчиликка мойил бўлгани учун муваффақиятли ишлаётган компаниянинг акциясини сотиб олади.

Уларнинг олиши мумкин бўлган фойда ва таваккалчилик 8.6-расмда келтирилган. A шахс таваккалчиликка мойил бўлмагани учун, унинг бефарқлик эгри чизиғи U_A бюджет чизиғини E_A нуктада кесиб ўтади. A шахс кичик σ_A таваккалчилик билан боғлиқ кутиладиган камроқ R_A фойда олиши мумкин. B шахс эса юқори таваккалчилик билан боғлиқ (σ_B) кутиладиган юқори R_B 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 мукофотиغا 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. A шахс нафлик функцияси U_A ни максималлаштирмоқчи. Унинг ойлик маоши 1000 сўм. У карта ўйнаса бир хил эҳтимол билан даромади 1500 сўмга ошиши, ёки 500 сўмга камайтириши мумкин. Унинг нафлик функцияси графиги қуйидаги 8.7-расмда келтирилган:



8.7-расм. Нафлик функцияси графиги.

- а) A шахс карта ўйнайдими?
- б) Таваккалчиликка муносабати қандай?
- в) Таваккалчиликни йўқотиш учун у қанча сўм пулдан воз кечиши мумкин?

Ечиш. A шахснинг даромадини нафлигини ҳисоблаймиз:
 $U(500) = 4$; $U(1500) = 7$.

Кутиладиган даромад нафлиги:

$$EU(R) = 0,5 \cdot 4 + 0,5 \cdot 7 = 5,5 \text{ га тенг.}$$

Нафлик функцияси графигига кўра 5,5 га тўғри келадиган даромад 900 сўмга тенг.

А шахсининг кутиладиган даромади

$$EU(R) = 0,5 \cdot 500 + 0,5 \cdot 1500 = 1000 \text{ сўм.}$$

1000 сўмнинг нафлиги $U(1000) = 6$.

Шундай қилиб, $E[U(1000)] < U(1000)$ кафолатланган даромад нафлиги $U(1000)$ карта ўйнаш натижасида кутиладиган даромад нафлиги $E[U(1000)]$ 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 А шахс таваккалчиликка мойил эмас.

3) А шахсининг таваккалчиликсиз даромади қуйидагича аниқланади:

$$R \text{ (таваккалчиликсиз)} = \max R - C = 1500 - C,$$

бу ерда C - таваккалчилик учун тўлов А шахсининг кутиладиган нафи, маълумки 5,5 га тенг эди: $U(1500 - C) = 5,5$.

Графикдан кўриш мумкинки, А шахс 900 сўмдан кам бўлмаган даромад олсагина 5,5 дан кам бўлмаган нафлик олади. Демак, ёзиш мумкинки $1500 - C \geq 900$, бундан $600 \geq C$.

Ютуқни таъминлаш учун А 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. /уломов 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>

9-МАВЗУ. ДАВЛАТНИНГ БОЗОРГА ТАЪСИРИНИ БАҲОЛАШ ВА РАҚОБАТЛАШГАН БОЗОР САМАРАДОРЛИГИ. (2 соат)

1. Истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчи ортиқчалиги.
- 2 Истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчи ортиқчалигидан фойдаланиш.
3. Ишлаб чиқаришни чеклаш (ишлаб чиқариш квотаси).
4. Солиқни узок ва қисқа муддатли таъсири
5. Рақобатлашган бозор самарадорлиги

9.1 Истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчи ортиқчалиги.

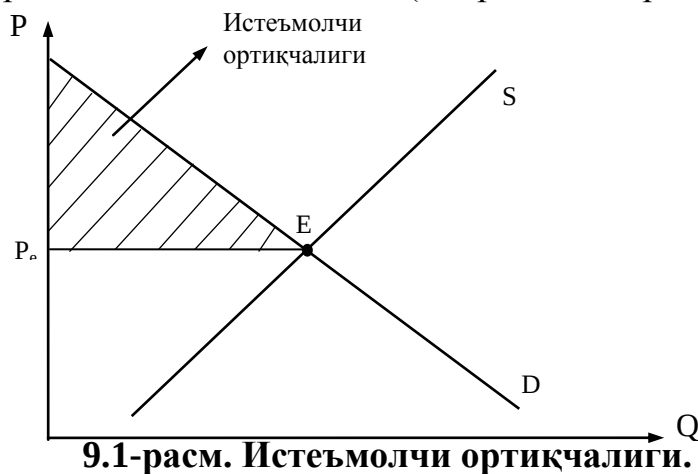
Товарга нарх бозор томонидан ўрнатиладиган рақобатлашган бозорда товарни ишлаб чиқарувчилар бозор нархида (мувозанат нархида) сотади, шу бозор нархида истеъмолчилар товарни сотиб олади.

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 фарқни билдиради. Аниқроқ қилиб айтадиган бўлсак, истеъмолчининг товар учун бериши мумкин бўлган максимал нархдан товарни сотиб олишда тўланадиган ҳақиқий нархнинг айирмасига тенг.

Истеъмолчи ортиқчалиги (қўшимча наф) алоҳида инсоннинг қанчалик ўртача яхши яшаётганлигини кўрсатади.

Истеъмолчининг умумий ортиқчалиги бу талаб чизиғи билан бозор нархи чизиғи ўртасида жойлашган соҳа (9.1-расмда штрихланган соҳа).

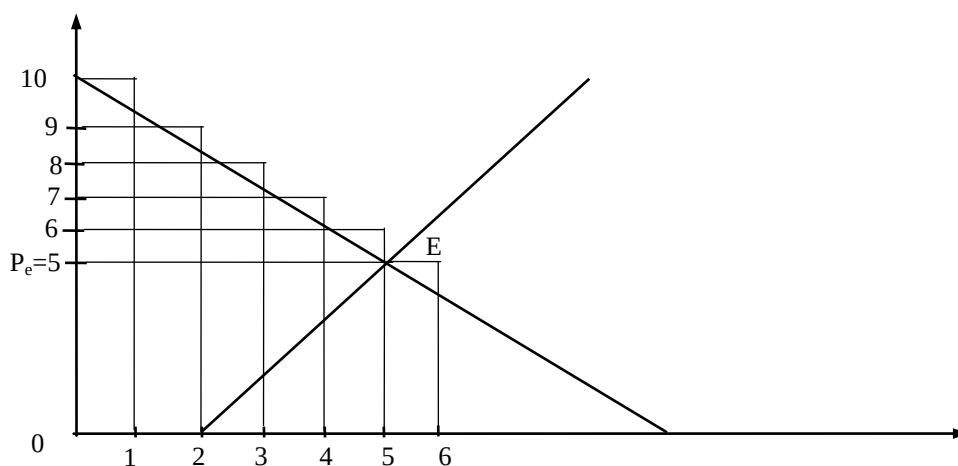


9.1-расм. Истеъмолчи ортиқчалиги.

Истеъмолчи ортиқчалиги барча истеъмолчиларнинг умумий соф нафтини 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 (9.2-расм).



9.2-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 $5+4+3+2+1=15$ сўмга тенг. Истеъмолчининг сарфи 25 га тенг.

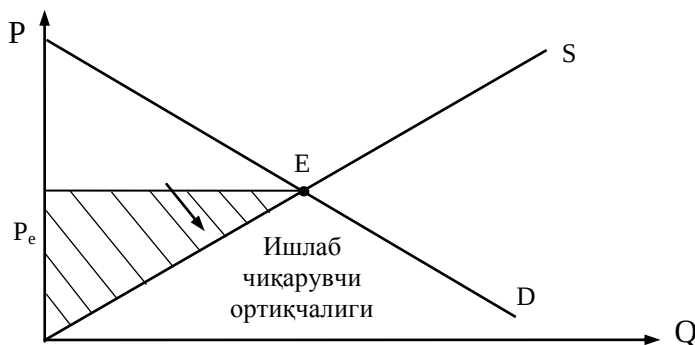
Ишлаб чиқарувчи ортиқчалиги ишлаб чиқарувчи томонидан олинган умумий манфаатни билдиради.

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 фарқга 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 олинган фойдаларнинг умумий йиғиндисидир.

Бозор учун умумий ишлаб чиқарувчи ортиқчалиги таклиф чизигидан тортиб то бозор нархи чизигигача бўлган оралиқдаги юзага тенг (9.3-расм).



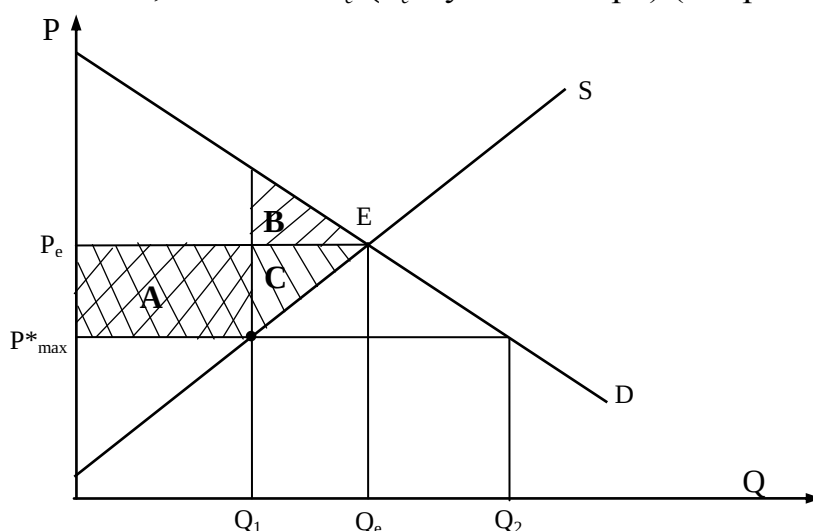
9.3-расм. Ишлаб чиқарувчи ортиқчалигининг графикдаги тасвири.

Расмдаги штирхланган учбурчак истеъмолчи ортиқчалигини ифодалайди. Истеъмолчи ортиқчалиги ишлаб чиқарувчиларнинг умумий соф фойдасини ўлчашга ёрдам беришини эътиборга олсак, биз бу кўсаткич ёрдамида давлатнинг бозорга аралашувидан олинадиган қўшимча фойда ёки зарарни истеъмолчи ортиқчалигининг натижавий ўзгаришни ўлчаш ёрдамида аниқлашимиз мумкин.

9.2 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^* ўрнатилди дейлик, яъни $P^* < P_e$ (P_e муозанат нарх) (9.4-расм).



9.4-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_e дан Q_1 гача камаяди. Товарни сотиб олишни давом эттираётган истеъмолчилар товарни паст нархда сотиб оладилар ва уларнинг истеъмол ортиқчалиги ошади. Ушбу ошган ортиқчалик графикда қўшштирхланган A тўртбурчак юзи билан ифодаланган. Лекин бир қатор истеъмолчилар товар ҳажми қисқаргани учун уни сотиб ололмайдилар. Уларнинг истеъмол ортиқчалигининг қисқарганлиги штирхланган B учбурчак юзига тенг. Демак, истеъмолчи ортиқчалигининг соф ўзгаришини қуйидагича аниқлаш мумкин.

$$\Delta \text{ист.} = A - B, \quad (1)$$

бу ерда, $\Delta \text{ист.}$ - истеъмолчи ортиқчалигининг соф ўзгариши.

Расмдан кўришиб турибдики, $A > B$ бўлгани учун соф истеъмолчи ортиқчалиги мусбат $\Delta \text{ист.} > 0$.

Энди ишлаб чиқарувчи ортиқчалигини қараймиз. Бозорда қолиб ишлаб чиқаришни давом эттираётган ишлаб чиқарувчилар бозор нархидан паст нархда Q_1 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:

$$\Delta\pi/\text{ч} = -A - C, \quad (2)$$

бу ерда, $\Delta\pi/\text{ч}$ - ишлаб чиқарувчи ортиқчалигининг соф ўзгариши.

Максимал нарх ўрнатилганда асосий йўқотишлар ишлаб чиқарувчилар зиммасига тўғри келади.

Расмдан кўриниб турибдики, нархни назорат қилиш умумий ялпи ортиқчаликнинг маълум қисмини йўқотишга олиб келади ва ушбу йўқотишга тўлиқ йўқотиш дейилади.

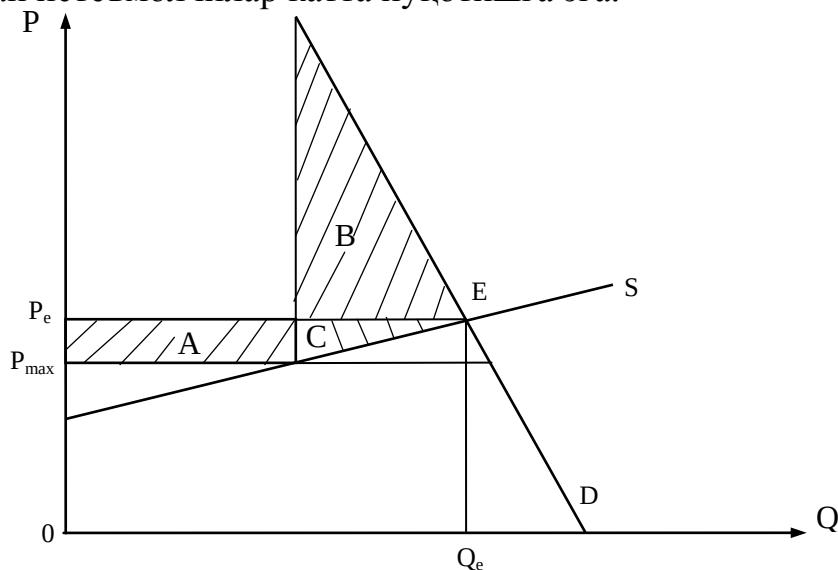
Ортиқчаликларнинг умумий ўзгаришини аниқлаш учун биз истеъмочи ортиқчалиги ўзгариши $\Delta\pi_{\text{ст.}}$ ва ишлаб чиқарувчи ортиқчалиги ўзгариши $\Delta\pi/\text{ч}$ ни қўшамиз.

$$\Delta = \Delta\pi_{\text{ст.}} + \Delta\pi/\text{ч} = A - B + (-A - C) = A - B - A - C = -B - C. \quad (3)$$

Шундай қилиб, биз B ва C учбурчакларнинг юзига тенг бўлган тўлиқ йўқотишни оламиз. Бу тўлиқ йўқотиш нархларни назорат қилиш билан боғлиқ давлатнинг иқтисодий сиёсатининг самарасиз эканлигини кўрсатади. Бу ерда ишлаб чиқарувчилар томонидан йўқотилган ортиқчаликнинг истеъмолчилар ютиб олган ортиқчаликдан катта эканлигини кўриш мумкин.

Агар талаб чизиги жуда ҳам эластик бўлмаганда нархларни назорат қилиш ҳам жуда катта йўқотишга олиб келиши мумкин (9.5-расм).

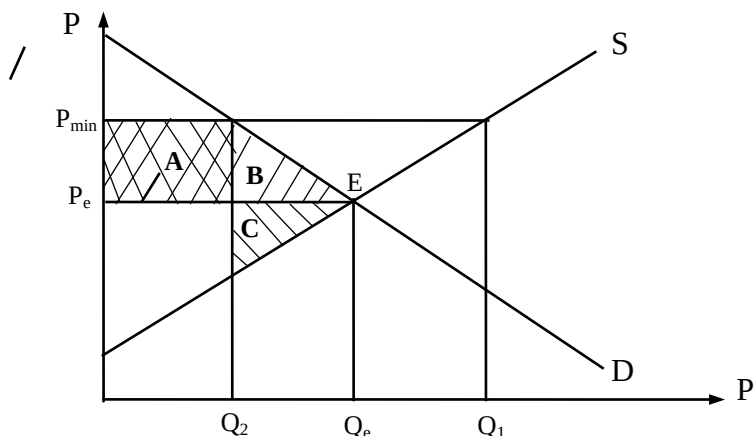
Расмдан кўриниб турибдики, B учбурчак юзи бозордан сиқиб чиқарилган истеъмолчиларнинг йўқотишлари бўлиб, бу бозорда қолиб товарни сотиб олиш ҳукуқига эга бўлган истеъмолчиларнинг ютуғини ифодаловчи A тўртбурчак юзасидан катта. Бу ерда бозордан сиқиб чиқарилган истеъмолчилар катта йўқотишга эга.



9.5-расм. Нарх давлат томонидан назорат қилинганда эластик бўлмаган талабдаги йўқотишлар.

Энди фараз қилайлик давлат томонидан минимал нарх P' ўрнатилди дейлик ($P_{\min} > P_e$, P_e - мувозанат нарх), яъни давлат нархни мувозанат нархидан юқори қилиб белгиланади (9.6-расм).

Расмдан кўриш мумкинки ишлаб чиқарувчилар нарх ошганда Q_e нисбатан кўпроқ Q_1 маҳсулотни ишлаб чиқаришга ҳаракат қилади. Истеъмолчилар камроқ (Q_e ўрнига Q_2 миқдорда) маҳсулот сотиб олишга ҳаракат қилади.



9.6-расм. Нарх мувозанат нархидан 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_2 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_e миқдордан Q_2 га қисқаргани учун ишлаб чиқарувчи ортиқчалигининг бир қисми йўқотилади. Натижада ишлаб чиқарувчи ортиқчалигининг ўзгарган қисми қуйидагига тенг:

$$\Delta \text{и/ч.} = A - C. \quad (4)$$

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:

$$\Delta \text{ист.} = -A - B. \quad (5)$$

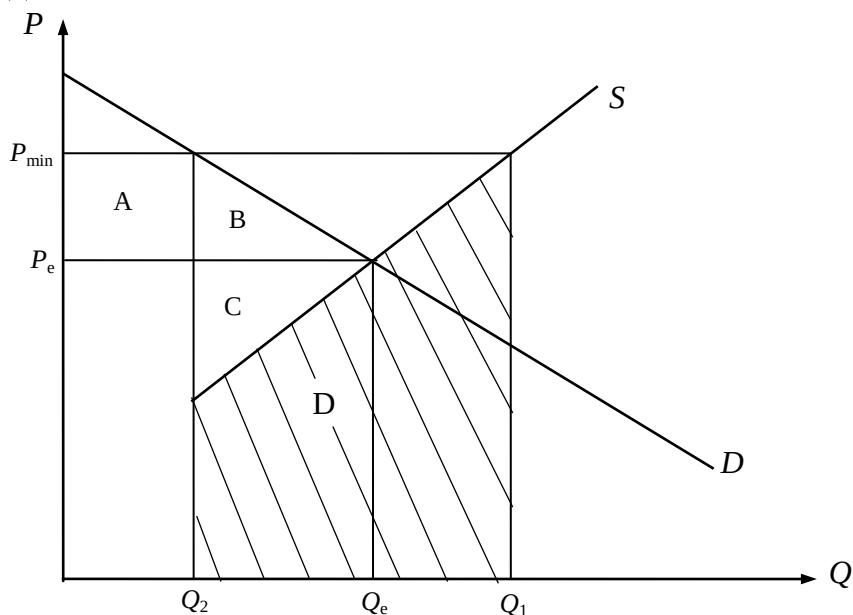
Кўриниб турибдики, бундай сиёсат истеъмолчиларнинг турмуш даражасини тушуриб юборади.

(4)- ва (5)- ифодаларни қўшиб умумий ортиқчаликдаги ўзгаришни аниқлаймиз:

$$\Delta = \Delta_{и/ч} + \Delta_{ист.} = \Delta = \Delta_{и/ч.} + \Delta_{ист.} = A - C + (-A - B) = -C - B \quad (6)$$

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_e миқдордан Q_1 миқдорга кенгайтирилганда қараб чиқамиз. Ҳақиқатдан ҳам минимал нарх мувозанат нархдан юқори бўлганда у ишлаб чиқарувчиларни Q_1 миқдорга маҳсулот ишлаб чиқаришга ундайди. Лекин, улар бозорда фақат Q_2 ҳажмдаги маҳсулотни сотиши мумкин холос. Улар $\Delta_0 = Q_1 - Q_2$ миқдордаги маҳсулотни ишлаб чиқаришга кетган харажатларни қоплайдиган даромадни олаолмайди (9.7-расм). Расмда ушбу харажатлар штрихланган D трапеция юзи билан ифодаланган.



9.7-расм. Минимал нарх ўрнатилиши натижасидаги йўқотишлар графиги.

Натижада ишлаб чиқарувчиларнинг ортиқчалиги ўзгариши қуйидагига тенг:

$$\Delta_{и/ч.} = A - C - D.$$

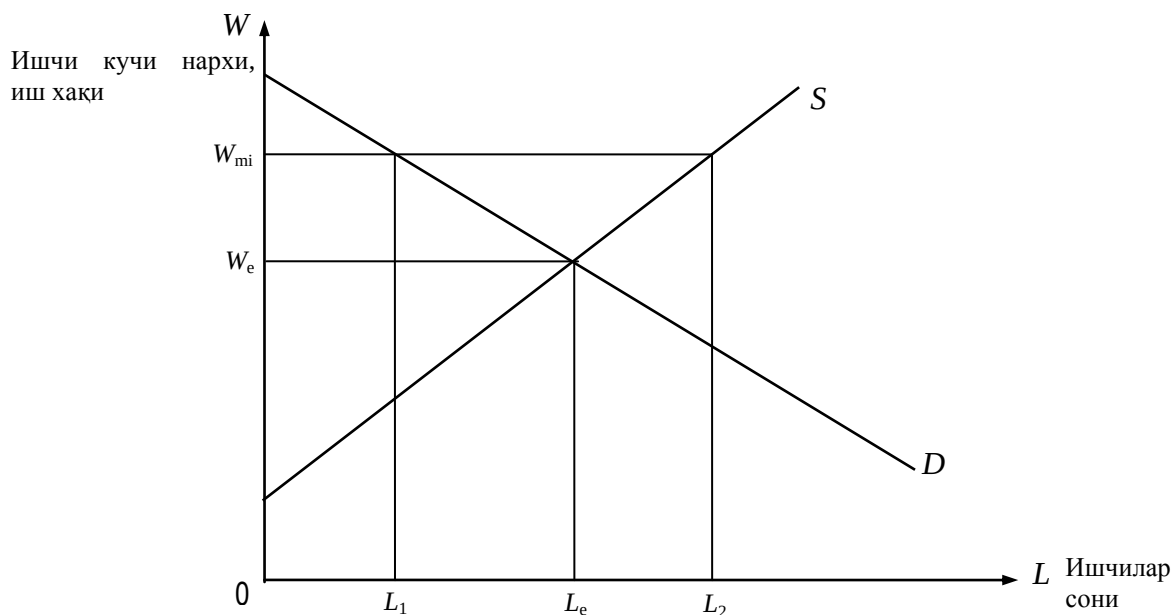
Демак, ишлаб чиқарувчилар Q_1 ораликда маҳсулот ишлаб чиқарса, умумий йўқотиш янада ортади ва у $(-B - C - D)$ юзани ташкил қилади.

Бундай ҳолда ҳар бир ишлаб чиқарувчи ўз маҳсулотининг ҳаммасининг юқори нархда сотаман деб ўйлайди. Пировардда давлат томонидан ўрнатилган минимал нарх сиёсати ортиқча маҳсулот ишлаб чиқариш учун кетган харажатларни қоаламаганлиги сабабли, ишлаб чиқарувчиларнинг фойдасини анча қисқартириб 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 ($W_{\min}$) белгиланди дейлик.

9.8-расмда таклиф чизиғи ишчи кучи таклифини, талаб чизиғи - ишчи кучига талабни ифодалайди. Давлат томонидан ўрнатилган минимал иш ҳақи $W_{\min}$ меҳнат ресурслари бозоридаги мувозанат иш ҳақи W_e дан катта, яъни $W_{\min} > W_e$.



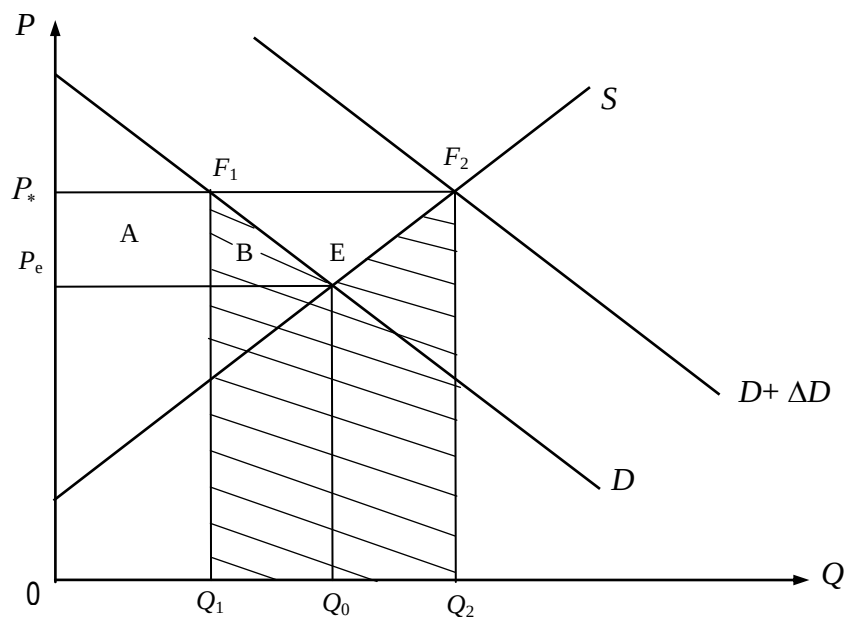
9.8-расм. Минимал иш ҳақи графиги.

Ушбу сиёсат натижасида иш жойи топган ишчилар (расмда L_1 ишчи) юқори иш ҳақи олади. Лекин, $\Delta L = L_2 - L_1$ 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 9.9-расмда кўрсатилган. Бу ҳолатда давлатнинг, истеъмолчиларнинг ва ишлаб чиқарувчиларнинг ютуқ ва йўқотишларни таҳлил қилиб чиқамиз.



9.9-расм. Нархни барқарор бўлишини таъминлаш.

Нарх P_* даражада ўрнатиладигандан кейин истеъмол талаби Q_0 дан Q_1 га пасаяди, таклиф эса Q_2 га қадар ошади. P_* нархни ушлаб туриш учун ва оғборларда товар захираларни тўпланишини олдини олиш учун давлат ортиқча $\Delta Q = Q_2 - Q_1$ миқдордаги товарни сотиб олиши керак. Истеъмол талаби давлат талаби ΔQ қўшилади ва ишлаб чиқарувчилар барча маҳсулотни P_* нархда сотиш мумкин бўлади.

Товарни сотиб олувчи истеъмолчилар товарни P_0 га нисбатан қимматроқ P_* нархда сотиб оладилар ва улар ўзларининг истеъмолчи ортиқчалигини A тўртбурчак юзига тенг бўлган қисмини йўқотадилар (9-расм). Истеъмолчиларнинг бошқа бир қисми товарни сотиб олаолмайдилар ва уларнинг йўқотиши B учбурчак юзи билан ифодаланади, натижада истеъмолчиларнинг умумий йўқотиши $\Delta \text{ист.}$ қуйидагига тенг бўлади:

$$\Delta \text{ист.} = -A - B$$

Бошқа томондан қараганда, ишлаб чиқарувчилар ютиб чиқади. Сиёсатнинг мақсади ҳам шундан иборат эди. Ишлаб чиқарувчилар Q_0 га нисбатан кўпроқ, яъни Q_2 миқдордаги маҳсулотни юқорироқ бўлган P_* нархда сотадилар. Ишлаб чиқарувчиларнинг ортиқчалиги ($\Delta \text{и/ч}$) қуйидаги миқдорга ошади:

$$\Delta \text{и/ч} = A + B + E.$$

Энди давлатнинг харажатлари $(Q_2 - Q_1) \cdot P_*$ га тенг, яъни бу давлат томонидан сотиб олинган товар суммаси. Бу харажат ҳам пировардида истеъмолчи йўқотишига қўшилади, нима учун деганда у солиқлар ҳисобидан тўланади. 9-расмда давлатнинг харажати $Q_0 Q_2 F_2 F_1$ 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:

$$\Delta \text{ист} + \Delta \text{и/ч} - (Q_2 - Q_1) \cdot P_* = -A - B + A + B + E - (Q_2 - Q_1) \cdot P_* = E - (Q_2 - Q_1) \cdot P_*,$$

ёки

$$E - S_{Q_2 Q_1 F_2 F_1}.$$

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.

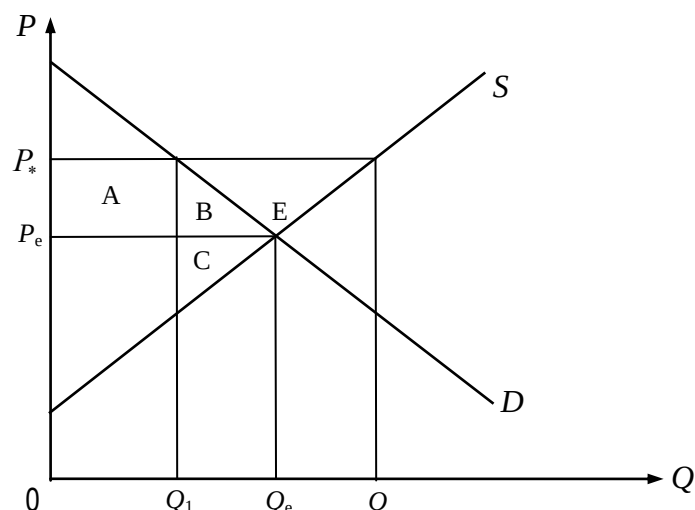
Сиёсатнинг асосий мақсади фермерлар даромадини ошириш бўлса, бундан самаралироқ йўл борми, деган саволни қўядиган бўлсак, унга бор, деб жавоб бериш мумкин.

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 9.9-расмда штрихланган юзага тенг бўлган маблағни иқтисод қилиши мумкин.

9.3 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 9.10-расмда келтирилган.



9.10-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 Q_1 га тенг бўлиб, у ўзгармайди, маҳсулотнинг бозор нархи эса P_e дан P_* га кўтарилади.

Бундай сиёсатда истеъмолчи ортиқчалигининг ўзгариши қуйидагича тенг.

$$\Delta \text{ист.} = -A - B.$$

Фермерлар Q_1 микдорда маҳсулот ишлаб чиқариб, уни юқори P_* нархда сотади. Натижада фермерлар ортиқчалиғи A тўртбурчак юзига тенг микдорда ошади. Лекин, ишлаб чиқариш ҳажми Q_e дан Q_1 га қисқаргани учун фермерлар C учбурчак юзига тенг бўлган ортиқчаликни йўқотади. Булардан ташқари, фермерлар экин майдонини (ишлаб чиқари ҳажмини Q_1 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 P_* 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 9.10-расмдаги учбурчаклар юзалари йиғиндиси $B+C+E$ 9.10-расмдаги $[(Q_2 - Q_1) \cdot P_* - E]$ 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:

$$\Delta \text{ жамият фаровонлигининг ўзгариши } \Delta \text{ и/ч - давлат харажатлари } -A-B+A+B+E-B-C-E = -B-C,$$

бу ерда давлат харажати $B+C+E$.

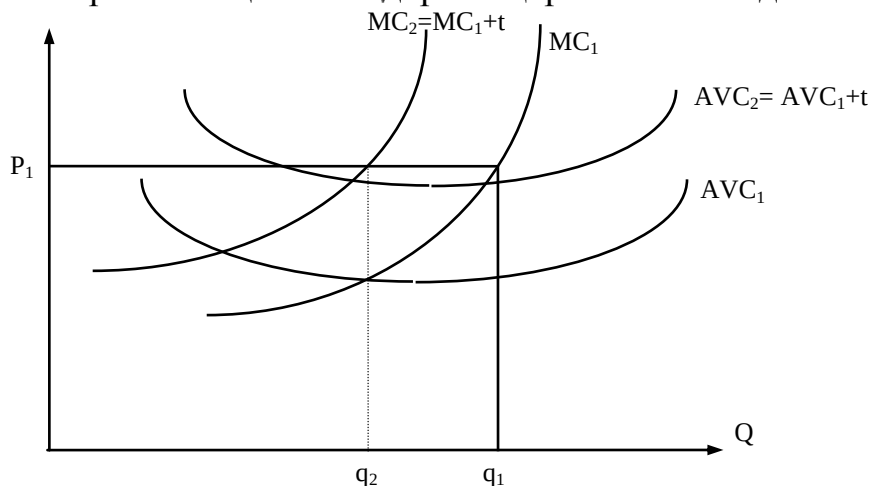
Агар давлат фермерларга $A+B+E$ пулни бевосита бериб нарх ва ишлаб чиқариш ҳажмига таъсир қилмаса, жамият бундай сиёсатдан аниқ ютади. Бундай ҳолатда фермерлар AQ_1BQ_1E фойдани олади, давлат AQ_1BQ_1E миқдорда йўқотади ва жамиятнинг умумий фаровонлиги ўзгариши нолга тенг бўлади. Лекин, баъзи ҳолларда сиёсат иқтисодиётдан устун келади.

9.4 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.

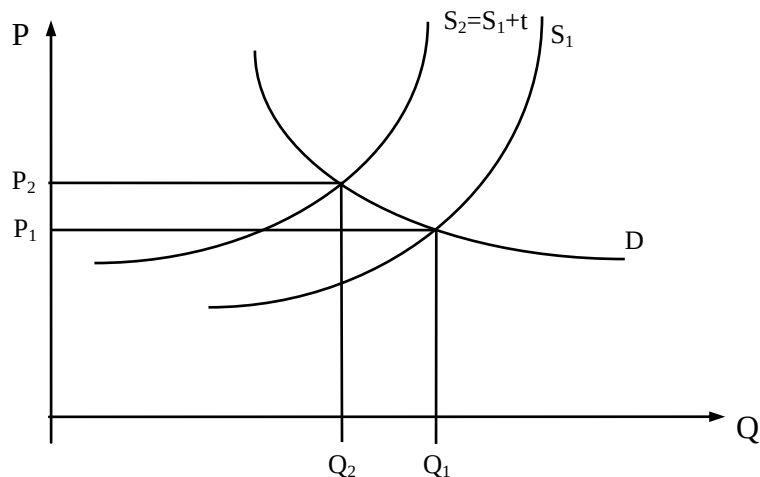
Биз кўрамизки, ишлаб чиқариш ҳажмига қўйилган солиқ фирмани ишлаб чиқариш ҳажмини қисқартиришга ундайди (9.11-расм).

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 харажатини дан (t - бир бирлик маҳсулотга қўйилган солиқ) ҳолатга силжитади. Солиқ худди шундай ўртача ўзгарувчан харажатни ҳам t миқдорга юқорига силжитади.



9.11-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 (9.12-расм).

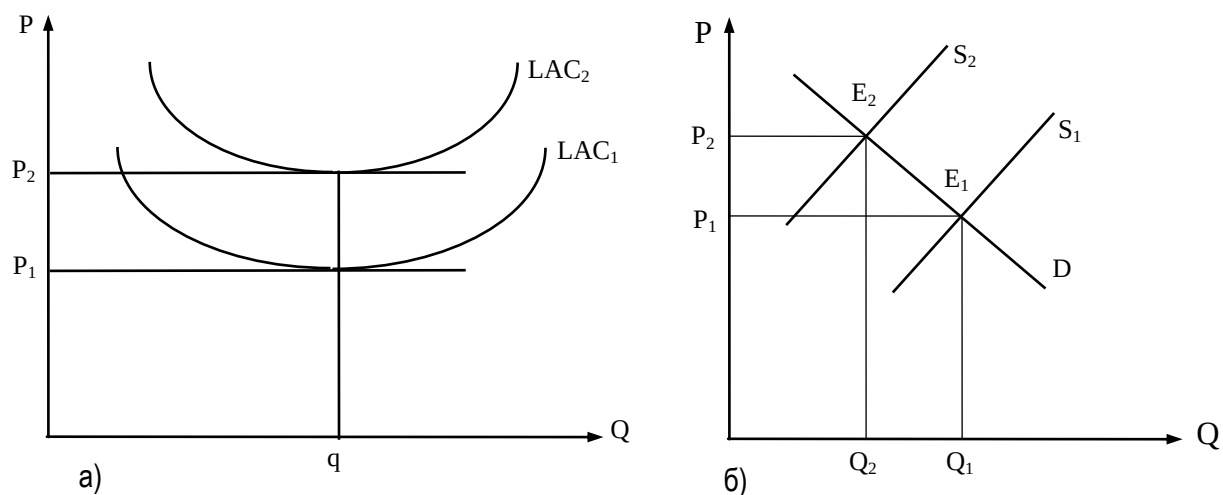


9.12-расм. Солиқни тармоқ ишлаб чиқариш ҳажмига таъсири.

Расмдан кўриш мумкинки, тармоқнинг умумий таклифини дан ҳолатга силжиши бозор нархини дан га ўстиради. Нархнинг ошиши, фирмаларни ишлаб чиқариш ҳажмини нарх ўзгармагандагига нисбатан камроқ қисқартиришга ундайди.

Узоқ муддатли ораликни қарайдиган бўлсак, ишлаб чиқариш ҳажмига қўйилган солиқ баъзи бир фирмаларни бизнесдан чиқишга мажбур қилади.

9.13-расмда солиқни узоқ муддатли ораликдаги таъсири акс эттирилган.



9.13-расм. Тармоқ ишлаб чиқариш ҳажмига солиқнинг узоқ муддатли таъсири.

а) расмдан кўриш мумкинки, солиқ ҳар бир фирманинг узоқ муддатли ораликдаги 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 ошганининг кўрсатади. Бозор нархи дан га ўсади, бозор таклифи эса дан га камаяди. Солиқ таъсири тугагандан кейин, яъни тармоқда янги узок муддатли мувозанат (E_2 нуқта) вужудга келганда тармоқда камроқ маҳсулот ишлаб чиқарувчи камроқ фирма қолади.

9.5 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.

