

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

**ТОШКЕНТ ДАВЛАТ ИҚТИСОДИЁТ
УНИВЕРСИТЕТИ**

**Б.Т. Салимов, Ш.И. Мустафакулов,
Ж.Ж. Қўчқоров, О.А. Зойиров**

**Микроиқтисодиёт: масалалар,
намуналар, топшириқлар, тестлар**

Тошкент-2010

Б.Т.Салимов, Ш.И. Мустафакулов, Ж.Ж. Қучқоров, О. А. Зойиров
Микроиктисодиёт: масалалар, намуналар, топшириқлар, тестлар. (Ўқув
қўлланма) – Т.:ТДИУ, 2010. - 211 б.

Масъул муҳаррир: и.ф.д. проф. А.Бекмуродов

Тақризчилар: и.ф.н., доц. Н.Ўрмонов;
катта ўқитувчи М.Юсупов.

Мазкур қўлланмада микроиктисодиёт фанидан мавжуд ишчи ўқув дастуридан ўрин олган барча мавзулар бўйича амалий масала ва топшириқлар ўрин олган. Қўлланмада жаҳон молиявий-иктисодий инқирози билан боғлиқ турли хилдаги микроиктисодий масалалар, фанни чуқур ўрганиш ва мустаҳкамлашга қаратилган тест ва назорат саволлари ҳам келтирилган.

Қўлланма иктисодий олий ўқув юртлари талабалари, магистрантлари, аспирантлари ва ўқитувчилари учун мўлжалланган.

Қўлланма *ОТ-Ф7-005* “Ёшларни кичик шаҳарлар ва кишлоқларда ишга жойлашишига кўмаклашиш услубиёти ҳамда уларнинг рақобатбардошлигини ошириш йўллари” мавзусидаги илмий лойиха доирасида тайёрланди ва нашр этилди.

УДК:330.108

© Б.Салимов, Ш.Мустафакулов, Ж.Қучқоров, О.Зойиров
© ТДИУ, 2010 й.

МУНДАРИЖА

КИРИШ	4
I. Боб. Микроиктисодиёт ва бозор.....	6
II. Боб. Талаб ва таклифнинг назарий асослари ҳамда бозор мувозанати	16
III. Боб. Талаб ва таклиф эластиклиги.....	30
IV. Боб. Индивидуал ва бозор талаби.....	46
V. Боб. Ишлаб чиқариш назарияси.....	60
VI. Боб. Бозор иктисодиёти шароитида фирмаларнинг ишлаб чиқариш харажатлари.....	69
VII. Боб. Фирманинг мукамал рақобатлашган бозордаги харакати.....	80
VIII. Боб. Ноаниклик ва таваккалчилик.....	91
IX. Боб. Давлатнинг бозорга таъсирини аниклаш ва рақобатлашган бозор самарадорлиги.....	100
X. Боб. Рақобатлашмаган бозор турлари.....	110
XI. Боб. Нархларни мувофиқлаштириш ва монополияга қарши қонун... ..	118
XII. Боб. Рақобатлашган монопол бозори ва унинг самарадорлиги.....	126
XIII. Боб. Ишлаб чиқариш омиллари бозори.....	137
XIV. Боб. Умумий мувозанатлик.....	149
XV. Боб. Ташқи самаралар.....	152
КЕЙС-СТАДИ	158
ФАНДАН НАЗОРАТ САВОЛЛАРИ	188
ФАНДАН ТЕСТ САВОЛЛАРИ	197
ГЛОССАРИЙ	234
Фойдаланилган адабиётлар рўйхати	242

КИРИШ

Микроиктисодиёт – фундаментал иктисодий предметлар сирасига кириб, бозор, унда шаклланадиган нарх механизмлари ва истеъмолчилар хатти-харакати ҳамда фирмаларнинг иктисодий фаолиятини ўзаро бир бутунликда ўрганувчи фандир. Фаннинг асосий вазифаси талабаларга бозор муносабатлари шароитида иктисодиётда амал киладиган қонуниятларни, бозор механизмнинг назарий ва амалий асосларини, жамиятдаги ресурсларнинг танқислиги ва инсонлар эҳтиёжини қондириш зарурияти тўғрисида кенг иктисодий мулохазалар юритишни ва уни амалда тадбиқ этиш йўлларини ўргатишдан иборат.

