

**ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ АХБОРОТ ТЕХНОЛОГИЯЛАРИ ВА
КОММУНИКАЦИЯЛАРИНИ РИВОЖЛАНТИРИШ ВАЗИРЛИГИ**
ТОШКЕНТ АХБОРОТ ТЕХНОЛОГИЯЛАРИ УНИВЕРСИТЕТИ
«АКТ СОҲАСИДА ИҚТИСОДИЁТ ВА МЕНЕЖМЕНТ» ФАКУЛЬТЕТИ

«АКТ соҳасида иқтисодиёт» кафедраси

«ТАСДИҚЛАЙМАН»

Ўқув ишлари бўйича биринчи проректор

“ ____ ” _____ 2016 йил

«МИКРОМАКРОИҚТИСОДИЁТ»

ФАНИДАН

ЎҚУВ-УСЛУБИЙ

МАЖМУА

Тошкент-2016

Ушбу ўқув-услугий мажмуа 5350300 – Ахборот-коммуникация технологиялари соҳасида иқтисодиёт ва менежмент ҳамда 5350500 – Почта алоқаси технологияси таълим йўналишлари учун ишлаб чиқилган.

Тузувчи: и.ф.н. Отақўзиева З.М. асс.Г.А.Акрамова.

Такризчилар:

Н.Х.Хайдаров – Тошкент молия институти Илмий ишлар бўйича проректори,
и.ф.д., профессор

Тўраев Ш.Ш - ТАТУ, АКТСИМ факультети декани и.ф.н., доцент.

«АКТ соҳасида иқтисодиёт» кафедрасининг 2016 йилдаги
йиғилишида муҳокама қилинган (1-сонли баённома)

Кафедра мудири

Н.Иминова

«АКТ соҳасида иқтисодиёт ва менежмент» факультетининг 2016
йилдаги кенгашида тасдиқланган (1-сонли баённома)

Факультет кенгаши раиси

Ш.Ш.Тўраев

Кириш

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 хулосалар чиқариб, қарорлар қабул қилиш имконини яратади. 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.

Юқорида келтирилганларни ҳисобга олган ҳолда ушбу услубий қўлланма талабаларнинг бозор муносабатлари шароитида иқтисодиётда амал қиладиган қонуниятларни, бозор механизмнинг назарий ва амалий асосларини, жамиятдаги ресурслар танқислиги ва кишилар эҳтиёжини қондириш зарурияти тўғрисида кенг иқтисодий мулоҳазалар юритишни ва уни амалда тадбиқ этиш йўллари ўрганишларига асос бўлади.

Талабалар “Микроиқтисодиёт” фанидан олган назарий билимларини мустаҳкамлаш мақсадида ушбу услубий қўлланмада амалий топшириқлар, тест топшириқлари ва масалалар келтирилган.

1-МАВЗУ. ФАННИНГ МАЗМУНИ, МАҚСАДИ ВА ВАЗИФАЛАРИ

Амалий машғулот режаси

1. Фаннинг предмети, вазифаси ва ўрганиш усуллари
2. Иқтисодиётда чекланган ресурсларни тақсимлаш муаммолари
3. Бозор ва унинг вазифаси

«Микроиқтисодиёт» фани иқтисодиёт фанининг таркибий қисми бўлиб, мамлакат миллий бойлигини кўпайтиришга бевосита таъсир этадиган, мамлакат халқ хўжалиги учун зарур бўлган турли туман товарлар ишлаб чиқарадиган корхоналар, фирмалар, ассоциациялар ва шу каби бошқа ижтимоий ишлаб чиқариш соҳасида фаолият юритаётган корхоналар иқтисодиётини талаб ва тақлиф асосида ташкил этишнинг асосий қонуниятларини ўргатувчи фан бўлганлиги учун у жамиятдаги мавжуд иқтисодий муаммоларни ҳал этишда ёрдам беради.

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 йўллариини ўргатишдан иборат.

«Микроиқтисодиёт» фанида статистик, монографик, экспериментал, абстракт мушоҳада ва математик усуллардан фойдаланилади. Математик усулдан фойдаланилганда турли хил функциялар қўлланилади. Математик функциялар: «алгебраик» кўринишда, «жадвал» шаклида ва «график» кўринишларда бўлиши мумкин. Математик функцияларнинг моҳияти ўзгарувчи миқдорнинг ўзаро боғлиқлигини ифода этишдан иборат.

Ҳар қандай жамиятда ноёб неъматларни тақсимлаш муаммоси туради. Аини шу муаммо “Микроиқтисодиёт” фанининг предмети бўлиб хизмат қилади. Чекланган неъматларни қандай қилиб иқтисодий субъектлар

ўртасида рационал тақсимлаш муаммосини ечиш учун ҳар қандай жамият куйидаги учта иқтисодий саволга жавоб бериши керак:

1. Нима ишлаб чиқариш керак?

2. Қандай ишлаб чиқариш керак?

3. 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.

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.

Бозор тизимида ноёб неъматлар муаммоси қуйидаги иккита тамойиллар асосида ечилади:

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

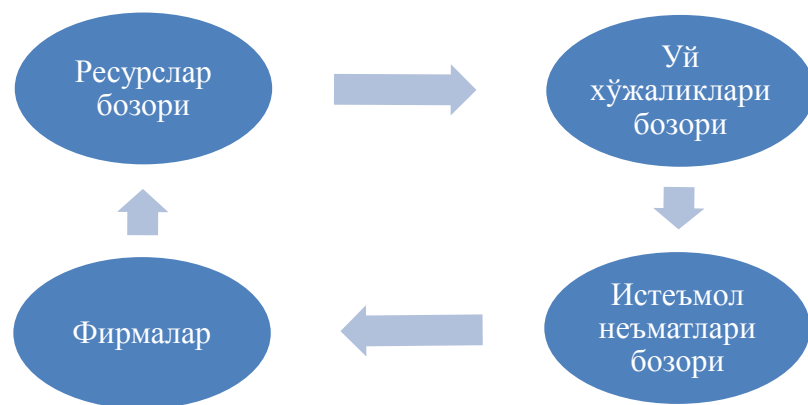
- альтернатив харажатлар тамойили - ноёб ресурслардан фойдаланиш йўналишларининг барчасидан олинadиган фойда ва харажатларни солиштириш орқали.

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-расм).



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.

Назорат ва муҳокама учун саволлар

1. Микроиқтисодиёт фани нимани ўрганади?
2. Микроиқтисодиёт фанининг предмети ва методи.
3. Микроиқтисодиёт фанини ўрганишнинг қандай йўналишлари мавжуд?
4. Микроиқтисодий айланиш моделининг иқтисодий мазмунини тушунтириб беринг.
5. Иқтисодиётнинг марказий муаммоси.
6. Ноёб ресурсларни тақсимлашнинг асосий тамойиллари.

Амалий топшириқлар ва вазифалар

Қуйида келтирилган термин ва тушунчаларга мос таърифларни танланг.

- | | |
|---------------------------|------------------------|
| 1. Неъмат | Неъматлар ноёблиги |
| 2. Альтернатив харажатлар | Трансакцион харажатлар |
| 3. Бозор | |
1. Сотувчилар ва харидорлар ўртасидаги маҳсулот сотиш ва сотиб олиш бўйича эркин муносабатлар тизими.
 2. Бозор тўғрисида ахборот олиш, шартномалар тузиш, учрашувлар ўтказиш, сотиб олинadиган товар ёки хизматнинг миқдорий ва сифат харақ-теристикаларини аниқлаш ва бошқа турдаги харажатлар билан боғлиқ харажатлар.
 3. Товарлар, хизматлар ва ресурслар.
 4. Иқтисодий субъектлардаги мавжуд неъматлар захирасининг шу неъматларга эҳтиёж сезган харидорларнинг талабларини етарли даражада қондира олмаслиги тушунилади.
 5. Ресурслардан энг самарали фойдаланишдан воз кечиш натижасида йўқотилган имкониятлар билан боғлиқ харажатлар.

Тест топшириқлари

1. Агар иқтисодиётда корхона, фирма, уй хўжалиги, алоҳида олинган бозорлар муаммоси тадқиқ қилинса, бундай таҳлил
 - а) норматив;
 - б) позитив;
 - в) илмий абстрактив;
 - г) микроиқтисодий;
 - д) макроиқтисодий
2. Ресурслар чекланганлиги муаммосини ечиш мумкин...
 - а) агар ҳамма одамлар ресурсларни тежашса;
 - б) агар ҳамма ихтиёрий равишда ўз эҳтиёжларини чекласа;

- в) келажакда, фан ва техника тараққиёти товар ишлаб чиқаришни кўпайтириш имконини берса;
- г) муаммони ечиб бўлмайди.

3. Пулингиз етмагани сабабли бир нечта қиммат, лекин сифатли, шу билан бирга бир нечта арзон дафтар сотиб олдингиз. Сиз ...

- а) ресурслар чекланганлиги муаммосига;
- б) ресурслар чекланганлиги туфайли муросали танловнинг зарурлигига;
- в) ресурслар чекланганлиги муросали танлов зарурияти ва муқобил қийматни баҳолаш муаммосига
- г) ресурслар чекланганлиги ва муқобил вариантни баҳолаш муаммосига дуч келдингиз

4. Қуйидаги келтирилган қайси иқтисодий тушунчалар ишлаб чиқариш имконияти эгри чизигини ифодалайди.

- а) Талаб ва таклиф;
- б) Ялпи талаб ва ялпи таклиф;
- в) Ишлаб чиқариш ресурслари чекланганлиги, муросали танлов, муқобил қиймат;
- г) Мавжуд ишлаб чиқариш имконияти даражасида эҳтиёжларни қондиришнинг энг яхшиусули

5. Агар иқтисодий жиҳатдан умумлаштириш далиллар, рақамларга асосланса, у ҳолда бундай таҳлил методи:

- а) баён қилиш;
- б) қиёсий;
- в) тарихий;
- г) дедуктив;
- д) индуктив

2-МАВЗУ. ИҚТИСОДИЙ БАЗИС ТУШУНЧАЛАР

Амалий машғулот режаси

1. Иқтисодий эҳтиёж ва иқтисодий неъматлар
2. Ишлаб чиқариш имкониятлари ва улардан фойдаланиш

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.

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 комплектларда 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.

Назорат ва муҳокама учун саволлар

1. Иқтисодий эҳтиёжнинг турлари.
2. Ишлаб чиқариш имкониятлари чизиғи нимани ифодалайди?
3. Чекли трансформация нормаси нимани ифодалайди?

Амалий топшириқлар ва вазифалар

Қуйида келтирилган термин ва тушунчаларга мос таърифларни танланг.

- | | |
|---|---------------------------------------|
| 1. Иқтисодий эҳтиёж | 5. Тадбиркорлик қобилияти |
| 2. Иқтисодий ресурслар (ишлаб чиқариш омиллари) | Ишлаб чиқариш имкониятлари чизиғи |
| 3. Бир-бирини ўрнини босувчи неъматлар | Ўзаро бир-бирини тўлдирувчи неъматлар |
| 4. Реал эҳтиёж | 8. Нореал эҳтиёж |

1. Берилган технологик ривожланишда барча мавжуд ресурслардан тўлиқ ва самарали фойдаланган ҳолда жамиятнинг иқтисодий неъматлар ишлаб чиқариш қобилияти.

2. Бир хил эҳтиёжни қондирувчи неъматлар.

3. Шахсни, корхонани ёки жамиятни фаолият кўрсатишини ва ривожланишини таъминлаб туриш учун зарур бўлган моддий ресурслар.

4. Ушбу эҳтиёжни қондириш учун шахснинг даромади етарли бўлиши тақозо қилинади

5. Маҳсулотларни ишлаб чиқаришнинг ҳар хил альтернатив вариантлари мавжудлигини кўрсатади. Бу ишлаб чиқарувчилар маҳсулот таркибини танлаши учун муҳим ахборот ҳисобланади.

6. Ўзига хос бўлган шундай инсон ресурси тушуниладики, у ўзидан бошқа ишлаб чиқариш ресурсларидан самарали фойдалана олиш қобилиятини мужассамлаштиради.

7. Шахсни ёки ишлаб чиқариш эҳтиёжини ўзаро қондирадиган неъматлар.

8. Иқтисодий неъматларни ишлаб чиқаришда қатнашадиган элементлар (ер, меҳнат, капитал, тадбиркорлик қобилияти ва ахборотлар).

9. Бундай эҳтиёжни қондириш учун даромад етарли бўлмайди.

Тест топшириқлари

1. Иқтисодиётнинг асосий саволлари қуйидаги жавоб вариантларидан қайси бирида берилган.

- а) Нима ишлаб чиқариш, қандай ишлаб чиқариш, ким учун ишлаб чиқариш?
- б) Нима истеъмол қилинади, қандай ишлаб чиқарилади, ким ишлаб чиқаради?
- в) Нима ишлаб чиқарилади, қандай истеъмол қилинади, ким ишлаб чиқаради?
- г) Нима истеъмол қилинади, қандай ишлаб чиқарилади, ким истеъмол қилади?

2. Муқобил танлов муаммоси бўлади.

- а) фақат алоҳида кишилар олдида;
- б) фақат фирмалар олдида;
- в) фақат давлат органлари олдида;
- г) кишилар, фирмалар олдида ҳам, давлат органлари олдида ҳам

3. Иқтисодиётда ишлаб чиқариш омиллари унумдорлиги пасайиб бориши қонуни амал қилади. У ҳолда иқтисодий ўсиш қандай тарзда таъминланади?

- а) борган сари камроқ ресурслар талаб қилинади;
- б) қўшимча ресурсларнинг ўсиши ишлаб чиқариш умумий ҳажмини кўпайтирмай, балки камайтиради;
- в) борган сари кўпроқ ресурслар талаб қилинади, уларни тежаб ишлатиш йўллари топилади;
- г) ресурсларни тежаб-тергаб ишлатиш йўллари топилади.

д) қўшимча ресурслар зарур, лекин уларнинг нархи ортиб боради;

4.Доиравий айланиш модели жихатидан қарасак бозор

а) икки: ресурслар ва товар, хизматлар бозоридан;

б) уч: ресурслар, ишлаб чиқариш омиллари, ишлаб чиқариш воситалари бозоридан;

в) икки: товар,хизматлар ва капитал бозоридан ;

г) тўрт: ер, капитал, меҳнат, тадбиркорлик омиллари бозоридан;

д) уч: товарлар, хизматлар,капитал бозоридан иборат.