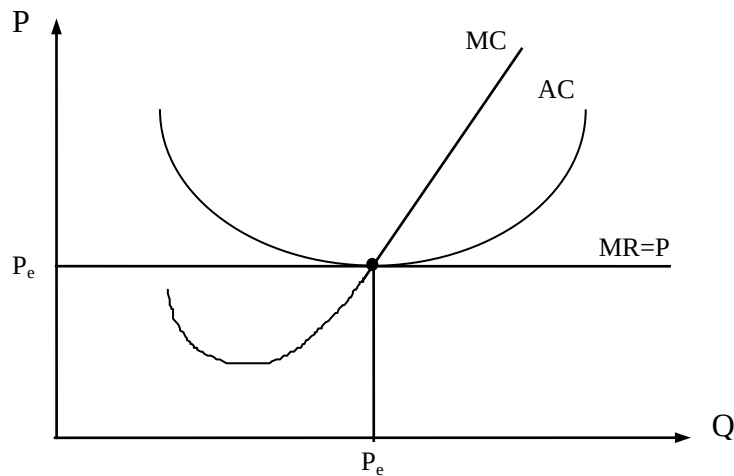
Биринчидан, истеъмолчилар ва ишлаб чиқарувчиларнинг ҳаракати натижасида вужудга келадиган ютуқ ёки йўқотиш бозор нархида ўз ифодасини топмаса. Бундай йўқотиш ёки ютуқлар бозорга нисбатан ташқи самара дейилади, нима учун деганда, улар бозорга нисбатан ташқарида рўй беради. Бозорга нисбатан ташқи самарага 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 маҳсулотнинг сифати, ким томонидан, қачон ишлаб чиқарилганлиги тўғрисида ахборотнинг тўлиқ бўлмаслиги, истеъмолчиларни ортиқча 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 ортиқчалигини 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: (9.14-расм)

Маълумки қисқа муддатли ораликда, рақобатлашган бозор шароитида фирма ортиқча 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 тармоққа ўтадилар.



9.14-расм. Рақобатлашган фирманинг узок муддатли ораликдаги 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 максималлаштирадilar. 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 чизигига уринади холос. Агар бўлса, фирма зарар кўради ва тармоқдан кетишга мажбур бўлади. Агар бўлса, бозорда қисқа муддатли ораликда 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 узок муддатгача турғун сақланишидан далолат беради.

Рақобатлашган бозорда ва мувозанат ҳолат шароитида рақобатлашвчи 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 қуйидагича тушунтиради: яъни сифатли ресурс эгалари ўз ресурслари учун кўпроқ иш ҳақи олади, мукамаллашган самарали ускуналарнинг ижара ҳақи ҳам юқори бўлади. Самарали ресурс эгалари олинadиган 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 эгасига 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 тушунасиш?

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>

10-МАВУ. РАҚОБАТЛАШМАГАН БОЗОР ТУРЛАРИ.

1. Бозор турлари

2. Соф монополия ва бозор ҳокимияти

3. Монопол шароитда нарх белгилаш ва монопол ҳокимияти кўрсаткичи

4. Монопол ҳокимият ва жамият фаровонлиги

5. Монопол нархга солиқнинг таъсири

10.1 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 тескари 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 нарhini маълум чегарада назорат қилади, яъни улар кичик бўлса ҳам монопол ҳокимиятга эга.

Монопсония - 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 кўпаяди¹.

10.2 Соф монополия ва бозор ҳокимияти.

Рақобатлашган бозорда жуда кўп сотувчилар ва харидорлар қатнашади, шу сабабли улардан бирортаси ҳам товар нархига таъсир қилаолмайди, нархни бозорнинг ўзи талаб ва таклифга кўра шакллантиради. Сотувчилар ва харидорлар бу нархни 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

¹ Бу масалани тўлиқроқ ўрганувчиларга қуйидаги адабиётни тавсия этамиз: Ёеёаі А. Ёіііаіуа ідеіөеіу уеііме+аіеіе ііеёёёёё. -І: Ёііаёаіі, 1999.

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 ихтирочи ўз ихтиросига 17 йил эгалик қилади.

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 гаризонтал 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 айлантиришга 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.

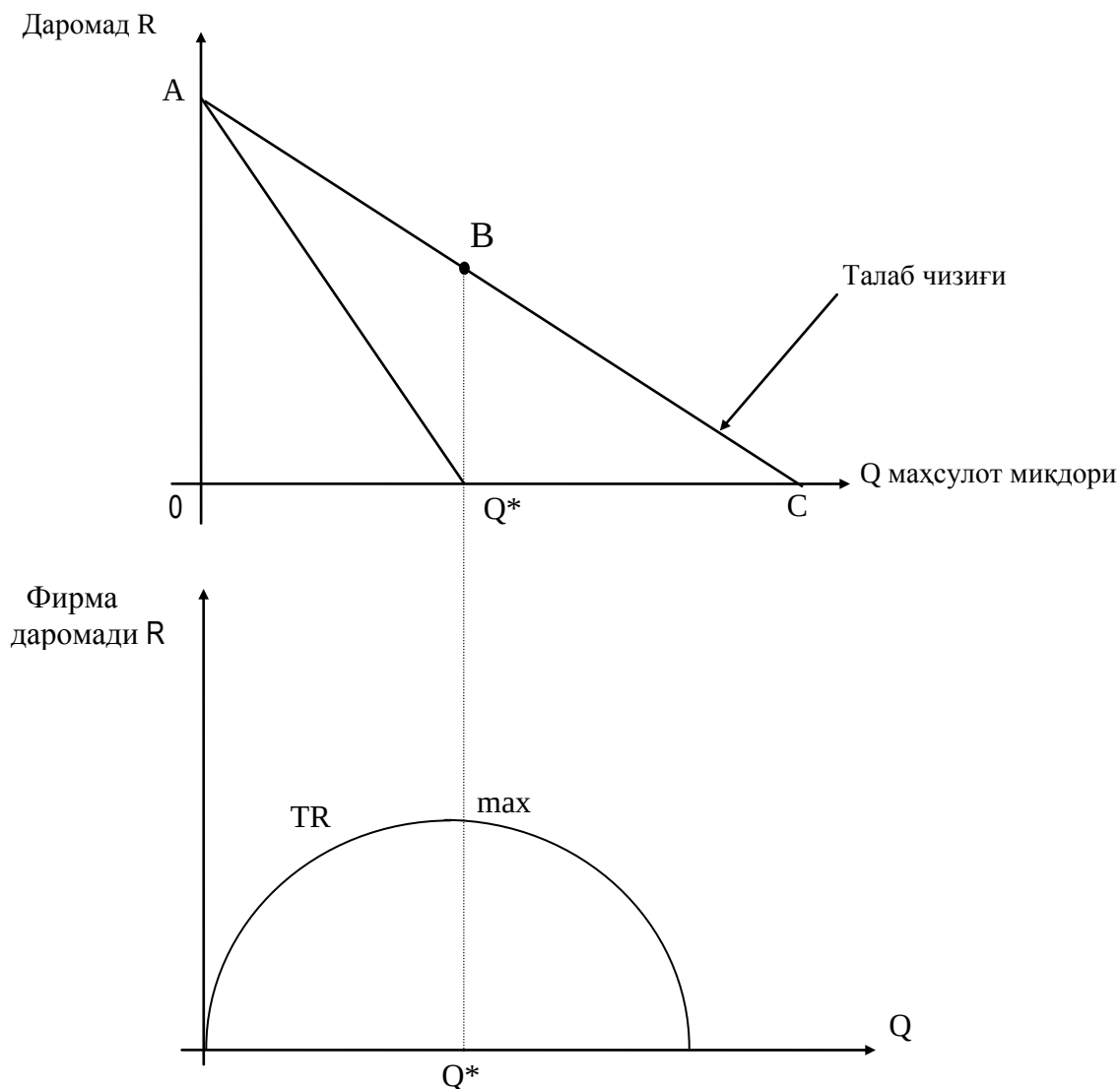
Рақобатлашган бозорда фирманинг чекли даромади маҳсулот нархига тенг ва талаб чизиғи горизонтал бўлса, монопол бозорда монополист маҳсулотига бўлган талаб чизиғи пастга ётиқроқ ва монополистнинг чекли даромади ҳар доим нархдан кичик бўлади.

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.

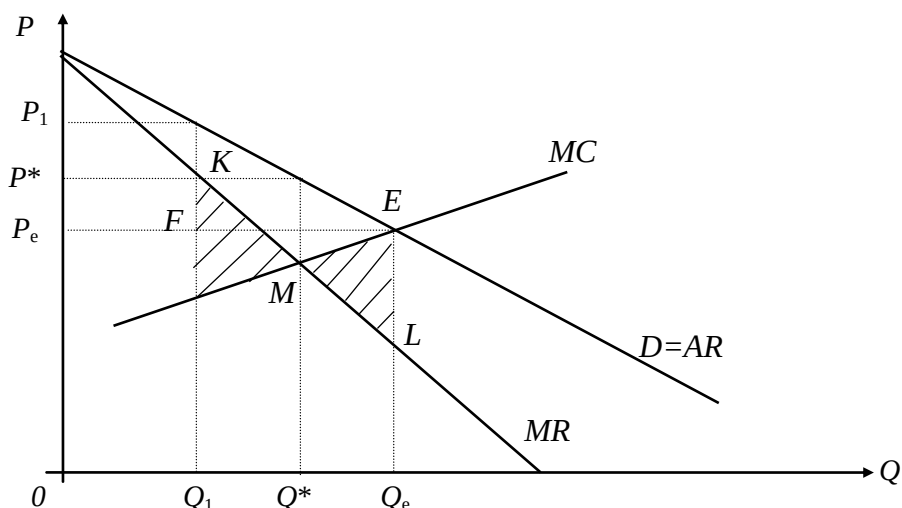


10.1-расм. Соф монополияда фирманинг маҳсулотига талаб, унинг чекли ва умумий даромади.

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 чизиғининг 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 чизиғининг 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 (10.2-расм). Расмда монополистнинг ўртача даромад чизиғи бирор талаби чизиғини

беради. Маҳсулот нархи шу маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмига боғлиқ функция.



10.2- 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 нуқтада эришилади. Графикда нуқта мувозанат нуқта 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 чизиқлар 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.

10.3. Монопол шароитда нарх белгилаш ва монопол шокимияти кўрсаткичи

Биз кўрдикки, монопол бозорда нарх чекли даромаддан юзори бўлади. Чекли даромадни уйидагича ўзгартириб ёзамиз:

$$\cdot \quad (1)$$

- бу ўшимча бир бирлик маҳсулот ишлаб чиқариш натижасида олинган ўшимча даромад бўлиб, у икки хусусиятга эга. (1)- тенгликни уйидагича ёзиш мумкин:

$$(2)$$

1) Бир бирлик ўшимча маҳсулот ишлаб чиқариб, уни нархда сотганимизда нархга тенг бўлган даромад оламиз ($Q=0$);

2) Монопол фирма маҳсулотига бўлган талаб чизиғи пастга ётиб бўлгани учун ўшимча бир бирлик маҳсулот ишлаб чиқариб, уни сотилиши, нархни кичик миқдорга камайтиради (- ўшимча бирлик маҳсулот ишлаб чиқариб сотиш натижасида нарх анча миқдорга камайишини кўрсатади) ва бу барча сотилган маҳсулотдан тушган даромадни камайтиради (яъни - даромаднинг ўзгариши).

Демак,

$$(3)$$

ва бу ерда талаб чизиғи манфий ётишликка эга бўлгани учун чекли даромад нархдан кичик бўлиши керак (нима учун деганда $\frac{\Delta P}{\Delta Q}$ манфий).

Энди чекли даромад билан талаб чизиғи ётишлиги ўртасидаги болишликни чекли даромад билан нархга кўра талаб эластиклиги коэффиценти ўртасидаги болишликка айлантирамиз. Маълумки, талабнинг нархга кўра эластиклик коэффиценти

,

бундан

,

бу муносабатни чекли даромад тенгламаси (3) га ўйсак уйидагини оламиз

$$\cdot \quad (4)$$

(4)- тенглама чекли даромадни шарандай ишлаб чиқариш шажмида товар нархидан ва талабнинг нархга кўра эластиклигидан болишлик эканлигини кўрсатади. Иккинчидан, эканлигини ҳам кўрсатади.

Фирманинг мақсади фойдани максималлаштириш бўлгани учун биз чекли даромадни чекли харажатга тенглаштириб ёзамиз:

,

ёки

$$\cdot \quad (5)$$

Ушбу формула монопол нарх белгилашда «Бош бармо» =оидаси номи билан юритилади (эсдан чи=армаслик керак , демак (5)-ифоданинг ўнг томони шар доим мусбат). (5)-тенгламанинг чап томонидаги ифода нархнинг чекли харажатдан =анчалик ю=ори эканлигини, нархга нисбатан фойз шисобида кўрсатади ва бу фар= тескари олинган манфий эластиклик коэффицентиға тенг.

(5) тенгликни нархга боли= шолда шам ёзиш мумкин:

Масалан эластиклик бўлганда ва чекли харажат бўлганда, мащсулот нархи

сўм бўлади.

Ра=обатлашган бозорда бўлганини кўрган эдик. Монополист нархни чекли харажатдан ю=ори белгилайди ва бу фар= ми=дор бўйича талаб эластиклигига тескари пропорционал бўлади (5). (5)-тенгламадан шундай хулоса келиб чи=адики, агар талабнинг нарх бўйича эластиклиги =анча ю=ори бўлса, мащсулот нархи шунча чекли харажатга (га) я=инлашади. Нарх =анчалик чекли харажатга я=ин бўлса, монопол бозор ра=обатлашган бозорга шунчалик я=ин бўлади. Демак, талаб ю=ори даражада эластик бўлса, монополист оладиган =ўшимча фойда шунча кичик бўлади.

Монопол щокимият кўрсаткичи. Ра=обатлашган бозорда нарх чекли харажатга тенг бўлиши, максимал фойда олишнинг зарурий шарти эди. Монопол бозорда нарх чекли харажатдан ю=ори белгиланади . Ана шу фар= , яъни фойдани максималлаштирадиган нарх билан чекли харажат ўртасидаги фар= монопол щокимиятни ўлчаш усули бўлиши мумкин. Монопол щокимиятни худди ушбу усулда ани=лашни 1934 йилда и=тисодчи олим Абба Лернер томонидан таклиф =илинганлиги учун, бу кўрсаткич Лернернинг монопол кўрсаткичи деган номни олган

бу ерда:

- монопол щокимиятнинг Лернер индекси;
- монопол нарх;
- чекли харажат;
- талабнинг нархга кўра эластиклиги.

Масалан, бензинга талабнинг нарх бўйича эластиклиги -5 бўлса,

Бензин сотувчи фирманинг монопол щокимияти 0,2 га тенг.

Шуни таъкидлаш керакки, ю=ори монопол щокимият ю=ори фойда олишни кафолатламайди. Фойда ўртача харажатнинг нархга бўлган нисбатига боли=. Агар икки фирмадан биринчисининг монопол щокимияти, иккинчи фирманикига кўра ю=ори бўлса ва биринчи фирманинг ўртача харажати жуда ю=ори бўлса, унинг оладиган фойдаси иккинчи фирма фойдасидан кичик бўлади. Ю=оридаги тенглама кўрсатадики, талаб =анчалик эластик бўлмаса, шунчалик монопол щокимият ю=ори. Демак, монопол щокимиятнинг келиб чи=иш сабаби, талаб эластиклигидадир.

Амалиётда чекли харажатни щисоблаш =ийин бўлгани учун, уни ўртача харажат билан алмаштиради. Бу щолда формула =уйидаги кўринишни олади:

Агар биз ифоданинг сурат ва махражини га кўпайтирсак, махражда умумий даромадни, суратда фойдани оламиз:

Шундай =илиб, Лернер кўрсаткичи ю=ори фойда олишни монополиянинг далолати эканлигини кўрсатади.

Монопол щокимиятни характерлаш учун бозорни марказлашув даражаси кўрсаткичидан щам фойдаланилади. Бу кўрсаткич биринчи бўлиб Херфиндал-Хиршман томонидан тавсия этилгани учун, у Херфиндал-Хиршман индекси деб юритилади.

Бу индекс корхоналарнинг бозордаги улушлари йи\индиси сифатида =аралади ва =айси фирманинг бозордаги улуши ю=ори бўлса, у фирма бозорда монопол щокимиятига эга бўлиши мумкин ёки шундай имконият мавжуд деб =аралади. Фирмалар бозордаги улушига кўра тартиблаштирилади.

бу ерда: I - Херфиндал-Хиршман индекси;

- бозорда энг катта улушга эга бўлган фирма;
- ундан кейинги катталиқдаги улушга эга фирма ва щоказо;
- энг кичик улушга эга бўлган фирма.

Агар тармо=да ягона фирма бўлиб, унинг мащсулоти тармо= мащсулотини ташкил =илса, =100% бўлади ва бундай щол соф монополия бўлади, яъни Херфиндал-Хиршман индекси га тенгдир.

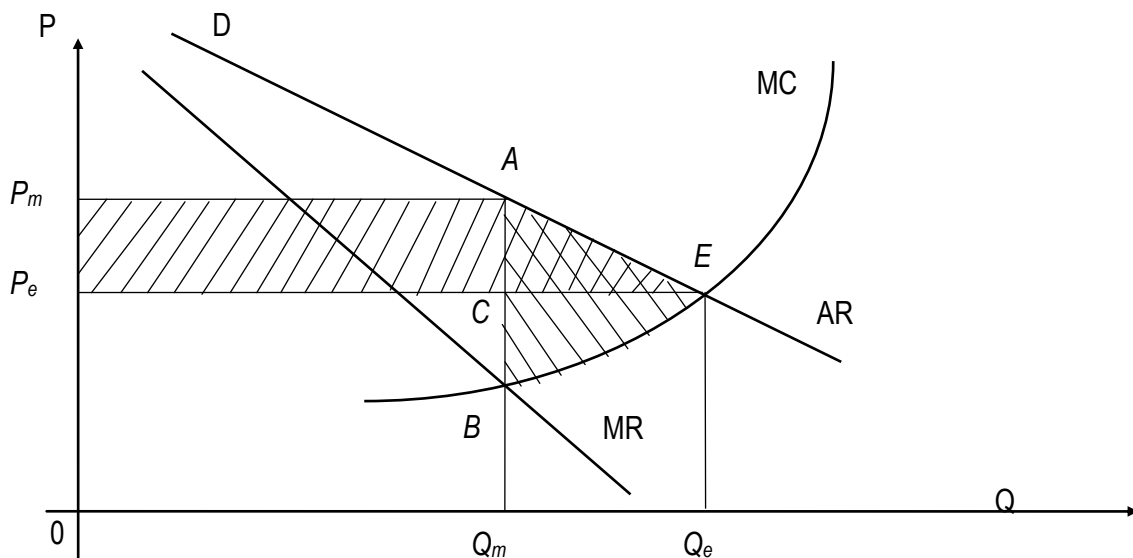
Масалан, АҚШ да Херфиндал-Хиршман индекси дан ошган тармо=лар, монопол тармо=ларга киради. Ю=оридаги индексдан монополияга =арши олиб бориладиган фаолиятда фойдаланилади. Бозорнинг катта =исмини бир неча фирмалар томонидан эгаллаб олиниш щолатига **бозорнинг марказлашуви** (концентрация рынка) дейилади.

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 (10.3-расм).

Рақобатлашган бозордаги ишлаб чиқарувчилар ва монопол ишлаб чиқаришнинг чекли харажатлари бир хил деб фараз қилайлик. 4-расмда монополистнинг ўртача ва чекли даромадлар чизиқлари ва чекли харажатлари чизиғи кўрсатилган.



10.3-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 (10.3-расмда бу ўртача даромад чизиғи) билан таклиф чизиғи (10.3-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 10.3-расмда тўғри тўртбурчак юзасига тенг. Маҳсулотни нархда сотиб олишни хоҳлаган, лекин нархда сотиб олаолмаган истеъмолчилар ҳам, истеъмол ортиқчасининг қисмини йўқотади, 10.3-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.

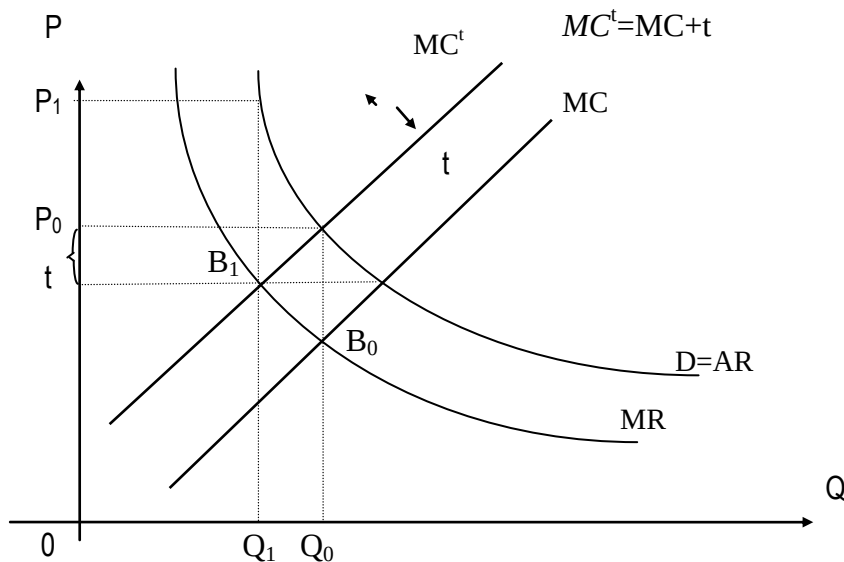
учбурчак юзасига тенг соф йўқотиш монополиянинг «ўлик юки» бўлиб, у жамиятнинг йўқотиши ёки жамиятнинг монополиядан кўрадиган зарарини ифодалайди.

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.

10.5 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 (10.4-расм). Графикда солиқ ҳисобига ўзгарган чекли харажат чизиғини бошланғич чекли харажат чизиғини миқдорга юқорига силжитиш орқали ҳосил қилинди (10.4-расм).



10.4-расм. Монопол товар нархига солиқнинг таъсири.

Натижада чизиғи чекли даромад чизиғини, янги нуктада 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 чизигини юқорига силжиши ишлаб чиқариш ҳажмини 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.

$$\frac{P}{MC} = \frac{1}{1 + \frac{1}{E_p^D}}, \quad MC = P + \frac{P}{E}$$

Масалан, бўлса, монопол нарх формуласига кўра, солиқ га тенг бўлганда, нарх солиқ миқдорига нисбатан икки баробар ортади.

Таянч иборалар

Соф монополия, олигополия, монопол рақобат бозори, монопсония, бозор ҳокимияти, 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 зарарли томонларини изоҳлаб беринг.

Бозор ҳокимияти деганда нимани тушунасиш?

Монопол нархга солиқ қандай таъсир кўрсатади?

Тавсия этиладиган адабиётлар

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.

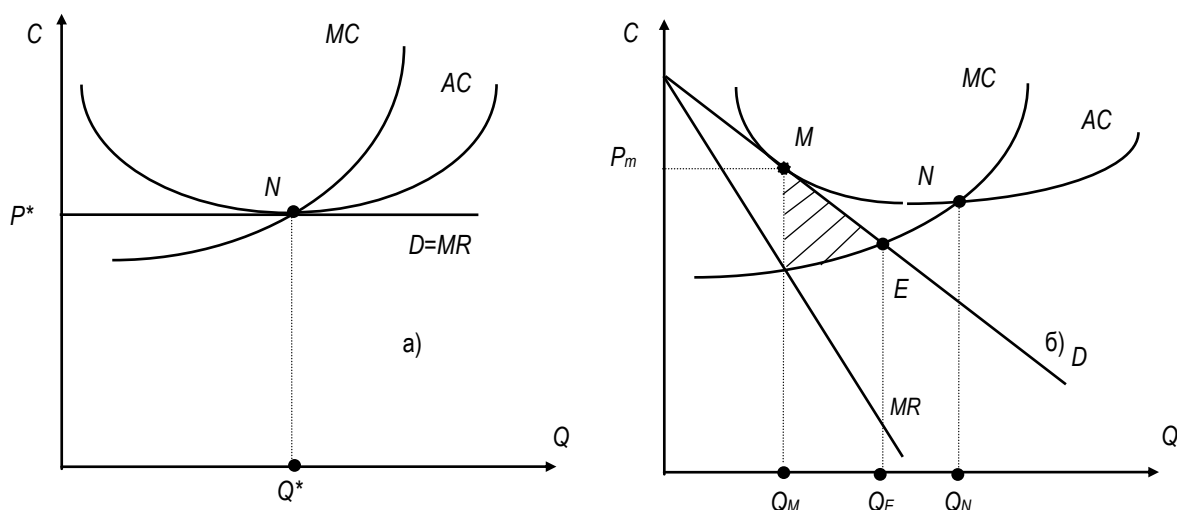
3. Игнатъева, Моргунова. Микроэкономика. www.economics.ru

11-МАВЗУ. МОНОПОЛ РАҚОБАТ ВА БОЗОР САМАРАДОРЛИГИ (2 соат)

1. Рақобатлашган бозор мувозанати
2. Олигополия
3. Курно модели ва мувозанати
4. Келишув ечими (Картел ечими).

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 узок муддатли оралиқдаги мувозанат ҳолатларини таққослаймиз. Рақобатлашган ва монопол рақобатлашган бозорларнинг узок муддатли оралиқдаги мувозанат ҳолатлари 11.1-расмда келтирилган.



11.1-расм. Рақобатлашган (а) ва монопол рақобатлашган (б) бозорларнинг узок муддатли оралиқдаги 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 нуқтада (11.1-а -расм) эришилса, монопол рақобатлашган бозорда нуқтада (11.1-б -расм) эришилади. Рақобатлашган бозорда талаб чизиғи горизонтал бўлиб, фирманинг фойдасини нолга тенг бўлиш нуқтаси ўртача харажатнинг минимал қийматига тўғри келади. Монопол рақобатлашган бозорда талаб чизиғи пастга томон ётиқ бўлади, шунинг учун ҳам фирма фойдасининг нолга тенг нуқтаси ўртача харажатнинг минимал нуқтасидан 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 нарҳини 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 юқориқрага пасайтириши мумкин, лекин бундай ҳолатни давом этиши нархлар жангига олиб келиши мумкин.

Нархлар жанги - 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 - рақоботлашувчи 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 нарҳини камайтиришдан қўшимча фойда олаолмайди. Мувозанат ҳолатда фирмаларнинг иқтисодий фойдаси нолга тенг.

11.3 Курно модели ва мувозанати.

Курно моделига мисол. Фараз =илайлик, дуополик бозорда иккита шаракат =илади.

Дуополистларнинг бозор талаби чизи\и чизи=ли функция ор=али ифодаланган:

ёки

Бу ерда Q иккала фирманинг умумий ишлаб чи=ариш шажми:

Фараз =илайлик, иккала фирманинг шам чекли харажатлари 4 га тенг .

Бу шолда биринчи фирманинг иккинчи фирма ишлаб чи=ариш шажмидан бо\ли= ишлаб чи=ариш чизи\ини ани=лаймиз, яъни ни. Фирма фойдани максималлаштиради, агар у чекли даромадни чекли харажатга тенглаштирадиган шажмда маъсулот ишлаб чи=арса.

Биринчи фирманинг умумий даромади

Чекли даромад - бу даромад функциясидан олинган щосила бўлгани учун

Энди ни га тенглаштириб биринчи фирманинг фойдасини максималлаштирадиган ишлаб чи=ариш щажмини топамиз:

дан.

Биринчи фирманинг ишлаб чи=ариш чизи\и ни топамиз:

(1)

Худдий шундай щисоб-китоблар ор=али иккинчи фирманинг ишлаб чи=ариш чизи\и

(2)

Ишлаб чи=аришнинг мувозанат щажмларини (1) ва (2) тенгламаларни бир-бирига тенглаштириб ечиб топамиз, нима учун деганда мувозанат щажмлар биринчи ва иккинчи фирмаларнинг ишлаб чи=ариш чизи=лари кесишган ну=танинг координаталари ва лар щисобланади:

, .

ифодага ни =ўйсак,

Демак, биз мувозанат ишлаб чи=ариш щажмлари =уйидагича деб айтишимиз мумкин:

Демак, иккала фирма томонидан ишлаб чи=арилган мащсулот щажми бирлик ва мащсулот нархи .

Умумий фойдани ани=лаймиз:

$$\pi = \pi_1 + \pi_2 .$$

Биринчи фирманинг фойдаси =уйидагига тенг:

$$\pi = 16 \cdot 12 - 12 \cdot 4 = 144$$

Иккинчи фирманинг фойдаси эса

$$\pi_2 = 144$$

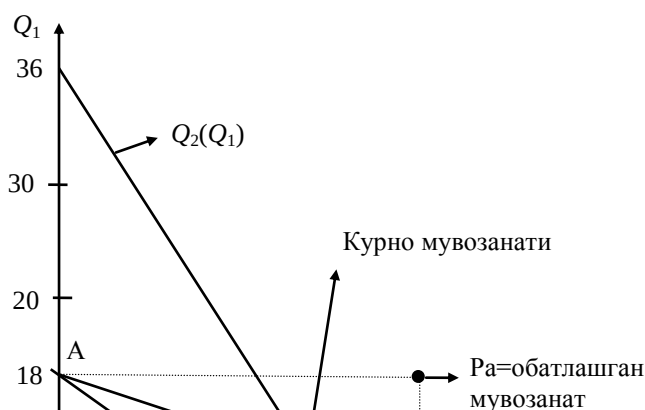
га тенг.

Умумий фойда ми=дори

$$\pi = \pi_1 + \pi_2 = 144 + 144 = 288$$

га тенг.

Курно чизи=ларини ва =урно мувозанатини графикда тасвирлаймиз (11.2-расм).



11.2-расм. Бозордаги дуополияни ифодаловчи график.

Расмда чизи\и биринчи фирманинг Курно чизи\и. чизи= иккинчи фирманинг Курно чизи\и. Курно чизи=лари кесишган ну=та, Курно мувозанатини билдиради. Бу ну=тада шар бир фирма ўз ра=обатчисининг ишлаб чи=ариш шажми берилганда ўз фойдасини максималлаштиради.

Иккита фирма бир-бири билан ра=обатда эканлигини ю=орида фараз =илган эдик. Энди фараз =илайлик, иккала фирма биргаликда келишиб шаракат =илсин. Улар ўзларининг ишлаб чи=ариш шажмларини умумий фойдани максималлаштирадиган =илиб танлайди ва олинган фойдани тенг бўлиб олишсин. Бундай келишиб шаракат =илишни трестга =арши (=ўшилиб шаракат =илишга =арши) =онун ишламаганда амалга ошириш мумкин. Маълумки, умумий фойдани максималлаштириш мумкин, агарда улар умумий чекли даромад билан умумий чекли харажатни тенглигини таъминлайдиган умумий ишлаб чи=ариш шажмига эришса, яъни бўлса.

Иккала фирманинг умумий даромади
га тенг.

Чекли даромад ва дан ва бундан умумий фойдани максималлаштирадиган умумий ишлаб чи=ариш шажми .

Энди айтиш мумкинки, иккала фирманинг ишлаб чи=ариш шажмлари йи\индиси 18 бирликни берадиган шар =андай ишлаб чи=ариш шажмлари умумий фойдани максималлаштиради.

тенгламани ифодаловчи чизи= **контракт чизи\и** бўлиб, у иккала фирманинг умумий ишлаб чи=ариш шажми 18 ни берадиган ва умумий фойдани максималлаштирувчи шар хил ишлаб чи=ариш шажмлари (ва) комбинацияларини ифодалайди.

Ушбу контракт чизи\и шам ю=оридаги расмда келтирилган (AB) чизи\и. Фирмалар тенг ми=дорда мащсулот ишлаб чи=ариб, умумий фойдани тенг бўлиб олишлари мумкин, яъни .

Товар нархи $P = 40 - 18 = 22$ га тенг. Фирмаларнинг умумий фойдасини щисоблайдиган былсак, у

$$\pi = 22 \cdot 18 - 18 \cdot 4 = 324$$

пул бирлигига тенг былади.

Демак, фирмалар келишиб щаракат =илса, Курно мувозанати щолатида оладиган фойдадан кыпро= фойда олиши мумкин былади.

Кўриниб турибдики, агар иккала фирма келишиб щаракат =илса, Курно мувозанати щолатидаги ишлаб чи=ариш шажмидан камро= шажмда мащсулот ишлаб чи=ариб максимал фойда олиши мумкин. Демак, дуополистик бозордаги Курно мувозанати щолати иккала фирма учун ра=обатлашган бозор мувозанати щолатига кўра яхширо=, лекин келишиб щаракат =илишга нисбатан фойдали эмас. Ра=обатлашган бозордаги мащсулот ми=дори шартга кўра ани=ланади ва $MC_1=MC_2=MC=4$ былгани учун $4=40-Q$, бундан $Q=36$.

Товар нархи $P=4$ пул бирлигига тенг. Фирмалар ра=обатлашган бозорда щаракат =илганда, умумий фойда нолга тенг. Чунки чекли харажат ызгармас былиб 4 га тенг.

11.4 Келишув ечими (Картел ечими).

Келишув ечим, дуопол бозордаги иккала фирманинг маълум бир шартнома асосида биргаликда келишиб щаракат =илишига асосланади. Шартномада фирмаларнинг щар бири =анча ми=дорда товар ишлаб чи=ариши, уни =андай нархда сотиши ва тушган фойдани =андай =илиб ўртада бўлиши келишилган щолда кўрсатилиши мумкин. Фирмалар келишиб щаракат =илганда умумий фойдани максималлаштирадilar. Иккала фирманинг келишиб щаракат =илиши дуопол бозорда соф монополияни вужудга келишига олиб келади.

Ю=оридаги маълумотларга кўра келишув стратегиясини кўриб чи=амиз.

Мисол. Дуопол бозорда иккита фирма щаракат =илапти. Умумий бозор талаби Фирмаларнинг умумий харажатлари функциялари =уйидагича берилган:

Иккала фирма картел тузиб щаракат =илмо=чи. Келишувга кўра умумий фойданинг 38 фоизини биринчи фирма, 62 фоизини иккинчи фирма олмо=чи дейлик. Щар бир фирманинг ишлаб чи=ариш шажмини, бозор нархини ва фирмалар оладиган фойдани щисоблаш зарур.

Ечиш. Бозор талабини =уйидагича ёзамиз:

бу ерда

Умумий фойда =уйидагига тенг:

Бундан ва берилган маълумотларга кўра фойда =уийдагига тенг:

(1) даги =ийматни (2) га =ўйсак

(3) ни ихчамласак =уийдагини оламир:

Умумий фойдани максималлаштирадиган ва ларни топиш учун (4)-дан ва бўйича хусусий щосила олиб, уларни нолга тенглаштириб, ва ларга нисбатан ечамиз.

,

Натижада икки номаълумли иккита тенгламалар системасини оламир

.

Ушбу системани ечиб ва эканлигини ани=лаймир.

Бозор нархи эса =уийдагига тенг бўлади:

Умумий максимал фойдани ани=лаймир

Кўриниб турибдики, иккала фирма келишув стратегиясини =ўллеса, олдинги стратегияларга =араганда кўпро= фойда оладилар.

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 изохлаб 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. Гуломов С.С., Алимов Р.Х., Салимов Б.Т., Ходиев Б.Ю. Микроиқтисодиёт. -Т.: Шарқ, 2001.
2. Хамдамов К.С. Микроиқтисод. -Т.: ТДИУ, 2001.
3. Кембелл Р. Макконелл. Стенли Л. Брю. Экономика. Принципў, проблемў и политика. 1, 2 том. –М.: Республика, 1992.
4. Курс Микроэкономики 1 в "Микроэкономике Промежуточного уровня". Особое внимание уделяется производству, теории фирмў и структурам рўнка. http://www.nes.ru/Acad_year_2001/Micro2-rus.htm

12-МАВЗУ. ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ОМИЛЛАРИ БОЗОРИ (2 соат)

1. Мешнат бозори, раобатлашган мешнат бозори

Ишлаб чиқариш омиллари бозори деганда, мешнат, 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 шосила талаб бўлиб, фирманинг ишлаб чиқариш шажмидан ва унинг харажатларига боғлиқ.

Ишчи кучига бўлган талабни алоҳида фирма учун араймиз. Бозор (тармоқ) талабини аниқлаш учун тармоққа арашли фирмалар талаблари йиғиб чиқилади.

Фараз қилайлик, фирма ишлаб чиқариш омилларидан фойдаланиб маъсулот ишлаб чиқаради. Бошқарувчи фирмага яна ўшимча анча ишчи кучини ёллашни аниқламоқчи. Бунинг учун фирма ҳар бир ўшимча ишчи кучини ёллашдан анча даромад олишни ва ушбу бирлик ёлланган ишчи кучидан фойдаланиш учун анча харажат кетишини билиши керак бўлади.

Ўшимча ёлланган битта ишчи кучидан олинadиган ўшимча даромад мешнатнинг чекли даромадлилиги дейилади ва у орали белгиланади.

Мешнатнинг чекли даромадлилиги MRP_L нинг иқтисодий маъноси шундан иборатки, яъни у ўшимча бир бирлик ишчи кучидан фойдаланиб ўшимча ишлаб чиқарилган маъсулот шажмини, ўшимча бир бирлик ишлаб чиқарилган маъсулотдан олинadиган ўшимча даромад га кўпайтириш орали аниқланади:

$$MRP_L = MP_L \cdot MR, \quad (1)$$

бу ерда - мешнатнинг чекли даромадлилиги;

- мешнатнинг чекли маъсулоти;
- чекли даромад.

Ушбу мушам бўлган (1) муносабат истеъмол бозори раобатлашганми ёки йўқми ҳар андай раобатлашган омиллар бозори учун ўринлидир.

Масалан, капитал бозори учун:

бу ерда - капиталнинг чекли даромадлилиги;

- капиталнинг чекли маъсулоти;
- чекли даромад.

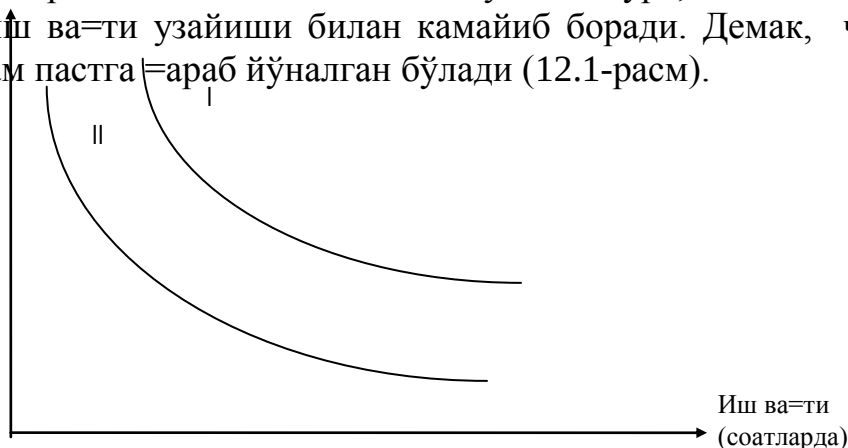
Ер бозори учун:

$$MRP_t = MP_t \cdot MR.$$

Раобатлашган бозор шароитида чекли даромад бозор нархи га тенг, яъни бўлгани учун, чекли мешнат даромадлилиги ўйидагича аниқланади:

$$(2)$$

Чекли даромаднинг камайиш = онунига кўра, меънатнинг чекли маъсулоти иш ва=ти узайиши билан камайиб боради. Демак, чизи\и нарх ўзгармаса ҳам пастга = араб йўналган бўлади (12.1-расм).