Ушбу қўлингизда тутиб турган қўлланмада, айнан, талаб ва тақлиф қонунлари асосида бозорларда шаклланадиган нархларнинг вужудга келиши, фирмаларнинг асосий мақсади бўлмиш, фойдани максималлаштириш, истеъмолчиларнинг эса ўз нафлиликларини максимал қондириш ва ноаниқлик шароитида қарор қабул қилиш билан боғлиқ масалалар очиқ берилган. Шунингдек, нархга ва бошқа омилларга боғлиқ талаб ва тақлиф эластиклигининг мазмун моҳияти, альтернатив харажатларни инобатга олиш, давлатнинг бозорга аралашуви, яъни товарларга минимал ва максимал нархларни ўрнатиш ва унинг оқибатлари билан боғлиқ тушунчалар, қарашлар, амалий масалалар талабалар ва шу соҳага қизиқувчи тадқиқотчиларга ҳам назарий ҳам амалий жиҳатдан талқин этилган. Биз бу китобни микроиктисодиёт фанига тобора қизиқиб бораётган ва бугунги кунда бозорнинг асосий принципларини ўрганмай туриб иктисодий билим ва қўникмаларга эга бўлмаслигини ҳамда келажакда иктисодиёт йўналиши бўйича муаммоларни тадқиқ эта олиш имкони йўқ эканлигини тушунган талаба ёшлар учун ёзишга жазм этдик.

Бугунги кунда бозорнинг қонун ва қонуниятларини, асимметрик ахборотлар шароитида ишлаб чиқарувчилар, истеъмолчилар ва давлатнинг қандай йўл тутишларини, хусусан рақобатлашган бозор шароитида тармоқда фаолият юритаётган фирмаларнинг қиска ва узок муддатли даврдаги қарорларининг туб моҳиятини чуқур ўрганмоқчи бўлганлар учун микроиктисодиёт фанидан масалалар тўпламини яратиш эҳтиёжи сезилди.

Ҳозирда ҳукм сураётган жаҳон молиявий иктисодий инқирози шароитида иктисодий қонуниятларнинг амал қилиши билан боғлиқ ва инобатга олинмаган омилларнинг бирламчи аҳамиятга эга бўлиши, талаб ва тақлиф ўртасидаги номутаносибликнинг юзага чиққанлиги, истеъмол товарларига бўлган талабнинг пасайиши оқибатида ҳосилавий бозорлар (меҳнат бозори, қимматли қозғалар бозори)га ҳам жиддий таъсир кўрсатаётганлиги, айнан микроиктисодий тушунчаларни амалий тадқиқ этиш лозимлигини кўрсатмоқда.

Президентимиз 2009 йилнинг асосий қўнуналари ва 2010 йилда Ўзбекистонни ижтимоий иктисодий ривожлантиришнинг энг муҳим устувор йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаларида “... аҳолининг ўсиб бораётган тўлов қобилияти билан

мамлакатимиз корхоналарида ишлаб чиқарилаётган истеъмол товарлари ҳажми ўртасида ички бозорда мутаносибликни таъминлаш, бундай маҳсулотлар турини кенгайтириш, бозорларимизни улар билан ишончли тарзда тўлдириб бориш алоҳида аҳамият касб этади”, деб таъкидлаб ўтдилар.¹

Мазкур амалий қўлланмани тайёрлашда муаллифлар кўп йиллик тажрибалари, тўплаган қўникма ва малакаларига таяниб ўқувчиларга содда шаклда масала ва топшириқларни беришга ҳаракат қилишганлар. Мавзулар фаннинг ишчи ўқув дастурига мос ҳолда тузиб чиқилган. Ва мавзулар бўйича тузилган масалалар соддадан мураккабликка қараб тус олгандир. Масалаларни ечишдан аввал ўқувчи (талаба, магистр, тадқиқотчи)ларга тушунарли бўлишини назарда тутган ҳолда, мавзуларнинг қисқача назарий баёни ҳам тезис шаклида тартибланган.