Тавсия этиладиган адабиётлар

1. Ғуломов С.С., Алимов Р.Х., Салимов Б.Т. Микроиқтисодиёт. Олий ўқув юртлари учун дарслик .-Т.: Шарқ, 2001, – 320 б.

2. Фальцман В.К. Основы микроэкономики. - М.: ТЕИС, 2003, – 310 с.

3. Роберт Х. Франк. Микроэкономика и поведение. - М.: ИНФРА, 2003,- 189 с.

4. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики.- М.: НОРМА-Инфра, 2005, - 576 с.

5. Нуреев Р.М.. Сборник задач по микроэкономике. М.: НОРМА, 2002.

6. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. М.: НОРМА-Инфра, 2001.

7. Симкина Л.Г. и другие. Микроэкономика. СПб.: Питер, 2002.

8. Тарахуна Ю.В. и другие. Микроэкономика. Учебник. М.: Дело и Сервис, 2002.

3-МАВЗУ. ТАЛАБ ВА ТАКЛИФ ТАҲЛИЛИ АСОСЛАРИ

Амалий машғулот режаси

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

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.

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, узок 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.

Талаб ва таклиф ҳажмигатурли омилар таъсир этади. Талабга даставвал маҳсулотлар нархи, истеъмолчиларнинг даромади, ўринбосувчи товарлар нархи, харидоларни сотиб олинadиган товарга бўлган муносабати ва бошқа омиллар таъсир этади. Таклиф ҳажмига ҳам турли омиллар таъсир этади. Буларнинг энг муҳимлари: таклиф этилаётган товар баҳоси, ресурслар баҳоси, ўринбосувчи товарлар баҳоси, ишлаб чиқаришда қўлланилаётган технология, давлат дотациялари, солиқлари, табиий иқлим шароитлари ва бошқалар.

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 оламир:

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

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 ва таклиф хажмига ана шу омилларни боғлиқлигини акс эттиришда «талаб функциясидан» ва «таклиф функциясидан» фойдаланилади.

Талаб функцияси маҳсулот нархи P бўлганда, истеъмолчи канча максимал миқдорда маҳсулот сотиб олиши мумкинлигини кўрсатади. Нарх ошганда, талаб миқдори камаяди. Масалан, талаба дафтарига бўлган талаб ва дафтар нархи ўртасидаги боғлиқлик қуйидаги жадвалда берилган.

1-жадвал

Битта дафтар нархи, сўм (P)	10	20	30
Талаб, дона (Q)	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 (2-расм):



2-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 ўзгарувчили 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..

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

Таклиф функцияси бир бирлик товар нархи P бўлганда товар сотувчилар максимал даражада қанча миқдорда товар таклиф қилишини кўрсатади.

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.

Назорат ва муҳокама учун саволлар

1. Талаб нима?
2. Таклиф нима?
3. Талаб эгри чизиғи ёрдамида нимани аниқлаш мумкин?
4. Таклиф эгри чизиғи қандай маълумот беради?
5. Талабга қандай омиллар таъсир этади?
6. Таклифга қандай омиллар таъсир этади?
7. Нархли ва нархсиз омиллар таъсирида графикда талаб эгри чизиғининг ҳолати қандай ўзгаради?

8. Талаб ва таклиф қонунларига таъриф беринг?
9. Бозор мувозанати нимани ифодалайди?
10. Минимал ва максимал нархлар ўрнатилиши қандай оқибатларга олиб келади?

Амалий топшириқлар ва вазифалар

Қуйида келтирилган термин ва тушунчаларга мос таърифларни танланг.

- | | |
|-----------------------------------|--|
| 1. Таклиф(supply) | 8. Шахс талаби(individual demand) |
| 2. Талаб(demand) | 9. Ўриндош товарлар(substitution goods) |
| 3. Таклиф қонуни | 10. Талаб функцияси (demand function) |
| 4. Талаб қонуни | 11. Мувозанат нарх(equilibrium price) |
| 5. Таклиф чизиғи(supply curve) | 12. Таклиф функцияси(supply function) |
| 6. Истеъмолчи ортиқчалиги (ютуғи) | 13. Тўлдирувчи товарлар(complementary goods) |
| 7. Талаб чизиғи(demand curve) | |

1. Таклифга таъсир қилувчи омиллар миқдори билан таклиф миқдори ўртасидаги боғлиқликни ифодалайди.

2. Товар нархи билан таклиф қилинадиган ушбу товар миқдори ўртасидаги боғлиқликни ифодаловчи эгри чизиқ.

3. Товар нархи билан сотиб олиннадиган ушбу товар миқдори ўртасидаги боғлиқликни ифодаловчи эгри чизиқ.

4. Битта истеъмолчининг товарга талаби.

5. Ишлаб чиқарувчилар ва сотувчилар томонидан берилган нархларда сотилиши мумкин бўлган товарлар миқдори.

6. Талабга таъсир қилувчи омиллар миқдори билан талаб миқдори ўртасидаги боғлиқликни ифодалайди.

7. Берилган нархларда харидорлар томонидан сотиб олинishi мумкин бўлган товарлар миқдори.

8. Тўғридан-тўғри нарх ўзгариши билан боғлиқ ҳолда таклифнинг ўзгариши.

9. Истеъмол қилишда бир-бирининг ўрнини босувчи товарлар ёки бир хил эҳтиёжни қондирувчи товарлар.

10. Биргаликда, ўзаро истеъмол қилинадиган товарлар.

11. Талаб билан таклифни тенглаштирувчи нарх.

12. Нархдан бошқа омиллар ўзгармаганда талаб миқдори билан нарх ўртасидаги боғлиқлик.

13. Истеъмолчи товарлар учун тўлаши мумкин бўлган нархлар билан товарларга бозорда ҳақиқий тўланган нархлар айирмаларининг йиғиндиси.

Тест топшириқлари

1. Талаб қонуни нимани кўрсатади?

- а) Таклиф талабдан ошса, нархлар пасайишини;
- б) Агар истеъмолчилар даромади ошса, уларнинг кўп маҳсулот сотиб олишини;
- в) Талаб эгри чизиғини мусбат қияланишга эга эканлигини;
- г) Қачон товар нархи тушса, режалаштирилган харидларнинг ошишини.

2. X товарга бўлган талаб эгри чизиғи силжишини нима билан тушунтириш мумкин?

- а) Xтовар таклифи барча сабабга кўра камайди.
- б) Xтовар нархи ошди ва натижада истеъмолчилар бу маҳсулотни кам сотиб олишга қарор қилишди.
- в) Истеъмолчилар диди X товарга бўлган қизиқишни уйғотди ва улар ҳар қандай нархда уни аввалгидан кўпроқ сотиб олишга қарор қилишди.
- г) X товар нархи тушди, шунинг учун истеъмолчилар уни аввалгига нисбатан кўпроқ сотиб оладилар.

3. Xтовар ишлаб чиқариш учун зарур бўлган ресурсларга нарх ошиши нимага олиб келади?

- а) Талаб эгри чизиғи ўнгга силжийди.
- б) Таклиф эгри чизиғи чапга силжийди.
- в) Таклиф ва талаб эгри чизиклари юқорига силжийди.
- г) Таклиф эгри чизиғи ўнгга силжийди.

4. Бозор талаби нимага боғлиқ эмас?

- а) Истеъмолчилар даромади.
- б) Ўзаро ўрнини босувчи товарлар нархи.
- в) Ресурслар нархи.
- г) Истеъмолчилар сони.

5. Қайси фактор ўзгариши талаб эгри чизиғининг силжишига олиб келмайди?

- а) Истеъмолчилар диди.
- б) Миллий даромад миқдори.
- в) Товар нархи.
- г) Истеъмолчилар сони.

Масалалар

1. Бирор товарни таклиф функцияси берилган:

$$Q_s = 100 + 2P$$

Давлат ҳар бир сотиладиган товарга 5 сўм солиқ белгилади. Таклиф чизиғи қандай ўзгаради?

2. Бирор маҳсулотга талаб ва таклиф функциялари қуйидагича берилган:

$$Q_d = 200 - 5P \quad \text{ва} \quad Q_s = 50 + 15P$$

Бозорнинг мувозанат параметрлари аниқлансин. Бозордаги мувозанат ҳолат барқарорми?

3. Фараз қилайлик талаб ва таклиф функциялари қуйидагича берилган:

$$Q_d = 80 - 3P \quad \text{ва} \quad Q_s = 20 + 2P$$

Давлат ҳар бир товар учун 5 сўм солиқ белгилади.

Топиш керак:

- а) мувозанат нарх ва маҳсулот ҳажми қандай ўзгаради?
- б) ушбу солиқдан давлат қанча даромад кўради?

в) истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчилар қанчадан солиқ тўлайди?

4. Алоқа хизматларига бўлган талаб ва таклиф функциялари қуйидагича берилган:

$$Q_d = 500 - P \quad \text{ва} \quad Q_s = -50 + 5P$$

Бозорнинг мувозанат параметрлари аниқлансин.

5. Товарга бўлган талаб ва таклиф қуйидаги функциялар орқали берилган:

$$Q_d = 200 - 3P \quad \text{ва} \quad Q_s = -50 + 2P$$

Агар давлат ҳар бир товар учун 10 сўм субсидия берса бозор параметрлари қандай ўзгаради?

Тавсия этиладиган адабиётлар

1. Нуреев Р.М.. Сборник задач по микроэкономике. М.: НОРМА, 2002.
2. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. М.: НОРМА-Инфра, 2001.
3. Симкина Л.Г. и другие. Микроэкономика. СПб.: Питер, 2002.
4. Тарахуна Ю.В. и другие. Микроэкономика. Учебник. М.: Дело и Сервис, 2002
5. Ғуломов С.С., Алимов Р.Х., Салимов Б.Т., Ходиев Б.Ю. Микроиктисодиёт. -Т.: Шарқ, 2001.
6. Конюховский П.В. Микроэкономическая моделирование в банковской деятельности. Москва, Харьков, Минск, 2001.
7. Фальцман В.К. Основы микроэкономике. - М.: ТЕИС, 2000.
8. Чечевицына Л.Н. Микроэкономика. Экономика предприятия./-Р-н/д: Феникс, 2000.
9. Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Микроэкономика. СПб.: Питер, 2003. 368 с.
10. Микроэкономика. Методическое пособие для преподавателей и студентов. Под. Ред. Рудоковой И. Е., Никитиной И.И.-М.,: ТЕИС. 2004.- 160с.

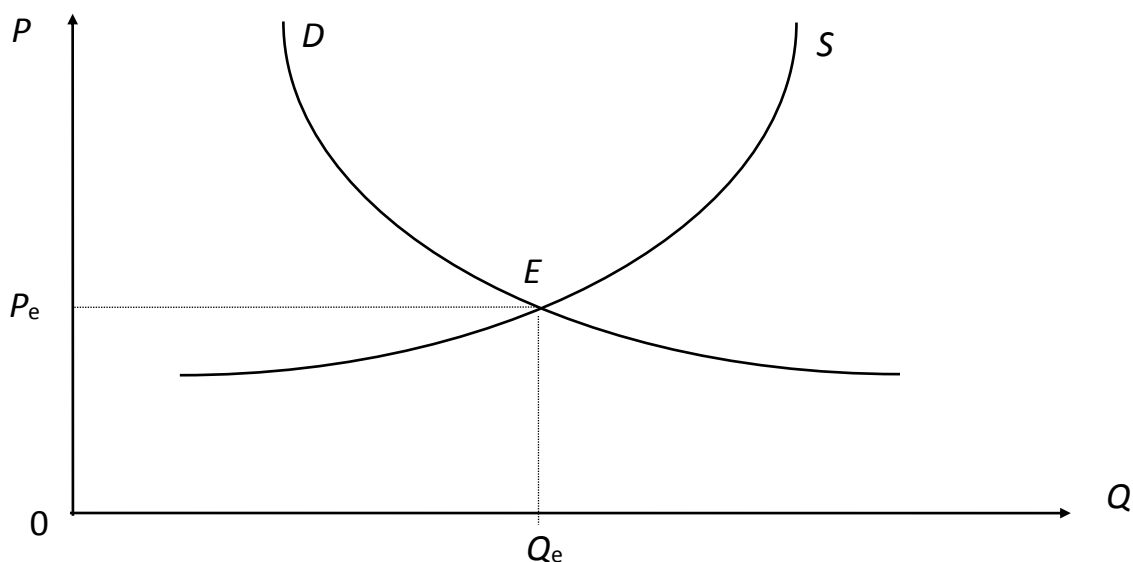
4-МАВЗУ. БОЗОР МУВОЗАНАТИ, МАКСИМАЛ ВА МИНИМАЛ НАРХЛАР

Амалий машғулот режаси

1. Бозорнинг статик ва динамик моделлари
2. Товарнинг максимал ва минимал баҳоси

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

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



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

Мувозанат нарх P_e (3-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 $Q^S=Q^D$.

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.

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:

1. Талаб ва таклиф чизиқлари 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.

$$Q^D(2) = Q^S(2) \quad a_0 - a_1 \cdot P(2) = b_0 + b_1 \cdot P(1)$$

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.

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

Кейинги ҳисоб-китобларда

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

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

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

Назорат ва муҳокама учун саволлар

1. Бозорнинг мувозанат нархи билан мувозанат ҳажмига таърифберинг.
2. Бозорнинг статик ва динамик моделлари ўртасида қандай фарк бор?
3. Нима учун давлат томонидан баъзи бир маҳсулотларга максимал нарх ўрнатилади?
4. Маҳсулотларга минимал нарх ўрнатилиши қандай оқибатларга олиб келиши тўғрисида гапиринг.

Тест топшириқлари

1. Технологияни такомиллаштириш нимага ва қандай силжишга олиб келади?
 - а) Талаб эгри чизиғини юқорига ва ўнгга;
 - б) Талаб эгри чизиғини пастга ва чапга;
 - в) Таклиф эгри чизиғини пастга ва ўнгга;
 - г) Таклиф эгри чизиғини юқорига ва чапга силжишига олиб келади.
2. Фақат паст нархлардагина қўшимча бирлик маҳсулот сотиб олишга таёриликни нима тушунтириб беради?

- а) Ўрин босиш самараси.
- б)Чекланган манфаатнинг камайиб бориш принципи.
- в)Даромад самараси.
- г)Таклиф қонуни.

3. Товар ва хизматлар бозори мувозанат ҳолда, қачонки...

- а)талаб таклифга тенг бўлса;
- б)нарх харажатлар ва фойда йиғиндисига тенг бўлса;
- в)технология даражаси кетма-кет ўзгарганда;
- г)таклиф хажми талаб хажмига тенг бўлса.

4. Агар бозор нархи мувозанат нархидан паст бўлса, унда..

