

ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ
ТОШКЕНТ ДАВЛАТ ИҚТИСОДИЁТ УНИВЕРСИТЕТИ
ИҚТИСОДИЁТ ФАКУЛЬТЕТИ

“САНОАТ ИҚТИСОДИЁТИ” КАФЕДРАСИ

РЕФЕРАТ

МАВЗУ: НОАНИҚЛИК ВА ТАВАККАЛЧИЛИК

БАЖАРДИ: БРА 86 гуруҳ талабаси
Эргашев К

ҚАБУЛ ҚИЛДИ: асс. Қ. Қиёмова

ТОШКЕНТ
2016

РЕЖА:

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

1. Ноаниқлик шароитида танлаш.

Шу вақтгача биз барча кўрсаткичлар (нарх, истеъмолчи даромади, ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдори, олинадиган фойда, харажатлар) аниқ берилган деб келдик. Лекин, реал ҳаётда бозор субъектлари томонидан қабул қилинадиган қарор ноаниқликлар билан боғлиқ. Маълумки, тўғри қарор қабул қилишнинг асосий 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 камайтириш учун, чора тадбирлар кўришга имкон беради.

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

Таваккалчиликни ўлчаш. Таваккалчиликни ўлчашнинг асоси эҳтимол тушунчаси билан боғлиқ. Америкалик олим Ф.Найт (1885-1974) эҳтимолни икки турга бўлади: математик, яъни олдиндан аниқлаш мумкин бўлган эҳтимол ва статистик эҳтимол. Биринчи тур эҳтимолга танганинг рақам ёки герб томонини тушиш эҳтимоли $\frac{1}{2}$ га тенглиги ёки ўйнайдиган олти қиррали тошнинг олти рақамидан бит-

тасини тушиши эҳтимолининг $\frac{1}{6}$ га тенглиги мисол бўлиши мумкин.

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

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

Биринчи турдаги эҳтимолни объектив эҳтимол десак, у иқтисодиётда камроқ учрайди, иккинчи турдаги эҳтимол субъектив эҳтимол бўлиб, бизнесга хосдир. Ҳам объектив ва ҳам субъектив эҳтимоллар таваккалчилик даражасини ифодалашда ва танлашда фойдаланилади. Объектив эҳтимол ўртача қийматни аниқлашга ёрдам берса, субъектив эҳтимол олиниши мумкин бўлган натижаларнинг ўзгарувчанлик

мезонини аниқлашга ёрдам беради. Таваккалчиликни миқдорий аниқлаш учун бирор воқеа ёки ҳодисанинг олиб келиши мумкин бўлган оқибатларини ва бу оқибатларнинг эҳтимолини билиш керак бўлади.

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

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

бу ерда x_i - мумкин бўлган натижа;

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

Масалан, корхона янги маҳсулот ишлаб чиқармоқчи, агар корхонанинг янги маҳсулоти бозорда муваффақиятга эришса, ҳар бир акцияга 1000 сўм олиш мумкин, агар муваффақиятга эришмаса, бир акция учун 100 сўм олинади. Корхона маҳсулотининг бозорда муваффақиятга эришиш эҳтимоли 0,6 га тенг бўлса, кутиладиган дивиденд қиймати қуйидагича аниқланади:

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

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

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

Жадвал 1.

Иш жойлари вариантларидаги даромад

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

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

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

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

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

Жадвал 2.

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

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

Энди ҳар бир иш жойи учун ўртача четланишни ҳисоблаймиз.

Биринчи иш жойи учун:

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

Иккинчи иш жойи учун:

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

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

Амалиётда ўзгарувчанликни, яъни четланишни ўлчаш учун бир- биридан 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.