Талабаларнинг мустақил равишда масала ва топшириқларни ечишларини таъминлаш учун назарий қисмдан сўнг бир нечта масалаларнинг намунавий ечимлари ҳам келтириб ўтилган. Ҳар бир бобнинг тугалланишида мавзунинг назарий ва амалий ўзлаштирилганлигини текшириш мақсадида тест саволлари ҳам қўлланмада ўз аксини топган. Топшириқлар ва тест саволларининг берилиши талабага ўз-ўзини баҳолашни, билимларни мустаҳкам эгаллашни таъминлайди ҳамда касбий қизиқишларини ривожлантиради, ишлаб чиқариш шароитларида мустақил ишлаш қўникмаларини шакллантиришга хизмат қилади деган умиддамиз.

Муаллифлар жамоаси мазкур китобнинг дунё юзини кўришида яқиндан ёрдам берган ва керакли маслаҳатларини дариг тутмаган инсонларга самимий миннатдорчилигини билдиради.

Сиз азиз китобхонлардан, қўлланмада йўл қўйилган баъзи бир хато ва камчиликлар юзасидан олдиндан узр сўраган ҳолда, аниқланган камчиликларни оғзаки ва ёзма равишда Ўзбекистон шох кўчаси 49 уйга юборишингизни ёки 245-97-10 телефон рақами орқали етказишингизни илтимос қиламиз.

¹ И.А.Каримов “Асосий вазифамиз-Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлиги янада юксалтиришдир”, 2009 йилнинг асосий яқунлари ва 2010 йилда Ўзбекистонни ижтимоий-иқтисодий ривожлантиришнинг энг муҳим устивор йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаси, Халқ сўзи., 2010 йил 30 январ.

І БОБ. МИКРОИҚТИСОДИЁТ ВА БОЗОР

Асосий тушунчалар

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

Эхтиёж – инсонни, корхонани фаолият кўрсатиши ва ривожланиши учун зарур бўлган барча нарсалар. Эхтиёж –бу инсонларни иқтисодий фаолият билан шугулланишига ундайдиган ички куч.

Иқтисодий неъмат – эхтиёжни кондирити воситаси. Неъматлар чекланган ва чекланмаган бўлиши мумкин. Чекланган неъматларга товарлар, хизматлар ва ресурслар қиради (автомобил, кийим-кечак, нон, пахта толаси ва бошқалар). Чекланган неъматлар иқтисодий неъматларни ташкил қилади. Чекланмаган неъматларга мисол тариқасида ҳаво ва сув кириши мумкин.

Неъматлар ноёблиги деганда - иқтисодий субъектлардаги мавжуд неъматлар захирасининг шу неъматларга эхтиёж сезган харидорларнинг талабларини етарли даражада кондирити олмаслиги тушунилади.

Бир-бирини ўрнини босувчи неъматлар- бу бир хил эхтиёжни кондирити неъматлардир. Масалан, шахснинг гўшт маҳсулотига бўлган эхтиёжини мол гўшти, қўй гўшти ёки парранда гўшти билан кондирити мумкин. Одатда, бир-бирини ўрнини босувчи товарлардан бирининг нархининг ошиши, бошқасига бўлган талабнинг ошишига олиб келади.

Ўзаро бир – бирини тўлдирувчи неъматлар – бу шахсни ёки ишлаб чиқариш эхтиёжини копмлектларда кондирити неъматлар. Тўлдирувчи неъматлардан бирига талаб ошса, колганларига ҳам талаб ошади.

Неъматлар ноёблиги - бу бирор товар ёки ресурс ҳажмининг маълум вақт оралиғида чегараланганлигидир.

Чекланган неъматларни иқтисодий субъектлар ўртасида рационал тақсимлашни амалга ошириш учун ҳар қандай жамият қуйидаги учта иқтисодий саволга жавоб бериши керак:

Нима ишлаб чиқариш керак?

Қандай ишлаб чиқариш керак?

Кимга ишлаб чиқариш керак?

Нафлилик – иқтисодий неъматлар орқали шахс эхтиёжини кондирити даражаси. Неъмат инсон эхтиёжини қанча тўларок кондирити унинг нафлиги шунча юқори бўлади.

Иқтисодий ресурслар – ишлаб чиқаришда фойдаланиладиган омиллар ёки ишлаб чиқариш омилларидир.

Ишлаб чиқариш омиллари чекланган бўлиб, уларга меҳнат, капитал, материаллар (ҳом ашё, бутловчи қисмлар, электр энергия, газ, сув ва ҳоказо), ер ресурси қиради.