- а)ортиқча товарлар пайдо бўлади.
- б)товар етишмовчилиги юзага келади.
- в)истеъмолчи бозори шаклланади.
- г)ресурслар нархи тушади.

5. Агар товар таклифи ва талаб ошса, унда..

- а)нарх ошади;
- б)товарнинг умумий миқдори ошади;
- в)нарх тушади;
- г)жамият фаровонлиги ошади.

6. Агар товар нархи талаб ва таклиф эгри чизиқлари туташган нуқтадан пастда жойлашса, унда:

- а)Маҳсулот ортиқча бўлади.
- б)Етишмовчилик сезилади.
- в)Ишсизлик ошади.
- г)Ҳамма вариантлар нотўғри.

Масалалар

1. Фараз қилайлик, бирор маҳсулотга бўлган талаб ва таклиф функциялари қуйидаги кўринишда бўлсин:

$$Q_d = 41 - 10P, \quad Q_s = 2 + 3P.$$

а) Ушбу товар бозорининг мувозанат параметрлари аниқлансин.

б) Давлат ушбу товарга 1 пул бирлигида максимал нарх ўрнатди. Бу сиёсат қандай оқибатларга олиб келиши таҳлил қилинсин.

2. Фараз қилайлик талаб ва таклиф функциялари қуйидагича:

$$Q_d = 80 - 2P \quad \text{ва} \quad Q_s = 20 + 3P$$

Бозорнинг мувозанат нархи $P_e = 12$, мувозанат маҳсулот миқдори $Q_e = 56$. Давлат истеъмолчиларни қўллаб қувватлаш мақсадида товар нархи $P = 8$ сўм қилиб белгилади. Давлатнинг ушбу нарх сиёсати оқибатларини таҳлил қилинг.

3. Бирор товарга бўлган ички бозор талаб ва таклиф функциялари қуйидагича:

$$Q_d = 150 - P \quad \text{ва} \quad Q_s = -50 + 4P.$$

Жаҳон бозорида ушбу товар нархи $P = 20$ доллар.

Аниқлансин: а) давлатга қанча товар импорт қилинади? б) ҳар бир импорт қилинган товарга давлат 10 доллар божхона солиғи белгилади. Ички таклиф ва талаб қандай бўлади? в) давлат товар импортига 70 бирлик квота белгилади. Товар нархи, ички таклиф ва талаб қандай ўзгаради?

4. Фараз қилайлик талаб ва таклиф функциялари берилган:

$$Q_d = 100 - 2P \quad \text{ва} \quad Q_s = 20 + 3P$$

Давлат ҳар бир сотиладиган товар учун 10 сўм солиқ белгилади.

Аниқлансин: а) Мувозанат нарх ва мувозанат маҳсулот миқдори қандай ўзгаради? б) Ушбу солиқ ставкаси давлатга қанча даромад келтиради? в) Истеъмолчилар ва ишлаб чиқарувчилар қанчадан солиқ тўлайди?

5. Бирор товар бозорида талаб функцияси $Q_d = 120 - P$ ва таклиф функцияси $Q_s = -9 + 2P$. Ишлаб чиқарувчилар ҳар бир товар учун бюджетга 1,5 доллар солиқ тўлайди.

Аниқлансин: а) Бюджетга тўланадиган солиқ миқдори; б) Истеъмолчилар ва ишлаб чиқарувчиларнинг ютуқлари солиқ тўлангандан кейин қандай ўзгаради?

6. Бирор товарга бўлган талаб ва таклиф функциялари қуйидагича:

$$Q_d = 200 - 2P \quad \text{ва} \quad Q_s = 100 + 3P.$$

Жаҳон бозорида ушбу товар нархи 20доллар.

Аниқлансин: Давлатга импорт қилинган товар миқдори қанча? Давлат ҳар бир ишлаб чиқарилган товар учун 10 доллар субсидия белгилади. Бу ҳолда импорт ҳажми қандай ўзгаради? Давлат импортни тўхтатиш билан бирга 20 дона маҳсулотни экспорт қилиш учун ҳар бир товар учун қанча субсидия бериши керак?

Тавсия этиладиган адабиётлар

1. Эгамбердиев Э. Микроиқтисодиёт. Дарслик. – Т.: ТМИ, 2004, - 226 б.
2. Гуломов С.С., Алимов Р.Х., Салимов Б.Т. Микроиқтисодиёт. Олий ўқув юртлари учун дарслик .-Т.: Шарқ, 2001, – 320 б.
3. Нуреев Р.М. Курс Микроэкономики: Учебник. – 2-е изд. изм. – М.: Норма, 2005. – 576с.
4. Чеканский А.Н., Флорова Н.Л. Микроэкономика.

5-МАВЗУ. ТАЛАБ ВА ТАКЛИФ ЭЛАСТИКЛИГИ

Амалий машғулот режаси

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

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

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

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

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

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

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

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,

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

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 $\frac{\Delta Q}{\Delta P} < 0$. 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.

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:

$$E_R^D = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta R}{R}} = \frac{R}{Q} \cdot \frac{\Delta Q}{\Delta R}.$$

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.

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.

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

Назорат ва муҳокама учун саволлар

1. Эластиклик нимани ифодалайди?
2. Талаб ва таклифнинг нарх бўйича эластиклиги қандай иқтисодий мазмунга эга?
3. Талабнинг эластик, эластик эмас ва бирлик эластикка тенг бўлиш шартларини кўрсатиб беринг.
4. Қайси ҳолларда товарлар нормал товарлар, паст категорияли ва қимматбаҳо товарлар тоифасига киради?

5. Нуқтали ва ёйсимон нарх бўйича эластиклик кўрсаткичларининг формулаларини ёзинг ва иқтисодий мазмунини тушунтириб беринг.

6. Қиматбаҳо ва сифатли товарлар учун даромад бўйича эластиклик кўрсаткичи қандай қийматга эга бўлади?

7. Вақт оралиғи ўсиши билан товарларга бўлган талаб ва таклифларнинг эластиклиги қандай ўзгаради?

8. Агар талаб эластиклиги 0 га тенг бўлса товар қандай товарлар таркибига киради?

Амалий топшириқлар ва вазифалар

Қуйида келтирилган термин ва тушунчаларга мос таърифларни танланг.

- | | |
|--|---|
| 1. Нарх бўйича талаб эластиклик коэффициенти | 7. Даромад бўйича талаб эластиклик коэффициенти |
| 2. Кесишган талаб эластиклик коэффициенти | 8. Қимматбаҳо товарлар |
| 3. Абсолют ноэластик талаб | 9. Ўрин тўлдирувчи товарлар |
| 4. Ўзаро ўрин босувчи товарлар | 10. Абсолют эластик товар |
| 5. Нормал товарлар | 11. Эластик талаб |
| 6. Сифатсиз товарлар | |

1. Маълум товарнинг нархи 1%га ошганда, талаб ҳажмининг % да ўзгаришини кўрсатувчи кўрсаткич.

2. Нарх бўйича талаб эластиклиги 1 дан юқори бўлган товарлар учун талаб.

3. Бу шундай товарларки, даромад бўйича талаб эластиклик коэффициенти 1 дан юқори бўлади.

4. Бу шундай товарларки, даромад ўсиши билан уларга бўлган талаб камаяди.

5. Истеъмолчининг даромади 1%га ошганда, талаб ҳажмининг % даги ўзгаришни кўрсатувчи кўрсаткич.

6. Нарх ўзгариши билан уларга бўлган талаб ҳажми ўзгармас бўлиб қоладиган товарларга бўлган талаб.

7. Товарларнинг нархи ўзгаришсиз қолиб, талаб ҳажмининг ўзгариши билан боғлиқ ҳолат.

8. Бу шундай товарларга бўлган талабки, бунда талаб ҳажми товар нархига нисбатан кўпроқ ўзгаради.

9. Даромад бўйича талаб эластиклиги 1 га тенг бўлган товарлар.

10. Бу шундай товарларки, бунда шу товарлардан биттасининг нархи ошиши иккинчи товарга бўлган талабни оширади.

11. Кесишган талаб эластиклиги коэффиценти манфий қийматга эга бўлган товарлар.

Тест топшириқлари

1. Агар товарнинг нархи 1% га тушиши талаб ҳажмининг 2% га ошишига олиб келса у ҳолда бу талаб...

- а) ноэластик
- б) эластик
- в) бирлик эластик
- г) абсолют эластик

2. Агар икки товар бир-бирини ўрнини босса, у ҳолда бирининг нархининг ўсиши:

- а) иккинчи товарга талабни пасайишига;
- б) иккинчи товарга талабни ўзгармаслигига;
- в) иккинчи товарга талаб ҳажмининг ортишига;
- г) иккинчи товарга талаб ҳажмини пасайишига;
- д) иккинчи товарга талабни ортишига олиб келади.

3. Қайси ҳолатда баҳога нисбатан талаб эластиклиги юқори бўлади?

- а) биринчи даражали зарур товарларга нисбатан зеб-зийнат буюмларига;
- б) истеъмолчилар мазкур товардан энг самарали фойдаланишса;
- в) товар ишлаб чиқариш учун муқобил харажатлар кўп бўлса;

- г) истеъмолчига товар шунча кам зарур бўлса;
- д) зеб-зийнат буюмларига нисбатан энг зарур товарларга.

4. Фирма А ва Б товарлар ишлаб чиқаради ва сотади. А товарнинг ўринбосувчи товарлари кўп, Б товар эса истеъмолчининг харажатлари таркибида кўп улушни ташкил этади. Ҳар бир товарнинг нархи ўсиши куйдагиларга олиб келади.

- а) А товардан тушган тушумни оширади ва Б товардан тушган тушумни камайтиради.
- б) А ва Б товарни сотишдан тушган тушумни оширади.
- в) А товардан тушган тушумни камайтиради ва Б товардан тушган тушумни оширади.
- г) А ва Б товарларни сотишдан тушган тушумни камайтиради.
- д) А ва Б товарларни сотишдан тушган тушум ўзгаришсиз қолади.

5. Сифатли товарлар бу-

- а) даромад бўйича эластиклиги-0,5 га;
- б) нарх бўйича талаб эластиклиги-1,3 га;
- в) кесишган талаб эластиклиги-0,7 га;
- г) даромад бўйича эластиклиги-1,3га тенг бўлган товарлар.

Масалалар

1. Товарга бўлган талаб функцияси берилган: $Q_d = 16 - 2P$.

Аниқлансин: Сотувчининг нархга боғлиқ даромад формуласи; Сотувчининг максимал даромади; 6 бирлик маҳсулот сотганда сотувчи даромади; Қайси нархда сотувчи даромади 14га тенг?

2. Талаб функциялари берилган: $Q_d = 120 - 0,5P$ ва $Q_d = 180 - P$

Қайси P нархларда товарга талаб эластик, қайси нархларда эластик эмас?

3. Таклиф функциялари берилган: $Q_s = -70 + 0,5P$, $Q_s = 2P$, $Q_s = 50 + 2P$
Товар таклифи қайси нархдан бошлаб эластик бўлади?

4. А товар учун талабни нархга кўра эластиклиги – 4га тенг. Нарх 5 фоизга ошди. Даромад қанчага ўзгаргани аниқлансин.

5. А товарга бўлган талаб функцияси берилган: $Q_d=100-10P_A+5P_B$.

Агар $P_A=6$ доллар ва $P_B=8$ доллар бўлса, А товарга бўлган талаб эластиклиги ва кесишган талаб эластиклиги ҳисоблансин ва бу товарларнинг ўриндош ёки тўлдирувчи товарлардан қайси бирига кириши аниқлансин.

6. А товарга талаб функцияси берилган: $Q_d=-20P_A+6P_B+400$, бу ерда: P_A - А товар нархи, P_B - В товар нархи. Агар $P_A=10$ сўм ва $P_B=50$ сўм бўлса, А товарга бўлган талабни В товар нархига кўра кесишган талаб эластиклиги аниқлансин.

7. Бирор товарнинг талаб функцияси $Q_d=600-8P$, таклиф функцияси $Q_s=-50+2P$. Бозор мувозанат ҳолатда бўлганда талаб ва таклифнинг нархга эластиклиги аниқлансин.

8. Талаб функцияси берилган: $Q_d=400-5P$.

Аниқлансин: Максимал даромад; Сотиш ҳажми 100га тенг бўлганда даромад; Товар нархи 20сўм бўлганда даромад ҳажми; Қайси нархда талаб эластиклиги – 2га тенг бўлади?

9. Талаб функцияси берилган $Q_d=120-2P$.

Аниқлансин: Максимал даромадни таъминловчи нарх; Максимал даромад; Товар нархи 16сўм бўлганда даромад ҳажми; Сотиш ҳажми 20сўм бўлганда даромад; Максимал даромад олганда талаб эластиклик коэффиценти.

Тавсия этиладиган адабиётлар

1. Роберт Пиндайк, Даниель Рубинфельд. Микроиқтисодиёт. Инглизчадан таржима. –Т.: Шарқ, 2002.
2. Ғуломов С.С., Алимов Р.Х., Салимов Б.Т., Ходиев Б.Ю. Микроиқтисодиёт. -Т.: Шарқ, 2001.
3. Роберт Х. Франк. Микроэкономика и поведение. - М.: ИНФРА, 2001.
4. Кембелл Р. Макконелл. Стенли Л. Брю. Экономика. Принципы, проблемы и политика. 1, 2 том. –М.: Республика, 1999.

5. Корнейчук. Микроэкономика. Тесты и задачи. СПб.: Питер, 2002.

6-МАВЗУ. ИСТЕЪМОЛЧИ ТАНЛОВИ НАЗАРИЯСИ

Амалий машғулот режаси

1. Индивидуал талаб
2. Истеъмолчининг мувозанатлик шarti
3. Даромад самараси ва алмаштириш самараси
4. Бозор талаби

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 олинадиган 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 охирги стакан сув берадиган наф нолга тенг бўлгунча давом этади. Бу ерда умумий (йиғинди) наф ошиб боради, лекин ҳар бир кейинги стакан сувдан оладиган наф камайиб боради, натижада чекли нафликнинг камайиши кузатилади.

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

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

$$U = f(x_1, x_2, \dots, x_n), \text{бу ерда}$$

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 микдорини ифодаловчи, чекли нафни ҳам аниқлаш мумкин.

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

$$MU_i = \frac{\partial U}{\partial x_i}, \text{бу ерда}$$

x_i - i -неъмат микдори;

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. $MU > 0$.