Биринчи иш жойи учун: дисперсия:

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

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

Худди шундай йўл билан иккинчи иш жойи учун дисперсия, яъни $\sigma_2^2 = 0,99(10 \text{ сўм})^2 + 0,01(990 \text{ сўм})^2 = 990 \text{ сўм}^2$.

$$\text{Стандарт четланиш эса } \sigma = \sqrt{990} = 31,5 \text{ сўм}.$$

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

2. Таваккалчиликка бўлган муносабат

Юқоридаги мисолда кўрдикки, иккала иш жойида ҳам кутиладиган даромад 4500 сўмни ташкил қилади. Демак, ким таваккалчиликка боришга мойил бўлмаса,

иккинчи иш жойига боради, нима учун деганда бу иш жойида кутиладиган даромад камроқ таваккалчилик билан боғлиқ. Энди фараз қилайлик, биринчи иш жойидаги ҳар бир натижага 200 сўмдан қўшайлик. Унда кутиладиган натижа 4500 сўмдан 4700 сўмга ошади.

Қуйидаги 3-жадвалда янги даромаднинг натижалари келтирилган.

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

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

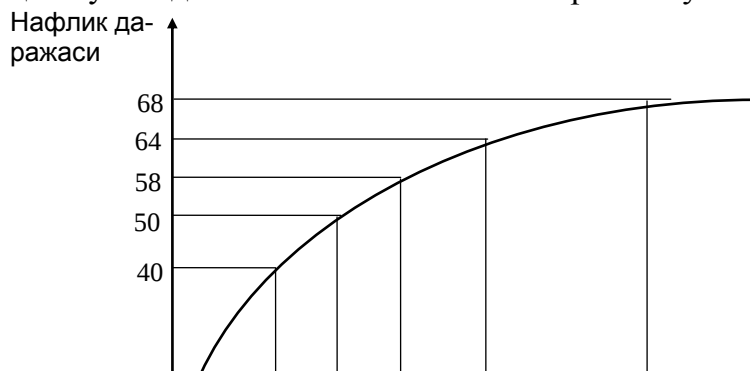
Жадвал 3.

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

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

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

Таваккалчиликка қарши бўлган инсон деганда шундай инсон тушуниладики, кутиладиган даромад берилганда, у таваккалчилик билан боғлиқ натижаларга нисбатан, кафолатланган натижани устун кўради. Агар таваккалчиликка 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 (1-расм). Таваккалчиликка қарши инсон даромади паст даражадаги чекли нафликка эга эканлигини кўрамиз. Расмдан кўриш мумкинки, ҳар бир бирлик қўшимча даромадга тўғри келадиган қўшимча нафлик даромад ошиши билан камайиб бормоқда. Масалан, 20-30 минг сўмлик даромад оралиғидаги ҳар минг сўм даромадга 0,8 бирлик наф тўғри келса, 31-минг сўмлик даромадга 0,6 наф бирлиги тўғри келаяпти). Чекли нафликни камайиши инсонларда таваккалчиликка салбий муносабатини кучайтиради. Шунинг учун ҳам таваккалчиликка боришга мойилликнинг йўқлиги кўпчилик инсонларга хосдир. Таваккалчилик улар учун оғир синовдек ҳисобланади ва улар маълум компенсация бўлгандагина таваккалчиликка бориши мумкин.

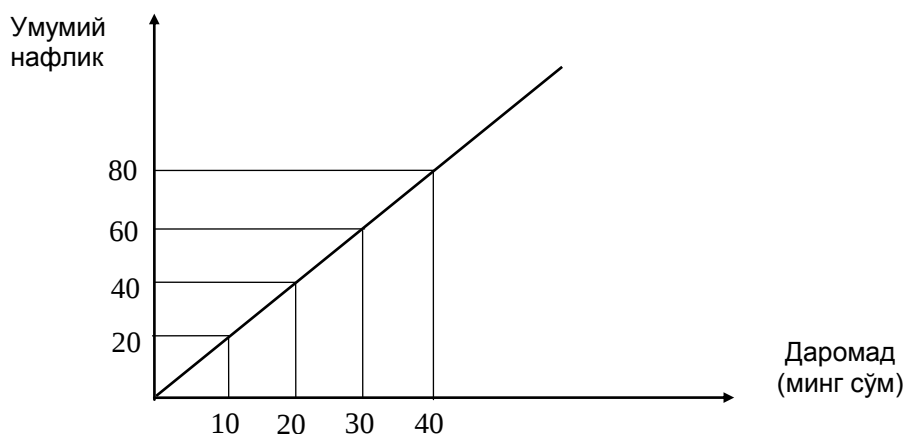


1-расм. Таваккалчиликка мойил бўлмаган ҳолат.