Тадбиркорлик қобилияти, бошқарув қобилияти, ахборот – бирор объект тўғрисида ва унда бўлаётган жараёнлар тўғрисидаги маълумотлар.

Харажатлар – маҳсулот ишлаб чиқариш учун қилинган сарфлар.

Альтернатив харажатлар – танлашда воз кечилган энг яхши альтернатив вариантдан олинадиган натижа (киймат, фойда, нафлилик). Альтернатив кийматни фойдаланилмаган имконият деб ҳам қарашади: бирор неъмат кийматини воз кечилган бошқа бир нечта неъмат киймати билан ифодаланиши.

Ишлаб чиқариш имкониятлари чизиги – мавжуд бўлган ишлаб чиқариш ресурсларидан тўлиқ ва самарали фойдаланиш орқали ишлаб чиқариладиган товарлар комбинациясини ифодаловчи чизик.

Иқтисодий ўсиш - ишлаб чиқаришда фойдаланиладиган ресурслар миқдорини ошириш ёки технологияни такомиллаштириш орқали жамиятнинг ишлаб чиқариш имкониятларини кенгайтириш.

Фирма– жисмоний ёки юридик шахс сифатида маҳсулот ишлаб чиқариш ва сотиш билан шуғулланувчи иқтисодий субъект.

Институтлар – иқтисодий субъектлар ҳаракатини чекловчи, уларнинг ўзаро муносабатларини тартибга солувчи меъёрлар, қоидалар ҳамда ушбу меъёр ва қоидаларни бажарилишини назорат қилиш механизмлари.

Нарх – бир бирлик товарни сотиб олиш учун тўланадиган пул миқдори.

Мавзуга доир масала ва топшириқларнинг намунавий ечимлари

1. Ҳиндистонлик бир муҳожир иш юзасидан Францияга бормоқчи. Ҳиндистондан Францияга самолёт ва поезд рейслари ҳар куни мавжуддир. Франциягача бўлган масофани самолёт 8 соатда, поезд эса 9 кунда босиб ўтади. Агар Ҳиндистонлик самолётда боришни ихтиёр этса парвоз вақти унинг иш вақтига тўғри келганлиги боис, бир иш кунидан маҳрум бўлади. Поездда борадиган бўлса, муҳожирнинг иш куни душанбадан жумагача эканлигини инобатга олсак, у ҳар бир иш куни учун 50 минг сўм пул маблағини олишдан маҳрум бўлади. Агар, самолёт чиптаси 900 минг сўм, поезд чиптаси эса 500 минг сўм бўлса, муҳожир учун мақбул вариант аниқлансин.

Ечими:

Муҳожир Францияга самолётда боришни ихтиёр этса камида 900 минг сўм пул маблағи сарфлайди. Агар у поездни танласа 9 кунлик сафари давомида кўпи билан 7 кун ишлашини инобатга олсак, Поездда кетиш унга кўпи билан $500+7 \times 50=850$ минг сўмга айланади. Бундан кўриш мумкинки, муҳожир учун Поездда кетиш энг мақбул вариантдир.

Жавоб: Поездда кетиш.