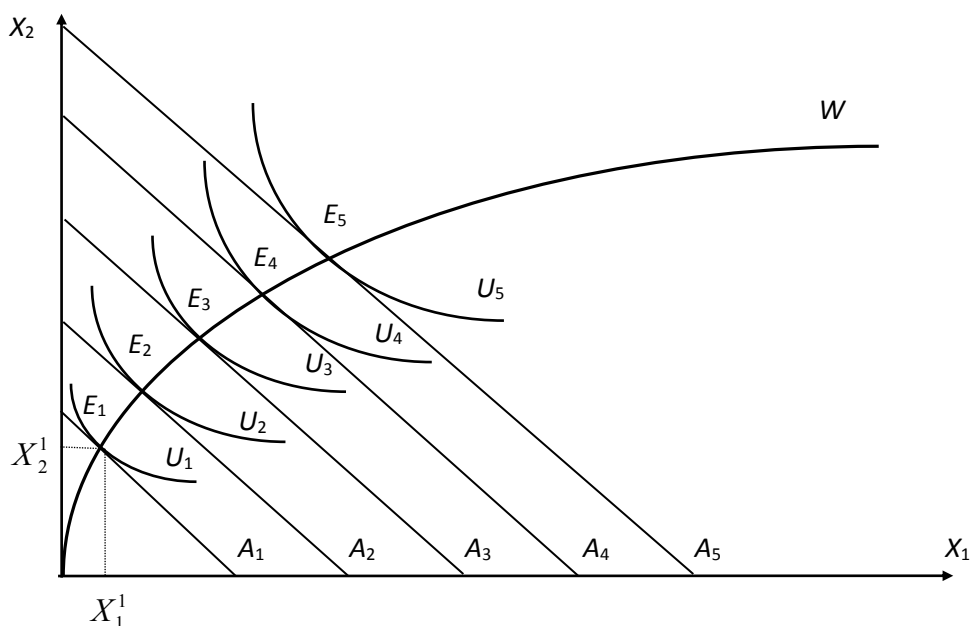
Лекин, шу билан бирга, бирор-бир неъматдан ҳар бир бирлик қўшимча истеъмол (бошқа неъматлар истеъмолга ҳажми ўзгармаганда) олдингисига нисбатан камроқ наф беради ва неъматнинг бу хусусиятига **чекли нафликнинг камайиш қонуни** дейилади.

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 нархини пасайтиришлари керак бўлади.

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 (4-расм).

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



4-расм. «Даромад-истеъмол» чизиғи.

Агар «даромад-истеъмол» чизиғи координата бошидан 45^0 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. 4-расмда товарлар сотиб олиш бошида тез суръатда ўсади, кейинчалик X_1 товарни сотиб олиш, X_2 товарга нисбатан ошиб боради.

Назорат ва муҳокама учун саволлар

1. Истеъмолчининг танловини бозор шароитида қайси омиллар белгилайди?
2. Чекли нафликнинг мазмуни.
3. Чекли нафликнинг камайиш қонуни ва унга мисоллар келтиринг.
4. Бефарқлик эгри чизиғи нимани ифодалайди?
5. Бюджет чегараси, бюджет тенгламаси ва истеъмолчининг танлов соҳаси.
6. Даромад ва алмаштириш самараларининг мазмуни.

Амалий топшириқлар ва вазифалар

Қуйида келтирилган термин ва тушунчаларга мос таърифларни танланг.

- | | |
|---|--|
| 1. Ўриндош неъматларни чекли алмаштириш нормаси | 11. Ўриндош товарларни алмаштириш самараси |
| 2. Паст категорияли товарлар | 12. Бюджет |
| 3. Нормал товарлар | 13. Бефарқлик чизиғи |
| 4. Нофункционал талаб | 14. Олий категорияли товар |
| 5. Кўпчиликка қўшилиши самарадорлиги | 15. Чайқовчилик муҳити талаби (спекулятив) |
| 6. Умумий нафлик (total utility) | 16. Норационал талаб |
| 7. Энгел чизиқлари | 17. Чекли нафлик (marginal utility) |
| 8. Нафлик функцияси | 18. Функционал талаб |
| 9. Бюджет чизиғи | 19. Даромад самараси (income effect) |
| 10. Веблен самараси | |

1. Товарнинг нархи жуда юқори бўлганлиги билан боғлиқ бўлган истеъмол талабининг ўсиш самараси.

2. Нархни келажакда ортишининг кутилиши товарга талабни бугунги кунда ортишига олиб келади (товарни бугунги кунда истеъмол қилишдан нафлик ортади)

3. Истеъмолчининг истеъмол мажмуасига кировчи неъматлардан бирининг нархи ўзгариши натижасида истеъмол таркибининг ўзгариши.

4. Истеъмол мажмуасига кировчи неъматлардан бирининг нархи ўзгариши натижасида ҳосил бўлган реал даромад ҳисобидан истеъмол таркибининг ўзгариши.

5. Товарни сифатидан келиб чиқиб унга бўлган талаб.

6. Товарни сифати билан боғлиқ бўлмаган омилларга асосланган талаб.

7. Бу истеъмол талабни ўсиш самараси бўлиб, кўпчилик сотиб оладиган товарни умумий қабул қилинган меъёрларга кўра сотиб олиш.

8. Бир хил даражадаги нафлик берувчи неъматлар миқдорлари комбинацияларини ифодаловчи эгри чизик.

9. Умумий нафлик даражаси ўзгармаганда истеъмолчи бир бирлик биринчи неъматни қанча бирлик иккинчи неъмат билан алмаштиришини кўрсатади.

10. Бу режалаштирилмаган талаб бўлиб, шахснинг ҳозирги ҳохишини, қайфиятини, инжиқлигини ўзгариши билан вужудга келадиган вақтинчалик талаб.

11. Истеъмол қилинган неъматлар миқдорининг ўзгариши натижасида олинadиган нафликни ўзгаришини ифодаловчи функция.

12. Истеъмолчининг маълум вақт оралиғида оладиган барча даромадлари йиғиндиси.

13. Бюджетни тўлиқ сарфлаш шарти билан истеъмолчи сотиб оладиган товарлар комбинацияларини ифодаловчи чизик.

14. Истеъмол қилинган неъматлардан олинган жами нафлик.

15. Охирги ёки навбатдаги бирлик неъматни истеъмол қилишдан олинadиган нафлик.

16. Истеъмол қилинган товарлар миқдорини истеъмолчи даромадининг ўзгаришидан боғлиқлигини кўрсатувчи чизик.

17. Даромад ошганда талаб ошиб кетadиган товарлар.

18. Даромад ошганда талаб ошadиган товарлар.

19. Даромад ошганда талаб камаядиган товарлар.

Масалалар

1. Нафлик функцияси $U = X \cdot Y$

а) 100 бирлик наф берадиган бефарқлик чизиғи чизилсин, б) (5;10) мажмуа учун чекли алмаштириш нормаси топилсин.

2. Иккита X ва Y неъмат учун нафлик функцияси $U = X \cdot Y$. Истеъмолчи даромади 900 сўм, товарлар нархи 20 сўм ва 30 сўм. Мувозанат товарлар мажмуаси ва нафлик қиймати аниқлансин.

3. Биринчи неъмат нархи $P_1=10$, иккинчисиники $P_2=20$ сўм. Нафлик функцияси $U(X_1, X_2)=2X_1X_2$ ва $U(X_1, X_2)=\min(2X_1; 5X_2)$. «Даромад-истеъмол» чизиғи чизилсин. Истеъмолчи даромади: $R_1=100$; $R_2=120$; $R_3=160$.

4. Нафлик функцияси $U=XY$. Y товар нархи 2 сўм. Истеъмолчи даромади 40сўм. X товар нарх 5 сўмдан 4 сўмга тушди. Нарх ўзгаришининг алмаштириш самараси, даромад самараси ва умумий самараси топилсин.

5. Биринчи товар нархи 20 сўм, иккинчи товар нархи 10сўм. Истеъмолчи даромади 200 сўм. Биринчи товар учун “наرخ-истеъмол” чизиғи чизилсин.

6. Қуйидаги ҳолатларда бюджет чизиғининг вазияти қандай ўзгаришини графикда кўрсатинг: даромад ўсса; даромад тушса; горизонтал ўқда жойлашган X товарнинг нархи тушса; X товарнинг нархи ошса; вертикал ўқда жойлашган Y товарнинг нархи тушса; Y товарнинг нархи ошса; иккала товарнинг нархи бир хил ошса.

Тавсия этиладиган адабиётлар

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

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

3. З.Кембелл Р. Макконелл. Стенли Л. Брю. Экономика. Принципы, проблемы и политика. 1, 2 том. –М.: Республика, 1999.

4. Корнейчук. Микроэкономика. Тесты и задачи. СПб.: Питер, 2002.

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

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

7-МАВЗУ. БОЗОР ВА ТАВАККАЛЧИЛИК

Амалий машғулот режаси

1. Ноаниқлик шароитида танлаш
2. Таваккалчиликка бўлган муносабат
3. Таваккалчиликни (йўқотишларни) пасайтириш
4. Инвестиция ва таваккалчилик

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 шарти - 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 киррали тошнинг олтита 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.

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

x_i - мумкин бўлган натижа;

π_i - 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.

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

Инсонлар таваккалчиликга боришга тайёрлиги билан бир-биридан фарк 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.

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 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.

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.

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.

Таваккалчиликларни қўшиш - ушбу усул тасодикий йўқотишларни ўзгармас харажатларга айлантириш орқали таваккалчиликни камайтиришга қаратилган. Маълумки, мулкнинг ўғирланиши, шахснинг касал бўлиб ишга чиқмаслиги, табиий офатларнинг бўлиши тасодикий 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 қонунлар ишлаб чиқилган ва бир қатор давлат ва нодавлат суғурталаш фирмалари фаолият кўрсатмоқда.

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

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

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

Ахборот билан таъминлаш ҳам таваккалчиликни камайтиради. Нима учун деганда, ахборотнинг етишмаслиги нотўғри қарор қабул қилишга олиб келади. Ҳозирги вақтда ахборот асосий тақчил ресурслардан бири бўлиб, уни олиш учун ҳақ тўлаш керак, яъни ахборот олиш харажат билан боғлиқ, баъзи

ахборотлар ниҳоятда қиммат туради. Шунинг учун ҳам керакли бўлган ахборотдан қанча олиш керак деганда, унинг чекли харажати билан чекли нафини 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 мукаммал 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 автимобил (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 нораціонал бўлишига олиб келади. Яхши автомобил эгалари ўз автомобилларини 2000 долл.да сотишдан воз кечадилар. Оқибатда яхши автомобиллар таклифи камаяди. Ёмон автомобиллар нархи юқори бўлган учун, уларнинг таклифи ошади. Бундай ҳолатда яхши автомобил олиш эҳтимоли 50 фоиздан нолга тушиб кетади.

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, мулкани 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 йўللار орқали камайтириш мумкин:

- суғурталанадиган шахсларни яхшироқ текшириш, миждларни 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.

Маълумки, капиталнинг нархи хизмат қилиш даврида ундан олинадиган дисконтирланган даромадларнинг йиғиндисига тенг. Агар олинадиган даромадлар аниқ бўлса ушбу нархни ҳисоблаш мумкин. Агар келажақдаги 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, қўчмас 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:

$$R = \frac{D + (K_1 - K_0)}{P} = \frac{D + \Delta K}{P}, \text{ бу ерда}$$

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) қуйидагига тенг бўлади:

$$R_y = b \cdot R_a + (1-b) \cdot R_k, \text{ бу ерда}$$

R_a - фонд биржасига қўйилган (инвестирланган) қўйилмадан олинishi кутиладиган фойда (фонд биржаси акцияларидан олинадиган фойда);

b - фонд биржасига қўйилган жамғарманинг бир қисми;

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

R_k - хазина векселидан олинадиган таваккалчиликсиз фойда.

Назорат ва муҳокама учун саволлар

1. Ноаниқлик ва таваккалчилик деганда нимани тушунасиш?

2. Объекти ва субъектив эҳтимоллар ва улар ўртасидаг фарқ.
3. Таваккалчиликка мойиллик.
4. Таваккалчиликка бефарқ қарайдиган шахс қандай хусусиятга эга.
5. Таваккалчиликни пасайтириш йўллари изохлаб беринг.
6. Асимметрик ахборот қандай оқибатларга олиб келади?
7. Инвестиция таваккалчилиги деганда нимани тушунасиш.

Амалий топшириқлар ва вазифалар

Қуйида келтирилган термин ва тушунчаларга мос таърифларни танланг.

- | | |
|---------------------------|-----------------------------------|
| 1. Четланиш | 6. Асимметрик ахборотлашган бозор |
| 2. Диверсификация | 7. Стандарт четланиш |
| 3. Кутиладиган миқдор | 8. Таваккалчилик |
| 4. Фонд биржаси | 9. Инвестиция |
| 5. Маънавий таваккалчилик | |

1. Инвестор томонидан бирор бир фаолиятни амалга ошириш учун капитал маблағларни, сармояларни жорий қилиш, фойда олиш мақсадида сарф қилиш.

2. Қимматбаҳо қоғозлар билан савдо-сотиқ қилиш мақсадида тузилган, доимо фаолият кўрсатиб турувчи биржа.

3. Қўйилган мақсадга эришидаги йўқотишлар.

4. Мумкин бўлган барча натижаларнинг ўртача ўлчанган қийматлари.

5. Ҳақиқий натижа билан кутиладиган натижа ўртасидаги фарқ бўлиб, у таваккалчиликдан (йўқотишдан) дарак беради.

6. Дисперсиядан олинган квадрат илдизга тенг (ўртача квадратик четланиш ҳам дейилади)

7. Таваккалчиликни пасайтириш усули бўлиб бунда таваккалчилик (йўқотишлар) бир қатор товарларга шундай

тақсимланадики, товарлардан биттасини сотиб олишдан таваккалчиликнинг ортиши бошқа товарни сотиб олишдаги таваккалчиликнинг пасайишини билдиради.

8. Бу шундай ҳолатки, бозордаги бозор субъектлари ўртасида бўладиган савдо-сотикда уларнинг бир қисми керакли, муҳим ахборотга эга, қолган қисми эса эга эмас.

9. Йўқотишлар суғурта компанияси томонидан тўлиқ қопланишига ишониб вужудга келиши мумкин бўлган йўқотишлар эҳтимолини онгли равишда оширишга интилувчи шахсларнинг ҳатти-ҳаракати.

Тест топшириқлари

1. Доиравий айланиш модели жиҳатидан қарасак бозор...