Таваккалчиликка бефарқ қарайдиган инсон шундай инсон ҳисобланадики, кутиладиган даромад берилганда, у кафолатланган натижа билан таваккалчилик билан боғлиқ натижаларни танлашга бефарқ қарайди. Таваккалчиликка нейтрал қарайдиган инсон учун ўртача фойда муҳим ҳисобланади. Ўртача қийматга нисбатан чекланишлар бир-бири билан қисқариб, умумий четланишлар нолга тенг бўлгани учун ҳам ушбу четланишлар уни қизиқтирмайди. Таваккалчиликка бефарқлик координата бошидан чиқадиган тўғри чизик сифатида ифодаланиши мумкин (2-расм).

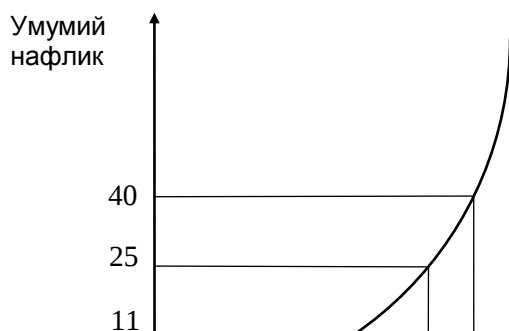
Даромаднинг бир текисда ўзгариши умумий нафликни тўғри чизик бўйича ўсишга олиб келади.

Таваккалчиликка мойил бўлган инсон, шундай инсон ҳисобланадики, кутиладиган даромад берилганда у кафолатланган натижага кўра таваккалчилик билан боғлиқ натижани устун кўради.



2-расм. Таваккалчиликка бефарқлик.

Таваккалчиликка қизиқадиган инсон ундан баҳра олади. Бундай турдаги инсонларга ўз тақдири синаб кўришдан баҳраманд бўлиш учун барқарор даромаддан воз кеча оладиган инсонлар киради. Улар ютиш эҳтимолига юқори баҳо бериб юборадилар. Таваккалчиликка мойиллик графиги кескин суръатда ортиб бораётган парабола графиги орқали ифодаланиши мумкин (3-расм).



3-расм. Таваккалчиликка мойиллик.

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

3. Таваккалчиликни (йўқотишларни) пасайтириш

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

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

Масалан, бирор фирма икки хил маҳсулот ишлаб чиқаради. Маълумки, бир вақтнинг ўзида иккала маҳсулот турига бўлган талабнинг камайиб кетиш эҳтимоли, улардан биттасига бўлган талабни камайиб кетиш эҳтимолидан юқори. Кўп ҳолларда бир турдаги маҳсулотга бўлган талаб камайганда иккинчи турдаги маҳсулотга бўлган талаб ошади. Қуйидаги 4-жадвалда икки турдаги маҳсулотдан олинадиган даромадлар келтирилган.

Жадвал 4.

Товарларни сотишдан тушган даромад.

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

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

Таваккалчиликларни қўшиш - ушбу усул тасодифий йўқотишларни ўзгармас харажатларга айлантириш орқали таваккалчиликни камайтиришга қаратилган. Маълумки, мулкнинг ўғирланиши, шахснинг касал бўлиб ишга чиқмаслиги, табиий офатларнинг бўлиши тасодифий бўлиб улар жуда катта харажатларга олиб келиши

мумкин. Ушбу нохуш ҳодисаларнинг оқибатларини камайитиришда суғуртанинг аҳамияти катта.

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

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

Таваккалчиликни тақсимлаш - ушбу усулга кўра йўқотиш 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-сотикда уларнинг бир қисми керакли, муҳим ахборотга эга, қолган қисми эса эга эмас.