12.1-расм. Чекли меънат даромадлилиги графиги

I чизи= ра=обатлашган истеъмол бозоридаги фирманинг чизи\и (бу ерда фирма монопол шокимиятга эга эмас). II чизи= истеъмол бозорида монопол шокимиятга эга бўлган фирманинг чизи\и. Монопол шокимиятга эга бўлган фирма кўпро= маъсулот сотиш учун товар нархини тушириши мумкин. Натижада бўлади ва ишлаб чи=ариш шажми ошиши билан камайиб боради. Демак, ва чизи=лари пастга ёти= бўлгани учун чизи\и пастга томон ёти= бўлади. Агар биз монопол шокимиятга эга бўлган фирманинг меънатни чекли даромадлилигини монопол бўлмаган фирманинг меънатни чекли даромадлилиги билан солиштирсак

$$MRP_L^M = MP_L \cdot MR < MP_L \cdot P = MRP_L^P,$$

бу ерда MRP_L^M - монопол шокимиятга эга бўлган фирманинг меънатини чекли даромадлилиги;

MRP_L^P - монопол шокимиятга эга бўлмаган ра=обатлашувчи фирманинг меънатини чекли даромадлилиги.

Бундан келиб чи=адик, шар =андай иш ша=ида истеъмол бозорида монопол шокимиятга эга бўлган фирма, монопол шокимиятга эга бўлмаган фирмага нисбатан камро= ишчи ёллайди.

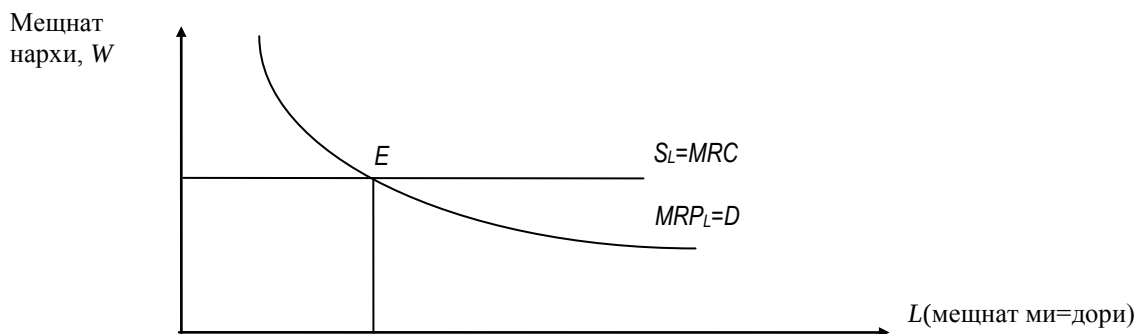
Меънатни чекли даромадлилиги дан ишчиларни ёллашда фойдаланиши мумкин. Агар фирма ўз фойдасини максималлаштирадиган бўлса, у ишчиларни ёллашни меънатни чекли даромадлилиги иш ша=ига тенг бўлгунга =адар давом эттиради.

$$MRP_L = W, \quad (3)$$

бу ерда - иш ша=и.

Агар $MRP_L > W$ бўлса, фирма =ўшимча ишчи кучини ёллаб, ўз фойдасини ошириши мумкин.

Ушбу шарт =уйидаги 12.2-расмда ифодаланган.



12.2-расм. Ра=обатлашган меcнaт бозорида меcнaт нархининг унинг ми=доридан бо\ли=лиги.

Меcнaтга бўлган талаб чизи\и билан устма-уст тушади. талаб чизи\ига кўра, меcнaт нархи пасайган сари унга бўлган талаб шам ортиб боради ва аксинча.

Меcнaт бозорида ишчи кучига талаб - бу фирмаларнинг ишчи кучига талабидир. Таклиф ишчилар томонидан бўлади.

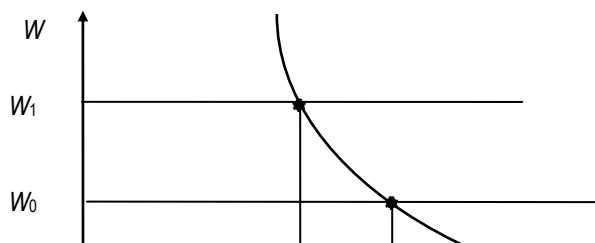
Меcнaт бозори ра=обатлашган бўлгани учун меcнaт нархи бозор томонидан шаклланади ва унга бозор субъектлари таъсир =ила олмайди (ра=обатлашган истеъмол бозоридаги каби). Бу барча ишчилар =айси фирмада ишлашидан =атъий назар, бир хил иш ша=i олади ва фирмалар бу нархни олдиндан берилган нарх сифатида =абул =иладилар. Шунинг учун шам алошида фирма учун меcнaт ресурслари таклиф чизи\и горизонтал, яъни у абсолют эластик.

12.2-расмда ра=обатлашган меcнaт бозоридаги мувозанат ну=та E ну=та билан ифодаланади. Мувозанат иш ша=i W_e^* бўлганда фойдани максималлаштирадиган меcнaт ресурслари ми=дори L_e^* га тенг бўлади. Ишчи чекли унумдорлик назариясига кўра, меcнaтнинг тўли= маъсулотини олади. Шунинг учун фирманинг меcнaт учун чекли харажати иш ша=iга тенг.

$$MRC = W^* = MRP_L,$$

бу ерда - фирманинг меcнaтга бўлган чекли харажати.

Ра=обатлашган меcнaт бозорида шар бир ишчининг иш ша=i W_e^* га тенг бўлгани учун, фирманинг ишчиларга берадиган умумий иш ша=i харажатлари $0L_e^*W_e^*$ тўртбурчак юзига тў\ри келади (12.2-расм). Иш ша=iининг ўзгариши ишчи кучига бўлган талабни ўзгартиради. Агар иш ша=i дан гача ошса (12.3-расм), ёлланадиган ишчилар сони дан гача =ис=аради; агар иш ша=i гача пасайса, ишдаги ишчилар сони гача ошади. Меcнaт бозорида фирма фойдасини максималлаштирадиган шарт, яъни меcнaтни чекли даромадлигининг иш ша=i ставкасига тенглиги истеъмол бозоридаги $MR = MC$ шартга ўхшашдир.



12.3-расм. Ишчи кучига талаб билан иш ща=и ўртасидаги бо\ли=лик.

(1) ва (3) тенгликдан фойдаланиб =уйидаги муносабатни ёзамиз.

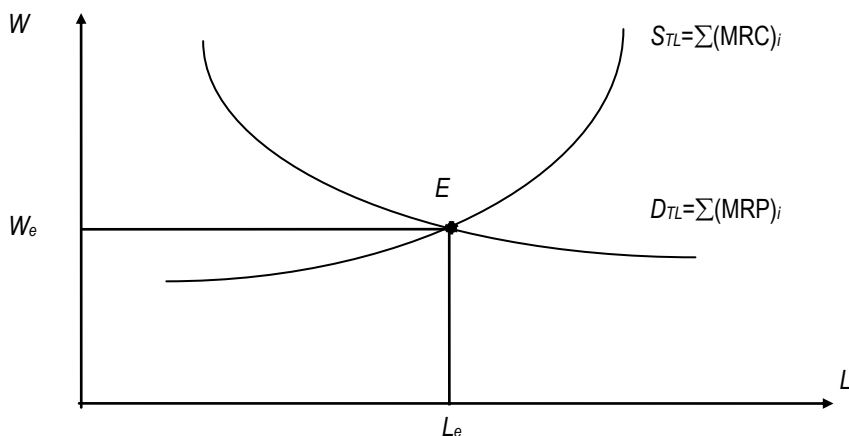
$MRP_L = MP_L \cdot MR = W$ тенгликнинг иккала томонини чекли мащсулот MP_L га бўламиз. Натижада =уйидагини оламиз:

$$MR = \frac{W}{MP_L}. \quad (4)$$

$$W \cdot \frac{\Delta L}{\Delta Q} = MRC$$

- муносабатнинг чап томони иш ща=и ставкасининг бир бирлик мащсулот ишлаб чи=ариш учун кетган мешнат сарфига кўпайтирилганига тенг, яъни бу ишлаб чи=аришнинг чекли харажатиدير.

Тармо= бўйича мешнат бозорини кўриб чи=амиз. Умумий бозор талаби тармо=даги фирмалар талаблари йи\индиси билан ани=ланади (12.4-расм).



12.4-расм. Тармо= мешнат бозори.

Умумий таклиф таклифлар йи\индисидан иборатдир.

Бу ерда -ишчи учун сарфланадиган =ўшимча харажат, яъни, иш ща=и.

Мешнат =илиш ва дам олиш ўртасидаги бо\ли=лик. Щар бир ишчи олдидаги масала, бу =анча ишлаб, =анча дам олиш муаммосидир. Агар

суткада 24 соат бўладиган бўлса, ишчи 24 соат ишласа, у сўмга тенг бўлган максимал даромад олиш мумкин (12.5-расм).

12.5-расм. Иш ва=ти ва дам олиш ўртасидаги боʻли=лик

Агар у ишламаса, унинг максимал дам олиши бир суткага, яъни, 24 соатга тенг бўлади ва унинг даромади нолга тенг. Ишчининг "даромад ва бўш ва=ти" бюджет чизиғини чизиғи ор=али ифодалаш мумкин. Маълумки, ишчи шар доим суткасига 24 соат ишлайвермайди. Табиийки, ишчининг иш ва=ти чегараланган бўлади, у маълум ва=т дам олиб, ўзининг ишлаш =обилиятини тиклаш керак бўлади. Бундан таш=ари, дам олиш уни маънавий ўсишини таъминлайди. Демак, ишчи маълум ва=т ишлаб, маълум ми=дорда наф олса (даромад олса), у маълум ва=т дам олганда шам =андайдир наф олади (маънавий ўсиш, зав=ланиш). Демак, ишчини =анча ва=т ишлаб, =анча ва=т дам олиши кераклиги тўғрисидаги масалани =уйидагича =ўйиш мумкин:

Ишчининг ишлаш ва=ти ва дам олиш ва=тидан боʻли= нафлик функциясини =уйидагича ёзамиз:

$$, \quad (5)$$

бу ерда - нафлик функцияси; - дам олиш ва=ти; - иш ва=ти.

Демак, ишчи суткадаги 24 соатни иш ва=тига ва дам олиш ва=тига шундай та=симлаши керакки, натижада у максимал наф олсин:

$$. \quad (6)$$

+уйидаги шарт бажарилганда:

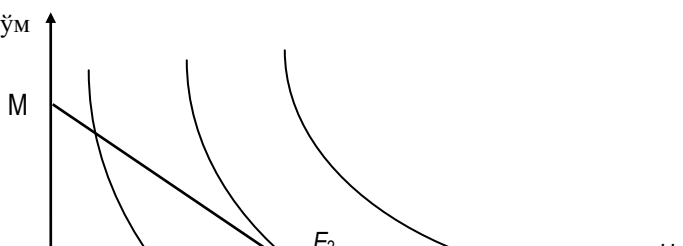
$$. \quad (7)$$

Ушбу масаланинг оптимал ечимини график ор=али ани=лаймиз (12.6-расм).

Даромад, сўм

M

E₂



12.6-расм. Нафлик функциясини максималлаштириш.

Расмдан кўриш мумкинки, масаланинг ечими мувозанат нуқта орталианиланиши мумкин. Нафлик функциясининг бефарлик чизиғи бюджет чизиғини нуқтада кесиб ўтади. Оптимал ечимга кўра, дам олиш вағти соатга тенг, иш вағти . Ишчининг бир соатлик иш щағи сўмга тенг бўлса, унинг умумий даромади ўйидагича топилади:

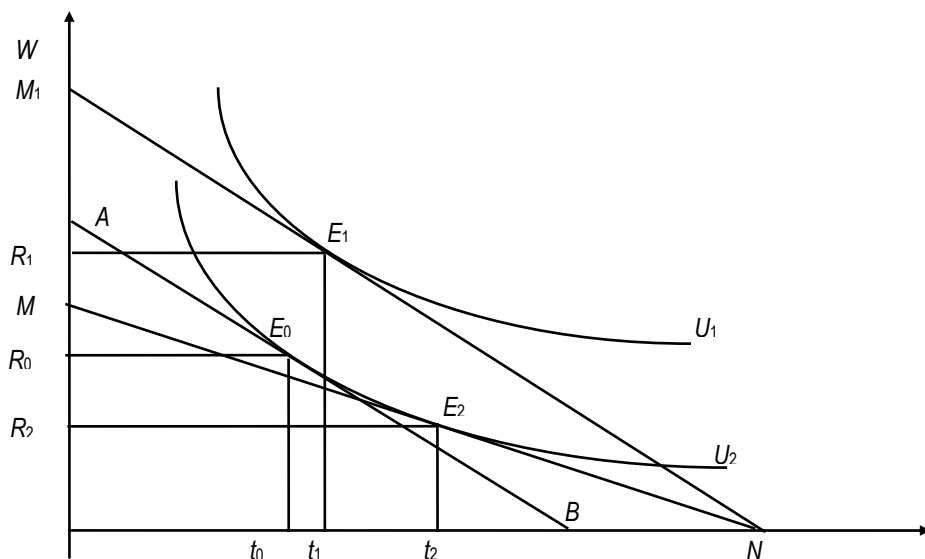
(8)

У шолда бюджет чизиғи ёғиғлиғи иш щағига тенг бўлади.

(9)

Ишчи нафлик функциясини максималлаштиради, агар бўш вағт билан даромадни чекли алмаштириш нормаси иш щағи га тенг бўлса, .

Фараз ўйлайлик, иш щағи ставкаси дан га ошди. Бюджет чизиғи шолатидан шолатга силжийди (12.7-расм).

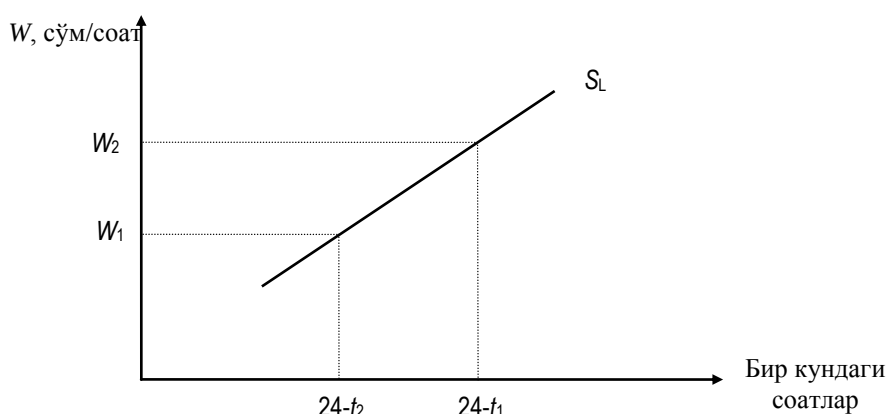


12.7-расм. Ўрнини босиш самараси ва даромад самараси, $0t_0$, $0t_1$, $0t_2$ лар бўш вағт, t_0N , t_1N ва t_2N лар иш вағти.

Агар биз бюджет чизи\ига параллел бўлган ва бефар=лик чизи\и билан кесишадиган бюджет чизи\ини ўтказсак, даромад ва ўрнини босиш самарасини ани=лашимиз мумкин.

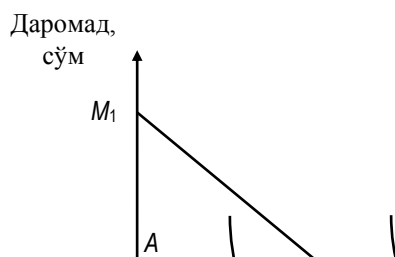
Ўрнини босиш самараси бўш ва=тни =ис=ариши ва иш ва=тининг ортиши натижасида даромаднинг ўсиши билан ифодаланади, яъни, маълум ми=дордаги бўш ва=т иш ва=ти билан алмаштирилади. 7-расмда бу дан га силжишини ифодалайди, яъни, иш ва=ти дан гача ошади. Лекин, даромаднинг ортиши билан бирга дам олишнинг - шахснинг маънавий ўсиши учун керак бўладиган бўш ва=тнинг щам =иммати ошади. Даромад самараси (бўш ва=тнинг ортиши) тескари йўналишда бўлиб, у орали= билан ифодаланади. Натижавий ўзгариш орали==а тенг.

Иш ща=ининг бундай ўсишида ўрнини босиш самараси даромад самарасидан ю=ори бўлади. Бундан шу келиб чи=адики, биринчидан, иш ща=ининг ўсиши, иш ва=тини ортишига олиб келади; иккинчидан, индивидуал шахснинг мецнат таклифи мусбат ёти=ликка эга (12.8-расм).



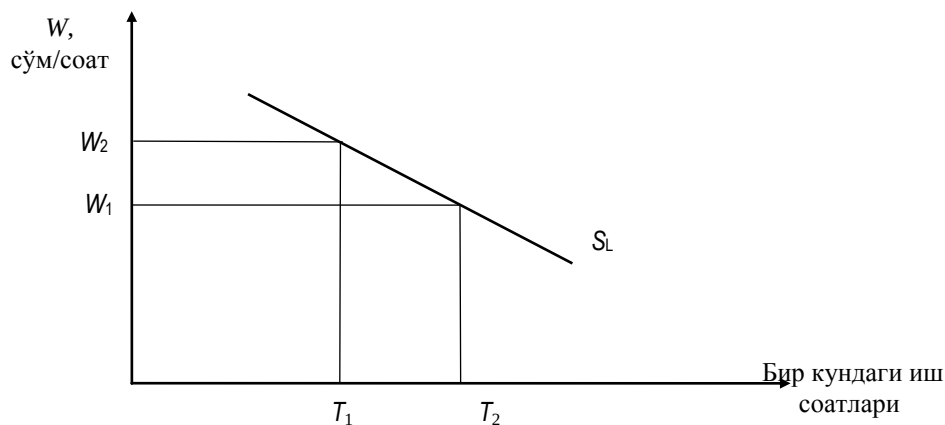
12.8-расм. Иш ща=ининг ўсиши натижасида иш ва=тнинг ўсиши.

Даромаднинг янада ошиб бориши барча шахсларни щам дам олиш ва=тини =ис=артириб, иш ва=тини оширишга ундайвермайди. Дам олиш ва=тининг =ис=ариб бориши, уни шахс учун бўлган =имматини оширади. Ю=орида эслатиб ўтганимиздек, суткасига 24 соат ишлаш маънога эга эмас. Бўш ва=тни =имматини ошиб бориши шунга олиб келадики, даромад самараси, ўрнини босиш самарасидан ошиб кетади (12.9-расм). Натижада иш ва=ти дан гача =ис=аради.



12.9-расм. Даромад самараси ўрнини босиш самарасидан ортиқ бўлган ҳол, $0t_0$, $0t_1$, $0t_2$ лар бўш вақт, t_0N , t_2N ва t_1N лар иш вақти.

Шахснинг бўш вақти эса дан га ўсади. Бўш вақт имматини ортиши, иш шари ошганда индивидуал шахснинг меънат таклифи чизиғи манфий ётишга эга бўлади (13.10-расм).



12.10-расм. Иш шари ошганда иш кунини исариш таклиф чизиғи ётишга.

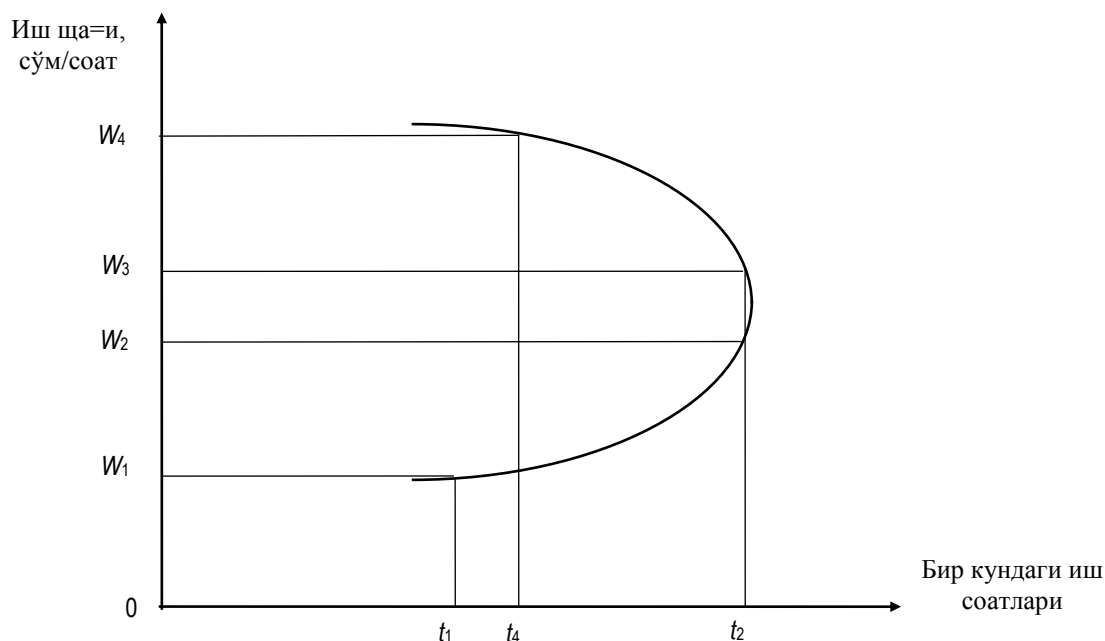
Иш шари ўсишининг дам олиш вақти билан ишлаш вақти ўртасидаги нисбатга таъсири. Одатда иш шари ошганда, кўпчилик кўпроқ ишлаб, кўпроқ даромад олишга шаракат илади. Лекин, иш вақти ошган сари бўш вақтнинг шари иммати ошиб боради. Инсон маънавий ўсишга шари интилади. Демак, иш вақтининг ўсиши ўз чегарасига эга. Нима учун деганда, инсонлар, ишлаб топган даромадини кўпроқ завқ олиш учун, дам олишга сарфлайдилар.

Иш вақти маълум вақтгача ўсгандан кейинги иш шарининг ўсиши, иш вақтининг исаришига олиб келади. Иш шари ошганда ўрнини босиш самараси шари даромад самараси мавжуд бўлади. Ўрнини босиш самарасида юзориш иш шари, ишчининг реал даромадини оширади. Ишчи

кўп даромад олганда, у кўпро= неъматларни сотиб олади, ушбу неъматлардан бири, яхши дам олишдир.

Агар ишчи дам олишга кўпро= мабла\ сарфласа, даромад самараси (даромаднинг ошиши), уни камро= ишлашга ундайди. Даромад самараси жуда ҳам катта бўлганда, ишчи иш ва=тини =ис=артиради ва меънат таклифи чизи\и пастга ёти= бўлади.

+уйидаги расмда (12.11-расм) иш ҳа=и ўсишининг уч бос=ичи кўрсатилган.



12.11-расм. Индивидуал шахснинг меънати таклифи чизи\и.

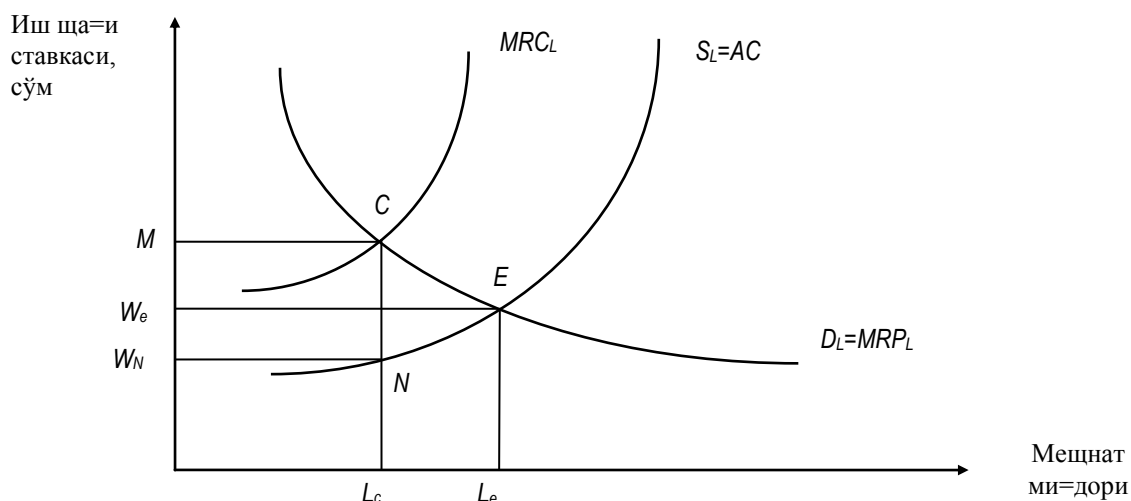
Иш ҳа=ининг биринчи бос=ичида дан га ўсиши, иш ва=тини дан соатга оширади. Бу ерда ўрнини босиш самараси даромад самарасидан ю=ори бўлади. Иш ҳа=ининг иккинчи бос=ичидаги дан га ўсиши, иш ва=тига таъсир =илмайди, ишчи соат ишлайди, ўрнини босиш самараси даромад самарасига тенг. Учинчи бос=ичдаги иш ҳа=ининг дан га ўсиши, иш ва=тини дан га =ис=артиради, ўрнини босиш самараси даромад самарасидан кам бўлади.

Кўриниб турибдики, даромаднинг ўсиши дам олишга бўлган талабни оширади. Ушбу ҳол иш ва=тини =ис=ариши ва дам олиш ва=тини ошишида ўз ифодасини топган. Иш ҳа=ининг ошиши билан бирга дам олишнинг нархи ҳам ошади.

Одатда, ривожланган мамлакатларда аҳолининг ўртача даромади, ривожланаётган мамлакатлардаги аҳолининг ўртача даромадидан анча ю=ори бўлгани учун, улар кўпро= дам олишга ҳаракат =илади (Даромад самараси, ўрнини босиш самарасидан ю=ори). Ривожланаётган давлатларда иш ҳа=и паст бўлгани учун, иш ҳа=ининг ўсиши, ишчиларни кўпро= ва=т ишлаб, кўпро= даромад =илишга ундайди (ўрнини босиш самараси, даромад самарасидан ю=ори бўлади).

Мешнат бозорида монопсония бўлган шол. Бундай шол кўпро= кичик шаҳарларда учрайди. Шаҳарда ягона ишлаб чи=ариш корхонаси бўлиб, у шаҳар аҳолисининг асосий =исмини иш билан таъминлайди.

Шаҳарда бош=а иш жойлари кам бўлгани учун, ушбу вазият монопсоник бозор вазиятига я=ин бўлади. Монопол корхона маҳаллий мешнат бозорида ишчи кучини сотиб олувчи ягона корхона бўлгани учун шам у иш ша=ига таъсир =ила олади. Корхона ишга ёллайдиган ишчилар сонини =ис=артирса, ишга кирувчилар ўртасида ра=обат кучаяди ва бу иш ша=ини мувозанат даражасидан пастга туширади (12.12-расм).



12.12-расм. Монопсонист мешнат бозори.

Ра=обатлашган мешнат бозорида мувозанат шолат ну=тада ўрнатилади. ну=тада талаб ва таклиф чизи=лари кесишади. Мувозанат шолатида ишчи ми=дордаги иш ша=и билан таъминланади. Монопсонист шар бир бирлик мешнат учун бир хил иш ша=и тўлагани учун таклиф чизи\и ўртача харажат чизи\идан иборат бўлади. Чекли мешнат харажатлари чизи\и ўртача харажат чизи\идан ю=орида ётади. ва чизи=ларини кесишган ну=таси монопсоник шолатда =анча ишчи билан банд бўлишини ани=лайди. Бу ерда монопсоник мувозанат шолати шарт. Демак, монопсонист ишчилар сонини дан =ис=артириб, иш ша=ини дан га =ис=артиришга эришади. Шундай =илиб, монопсонист бир ва=тнинг ўзида шам ишчилар сонини =ис=артириб, шам иш ша=ини пасайтириб, ўз фойдасини тўртбурчак юзига тенг бўлган ми=дорда оширади.

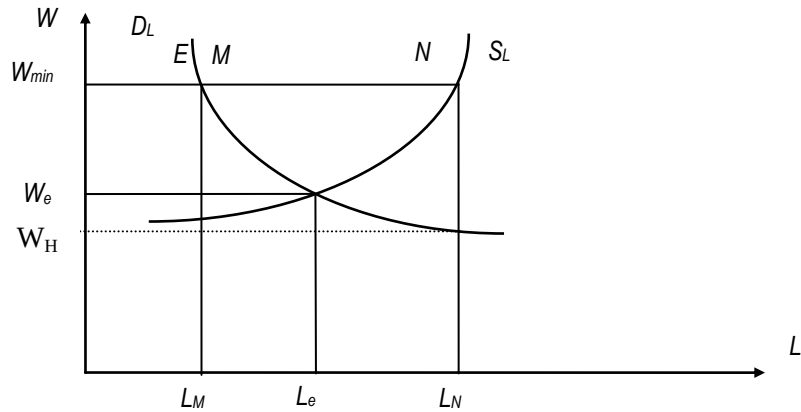
Минимал иш ша=и. Минимал иш ша=и давлат томонидан =онун ор=али ўрнатилади. Кўп шолларда минимал иш ша=и мувозанат иш ша=и даражасидан ю=ори =илиб ўрнатилади.

Бундай шолда умумий ўртача иш ша=и ошади, лекин ишчиларни ишга ёллаш сони =ис=аради. Минимал иш ша=ини ўрнатилишини ва уни оширилишини касаба уюшмалари шам кўпинча талаб =илиб чи=адилар. Минимал иш ша=и =андай о=ибатлар билан бо\ли=лигини кўриб чи=айлик.

Минимал иш ша=и кўпро= малакасиз ишчилар ва иш топа олмаган ишчиларга салбий таъсир кўрсатади. Нима учун деганда, малакали ишчиларга талаб шар доим мавжуд бўлади, шу сабабли улар минимал иш

щатиининг ошишидан ютадилар. Умуман, минимал иш щатиининг ортиши, иш билан банд бўлган аҳолининг юзорио= даромад олишини таъминлайди. Минимал иш щати ошганда, меънатга щати тўлашнинг барча ставкалари айтадан кўриб чиилади ва оширилади.

Уйидаги 13.13-расмда минимал иш щатиининг аҳоли бандлигига таъсири кўрсатилган.

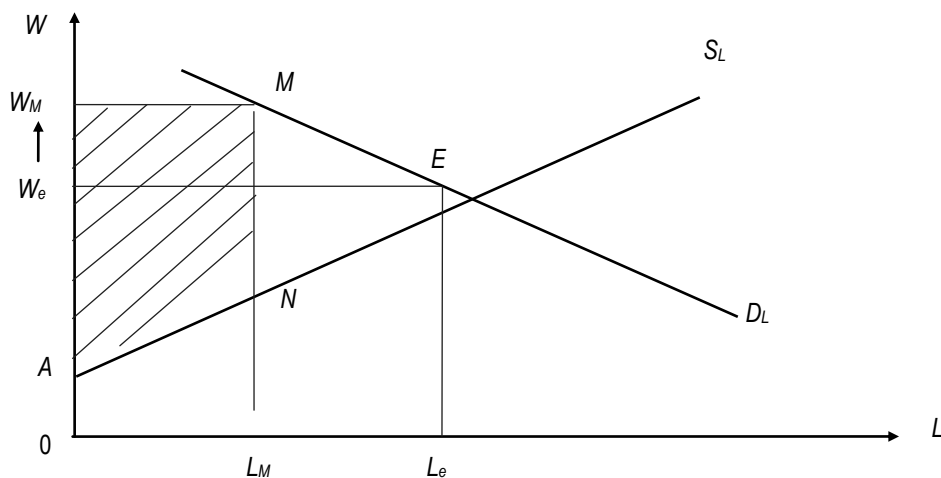


12.13-расм. Минимал иш щати ва бандлик.

Минимал иш щати ўрнатилмаганда ишчиларнинг бандлик даражаси ва иш щати мувозанат шолат (ну=та) ор=али ани=ланади. Мувозанат шолатда иш билан ишчи банд бўлади ва у ми=дорда иш щати олади. Минимал иш щатини мувозанат иш щатидан юзори =илиб белгиланиши , иш билан банд бўлган ишчилар сонини гача =ис=артиради (Нима учун деганда, фирма бундай нархда камро= ишчи ёллайди).

Монополистик меънат бозори. Амалда касба уюшмаларини монополист деб =араш мумкин. Улар ишчиларга ўз таъсирини ўтказиб, меънат таклифини =ис=артириб, иш щатини оширишга щаракат =иладилар.

Фараз =илайлик, касба уюшмалари соф монополист. Ушбу шолат 12.14-расмда келтирилган.

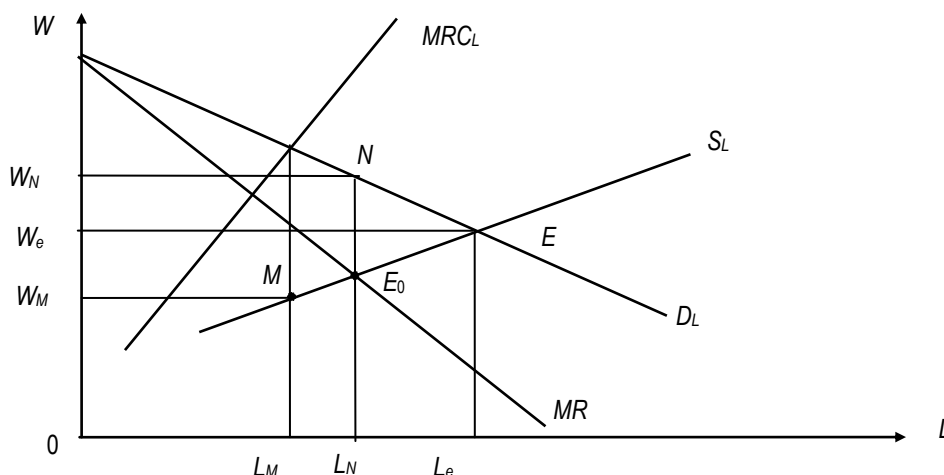


12.14-расм. Соф монопол меънат бозорида монополистнинг иш щатига ва бандликка таъсири.

Ра=обатлашган мецнат бозорида мувозанат ну=тада ўрнатилади ва ишчи иш билан таъминланиб, иш ща=и олади. Мецнат бозорида касаба уюшмаси монопол шокимиятга эга бўлганлиги учун, у банд бўлган ишчилар сонини дан га =ис=артириб, иш ща=ини дан га ошириши мумкин. Ишчилар оладиган альтернатив фойда (и=тисодий рента) тўртбурчак юзига тенг.

Мецнат бозоридаги икки томонлама монополия. Бундай бозорда монопсонист фирмага ишчи кучини таклиф =илувчи монополист (касаба уюшмаси) туради.

Икки томонлама монополистик бозордаги шолат =уйидаги 12.15-расмда кўрсатилган.



12.15-расм. Мецнат бозоридаги икки томонлама монополия.

Ра=обатлашган бозорда мувозанат шолат ну=тада ўрнатилган бўлар эди. Бу ну=тада мецнатга бўлган талаб ва таклиф чизи=лари кесишади. Мувозанат шолатда ишчи иш билан банд бўлиб, иш ща=и олади. Лекин, монопсонист фирма иш билан банд бўлган ишчилар сонини дан гача =ис=артириб, иш ща=ини дан гача =ис=артиришга щаракат =илади. Касаба уюшмалари (монополист) иш кучи таклифини =ис=артириб, (гача), иш ща=ини гача кўтаришга щаракат =илади.

Шундай =илиб, иш билан банд бўлган ишчилар сонининг нисбатан кичик ўзгаришга иш ща=ларининг (ушбу ёндашишда) бир-биридан жуда катта фар= =илиши тўри келади . Ушбу вазиятда иш ща=ининг =андай бўлиши, =арама=арши турган монополистик ва монопсоник кучларга бо\ли=. Кўриниб турибдики, иш ща=и мувозанат иш ща=и га щам я=инлашиши мумкин.

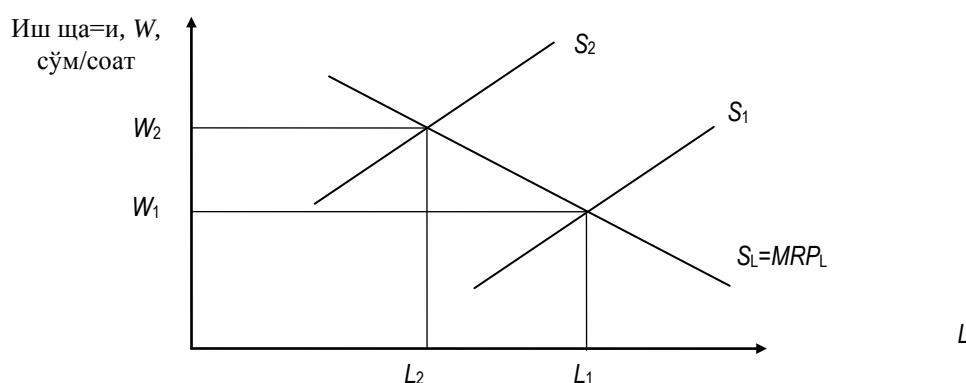
12.2 Иш ща=и ставкалари дифференциацияси (таба=алашуви).