- а) икки: ресурслар ва товар, хизматлар бозоридан;
- б) уч: ресурслар, ишлаб чиқариш омиллари, ишлаб чиқариш воситалари бозоридан;
- в) икки: товарва капитал бозоридан;
- г) тўрт: ер, капитал, меҳнат, тадбиркорлик омиллари бозоридан;
- д) уч: товарлар, хизматлар, капитал бозоридан иборат.

2. Доиравий айланиш модели нуқтаи назаридан бозорда қатнашувчи субъектлар:

- а) икки гуруҳ: уй хўжалиги, индивидуал фаолият юритувчи оилавий хўжалик;
- б) икки гуруҳ: фирма(корхона)лар, уй хўжалиги;
- в) уч гуруҳ: савдо муассасалари, биржалар, савдо шохобчалари;
- г) уч гуруҳ: фирма, корхона, савдо муассасалари;
- д) икки гуруҳ: уй хўжалиги, савдо ташкилотлари.

3. Меҳнат бозори бошқа бозорлардан....

- а) меҳнат омили эгаси, иш кучи билан унга муҳтож ўртасидаги муносабати билан;

- б) иш кучи унинг эгасини мулки бўлиб қолавериши ва ишга ёлланишида меҳнат шартномалари тузилиши билан;
- в) ишга вақтинчалик меҳнат шартномалари асосида ёлланиш билан;
- г) иш кучининг бошқа товарлардан фарқ қилиб ишга ёлланиши билан;
- д) сотиб олингандан сўнг меҳнат омилига айланиши билан фарқланади.

4. Бирламчи ва иккиламчи бозорлар...

- а) ссуда капитали бозорига хос;
- б) валюта бозорига хос;
- в) суғурта бозорига хос;
- г) қимматли қоғозлар бозорига хос;
- д) пул (пул мажбуриятлари) бозорига хос.

Тавсия этиладиган адабиётлар

1. Ғуломов С.С., Алимов Р.Х., 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

8-МАВЗУ. ФИРМА ВА УЛАРНИНГ ТАШКИЛИЙ-ИҚТИСОДИЙ АСОСЛАРИ

Амалий машғулот режаси

1. Тадбиркорлик шакллари
2. Фирмаларда харажатлар, ишлаб чиқариш ва фойда

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

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

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

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

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

Ўзгармас омил сифатида фирма капитали - ишлаб чиқариш қуввати ҳисобланади. Масалан, фирма капиталидан фойдаланиш йўналишини ўзгартириш учун одатда узоқ вақт талаб қилинади. Янги завод қуриш учун, биринчи навбатда унинг лойиҳаси ишлаб чиқилади, ускуна ва технологик

линиялар сотиб олинади ва ўрнатилади. Ушбу ишларни амалга ошириш учун кўп вақт талаб қилинади (камида бир йил).

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

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

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

Ҳар қандай фирманинг асосий мақсади фойдани максималлаштиришдан иборатдир.

Умумий ҳолда фойда ялпи даромаддан умумий харажатларни айтириш орқали топилади.

$$\pi = TR - TC, \text{ бу ерда:}$$

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 куйидагилар 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 ускуналарида 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:

$$AFC(Q) = \frac{FC}{Q}$$

Ўртача ўзгармас харажат маҳсулот ҳажми ошиши билан камайиб боради.

Назорат ва муҳокама учун саволлар

1. Тадбиркорлик шакллариининг хусусиятларини айтиб беринг.
2. Фирмаларнинг қисқа ва узоқ муддатли ораликдаги фаолияти нималар билан характерланади?
3. Фирманинг ички ва ташқи харажатларини изоҳлаб беринг.
4. Фирма харажатлари графикда қандай тасвирланади?
5. Ўртача ва ўзгарувчан харажатлар?
6. Чекли харажат нимани ифодалайди?

Амалий топшириқлар ва вазифалар

- | | |
|---|----------------------------------|
| 1. Корпорация | 6. Кооперативлар |
| 2. Фойда
олмайдиган
ташкилотлар | 7. Масъулияти чекланмаган жамият |
| 3. Ўзгармас омил сифатида фирма
капитали | 8. Хусусий тадбиркорлик фирмаси |
| 4. Фирма (корхона) | 9. Қисқа муддатли оралик |
| 5. Узоқ муддатли оралик | |

1. Ишлаб чиариш ресурслари эгаларининг қарорларини ва манфаатларини мувофиқлаштирувчи институционал тузилма ҳисобланади.

2. 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.

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

4. Пайчиликка асосланган жамият бўлиб, ҳар бир мулк эгасининг масъулияти ушбу корхонага қўшган ҳиссаси билан чекланган.

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

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

7. Фирма бу ораликда фаолият кўрсатганда, у ишлаб чиқариш омилларидан камида биттасининг ҳажмини ўзгартира олмайди.

8. Ишлаб чиқариш қуввати ҳисобланади.

9. Бу ораликда фирма ишлаб чиқаришда фойдаланаётган барча ишлаб чиқариш омиллари ҳажмини (ишлаб чиқариш қувватини ҳам) ўзгартиради.

Тест топшириқлари

1. Фирманинг доимий харажатлари-бу:

- а) ресурсларни сотиб олиш харажатлари;
- б) маҳсулот ишлаб чиқариш учун сарфланган минимал харажатлар;
- в) фирма маҳсулот ишлаб чиқармаса ҳам сарфланадиган харажатлар;
- г) маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини ўзгаришига боғлиқ харажатлар;
- д) маҳсулот ишлаб чиқариш учун сарфланган ўртача харажатлар.

2. Фирмани ўзгарувчи харажатлари-бу:

- а) маҳсулот ишлаб чиқариш учун сарфланган ўртача харажатлар;
- б) меъёрий харажатлар;
- в) фирма маҳсулот ишлаб чиқармаса ҳам сарфланадиган харажатлар;

- г) маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини ўзгаришига боғлиқ харажатлар;
- д) маҳсулот ишлаб чиқариш учун сарфланган минимал харажатлар;

3.

Қискамуддатли даврда фирма максимал даражада фойда олиш учун маҳсулот ишлаб чиқариш нитўхтатади, агарда....

- а) нарх минимал ўртача умумий харажатлардан кам бўлса;
- б) нормал фойда ўртача тармоқ фойдасидан паст, бўлса;
- в) умумий даромад умумий харажатлардан паст бўлса;
- г) умумий тушум умумий ўзгарувчи харажатлардан кам бўлса;
- д) ўртача ўзгарувчи харажатлар нархдан паст бўлса.

4. Қуйидаги харажатлардан қайси бири фирманинг оптимал ишлаб чиқариш ҳажмини белгилашда диққатга олинмайди:

- а) ўртача ўзгарувчи;
- б) бухгалтерия харажатлари;
- в) ўртача доимий;
- г) меъёрий;
- д) барча жавоблар тўғри

5. Агар фирма мукамал рақобатли бозорда фаолият юритар экан, ўз маҳсулотини таклифни қисқартирса, у ҳолда:

- а) маҳсулотни бозор баҳосини пасайишига олиб келади;
- б) таклифни камайтиради, маҳсулот нархини кўтаради;
- в) маҳсулотнинг бозор баҳосини ўсишига олиб келади;
- г) бозорга ҳеч қандай таъсир ўтказмайди;
- д) таклифни кўпайтиради, маҳсулот нархини пасайтиради.

6. Олигополия - бу...

- а) бир турдаги маҳсулот ишлаб чиқарувчи рақобатлашувчи кўплаб фирмалар;
- б) табақалашган маҳсулот ишлаб чиқарувчи кўплаб рақобатдош фирмалар;

- в) бир неча йирик рақобатдош фирмалар;
- г) битта йирик фирма;
- д) ягона йирик истеъмолчи компания.

7. Мукамал ва монополистик рақобатга асосланган бозорнинг умумий томони

- а) табақалашган маҳсулот ишлаб чиқаради;
- б) бозорда сотувчи ва харидорлар сони кўп;
- в) хар бир фирма ўз маҳсулотига талаб эгри чизиғи горизонтал бўлган шароитга дуч келади;
- г) бир турдаги товарлар ишлаб чиқаришади;
- д) хар бир фирма ўз рақибларини реакциясига кўра иш тутати.

8. Олигополистик бозор монополистик рақобатли бозор билан қуйидаги томонлари билан ўхшаш

- а) тармоққа кириш учун тўсиклар йўқлиги;
- б) фирмалар учун стратегик йўналиш хос;
- в) унча кўп бўлмаган сотувчилар иш юритишади;
- г) фирмалар бозорда ҳукмрон рол ўйнайди;
- д) фирмалар тармоқдан тўсикларсиз чиқиб кетади

9. Фирма минимал харажатлар даражасига етади, қачонки:

- а) ҳамма ишлаб чиқариш омилларининг нархи бир-хил бўлса;
- б) ҳамма ишлаб чиқариш омилларининг меърий маҳсулоти бир-хил бўлса;
- в) ишлаб чиқариш омиллари меърий маҳсулотлар нархига тенг бўлса;
- г) ишлаб чиқариш омилларининг меърий маҳсулоти нолга тенг булса;
- д) бирорта хам жавоб тўғри йўқ.

Тавсия этиладиган адабиётлар

1. Хамдамов К.С. Микроиктисод. -Т.: ТДИУ, 2001.
2. Славин М.Б. Системный подход в микроэкономике. - М.: ТЕИС, 2001.

3. Н. И. Базылев, С. П. Гурко, М. Н. Базылева, 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

9-МАВЗУ: ИШЛАБ ЧИҚАРИШ НАЗАРИЯСИ

Амалий машғулот режаси

1. Ишлаб чиқариш назариясининг моҳияти ва аҳамияти
2. Ишлаб чиқариш функцияси
3. Қисқа ва узок муддатли даврдаги ишлаб чиқариш, масштаб самараси

Ишлаб чиқариш корхона (фирма) фаолиятининг асосини ташкил этади. Ишлаб чиқаришга турли омиллар таъсир этади. Булар моддий омиллар, меҳнат ресурслари ва капиталдан иборат. Ишлаб чиқаришни ушбу омилларга боғлиқлигини акс эттиришда ишлаб чиқариш функциясидан фойдаланиш мумкин

Ишлаб чиқариш функцияси – ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдори билан шу маҳсулотни ишлаб чиқаришдаги сарфланган ишлаб чиқариш омиллари миқдори ўртасидаги боғлиқликни ифодаловчи функция.

Ишлаб чиқариш функцияси умумий ҳолда қуйидагича ёзилади:

$$Q = f(F_1 F_2F_n), \text{ бу ерда:}$$

$F_1 F_2F_n$ - ишлаб чиқариш омиллари миқдори.

Агар ишлаб чиқаришни фақат капитал ва меҳнат сарфлари миқдоридан боғлиқ десак,

$$Q = f(K, L)$$

Чекли технологик алмаштириш нормаси (marginal rate of technological substitution, $MRTS_{xy}$) - ишлаб чиқариш хажми ўзгармаганда бир бирлик X омилини неча бирлпк Y омил билан алмаштириш мумкинлигини кўрсатади.

Изокванта – бир хил хажмда маҳсулот ишлаб чиқаришни таъминловчи омиллар сарфлари комбинацияларини ифодаловчи эгри чизик.

Изокоста – йиғиндиси бир хил ялпи харажатга тенг бўлган ресурслар сарфлари комбинацияларини ифодаловчи чизик. Изокоста тенгламаси:

$$\omega L + rK = C, \text{ бу ерда:}$$

C - ялпи харажат; ω - иш ҳақи; r - капитал нархи.

Умумий маҳсулот (total product, TP) – ишлаб чиқариш омили сарфига тўғри келадиган маҳсулот миқдори. Масалан, TP_L – меҳнатнинг умумий маҳсулоти; TP_K – капиталнинг умумий маҳсулоти..

$$\text{Меҳнатнинг ўртача маҳсулоти: } AP_L = \frac{Q}{L}$$

$$\text{Капиталнинг ўртача маҳсулоти: } AP_K = \frac{Q}{K}$$

Чекли маҳсулот (marginal product, MR) – бошқа омилар сарфи ўзгармаганда бир бирлик бирор омидан қўшимча фойдаланиш ҳисобидан ишлаб чиқарилган қўшимча маҳсулот. Масалан, меҳнатни чекли маҳсулоти

$$MP_L = \frac{\Delta TP_L}{\Delta L} \quad \text{ёки,} \quad MP_K = \frac{\Delta TP_K}{\Delta K}$$

Ишлаб чиқарувчи мувозанати ёки максимал маҳсулот ишлаб чиқариш учун оптимал сарфланадиган меҳнатнинг капитал миқдорини аниқлаш шarti – ишлаб чиқаришнинг шундай ҳолатики бир бирлик пул миқдори бир хил миқдордаги маҳсулот ишлаб чиқаришни таъминлайди:

$$\frac{MRF_1}{P_1} + \frac{MRF_2}{P_2} + \dots + \frac{MRF_n}{P_n} \quad \text{ёки,} \quad \frac{MRF_1}{MRF_2} = \frac{P_1}{P_2}$$

Ишлаб чиқарувчининг мувозанатлик шarti:

$$\frac{MP_1}{P_1} = \frac{MP_2}{P_2} = \dots = \frac{MP_n}{P_n}$$

Ишлаб чиқаришни самарали ташкил этиш учун корхона мақсадга мувофиқ ҳажмини белгилаш лозим бўлади. Корхона ҳажмини самарадорликка таъсирини 3 хилдаги кўриниши мавжуд: Биринчи кўринишдаги таъсири шундан иборатки, унда қилинган сарф – харажатлар икки баробар фойда келтиради. Иккинчи кўринишда бўлса, қанча харажат қилинса, шунча даромад олинади. Учинчи кўринишда олинган даромадга кўра харажат кўп бўлади, яъни корхона ҳажмини кенгайтиришга қилинган харажат зарар билан якунланади

Назорат ва муҳокама учун саволлар

1. Ишлаб чиқариш функциясининг иқтисодий мазмунини тушунтириб беринг.
2. Чекли технологик алмаштириш нормасининг моҳиятини очиб беринг.
3. Ишлаб чиқаришни ўзгарувчан омилининг ўртача ва чекли маҳсулот кўрсаткичларининг иқтисодий мазмунини тушунтириб беринг.
4. Ишлаб чиқаришни мусбат ва манфий масштаб самараси .
5. Қисқа ва узоқ муддатли даврдаги ишлаб чиқаришнинг ўзига хос хусусиятлари.