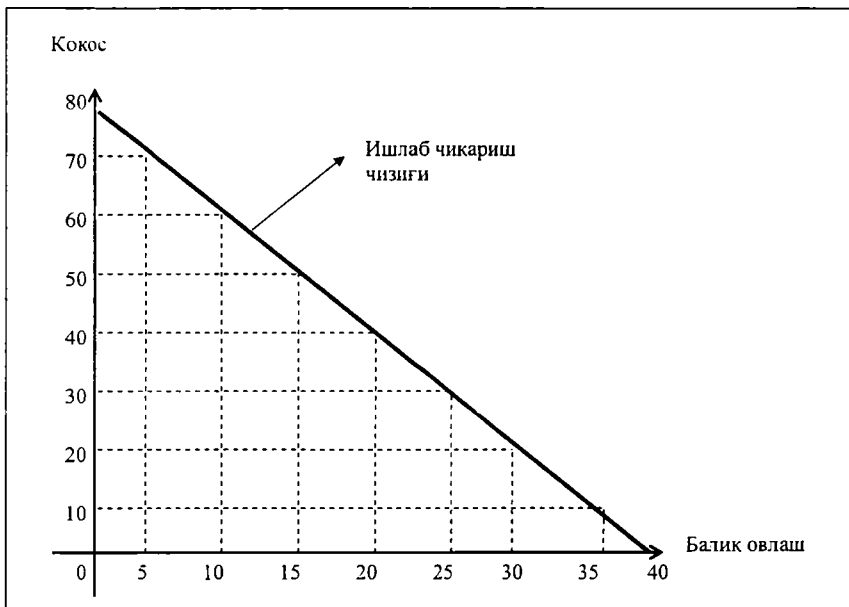
2. Робинзон кимсасиз оролда истиқомат қилади. Кун давомида у кокос ва балиқ ови билан шуғулланиб ҳаёт кечиради. Агар Робинзон бир соатлик вақтини кокос теримиغا сарфласа 10 та кокос ёнғоғи ёки худди шу вақт оралиғида 5 кг балиқ овлаши мумкин. Робинзон бир кунда 8 соат меҳнат қилишини инобатга олсак, Робинзоннинг бир кунлик ишлаб чиқариш имкониятлари чизиги графикда акс эттирилсин ва ишлаб чиқариш имкониятлари чизиги формуласи аниқлансин.

Ечими:

Махсулот ишлаб чиқариш вариантларини аниқлаймиз: Робинзон 8 соат давомда кокос ёнғоғи терими билан машғул бўлса у холда 80 та кокос тера олади, лекин балик овлай олмайди. Агар у 8 соатнинг бир соатини балик овлашга сарфласа 70 та кокос ёнғоғи ва 5 кг балик овлайди. Робинзоннинг бир кунлик ишлаб чиқариш вариантлари куйидаги жадвалда келтирилган:

	Ишлаб чиқариш вариантлари								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Кокос	80	70	60	50	40	30	20	10	0
Балик	0	5	10	15	20	25	30	35	40

Ишлаб чиқариш имкониятлари чизиғи



Робинзон бир соат кокос йиғишдан воз кечса у 10 та кокос ёнғоғидан воз кечган бўлади, лекин у қўшимча 5 кг балик овлайди. Демак, 10 та кокос ёнғоғининг альтернатив қиймати 5 кг баликка тенг.

Робинзоннинг ишлаб чиқариш имкониятлари чизиғи формуласини аниқлаймиз. Робинзон бир кунда L соат ишлайди дейлик. Шундан L_b соатни балик овлашга, L_k соатни кокос ёнғоғи йиғишга сарфлайди.

Демак, $L_b + L_k = 8$ (1).

Робинзоннинг кокос ёнғоғи ва балиқ ишлаб чиқариш функцияларини ёзамиз:

$$K=10 \times L_k \quad V=5 \times L_v \quad (2)$$

Бу ерда: K – кокос миқдори (донада);

V – балиқ миқдори (кг.да)

(2)-чи формулалардан L_k ва L_v ларни аниқлаймиз

$$L_k = \frac{K}{10} \quad L_v = \frac{V}{5} \quad (3)$$

(3) ни (1)га қўямиз:

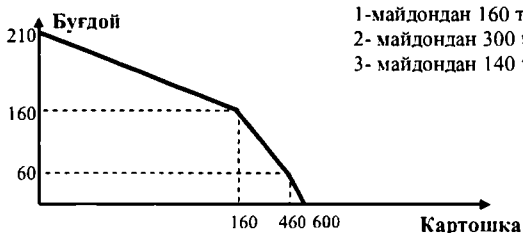
$$\frac{V}{5} + \frac{K}{10} = 8 \text{ ёки}$$

$$K = 80 - 2 \times V \quad (4)$$

(4) – функция орқали Робинзонни ишлаб чиқариш имкониятлари чизигини ва 8 соатлик иш кунида кокос ва балиқ ишлаб чиқаришнинг барча комбинацияларини аниқлаш мумкин.

3. Фермерда балл бонитети ҳар-хил бўлган учта экин майдони бор. У бу майдонларга бугдой ёки пахта экиши мумкин. 1-майдондан 160 т картошка ёки 50 т бугдой, 2-майдондан 300 т картошка ёки 100 т бугдой, 3-майдондан эса 140 т картошка ёки 60 т бугдой олиши мумкин. Фермернинг ҳосил имконияти чизигини графикда тасвирланг.