Биз ю=оридаги мулощазалардан иш ща=ини ўзгармас деб =арадик. Амалда ўртача иш ща=и мутахассисликлар бўйича щам, тармо=лар бўйича щам, щаттоки бир хил ишни бажарувчи ишчилар бўйича щам фар= =илади. Масалан, автомобилсозлик тармо\ида ишлайдиган ишчиларнинг ўртача иш ща=и, =урилиш сощасида ишлайдиган ишчиларнинг ўртача иш ща=ларидан

фармацияда, худди шундай кимё тармоқидаги ўртача иш ҳаёти ва озиқ-овқат саноатидаги ўртача иш ҳаётидан фармацияда ишловчи шарҳил категориядаги врачларнинг иш ҳаёти ва озиқ-овқат бир хил эмас. Юқори категорияли врач паст категорияли врачга қараганда кўпроқ маош олади.

Ушбу фармациянинг тагида, инсонлар қобилиятининг хилма-хиллиги, маълумоти, билими, тажрибаси, малакаси ётади. Булардан ташқари, улар бажарадиган ишларнинг тури ҳам, улар оладиган даромадларга шарҳил таъсир қилади. Ишнинг мураккаблиги, ишлаб чиқаришнинг инсон ҳаёти учун зарарли бўлиши, ушбу соҳада ишловчиларнинг иш ҳаётида ушбу зарарни қоплайдиган ўқимча иш ҳаётида ўз ифодасини топади.

Қуйидаги 12.16-расмда ишнинг оқирлиги ва зарарлиги учун тўланадиган ўқимча иш ҳаёти кўрсатилган.

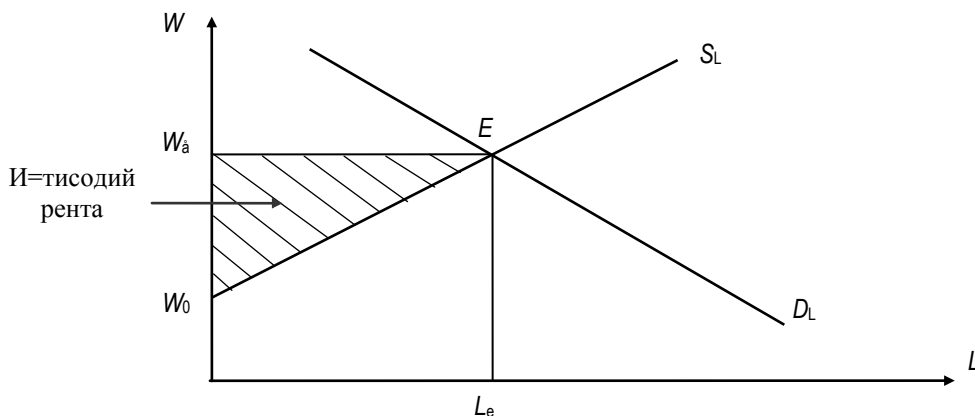


12.16-расм. Шарҳил иш шароитидаги иш ҳаёти.

Бу ерда оқир ишни бажарувчи, ўқимча иш ҳаёти олади, .

Иқтисодий рента. Биз юқорида ресурс қанчалик кўп чекланган бўлса, унинг нархи ҳам шунчалик юқори бўлишини кўрган эдик. Шунинг учун ҳам юқори малакали мутахассис шарҳил доим ортиқча иш ҳаёти олади. Ушбу ортиқча иш ҳаёти иқтисодий рента бўлиб, у ишчининг қобилияти ёки юқори малакаси учун тўланади.

Тармоқ мешнат бозорини кўриб чиқайлик (12.17-расм).



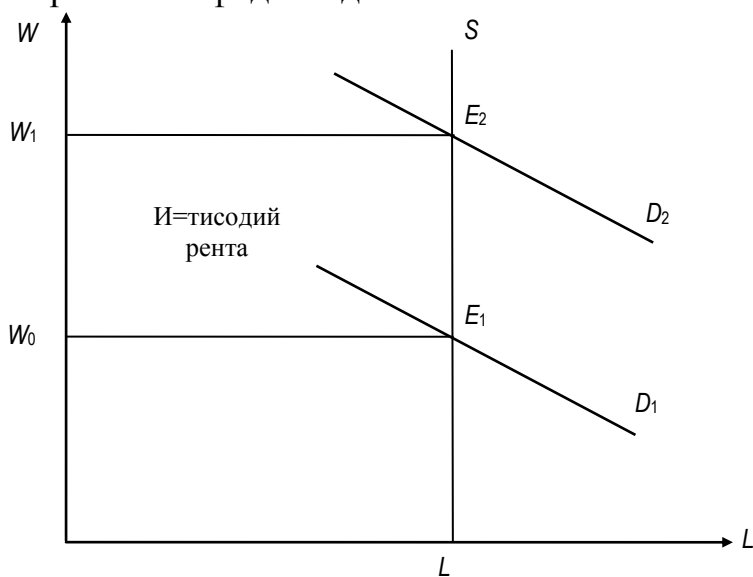
12.17-расм. Иқтисодий рента.

Мувозанат шароитида (ну=та) ишчилар иш ща=и оладилар. Лекин, малакали ишчилар иш ща=и олиб ишлашга тайёр бўлсалар ҳам иш ща=и олаётдилар (демак, улар оладиган и=тисодий рента га тенг бўлади).

Минимал иш ща=и (мецнат нархи) билан бозорда шаклланган иш ща=и ўртасидаги фар= и=тисодий рентани ташкил этади. 12.17-расмда барча ишчилар учун ушбу кўрсаткич учбурчак юзига тенг. Шунинг учун ҳам ра=обатлашган бозорда, =ис=а муддатли орали=да и=тисодий рентанинг бўлиши, тармо==а янги ишчиларни кириб келишини ра\батлантиради. Ра=обатлашувчи тармо=да узо= муддатли орали=да мецнат таклифи чизи\и абсолют эластик (горизонтал) бўлгани учун и=тисодий рента бўлмайди. Лекин, ноёб мутахассисларнинг етишмаслиги, и=тисодий рента узо= муддатда ҳам са=ланиб =олади (амалда ишлаб чи=аришда ноёб мутахассисларни жалб =илиш учун, уларга =ўшимча иш ща=и белгиланади). Эстрада юлдузлари, кино юлдузлари, машҳур спортчилар и=тисодий рента оладилар. +уйидаги 12.18-расмда ушбу шолат ифодаланган.

Бошлан\иш ишчи кучига талаб , таклиф эса . Таклиф эластик бўмаганда, ишчи кучи нархи фа=ат талабдан бо\ли= бўлади. Киноактёрнинг обрўи ошиб бориши, унга бўлган талабни дан га кескин оширади.

Шундай =илиб, унинг нархи дан га кўтарилади. Расмда тўртбурчак юзи и=тисодий рентани ифодалайди.



12.18-расм. Таклиф чеклангандаги и=тисодий рента.

И=тисодий рента - бу таклифи чегараланган ресурсга тўланадиган нархдир.

12.3 Капитал бозори

Капитал - бу узо= муддатли орали=да ишлатиладиган ишлаб чи=ариш ресурси бўлиб, унинг ёрдамида узо= ва=т давомида мащсулот ишлаб чи=арилади.

Капиталнинг икки хил тури мавжуд: асосий капитал (узо= муддатда фойдаланиладиган ускуна, технологик линия, бино, =урилма); айланма капитал (шар бир ишлаб чи=ариш циклида ўз =ийматини тайёр мащсулот =ийматига ўтказадиган ишлаб чи=ариш ресурслари, хом ашё, материаллар, ярим фабрикатлар ва шоказолар).

Асосий капиталдан узо= муддатда фойдаланилади ва у ўз =айта такрор ишлаб чи=аради, яъни у ишлатилиши давомида ўз =ийматини маълум =исминини мащсулот =ийматига ўтказди.

Капиталдан фойдаланиш давомида у шам маънавий, шам жисмоний эскиради. Жисмоний эскириш - бу капиталнинг ва=т ўтиши билан ишга яро=сиз бўлиши бўлса, маънавий эскириш унинг унумдорлигининг камайиши, яъни янги ишлаб чи=арилган замонавий ускуналарга =араганда унумдорлигининг пастлиги, ёки умуман барча кўрсаткичлари бўйича (мащсулот сифати, фойдаланишга =улайлиги) янги ускунадан ор=ада =олганлигидир.

Асосий капитал эгаси капитал =ийматини ундан фойдаланиш ва=ти давомида =айта тиклайди. Масалан, ускуна 1000000 сўм бўлиб, ундан фойдаланиш муддати 10 йил бўлса, унинг =иймати 10 йил давомида тенг =ийматларда мащсулот =ийматига ўтказилади деб =арайдиган бўлсак, шар йилги даромаддан 100000 сўмдан амортизацияга ажратиш керак бўлади.

Айланма капитал бир йил давомида ўзининг бутун =ийматини мащсулот =ийматига ўтказиб =айта тикланади.

Капиталнинг =иймати ундан фойдаланиб, келажакда =анча даромад олишга бо\ли=дир. Келажакда кўпро= даромад олиш иштиё=и кўпчиликини бугунги истеъмолининг бир =исмидан воз кечиб, уни жам\аришга ундайди. Жам\арилган мабла\ пул кўринишидаги капитал сифатида бирор-бир тадбиркорга маълум муддатга =ўшимча =иймат ор=али =айтарилиши шарти билан берилиши мумкин. Ушбу олинган =ўшимча =ийматга капиталга олинган фоиз дейилади.

Ссуда фоизи - капитал эгасига унинг капиталидан маълум муддат орали\ида фойдаланганлиги учун тўланадиган нархдир.

Капиталдан фойдаланишни ташлил =илганда бугун сарфланган мабла\ни келажакда сарфланадиган мабла\ билан та==ослаш ёки бугун олинадиган даромад билан келажакда олинадиган даромадни та==ослаш мушим ашамиятга эгадир. Бу ерда ва=т 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 ва=тга келтириш зарур бўлади. Турли хил йиллардаги харажатларни ёки даромадларни бир йилга келтиришда дисконт кўпайтирувчисидан фойдаланилади.

Харажат ва даромадларни бир хил бошлан\ич ва=тга келтириш щисоб-китобларига **дисконтирлаш** дейилади. Бундай щисоб-китоблар инвестиция

лойишчаларини баҳолашда кенг =ўлланилади. Инвестицияларни тащлил =илганда йиллар давомида бўладиган харажатлар билан лойишадан олинидиган даромадларни солиштиришга тўри келади. Келажакда олинидиган даромаднинг нафи бугунги кунда олинидиган даромад нафидан кичик бўлади. Нима учун деганда, жорий даромадга (яъни, бугунги кундаги даромадга) келажакда фоиз бўйича =ўшимча даромад олиш мумкин.

Лойишчаларни тащлил =илишда лойища =ийматини ани=лаш учун бугунги кунда =ўйилган капитал мабла\лар билан лойища амалга оширилгандан кейин олинидиган даромадларни солиштириш зарур бўлади. Бунинг учун жорий харажатни ва келажакда олинидиган даромадни щисоб-китоб =илиш керак.

Лойища деганда, маълум ма=садга эришиш учун =илинадиган ресуслар инвестицияси тушунилади.

Инвестиция - даромад олиш учун =ўйилладиган капитал мабла\.

Инвестициялаш - бу капитални яратиш ёки капитал захирасини тўлдириш жараёнидир. Инвестициялаш деганда, ялпи ва соф инвестициялаш тушунилади.

Ялпи инвестициялаш - капитал захирасининг умумий ўсишидир.

+оплаш - асосий капиталнинг ишдан чи==ан =исмини алмаштириш.

Соф инвестиция - ялпи инвестициядан =оплаш учун сарфланадиган мабла\ни ажратгандан кейинги =олган =исми.

Соф инвестиция = Ялпи инвестиция - +оплаш.

Агар ялпи инвестиция =оплашдан ю=ори бўлса, соф инвестиция мусбат бўлади (бу шолда капитал кўпаяди ва ишлаб чи=ариш кенгаяди). Агар ялпи инвестиция =оплашдан кичик бўлса, соф инвестиция манфий бўлади (мавжуд капитал камайиб боради). Ва нищоят, ялпи капитал =оплашга тенг бўлса, капитал щажми ўзгармайди (бу шолда капитал оддий такрор ишлаб чи=арилмайди).

+ис=а муддатли лойишчаларни (=ис=а муддатли инвестицияларни) тащлил =илганда капиталнинг ички ўзини о=лаш коэффиценти дан ва ссуда фоизи дан фойдаланилади. +ис=а муддатли орали=даги инвестицияларнинг (бир йиллик орали=даги) чекли соф о=лаши уларнинг чекли ички о=лаш коэффицентида ссуда ставкаси фоизини айириш ор=али ани=ланади:

бу ерда - чекли соф =оплаш;

- чекли ички =оплаш;

- ссуда ставкаси фоизи.

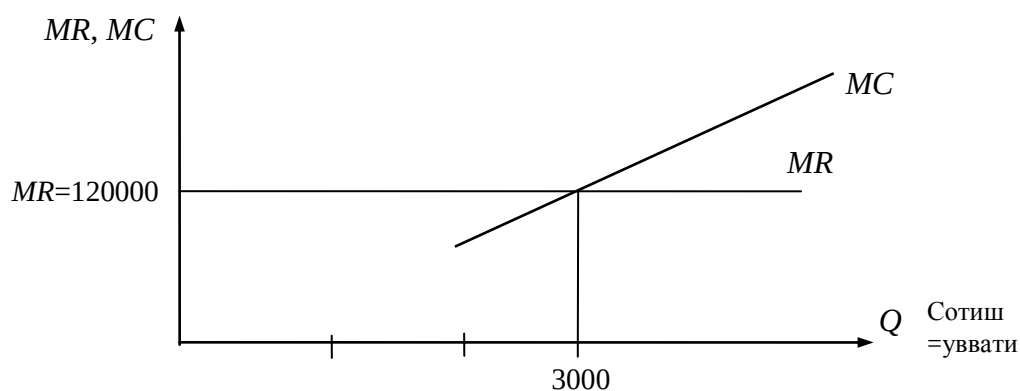
Агар бўлса, инвестициядан олинидиган фойда максимал бўлади.

Фараз =илайлик, фирма мандарин сотиш билан шу\улланади, дейлик. Фирма сотиш =уввати турли бўлган дўконларни =урмо=чи. Дўконларни =уриш учун сарфланадиган капитал мабла\лар, сотиш учун сарфланадиган харажатлар =уйидаги жадвалда келтирилган (1-жадвал). Ссуда фоизи ставкаси 10 фоиз бўлсин.

Бир йиллик инвестиция =айтимлари

Дўконларнинг сотиш =уввати (киркунлик), кг	Умумий инвестиция (капиталмабла\ сарфи), сўм	Чекли инвестиция, сўм	Капиталга тўланадиган чекли фоиз, сўм	Чекли сотиш харажатлари, сўм	Чекли умумий харажатлар, сўм (MC)	Инвестициядан олинadиган даромад, сўм (MR)	Чекли фойда, сўм
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 =уриш учун 100000 сўм сарфланади, 2000 кг учун эса 200000 сўм сарфланади ва шоказо. Сотиш масштаби 1000 кг га ошганда умумий сарфланадиган капитал шажми 100000 сўмга ўзгаради. Фоиз ставкаси 10 фоиз бўлгани учун чекли инвестиция 100000 сўмга, тўланадиган мабла\ 10000 сўмга тенг. Шар бир 100000 сўмлик чекли инвестициядан олинadиган чекли даромад бир хил бўлиб, у 120000 сўмга тенг. Сотиш =уввати 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 =уввати 2000 кг бўлган дўкон учун ушбу кўрсаткичлар мос равишда 117500 ва 2500 сўмга тенг бўлади. Агар чекли харажат чекли даромад га тенг бўлса, капиталдан олинadиган фойда максимал бўлади. Дўконларнинг бир кунлик сотиш =уввати 3000 кг бўлганда фойда максимал бўлади, яъни $5000 + 2500 = 7500$ сўм. Ушбу шолат =уйидаги 12.19-расмда ифодаланган.



12.19-расм. +ис=а муддатли орали=даги инвестиция.

Ишлаб чи=ариш масштаби ошиши билан бирга чекли харажат шам ошиб боради, шунинг учун шам чизи\и мусбат ёти=ликка эга. Чекли даромад

120000 га тенг бўлганлиги учун чизи\и 120000 ну=тадан ўтиб абцисса ў=ига параллел бўлади. чизи\и билан чизи\ининг кесишган ну=таси максимал фойдани таъминлайдиган оптимал сотиш =уввати 3000 кг га тенг эканлигини ани=лайди.

Энди чекли =оплаш нормаси коэффиценти ни ва ссуда фоиз ставкаси билан та==ослаймиз (12.2-жадвал).

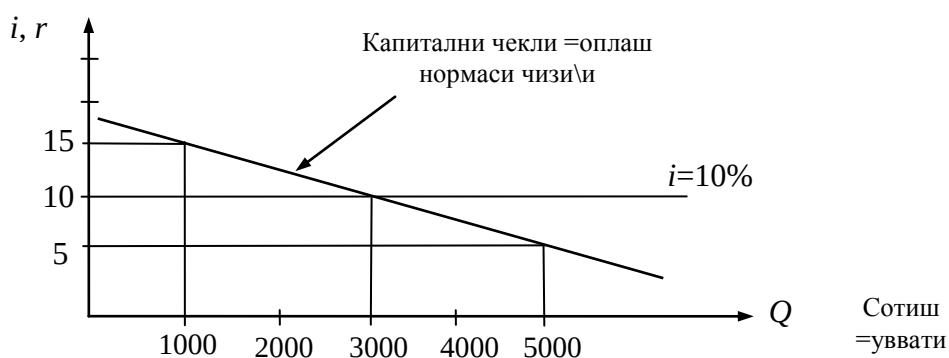
$$\frac{\text{чекли фоиз тўлови} + \text{чекли фойда}}{\text{чекли инвестиция}} \cdot 100\%$$

12.2-жадвал.

Бир йиллик ўйилган инвестициянинг чекли о=лаш нормаси.

Сотиш =уввати, кг	- чекли =оплаш нормаси, %	Ссуда фоизи ставкаси, %	Инвестицияни чекли соф =оплаш 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 о=лаш нормаси 15 фоиздан 5 фоизга тушади. бўлганда, инвестициядан олинадиган даромад максималлашади, яъни сотиш щажми 3000 килограммга етади. Ушбу вазият 12.20-расмда келтирилган.



12.20-расм. Чекли о=лаш нормаси ва ссуда фоизи ставкаси динамикаси.

Ссуда фоизи ставкаси ўзгармас бўлиб 10% га тенг бўлгани учун, унинг чизи\и абцисса ў=ига параллел жойлашади. Чекли о=лаш нормаси дўконларнинг сотиш =увватига =араб ўзгаради, яъни сотиш масштаби ошиши билан пасайиб боради.

Чекли о=лаш нормаси чизи\и инвестицияга бўлган талаб чизи\ини ифодалайди. Талаб чизи\идан кўриш мумкинки, фоиз ставкаси =анча ю=ори бўлса, капиталга бўлган талаб шунча кам ва аксинча, фоиз ставкаси =анча паст бўлса, капитал мабла\га бўлган талаб шунча ю=ори бўлади. Фойдани максималлаштирадиган сотиш щажми бўлганда 3000 килограммга тенг бўлади.

Узо= муддатли орали=даги инвестиция. Асосий капиталга =ўйилган инвестициялар асосан узо= муддатли бўлади. Асосий капиталнинг хизмат =илиш, яъни ундан фойдаланиш муддати мавжуд бўлиб, у чегараланган бўлади. Асосий капитал хизмат кўрсатиш муддати давомида фирма учун даромад келтиради.

Узо= муддатли орали=даги капитал =ўйилмадан олинadиган фойдани шисоблаш учун асосий капиталнинг хизмат кўрсатиш муддатини ва ундан фойдаланиш давомида шар йилда олинadиган даромадни билиш керак бўлади.

Фараз =илайлик, - инвестицияни чекли =иймати, -хизмат кўрсатиш йилида асосий капиталдан олинadиган чекли (=ўшимча) даромад. У шолда биринчи йил учун капиталнинг чекли о=лаш нормасини =уйидаги формула ор=али шисоблаш мумкин:

Демак, бугунги бир сўмлик капиталнинг =иймати йилнинг охирига келиб сўмга тенг бўлади, агар у бир йил давомида сўмлик фойда келтирса.

Агар чекли капитал =иймати 1000 сўм ва чекли капиталнинг бир йилдан кейин умумий фойдага =ўшадиган чекли шиссаси 1300 сўм бўлса, чекли олаш нормаси =уйидагига тенг.

(1) формуладан фойдаланиб ёзамиз:

Бугунги бир сўмлик капитал =иймати йил охирида сўмга тенг бўлади.

Агар ссуда фоизи ставкаси бўлса, соф о=лаш нормаси бўлади.

Агарда сўм ва берилган бўлса, ни топиш мумкин бўлади.

Иккинчи йил учун эса

ёки

Бир йиллик инвестициянинг =иймати йилнинг охирига келиб =уйидагини ташкил =илади, (1) дан фойдаланиб =уйидагини ёзамиз:

Иккинчи йил учун эса

Ихтиёрий йил учун капиталнинг =иймати =уйидагича ани=ланади:

12.4 Жам\арма ва ва=т бўйича чекли танлаш нормаси.

Инсонлар жорий ва келажакдаги истеъмолни бир-бири билан солиштириб, жамариш тўрисида =арор =абул =иладилар. Одатда шахс келажакда кўпро= истеъмол =илиш учун бугунги кундаги бир сўмлик истеъмолидан воз кечади. Масалан, шахснинг бир йиллик даромади 100 минг сўм бўлсин. Агар у ушбу даромадини жорий йилда тўли= истеъмол =илса, унинг жам\армаси нолга тенг бўлади. Шахс ушбу даромадидан 10 минг сўмини жам\аради (10 минг сўмлик жорий истеъмолдан воз кечади), агар у

келажакда 10 минг сўмдан кўпро= истеъмол =илиш имкониятига эга бўлса, масалан 15 минг сўмлик. У шолда унинг ва=т бўйича чекли танлаш нормаси =уйидагича ани=ланади:

- ва=т бўйича чекли танлаш нормаси, бу шахснинг умумий тушум даражаси ўзгармаган шароитда бир бирлик жорий истеъмолдан воз кечиш щисобига бўладиган келажакдаги =ўшимча истеъмол =иймати бўлиб, у шу воз кечилган бирлик истеъмолни =оплаш учун етарлидир.

Ва=т бўйича танлаш инвестиция =ўйишга жам\арма ор=али таъсир =илади. Лекин, жорий истеъмол щисобидан жам\армани хошлаганча ошириш мумкин эмас. Нега деганда, умумий даромад чекланган. Жам\арма умумий даромаддан истеъмолни айрилганига тенг.

бу ерда - жам\арма; - умумий даромад; - истеъмол.

Маълумки фоиз ставкаси =анча ю=ори бўлса, жам\аришга мойиллик шунча ю=ори бўлади ва аксинча.

+ийматни дисконтирлаш. Бир йилдан кейин бериладиган бир сўмнинг бугунги =иймати =анча бўлади? Бу саволга жавоб - фоиз ставкасига бо\ли=дир. Фараз =илайлик, фоиз ставкаси бўлсин. У шолда биз бир сўмни жам\арадиган бўлсак, унинг =иймати 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 =иймати сўмга тенг, яъни у бир сўмдан кичик бўлади. Худди шундай икки йилдан кейин тўланадиган бир сўмнинг бугунги =иймати га тенг бўлади. Нима учун деганда, бир сўм фоиз ставкаси бўйича инвестицияга =ўйилса, икки йилдан кейин у сўмга тенг бўлади.

Умумлаштириб айтадиган бўлсак, жорий дисконтирлаштирилган =иймат (*Present Discount Value*), яъни бошлан\ич йилга келтирилган =иймат - бу маълум муддат ўтгандан кейин тўланадиган бир сўмнинг бугунги =иймати (нархи).

Агар муддат бир йилга тенг бўлса, га тенг.

Агар муддат йилга тенг бўлса, га тенг бўлади.

+уйидаги жадвалда (13.3-жадвал) бир долларнинг щар хил фоиз ставкаларидаги келтирилган =ийматлари кўрсатилган.

13.3-жадвал.

1 долларнинг дисконтирланган (келтирилган) =иймати.

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 =анча ю=ори бўлса, бир долларнинг жорий дисконтирланган (бошлан\ич йилга келтирилган) =иймати шунча кичик бўлади. Масалан, фоиз ставкаси 5% бўлганда, 10 йилдан кейин оладиган долларнинг бугунги =иймати 61,4 центга тенг бўлади, 10 фоизлик ставкада эса ушбу кўрсаткич 38,6 центга ва 20% бўлганда 16,2 центга тенг бўлади.

Ва=т бўйича дисконтирланган (бошлан\ич ва=тга келтирилган) даромадни =араймиз. Фараз =илайлик, бизда икки хил даромад бор. Биринчисини "А" деб белгиласак, иккинчи даромадни "В" дейлик. "А" даромад 400 сўмга тенг бўлиб, унинг 200 сўми шозир тўланади, =олган 200 сўми бир йилдан кейин тўланади. "В" даромад 440 сўм бўлиб, унинг 40 сўми бугун тўланади, 200 сўми бир йилдан кейин, =олган 200 сўми икки йилдан кейин тўланади. Ушбу икки вариантдан =айси бири фойдалиро= щисобланади? Жавоб: фоиз ставкасига бо\ли=. Ушбу даромадларни бошлан\ич ва=тга келтирилган =ийматини щисоблаймиз.

13.4-жадвал.

Дисконтирланган даромадлар тури.

Даромадлар тури	Йиллар бўйича келтирилган даромад		
	жорий йил	1-йил	2-йил
А	200	200	0
В	40	200	200

+уйидаги жадвалда даромадларнинг иккала тури бўйича фоизлар ставкаси 5, 10, 15, 20% бўлгандаги келтирилган =ийматлари кўрсатилган.

13.5-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 бо\ли=. Агар фоиз ставкаси 10% га тенг ва ундан кичик бўлганда, шахс "А" даромад турига =араганда "В" даромад турини танлаши яхширо= бўларди. Фоиз ставкаси 15% ва ундан ю=ори бўлганда, "А" даромад тури "В" даромад турига нисбатан яхширо= бўлар эди.

Бу ерда асосий сабаб, "А" даромад =иймати "В" даромадга =араганда кам бўлса щам, у тезро= тўланади.

12.5 Инвестицияни щисоблашдаги дисконтирланган =иймат.

Инвестиция =ўйишдан ма=сад, келажакда олинадиган даромадларни ва =илинадиган харажатларни солиштириш ор=али лойищанинг =ийматини баццолаш мумкин бўлади. Инвестицияни баццолашда соф келтирилган =иймат мезони ишлатилади. Бу мезонга кўра, агар олинадиган даромад инвестицияга сарфланадиган харажатдан ю=ори бўлса, инвестиция амалга оширилади.

Фараз =илайлик, инвестиция шажми бошлан\ич ишлаб чи=ариш йили учун га тенг; - кутиладиган -йилдаги даромадлар ва харажатлар. У шолда соф келтирилган =иймат =уйидагига тенг:

бу ерда - дисконт нормаси (харажатларни бир ва=тга келтириш нормаси). Дисконт нормаси фоиз ставкаси ёки бош=а бир ставка бўлиши мумкин. - лойищани фаолият кўрсатиш муддати.

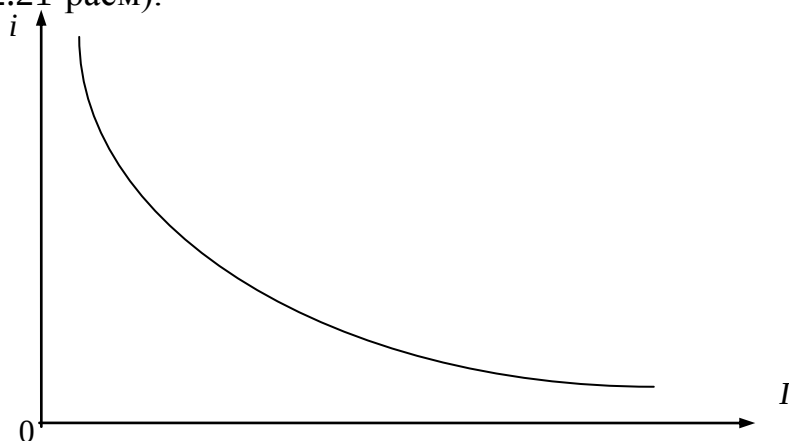
Баъзи шолларда дисконт нормасини асосий капиталга =ўйилган альтернатив харажат сифатида =араш мумкин.

Агар бўлса, инвестиция ўзини о=лайди, яъни келтирилган фойда =ўйилган инвестиция =ийматидан катта. Агар бўлганда инвестиция ўзини о=ламайди.

Лойищанинг ишлаш муддати чексиз бўлганда , соф келтирилган =иймат =уйидагича шисобланади:

Инвестицияга талаб. Соф келтирилган =иймат мезонига кўра, инвестиция ўзини о=лайди, агар бўлса. Бу ерда

Демак, инвестицияга талаб функцияси. Ушбу функциянинг графиги камаювчи бўлиб, инвестиция "нархи" билан, яъни фоиз ставкаси билан инвестицияга =илинадиган харажатлар ўртасидаги тескари ало=ани ифодалайди (12.21-расм).



12.21-расм. Инвестицияга талаб функцияси графиги.

Инвестицияга талаб функцияси берилган лойища инвесторлар томонидан капитал мабла\ =ўйиши мумкин бўлган максимал фоиз ставкасини ифодалайди. $\text{Ю}=\text{ори}$ фоиз ставкасида $\text{ю}=\text{ори}$ фойда бериши мумкин бўлган лойищалар амалга оширилади. Фоиз ставкаси камайганда капитал мабла\ =ўйиш масштаби кенгаяди, яъни кам фойда берадиган лойищалар ҳам мабла\ билан таъминланади.

Инфляциянинг таъсири. Инфляция ёки нархларнинг умумий даражасининг ўсиши жорий ва келажакда олинadиган мабла\лар нисбатини ўзгартиради. Шунинг учун ҳам инфляция даражаси лойищаларни баҳолашда эътиборга олиниши зарур.

Агар барча товарларга, хизматларга ва ишлаб чи=ариш ресурсларига (иш ша=ига ҳам) бўлган нархларнинг даражаси ўсганда, улар ўртасидаги нисбат ўзгармаса, бундай ўзгаришга баланслашган инфляция дейилади. Бундай ҳолда, яъни нархларнинг ўсиш суръати бир хил бўлганда лойищани таъсил =илишда инфляцияни ҳисобга олмаса ҳам бўлади. Номинал нархлардан, номинал фоиз ставкасидан фойдаланиб даромадлар ва харажатларни ҳисоблаб, уларни солиштириш мумкин. Фойда ва харажатларни белгиланган (солиштира) 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 лойища бўйича ҳисоб-китобларни мураккаблаштириб юборади.

Номинал фоиз ставкаси - бу жорий пул бирликларида ифодаланган ҳам\армага ёки ссудага бўлган даромад нормаси.

Реал фоиз ставкаси - бу ўзгармас (яъни, инфляция даражасига кўра ўзгартирилган) пул бирликларида ифодаланган ҳам\арма ёки ссудага бўлган даромад нормаси.

Фараз =илайлик, номинал, - реал фоиз ставкаси бўлсин. - инфляция даражаси суръати, яъни

бу ерда - жорий нарх даражаси;

- маълум ва=т ўтгандан кейинги (бир йилдан кейинги) нарх даражаси.

Фараз =илайлик, =андайдир жорий =иймат берилган бўлиб, у бир йилдан кейин бўлсин. У ҳолда

Пулни сотиб олиш кучини ани=лаймиз. Бу ерда шозирги сотиб олиш кучи; - келажакда сотиб олиш кучи.

У ҳолда

Бундан реал фоиз ставкаси =уйидагига тенг:

яъни, ёки
$$\varepsilon = \frac{i - \pi}{1 + \pi} = \frac{0,6 - 0,9}{1 + 0,9} \approx -0,16$$

Инфляция даражаси (суръати) кичик бўлганда реал фоиз ставкаси ўйидагича қисқалиши мумкин:

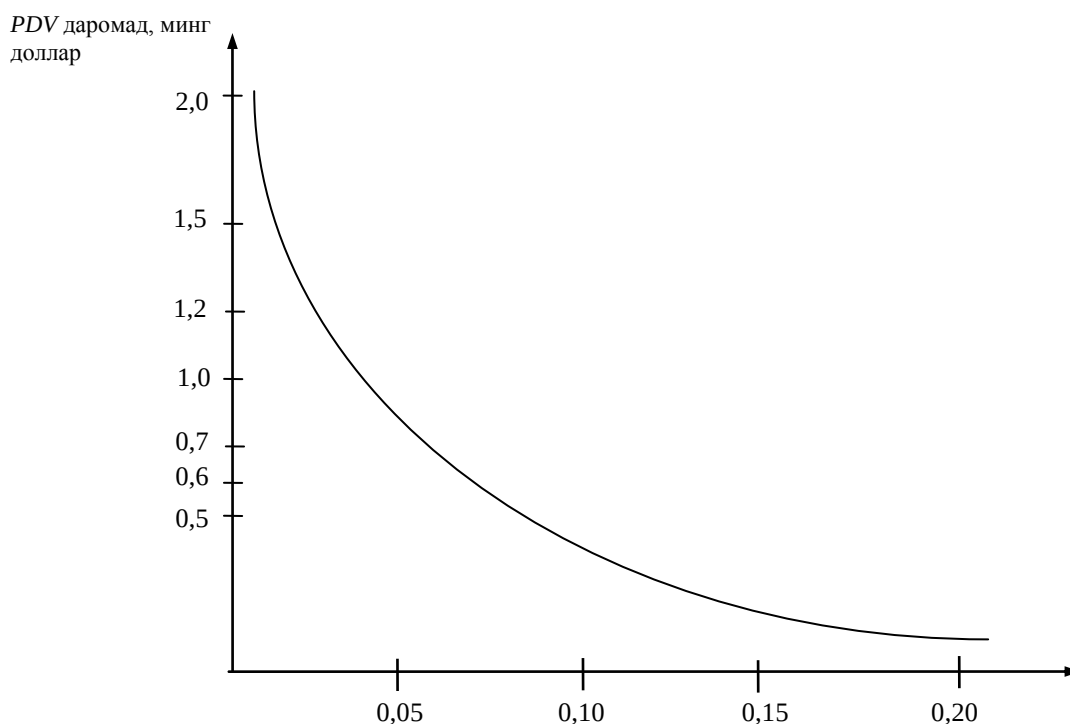
Умуман олганда, фирмаларнинг талаби моддий капитал нўматга (ускуна, технологик линия) эмас, балки вақтинча бўш бўлган пул маблағидир. Ушбу пул маблағини моддий капиталга сарфлаб, улардан фойдаланиш натижасида келажакда оладиган фойданинг бир қисmini пул эгасига қайтариш керак бўлади. Шунинг учун ҳам инвестицияга талаб, бу пул жамғармасига бўлган талаб, фоиз тўлови эса қарзга олинган пулнинг нархидир.

Мисол. Номинал ставка - реал ставка; - инфляция даражаси;
Формулага қўра ўйидагини ёзамиз:

ёки реал фоиз ставкаси

Заёмларнинг қийматини дисконтирлаш. Заёмлар тўлов мажбурияти бўлиб, уларнинг қиймати шундан иборатки, заём берувчи заём олувчига (кредиторга) маълум муддат ўтиши билан маълум суммада пул тўлайди. Фараз қилайлик, давлат ёки бирор корхонанинг заёми яъин 10 йил ишлаб чиқаришда шар йилда 100 сўмдан даромад келтиради, 10 йил ўтгандан кейин пировард дивиденд 1000 сўм бўлсин. Ушбу заёмга заём олувчи қанча тўлашини қўриб чиқамиз. Бунинг учун даромадларнинг дисконтирланган суммасини қисқалаб чиқамиз.

Бу ерда ҳам заём қиймати фоиз ставкасига боғлиқ. 12.22-расмда заёмнинг шар 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.



12.22-расм. Заём =ийматидан олинадиган дисконтирланган даромадлар йи\индис.

Заёмлар муддатсиз бўлганда заём олган шахс чекланмаган муддатда шар йили маълум ўзгармас сумма олиб туради. 1000 сўмлик дивиденд берадиган чексиз муддатли заёмнинг нархи =уйидагига тенг:

Бундай шолда =уйидагича шисобланади:

Шундай =илиб, агар фоиз ставкаси 5% бўлса, муддатсиз заёмнинг =иймати сўм бўлади. Агар фоиз ставкаси 20% бўлса, заёмнинг =иймати 5000 сўмга тенг бўлади.

12.6 Ер бозори

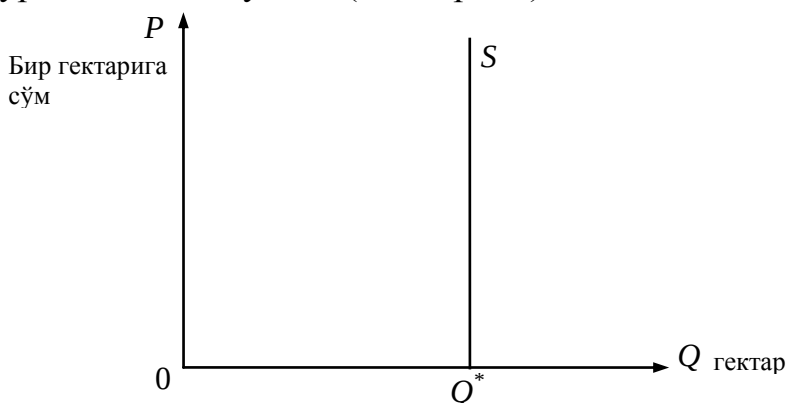
И=тисодий назарияда ер деганда, унинг табиий ресурслари тушунилади, яъни: ернинг шосилдорлиги, ундаги фойдали =азилма бойликлар ва шоказолар. Бунда биз ернинг устки =атламини =араймиз, яъни унинг устки =атламидан =ишло= хўжалиги мащсулотлари етиштиришда ёки =урилишда (уй-жой, мактаб, корхона ва шоказо) фойдаланиш мумкин.

Ернинг ўзига хос хусусиятларидан бири, у шар доим чекланган ва уни у жойдан бош=a жойга, яъни капитални кўчиргандай кўчириб бўлмайди.

Ер таклифи. Ер таклифига таъсир этувчи асосий омиллар - бу унинг шосилдорлиги ва =улай жойлашганлигидир. Маълумки, сифатли ерлар шар доим ва шар ерда чекланган бўлади. Сифатли, шашарларга я=ин бўлган ерлар янада кўпро= чекланган бўлади.