Бозордаги товарларни тақсимланиши оптимал бўлиши товарлар нархи ва товар тўғрисида қанчалик тўғри ахборот бериши билан боғлиқ. Рақобатлашган бозорни қараганимизда биз ахборотни симметрик равишда тақсимланган, яъни сотувчилар ва сотиб олувчилар ахборот билан тўлиқ таъминланган, деб фарз қилган эдик. Бундай ҳолатда нархлар сотиладиган неъматларнинг альтернатив харажатлари тўғрисида тўлиқ ахборот беради. Аниқ ва тўлиқ ахборотнинг бўлиши бозордаги неъматларнинг оптимал тақсимланишига ёрдам беради. Лекин, бозорда ахвол бутунлай бошқача. Сотувчилар ўз товарлари сифатини яхши билсада, ушбу ахборотни харидордан яширади. Худди шундай харидорлар ҳам ўзларининг бозордаги ҳатти-ҳаракатларини яшириб, ҳар хил йўл билан савдо-сотикда бир томонлама ютуққа эришишга ҳаракат қилади. Бозор нархи ўзида жуда кўп ахборотни мужассамлаштиради. Ушбу ахборотни бозор қатнашчилари қанча тўлиқ билса, савдо-сотик икки томон учун шунча самарали бўлади, яъни икки томон ҳам максимал фойда кўради. Юқоридагидан келиб чиқиб айтиш мумкинки, бозорда ахборотлар асимметрик (тўлиқ) бўлмаганлиги учун бозор механизми ҳам етарли даражада мукамал эмас.

Маҳсулот сифати ноаниқлиги. Автомобил ва суғурта бозоридаги асимметрик ахборот. Фараз қилайлик, бозорда фойдаланилган автомобиллар сотилади. Фараз қилайлик, машинанинг ҳолати (сифати) ўртача ҳолатдан юқори бўлса яхши автомобил, паст бўлса - ёмон 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 ногла тушиб кетади.

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

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

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

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

Маънавий йўқотишларни қуйидаги йўллар орқали камайтириш мумкин:

- * суғурталанадиган шахсларни яхшироқ текшириш, мижозларни йўқотишлари бўйича классификация қилиш асосида суғурта бадалини дифференциациялаш (яъни, йўқотиши юқори бўлган шахс учун юқори суғурта бадали белгилаш);
- * юқори йўқотишга эга бўладиган шахслар билан суғурта шартномасини тузмаслик (наркоманлар, спиртли ичимлик ичиб автомобил ҳайдайдиган шахслар);
- * йўқотишни қисман қоплаш шarti билан суғурталаш.

Бозордаги асимметрик ахборотларни йўқотиш йўллари.

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

махсулот ишлаб чиқарадиган фирманинг махсулоти бўлса, сиз махсулотни йўқотишсиз сотиб оласиз.

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

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

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

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

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

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

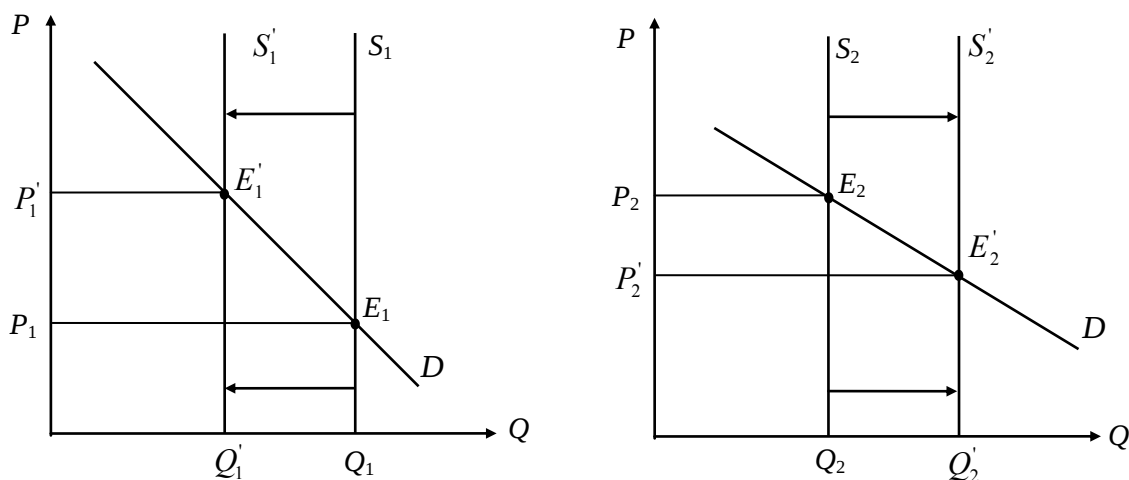
Маълумки, истеъмолчи ҳуқуқини ҳимоя қилиш сотиладиган товар ва кўрсатиладиган хизмат тўғрисида тўлиқ ахборотга эга бўлишни тақозо қилади. Лекин, бундай ахборотни олиш мумкинми, деган савол туғилади. Бу ерда истеъмолчилар жамияти ва оммавий ахборот воситалари (газета, радио, телевидение), қонун чиқарувчи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