Амалий топшириқлар ва вазифалар

1. Қуйида келтирилган термин ва тушунчаларга мос таърифларни танланг.
 1. Ишлаб чиқариш (product)
 2. Чекли технологик алмаштириш нормаси
 3. Изокванта
 4. Изокоста
 5. Ишлаб чиқариш функцияси
 6. Умумий маҳсулот (total product, TP)
 7. Ишлаб чиқариш омиллари
 8. Ўсувчи масштаб самараси ёки мусбат масштаб самараси
 9. Масштаб самараси
 10. Ўзгармас масштаб самараси
 11. Пасаяувчи масштаб самараси
 12. Амортизация (depreciation)
1. Бошқа омиллар сарфи ўзгармаганда бир бирлик бирор омилдан қўшимча фойдаланиш ҳисобидан ишлаб чиқарилган қўшимча маҳсулот.
2. Ишлаб чиқаришда фойдаланиладиган ресурслар сарфининг ўсиш суръати маҳсулот ишлаб чиқаришнинг ўсиш суръатига тенг.

3. Ишлаб чиқариш омилларидан фойдаланган ҳолда маҳсулот яратиш жараёнини ёки ишлаб чиқариш омилларини тайёр маҳсулотга айлантириш жараёни.

4. Йиғиндиси бир хил ялпи харажатга тенг бўлган ресурслар сарфлари комбинацияларини ифодаловчи чизик.

5. Ресурслар сарфининг ўсиш суръатидан маҳсулот ишлаб чиқаришнинг ўсиш суръати паст бўлган ишлаб чиқариш.

6. Ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдори билан шу маҳсулотни ишлаб чиқаришдаги сарфланган ишлаб чиқариш омиллари миқдори ўртасидаги боғлиқликни ифодаловчи функция.

7. Бир хил ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқаришни таъминловчи омиллар сарфлари комбинацияларини ифодаловчи эгри чизик.

8. Ишлаб чиқариш омили сарфига тўғри келадиган маҳсулот миқдори.

9. Бирор неъматни ишлаб чиқаришда фойдаланиладиган бошқа ҳар қандай товар ёки неъмат.

10. Бу ишлаб чиқариш масштабининг кенгайиши суръати билан маҳсулот ишлаб чиқаришни ўсиш суръати ўртасидаги боғлиқликни ифодалайди.

11. Ишлаб чиқариш масштабининг кенгайиши (ишлаб чиқаришда фойдаланиладиган ресурслар сарфининг ўсиши) суръатидан маҳсулот ишлаб чиқаришнинг ўсиш суръати юқори бўлган ҳолат.

12. Босқичма-босқич асосий капитал қийматининг маълум бир қисмини ишлаб чиқариладиган маҳсулот қийматига ўтказиш йўли билан уни қоплаш.

13. Ишлаб чиқариш ҳажми ўзгармаганда бир бирлик X омилини неча бирлик Y омил билан алмаштириш мумкинлигини кўрсатади.

Масалалар

1. Корхонанинг ишлаб чиқариш функцияси $Q = (X_1 X_2)^{\frac{1}{2}}$. X_1 омилнинг нархи 6 сўм, X_2 омилнинг нархи 5 сўм. Корхонанинг ялпи харажати 600 сўм бўлса, максимал ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқариш учун қанча X_1 ва X_2 омиллардан сарфлайди?

2. Ишлаб чиқариш функцияси $Q = 5L^{0,5}K$, бу ерда L - меҳнат сарфи, K - капитал сарфи. Агар меҳнат сарфи 9 га тенг бўлса, капитал сарфи 6 га тенг бўлса, капиталнинг чекли маҳсулоти топилсин.

3. Ишлаб чиқариш функцияси $Q = L^{0,8}K^{0,2}$. Ялпи харажат 30 га тенг. Меҳнат нархи 4 сўм, капитал нархи 5 сўм. Максимал маҳсулот ишлаб чиқаришни таъминлайдиган ресурслар сарфи аниқлансин.

4. Агар фирма ресурслардан фойдаланишни 30% га ошириб ишлаб чиқариш ҳажмини эса 20% га оширса, у ҳолда нима юз беради?

5. Ишлаб чиқариш функцияси $Q = L^{0,5}K^{0,5}$. Жамғарма нормаси 0,5, амортизация нормаси 0,1. Меҳнат сарфи ўзгармас. Бошланғичмеҳнат сарфи – 16, бошланғич капитал нархи – 9. Кейинги ва узоқ муддатли йил учун ишлаб чиқариш ҳажми топилсин.

6.Қуйидаги жадвалдаги бўш каталарни тўлдилинг. TP – умумий маҳсулот, MP – чекли маҳсулот, AP - ўртача маҳсулот.

Меҳнат ресурси сарфи, L	TP	MP	AP
1	6		
2	10		
3		9	
4		3	
6	26		
8		1	

7. Меҳнатнинг ўртача маҳсулоти $AP_L = 80$, меҳнат сарфи 20.

Аниқлансин: ишлаб чиқариш хажми топилсин; меҳнат унумдорлиги ўзгармаса, меҳнат сарфи 2 баробар ошганда ишлаб чиқариш хажми қанчага ортади?; меҳнат сарфи 21 бўлса, меҳнатни чекли маҳсулоти 20 га тенг бўлса, ишлаб чиқариш хажми қанча бўлади?

8. Фирма телефон аппарати ишлаб чиқаради. Ишлаб чиқариш функцияси $Q = 4L * K$. Бир бирлик меҳнат нархи 1000 сўм, капитал нархи- 2000 сўм. Фирманинг 600 минг сўм пули бор бўлса, у максимал микдорда қанча маҳсулот ишлаб чиқаради?

9. Фирманинг ишлаб чиқариш функцияси $Q = K^{0,5} L^2$. Агар $K = 16$, $L = 9$ бўлса, меҳнатни ва капитални чекли маҳсулоти ҳамда капитални меҳнат билан чекли технологик алмаштириш нормаси топилсин.

10. Фирманинг ишлаб чиқариш функцияси $Q = 2 * K^{\frac{1}{2}} L^{\frac{1}{2}}$. Меҳнатни капитал билан қуролланганлиги 10 га тенг бўлса, капитални меҳнат билан чекли алмаштириш нормаси топилсин.

11. Ишлаб чиқариш функцияси берилган $Q = K^{\frac{1}{2}} L^{\frac{1}{2}}$. $K = 16$ ва $L = 9$ ресурслар мажмуасидан ўтувчи изокванта чизилсин.

12. Жадвалда келтирилган бўш каталарни тўлдириг.

Капитал Сарфи	Умумий маҳсулот	Капиталнинг чекли маҳсулоти	Капиталнинг ўртача маҳсулоти
3		13	25
4			
5	100	8	
6			
7			16

Тестлар

1. Қуйидаги келтирилган қайси иқтисодий тушунчалар ишлаб чиқариш имконияти эгри чизигини ифодалайди.

- а) талаб ва таклиф;
- б) ялпи талаб ва ялпи таклиф;
- в) ишлаб чиқариш ресурслари чекланганлиги, муросали танлов, муқобил қиймат;
- г) мавжуд ишлаб чиқариш имконияти даражасида эҳтиёжларни қондириш-нинг энг яхшиусули
- д) ҳамма жавоблар тўғри

2. Ишлаб чиқаришнинг иқтисодий самарадорлиги бу...

- а) ишлаб чиқариш натижаларини меҳнат харажатларига нисбати;
- б) ишлаб чиқариш натижаларини капитал сарфларига нисбати;
- в) ишлаб чиқариш натижаларини эр омилига нисбати;
- г) ишлаб чиқариш натижаси (маҳсулот)ни сарфланган харажатларга нисбати;
- д) ерга ва капиталга қилинган харажатлар натижасидир.

3. Ишлаб чиқариш технологиясини такомиллашуви....

- а) мувозанат баҳосини ўсишига олиб келади;
- б) таклиф эгри чизигини чапга силжишига олиб келади;
- в) таклиф эгри чизигини ўнгга силжишига олиб келади;
- г) таклиф эгри чизигини чапга силжишига олиб келади;
- д) талаб эгри чизигини чапга силжишига олиб келади.

Тавсия этиладиган адабиётлар

1. Ғуломов С.С., Алимов Р.Х., Салимов Б.Т., Микроиқтисодиёт. -Т.:Шарқ, 2001.
2. Роберт Пиндайк, Даниель Рубинфельд. Микроиқтисодиёт. Инглизчадан таржима. –Т.: Шарқ, 2002.
3. Кембелл Р. Макконелл. Стенли Л. Брю. Экономика. Принципы, проблемы и политика. 1, 2 том. –М.: Республика, 1999.

4. Корнейчук. Микроэкономика. Тесты и задачи. СПб.: Питер, 2002.

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

10-МАВЗУ. ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ХАРАЖАТЛАРИ

Амалий машғулот режаси

1. Фирманинг ишлаб чиқариш харажатлари
2. Қисқа ва узоқ муддатли даврдаги ишлаб чиқариш харажатлари
3. Изокоста ва изокванта

Ҳар бир тадбиркорнинг, ҳар бир корхонанинг асосий мақсади ўз фойдасини оширишдан иборат. Фойда миқдорини оширишнинг бир канча йуллари мавжуд. Ана шу йуллардан бири маҳсулот ишлаб чиқариш ва уни сотиш учун билинадиган харажатларни камайтиришдан иборат.

Харажатлар фирмага нисбатан ташқи ва ички харажатларга бўлинади. Ташқи харажатларга ташқи тўловлар, яъни ташқи мол етказиб берувчиларга (хом-ашё, материаллар, электроэнергия, газ) тўловлар киради. Ички харажатлар сифатида қуйидагилар қаралади: 1) тадбиркорнинг ўзига тегишли ресурсларга бўлган харажати; 2) тадбиркорлик қобилиятига тўғри келадиган ва тадбиркорга тегишли бўлган нормал фойда. Ташқи ва ички харажатларнинг йиғиндиси альтернатив ёки иқтисодий харажатларни ташкил қилади. Альтернатив харажатлар, фирманинг ресурсларидан энг яхши вариантда фойдаланиши билан боғлиқ йўқотилган имкониятлардир. Турли белгиларга кўра корхонанинг харажатлари умумий, ўзгармас, ўзгарувчан, ўртача ва чекли харажатларга бўлинади.

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 ускуналарида 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:

$$AFC(Q) = \frac{FC}{Q}$$

Ўзгарувчан харажат (VC - *Variable Cost*) - маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмига боғлиқ бўлган харажат, яъни маҳсулот ҳажми ошганда ёки камайганда ўзгарадиган харажат. Ўзгарувчан харажат Q га боғлиқ функция бўлиб, $VC(Q)$ кўринишида ёзилиши мумкин.

Ўзгарувчан харажатларга хом ашёга, электроэнергияга, газга, ёрдамчи материалларга бўлган харажатлар ҳамда иш ҳақи киради..

Ўртача ўзгарувчан харажатлар (AVC - *Average Variable Cost*) - бир бирлик ишлаб чиқарилган маҳсулотга тўғри келадиган ўзгарувчан харажат бўлиб, у ўзгарувчан харажат миқдорини ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдорига нисбати билан аниқланади.

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

$$TC = FC + VC(Q).$$

Бу ерда FC - ўзгармас харажат, $VC(Q)$ - ўзгарувчан харажат.

Ўртача харажатни баъзи ҳолларда TC ўрнига C билан ҳам белгилайди..

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

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

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

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

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.

Назорат ва муҳокама учун саволлар

1. Фирмаларнинг қисқа ва узок муддатли ораликдаги фаолияти нималар билан характерланади?
2. Фирманинг ички ва ташқи харажатларини изоҳлаб беринг.
3. Фирма харажатлари графикда қандай тасвирланади?
4. Ўртача ва ўзгарувчан харажатларни изоҳлаб беринг.
5. Чекли харажат нимани ифодалайди?

Амалий топшириқлар ва вазифалар

1. Қуйида келтирилган термин ва тушунчаларга мос таърифларни танланг.

- | | |
|--------------------------------|---------------------------------|
| 1. Ташқи харажатлар | 6. Ўзгарувчан харажатлар |
| 2. Ички харажатлар | 7. Ўртача ўзгарувчан харажатлар |
| 3. Қайтарилмайдиган харажатлар | 8. Умумий харажатлар |
| 4. Ўзгармас харажатлар | 9. Ўртача умумий харажатлар |
| 5. Ўртача ўзгармас харажатлар | 10. Чекли харажатлар |

1. Ташқи мол етказиб берувчиларга (хом-ашё, материаллар, электроэнергия, газ) тўловлар билан боғлиқ харажатлар.
2. Тадбиркорнинг ўзига тегишли ресурсларга бўлган харажатлар.
3. Бу шундай харажатларки олдин қилинган харажатлар бўлиб, уларни қайтадан тиклаш мумкин эмас.
4. Қисқа муддатли ораликда маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмига боғлиқ бўлмаган харажатлар.
5. Бир бирлик маҳсулотга тўғри келадиган ўзгармас харажат.
6. Маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмига боғлиқ бўлган харажат, яъни маҳсулот ҳажми ошганда ёки камайганда ўзгарадиган харажат.
7. Бир бирлик ишлаб чиқарилган маҳсулотга тўғри келадиган ўзгарувчан харажат.
8. Қисқа муддатли ораликда маълум миқдорда маҳсулот ишлаб чиқариш учун сарфланган ўзгармас ва ўзгарувчан харажатларнинг йиғиндисидан иборат харажатлар.
9. Бир бирлик ишлаб чиқарилган маҳсулотга тўғри келадиган умумий харажатлар.
10. Ишлаб чиқариш ҳажмини кичик миқдорга (одатда бир бирликка) ошириш билан боғлиқ бўлган қўшимча умумий харажатлар.

Масалалар

1. Фирманинг умумий харажатлар функцияси берилган: $TC = 80 + 5Q + 2Q^2$, фирманинг ўзгармас харажати, ўзгарувчан, ўртача ўзгармас, ўртача ўзгарувчан, чекли харажат функциялари аниқлансин.

2. Жадвалда ишлаб чиқариш ҳажмига боғлиқ умумий харажатлари берилган. Жадвалдаги қолган харажатлар топилсин.

Q	TC	FC	VC	AFC	AVC	AC	MC
0	60						
1	100						

2	130						
3	155						
4	190						
5	210						

3. Фирма раҳбари Х.Х. Ҳамраев харажатлар ҳисоботини йўқотиб қўйди. Қуйидаги жадвалда фирманинг баъзи бир харажатлари берилган. Бўш каталар тўлдирилсин.