Маълумки, ернинг шосилдорлиги ернинг сифатига, об-щаво шароитига, сув билан таъминланиши мумкинлигига, унда мешнат =иладиганларнинг билимига, тажрибасига ва фойдаланиладиган техникага, экиладиган уру\ сифатига ва шоказоларга бо\ли=дир. Ю=оридаги омилларнинг кўпчилиги ўзгарувчан бўлиб, уларнинг таъсири шам ўзгарувчандир. Лекин, =ишло= хўжалигида фойдаланиладиган капиталнинг ва мешнатнинг ўзгариши шар доим шам бир хил содир бўлмайди. Улар одатда маълум муддат ўтгандан кейин ўзгаради.

Ер таклифининг чекланганлиги шуни кўрсатадики, унинг таклиф чизи\и абсолют эластик эмас. Шунинг учун ернинг таклиф чизи\и графикда вертикал кўринишга эга бўлади (12.23-расм).



12.22-расм. Ер таклифи.

Таклиф чизи\ининг абсолют эластик эмаслигидан шу келиб чи=адики, унинг нархи (бир гектарига) =анчалик ошмасин, ер таклифи ўзгармайди. Ернинг реал нархи =андай бўлишини ани=лаш учун унга бўлган талабни тащилл =илиш керак бўлади. Таклиф ўзгармаса, бозор нархини ўрнатилишида талаб катта роль ўйнайди.

Ерга талаб. Ерга бўлган талаб икки хил бўлади: =ишло= хўжалигида фойдаланиш учун бўлган ерга талаб ва но=ишло= хўжалигида фойдаланиш учун бўлган талаб.

$$D = D_{=/x} + D_{\text{но}=/x},$$

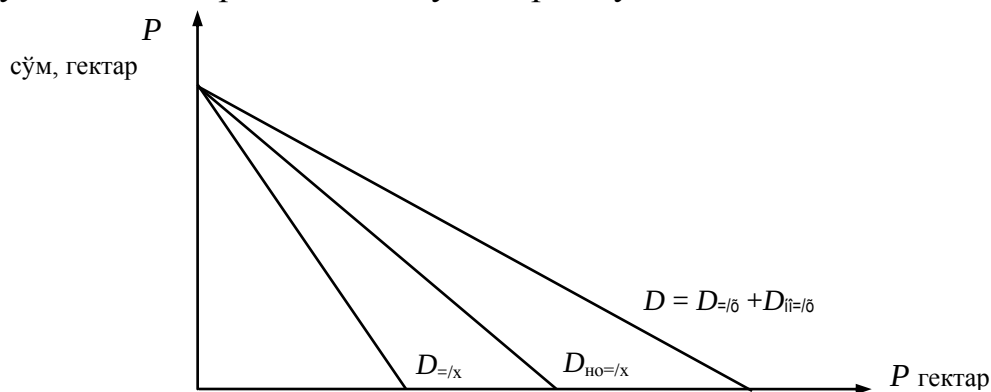
бу ерда D - умумий талаб;

$D_{=/x}$ - =ишло= хўжалиги учун талаб;

$D_{\text{но}=/x}$ - но=ишло= хўжалиги талаби.

Ушбу талабларни графикда =уйидагича тасвирлаш мумкин (12.23-расм).

Бу ерда =ишло= хўжалиги учун бўлган талаб чизи\и манфий ёти=ликка эга. Нега деганда, ер унумдорлигининг камайиш =онунига асосан, мавжуд техника ва технология ўзгармаганда фойдаланиладиган ернинг ортиб бориши, унинг щосилдорлигини камайиб боришига олиб келади. Д.Рикардонинг (1772-1823) илмий асарлари ер унумдорлигининг камайиш =онунини кенг тар=алишида мушм роль ўйнаган.



12.23-расм. Ерга талаб.

Но=ишло= хўжалик сощаларининг ерга бўлган талаб чизи\и щам манфий ёти=ликка эга. Бу ерда щам =урилиш учун нафа=ат шащар ичидаги ерлардан фойдаланилади (улар чекланган), балки шащар атрофидаги ерлардан щам фойдаланишга тўри келади. Щозирги ва=тда =ишло= хўжалиги билан бо\ли= бўлмаган сощалар учун ерга бўлган талаб ўсиш тенденциясига эга. Ушбу талаб ўз ичига уй-жой =уриш учун бўлган талабни, инфратузилма объектлари учун ва саноат объектлари =уриш учун бўлган талабларни олади. Инфляция даражаси ю=ори бўлганда кўпчилик орти=ча пулини ер сотиб олишга сарфлайди (ерга бўлган инфляцион талаб). Шунинг учун щам ер бойликни са=лаш ва уни ортишини таъминлаш объекти

сифатида =аралади. Но=ишло= хўжалик ерларга талаб ернинг щосилдорлигига бо\ли= бўлмай, кўпро= унинг =улай жойлашувига (шашарга я=ин) бо\ли=дир. Одатда шашар марказларидаги ер нархи ю=ори бўлади, шашар марказидан йиро=лашган сари эса унинг нархи камайиб боради.

+ишло= хўжалиги учун керак бўлган ерларга талаб унинг щосилдорлигига ва бу щосилдорликни ошириш имкониятларига, ернинг жойлашувига (=ишло= хўжалик мащсулотлари истеъмолчиларидан узо=лашиш даражасига) бо\ли=.

+ишло= хўжалик ерларига талаб ози=-ов=ат мащсулотларига бўладиган талаб билан белгиланади. Маълумки, ози=-ов=ат мащсулотларига талаб ноэластикдир. Инсонлар ози=-ов=атсиз яшай олмайдилар. Шунинг учун ам ози=-ов=ат мащсулотларининг асосий турларига бўлган талаб, уларнинг нархи =анчалик ошмасин, кам ўзгаради.

Ози=-ов=ат мащсулотларига талабнинг ноэластиклиги шуни билдирадики, уларнинг таклифини кам ми=дорда =ис=артириш, мащсулотлар нархини кескин ошиб кетишига сабаб бўлиши мумкин ва аксинча, таклифнинг кўпайиши (щосилдор йил келганда), ози=-ов=ат мащсулотлари нархини кескин камайиб кетишига олиб келиши мумкин.

И=тисодий рента (абсолют рента) - бу чекланган ресурс учун тўланадиган тўлов.

Ер рентаси - чекланган ер ресурсларидан (бош=а табиий ресурслардан) фойдаланганлик учун тўлов.

И=тисодий рента ер рентасига кўра кенгро= маънога эга, буни ю=орида кўрган эдик.

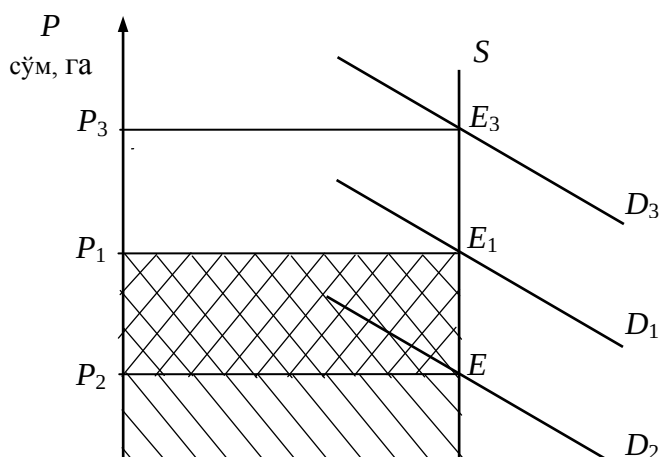
Абсолют рента - бу барча ер эгалари томонидан ернинг сифатига бо\ли= бўлмаган щолда оладиган рентадир (абсолют рента К.Маркс томонидан киритилган).

Ер рентасини тащлил =илиш учун =уйидаги шартлар бажарилган деб фараз =илинади:

ишлаб чи=арилган барча мащсулот бозор учун ишлаб чи=арилади;
барча ерлар мукаммаллашган бозор шароитида ижарага берилади;
барча ерлардан асосий ози=-ов=ат мащсулотларини ишлаб чи=ариш учун фойдаланилади;
барча ерларнинг унумдорлиги бир хил.

Ер таклифи абсолют эластик бўлмагани учун, ер таклиф чизи\и вертикал кўринишда бўлади (12.24-расм).

Ерга бўлган талаб чизи\и (ер унумдорлигининг пасайиш =онунига кўра) манфий ёти=ликка эга.



12.24-расм. Ер бозорида мувозанат шолат.

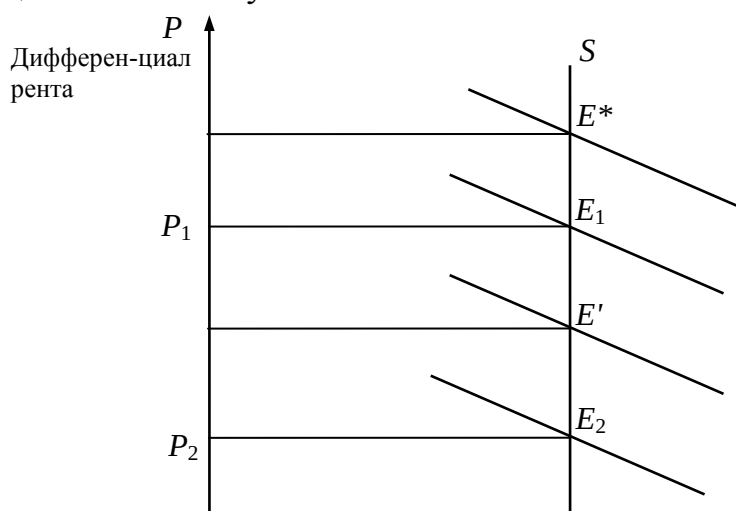
Ер таклифи чизиғи ни талаб чизиғи билан кесишган нуқтаси ер бозоридаги мувозанат шолатини билдиради. мувозанат рента бўлиб, у шар ойда ижарачи томонидан ер эгасига тўланади. тўртбурчак юзи барча ердан фойдаланиш учун тўланадиган умумий рента. Агар асосий мащсулот буғдой бўладиган бўлса, буғдойга бўлган талабнинг ортиши, ерга бўлган талабнинг ортишига олиб келади, натижада бир гектар ерга тўланадиган рента дан га кўтарилади. Ушбу шолат умумий (абсолют) рента тўртбурчак юзига тенг бўлади. Агар буғдойга бўлган талаб камайса, шар ойда тўланадиган рента шам камаяди ва умумий рента =иймати тўртбурчак юзигача камаяди.

Кўриниб турибдики, таклиф абсолют эластик бўлмаганда ер рентаси асосан унга бўлган талабга боғлиқ.

Дифференциал рента. Абсолют рентани =араганимизда, ернинг сифати, жойлашуви бир хил деб фараз =илган эдик. Шча=и=атда эса ерлар щосилдорлиги бўйича шамда жойлашувига кўра бир-биридан фар= =илади.

Фараз =илайлик, табиий щосилдорлиги бўйича 3 хил ер бўлсин, яъни, яхши, ўртача ва ёмон ерлар. Бу ерларнинг щосилдорлиги шар хил бўлганлиги учун, уларнинг тенг ўлчамдаги участкаларига тенг ми=дорда капитал ва мецнат сарфласак, турли хил натижа оламиз. Щосилдорлиги ю=ори бўлган ердан, бош=а ерларга нисбатан кўпро= щосил оламиз ва бу орти=ча олинган щосил ернинг фа=ат табиий щосилдорлиги билан боғлиқ=дир. Яхши щосилдор ерга рента ўртача ер рентасига кўра ю=ори, ўртача ер рентаси эса ёмон ер рентасига кўра кўп бўлади, ёмон ер эгаси эса соф и=тисодий (абсолют) рента олади (13.25-расм).

Энг яхши ер эгаси шар бир гектар ердан шар 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 =илдик. Худди шунга ўхшаш дифференциал ренталарни ерларнинг жойлашувига кўра шам ани=лаш мумкин.



12.25-расм. Дифференциал рента.

Биз ю=орида ерларни табиий щосилдорлиги бўйича ренталарни кўрдик. Лекин, ер щосилдорлигини унга =ўшимча капитал сарфлаб щам (масалан, оптимал даражада ў\ит бериш, янги агротехникани =ўллаш) ошириш мумкин. Масалан, яхши ерга =ўшимча капитал сарфласак, у =уйидаги о=ибатларга олиб келиши мумкин: а) =ўшимча капитал ишлаб чи=ариш самарадорлигини ошириши мумкин (бу щолда ер рентаси дан га ошади); б) сарфланган =ўшимча капитал ишлаб чи=ариш самарадорлигини камайишига олиб келади (бу щолда яхши ер рентаси пасайиб ни ташкил этади). Борди-ю, =ўшимча капитал сарфи самарадорлик даражасини ўзгартирмаса, ер рентаси щам ўзгармайди.

Ер нархи. Ер нархи ер рентасини капитализация =илиш ёрдамида ани=ланади. Фараз =илайлик, маълум бир ер участкаси ўлчами ер эгасига бир йилда рента (сўмда) келтирсин. Ер =ийматини ани=лашда ер эгаси учун альтернатив =ийматдан фойдаланилади. Ер нархи шундай пул ми=дорига тенгки, агар уни банкга =ўйсак, ундан олинадиган фойда ушбу ердан олинадиган фойдага тенг бўлса. Демак, ер нархи келажакда олинадиган ер рентасининг дисконтирланган (келтирилган) =ийматига тенг:

Ер нархи - бу капитални муддатсиз =ўйиш демакдир.

Агар бўлса, у щолда

$$P_{\text{Нр}} = \sum_{k=1}^{\infty} \frac{P_k}{(1+i)^k} = \frac{P}{i},$$

бу ерда - - йил рентаси;

- ссуданинг бозор фоиз ставкаси.

Агар рента 1000 сўм бўлса, ссуданинг бозор фоиз ставкаси 5% бўлса, ернинг нархи

сўм бўлади.

Ща=и=атдан =араганда рента ижарачининг ер эгасига тўлайдиган ижара ща=ининг бир =исми щисобланади. Ижара ща=и таркибига рентадан таш=ари ер устидаги иншоотларнинг амортизацияси щамда ерга =ўйилган капитал фоизи киради. Ер эгаси ер устига =андайдир =урилиш =илган бўлса ёки иншоотлар =урган бўлса, уларнинг =ийматини =оплаши керак, худди

шундай, агар капитал сарфлаган бўлса, ушбу капиталга фоиз олиши керак. Ер эгаси ушбу капитални банкга =ўйиб фоиз олиши мумкин эди.

Мисол 1. Фермер хўжалигида бу\дой етиштириш функцияси =уйидаги кўринишга эга:

- бу\дой ишлаб чиариш шажми ер майдони га бо\ли=. Бир центнер бу\дойнинг нархи 20 сўм. Агар фермернинг ер майдони 30 гектар бўлса, у ер эгасига =анча ми=дорда рента тўлайди? Агар фоиз ставкаси бир йилда 10% бўлса, бир гектар ер нархи неча сўмга тенг бўлади?

Ечиш. Маълумки, ра=обатлашган бозорда ресурс (яъни, ер) нархи унинг пулда ифодаланган чекли мащсулотига тенг, яъни

Ернинг пулдаги чекли мащсулоти:

Ер майдони 30 гектар бўлгани учун
сўм.

Демак, фермер шар бир гектар ер учун 5600 сўм рента тўлайди.

Фермернинг умумий даромади:

$$R = (400 \cdot X - 2 \cdot X^2) \cdot 20 = 204000.$$

Ер нархи=ижара тўловлари/Фоиз ставкаси=5600/0,1=56000 сўм бир гектари учун.

Мисол 2. Ерга талаб =уйидаги функция ор=али берилган:

бу ерда - фойдаланиладиган ер майдони;

- рента фоизи (бир гектарига минг сўм).

Агар ер шажми 100 гектар бўлса, мувозанат ер фоизи =анча бўлади? Банк фоиз ставкаси 125 % бўлса, бир гектар ернинг нархи неча сўм бўлади? Агар давлат максимал рентани бир гектарига 20000 сўм =илиб белгиласа, ушуб сиёсат натижасида ер эгасининг соф и=тисодий рентаси =андай ўзгаради?

Ечиш. Мувозанат рента даражасини мувозанатлик тенгламасидан ани=лаймиз:

бундан сўм бўлади.

Ер нархини маълум формула бўйича исоблаймиз:

Агар давлат ер рентасини 3 минг сўм =илиб 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

Оишлаб 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 коэффициенти, 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 изоҳлаб 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 изоҳлаб 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. Микроиқтисод. -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 Экономике России. [Библиотека экономической и деловой литературы](http://www.aup.ru/library/)
<http://www.aup.ru/library/>

13-МАВЗУ. УМУМИЙ МУВОЗАНАТЛИК (2 соат)

Биз шу ва=тгача бир хил товар билан бо\ли= бўлган бозорни ўрганиб келдик. Одатда алоҳида товарнинг бозоридаги асосий кўрсаткичлар бош=а товарлар бозоридаги кўрсаткичлар билан бо\ли=. Бирорта товар бозоридаги ўзгариш бош=а товарлар бозоридаги шолатга таъсир =илади. Шундай =илиб айтиш мумкинки, бозорлар бир-бири билан ўзаро бо\ли=. Шунинг учун ҳам товарлар бозоридан алоҳида бир товарни ажратиб олиб, уни ўрганиш ҳам=и=ий реал шолатни белгиламайди. Шу ва=тгача кўриб келинган алоҳида бозордаги мувозанатликни =исман мувозанат деб =араймиз.

+исман мувозанатлик - бу алоҳида битта товар бозорида шаклланидиган мувозанатлик.

Умумий мувозанат - бу барча бозорларнинг ўзаро таъсири натижасида шаклланидиган мувозанатлик бўлиб, бирор бозордаги талаб ва таклифнинг ўзгариши бош=а бозорлардаги мувозанатликка ва таъсироти сотиш шажмига таъсир =илади.

Умумий мувозанатлик ўрганилганда бозор и=тисодиёти ягона, бир бутун тизим сифатида =аралади. Бозор и=тисодиётининг ягона, бир бутунлиги, унинг =исмлари ўртасидаги ўзаро бо\ли=ликни таъминлайди. Бундай ўзаро таъсирда биринчи ўринга товарлар ўртасидаги ўзаро алмашиш ва ўзаро тўлдириш каби бо\ли=ликлар чи=ади.

Масалан, автомобилга талаб ошса, бензинга талаб ошади, гаражга талаб ошади, машина шайдаш гувоҳномасини олиш учун шайдовчиликка ў=ишга талаб ошади. Бензинга нарх ошса, кам бензин сарфлайдиган енгил автомобилларга талаб ошади, шашар транспорти хизматида талаб ошиши мумкин. Албатта, бир-бирини ўрнини босувчи, бир-бирини тўлдирувчи товарлардан бири нархнинг ошиши бош=а бозорларда янги мувозанат нархларни ўрнатилишига олиб келади.

Бирор бозордаги =исман мувозанатликнинг ўзгариши бош=а бозорлардаги шолатни ўзгартирса ва бу ўзгариш =айтиб биринчи ўзгарган бозордаги шолатга таъсир =илса, бундай таъсирга тескари ало=а самараси дейилади. Умумий мувозанатликда бирор бозордаги таклифнинг камайишига мос шолда 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 и=тисодчи Леон Вальрасдир (1834-1910). Маълумки, бозор и=тисодиётида нарх билан ишлаб чи=ариш шажми бир-бири билан ўзаро бо\ли=. Нарх ишлаб чи=ариш шажмини белгиласа, ишлаб чи=арилган таъсироти шажми ҳам таъсироти нархини белгилайди.

Умумий мувозанатликнинг тенгламалар тизимини ёзамиз. Фараз =илайлик, мамлакат бўйича 100 хил товарлар ишлаб чи=илади ва хизматлар кўрсатилади.

Шар бир i -товарга бўлган талаб функцияси =уйидагича берилган бўлсин:

$$Q_i^D = D_i(P_1, P_2, \dots, P_{100}, A, M), \quad (1)$$

бу ерда $i = 1, 2, 3, \dots, 100$;

Q_i^D - i – товар (хизмат) га бўлган талаб миқдори;

$D_i(P_1, P_2, \dots, A, M)$ - талаб функцияси;

$P_1, P_2, \dots, P_{100}$ - мос равишда товарлар нархлари;

A - реал активлар;

M - намуна пул захираси.

Энди товарларни таклиф функциясини ёзамиз:

$$Q_i^S = S_i(P_1, P_2, \dots, P_{100}, A, M), \quad (2)$$

бу ерда Q_i^S - i – товар (хизмат) таклифи миқдори;

$S_i(P_1, P_2, \dots, A, M)$ - таклиф функцияси;

$P_1, P_2, \dots, P_{100}$ - мос равишда товарлар нархлари;

A - реал активлар;

M - намуна пул захираси.

Энди мувозанатлик шarti

$$Q_i^D = Q_i^S \quad (3) \text{ га кўра 100 та товар учун 100 та тенгламалар}$$

$$\text{системасини ёзамиз: } D_i(P_1, P_2, \dots, P_{100}, A, M) = S_i(P_1, P_2, \dots, P_{100}, A, M), \quad (4)$$

бу ерда $i = 1, 2, 3, \dots, 100$.

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

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

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

Ушбу (1)-(4) моделга Вальраснинг умумий мувозанатлик модели дейилади. Шунингдек керакки, Вальрас модели идеаллашган модел бўлиб, у рақобатлашган бозорга, ресурсларнинг мобилизацияга ва бозор муносабатларининг бозор тартибидан тўлиқ ахборотга эгаллигига асосланади. Шунингдек шартда бундай бўлмайди. Лекин, шунга қарамай Вальраснинг мувозанатлик тенгламаси бозор назариясининг, унинг мувозанатлик назариясининг ривожлантиришдаги асосияти нишоятда катта.

Таянч иборалар

Қисман мувозанатлик, умумий мувозанатлик.

Такрорлаш учун саволлар

Умумий мувозанатликка изоҳ бериш.

Вальрас модели нималарга асосланади?

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

14-МАВЗУ. ТАШҚИ САМАРАЛАР 2(соат)

1. Трансакцион харажатлар

2. Коуз теоремаси

14.1 Трансакцион харажатлар

Трансакцион ёки операциялар харажати - бу товарлар алмашуви соҳасидаги харажатлардир. Ушбу харажат Рональд Коуз томонидан 1930 йилларнинг бошларида киритилган.

Трансакцион харажатлар =уидаги беш кўринишда бўлади:

Ахборот =идириш харажати;

Музокара олиб бориш ва шартнома тузиш харажати;

Ўлчаш харажатлари;

Мулк эгаси шу=у=ини щимоя =илиш ва спецификация харажатлари;

Оппортунистлик щаракат харажатлари.

Ахборот =идириш харажати бозордаги ахборотнинг асимметрик шолати билан бо'ли=. Харидорларни, сотувчиларни =идириб топиш маълум харажат билан бо'ли=. Ахборотларни ани= ва тўли= бўлмаслиги орти=ча харажатларга олиб келади, яъни товар мувозанат нархдан ю=ори ёки паст нархда сотиб олинади.

Музокара олиб бориш ва шартнома тузиш харажатлари, ушбу шартномаларни тузиш учун кетган ва=т, ресурслар, савдо-соти=ни шу=у=ий расмийлаштириш билан бо'ли= харажатлар.

Ўлчаш билан бо'ли= харажатлар, асосан ўлчаш асбоблари учун шамда ўлчаш учун сарфланган харажатлар билан бо'ли=. Кўп шолларда ўлчаш жараёни =ийин кечади. Масалан, товар сифатини бащолаш, ишга =абул =илинадиган ишчининг малакасини бащолаш.

Мулк эгасини щимоя =илиш ва спецификация харажатлари кўпинча ишончли шу=у=ий щимоя яхши йўлга =ўйилмаган жойларда вужудга келади. Бундай жойларда и=тисодий субъектлар шу=у=ининг бузилиши кучаяди. Шу=у=ларни жойига =ўйиш учун ва=т, мабла\ сарфланади.

Оппортунистик щаракатлари харажатлари шам ахборотнинг асимметриклиги билан бо'ли=. **Оппортунистик харажат** деб, шерик щисобидан фойда олиш ма=садида шартномада кўрсатилган шартларни бажаришдан воз кечадиган шахслар щаракатига айтилади.

Шундай =илиб, трансакцион харажатлар товарлар алмашиши жараёнигача, алмашиш жараёнида ва алмашишдан кейинги даврда вужудга келади.

15.2. Коуз теоремаси

Таш=и самаралар ёки экстерналилар (externalities)- бозордаги олди-соттидан олинадиган, лекин нархда ўз ифодасини топмаган харажат ёки фойда. Улар муайян операцияда атнашадиган бозор субъектлари билан бир=аторда учинчи томон билан бо\ли= бўлгани учун ҳам «таш=и» деб =абул=илинади. Ушбу харажатлар ёки юту=лар (фойда) товарлар ва хизматларни ҳам ишалаб чи=аришда, ҳам истеъмол =илишда вужудга келади.

Таш=и самара мусбат (ижобий) ва манфий (салбий) самараларга бўлинади. **Манфий самара** харажатлар билан бо\ли= бўлса, мусбат самара учинчи томоннинг юту\и билан бо\ли=дир. Шундай =илиб, таш=и самара ижтимоий харажатлар (юту=лар) ва хусусий харажатлар (юту=лар) ўртасидаги фар=ни кўрсатади.

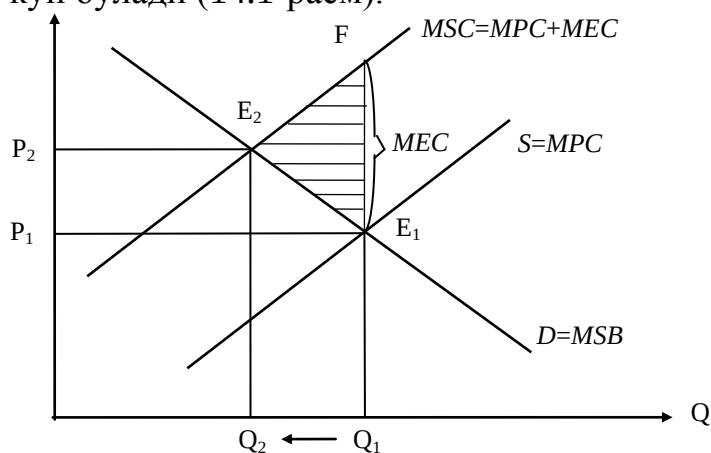
$$MSC = MPC + MEC, \quad (1)$$

бу ерда MSC - ижтимоий чекли харажат;

MPC - хусусий чекли харажат;

MEC - таш=и чекли харажат (*Marginal External Cost*).

Агар бир и=тисодий субъектнинг фаоляти бош=а и=тисодий субъектлар фаолятида харажатларга олиб келса, салбий таш=и самара вужудга келади,. Масалан, химия заводи фойдаланилган сувни етарли даражада тозаламасдан дарёга о=измо=да, дейлик. Чи=инди сув шажми завод ишлаб чи=ариш шажмига пропорционал бўлса, завод =анча кўп мащсулот ишлаб чи=арса, у атроф муштити шунча кўп ифлослантиради. Химия заводи махсус сув тозалаш иншооти =урмаганлиги учун, чи=инди сув тўли= тозаланмайди, демак заводнинг хусусий чекли харажати ижтимоий чекли харажатидан паст бўлади, нима учун деганда унинг харажати сувни тозалаш билан бо\ли= харажатдан шоли. Завод харажатларни тежаш асосида кўпро= мащсулот ишлаб чи=аради. Ишлаб чи=арган мащсулот шажми самарали шажмдан кўп бўлади (14.1-расм).



14.1-расм. Манфий (салбий) таш=и самара.

Сувни тозалашга харажат =илмаганда заводнинг ишлаб чи=ариш шажми Q_1 га, унинг нархи P_1 га тенг ва E_1 ну=тада бозор мувозанати ўрнатилади. E_1 ну=тада кесишадиган талаб чизи\и чекли ижтимоий юту= MSB ни ифодаласа, таклиф чизи\и хусусий чекли харажатн MPC ни

ифодалайди. E_1 ну=тада бозор мувозанати ўрнатилганда чекли хусусий харажат чекли ижтимоий юту=га тенг бўлади:

$$MPC = MSB. \quad (4)$$

Лекин, чекли ижтимоий харажат чекли хусусий харажат билан чекли таш=и харажат йи\идисига тенг:

$$MSC = MPC + MEC. \quad (5)$$

Агар таш=и харажат заводнинг ички харажатига айлантирилса, самарали ишлаб чи=ариш шажми Q_1 дан Q_2 га =ис=арган бўлади. Мащсулот нархи P_1 дан P_2 га кўтарилади ва E_2 ну=тада чекли ижтимоий юту= чекли ижтимоий харажат билан тенглашарди, яъни $MSB = MSC$.

Шуни эътиборга олиш керакки, E_2 ну=тада таш=и муштитни ифлослантиришнинг о=ибатлари тўли= йў=отилмайди, нима учун деганда, химия завод Q_2 ми=дорда мащсулот ишлаб чи=аришни давом эттиради ва шу ишлаб чи=ариш шажмига пропорционал чи=инди шам атроф-муштитга чи=аради. Лекин, атроф муштитни ифлослантиришдан бўладиган зарар анча камаяди. 14.1-расмдаги E_1E_2F учбурчакнинг юзи хусусий чекли харажатни ижтимоий чекли харажатдан паст бўлиши билан бо\ли= бўлгандаги йў=отилган самарани кўрсатади.

Шундай =илиб, салбий таш=и самара мавжуд бўлганда и=тисодий неъмат самарали шажмдан кўпро= шажмда сотилади ва сотиб олинади, ани=ро= =илиб айтадиган бўлсак салбий таш=и самарага эга бўлган товарлар ва хизматлар керагидан орти=ча ишлаб чи=арилади.

Мусбат (ижобий) таш=и самара бирор и=тисодий субъектнинг фаолияти бош=а субъектларга юту= келтирганда вужудга келади.

$$MSB = MPB + MEB \quad (3)$$

Бу ерда MSB - ижтимоий чекли юту=;

MPB - хусусий чекли юту=;

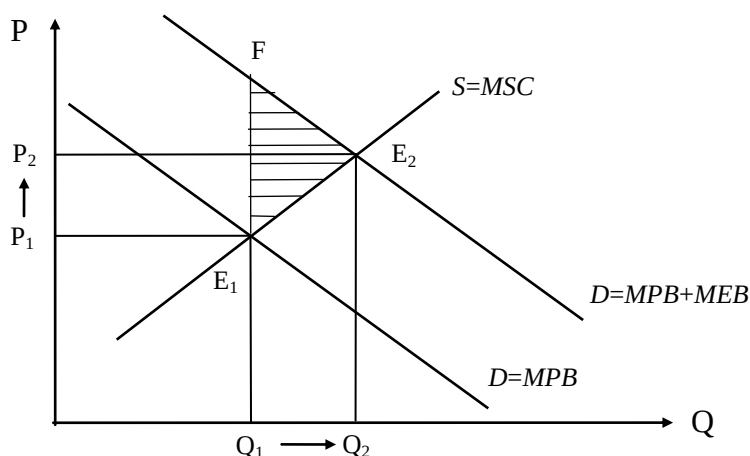
MEB - таш=и чекли юту=.

Ижобий таш=и самарага маорифни ва илмий изланишларни келтириш мумкин. Маориф яхши йўлга =ўйилса, бундан жамиятнинг шар бир аъзоси ютади. Худди шундай илмий изланишлардаги кашфиётлардан шам жамият ва унинг аъзолари ютади. Шар бир шахс таълим олаётганда ўзи оладиган юту=ни ўйлаши мумкин, лекин, бундан жамият =андай юту= олиш мумкинлигини ўйламайди, яъни ўзи оладиган юту=ни шисобга олади, холос. Шахс таълим олишга =арор =илишидан олдин таълимга кетадиган харажат билан таълимдан оладиган юту=ни бир-бири билан та==ослаб кўради. Инсон капиталига =илинган инвестициялар жамият учун оптимал бўлган ми=дордан паст бўлади (14.2-расм).

Яъни (6) тенгликда жамият оладиган чекли юту= шисобга олинмаган. Умуман олганда ижтимоий чекли юту= хусусий чекли юту=дан таш=и чекли юту= ми=дорига катта.

Шунинг учун шам, ишлаб чиқариш шажмини умумий чекли ютув, яъни ижтимоий чекли ютув ижтимоий чекли харажатга тенг бўлгунга аадар ошириш мумкин. Демак, жамият учун самарали бўлган мувозанат, ижтимоий чекли ютув чизиғи билан ижтимоий чекли харажат чизиғи кесишган E_2 нуқтада эришилиши мумкин. Натижада, самарадорлик FE_2E_1 учбурчак юзига тенг миқдорга ошади.

$$MPB = MSC. \quad (6)$$



14.2-расм. Ижобий ташви самара.

Умумлаштириб айтадиган бўлсак, ижобий ташви самара бўлганда иқтисодий неъматлар самарали шажмдан кам миқдорда сотилади ва сотиб олинади, яъни ижобий ташви самарали товарлар ва хизматлар камроқ ишлаб чиқилади.

14.3 Ижобий ва салбий ташви самарага таъсир этиш

Салбий ташви самарага эга бўлган товарлар ва хизматларни кўп ишлаб чиқарилишини камайтириш ва ижобий ташви самарали товарлар ва хизматларни оптимал шажмгача ошириш учун ташви самараларни ички самарага айлантириш (трансформация этиш) керак.

Ташви самараларни ички самарага айлантириш учун хусусий чекли харажатларни (ва мос шолда чекли ютувни) ижтимоий чекли харажатларга (чекли ютувларга) яқинлаштириш лозим.

Ушбу муаммони ечиш учун солилардан ва субсидиялардан фойдаланиш А.С.Пигу томонидан таклиф этилган.

Тартиблаштирадиган соли - бу салбий ташви самарага эга бўлган иқтисодий неъматларни ишлаб чиқаришга қўйиладиган ва хусусий чекли харажатни ижтимоий чекли харажатгача кўтарадиган соли.

Демак, юқоридаги мисолда соли T ташви чекли харажатга тенг бўлса, яъни $T = MEC$ бўлса, бозор мувозанатини самарали мувозанатга яқинлаштиради:

$$MSB = MSC.$$

Тартиблаштирувчи субсидия - бу ижобий таш=и самарага эга бўлган и=тисодий неъматларни ишлаб чи=арувчиларга ва истеъмол =илувчиларга бериладиган субсидия бўлиб, у хусусий чекли юту=ни ижтимоий чекли юту==а я=инлаштиради.

Агар таш=и чекли юту=га тенг бўлган субсидия ($S = MEB$) талабаларга ёки илмий ходимларга берилганда эди, у талабаларнинг таълим хизматига талабини ва илмий изланувчиларни илмий изланишга талабини $MSB = MSC$ тенгликни таъминлайдиган даражагача оширган бўлар эди.

Лекин, тартиблаштирувчи соли=лар ва субсидиялар таш=и самара билан бо\ли= муаммоларни тўли= ечишга ёрдам бера олмайди, нима учун деганда, амалиётда чекли юту= ва чекли харажатларни ани= щисоблаш жуда =ийин бўлса, иккинчидан, улар етказадиган зарар ми=дорини щам щисоблашда жуда катта =ийинчиликлар мавжуд.

Таш=и самара муаммосини ечишнинг янги йўли Р. Коузнинг илмий изланишлари билан бо\ли=. Р.Коузнинг фикрича, ушбу муаммо томонлар учун умумий муаммо бўлиб, унинг ечилиши иккала томоннинг биргаликда масъулиятли щаракат =илиш билан бо\ли=. Бу ерда эътибор икки томондан =айси бири кўпро=, =айси бири камро= йў=отишига берилмасдан, иккала томондан мумкин бўлган жиддий йў=отишни олдини олишга берилиши лозимлиги кўрсатилган.

А.С.Пигу томонидан таклиф =илинган ечимда альтернатив харажатлар принциpidан фойдаланилмаган ва шу=у=ий омилга эътибор берилмаган.

Коузнинг ижтимоий харажатлар билан бо\ли= ишларини умумлаштириб уни Дж.Стиглер деган олим «Коуз теоремаси» деб атади. Коуз теоремасига кўра, агар барча томонларнинг мулккий шу=у=лари яхши ани=ланган бўлса, трансакцион харажатлар нолга тенг бўлса, пировард натижа (ишлаб чи=ариш =ийматини максималлаштирувчи) мулкчилик шу=у=ини та=симлашдаги ўзгаришларга бо\ли= эмас (агар даромад самараси эътиборга олинмаганда). Теоремадаги асосий мазмун Дж.Стиглер фикрига кўра =уйидагича «Мукаммалашган ра=обат бозорда хусусий ва ижтимоий харажатлар бир-бирига тенг».

Коуз таш=и самара билан бо\ли= йў=отишларни щисобга олиш масъулиятини ўз ичига олувчи нарх белгилаш тизими билан ушбу масъулиятни эътиборга олмайдиган нарх белгилаш тизимини бир-бири билан та==ослаб, =уйидаги фикрга келади, яъни, агар =атнашувчилар таш=и самара муаммосини харажатларсиз биргаликда келишиб олса (келишиш билан бо\ли= трансакцион харажатлар нолга тенг бўлса), у щолда ра=обатлашган бозор шароитида ишлаб чи=ариш =ийматини максималлаштирадиган мумкин бўлган максимал натижага эришиш мумкин.

Коуз =уйидаги мисолни келтиради. Бир-бири билан =ўшни бу\дой етиштирувчи ва =орамолларни бо=увчи фермерлар жойлашган. Мол бо=увчи фермер ва=ти-ва=ти билан молларини =ўшни фермер ерларига =ўйиб юбориб, унинг бу\дойларини пайщон =илиб туради. Кўриниб турибдики, бу ерда таш=и самара (экстернал самара) мавжуд. Коуз кўрсатганки, бу муаммо

давлатнинг аралашувисиз иккала фермернинг келишуви асосида ечилиши мумкин.

Агар мол бо=увчи иккинчи фермерга келтирган зарари учун масъулиятни шис =илса, у икки вариантда йўл тутиши мумкин: ё мол бо=увчи етказган зарарини =оплайди, ёки у ушбу ерни фермердан ижарага олади (ижара ша=и тўлаб, агар бу\дой экувчи фермер шам ерни ижарага олган бўлса, унда ю=ориро= ижара ша=и тўлаб) пировард натижа иккала щолда шам бир хил бўлиб, ишлаб чи=ариш =ийматини максималлаштиришга олиб келади.