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

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

лари чекланган вақтга кўчиради ва шу билан нархларнинг текислашувини таъминлайдилар.

Савдогарлар бўлмаганда, серҳосил йилда талаб D ва таклиф S_1 бўлганда, мувозанат ҳолат E_1 нуқтада ўрнатилган бўлар эди (4а-расм).



а)

б)

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

Ҳосилдор бўлмаган йилдаги талаб D таклиф S_2 ва мувозанатлик E_2 (4б-расм). Савдогарлар серҳосил йилда маҳсулот сотиш ҳажмини Q_1 дан Q_1' га қисқартириб, мувозанат нархни P_1 дан P_1' га кўтаради. Шу билан бирга жамғарилган маҳсулот захираси ҳосилдор бўлмаган йилдаги таклифни Q_2 дан Q_2' га ошириб, мувозанат нархни P_2 дан P_2' га туширади. Шундай қилиб, савдогарлар истеъмолни серҳосил йилдан ҳосил кам бўлган йилга силжитиб нархни текислайдилар. Савдогарларгина қишлоқ хўжалигидаги мавсумий тебранишларни текислашга ёрдам берадилар. Савдогарлар таваккалчиликка бормайдиганлардан йўқотишларни сотиб олиб, фойда олиш мақсадида ўзлари таваккалчиликка борадилар.

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

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

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

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

Хеджирлаштириш - бу операция бўлиб, унга кўра фьючерслар бозори ва опционлар бозори ёрдамида бир таваккалчилик бошқа бир таваккалчилик билан қо-

планади. Ушбу операциянинг моҳияти шундан иборатки, нархлар ўзгариши билан боғлиқ таваккалчилик (йўқотишлар) савдогар зиммасига юклатилади.

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

4. Инвестиция ва таваккалчилик

Маълумки, капиталнинг нархи хизмат қилиш даврида ундан олинадиган дисконтирланган даромадларнинг йиғиндисига тенг. Агар олинадиган даромадлар аниқ бўлса ушбу нархни ҳисоблаш мумкин. Агар келажакдаги даромадлар ноаниқ бўлса, у ҳолда таваккалчилик билан боғлиқ бўлади.

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

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

бу ерда R - қайтим нормаси;

D - дивиденд;

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

P - сотиб олинган актив нархи.

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

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

Акциялар кўп ҳолда таваккалчилик билан боғлиқдир. Масалан, фонд биржасига қўйилган жамғарма B га тенг бўлсин. Унинг бир қисми, яъни (b) қисми ($0 \leq b \leq 1$) жамғарма бўлсин, яъни фонд биржаси акциясига сарфлансин. $(1-b)$ қисми хазина вексели сотиб олишга ажратилган қисми бўлсин. У ҳолда барча қимматбаҳо қоғозлар суммасидан олинадиган ўртача ўлчанган фойда (R_y) қуйидагига тенг бўлади:

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

бу ерда $R_{\text{ёі}}$ - фонд биржасига қўйилган (инвестирланган) қўйилмадан олиниси 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.