Q	TC	VC	AC	MC	AVC	AFC
1		5				9
2			9			
3					4	
4	22					
5				8		
6		27				

4. Тадбиркорнинг 12 млн. сўм пулини ишлаб чиқаришга жалб қилиб, йил охирида 1,2 миллион сўм фойда олди. Агар банк фоиз ставкаси 14 фоиз бўлса, альтернатив харажат қиймати топилсин.

5. Фирманинг қуйидаги маълумотлари берилган:

- Ялпи даромади – 10 млн. сўм.
- Ташқи харажат – 1 млн. сўм.
- Нормал фойда – 2,5 млн. сўм.

Фирманинг бухгалтерия ва иқтисодий фойдаси топилсин.

6. Фирманинг бухгалтерия фирманинг харажатлари ҳисоботини йўқотиб қўйди. У баъзи бир харажатларни эслаб жадвалга туширди, қолган харажатлар топилсин.

Q	AFC	VC	AC	MC	TC
0					100
10			20		
20	5				

30				11	390
40		420			
50	2		14		

Тестлар

1. Фирманинг доимий харажатлари-бу:

- а) ресурсларни сотиб олиш харажатлари;
- б) маҳсулот ишлаб чиқариш учун сарфланган минимал харажатлар;
- в) фирма маҳсулот ишлаб чиқармаса ҳам сарфланадиган харажатлар;
- г) маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини ўзгаришига боғлиқ харажатлар;
- д) маҳсулот ишлаб чиқариш учун сарфланган ўртача харажатлар.

2. Фирмани ўзгарувчи харажатлари-бу:

- а) маҳсулот ишлаб чиқариш учун сарфланган ўртача харажатлар;
- б) меъёрий харажатлар;
- в) фирма маҳсулот ишлаб чиқармаса ҳам сарфланадиган харажатлар;
- г) маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини ўзгаришига боғлиқ харажатлар;
- д) маҳсулот ишлаб чиқариш учун сарфланган минимал харажатлар;

3. Қачон иқтисодий фойда олиш юз беради?

- а) рақобатли бозорда узоқ муддатли даврда бўлмайди;
- б) нормал бухгалтер фойдасига эквивалент;
- в) хар доим фирманинг умумий харажатлари умумий даромадлардан ортганда;
- г) доимо меъёрий даромад меъёрий харажатлардан юқори бўлганда;
- д) умумий даромадлар умумий харажатларга тенг бўлганда.

4. Қуйидаги харажатлардан қайси бири фирманинг оптимал ишлаб чиқариш ҳажмини белгилашда диққатга олинмайди:

- а)ўртача ўзгарувчи;
- б) бухгалтерия харажатлари;

- в) ўртача доимий;
- г) меъёрий;
- д) барча жавоблар тўғри

5. Фойдани максималлаштирувчи монополист ўз махсулот нархини пасайтиради, қачонки:

- а) ўртача харажатлар пасайса;
- б) реклама харажатлари ошса;
- в) чегараланган даромад, ўзгарувчан харажатлардан юқори бўлса;
- г) чегараланган даромад, ўзгарувчан харажатларга тенг бўлса;
- д) ҳамма жавоблар нотўғри.

6. Фирма минимал харажатлар даражасига етади – қачонки:

- а) ишлаб чиқариш омиллариининг нархи бир-хил бўлганда;
- б) ҳамма ишлаб чиқариш омиллариининг чегарали махсулотлари бир хил бўлса;
- в) ҳамма ишлаб чиқариш омиллариининг чегарали махсулотлар нархи бир хил бўлса;
- г) Ишлаб чиқариш омиллариининг чегарали махсулоти нархи нолга тенг бўлса;
- д) ҳамма жавоблар нотўғри.

Тавсия этиладиган адабиётлар

1. Гуломов С.С., Алимов Р.Х., Салимов Б.Т., Ходиев Б.Ю. Микроиқтисодиёт. -Т.: Шарқ, 2001.
2. Роберт Пиндайк, Даниель Рубинфельд. Микроиқтисодиёт. Инглизчадан таржима. –Т.: Шарқ, 2002.
3. З.Кембелл Р. Макконелл. Стенли Л. Брю. Экономика. Принципы, проблемы и политика. 1, 2 том. –М.: Республика, 1999.
4. Корнейчук. Микроэкономика. Тесты и задачи. СПб.: Питер, 2002.

5. Конюховский П.В. Микроэкономическая моделирование в банковской деятельности. Москва, Харьков, Минск, 2001.
6. Фальцман В.К. Основы микроэкономике. - М.: ТЕИС, 2000

11-МАВЗУ. РАҚОБАТЛАШГАН БОЗОРДА ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ҲАЖМИНИ АНИҚЛАШ ВА ФИРМА ФОЙДАСИНИ МАКСИМАЛЛАШТИРИШ

Амалий машғулоти режаси

1. Қисқа муддатли ораликда рақобатлашувчи фирма фойдасини максималлаштириш ва унинг таклифи чизиги
2. Қисқа муддатли ораликда ишлаб чиқариш ҳажмини аниқлаш ва фойдани максималлаштириш.
3. Рақобатлашган фирманинг қисқа муддатли ораликдаги таклифи.
4. Рақобатлашувчи фирманинг узоқ муддатли ораликдаги мувозанати.

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

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

Бундай шартлар бажариладиган бозор мукамал рақобатлашган бозор ҳисобланади ёки соф рақобатлашган ҳамда рақобатлашган бозор деб қаралади. Рақобатлашган бозорда ҳаракат қилаётган фирманинг рақобатлашувчи фирма деб қаралади. Бундан кейин рақобатлашувчи фирма тўғрисида гапирилганда, биз рақобатлашган бозорда ҳаракат қилаётган фирмани назарда тутамиз.

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

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

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

Назорат ва муҳокама учун саволлар

1. Рақобатлашган бозорнинг асосий шартлари нималардан иборат?
2. Қайси маҳсулот нархида фирма иқтисодий фойда кўради?
3. Рақобатлашган бозорда фирманинг мувозанат ҳолати қандай аниқланади?
4. Фирманинг қисқа муддатли ораликдаги таклиф чизиғи графигини тушунтириб беринг.
5. Фирма ва тармоқнинг узоқ муддатли ораликдаги мувозанат ҳолати қандай аниқланади?
6. Фирманинг узоқ муддатли ораликдаги таклиф чизиғи нималар билан белгиланади?
7. Нима учун рақобатлашган фирма товарнинг бозор нархига таъсир эта олмайдилар?
8. Қайси ишлаб чиқариш ҳажмида рақобатлашган фирманинг фойдаси максимал бўлади?
9. Рақобатлашган бозорда фирманинг талаб чизиғи қандай кўринишга эга?
10. Қандай ҳолатларда фирма ишлаб чиқаришни тўхтатиш керак бўлади?
11. Рақобатлашган бозорда фирманинг талаб чизиғи қандай кўринишга эга?
12. Рақобатлашган бозорда чекли даромад, чекли харажат ва нарх бир-бири билан қандай боғланган?

Амалий топшириқлар ва вазифалар

1. Қуйида келтирилган термин ва тушунчаларга мос таърифларни танланг.

- | | |
|--------------------|--------------------------|
| 1. Рақобат | 4. ишлаб чиқариш жараёни |
| 2. бозор механизми | 5. ўртача даромад |
| 3. умумий даромад | 6. чекли даромад |

1. Фирма томонидан маълум миқдордаги неъматни сотишдан олган даромадига тенг, яъни умумий даромад сотилган маҳсулот миқдорининг нархига кўпайтмасига тенг.

2. Сотилган бир бирлик маҳсулотга тўғри келадиган даромад.
3. Қўшимча бир бирлик неъматни сотиш натижасида умумий даромаднинг ўсган қисми.
4. Бозор иқтисодиётининг фаолиятини тартибга солиш ва иқтисодий жараёнларни уйғунлаштиришни таъминловчи дастак ва воситалар.
5. Юқори фойда олиш мақсадида маҳсулотни ишлаб чиқариш ва сотиш учун ишлаб чиқарувчилар ўртасидаги кураш; хўжалик юритувчи шахсларнинг бозорда ўз маҳсулотини айнан шундай маҳсулотлар сотиш шартларига таъсир қилиш мақсадидаги беллашуви.
6. Жамият ихтиёридаги барча ресурслардан фойдаланиб, жамият аъзолари учун зарур бўлган товар ва хизматларни яратиш.

Тест топшириқлари

1. Қисқа муддатли даврда фирма максимал даражада фойда олиш учун маҳсулот ишлаб чиқаришни тўхтатади, агарда....
 - а) нарх минимал ўртача умумий харажатлардан кам бўлса;
 - б) нормал фойда ўртача тармоқ фойдасидан паст бўлса;
 - в) умумий даромад умумий харажатлардан паст бўлса;
 - г) умумий тушум умумий ўзгарувчи харажатлардан кам бўлса;
 - д) ўртача ўзгарувчи харажатлар нархдан паст бўлса.
2. Иқтисодий фойданинг ўсиши рақобатли бозорда нимага олиб келади?
 - а) амал қилаётган фирмаларнинг ишлаб чиқаришни кенгайтиришга;
 - б) тармоққа янги фирмалар кириб келишига;
 - в) маҳсулотни бозор баҳосини ўсишига;
 - г) ишлатилаётган ресурслар баҳосини ўсишига;
 - д) бу фойдани борган сари нолга яқинлаштирадиган омиллар вужудга келишига олиб келади.
3. Қачон иқтисодий фойда олиш юз беради?
 - а) рақобатли бозорда узок муддатли даврда бўлмайди;

- б) нормал бухгалтер фойдасига эквивалент;
- в) ҳар доим фирманинг умумий харажатлари умумий даромадлардан ортиганда;
- г) доимо меъёрий даромад меъёрий харажатлардан юқори бўлганда;
- д) умумий даромадлар умумий харажатларга тенг бўлганда.

4. Қуйидагилардан қайси бири «нормал фойда» тушунчасини нисбатан аниқроқ ифодалайди?

- а) фирманинг меъёрий харажатлари меъёрий даромадларга $MC=MP$ тенг бўлганда олинadиган фойда;
- б) типик фирма томонидан тармоқдаги олинadиган фойда;
- в) фирма нормал тарзда иш юритганда олинadиган фойда;
- г) тадбиркорга яхши яшабини таъминлайдиган миқдордаги фойда.
- д) фирма мазкур фаолият билан шуғулланиши учун зарур бўлган минимал фойда.

5.«Мукаммал рақобатдош фирма» тушунчаси бу фирма:

- а) ўз рақиблари билан рақобатнинг фақат қонуний методларини қўллашни;
- б) бозор баҳоси шаклланишига таъсир ўтказмаслигини;
- в) бозорни эгаллаш учун ҳар қандай методларни қўллашни;
- г) рақобатда ўзи учун қўзлаган баҳосини ўрнатишга эришишни;
- д) ўз рақиблари билан ҳалол рақобат кураши олиб боришини аниқлатади.

6. Агар фирма мукаммал рақобатли бозорда фаолият юритар экан, ўз маҳсулотини таклифини қисқартирса, у ҳолда:

- а) маҳсулотни бозор баҳосини пасайишига олиб келади;
- б) таклифҳи камайтиради, маҳсулот нархини кўтарди;
- в) маҳсулотнинг бозор баҳосини ўсишига олиб келади;
- г) бозорга ҳеч қандай таъсир ўтказмайди;
- д) таклифни кўпайтиради, маҳсулот нархини пасайтиради.

7. Қуйидаги бозорлардан қайси бирларини мукаммал рақобатга асосланган бозорга киритиш мумкин?

- а) автомобил, велосипед бозори;

- б) музлаткич, телевизор бозори;
- в) деҳкон бозори, қимматли қоғозлар бозори;
- г) ахборот, интеллектуал мулк бозори;
- д) кўчмас мулк бозори.

Масалалар

1. Фирма соф рақобат шароитида ишлайди. Умумий харажатлар функцияси қуйидагича: $TC = 0.1 Q^2 + 15Q + 10$.

Агар товарнинг нархи 25 п.б. га тенг бўлса, фирма қайси ишлаб чиқариш ҳажмини танлайди?

2. Фирма соф рақобат шароитида маҳсулот ишлаб чиқаради ва уни 14 п.б. нархида сотади. Фирманинг умумий харажатлар функцияси: $TC = 2Q + Q^3$ Қайси ишлаб чиқариш ҳажмида фирманинг фойдаси максимал бўлади?

3. Фирма соф рақобат шароитида ишлайди. Умумий харажатлар функцияси қуйидагича: $TC = 60 + Q^2$ Чекли харажатлар $MC = 2Q$ ва ўзгармас харажат $FC = 60$. Фирма маҳсулотининг нархи 80 сўм бўлса ўз фойдасини максималлаштириш учун қанча маҳсулот ишлаб чиқариши керак? Олинган фойда қанча бўлади?

4. Фирманинг умумий харажатлар функцияси қуйидагича: $TC = 6Q + 2Q^2$.

Соф рақобат шароитида фаолият кўрсатувчи фирма 25 бирлик маҳсулот ишлаб чиқариб ва маҳсулотини 36 п.б. нархида сотса қандай фойда кўради?

5. Агар фирманинг умумий харажатлар функцияси қуйидагича бўлса: $TC = 40 + 2Q - 0.5Q^2 + 0.25Q^3$ ишлаб чиқаришнинг «ёпилиш» нуқтасини аниқланг.

Тавсия этиладиган адабиётлар

1. Ғуломов С.С., Алимов Р.Х., Салимов Б.Т., Ходиев Б.Ю. Микроиқтисодиёт. -Т.: Шарқ, 2001.
2. Кембелл Р. Макконелл. Стенли Л. Брю. Экономика. Принципы, проблемы и политика. 1, 2 том. –М.: Республика, 1999.
3. Корнейчук. Микроэкономика. Тесты и задачи. СПб.: Питер, 2002.

4. Конюховский П.В. Микроэкономическая моделирование в банковской деятельности. Москва, Харьков, Минск, 2001.
5. Фальцман В.К. Основы микроэкономике. - М.: ТЕИС, 2000

12-МАВЗУ. РАҚОБАТЛАШМАГАН БОЗОР ТУРЛАРИ

Амалий машғулот режаси

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

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 нарҳини 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 кўпаяди.

Рақобатлашган бозорда жуда кўп сотувчилар ва харидорлар катнашади, 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 катнашади. Соф монополистнинг рақобатчиси йўқ.