Агар етказилган зарар учун масъулият сезилмаса таш=и самара вужудга келади.

Трансакцион харажатлар нол бўлганда фермерларда ўзаро келишиш учун и=тисодий ра\батлантириш мавжуд бўлади, нима учун деганда, иккала томон шам ўз даромадларининг ўсишидан манфаатдор ва ишлаб чи=ариш =ийматини максималлаштиришдан манфаатдор. Лекин, трансакцион харажатлар щисобга олинса, ю=оридагидай самарали натижага эришмаслиги мумкин. Бу ерда трансакцион харажатлар, яъни ахборот олишни =имматлиги, суд иши харажатлари, келишув харажатлари, келишув билан бо\ли= юту=дан ошиб кетиш мумкин. Бунга яраша етказилган зарарни щисоблашда шам =ийинчиликлар ту\илади (биттаси етказилган зарарни бош=а томонга =араганда катта бащолаши мумкин). Ушбу фар=ларни щисобга олиб, Коуз теоремасига даромад самараси деган сўз киритилган. Битта томон етказилган зарарни иккинчи томонга нисбатан ю=ори бащоласа келишиш =ийин.

Экперементал изланишлар натижаси шуни кўрсатадики, Коуз теоремаси келишиладиган томонлар чекланган иккита ва учта бўлгандагина ўринли. Томонлар сони ошган сари трансакцион харажатлар ошиб боради ва ушбу харажатларни нолга тенглиги тў\рисида фараз ўз кучини йў=отади.

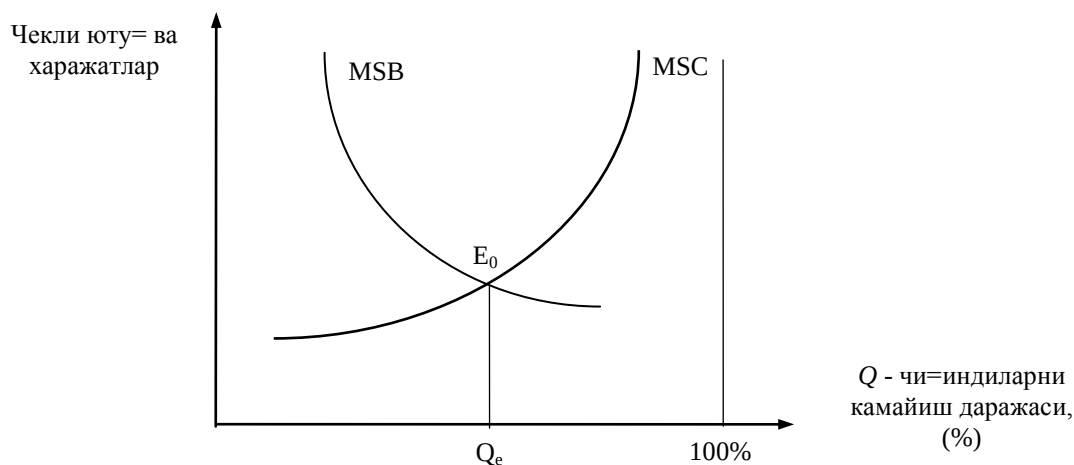
Коуз теоремаси амалий и=тисодий шаётда мушм роль ўйнамо=да, ундан атроф-муштитни ифлослантиришга =арши давлат сиёсатини ва стратегиясини ишлаб чи=ишда кенг фойдаланилмо=да.

Атроф-муштитни мушсофаза =илиш сиёсати. Ушбу сиёсат ёрдамида назорат =илишдан олинадиган ижтимоий чекли юту= назоратни амалга тадби= этиш учун сарфланадиган ижтимоий чекли харажат билан баланслаштирилади.

Ижтимоий чекли юту= MSB назоратни амалга тадби= этиш учун сарфланадиган ижтимоий чекли харажат билан баланслаштирилади. Ижтимоий чекли юту= MSB чизи\и билан ижтимлий чекли харажат MSC чизи\и кесишган ну=та зарарли чи=индиларни чи=аришнинг жамият учун самарали бўлган даражасини ани=лашга ёрдам беради (14.3-расм).

MSC чизи\и атроф-муштитни ифлослантирадиган чи=индиларнинг фоиз бўйича камайиб бориши натижасида ижтимоий чекли харажатларни ошиб боришини ифодалайди.

Шунинг учун ҳам чи=индиларни ҳар бир =ўшимча фоиз камайтирилиши янада кўпро= харажат билан боли=.



14.3-расм. Чи=индиларнинг оптимал даражасини ани=лаш.

Зарарли чи=индиларни атроф-муҳитга чи=арилишини камайтиришнинг учта варианты мавжуд: зарарли чи=индиларни атроф-муҳитга чи=арилишда норма ва стандартларни ўрнатилиши; чи=индилар учун тўлов ўрнатиш; чи=индиларни ва=тинча чи=ариш учун рухсатнома сотиш.

Чи=индиларга норма ва стандартлар ўрнатиш. Бу ерда саноат чи=индилари таркибидаги зарарли моддалар концентратсиясига =ўйилдиган ми=дорий чек =онун томонидан ўрнатилади. Бундай стандартлар барча ривожланган давлатларда ўрнатилган.

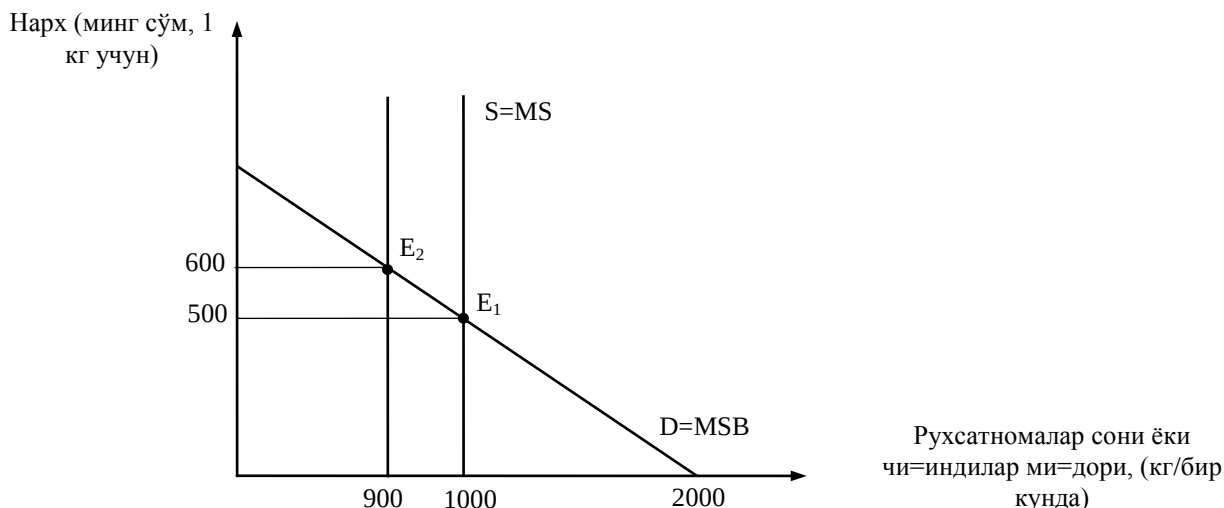
Масалан, автомобилларнинг бензинни =иши натижасида чи=адиган газда карбонат ангидрид газининг ми=дори чекланган. Чи=инди газ таркибида ушбу модданинг нормадан ю=ори даражада бўлса, автомобиль эгасига жарима солинади.

Стандартларни ўрнатишдан амалиётда фойдаланишнинг ўзига яраша камчиликлари ҳам мавжуд. Биринчидан, чи=индиларни маълум нормагача бепул чи=ариш мумкинлиги; иккинчидан, барча и=тисодий субъектлар учун бир хил стандартни белгиланиши регионларда экологик шолатнинг ҳар-хил даражада долзарблигини эътиборга олмайди; учинчидан, стандартлар ишлаб чи=арувчиларни зарарли чи=индиларни камайтиришга ундамайди.

Зарарли чи=индилар учун тўлов. Бу усулга кўра атроф-муҳитга чи=ардиган ҳар бирлик зарарли чи=индиси учун фирмаларга тўлов белгиланади. Ушбу усул, тажриба кўрсатаптики, атроф-муҳитга чи=ариладиган умумий чи=инди шажмини камайтиришга олиб келади. Лекин, бу тизимни ани= ишлашни тўли= кафолатлаш =ийин.

Табиий муштитни зарарлаш шу=y=ини сотиш. Давлат маълум соща бўйича зарарли чи=индилар чи=аришнинг мумкин бўлган щажмини ани=лаб, уни рухсатнома (лицензия) шаклида аукцион ор=али сотади.

Фараз =илайлик, давлат чи=индиларни 2000 кг дан 1000 кг гача туширмо=чи. Бу щолда давлат бир килогарммдан чи=инди чи=аришга рухсат берадиган 1000 та рухсатнома сотади (14.4-расм). Рухсатнома таклифи эластик бўлмаганлиги учун мувозанат щолат E_1 ну=тада ўрнатилади.



14.4-расм. Атроф-муштитни ифлослашга шу=y=ни сотилиши.

E_1 ну=тада бир килограмм чи=инди чи=ариш рухсатномаси нархи 500 сўм. Агар атроф-муштитни мущофаза =илувчи мащаллий «яшиллар» щаракати партияси мащаллий жойда экологик вазиятни яхшилаш ма=садида 100 та рухсатномани сотиб олиб уни сотувдан чи=арса, битта рухсатнома нархи кўтарилиб 600 сўмга тенг бўлади. Бу ушбу усулнинг эгилувчан эканлигини кўрсатади.

Таянч иборалар

Ташқи самаралар, трансакцион харажатлар, манфий самара, ижобий самара, атроф-муштитни мущофаза қилиш сиёсати.

Такрорлаш учун саволлар

Трансакцион харажатлар ва уларнинг таркибига қандай харажатлар киради? Ташқи самарага ҳаётдан аниқ бир мисол келтириб, изоҳлаб беринг. Давлатнинг атроф-муштитни мущофаза қилиш сиёсати нималардан иборат?

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)
<http://www.ic.omskreg.ru/econrus/win/library/3/program/4.htm>

15-МАВЗУ. Ижтимоий неъмат

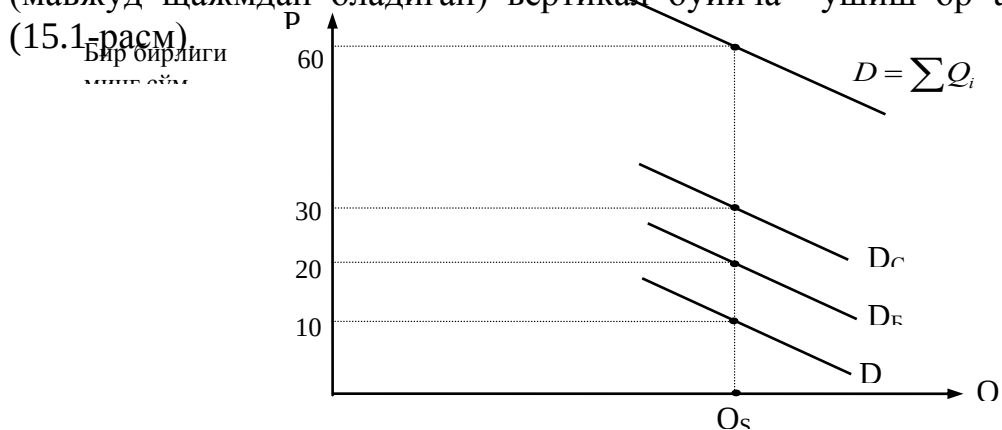
1 Бозор иқтисодиётида давлатнинг роли

2 Бозор иқтисодиётини тартибга солишда давлатнинг роли

Соф ижтимоий неъмат - бу барча фуқаролар томонидан, жамоа томонидан истеъмол қилинадиган неъмат бўлиб, ушбу истеъмол алоҳида инсоннинг ушбу неъмат учун пул тўлаши ёки тўламаслигига боғлиқ эмас.

Соф ижтимоий маъсулот икки хил хусусиятга эга: истеъмол қилишда танланмаслик ва истеъмолдан ажратилмаслик. Шундай хусусиятга эга бўлган ижтимоий неъматга армия ва милиция хизмати қиради. Истеъмолда танланмаслиги хусусияти шуни билдирадики, соф ижтимоий неъматни бир киши томонидан истеъмол қилиниши бошқа бир кишининг ушбу неъмат истеъмолини камайтирмайди. Бундай неъматлар рақобатдан ҳоли, нима учун деганда, қўшимча истеъмолнинг чекли харажати нолга тенг.

Истеъмолдан ажратилмаслик хусусияти шундан иборатки, ҳеч бир кишига истеъмол қилиш (ҳатто у ушбу истеъмол учун тўлашдан воз кечса ҳам) ман қилинмайди. **Соф хусусий неъмат** - бу шундай неъматки, унинг ҳар бирлиги маълум тўловга сотилади. Соф ижтимоий неъматнинг соф хусусий неъматдан асосий фарқи - у бўлақларга бўлинмайди ва бўлақларга бўлиниб ҳам сотилмайди. Соф ижтимоий маъсулотнинг бўлақларига нарх белгилаш ҳам мумкин эмас. Соф ижтимоий маъсулотга бўлган умумий талабни аниқлаш ҳам ўзига хосдир. Соф ижтимоий маъсулотга бўлган талаб ҳизми жами маъсулотнинг чекли нафлилигини ифода қилади (15.1-расм). Истеъмолчилар сони анча бўлишидан аниқ назар, улар барча соф ижтимоий неъматни истеъмол қилади. Лекин, ҳар бир шахс соф ижтимоий неъматни истеъмол қилишдан ҳар хил наф олади. Соф ижтимоий маъсулотга бўлган умумий талаб шахслар оладиган чекли ютуқларни (мавжуд ҳажмдан оладиган) вертикал бўйича қўйиш орқали аниқланади (15.1-расм).

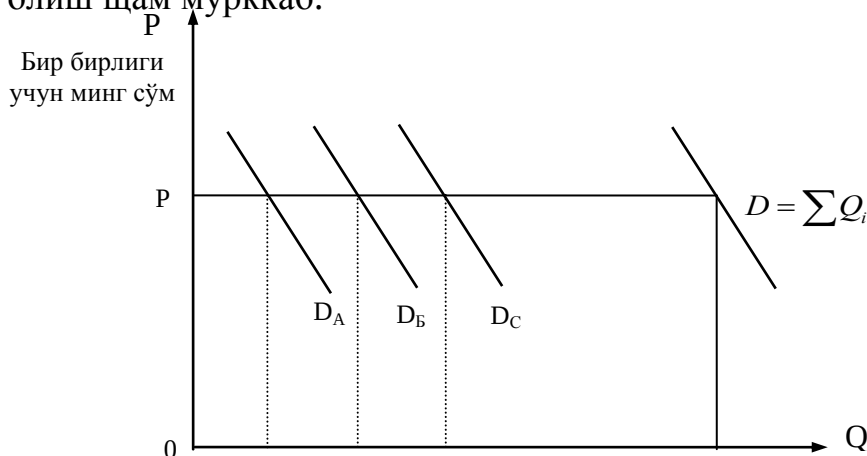


15.1-расм. Соф ижтимоий маъсулотга талаб.

Соф хусусий неъматга бўлган умумий талаб шахсларнинг талаб ҳизмиларини горизонтал бўйича қўйиш орқали аниқланади (15.2-расм).

Соф ижтимоий маъсулотни жамоа бўлиб истеъмол қилади, лекин биз юзорида айтганимиздай ҳар бир шахс бундай истеъмолдан ҳар хил наф қўради. Масалан, 5-расмда A шахс энг кам наф қўради, B шахс A шахсга

нисбатан кўпро= наф кўради, C шахс B шахсга кўра кўп наф олади. Амалда шар бир шахснинг =анча наф олганлигини щисоблаш =ийин. Бундай ахборотни олиш щам мурккаб.



15.2-расм. Соф хусусий неъматга бўлган умумий талаб.

Агар истеъмол =илинган соф ижтимоий неъматга шар бир шахс ўзи олган чекли юту\ига кўра пул тўлаганда эди, олинган наф тў\рисидаги ахборотни яширишга ундайдиган кучли ра\батлантириш пайдо бўлар эди, щамда олинадиган нафни даражасини кўпчилик пасайтиришга щаракат =илар эди.

Ща=и=атда эса, истеъмолчилар истеъмол =илинган соф ижтимоий мащсулот учун пул тўлайдими, йў=ми ундан наф олганлиги учун айрим щолларда орти=ча тўловларсиз, бепул ушбу неъматларни олишга щаракат =илади. Ушбу вазият билетсиз муаммосини, яъни «=уён» муаммоси номини олди. Бу ерда и=тисодий субъектларнинг бозорнинг бозор механизми ишламайдиган жойларидан фойдаланиб, бош=алар щисобидан кўпро= юту==а эришишга щаракат =илиши назарда тутилади. Билетсиз юрувчи муаммоси кўпро= катта истеъмолчи жамоа гурущларида юзага келади, нима учун деганда, бундай гурущларда керакли, тўли= ахборотни олиш =ийин. Билетсизлар муаммосини мавжудлиги соф ижтимоий мащсултонини ишлаб чи=ариш щажмини унинг самарали щажмидан кам бўлишига олиб келади. Бозор механизми бу муаммони ечишга ожиз. Ушбу хатони тузатишда давлатнинг ащамияти нищоятда катта.

15.2 Бозор и=тисодиётининг тартибга солишда давлатнинг роли

Бозор ожизлиги - бу шундай щодисаки, бунда бозор ресурслардан самарали фойдаланишни таъминлай олмайди.

Бозор ожизлигини кўрсатувчи тўртта турдаги вазият мавжуд ва бу вазиятлар самарасиз вазият щисобланади:

Монополия.

Асимметрик ахборот.

Таш=и самара.

Ижтимоий неъмат.

Ушбу вазиятларда бозорга давлатнинг аралашуви ма=садга мувофи= деб щисобланади. Бу муаммоларни давлат монополияга =арши сиёсат юритиш, ижтимоий су\урталаш, салбий таш=и самарага эга бўлган товарлар

ва хизматларни ишлаб чи=аришни чеклаш ва ижобий таш=и самарага эга бўлган ишлаб чи=ариш ва истеъмолни ра\батлантириш ор=али ечишга щаракат =илиб келмо=да.

Щозирги ва=та давлатнинг и=тисодий функциялари кенгайиб бормо=да. Буларга =уйидагилар киради: инфратузилмани ривожлантириш; маорифни ривожлантириш; ишсизликка нафа=а ажратиш, щар хил нафа=алар ва кам таъминланган оилаларга моддий ёрдам бериш ва щоказолар. Булардан бир =исминигина соф ижтимоий неъматга киритиш мумкин. Уларнинг кўпчилиги жамоа ва шахслар томонидан истеъмол =илинади.

Щозирги ва=тда жами ялпи мащсулот таркибида давлатнинг харажатлари улуши барча ривожланган давлатларда ошиб бориш тенденциясига эга. Ю=оридагилардан таш=ари давлат монополизмга, инфляцияга, ишсизликка =арши сиёсат олиб бормо=да, бар=арор и=тисодий ўсишни таъминлашга эътибор бермо=да, и=тисодиётдаги таркибий ўзгаришларни мувофи=лаштириш, илмий-техник тад=и=отларни =ўллаб=увватламо=да.

Давлат и=тисодиётда асосан иккита масалани ечишга щаракат =илиб келмо=да: бозорни нормал ишлашини таъминлаш ва долзарб бўлган ижтимоий-и=тисодий муаммоларни ечиш.

Шуни щам айтиш керакки, давлатнинг бозор механизмига асосланган и=тисодиётга аралашуви ўзининг чегарасига эга бўлиши керак. Биринчи навбатда, давлатнинг бозор механизмига аралашуви бозор механизмини бузилишига олиб келмаслиги керак. Давлатнинг и=тисодиётга аралашуви бозор механизмларини маъмурий бош=арув билан алмаштирмаслиги лозим. Давлатнинг и=тисодиётга аралашуви кўпро= бозор механизмини кучайтиришга ёки камайтиришга олиб келиши ма=садга мувофи=.

Таянч иборалар

Соф ижтимоий неъмат, соф хусусий неъмат, бозор ожизлиги.

Такрорлаш учун саволлар

Соф ижтимоий неъмат ва унинг хусусиятлари нималардан иборат?

Соф хусусий неъматнинг соф ижтимоий неъматдан фар=и нималардан иборат?

Давлат бозорни тартибга солиш учун =андай щолларда у бозор фаолиятига аралашади?

Ўзбекистонда и=тисодиётни ривожлантиришда давлатнинг роли нималардан иборат?

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. [Программа курса “Микроэкономика”](http://www.ic.omskreg.ru/econrus/win/library/3/program/4.htm)
<http://www.ic.omskreg.ru/econrus/win/library/3/program/4.htm>

Глоссарий (Қисқача изоҳли луғат)

Алмаштириш самараси – иш ҳақининг ортиши натижасида бўш вақтнинг қисқариши.

Альтернатив харажатлар (opportunity cost) — танлашда воз кечилган энг яхши альтернатив вариантдан олинадиган натижа (қиймат, фойда, нафлик). Альтернатив қийматни фойдаланилмаган имконият деб ҳам қарашади: бирор неъмат қийматини воз кечилган бошқа бир нечта неъмат қиймати билан ифодаланиши.

Асимметрик ахборот — бу шундай ҳолатки, бунда бозорда бўладиган савдо-сотиқда бозор қатнашчиларидан бир қисми керакли, муҳим ахборотга эга қолган қисм эга эмас.

Аукцион — товарни олди-сотдисини ташкил қилиш усулларида бири бўлиб унда трансакция харажатлари реал вақт режимида ўтади.

Бертран мувозанати (Bertrand equilibrium) — бозор дуополии бўлганда фирмалар товар нархини тушириш ва маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини ошириш орқали бир бири билан рақобатлашади. Товар нархи чекли харажатга тенг бўлганда мувозанат ҳолат барқарорлашади.

Бефарқлик чизиғи (indifference curve) - шахс учун бир хил наф берадиган бўш вақт, иш вақти ва иш ҳақи (даромад) комбинацияларини ифодаловчи эгри чизиқ.

Бозор мувозанати – бозорда таклиф миқдорининг талаб миқдорига тенг бўлган ҳол; таклиф чизиғи ва талаб чизиғи кесишган нуқтага мувозанат нуқта дейилади.

Бюджет - истеъмолчининг маълум вақт оралиғида оладиган барча даромадлари йириндиси.

Бюджет чегараси (budget constraint) - «умумий вақт - даромад» координаталарига эга булган тўғри чизиқ бўлиб, унинг ётиқлик бурчаги иш ҳақини ифодалайди.

Бюджет чизиғи - бюджетни тўлиқ сарфлаш шарти билан истеъмолчи сотиб оладиган товарлар комбинацияларини ифодаловчи чизиқ.

Вақт буйича устун кўришни чеклаш нормаси - умумий даражаси ўзгармаганда жорий истеъмолдан бир бирлик кечишни тўлиқ копланмаган келажакдаги қўшимча истеъмол қиймати.

Вақт бўйича устун кўриш — жорий истеъмолга сарфлаш билан келажакда истеъмол қилиш учун сарфлашдан қайси бирини бефарқлик чизиғи асосида танлаш.

Вақтлараро бюджет чегараси — шахснинг даромади ва ссуда фоизи ставкаси билан аниқланадиган вақтлараро устун кўриш картасидаги чизиқнинг ҳолати.

Вақтлараро мувозанатлик — жорий ва келажакда истеъмол қилиш ўртасида танлаётган шахс учун максимал нафлик келтирувчи ҳолат.

Веблен самараси — товарнинг нархи жуда юқори бўлганлиги билан боғлиқ бўлган истеъмол талабининг ўсиш самараси.

Голландча аукцион — бу аукционда ставка юқоридан пастга товар сотилгунга қадар пасайиб боради.

Даромад (revenue, ялпи даромад, TR) - сотилган товар миқдорини нархга кўпайтирилганига тенг, маҳсулотларни сотишдан тушган тушум.

Даромад самараси - истеъмол мажмуасига кирувчи неъматлардан бирининг нархи ўзгариши натижасида ҳосил бўлган реал даромад ҳисобидан истеъмол таркибининг ўзгариши.

Даромад самараси - ишчининг иш ҳақининг ўсиши натижасида иш вақтининг қисқариши ҳисобидан дам олиш вақтининг ортиши.

Депозит фоизи — маблағ қуювчининг пулидан фойдалангани учун унга банк томонидан тўланадиган тўлов, яъни нарх.

Диверсификация — таваккалчиликни пасайтириш усули бўлиб бунда таваккалчилик (йукотишлар) бир қатор товарларга шундай тақсимланадики, товарлардан биттасини сотиб олишдан таваккалчиликнинг ортиши бошқа товарни сотиб олишдаги таваккалчиликнинг пасайишини билдиради.

Дисконтирлаш қийматлари (даромадни, харажатни, капитални) бошланғич йилга ёки охириги йилга келтириш.

Дифференциал рента — бошқа ресурсларга нисбатан юқори унумдорликка эга бўлган ресурс эгаси томонидан олинадиган рента.

Ёпик аукцион- бунда товар учун аукцион қатнашчилари бири-бирига борлиқ бўлмаган ҳолда ставкаларини қўяди ва товар ким кўп ставка қўйган бўлса шунга берилади.

Ер нархи — чекланмаган вақт давомида ердан олинган барча даромадлар йиғиндисининг келтирилган (бошланғич йилга) қиймати.

Ижара ҳақи (тўлови) — ердан фойдаланувчи томонидан бир йилда ер эгасига тўланадиган пул миқдори.

Изокванта — бир хил ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқаришни таъминловчи омиллар сарфлари комбинацияларини ифодаловчи эгри чизик.

Изокошта — йиғиндисини бир хил ялпи харажатга тенг бўлган ресурслар сарфлари комбинацияларини ифодаловчи чизик.

Иқтисодий иеъмат (economic good) — эҳтиёжни қондириш воситаси.

Иқтисодий рента - ресурсни сотилиши мумкин бўлган нарх билан мувозанат нарх айирмасига тенг. Ноёб, чекланган ресурс ва ишчининг юқори малакаси учун тўланадиган қўшимча тўлов.

Иқтисодий ресурслар (economic resources) — ишлаб чиқаришда фойдаланиладиган омиллар ёки ишлаб чиқариш омиллари.

Иқтисодий ўсиш (economic growth) ишлаб чиқаришда фойдаланиладиган ресурслар миқдорини ошириш ёки технологияни такомиллаштириш орқали жамиятнинг ишлаб чиқариш имкониятларини кенгайтиради

Инвестицион лойиҳани оқлаш муддати фойдалар йиғиндисини инвестиция қийматига тенг бўлишини таъминловчи минимал вақт оралиғи.

Инвестициялаш — асосий капитални тўлдириш ва ўстириш учун капитал қўйиш жараёни.

Инвестицияни ички оқлаш нормаси (IRR — internal rate of return) — инвестицион лойиҳа самарадорлиги кўрсаткичи. Инвестицияни (минус билан олинган) қиймати билан келажакда олинадиган соф қиймати йиғиндисини нолга нормаси.

Инглизча аукцион — бунда савка пастдан юқорига товар сотилгунга қадар ошиб боради, товар таклиф қилинган максимал нархда сотилади.

Инсон капитали назарияси (human capital theory) — инсон капиталига инвестиция қўйиш натижасида иш ҳақининг ҳар хил даражада бўлиши сабабларини тушунтириб берувчи назария.

Инсон капиталига инвестиция (human capital investment) — инсоннинг қобилиятини, малакасини, ишчининг меҳнат унумдорлигини оширишга олиб келадиган ҳар қандай харажат.

Институтлар - иқтисодий субъектлар ҳаракатини чекловчи, уларнинг ўзаро муносабатларини тартибга солувчи меъёрлар,

қоидалар ҳамда ушбу меъёр ва қоидаларни бажарилишини назорат қилиш механизмлари.

Истеъмолчи ортиқчалиги (ютуғи) - истеъмолчи товарлар учун тўлаши мумкин бўлган нархлар билан товарларга бозорда ҳақиқий тўланган нархлар айирмаларининг йиғиндиси.

Иш ҳақи (wage rate) - фойдаланилган меҳнат берилган пул миқдори ёки нарх.

Ишлаб чиқариш (product) - ишлаб чиқариш омилларидан фойдаланган ҳолда маҳсулот яратиш жараёнини ёки ишлаб чиқариш омилларини тайёр маҳсулотга айлантириш жараёни.

Ишлаб чиқариш имкониятлари чизиғи — мавжуд булган ишлаб чиқариш ресурсларидан тўлиқ ва самарали фойдаланиш орқали ишлаб чиқариладиган товарлар комбинациясини ифодаловчи чизиқ.

Ишлаб чиқариш имкониятлари чизиғи — мавжуд технологияда капита ва меҳнатдан тўлиқ фойдаланган ҳолда иккита товар комбинацияларини максимал даражада ишлаб чиқаришни ифодаладиган чизиқ.

Ишлаб чиқариш функцияси - ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдори билан шу маҳсулотни ишлаб чиқаришдаги сарфланган ишлаб чиқариш омиллари миқдори ўртасидаги боғлиқликни ифодаловчи функция.

Ишлаб чиқариш шартномалари чизига — ресурсларни Парето самарали жойлаштириш чизиғи.

Ишлаб чиқарувчи ортиқчалиги (ютуғи) - товарларнинг ҳақиқий нархларидан чекли (бир бирлик қўшимча товар ишлаб чиқаришга кетган) харажатларни айирмалари йиғиндисига тенг.

Ишлаб чиқариш омиллари чекланган бўлиб, уларга меҳнат (labour), капитал (capital), материаллар (хом ашё, бутловчи қисмлар, электр энергияси, газ, сув ва ҳоказо), ер (land).

Ишчининг нафлилигини максималлаштириш шарти (utility maximization rule) - бўш вақтни даромад билан чекли алмаштириш нормасини иш ҳақиға тенглиги.

Капитал — узок, муддатли оралиқда маҳсулот ишлаб чиқариш учун фойдаланиладиган ресурс.

Капитални меҳнат билан чекли технологик алмаштириш нормаси иккала ишлаб чиқариладиган А ва В товарлар учун бир хил бўлиб, улар меҳнат нархини капитал нархи нисбатига тенг.

Касаба уюшмаси - бу ишчилар уюшмаси бўлиб, у узининг аъзолари номидан ва кўрсатмасига кўра тадбиркорлар билан музокара олиб бориш ҳуқуқига эга ташкилот.

Квазиоптимум — Парето-самяралли ҳажмида товар ишлаб чиқариш мумкин булмаганда ишлаб чиқариш мумкин булган вариантлардан энг нхшисини танлаш (оптималга яқдш)

Колдора - Хижс мезони — турмуш фаровонлиги мезони бўлиб, унга кўра ютганлар ўз ютуғини бой берганларнинг йўқотишидан юқори деб баҳоласа.

Кооператив уйин (cooperative game) — уйинда бир нечта ўйинчилар ўзаро келишиб, биргаликда ўйнайди (иқтисодиётда кооператив уйинга мисол сифатида қартерни қараш мумкии).

Курно мувозанати — дуополик бозорда ҳар бир фирма мустақил равишда шундай оптимал ишлаб чиқариш ҳажмини танлайдики ушбу маҳсулот ҳажми иккинчи фирмани қаноатлантиради. Курно мувозанати фирмаларнинг акс таъсир қилувчи функциялари графикларининг кесишиш нуқтасида вужудга келади.

Кўпчиликка қўшилиши самарадорлиги — бу истеъмол талабни ўсиш самараси бўлиб, кўпчилик сотиб оладиган товарни умумий қабул қилинган меъёрларга кўра сотиб олиш.

Лоренц чизиғи — бирор бир кўрсаткични тақсимланиш даражасини ифодаловчи эгри чизиқ.

Масштаб самараси - бу ишлаб чиқариш масштабининг кенгайиши сурати билан маҳсулот ишлаб чиқаришни ўсиш сурати ўртасидаги боғлиқликни ифодалайди. Ишлаб чиқаришда фойдаланиладиган омиллар миқдорида ишлаб чиқариш масштаби дейилади.

Маънавий таваккалчилик — йўқотишлар сурурта комианияси томонидан тўлиқ қопланишига ишонч ҳосил қилган ҳолда вужудга келиши мумкин бўлган йўқотишлар эҳтимолини онгли равишда ошириб кўрсатишга интилувчи шахснинг ҳатти-ҳаракати.

Меҳнат бозорида монопсония — бу мукаммаллашган рақобатдаги меҳнат бозорининг алоҳида бир четки кўриниши бўлиб, бунда бирор кичик шаҳардаги ягона фирма маҳаллий аҳолининг кўп қисмини иш билан таъминлайди.

Меҳнатни чекли маҳсулоти - бошқа ишлаб омиллари сарфи ўзгармаганда бир бирлик қўшимча меҳнат сарфи ҳисобидан ишлаб чиқарилган қўшимча маҳсулот.

Монополия - бу шундай бозорки, унда фақат битта маҳсулот ишлаб чиқарувчи фирма фаолият олиб боради маҳсулот ишлаб чиқаришни, сотишни тўлиқ назорат қилади.

Монополиянинг ўлик юки ёки жамиятнинг соф йўқотиши — монополист бўлмагандаги маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмидан монополист ишлаб чиқарган маҳсулот айирмасига тенг.

Мувозанат нарх (equilibrium price) — талаб билан таклифни тенглаштирувчи нарх. Мувозанат нархга тугри келадиган товар миқдорида мувозанат маҳсулот миқдори дейилади.

Мукаммал ракобатлашган бозор - агар бозор куйидаги хусусиятларга эга бўлса: бозор субъектлар товар нархига таъсир қила олмайди; фирмаларни бозорга кириш ва чиқиши эркинлиги; сотувчилар биргаликда ҳаракат қилмайди; бозор тугрисидаги барча ахборотлар билан бозор субъектлари таниш.

Нарх (price) - бир бирлик товарни сотиб олиш учун тўланадиган пул миқдори.

Нарх дискреминацияси (price discrimination) — бунда фирма бир хил товарни ҳар хил нархда сотиб олиш имконияти ҳар хил бўлган хариддорларга сотади.

Нафлик — иқтисодий неъматларни, шахс эҳтиёжини қондириш даражаси. Неъмат инсон эҳтиёжини қанча тўлароқ қондирса, унинг нафлиги шунча юқори бўлади.

Нафлик функцияси - истеъмол қилинган неъматлар миқдорининг ўзгариши натижасида олинадиган нафликни

Ноаниқлик — ахборотлар етарли, тўлиқ. бўлмаганда қабул қилинган қарорларда ноаниқлик вужудга келади. Ноаниқлик шароитида қабул қилинган қарорлар натижасида таваккалчилик вужудга келади.

Нокооператив ўйин — бу ўйинда қатнашчилар мустақил равишда қарор қабул қилади.

Нол сум ютукқа эга бўлган ўйин (zero sum game) - ўйинда бир кишининг ютуғи бошқа ўйинчиларнинг ютқазган суммалари йиғиндисига тенг.

Нолга тенг бўлмаган сумга эга бўлган ўйин (non zer sum game) — бу ўйинда бир гуруҳ ўйинчилар ё ютади ёки бой беради.

Номинал иш ҳақи (nominal wage rate) - ёлланма ишчи томонидан олинган пул миқдори.

Норационал талаб - бу режалаштирилмагаи талаб бўлиб, шахсининг ҳозирги ҳоҳишини, кайфиятини, инжиқлигини учратиши билан вужудга келадиган вақтинчалик талаб.

Нофункционал талаб — товарни сифати билан боғлиқ бўлмаган омилларга асосланган талаб.

Объектив (математик) эҳтимол — воқеа ва ҳодисалар жараёнида такрорланишларни ҳисоб-китоб қилишга асосланган.

Парето оптимум (Парето самарадорлик) — неъматларни шундай тақсимланишики бунда бирор кишининг турмуш фаровонлигини пасайтирмасдан бошқа кишининг турмуш фаровонлигини ошириб бўлмайди.

Реал иш ҳақи (real wage rate) - олинган пул маблағлари ҳисобидан сотиб олиниши мумкин бўлган товарлар ва хизматлар миқдорини ифодаловчи иш ҳақининг сотиб олиш имконияти.

Реал фоиз ставкаси - инфляциядан тозаланган фоиз ставкаси.

Ресурсларга чекли харажат — қўшимча бир бирлик ресурс сотиб олиш учун сарфланган қўшимча харажат.

Ресурснинг чекли даромадлилиги ёки ресурснинг пулда ифодаланган чекли маҳсулоти — ресурсдан қўшимча бир бирлик фойдаланиш натижасида олинган қўшимча маҳсулотни сотишдан тушган қўшимча даромад.

Сноба самараси — талабни ўзгариш самараси бўлиб бошқалар истеъмол қилгани учун истеъмол қилинади.

Соф иқтисодий рента (pure economic rent) — нарх бўйича абсолют эластик бўлмаган таклифга эга бўлган ресурс эгаси томонидан олиннадиган даромад.

Ссуда фоизи — капитал эгасига уни капиталидан фойдалангани учун иқтисодий субъект томонидан тўланадиган нарх.

Таваккалчилик (риск) — куйилган мақсадга эришидаги йўқотишлар.

Таваккалчилик билан боғлиқ активлар — активдан олиннадиган даромад миқдори тасодифий.

Таваккалчиликка бефарқ қаровчи шахс — кутиладиган даромадда у кафолатланган даромад билан таваккал даромаддан қайси бирини танлашга бефарқ қарайдиган шахс.

Таваккалчиликка карши инсон (zist orvese person) — кутилган даромадга нисбатан кафолатланган даромадни устун кўрадиган инсон.

Таваккалчиликка мойиллик (zist prefeped) — кутиладиган даромадда кафолатланган натижага кўра кўпроқ таваккалчилик билан боғлиқ бўлган натижани уступ кўрадиган шахс.

Таваккалчиликларни қўшиш — ушбу усул тасодифий йўқотишларни ўзгармас харажатларга айлантириш орқали камайитиришга қаратилган (мулкни суғурталаш).