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

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

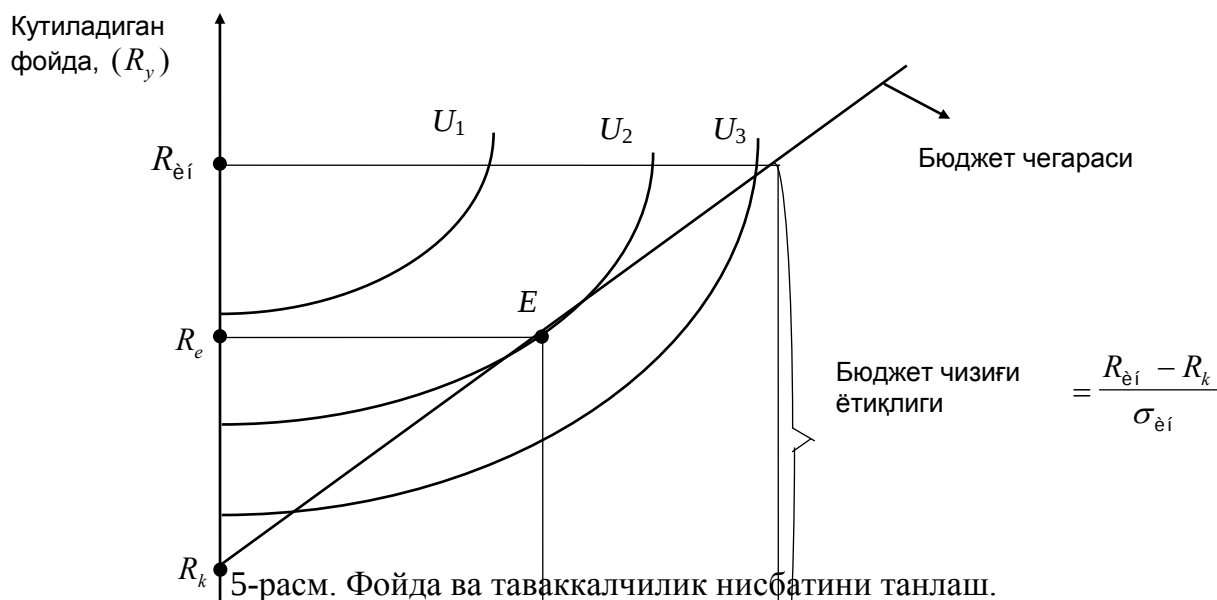
Фонд биржасига қўйилган қўйилмадан олинадиган фойданинг дисперсиясини $\sigma_{\text{ёі}}^2$ деб, стандарт четланишини $\sigma_{\text{ёі}}$ деб белгилаймиз. У ҳолда ўртача ўлчовли кутиладиган фойданинг стандарт четланиши $b \cdot \sigma_{\text{ёі}}$ га тенг:

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

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

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

Ушбу тенглама бюджет чегараси бўлиб, таваккалчилик билан фойда ўртасидаги ўзаро боғлиқликни ифодалайди (5-расм). Стандарт четланиш σ_y ошганда кутиладиган ўртача ўлчовли фойда R_y нинг ҳам ошишини 5-расмдан кўриш мумкин.



U_1 , U_2 ва U_3 орқали маблағ кўловчининг эҳтиёжини қондиришнинг нисбатини танлаш (қўйилмадан олиниси) кўрсатувчи бефарқлик эгри чизикларини шундай белгилаймизки, бу ерда U_1 максимал даражада қондиришни ва U_3 минимал даражада қондиришни ифодаласин. Бефарқлик эгри чизиклари тепага қараб силжийди, нима учун деганда,