Соф монополия маҳсулот ўрнини босадиган бошқа маҳсулот бўлмаган ҳудудларда вужудга келади. Умуман олганда жаҳон ва миллий бозорларда битта маҳсулотни битта сотувчи томонидан сотилиши камдан-кам учрайди. Соф монополия кўпроқ маҳаллий бозорларга хос бўлади. Масалан, тумандаги ягона китоб магазини, ягона телефон станцияси, ягона тиш доктори, ягона жаррох ёки бўлмаса маҳаллий коммунал хўжалиги хизмати. Юқорида келтирилган субъектлар бозор шароитида нархга таъсир қилиш учун реал ҳокимиятга эга.

Соф монополиянинг вужудга келишига таъсир қилувчи яна бир омил бу тармоққа кириш тўсиқларининг кучлилигидир. Бирор маҳсулотни сотишдан тушадиган иқтисодий фойда юқори бўлса, бу рақобатлашган бозор шароитида бошқа фирмаларни ҳам шу бозорга кириб келиши учун сигнал бўлар эди. Агар монопол фирма иқтисодий фойда ола бошласа, бу бошқа фирмаларни ҳам ушбу маҳсулотларни ишлаб чиқаришга ундайди. Демак соф монополияни сақлаб қолиш учун, бошқа рақобатлашмоқчи бўлган фирмалар учун махсус тўсиқлар бўлишини тақазо қилади. Тармоқга кириш тўсиқлари - бу монопол фирма бозорига бошқа сотувчиларни кириб келишини тўхтатувчи чекланишлар.

Тармоқга кириш тўсиқларидан қуйидагиларни кўрсатиш мумкин.

1. Давлат томонидан берилган махсус ҳуқуқ. Масалан маҳаллий ҳокимиятларда аҳолига транспорт хизмати кўрсатиш, почта хизмати кўрсатиш, коммунал хизмати кўрсатиш ва алоқа

хизмати кўрсатиш бўйича монопол ҳуқуқлар бериб, расмий тўсиқлар яратади.

2. Патентлар ва муаллифлик ҳуқуқи, янги технология яратганлар учун патент ва муаллифлик ҳуқуқи берилиши, уларга ушбу янгиликни сотишда, ундан фойдаланиш учун лицензия беришда монопол ҳуқуқ берилади. Лекин бундай ҳуқуқ маълум муддатгача кучга эга бўлади. АҚШ да патент қонунига кўра 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.

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.

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.

Назорат ва муҳокама учун саволлар

1. Рақобатлашмаган бозорларда нарх ва ишлаб чиқариш ҳажми қандай аниқланади?
2. Лицензия, патент, муаллифлик ҳуқуқи рақобатга қандай таъсир кўрсатади?
3. Монополиянинг жамият учун фойдали ва зарарли томонларини изоҳлаб беринг.
4. Бозор ҳокимияти деганда нимани тушунасиз?
5. Монопол нархга солиқ қандай таъсир кўрсатади?

Амалий топшириқлар ва вазифалар

1. Қуйида келтирилган термин ва тушунчаларга мос таърифларни танланг.

- | | |
|---------------------------|------------------|
| 1. Монополия | 6. олигополия |
| 2. Санация | 7. соф монополия |
| 3. монопсония | 8. бозор |
| 4. монопол рақобат бозори | 9. бозор тизими |
| 5. картель | 10. компанион |

1. Сотувчи ва харидор ўртасида юзага келадиган иқтисодий муносабатлар мажмуи.

2. Турли-туман мезонлар асосида алоҳида унсурларга ажратилган барча бозорлар мажмуи.

3. Монополистик бирлашманинг бир кўриниши: йирик корхона эгаларининг бозорда танҳо ҳукмдорлик қилиш, кўп фойда олиш мақсадида тузган уюшмаси.

4. Бирор мулкка биров билан биргаликда эга бўлган киши ёки ташкилот.

5. Ишлаб чиқаришни марказлаштириш оқибатида юзага келадиган катта бирлашма (картель, синдикат, трест, концерн, консорциум конгломерат ва шу кабилар).

6. Давлат ёки йирик банк ёрдамида катта корхона ва фирмалар синишининг олдини олиш чора-тадбирлари.

7. Битта сотувчи ва кўп харидорлар катнашган 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.

8. Бозор тизимида бирор бир товарни сотишда чекланган фирмалар ҳукмронлик қилади.

9. Тўлиқ рақобатлашмаган бўлиб, унда катнашадиган фирмалар сони кўп бўлиб, уларнинг ҳар бири ўз товарлари нархини маълум чегарада назорат қилади, яъни улар кичик бўлса ҳам монопол ҳокимиятга эга.

10. Харидор битта бўлиб, сотувчилар кўп бўлган бозор.

Тест топшириқлари

1. Рақобатдош фирмадан фарқли равишда монополист...

- а) Ўзининг маҳсулотига истаган нархини қўйиши мумкин
- б) Чекли даромад чекли харажатга тенг бўлганида фойдасини максимум қилади.
- в) Ҳоҳлаган миқдорда товар ишлаб чиқариши ва уни ҳоҳлаган нархда сотиши мумкин.
- г) Бозор талабининг эгри чизиғида фойдани максимум қиладиган нарх ва ишлаб чиқариш ҳажми комбинациясини белгилаши мумкин.
- д) Мутлоқ эластик талаб эгриси хосдир.

2. Нарх дискриминацияси нима?

- а) Турли хил истемолчиларга бир хил маҳсулотни турли хил нархда сотиш
- б) Меҳнат ҳақини тўлашдаги миллат ёки жинс фарқи

- в) Истеъмол товарларига юқори нарх қўйиш билан ишчиларни эксплуатация қилиш
- г) Юқори сифатли товарлар нарhini ошириш
- д) Юқоридаги ҳамма жавоблар нотўғри.

3. Ўз фойдасини максимум қилувчи монополист маҳсулоти нарhini туширади агар...

- а) Ўртача харажатлар камайса
- б) Рекламага харажатлар ошса
- в) Чекли даромад чекли харажатдан ошса
- г) Чекли даромад чекли харажатга тенг булса
- д) Барча жавоблар нотўғри

4. Максимум фойда олиш учун монополист қанча маҳсулот ишлаб чиқариши керак

- а) Чекли харажат маҳсулот нархига тенг булиши керак
- б) Чекли харажатлар умумий харажатларга тенг бўлиши керак
- в) Чекли даромад чекли харажатга тенг бўлиши керак
- г) Чекли даромад умумий харажатларга тенг бўлиши керак
- д) Ўртача харажатлар маҳсулот нархига тенг бўлиши керак

5. Соф ва монополистик рақобат бозорларининг умумий хусусиятлари:

- а) Дифференциал товар ишлаб чиқарадилар;
- б) Бозорда кўпгина сотувчи ва истемолчи мавжудлиги;
- в) Ҳар бир фирманинг маҳсулоти талаб эгри чизиғи горизонтал бўлади;
- г) Бир хил турдаги товар ишлаб чиқарадилр;
- д) Бозордаги ҳар бир фирманинг фаолияти унга рақобатбардош бўлган фирмаларга боғлиқ.

Масалалар

1. Монополист маҳсулотига талаб $Q_d=200-5P$ кўринишда берилган. Монополистнинг умумий, ўртача ва чекли даромад функциялари топилсин.

2. Монополист маҳсулотига талаб функцияси берилган: $Q_d=60-P$. Монополистнинг ҳаражатлар функцияси: $TC=40+5Q^2$. Монополистнинг максимал фойда олишини таъминловчи монопол ишлаб чиқариш ҳажми топилсин. Монопол нарх ва фойда топилсин.

3. Монополист фирманинг ялпи ҳаражат функцияси: $TC=4Q+100$; Бу ерда Q -бир ойлик ишлаб чиқариш ҳажми. Агар ушбу нуктада талабни нархга кўра эластиклиги -5 га тенг бўлса, монополист қайси нархда ўз фойдасини максималлаштиради?

4. Монопол фирманинг маҳсулотига талаб функцияси қуйидагича берилган: $Q_d = 1800 - P$. Унинг ҳаражатлари қуйидаги функция кўринишида берилган: $TC=2Q^2+50*Q$. Давлат ҳар бир товар учун 150 сўм солиқ белгилади. а) Бюджетга тушадиган даромад аниқлансин; б) Солиққа тортилгандан кейин монополистнинг фойдасини максималлаштирувчи маҳсулот ҳажми ва нархи топилсин.

5. Монопол фирманинг ўртача ишлаб чиқариш ҳаражати ўзгармас бўлиб у 300 сўмга тенг. Максимал фойда олиш учун ўз маҳсулотига нархни 500 сўм қилиб белгилади. а) Монополист маҳсулотига талабни нархга кўра эластиклиги аниқлансин; б) Агар монополист товар нархини 100 сўмга туширса унда даромади қанчага ўзгаради?

Тавсия этиладиган адабиётлар

1. Гуломов С.С., Алимов Р.Х., Салимов Б.Т., Ходиев Б.Ю. Микроиқтисодиёт. -Т.: Шарқ, 2001.
2. Роберт Пиндайк, Даниель Рубинфельд. Микроиқтисодиёт. Инглизчадан таржима. –Т.: Шарқ, 2002.
3. Кембелл Р. Макконелл. Стенли Л. Брю. Экономика. Принципы, проблемы и политика. 1, 2 том. –М.: Республика, 1999.
4. Корнейчук. Микроэкономика. Тесты и задачи. СПб.: Питер, 2002.
5. Конюховский П.В. Микроэкономическая моделирование в банковской деятельности. Москва, Харьков, Минск, 2001.

13-МАВЗУ. МЕҲНАТ БОЗОРИ ВА КОРХОНАЛАРДА МЕҲНАТ РЕСУРСЛАРИДАН ФОЙДАЛАНИШ

Амалий машғулот режаси

1. Истеъмол ҳажмига кўра баҳо белгилаш
2. Муносабатлари ва меҳнат ресурсларидан унумли
фойдаланиш муаммолари
3. Меҳнат ресурсларига бўлган талаб
4. Меҳнат ресурслари таклифи

Назорат ва муҳокама учун саволлар

Амалий топшириқлар ва вазифалар

1. Қуйида келтирилган термин ва тушунчаларга мос таърифларни
танланг.

Тест топшириқлари

Масалалар

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,
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/>

14-МАВЗУ. КАПИТАЛ ҚЎЙИЛМАЛАР

Амалий машғулот режаси

Назорат ва муҳокама учун саволлар

Амалий топшириқлар ва вазифалар

1. Қуйида келтирилган термин ва тушунчаларга мос таърифларни танланг.

Тест топшириқлари

Масалалар

Тавсия этиладиган адабиётлар

15-МАВЗУ. КАПИТАЛ БОЗОРИ

Амалий машғулот режаси

Назорат ва муҳокама учун саволлар

Амалий топшириқлар ва вазифалар

1. Қуйида келтирилган термин ва тушунчаларга мос таърифларни танланг.

Тест топшириқлари

Масалалар

Тавсия этиладиган адабиётлар

Глоссарий (Қисқача изоҳли луғат)

Алмаштириш самараси – иш ҳақининг ортиши натижасида бўш вақтнинг қисқариши.

Альтернатив харажатлар (opportunity cost) — танлашда воз кечилган энг яхши альтернатив вариантдан олинмаган 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 миқдorigа 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 коплайдиган 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, яъни 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.

Ёпиқ аукцион- бунда товар учун аукцион қатнашчилари бир-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.

Изокоста — йиғиндиси 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 лойихани 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 ҳаражат.

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 капитал 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 чизиги.

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 ораликда 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-самарали ҳажмида товар ишлаб чиқариш мумкин булмаганда ишлаб чиқариш мумкин булган вариантлардан энг яхшисини 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

махсулот 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 моносония — 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 миқдори мувозанат маҳсулот миқдори дейилади.

Мукамал 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 харидорларга сотади.

Нафлик — иқтисодий неъматларни, шахс эҳтиёжини қондириш даражаси. Неъмат инсон эҳтиёжини қанча тўлароқ қондирса, унинг нафлиги шунча юқори бўлади.

Нафлик функцияси - истеъмол қилинган неъматлар миқдорини 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 сўм ютукка эга бўлган ўйин (zero sum game) - ўйинда бир кишининг ютуғи бошқа ўйинчиларнинг ютказган суммалари йиғиндисига тенг.

Нолга тенг бўлмаган сумма 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, шахснинг ҳозирги хоҳишини, 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 олинадиган даромад.

Ссуда фоизи — капитал эгасига уни капиталидан фойдалангани учун иқтисодий субъект томонидан тўланадиган нарх.

Таваккалчилик (риск) – қуйилган мақсадга эришидаги йўқотишлар.

Таваккалчилик билан боғлиқ активлар — активдан олинадиган даромад миқдори тасодифий.

Таваккалчиликка бефарқ қаровчи шахс — кутиладиган даромадда у кафолатланган даромад билан таваккал даромаддан қайси бирини танлашга бефарқ қарайдиган шахс.

Таваккалчиликка қарши 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 туғрисида ва унда бўлаётган жараёнлар туғрисидаги 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 дилувчи омиллар миқдори билан талаб миқдори ўртасидаги боғлиқликни ифодалайди.

Талаб чизиғи (demand curve) — товар нархи билан сотиб олинadиган 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 ҳисобидан ишлаб чиқарилган қўшимча маҳсулот.

Чекли нафлик (marginal utility) — охирги ёки навбатдаги бирлик неъматни истеъмол қилишдан олинадиган 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 нарх 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 иктисодий фаолият билан шуғулланишига ундайдиган ички куч.

Эхтимол (probability) — маълум натижага эришиш имконияти.

Ялпи инвестиция (gross investment) — бу амортизация қиймати билан соф инвестиция (капиталнинг ўсган қисми)нинг йиғиндиси.

МУНДАРИЖА

№	АМАЛИЙ МАШҒУЛОТЛАР	
1	Фаннинг мазмуни, мақсади ва вазифалари.....	3
2	Иқтисодий базис тушунчалар.....	15
3	Талаб ва таклиф таҳлили асослари.....	57
4	Бозор мувозанати, максимал ва минимал нархлар.....	78
5	Талаб ва таклиф эластиклиги.....	79
6	Истеъмолчи танлови назарияси.....	90
7	Бозор ва таваккалчилик.....	45
8	Фирма ва уларнинг ташкилий-иқтисодий асослари.....	12
9	Ишлаб чиқариш назарияси.....	09
10	Ишлаб чиқариш харажатлари.....	45
11	Рақобатлашган бозорда ишлаб чиқаришҳажмини аниқлаш ва фирма фойдасини максималлаштириш.....	43
12	Рақобатлашмаган бозор турлари.....	90
13	Меҳнат бозори ва корхоналарда меҳнат ресурсларидан фойдаланиш.....	32
14	Капитал қўйилмалар.....	21
15	Капитал бозори.....	12