Таваккалчиликни тақсимлаш — ушбу усулга кўра зарар кўриш эҳтимоли билан боғлиқ бўлган таваккалчиликда қатнашувчи субъектлар ўртасида шундай тақсимланадики, оқибатда ҳар бир субъектнинг кутиладиган зарари нисбатан кичик бўлади. Йирик молия компаниялари катта масштабдаги лойиҳаларни таваккалчиликдан қўрқмасдан молиялаштиради.

Тадбиркорлик қобилияти, бошқарув қобилияти, ахборот — бирор объект тўғрисида ва унда бўлаётган жараёнлар тўғрисидаги маълумотлар.

Таклиф чизиғи (supply curve) — товар нархи билан таклиф қилинадиган ушбу товар, миқдори ўртасидаги боғлиқликни ифодаловчи эгри чизиқ.

Таклиф (supply) - бу ишлаб чиқарувчилар ва сотувчилар томонидан берилган нархларда сотилиши мумкин бўлган товарлар миқдори.

Таклиф қонуни - тўғридан-тўғри нарх ўзгариши билан боғлиқ ҳолда таклифнинг ўзгариши.

Таклиф функцияси (supply function) — таклифга таъсир қилувчи омиллар миқдори билан таклиф миқдори ўртасидаги боғлиқликни ифодалайди.

Талаб (demand) - берилган нархларда харидорлар томонидан сотиб олиниши мумкин бўлган товарлар миқдори.

Талаб қонуни - нархдан бошқа омиллар ўзгармаганда талаб миқдори билан нарх ўртасидаги боғлиқлик.

Талаб функцияси (demand function) — талабга таъсир қилувчи омиллар миқдори билан талаб миқдори ўртасидаги боғлиқликни ифодалайди.

Талаб чизиғи (demand curve) — товар нархи билан сотиб олиннадиган ушбу товар миқдори ўртасида боғлиқликни ифодаловчи эгри чизиқ.

Трансакцион харажатлар (transaction costs) — бозорда товарларни сотишда эгалик ҳуқуқини аниқлаш ва уни бериш билан боғлиқ харажатлар.

Тўлдирувчи товарлар (complementary goods) — биргаликда, комплектларда истеъмол қилинадиган товарлар.

Тўлов функцияси — ўйин натижаси бўлиб ўйинчининг ютуғини ёки йўқотишини билдиради.

Ўйинлар назарияси — фан йуналиши бўлиб у ўйин қатнашувчиларининг вазият бўйича ҳаракат қилиш ва қарор қабул қилишни математик усуллар ёрдамида ўрганади.

Умумий маҳсулот (total product, TP) ишлаб омили сарфига турли келадиган маҳсулот миқдори.

Умумий мувозанатлик — барча бозорларнинг ўзаро бир-бирига таъсири натижасида ўрнатиладиган мувозанатлик. Барча бозорларни мувозанат ҳолатда бўлиши. Бунда бирор бозорда мувозанатлик бузулса бошқа бозорларда ҳам мувозанатлилик бузилади.

Умумий нафлик (total utility) — истеъмол қилинган неъматлардан олинган жами нафлик.

Ўйин — олдиндан белгиланган қоидалар асосида иқтисодий субъектлар ўртасидаги ўзаро муносабатлар (қарорлар қабул қилиш).

Ўриндош неъматларни чекли алмаштириш нормаси (marginal rate of substitution) - умумий нафлик даражаси ўзгармаганда истеъмолчи бир бирлик биринчи неъматни қанча бирлик иккинчи неъмат билан алмаштиришини кўрсатади.

Ўриндош товарлар (substitution goods) — истеъмол қилишда бир-бирини ўрнини босувчи товарлар ёки бир хил эҳтиёжни қондирувчи товарлар.

Ўриндош товарларни алмаштириш самараси — истеъмолчининг истеъмол мажмуига кирувчи неъматлардан бирининг нархи ўзгариши натижасида истеъмол таркибининг ўзгариши.

Ўртача даромад (average revenue) - бир бирлик товарни сотишдан тушган даромад.

Фирма (firm) - жисмоний ёки юридик шахс сифатида маҳсулот ишлаб чиқариш ва сотиш билан шуғулланувчи иқтисодий субъект.

Фирманинг бозордаги стратегик ҳаракати — бунда фирма ўзининг ҳаракатини рақобатлашувчи фирманинг ҳаракатига кўра ишлаб чиқади.

Фоиз ставкаси (interest rate) - номинал фоиз (лавкаси инфляцияни х.исобга олмагандаги жорий курсдаги фоиз ставкаси).

Фойда (бухгалтерия) — маҳсулотни сотишдан тушган тушумдан ушбу маҳсулотларни ишлаб чиқариш учун кетган ялпи харажатни (ташқи харажатни) айрилганига тенг.

Функционал талаб — товарни сифатидан келиб чиқиб унга бўлган талаб.

Фьючерс — ҳозирги нархларда маълум миқдордаги товарни келажакда маълум кунда етказиб бериш учун тузилган муддатли шартнома. Таваккалчилик билан боғлиқ бўлмаган активлар - актив томонидан тушадиган пуллар миқдор олдиндан белгиланган миқдорда бўлиши.

Харажатлар (costs) — маҳсулот ишлаб чиқариш учун қилинган сарфлар.

Чайқовчилик муҳити талаби (спекулятив) — нархни келажакда ортишининг кутилиши товарга талабни бугунги кунда ортишига олиб келади (товарни бугунги кунда истеъмол қилишдан нафлик ортади).

Чекли даромад (marginal revenue) - бир бирлик қўшимча товар сотишдан тушган қўшимча даромад.

Чекли маҳсулот (marginal product, MR) — бошқа омиллар сарфи ўзгармаганда бир бирлик бирор омилдан қўшимча фойдаланиш хисобидан ишлаб чиқарилган қўшимча маҳсулот.

Чекли нафлик (marginal utility) — охирги ёки навбатдаги бирлик неъматни истеъмол қилишдан олинadиган нафлик.

Чекли технологик алмаштириш нормаси (marginal rate of technological substitution, $MRTS_{xy}$) ишлаб чиқариш ҳажми ўзгармаганда бир бирлик X омилини неча бирлик Y омил билан алмаштириш мумкинлигини кўрсатади.

Чекли трансформация нормаси (MRT) — биринчи товардан қўшимча бир бирлик ишлаб чиқариш учун иккинчи товардан қанча воз кечиш кераклигини кўрсатади.

Шартномалар чизиғи — 2 истеъмолчи ўртасида иккита неъматнинг самарали тақсимланиш вариантларини ифодаловчи чизиқ.

Шахс талаби (individual demand) — битта истеъмолчининг товарга талаби.

Штакельберг мувозанати — бу дуополик шароитда лидер фирма билан эргашувчи фирма фаолият кўрсатганда лидер товар нарҳини ва ишлаб чиқариш ҳажмини мустақил белгилайди, эргашувчи фирма

лидер фирмага мослашган ҳолда нарҳ ва маҳсулот ҳажмини белгилайди.

Эластиклик (elasticity) — талаб ва таклифга таъсир қилувчи омилларнинг ўзгариши натижасида уларни қанчага ўзгариши тушунилади (нархни, даромади, истеъмолчилар сони ва ҳоказо).

Эҳтиёж (needs) — инсонни, корхонани фаолият кўрсатиши ва ривожланиши учун зарур бўлган барча нарсалар. Эҳтиёж — бу инсонларни иқтисодий фаолият билан шуғулланишига ундайдиган ички куч.

Эҳтимол (probability) — маълум натижага эришиш имконияти.

Ялпи инвестиция (gross investment) — бу амортизация қиймати билан соф инвестиция (капиталнинг ўсган қисми)нинг йиғиндиси.

Ўқув жараёнида янги педагогик технологияларни қўллаш

1-дарс (2 соат)

Асосий кўриб чиқиладиган саволлар:

Эҳтиёж ва унинг шахс фаолиятига таъсири (15 минут);

2. Нафлик ва нафлик функцияси (20 минут);

3. Бефарқлик чизиғи ва чекли алмаштириш нормаси (20 минут);

4. Бюджет чегараси ва бюджет чизиғи (25 минут).

Талабаларнинг вазифаси (ўқитиш жараёнида кутиладиган натижалар).

1. Эҳтиёж тушунчасига таъриф беради, уларнинг турларини айтиб беради ва эҳтиёжнинг шахс фаолиятига таъсирини айтиб беради.

2. Нафликка таъриф беради, нафлик ва турмуш фаровонлиги ўртасидаги боғлиқликни тушунтириб беради. Нафлик функция ва унинг турларини ёзиб беради.

3. Чекли нафликка таъриф беради, уни аниқ мисолларда изоҳлайди, нафлик ва чекли нафлик графикларини чизиб изоҳлаб беради (илова 1).

4. Бефарқлик чизиғига таъриф беради, унинг аҳамиятини кўрсатиб беради. Чекли алмаштириш нормасига таъриф беради. Аниқ нафлик функциясидан фойдаланиб бефарқлик чизиғи графигини чизиб беради ва бир бирлик биринчи товарни қанча бирлик иккинчи товар билан чекли алмаштириш натижаларини аниқлаб беради (илова 2).

5. Бюджет чегарасига таъриф беради, иккита неъмат учун бюджет тенгламасини ёзиб беради ва унинг графигини чизади, бюджет чизиғининг ётиқлик бурчагини аниқлайди ва унинг иқтисодий мазмунини очиб беради. Графикда истеъмолчининг танлов соҳасини аниқлаб беради. Аниқ маълумотлар асосида бюджет тенгламасини ёзади, истеъмолчиларнинг танлов соҳасини аниқлаб беради. Бир бирлик биринчи неъматни қанча бирлик иккинчи неъмат билан алмаштириш мумкинлигини аниқлайди (илова 3).

Ўқитувчининг мақсади.

1. Истеъмол назариясининг моҳиятини ва уни амалий аҳамиятини талабаларга тушунтиради;

2. Талабаларга нафлик функцияси унинг турлари ва улар орқали умумий ва чекли нафликларни ҳисоблашни ўргатади;

3. Бефарқлик чизиғини чизиш, чекли алмаштириш нормаларни аниқлаш йўлини кўрсатиб беради;

4. Бюджет тенгламасини тузиш, унинг графигини чизиш ва истеъмолчининг танлов соҳасини аниқлаш йўллари тушунтиради.

Технологик карта

Кўриладиган саволлар	Ўқитувчи фаолияти	Талабалар фаолияти
1. Эҳтиёж ва унинг шахс фаолиятига таъсири	Қисқача буйруқ бериш. <u>Чақириш фазаси.</u> Ўқитувчи талабаларнинг эҳтиёж, унинг турлари ва уларнинг инсон фаолиятига таъсири тўғрисидаги билимлари тўғрисида ахборот олиш мақсадида уларга саволлар беради.	Талабалар мавжуд билимларига асосланиб эҳтиёж, уларнинг турлари ва инсон фаолиятига таъсири тўғрисида ахборот беради.
	<u>Фаҳмлаш фазасига тушуниш фазаси.</u> Ўқитувчи талабаларга асосий дарсликдаги текстни ўқиб (66-76 бетлар) инсерт усулидан фойдаланиб эҳтиёж турлари, уларни шахс фаолиятига таъсири тўғрисидаги тушунчаларни ёзиш бўйича вазифа беради. Ўқитувчи вазифа беради: 7-8 кишилиқ гуруҳларга бўлиниб ёзиб олинган эҳтиёж турлари ва уларни инсон фаолиятига таъсири бўйича категорияли кўздан кечиришни тузиб чиқади.	Талабалар дарсликни ўқиб, инсерт усули асосида эҳтиёж, уни турлари тўғрисидаги тушунчаларни ёзиб олади. Талабалар эҳтиёж, уларнинг турлари ва инсон фаолиятига таъсири бўйича категорияли кўздан кечиришни тузади.
	<u>Мулоҳаза қилиш фазаси.</u> Ўқитувчи саволлар беради: Эҳтиёж нима? Эҳтиёж турлари? Эҳтиёжни инсон фаолиятига таъсири, бозор талабининг асоси нима?	Кейин кичик гуруҳлар лидери ўз вариантларини презентация қиладилар. Талабалар кичик гуруҳлар таркибида ушбу саволларга жавоб тайёрлайдилар ва презентация қиладилар.
	Ўқитувчи биринчи саволни якунлайди.	Талабалар берилган саволларни жуфт-жуфт бўлиб муҳокама қиладилар.
2. Нафлик ва нафлик функцияси.	<u>Чақириш фазаси.</u> Ўқитувчи жуфт-жуфт бўлиб, муҳокама қилиш учун саволлар беради: Нафликни қандай тушунасиз? Нафлик	Талабалар нафлик, нафлик функцияси, чекли нафлик бўйича ўз билимларини ёзишади. Кичик гуруҳлар нафлик

	функциясининг хусусияти ва турлари қандай? Умумий нафлик билан чекли нафлик ўртасидаги боғлиқлик.	функцияси ва чекли нафлик.
	<u>Фахмлаш фазасига тушуниш фазаси.</u> Ўқитувчи 10 минут давомида мавзунинг асосий қисми бўйича кичик маърузалар ўқийди. Ўқитувчи кичик гуруҳларга аниқ вазифалар белгилайди: Умумий нафлик чекли нафликларни аниқлаш йўллари.	Талабалар дарсликларга жуфт бўлиб саволга дарсликдан жавоб қидирадилар. “Микроиктисодиёт” (66-67 бетлар) кичик гуруҳлар ўқитувчининг сўрови бўйича саволларга жавоб берадилар.
	<u>Мулоҳаза қилиш фазаси.</u> Талабаларга савол: умумий нафлик ва чекли нафлик кўрсаткичлари қандай аниқланади?	Талабалар аниқ берилган нафлик функцияси орқали умумий ва чекли нафликни аниқлайдилар ва ҳаётий мисоллар келтирадилар.
	Ўқитувчи кичик маърузалар ўқийди (10 минут). Саволлар беради: Чекли нафликнинг иқтисодий моҳиятини очиб беринг. Хулосада ўқитувчи мавзунини умумлаштиради ва фаол қатнашган талабаларга рейтинг балл қўяди.	Олинган натижалар бўйича чекли нафлик моҳияти очиб берилади.
3.Бефарқлик чизиғи ва чекли алмаштириш нормаси.	<u>Чақириш фазаси.</u> Ўқитувчи жуфт-жуфт бўлиб муҳокама қилиш учун саволлар қўяди: Бефарқлик чизиғи деганда нимани тушунасиз? Чекли алмаштириш чизиғи нима? Ўқитувчи бир нечта талабалардан ушбу саволларга жавоб беришини сўрайди ва уларни билими тўғрисида хулоса қилади (балл бўйича баҳоланади).	Талабалар бефарқлик чизиғи графигини чизадилар. Кичик гуруҳлар чекли алмаштириш нормасини аниқлашади.
	<u>Фахмлаш ва маъносига тушуниш фазаси.</u>	Талабалар жуфт-жуфт бўлиб саволларга дарсликдан жавоб

	Ўқитувчи кичик маърузалар ўқийди (10 минут). Ўқитувчи кичик гуруҳларга вазифа қўяди. Чекли алмаштириш нормасини аниқлаш ва уни бефарқлик чизиғи бўйича ўзгаришини тушунтириб бериш.	қидирадилар “Микроиқтисодиёт” (66-77 бетлар). Ўқитувчи сўровига кўра кичик гуруҳлар саволларга жавоб берадилар.
	<u>Мулохаза қилиш фазаси.</u> Талабаларга савол: Бефарқлик чизиғи қандай чизилади ва чекли алмаштириш нормаси қандай аниқланади.	Талабалар аниқ нафлик функциясига кўра аниқ бефарқлик чизиғини чизадилар ва унда чекли алмаштириш нормасини аниқлайдилар.
	Ўқитувчи кичик маърузалар қилади (10 минут). Саволларни қўяди: Бефарқли чизиғи қандай чизилади ва чекли алмаштириш нормаси қандай аниқланади? Хулоса қилиб ўқитувчи мавзунини умумлаштиради ва фаол қатнашган талабалар билимини балл бўйича баҳолайди.	Олинган натижаларга кўра талабалар чекли алмаштириш нормасини таҳлил қиладилар.
4. Бюджет чегараси бюджет чизиғи.	<u>Чақириш фазаси.</u> Ўқитувчи талабалар жуфт бўлиб муҳокама қилиш учун саволлар қўяди: Бюджет нима? Бюджет чегараси деганда нимани тушунаси? Бюджет чизиғи деганда нимани тушунаси? Ўқитувчи бир нечта талабалардан саволларга жавоб сўрайди ва уларнинг билимини балл билан баҳолайди.	Талабалар бюджет тенгламасини тузадилар. Кичик гуруҳлар: бюджет тенгламаси ёрдамида бюджет чизиғини чизадилар ва маъруза қиладилар.
	<u>Фахмлаш маъносига тушуниш фазаси.</u> Ўқитувчи кичик маърузалар қилади (10 минут).	Талабалар жуфт бўлиб дарсликдан саволларга жавоб қидирадилар. “Микроиқтисодиёт” (66-77

	Ўқитувчи кичик гуруҳларга вазифа қўяди: Бюджет чегараси, бюджет тенгламаси, бюджет чизиғини тушунтириб беринг.	бетлар). Талабалар ўқитувчи сўровига кўра жавоб берадилар.
	<u>Мулоҳаза қилиш фазаси.</u> Талабаларга савол: Бюджет чизиғи қандай чизилади? Истеъмолчининг танлов соҳаси қандай аниқланади? Ўқитувчи кичик маърузалар қилади (10 минут). Кейин саволлар беради: Бюджет чизиғи хусусиятларини гапириб беринг? Хулоса қилганда мавзуни умумлаштиради ва фаол қатнашган талабалар билими балл билан баҳоланади.	Талабалар аниқ берилган маълумотлар асосида бюджет тенгламасини ёзади, бюджет чизиғини чизади, истеъмолчининг танлов соҳасини аниқлайди. Олинган натижалар таҳлил қилинади.

Назорат саволлари

1. Эҳтиёж нима?
2. Нафлик ва турмуш фаровонлиги?
3. Нафлик функцияси?
4. Чекли нафлик нима?
5. Бефарқлик чизиғи хусусиятлари?
6. Чекли алмаштириш нормаси мазмуни нимадан иборат?
7. Бюджет чегараси нима?
8. Бюджет чизиғи нимани ифодалайди?

“МИКРОИҚТИСОДИЁТ” ФАНИДАН

Ишчи дастур

1. Кириш

Фанни ўқитишнинг асосий мақсади талабаларда замонавий бозор иқтисодиётининг ишлаши ва ривожланишининг ҳам назарий, ҳам амалий томонларини ўргатишдан иборат.

Ўқитишнинг асосий вазифалари:

Талабаларда хўжалик юритувчи ва бошқа иқтисодий субъектларнинг бозор шароитида ҳаракатини таҳил қилиш ва иқтисодиётда вужудга келадиган амалий муаммоларни ечишдир.

2. Фаннинг маъруза, амалий (семинар) машғулоти мавзуларининг соатлар бўйича тақсимооти жадвали

№	Мавзулар	Соат		
		маъруза	Амалий (семинар) машғулоти	
1	Фаннинг мазмуни, мақсади ва вазифалари	2		
2	Иқтисодий базис тушунчалар	2	2	
3	Талаб ва таклиф таҳлили асослари	2	2	
4	Бозор мувозанати, максимал ва минимал нархлар	2		
5	Талаб ва таклиф эластиклиги	2	2	
6	Истеъмолчи танлови назарияси	2	2	
7	Даромад самараси ва алмаштириш самараси	2		
8	Бозор ва таваккалчилик	2		
9	Фирма ва уларнинг ташкилий-иқтисодий асослари	2		
10	Ишлаб чиқариш назарияси	2		
11	Ишлаб чиқариш харажатлари	2	2	
12	Рақобатлашган бозорда, қисқа муддатли оралиқда фирма фойдасини максималлаштириш ва унинг таклифи	2	2	
13	Рақобатлашувчи фирма ва тармоқнинг узок муддатли оралиқдаги мувозанати ва тармоқнинг таклифи	2		
14	Рақобат ва яқка ҳокимлик	2	2	

15	Бозор ҳокимияти шароитида баҳо белгилаш тамойиллари	2		
16	Меҳнат бозори ва корхоналарда меҳнат ресурсларидан фойдаланиш	2	2	
17	Капитал қўйилмалар ва капитал бозорлари	2	2	
18	Корхоналар фаолиятини давлат томонидан бошқариш	2		
Жами		36	18	
Ҳаммаси		54		

3. Маъруза машғулоти режаси
«Микроиқтисодиёт» фани бўйича маъруза соатларининг тақсимланиши

Маъруза тартиб рақами	Намунавий ўқув дастуридаги мавзу тартиб рақами	Мавзулар	Соат миқдори
1	1	Фаннинг мазмуни, мақсади ва вазифалари	2
2	2	Иқтисодий базис тушунчалар	2
3	3	Талаб ва таклиф таҳлили асослари	2
4	4	Бозор мувозанати, максимал ва минимал нархлар	2
5	5	Талаб ва таклиф эластиклиги	2
6	6	Истеъмолчи танлови назарияси	2
7	7	Даромад самараси ва алмаштириш самараси	2
8	8	Бозор ва таваккалчилик	2
9	9	Фирма ва уларнинг ташкилий-иқтисодий асослари	2
10	10	Ишлаб чиқариш назарияси	2
11	11	Ишлаб чиқариш харажатлари	2
12	12	Рақобатлашган бозорда, қисқа муддатли ораликда фирма фойдасини максималлаштириш ва унинг таклифи	2
13	13	Рақобатлашувчи фирма ва тармоқнинг узок муддатли ораликдаги мувозанати ва тармоқнинг таклифи	2
14	14	Рақобат ва яқка ҳокимлик	2
15	15	Бозор ҳокимияти шароитида баҳо белгилаш тамойиллари	2
16	16	Меҳнат бозори ва корхоналарда меҳнат ресурсларидан фойдаланиш	2
17	17	Капитал қўйилмалар ва капитал	2

		бозорлари	
18	18	Корхоналар фаолиятини давлат томонидан бошқариш	2

1-мавзу. Фаннинг мазмуни, мақсади ва вазифалари (2-соат)

1. Ресурсларнинг чекланганлиги иқтисодиётнинг асосий масаласи.
2. Иқтисодиётда чекланган ресурсларни тақсимлаш муаммолари.
3. Бозор ва унинг вазифаси.
4. Фаннинг предмети, вазифаси ва ўрганиш усуллари.

Ушбу мавзу янги педагогик технологияларнинг Интерактив усули ёрдамида талабаларга тушунтирилади. Яъни талабаларга, мавзуга тааллуқли материаллар олдиндан тарқатилади ва уларнинг мавзулар бўйича ўзлаштирган билимлари дарс жараёнида ҳар иккала томоннинг ҳам фаол иштироки ёрдамида муҳкама қилинади. Ҳар бир муҳокама қилинган савол бўйича ўқитувчи якуний хулоса қилинади ва муҳокамада қатнашган талабалар билимига балл қўйилади

Тавсия этиладиган адабиётлар

2. 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. Игнатъева, Моргунова. Микроэкономика. www.economics.ru

2-мавзу. Иқтисодий базис тушунчалар (2-соат)

1. Иқтисодий эҳтиёж ва иқтисодий неъматлар.
2. Ишлаб чиқариш имкониятлари ва улардан фойдаланиш.
3. Позитив ва норматив таҳлил.
4. Товарлар оқими модели. Кичик доиравий айланиш

Тавсия этиладиган адабиётлар

1. Хамдамов К.С. Микроиқтисод. -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.imce.ru

3-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.

Тавсия этиладиган адабиётлар

1. Ғуломов С.С., Алимов Р.Х., Салимов Б.Т., Ходиев Б.Ю. Микроиқтисодиёт. -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. Бозор мувозанати, максимал ва минимал нархлар (2-соат)

1. Бозор мувозанати ва мувозанат нарх.
2. Бозор мувозанатига таъсир қилувчи омиллар.
3. Максимал ва минимал баҳолар.
4. Товар танқислиги ва товар ошиқчалиги. «Қора бозор».

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. www.iet.ru/mipt/2/text/curs_micro_lect.htm

5-мавзу. Талаб ва таклиф эластиклиги (2-соат)

1. Эластиклик ва унинг турлари.
2. Нуқтасимон ва ёйсимон эластиклик.
3. Кесишма эластиклик ва унинг аҳамияти.
4. Товарларнинг эластиклик даражасига кўра таснифланиши.

Тавсия этиладиган адабиётлар

1. Ғуломов С.С., Алимов Р.Х., Салимов Б.Т., Ходиев Б.Ю. Микроиқтисодиёт. -Т.: Шарқ, 2001.
3. Хамдамов К.С. Микроиқтисод. -Т.: ТДИУ, 2001.
3. Кембелл Р. Макконелл. Стенли Л. Брю. Экономика. Принципы, проблем и политика. 1, 2 том. –М.: Республика, 1992.
4. Курс Микроэкономики 1 в "Микроэкономике Промежуточного уровня". Особое внимание уделяется производству, теории фирм и структурам рынка. http://www.nes.ru/Acad_year_2001/Micro2-rus.htm

6-мавзу. Истеъмолчи танлови назарияси (2-соат)

1. Нафлилик назариясининг асосий қоидалари.
2. Чекли нафлилик ва нафлилик функцияси.
3. Бюджет чизиғи ва унинг иқтисодий мазмуни.
4. Истеъмолчи танлови ва мувозанати шартлари.

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>

7-мавзу. Даромад самараси ва алмаштириш самараси (2-соат)

1. «Даромад-истеъмол» чизиғи ва унинг таҳлили.

2. «Нарх-истеъмол» чизиғи ва унинг таҳлили.

3. Нормал товар учун даромад ва алмаштириш самараси.

4. Ўрнини босувчи ва тўлдирувчи товарлар.

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 Экономики России. Библиотека экономической и деловой литературы
<http://www.aup.ru/library/>

8-мавзу. Бозор ва таваккалчилик (2-соат)

Бозор иктисодиёти даврида таваккалчилик ва унинг аҳамияти.

Таваккалчиликни пасайтириш йўллари.

Таваккалчилик ва фойданинг ўзаро алоқаси.

4. Суғурта ва диверфикация.

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. Учебнўе материалў по Микроэкономике On-line
<http://www.ic.omskreg.ru/econrus/win/library/3/37/371/3713/table.htm>

9-мавзу. Фирма ва уларнинг ташкилий-иктисодий асослари (2-соат)

Фирма ва уларнинг ташкилий-иктисодий асослари.

Фирмаларнинг мулк шакллари бўйича таснифланиши.

Масъулияти чекланган ва чекланмаган жамиятлар.

Давлат кохоналари ва фойда олмайдиган ташкилотлар.

Ушбу мавзу янги педагогик технологияларнинг Интерактив усули ёрдамида талабаларга тушунтирилади. Яъни талабаларга, мавзуга тааллуқли материаллар олдиндан тарқатилади ва уларнинг мавзулар бўйича

ўзлаштирган билимлари дарс жараёнида ҳар иккала томоннинг ҳам фаол иштироки ёрдамида муҳкама қилинади. Ҳар бир муҳокама қилинган савол бўйича ўқитувчи якуний хулоса қилинади ва муҳокамада қатнашган талабалар билимига балл қўйилади.

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. Ишлаб чиқариш назарияси (2-соат)

Ишлаб чиқариш назариясининг моҳияти ва аҳамияти.

Ишлаб чиқаришда технологиянинг роли.

Ишлаб чиқаришни бир ёки кўп омил асосида ташкил этиш.

Изокванта ва изокоста.

Тавсия этиладиган адабиётлар

- 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. Игнатьева, Моргунова. Микроэкономика. www.economics.ru

11-мавзу. Ишлаб чиқариш харажатлари (2-соат)

Корхонанинг қисқа муддатли ва узоқ муддатли оралиқдаги фаолияти.

Ишлаб чиқариш харажатлари ва уларнинг таснифланиши.

3. Ишлаб чиқариш харажатларини аниқлаш.

Узоқ ва қисқа муддатлардаги харажатларнинг графиклари.

Тавсия этиладиган адабиётлар

1. Хамдамов К.С. Микроиқтисод. -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. www.imce.ru

12-мавзу. Рақобатлашган бозорда, қисқа муддатли оралиқда фирма фойдасини максималлаштириш ва унинг таклифи (2-соат)

Рақобатлашган бозор ва унинг шартлари.

Фирма даромади, ўртача даромад, чекли даромад.

Корхона фойдасини максималлаштиришни назарий жиҳатдан асослаш ва уни график усулда аниқлаш.

Фирма харажатларини минималлаштирадиган ҳолати.

Тавсия этиладиган адабиётлар

1. /уломов С.С., Алимов Р.Х., Салимов Б.Т., Ходиев Б.Ю. Микроиқтисодиёт. -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.

13-мавзу. Рақобатлашувчи фирма ва тармоқнинг узок муддатли ораликдаги мувозанати ва тармоқнинг таклифи (2-соат)

Ўртача узок муддатли харажат.

Узок муддатли ораликда ишлаб чиқариш ҳажмини танлаш ва фирма мувозанати.

Тармоқнинг таклифи, харажатлари ўсаётган тармоқ, харажатлари ўзгармас бўлган тармоқ, харажатлари камаяётган тармоқ.

4. Тармоқнинг мувозанат ҳолати.

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. www.iet.ru/mipt/2/text/curs_micro_lect.htm

14-мавзу. Рақобат ва якка ҳокимлик (2-соат)

Рақобат тушунчаси, унинг моҳияти.

Якка ҳокимлик манбалари.

Корхоналарнинг олегополия шароитидаги хатти-ҳаракатлари.

4. Монопол бозорда ишлаб чиқариш ҳажми ва нархни белгилаш.

Тавсия этиладиган адабиётлар

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

2. Хамдамов К.С. Микроиқтисод. -Т.: ТДИУ, 2001.

3. Кембелл Р. Макконелл. Стенли Л. Брю. Экономика. Принципы, проблемў и политика. 1, 2 том. –М.: Республика, 1992.

4. Курс Микроэкономики 1 в "Микроэкономике Промежуточного уровня". Особое внимание уделяется производству, теории фирмы и структурам рынка. http://www.nes.ru/Acad_year_2001/Micro2-rus.htm

15-мавзу. Бозор ҳокимияти шароитида баҳо белгилаш тамойиллари (2-соат)

Баҳо тушунчаси, принциплари ва функциялари.

Бозор шароитида амал қлувчи баҳо турлари.

Маҳсулотларни харид қлиш учун қўшимча истеъмолчиларни жалб қилиш.

4. Истеъмол ҳажмига кўра баҳо белгилаш.

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. Игнатъева, Моргунова. Микроэкономика. [Электронная библиотека по финансам, управлению и маркетингу http://www.humanities.edu.ru/db/sect/31/88](http://www.humanities.edu.ru/db/sect/31/88)

16-мавзу. Меҳнат бозори ва корхоналарда меҳнат ресурсларидан фойдаланиш (2-соат)

Истеъмол ҳажмига кўра баҳо белгилаш.

Муносабатлари ва меҳнат ресурсларидан унумли фойдаланиш муаммолари.

Меҳнат ресурсларига бўлган талаб.

4. Меҳнат ресурслари таклифи.

Тавсия этиладиган адабиётлар

1. Хамдамов К.С. Микроиқтисод. -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. Библиотека экономической и деловой литературы <http://www.aup.ru/library/>

17-мавзу. Капитал қўйилмалар ва капитал бозорлари (2-соат)

Асосий ва айланма капитал маблағлар.

Асосий фондларни сотиб олиш учун сарфланадиган жорий харажатлар ва истикболдаги корхона даромади

Истикболдаги даромадни баҳолаш.

Зиён миқдорини аниқлаш.

Тавсия этиладиган адабиётлар

1. Ғуломов С.С., Алимов Р.Х., Салимов Б.Т., Ходиев Б.Ю.

Микроиқтисодиёт. -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>

18-мавзу. Корхоналар фаолиятини давлат томонидан бошқариш (2-соат)

Бозор муносабатининг камчиликлари.

Бозор мувозанатининг бузилиш оқибатлари.

Бозорнинг давлат томонидан бошқарилиши ва унинг зарурияти.

4. Бозор муносабатларининг давлат томонидан бошқарилиш қуроллари.

Ушбу мавзу янги педагогик технологияларнинг Интерактив усули ёрдамида талабаларга тушунтирилади. Яъни талабаларга, мавзуга тааллуқли материаллар олдиндан тарқатилади ва уларнинг мавзулар бўйича ўзлаштирган билимлари дарс жараёнида ҳар иккала томоннинг ҳам фаол иштироки ёрдамида муҳкама қилинади. Ҳар бир муҳокама қилинган савол бўйича ўқитувчи якуний хулоса қилинади ва муҳокамада қатнашган талабалар билимига балл қўйилади.

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)
<http://www.ic.omskreg.ru/econrus/win/library/3/program/4.htm>

4. Амалий (семинар) машғулоти режалари

Амалий (семинар) машғулотларини тартиб рақами	Намунавий ўқув дастурларидан мавзулар тартиб рақами	Мавзуларнинг номи	ажратилган соат
1	1	Иқтисодий мушоҳадалар	2
2	2	Талаб ва тақлиф таҳлили асослари	2
3	3	Талаб ва тақлиф эластиклиги	2
4	4	Истеъмолчи танлови назарияси	2
5	5	Ишлаб чиқариш	2
6	6	Корхона фойдаси ва уни максималлаштириш	2
7	7	Рақобат ва яқка ҳокимлик	2
8	8	Меҳнат бозорини шакллантириш ва корхоналарда меҳнат	2

		ресурсларидан фойдаланиш	
9	9	<i>Капитал бозори</i>	2

4.1. Амалий (семинар) машғулотларининг намунавий мавзулари

1-мавзу. Иқтисодий мушоҳадалар (2-соат)

1. Иқтисодий эҳтиёж ва иқтисодий неъматлар.
2. Ишлаб чиқариш имкониятлари ва улардан фойдаланиш.
3. Позитив ва норматив таҳлил.
4. Товарлар оқими модели. Кичик доиравий айланиш

Доклад учун мавзулар

1. Капитал қўйилмалар ва капитал бозорлари
2. Корхоналар фаолиятини давлат томонидан бошқариш

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. Игнатъева, Моргунова. Микроэкономика. www.economics.ru

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.

Доклад учун мавзулар

1. Бозор ҳокимияти шароитида баҳо белгилаш тамойиллари
2. Меҳнат бозори ва корхоналарда меҳнат ресурсларидан фойдаланиш

Тавсия этиладиган адабиётлар

1. Хамдамов К.С. Микроиқтисод. -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 Экономике России. www.imce.ru

3-мавзу. Талаб ва таклиф эластиклиги (2-соат)

1. Эластиклик ва унинг турлари.
2. Нуқтасимон ва ёйсимон эластиклик.
3. Кесишма эластиклик ва унинг аҳамияти.
4. Товарларнинг эластиклик даражасига кўра таснифланиши.

Доклад учун мавзулар

1. Рақобатлашувчи фирма ва тармоқнинг узок муддатли ораликдаги мувозанати ва тармоқнинг таклифи

2. Рақобат ва якка ҳокимлик

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. Истеъмолчи танлови назарияси (2-соат)

1. Нафлилик назариясининг асосий қоидалари.

2. Чекли нафлилик ва нафлилик функцияси.

3. Бюджет чизиғи ва унинг иқтисодий мазмуни.

4. Истеъмолчи танлови ва мувозанати шартлари.

Доклад учун мавзулар

1. Ишлаб чиқариш харажатлари

2. Рақобатлашган бозорда, қисқа муддатли ораликда фирма фойдасини максималлаштириш ва унинг таклифи

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-мавзу. Ишлаб чиқариш (2-соат)

Ишлаб чиқариш назариясининг моҳияти ва аҳамияти.

Ишлаб чиқаришда технологиянинг роли.

Ишлаб чиқаришни бир ёки кўп омил асосида ташкил этиш.

Изокванта ва изокоста.

Корхонанинг қисқа муддатли ва узок муддатли ораликдаги фаолияти.

Ишлаб чиқариш харажатлари ва уларнинг таснифланиши.

Ишлаб чиқариш харажатларини аниқлаш.

Узок ва қисқа муддатлардаги харажатларнинг графиклари.

Доклад учун мавзулар

1. Фирма ва уларнинг ташкилий-иқтисодий асослари

2. Ишлаб чиқариш назарияси

Тавсия этиладиган адабиётлар

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

4. Хамдамов К.С. Микроиқтисод. -Т.: ТДИУ, 2001.

3. Кембелл Р. Макконелл. Стенли Л. Брю. Экономика. Принципи, проблемў и политика. 1, 2 том. –М.: Республика, 1992.

4. Курс Микроэкономики 1 в "Микроэкономике Промежуточного уровня". Особое внимание уделяется производству, теории фирмў и структурам рўнка. http://www.nes.ru/Acad_year_2001/Micro2-rus.htm

6-мавзу. Корхона фойдаси ва уни максималлаштириш (2-соат)

Рақобатлашган бозор ва унинг шартлари.

Фирма даромади, ўртача даромад, чекли даромад.

Корхона фойдасини максималлаштиришни назарий жиҳатдан асослаш ва уни график усулда аниқлаш.

Фирма харажатларини минималлаштирадиган ҳолати.

Доклад учун мавзулар

1. Даромад самараси ва алмаштириш самараси

2. Бозор ва таваккалчилик

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

7-мавзу. Рақобат ва якка ҳокимлик (2-соат)

Рақобат тушунчаси, унинг моҳияти.

Якка ҳокимлик манбалари.

Корхоналарнинг олегополия шароитидаги хатти-ҳаракатлари.

4. Монопол бозорда ишлаб чиқариш ҳажми ва нархни белгилаш.

Доклад учун мавзулар

1. Талаб ва таклиф эластиклиги

2. Истеъмолчи танлови назарияси

Тавсия этиладиган адабиётлар

1. Хамдамов К.С. Микроиқтисод. -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. Библиотека экономической и деловой литературы
<http://www.aup.ru/library/>

8-мавзу. Меҳнат бозорини шакллантириш ва корхоналарда меҳнат ресурсларидан фойдаланиш (2-соат)

Истеъмол хажмига кўра баҳо белгилаш.

Муносабатлари ва меҳнат ресурсларидан унумли фойдаланиш муаммолари.