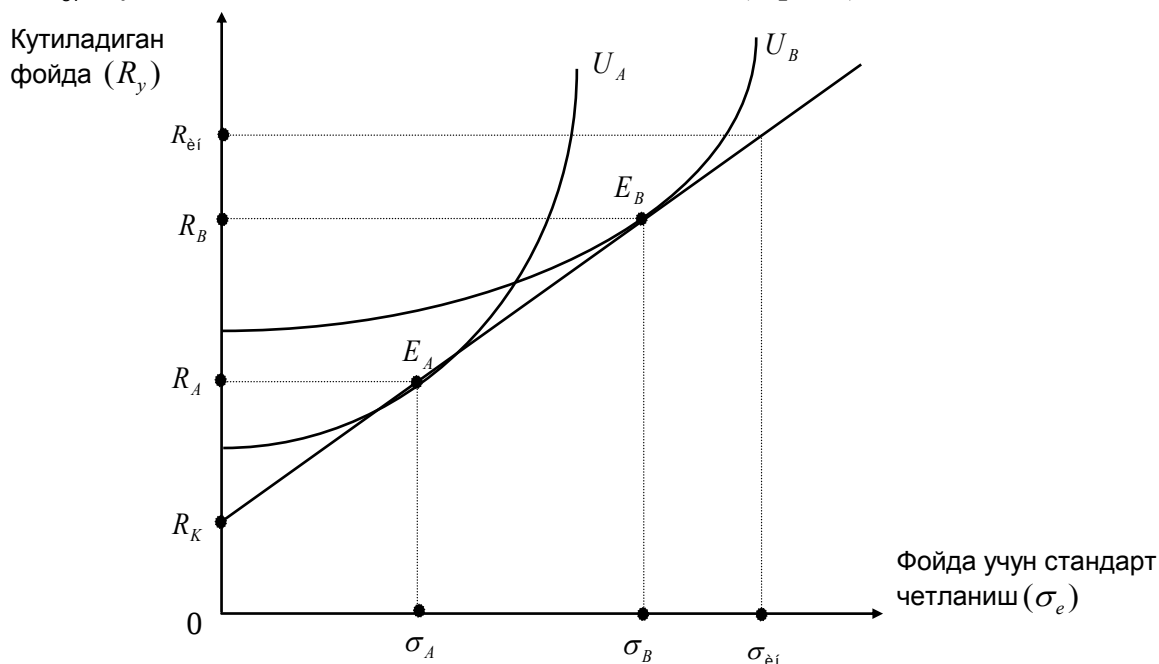
таваккалчилик (σ_y) ошганда уни қоплаш учун керак бўладиган ва кутиладиган фойда ҳам ошади.

Таваккалчилик билан фойда ўртасидаги боғлиқликни ифодалайдиган бюджет чегарасини келтирамыз:

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

Агар инвестор таваккалчиликка боришни хоҳламасдан барча жамғармасини давлат хазина векселига сарфласа, у ҳолда $b = 0$ ва $R_y = R_k$ (6-расм).

Агар инвестор таваккалчиликка боришга ўта мойил бўлса, у ўзининг барча маблағини қимматли қоғозларни сотиб олишга сарфлайди, бу ҳолда $b = 1$ бўлади ва $R_y = R_{\text{ёй}}$ бўлиб, таваккалчилик кескин ошиб кетади (5-расм).



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

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

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

Уларнинг олиши мумкин бўлган фойда ва таваккалчилик 6-расмда келтирилган. A шахс таваккалчиликка мойил бўлмагани учун, унинг бефарқлик эгри

1000 сўмнинг нафлиги $U(1000) = 6$.

Шундай қилиб, $E[U(1000)] < U(1000)$ кафолатланган даромад нафлиги $U(1000)$ карта ўйнаш натижасида кутиладиган даромад нафлиги $E[U(1000)]$ дан катта бўлгани учун унга карта ўйинига қатнашмаганлиги маъқул.

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

3) A шахснинг таваккалчиликсиз даромади қуйидагича аниқланади:

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

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

$$U(1500 - C) = 5,5.$$

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

Ютуқни таъминлаш учун A шахс 600 сўм тўлаши керак бўлади.

ФОЙДАЛАНИЛГАН АДАБИЁТЛАР РЎЙХАТИ

1. Салимов Б.Т., Салимов Б.Б. Микроиқтисодиёт фанидан масалалар тўплами. Т.:Fan va texnologiyalar, 2005.105 б.
2. Салимов Б.Т., Ўроқов Н.И., Мустафакулов Ш.И., Салимов Б.Б. Микроиқтисодиёт: Маърузалар матни /. – Т.: Молия иқтисодчи, 2005.- 360б.
3. Эгамбердиев Э. Микроиқтисодиёт. ТМИ, Т.:2004.
4. Salimov B.T., Hamdamov Q.S., O'raqov N.I. Mikroiqtisodiyot. Kasb-hunar kollejlari uchun o'quv qo'llanma- Т.: "Ijod dunyosi", 2003.-256 b.
5. Эгамбердиев Э., Қудратов Ғ. Корхона иқтисодиёти. ТМИ, Тошкент, 2005