Меҳнат ресурсларига бўлган талаб.

4. Меҳнат ресурслари таклифи.

Доклад учун мавзулар

1. Талаб ва таклиф таҳлили асослари

2. Бозор мувозанати, максимал ва минимал нархлар

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

9-мавзу. Капитал бозори (2-соат)

Асосий ва айланма капитал маблағлар.

Асосий фондларни сотиб олиш учун сарфланадиган жорий харажатлар ва
истикболдаги корхона даромади

Истикболдаги даромадни баҳолаш.

4. Зиён миқдорини аниқлаш.

Доклад учун мавзулар

1. Фаннинг мазмуни, мақсади ва вазифалари

2. Иқтисодий базис тушунчалар

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. Программа курса “Микроэкономика”
<http://www.ic.omskreg.ru/~econrus/win/library/3/program/4.htm>

5. Оралиқ назорат учун саволлар.

I – вариант

Бирор маҳсулотга бўлган талаб ва таклиф қуйидаги функциялар орқали берилган:

$$Q_D = 1000 - 40 * P$$

$$Q_S = 300 + 30 * P$$

- а) Ушбу маҳсулот бозорининг мувозанат кўрсаткичлари аниқлансин;
 - б) Давлат ушбу товарга нархни 15 сўм қилиб белгилади. Ушбу қарор қандай оқибатларга олиб келиши кўрсатилсин;
 - в) Норасмий бозор параметрлари аниқлансин;
- Фирма болалар велосипедини ишлаб чиқариш билан шуғулланади. Унинг ўртача даромади қуйидаги тенглама билан ёзилади

$$AR = 4200 - \frac{1}{4} Q$$

Корхона маҳсулотининг нархи ва корхона фойдасини максималлаштирувчи ишлаб чиқариш ҳажми аниқлансин.

3. Петровлар оиласи сариеғ ва маргарин истеъмол қилади. Сариеғга бўлган талабнинг нарх бўйича эластиклиги – 1,2. Оиланинг сариеғга бўлган талабининг оила даромадига кўра эластиклиги 1,5. Сариеғ билан маргариннинг кесишган талаб эластиклиги 0,5. Ўтган ойда оила 3 кг сариеғ сотиб олган. Ушбу ой бошида сариеғ нархи 10 %га ошди, маргариннинг нархи 6 %га тушди, оиланинг даромади 10 %га ошди. Петровлар оиласи ушбу ойда қанча сариеғ истеъмол қилади?

4. Ишлаб чиқариш функцияси қуйидаги кўринишга эга:

$$Q = 5 * L * K$$

L – меҳнат сарфи (одам соат);

K – капитал сарфи (сўм соат).

Бир бирлик меҳнат нархи 150 доллар, бир бирлик капитал нархи 500 доллар.

а) Фирма 1000 дона маҳсулот ишлаб чиқариш учун қанча меҳнат ва капитал сарфлайди?

б) 1000 бирлик маҳсулотга сарфланган харажат аниқлансин ва 1000 бирлик маҳсулот ишлаб чиқаришни таъминлайдиган изокванта графиги чизилсин.

5. Бирор А товар таклифи (нархга кўра) эластиклиги 4 га тенг. Бир бирлик товар нархи 12 сўм. Таклиф ҳажми 15000 бирлик.

а) Таклиф функцияси аниқлансин (чизиқли);

б) Фараз қилайлик талаб функцияси қуйидагича:

$$Q_D = 100000 - 7500 * P$$

Таклиф 20 %га ошганда янги мувозанат нарх ва ҳажм аниқлансин.

II – вариант

Бирор А товарга бўлган талаб ва таклиф функциялари қуйидагича аниқланган.

$$Q_S = 1000 + 100 * P$$

$$Q_D = 2500 - 200 * P$$

- а) Ушбу товар бозори мувозанати кўрсаткичлари аниқлансин;
- б) Давлат ушбу товарга нархни 7 сўм қилиб қатъий белгилади.

Давлатнинг ушбу нарх сиёсати оқибати таҳлил қилинсин ва норасмий бозор параметрлари аниқлансин.

2. Фирма болалар велосипедини ишлаб чиқариш билан шуғулланади. Унинг ўртача даромади қуйидаги тенглама билан ёзилади

$$AR = 5400 - \frac{1}{2}Q$$

Корхона маҳсулотининг нархи ва корхона фойдасини максималлаштирувчи ишлаб чиқариш ҳажми аниқлансин..

3. Ўзбекистон Республикаси фуқаролари учун енгил автомобилга бўлган талаб эластиклиги – 1,3 га тенг. Аҳолини автомобильга талабининг унинг даромадига кўра эластиклиги 0,6, автомобиль билан бензиннинг кесишган талаб эластиклиги – 0,8. 1998 йилда аҳоли томонидан 30 минг автомобиль харид қилинган бўлса, 1999 йилда бир литр бензин нархи 50 фоизга, енгил автомобилларнинг нархи 10 фоизга ошди. Аҳолини даромади ўртача 40 фоизга ошган бўлса, аҳоли 1999 йилда қанча автомобил сотиб олган?

4. Корхонанинг ишлаб чиқариш функцияси қуйидагича берилган:

$$Q = \frac{1}{2} * K * L$$

бир бирлик меҳнат нархи 8 доллар, бир бирлик капитал нархи 6 доллар.

а) 600 бирлик маҳсулот ишлаб чиқариш учун корхона оптимал миқдордаги ресурслар комбинациясини сарфлайди. 100 бирлик маҳсулот ишлаб чиқаришни таъминлайдиган изокванта графиги чизилсин.

5. Шаҳар автобуси чиптаси нархи 1 доллар. Бир кундаги пассажирлар сони 10800 кишини ташкил қилади. Қисқа муддатли ораликда чипталарга талаб эластиклиги – 0,6 га тенг. Таклиф эластиклиги 2.

а) Қисқа муддатли ораликда чипталарга бўлган талаб ва таклиф функциялари аниқлансин;

б) Фараз қилайлик, бензин нархи ортиши муносабати билан аҳолининг шахсий автомобилдан фойдаланиши камаяди. Натижада автобус чипталарига талаб 10 фоизга ортди. Чиптанинг янги мувозанат нархи аниқлансин;

в) Шаҳар маъмурияти чипталар нархини оширишни ман қилди. Ушбу қарор пассажирларга хизмат кўрсатишга қандай таъсир қилди?

6. «Микроиқтисодиёт» фанидан оралик назорату учун тест саволлари ва улардан фойдаланиш бўйича услубий кўрсатмалар.

1. "Жамиятдаги ресурсларнинг чекланганлиги" деганда нимани тушунаси?

а. Жамиятдаги моддий ва меҳнат ресурсларидан унумли фойдаланилмаётганлиги;

б. Жамиятдаги моддий ва меҳнат ресурсларининг етишмовчилигини;

в. Жамиятдаги моддий ва меҳнат ресурсларини умумий шаклланмаганлигини;

г. Юқоридагиларнинг ҳаммаси тўғри.

д. Тўғри жавоб йўқ.

2. "Бозор иқтисодиёти"ни қандай тушунасиз?

а. "Бозор иқтисодиёти" бозордаги талаб ва таклифни миқдоран ва таркиби жиҳатдан бир бирига мувофиқ келтириладиган иқтисод;

б. "Бозор иқтисодиёти" - товар-пул муносабатларига асосланган ва уларга хос қонуниятлар асосида бошқариладиган иқтисод;

в. "Бозор иқтисодиёти" аҳолини турмуш даражасини, маданий-маиший шароити оширишга асосланган иқтисод;

г. Юқоридагиларнинг ҳаммаси тўғри;

д. Тўғри жавоб йўқ.

3. Бозорларнинг қандай турларини биласиз?

а. Маҳсулотлар ва хизматлар бозори;

б. Ишлаб чиқариш омиллари (ресурслари) бозорини;

в. Молиявий бозорини;

г. Юқоридагиларнинг ҳаммаси тўғри;

д. Тўғри жавоб йўқ.

4. Бозор иқтисодиётининг субъектларига кимлар (нималар) киради?

а. Уй хўжалиги, фирмалар (корхоналар), давлат;

б. Заводлар, фабрикалар, истеъмолчилар, маблағ қўювчилар, ёлланма ишчилар, корхоналар;

в. Деҳқон бозорлари, маҳаллий бозорлар, миллий бозорлар, дунё бозорлари;

г. Юқоридагиларнинг ҳаммаси тўғри;

д. Тўғри жавоб йўқ.

5. "Корхона (фирма) ишлаб чиқариш имкониятлари" деганда нимани тушунасиз?

а. Корхона (фирма)нинг максимум даражада маҳсулот ишлаб чиқаришни (хизмат қилишни) тушунилади;

б. Корхона (фирма)нинг минимум даражада маҳсулот ишлаб чиқаришини тушунилади;

г. Юқоридагиларнинг ҳаммаси тўғри;

д. Тўғри жавоб йўқ.

6. "Микроиқтисодиёт" фани

а. Халқ хўжалигида амал қилувчи қонуниятларни, давлат, кооператив, хусусий ва шу каби халқ хўжалигиининг бошқа секторларини иқтисодий фаолиятини ўрганади;

б. Давлат, кооператив, хусусий секторларнинг алоҳида олинган корхона (фирма)лари фаолиятини ўрганади;

в. Халқ хўжалигининг айрим тармоқлари фаолиятини таҳлил этади ва шу асосда хулосалар қилади;

г. Юқоридагиларнинг ҳаммаси тўғри.

д. Тўғри жавоб йўқ.

7. "Микроиқтисодиёт" фанини ўрганиш усуллари қандай?

а. Микрографик ва иқтисодий статистик;

- б. Тажрибавий ва ҳисоб-конструктив;
- в. Абстракт мушоҳада ва математик моделлаштириш;
- г. Юқоридагиларнинг ҳаммаси тўғри;
- д. Тўғри жавоб йўқ.

8. "Маҳсулотларга бўлган талаб" деганда нимани тушунасиш?

- а. Истеъмолчиларнинг маълум вақт бирлигида, маълум миқдордаги товарни маълум баҳоларда сотиб олиш хоҳишини,
- б. Истеъмолчиларнинг маълум вақт бирлигида, маълум миқдордаги товарни сотиб олганликларни;
- в. Маълум шахс, бир тоифадаги одамлар ёки умуман аҳолининг маълум вақт бирлигида, маълум миқдордаги товарни истеъмол қилганликларини;
- г. Юқоридагиларнинг ҳаммаси тўғри;
- д. Тўғри жавоб йўқ.

9. Маҳсулотга бўлган талабга қайси омиллар таъсир этади?

- а. Товарнинг нархи ва харидорларининг пул даромади;
- б. Истеъмолчиларнинг сотиб олишини мўлжалланган маҳсулотларга бўлган муносабати;
- в. Ўринбосар товарларнинг нархи;
- г. Юқоридагиларнинг ҳаммаси тўғри;
- д. Тўғри жавоб йўқ.

10. Қуйидаги формула нимани ифода этади? $K_{sa} = f(P_a)$

- а. Талаб функциясини;
- б. Таклиф функциясини;
- в. Баҳога нисбатан талаб функциясини;
- г. Баҳога нисбатан таклиф функциясини;
- д. Тўғри жавоб йўқ.

11. Маҳсулотлар баҳоси ошганда:

- а. Талаб эгри чизиғи юқорига ва ўнгга қараб ҳаракат қилади;
- б. Талаб эгри чизиғи пастга ва ўнг тарафга ҳаракат қилади;
- в. Талаб эгри чизиғи ўзгармайди;
- г. Юқоридагиларнинг ҳаммаси тўғри;
- д. Тўғри жавоб йўқ.

12. Харидорларнинг (истеъмолчиларнинг) даромадини ошуви:

- а. Талаб эгри чизиғини чап тарафга суриши мумкин;
- б. Талаб эгри чизиғини ўнг томонга суриши мумкин;
- в. Талаб эгри чизиғи ўзгармайди;
- г. Юқоридагиларнинг ҳаммаси тўғри;
- д. Тўғри жавоб йўқ.

13. Харидорларнинг (истеъмолчиларнинг) даромадини ошуви:

- а. Маҳсулот харидини ошувига олиб келиши мумкин;
- б. Маҳсулот харидини оширмасдан бор маҳсулотни юқори баҳода сотиб олишга олиб келиши мумкин;
- в. Маҳсулот харидини қисман ошувига ва уни нисбатан юқори баҳода сотиб олишга олиб келиши мумкин;
- г. Юқоридагиларнинг ҳаммаси тўғри;

д. Тўғри жавоб йўқ.

14. "Таклиф" деганда нимани тушунаси?

а. Сотувчиларнинг (ишлаб чиқарувчиларнинг) маълум вақт бирлигида, маълум баҳоларда маълум миқдордаги товарларни сотиш хоҳишини;

б. Сотувчиларнинг (ишлаб чиқарувчиларнинг) маълум вақт бирлигида, маълум миқдордаги товарларни сотилганлигини;

в. Истеъмолчиларнинг маълум вақт бирлигида, маълум миқдордаги истеъмол қилинган товарлар миқдорини;

г. Юқоридагиларнинг ҳаммаси тўғри;

д. Тўғри жавоб йўқ.

15. Таклиф ҳажмига қайси омиллар таъсир этади?

а. Сотиладиган (таклиф этиладиган) товарлар баҳоси;

б. Товарларни ишлаб чиқариш учун қўлланилаётган технологиялариинг хусусияти;

в. Давлат солиқлари, дотациялари ҳажми, табиий шарт-шароитлар;

г. Юқоридагиларнинг ҳаммаси тўғри;

д. Тўғри жавоб йўқ.

16. Қуйидаги формула нимани ифода этади? $K_{da} = (P_a, P_h, \dots, P_z, I, T)$

а. Таклиф функциясини;

б. Талаб функциясини;

в. Баҳога нисбатан талаб функциясини;

г. Баҳога нисбатан таклиф функциясини;

д. Тўғри жавоб йўқ.

17. Қуйидаги формула нимани ифода этади? $K_{da} = f(P)$

а. Баҳога нисбатан таклиф функциясини;

б. Баҳога нисбатан талаб эгилувчанлигини;

в. Баҳога нисбатан таклиф этилувчанлигини;

г. Юқоридагиларнинг ҳаммаси тўғри;

д. Тўғри жавоб йўқ.

18. Талаб ва таклиф мувозанатли қачон вужудга келади?

а. Истеъмолчилар талаби тўла қондирилганда;

б. Маҳсулотлар аҳоси юқори бўлиб таклиф этиладигани маҳсулотлар кўп бўлса

в. Маълум бир баҳода талаб ҳажми таклиф ҳажмига тенг бўлса

г. Юқоридагиларнинг ҳаммаси тўғри;

д. Тўғри жавоб йўқ.

19. Бозор баҳоси (P) мувозанати баҳодан (P_e) баланд бўлганда (P > P_e).

а. Таклиф ва талаб ҳажми камаяди;

б. Таклиф ва талаб ҳажми кўпаяди;

в. Таклиф ошади, талаб камаяди;

г. Таклиф камаяди, талаб ошади;

д. Тўғри жавоб йўқ.

20. Бозор баҳоси (P) мувозанати баҳодан (Pe) паст бўлганда ($P < P_e$).

- а. Таклиф ва талаб ҳажми камаяди;
- б. Таклиф ва талаб ҳажми ошади;
- в. Таклиф ошади, талаб камаяди;
- г. Таклиф камаяди, талаб ошади;
- д. Тўғри жавоб йўқ.

21. "Талаб баҳога нисбатан эгилувчан эмас" агарда.

- а. Баҳонинг пасайиши умумий пулнинг харид қобилиятини оширмаса;
- б. Баҳонинг пасайиши умумий пулнинг харид қобилиятини оширса;
- в. Баҳонинг пасайиши умумий пулнинг харид қобилиятини ўзгартирмаса;
- г. Юқоридагиларнинг ҳаммаси тўғри;
- д. Тўғри жавоб йўқ.

22. "Талаб баҳога нисбатан эгилувчан" агарда.

- а. Баҳонинг пасайиши умумий пул даромадни оширса;
- б. Баҳонинг пасайиши умумий пул даромадни оширмаса;
- в. Баҳонинг пасайиши умумий пул даромадни ўзгартирмаса;
- г. Юқоридагиларнинг ҳаммаси тўғри;
- д. Тўғри жавоб йўқ.

23. "Талаб эгилувчан эмас" агарда:

- а. $E > 1$ бўлса;
- б. $E < 1$ бўлса;
- в. $E = 1$ бўлса;
- г. Юқоридагиларнинг ҳаммаси тўғри;
- д. Тўғри жавоб йўқ.

24. "Оиланинг молиявий бюджети" деганда нимани тушунасиш?

а. Оиланинг озиқ-овқат маҳсулотлари сотиб олиш учун сарфланадиган маблағи ҳажмини;

б. Оиланинг кийим-кечак сотиб олиш учун сарфланадиган маблағининг ҳажмини;

в. Оиланинг турли маҳсулотлар сотиб олиши ва турли хизматлар учун сарфланадиган маблағини ҳажмини;

г. Юқоридагиларнинг ҳаммаси тўғри;

д. Тўғри жавоб йўқ.

25. "Оила даромаднинг камайиши" (баҳо ўзгармаган тақдирда):

- а. Бюджет чизигини кўтарилишига олиб келади;
- б. Бюджет чизигини пасайишига олиб келади;
- в. Бюджет чизигини ўзгартирмайди;
- г. Юқоридагиларни ҳаммаси тўғри;
- д. Тўғри жавоб йўқ.

26. Агар баҳо ва даромад баробар ўзгарса:

- а. Бюджет чизигини кўтарилишига олиб келади;
- б. Бюджет чизигини пасайишига олиб келади;
- в. Бюджет чизигини ўзгартирмайди;
- г. Юқоридагиларнинг ҳаммаси тўғри;

д. Тўғри жавоб йўқ.

27. "Умумий бозор таклифи" деганда нимани тушунаси?

а. Хусусий хўжаликларнинг бозорга таклиф этадиган маҳсулотларини йиғиндиси;

б. Маҳсулот ишлаб чиқарувчи саноат, қишлоқ хўжалиги корхоналарининг сотиш учун таклиф этилган маҳсулотлари миқдорини;

в. Барча маҳсулот ишлаб чиқарувчиларнинг сотиш учун таклиф этилган маҳсулотлари миқдорини йиғиндисини;

г. Юқоридагиларни ҳаммаси тўғри;

д. Тўғри жавоб йўқ.

28.Қисқа муддатдаги таклифда:

а. Корхоналарда ҳамма ишлаб чиқариш омиллари (факторлари) доимий, яъни ўзгармас бўлади;

б. Корхоналарда ҳамма ишлаб чиқариш қувватлари доимий, четдан жалб қилинган ресурслар ўзгарувчан бўлади;

в. Корхоналарда ҳамма ишлаб чиқариш омиллари ўзгарувчан характерда бўлади;

г. Юқоридагиларни ҳаммаси тўғри;

д. Тўғри жавоб йўқ.

29. Узоқ муддатдаги таклифда.

а. Корхоналарда ҳамма ишлаб чиқариш омиллари доимий (ўзгармас) бўлади;

б. Корхоналарда ишлаб чиқариш қувватлари доимий, четдан жалб қилинган ресурслар ўзгарувчан бўлади;

в. Корхоналарда ҳамма ишлаб чиқариш омиллари ўзгарувчан характерда бўлади;

г. Юқоридагиларни ҳаммаси тўғри;

д. Тўғри жавоб йўқ.

30. Бозор иқтисодиёти шароитида қандай корхоналар фаолият юргизади?

а. Давлат ва кооператив корхоналари;

б. Кичик ва ижара корхоналари;

в. Акционерлик ва қўшма корхоналар;

г. Юқоридагиларни ҳаммаси тўғри;

д. Тўғри жавоб йўқ.

31. Турли шаклдаги корхоналарни ривожлантириш зарурияти нимада?

а. Товар ишлаб чиқарувчиларнинг сонини кўпайтириш ва шу асосда рақобатли ишлаб чиқаришни ташкил этиш учун;

б. Юқори рентабеллика эга бўлган корхона шаклини танлаб олиш учун;

в. Корхоналар ташкил этиладиган зоналар, районларнинг табиий-иқтисодий шарт шароитлари тоифли хилда бўлганлиги учун;

г. Юқоридагиларни ҳаммаси тўғри;

д. Тўғри жавоб йўқ.

32. "Корхоналар" деб нимага айтилади?

а. Маълум турдаги товар ишлаб чиқарувчи ва уни давлатга сотувчи, ишлаб чиқариш фаолиятини хўжалик ҳисоби ва ўзини-ўзи молиялаштириш принципи ташкил этувчи субъектга айтилади;

б. Хўжалик ва юридик мустақилликка эга бўлган, коллектив воситалардан фойдаланилган ҳолда маҳсулот ишлаб чиқарувчи, реализация қилувчи, маълум фаолият юргизувчи, хизмат кўрсатувчи субъект;

в. Хўжалик ва юридик мустақилликка эга бўлган, коллектив воситалардан ҳолда саноат маҳсулотлари ишлаб чиқарувчи, реализация қилувчи субъект;

г. Юқоридагиларни ҳаммаси тўғри;

д. Тўғри жавоб йўқ.

33. "Акционерлик корхонаси" деб қандай корхонага айтилади?

а. Давлат корхоналари ва ташкилотлари ишлаб чиқаришда банд бўлмаган пул маблағларини бирлаштириш ва улардан самарали фойдаланиш мақсадида вужудга келувчи корхона;

б. Фуқароларнинг пул маблағларининг бирлаштириш натижасида ва улардан фойдаланиш мақсадида вужудга келувчи корхона;

в. Турли шаклдаги корхоналар, ташкилотлар, фуқаролар пул маблағларни шерикчилик асосида самарали фойдаланиш мақсадида бирлаштирадиган корхона;

г. Юқоридагиларнинг ҳаммаси тўғри;

д. Тўғри жавоб йўқ.

34. Акция эгаларининг йил якунига кўра оладиган даромади (дивиденди) нимага боғлиқ?

а. Акционерлик корхонасининг йил якунидаги баланс фойдасига;

б. Акционерлик корхонасининг маҳсулотларини сотишда келган фойдасига;

в. Корхонанинг рентабеллиги даражасига;

г. Юқоридагиларнинг ҳаммаси тўғри;

д. Тўғри жавоб йўқ.

35. Ишлаб чиқариш омиллари нималардан иборат?

а. Меҳнат ресурсларидан;

б. Моддий ресурсларидан;

в. Капитал сарфларидан;

г. Юқоридагиларнинг ҳаммаси тўғри;

д. Тўғри жавоб йўқ.

36. "Ишлаб чиқариш функцияси" деганда нимани тушунаси?

а. Ишлаб чиқариш омилларининг ўзаро боғлиқлигини;

б. Ишлаб чиқариш омилларининг ишлаб чиқариш технологияси ва охирги натижа билан боғлиқлигини;

в. Меҳнат ресурсларидан самарали фойдаланиш;

г. Юқоридагиларнинг ҳаммаси тўғри;

д. Тўғри жавоб йўқ.

37. "Изокванта" деганда нимани тушунаси?

а. Маълум миқдордаги маҳсулот ишлаб чиқариш учун зарур бўлган омилларнинг мақсадга мувофиқ ўзаро мутаносиблиги;

б. Маълум миқдордаги маҳсулот ишлаб чиқариш учун зарур бўлган меҳнат ресурсларининг ҳажмини;

в. Маълум миқдордаги маҳсулот ишлаб чиқариш учун зарур бўлган капитал сарфлар ва харажатларнинг олиб бораётганлигини;

г. Юқоридагиларнинг ҳаммаси тўғри;

д. Тўғри жавоб йўқ.

38. "Изокоста" чизиғи нимани билдиради?

а. Корхона маҳсулотларини сотишдан келган пул тушуми миқдорини;

б. Корхонанинг ишлаб чиқариш омилларини сотиб олиш учун маблағининг турли омиллар ўртасида тақсимланишини;

в. Корхона фойдасини тақсимлаш йўналишларини ифода этувчи чизиқни;

г. Юқоридагиларнинг ҳаммаси тўғри;

д. Тўғри жавоб йўқ.

39. "Қўшимча пул тушуми" (MR) деганда нимани тушунаси?

а. Маҳсулотни мувозанат баҳодан юқори баҳода сотиш натижасида олинган қўшимча пул тушуми

б. Маҳсулотини эркин баҳода сотиш натижасида олинган қўшимча пул тушуми

в. Қўшимча маҳсулот бирлигини сотиш натижасида олинган қўшимча пул тушуми

г. Юқоридагиларнинг ҳаммаси тўғри;

д. Тўғри жавоб йўқ.

40. "Умумий ўзгарувчан харажат" деганда нимани тушунаси?

а. Ишлаб чиқариш ҳажмини ўзгариши билан ўзгариб турувчи харажатларни;

б. Капитал маблағларини сарфлаш натижасида ўзгариб турувчи харажатларни;

в. Пул тушумини (TR) ўзгариши билан ўзгармай турувчи харажатларни;

г. Юқоридагиларнинг ҳаммаси тўғри;

д. Тўғри жавоб йўқ.

41. "Умумий доимий харажат" (TFC) деганда нимани тушунаси?

а. Ишлаб чиқариш ҳажми билан ўзгармайдиган харажатларни;

б. Асосий воситаларини сотиб олиш ўзгариб турувчи харажатларни;

в. Пул тушумни ўзгариши билан ўзгармай турувчи харажатларни;

г. Юқоридагиларнинг ҳаммаси тўғри;

д. Тўғри жавоб йўқ.

42. "Умумий харажат" (TC) нимадан иборат?

а. Умумий доимий ва ўзгарувчан харажатлар йиғиндисидан;

б. Асосий ишлаб чиқариш воситалари учун қилинган харажатлар суммасининг йиғиндисидан;

в. Ишчиларга бериладиган асосий ва қўшимча иш ҳақи суммасини йиғиндисидан;

г. Юқоридагиларнинг ҳаммаси тўғри;

д. Тўғри жавоб йўқ.

43. "Қўшимча харажат" деганда нимани тушунаси?

а. Қўшимча маҳсулот бирлигини ишлаб чиқариш учун ишчиларга берилган қўшимча иш ҳақи;

б. Қўшимча маҳсулот бирлигини ишлаб чиқариш учун қўшимча тарзда сарфланган асосий ишлаб чиқариш фондларини;

в. Қўшимча маҳсулот бирлигини ишлаб чиқариш учун сарфланган умумий харажатларнинг ўсган қисмини;

г. Юқоридагиларнинг ҳаммаси тўғри;

д. Тўғри жавоб йўқ.

44. "Ўртача ўзгарувчан"(AVC) харажат қандай аниқланади?

а. Умумий ўзгарувчан харажатни (TFC) умумий доимий харажатга бўлиш асосида;

б. Умумий ўзгарувчан харажатни (TFC) қўшимча харажатга (MC) бўлиш асосида;

в. Умумий ўзгарувчан харажатни (TVC) ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдори (K) бўлиш асосида;

г. Юқоридагиларнинг ҳаммаси тўғри;

д. Тўғри жавоб йўқ.

45. "Ўртача" доимий харажат (AFC) қандай аниқланади?

а. Умумий, доимий харажати (TFC) умумий ўзгарувчан харажатга (TVC) бўлиш асосида;

б. Умумий доимий харажатни (TFC) қўшимча харажатга (MC) бўлиш асосида;

в. Умумий доимий харажатни (TFC) ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдори (K) бўлиш асосида;

г. Юқоридагиларнинг ҳаммаси тўғри;

д. Тўғри жавоб йўқ.

46. "Бой берилган имкониятлари харажати" деганда нимани тушунаси?

а. Ишлаб чиқариш ресурсларини энг қулай вариантларда фойдаланмаганлик оқибатидаги йўқотишни;

б. Мавжуд ресурсларини корхоналар талон–тарож қилишга йўл қўйилганлиги оқибатида вужудга келадиган зарарни;

в. Корхоналарни хорижий давлатлар билан фақат хом-ашё ресурслари билан савдо-сотиқ қилиш оқибатида вужудга келадиган зиённи;

г. Юқоридагиларнинг ҳаммаси тўғри;

д. Тўғри жавоб йўқ.

47. "Рақобат" деганда нимани тушунаси?

а. Мустақил товар ишлаб чиқарувчилар ўртасида товарларни қулай шароитда ишлаб чиқариш ва яхши фойда келтирадиган нархда кагга ҳажмда сотишни;

б. Мустақил давлатлар ўртасида товарларни қулай шароитда яхши фойда келтирадиган нархда катта ҳажмда сотишни;

в. Мустақил товар ишлаб чиқарувчилар билан истеъмолчилар ўртасидаги муносабатини;

г. Юқоридагиларнинг ҳаммаси тўғри;

д. Тўғри жавоб йўқ.

48. "Таваккалчилик"ни қандай тушунасиз?

а. Фан-техника янгиликларини жорий этиб, янги технологияни ўзлаштириб, янги товарларни ишлаб чиқариш учун қилинадиган харажатни;

б. Бозор рақобатига бардош бера оладиган товарлар билан савдо-сотиқ қилиш;

в. Бозор конкуренциясини (шарт-шароитларини) ўрганмасдан янги товарлар ишлаб чиқариш учун қилинадиган харажатни;

г. Юқоридагиларнинг ҳаммаси тўғри

д. Тўғри жавоб йўқ.

49. "Дивиденд" нима?

а. Банк маблағларидан фойдаланилганлиги учун банкларга тўланадиган устама (%) пул маблағи;

б. Акционер бўлиш учун акция сотиб олишда тўланадиган пул маблағи;

в. Акционер жамияти фойдасининг акция эгасининг даромадига айланган қисми;

г. Юқоридагиларнинг ҳаммаси тўғри;

д. Тўғри жавоб йўқ.

50. "Монополия" деганда нимани тушунасиз?

а. Маълум турдаги товарни сотиб олувчи танҳо харидор фаолиятига асосланган бозор структурасини;

б. Иқтисодиётнинг бирон бир танҳо ҳукмронлик қилишга асосланган бозор структурасини;

в. Бир неча сотувчилар (ишлаб чиқарувчилар) нинг келишилган ҳолда фаолият юритишларига асосланган бозор структурасини;

г. Юқоридагиларнинг ҳаммаси тўғри;

д. Тўғри жавоб йўқ.

8. Имтиҳонга тайёрланиш учун намунавий саволлар рўйхати.

Замонавий бозор иқтисодиёти муаммоларини ечишда микроиқтисодиёт фани аҳамияти.

Бозор мувозанати.

Сотувчи даромадини товар эластиклигига кўра таҳлил қилиш.

Рақобатлашган бозорда, қисқа муддатли оралиқда ишлаб чиқарувчининг мувозанат ҳолати.

Бозор мувозанати.

Истеъмолчининг бозордаги ҳаракати.

Рақобат ва монополия.

Меҳнат бозори.

Талаб ва таклиф асослари.

Эластиклик ва солиқ юкининг истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчи ўртасида тақсимланиши.

Рақобатлашган бозор самарадорлиги.

Капитал бозори.

Талаб ва таклиф эластиклиги.

Ишлаб чиқариш харажатларини минималлаштирувчи омиллар нисбатини танлаш.

Ишлаб чиқариш харажатлари.

Даромад самараси. Алмаштириш самараси.

Ишлаб чиқариш назарияси.

Ишлаб чиқарувчи ортиқчалиги ва истеъмолчи ортиқчалиги.

Рақобатлашган бозорда қисқа муддатли ораликда корхона фойдасини максималлаштириш, корхона таклифи.

Даромад самараси, алмаштириш самараси.

Талаб ва таклиф эластиклиги.

Меҳнат бозори.

Истеъмолчининг бозордаги ҳаракати.

Корхона ва тармоқнинг рақобатлашган бозорда узоқ муддатли ораликдаги ҳаракатлари.

Эластиклик ва солиқ юкининг истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчи ўртасида тақсимланиши.

Капитал бозори.

Монополистик рақобат.

Сотувчи даромадининг товар эластиклигига кўра таҳлил этиш.

Фирманинг узоқ муддатли ораликда самарали размери.

Меҳнат бозори.

Соф монополия.

Ишлаб чиқариш харажатларини минималлаштирувчи омиллар нисбатини танлаш.

Талаб ва таклиф асослари.

Талаб ва таклиф эластиклиги.

Ишлаб чиқариш назарияси.

Ишлаб чиқариш масштаби ва фирманинг узоқ муддатли ораликдаги самарали размери.

Даромад самараси, алмаштириш самараси.

Эластиклик ва солиқ юкининг истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчи ўртасида тақсимланиши.

Истеъмолчининг бозордаги ҳаракати.

Рақобат ва монополия.

Рақобатлашган бозорда узоқ муддатли ораликда фирма ва тармоқ ҳаракати.

Масштаб самараси ва фирманинг самарали размери.

Рақобат ва монополия.

Меҳнат бозори.

Истеъмолчининг бозордаги ҳаракати

Масштаб самараси.

Сотувчи даромадининг товар эластиклигига кўра таҳлил этиш.

Бозор мувозанати.

Истеъмолчининг бозордаги ҳаракати

Рақобатлашган бозор самарадорлиги.

Даромад самараси, ишлаб чиқариш самараси.

Талаб ва таклиф асослари.

Ишлаб чиқариш назарияси.

Талаб ва таклиф эластиклиги.

Рақобатлашган бозор самарадорлиги.

Соф монополия.

Қисқа муддатли ораликда рақобатлашган бозорда фирманинг мувозанати.

Ишлаб чиқариш харажатлари

Ишлаб чиқарувчи ва истеъмолчи ортиқчалиги.

Адабиётлар

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.

Кембелл Р. Макконелл. Стенли Л. Брю. Экономика. Принципў, проблемў и политика. 1, 2 том. –М.: Республика, 1992.

Славин М.Б. Системнўй подход в микроэкономике. - М.: ТЕИС, 2001.

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

Фальцман В.К. Основў микроэкономики. - М.: ТЕИС, 2000.

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

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.

Чеканский А.Н., Фролова Н.Л. Микроэкономика-2. Учебное пособие. - М.: ТЕИС, 1999.

Кембелл Р. Макконелл. Стенли Л. Брю. Экономика. Принципў, проблемў и политика. 1, 2 том. –М.: Республика, 1999.

Корнейчук. Микроэкономика. Тестў и задачи. СПб.: Питер, 2002.

Пиндайк Р., Д. Рабинфельд. Микроэкономика. 5-е международное изд. СПб, Питер, 2002.

Нуреев Р.М.. Сборник задач по микроэкономике. М.: НОРМА, 2002.

Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. М.: НОРМА-Инфра, 2001.

Симкина Л.Г. и другие. Микроэкономика. СПб.: Питер, 2002.

Тарахуна Ю.В. и другие. Микроэкономика. Учебник. М.: Дело и Сервис, 2002.

Яковлевой Е.Б. Микроэкономика. М., СПб.: Поиск, 2001.

Гальперин В.М. и другие. Микроэкономика. В 2-х т. СПб.: Экономическая школа, 2000.

Базўлев Н.И. и другие. Микроэкономика. Учебное пособие. Минск: БГЭУ, 2000.

Чечевицўна Л.Н. Микроэкономика. Экономика предприятия./-Р-н/д: Феникс, 2000.

Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Микроэкономика. СПб.: Питер, 2003. 368 с.

Микроэкономика. Методическое пособие для преподавателей и студентов. Под. Ред. Рудоковой И. Е., Никитиной И.И.-М.: ТЕИС. 2004.-160с.

Тарасевич Д.С. Гребенников Т.И. Леусский Д.И. Микроэкономика, учебник; М.: ЮРАЙТ издат. 2003. 375с

23. /уломов С.С., Алимов Р.Х., Салимов Б.Т., Ходиев Б.Ю.
Микроиқтисодиёт. -Т.: Шарқ, 2001.

24. Хамдамов Қ.С. Микроиқтисод. -Т.: ТДИУ, 2001.

Интернет сайтлари:

Микроэкономика. Курс лекций. Задачник. Опорный конспект. Методические указания.

http://www.iet.ru/mipt/2/text/curs_micro_lect.htm

www.iet.ru/mipt/2/text/curs_micro_lect.htm

Курс Микроэкономики 1 в "Микроэкономике промежуточного уровня". Особое внимание уделяется производству, теории фирм и структурам рынка.

http://www.nes.ru/Acad_year_2001/Micro2-rus.htm

http://www.nes.ru/Acad_year_2001/Micro2-rus.htm Электронная библиотека по финансам, управлению и маркетингу

<http://www.humanities.edu.ru/db/sect/31/88>

<http://www.humanities.edu.ru/db/sect/31/88>

Библиотека экономической и деловой литературы <http://www.aup.ru/library/>

<http://www.aup.ru/library/>

Учебные материалы по Микроэкономике. On-line

<http://www.ic.omskreg.ru/econrus/win/library/3/37/371/3713/table.htm>

<http://www.ic.omskreg.ru/econrus/win/library/3/37/371/3713/table.htm>

Программа курса "Микроэкономика"

<http://www.ic.omskreg.ru/econrus/win/library/3/program/4.htm>

<http://www.ic.omskreg.ru/econrus/win/library/3/program/4.htm>

Игнатъева, Моргунова. Микроэкономика. "http://www.economics.ru"

www.economics.ru

ГУП Институт Микроэкономики при Министерстве Экономики России.

"http://www.imce.ru" www.imce.ru Москва. Институт Микроэкономики.

"http://www.citymarket.ru" www.citymarket.ru

Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармонлари:

1. "Бозор ислохотларини чуқурлаштириш ва иқтисодий тизимни янада эркинлаштириш соҳасидаги устувор йўналишлар амалга оширилишини жадаллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида"

"Халқ сўзи газетаси, 15 июн, 2005 йил"

2. "Тадбиркорлик субъектларини ҳуқуқий ҳимоя қилиш тизимини янада такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида"

"Халқ сўзи газетаси, 16 июн, 2005 йил 6-июл"

"Тадбиркорлик субъектлари томонидан тақдим этиладиган ҳисобот тизимини такомиллаштириш ва уни ноқонуний талаб этганлик учун жавобгарликни кучайтириш тўғрисида"

"Халқ сўзи газетаси, 15 июн, 2005 йил"

"Микрофирмалар ва кичик корхоналарни ривожлантиришни рағбатлантириш борасидаги қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида"

"Халқ сўзи газетаси, 20 июн, 2005 йил"