Ечим:



1-майдондан 160 т картошка ёки 50 т бугдой
 2- майдондан 300 т картошка ёки 100 т бугдой
 3- майдондан 140 т картошка ёки 60 т бугдой

Мустақил ишлаш учун масала ва топшириқлар

1. Иккита орол бўлиб, уларнинг бири робинзонлар ороли, иккинчиси ҳиндулар ороли. Иккита орол ҳам гўшт ва бугдой ишлаб чиқариш билан шуғулланади. Робинзонлар оролида бир ишчи бир йилда 1 тонна гўшт ёки 20 центнер бугдой ишлаб чиқаради. Ҳиндулар оролида эса бир ишчи 2 тонна гўшт

ёки 10 центнер бугдой ишлаб чиқаради. Робинзонлар оролида 400 киши, хиндулар оролида 100 киши маҳсулот ишлаб чиқариш билан шуғулланади.

1) Оролларнинг ишлаб чиқариш имкониятлари чизиғи чизилсин.

2) Гўштнинг ва бугдойнинг альтернатив харажатлари ҳисоблансин.

3) Икки орол ҳамкорликда ишлашга қарор қилишди. У ҳолда, меҳнат тақсимоти натижасида уларнинг биргаликдаги ишлаб чиқариш имкониятлари чизиғи қандай кўринишда бўлади; қайси орол қанча гўшт ва бугдой ишлаб чиқаради?

2. Озод ва Омон стул билан стол ишлаб чиқаради. Озод 1 дона стул ишлаб чиқаришга 1 соат, 1 та стол ишлаб чиқаришга 2 соат вақт сарфлайди. Омон эса 1 дона стул ишлаб чиқаришга 2 соат, 1 та стол ишлаб чиқаришга 1 соат вақт сарфлайди.

а) Агар улар бир кунда 10 соат ишласалар Озод ва Омоннинг ишлаб чиқариш имкониятлари топилсин.

б) Уларнинг биргаликда ишлаганларидаги ишлаб чиқариш имкониятлари аниқлансин.

в) Омон янги технологиядан фойдалана бошлади. Натижада у 2 та стул ишлаб чиқаришга 1 соат, 3 та стол ишлаб чиқариш учун ҳам 1 соат вақт сарфлайдиган бўлди. Омоннинг янги технологиядан фойдалангандаги ҳамда уларнинг ҳамкорликдаги ишлаб чиқариш имкониятлари чизиғи графикда акс эттиринг.

3. Маълум бўлишича, “ABS” нефт компанияси кунига 150 тонна маҳсулотни истеъмолчиларга етказиб беради. Компания фақат 2 турдаги маҳсулотлар бензин ва дизел ёқилғисини ишлаб чиқаради. Дизел ёқилғисининг бензинга нисбатан чекли трансформация коэффициентини -0.5 га тенг.

а) Бензин ва дизел ёқилғиси учун компаниянинг 1 ойлик ишлаб чиқариш имконияти чизиғи чизилсин.

б) Янги технология қелиши билан ишлаб чиқариш ҳажми 20% га ва бензин олиш имконияти олдингига нисбатан 30% га ортди. Компаниянинг янги ишлаб чиқариш имконияти чизиғи олдингисидан қандай фарқ қилишини изоҳланг?

в) Агар, бензин ишлаб чиқаришни графикнинг X ўқига жойлаштирадиган бўлсак, ишлаб чиқариш имконияти чизиғининг ётиқлик коэффициенти олдинги ишлаб чиқариш имконияти чизиғи ётиқлик коэффициентидан неча фоизга фарқ қилади?

4. “Кўшим бобо” фермер хўжалигида турли балл бонетитига эга бўлган учта экин майдони бор. У бу майдонларга бугдой ёки пахта экиши мумкин. У 1-майдондан 100 т картошка ёки 50 т бугдой, 2-майдондан 80 т картошка ёки 30 т бугдой, 3-майдондан эса 40 т картошка ёки 20 т бугдой олиши мумкин. “Кўшим бобо” фермер хўжалигининг ҳосил имконияти чизиғини графикда тасвирланг.

5. Қозоғистонда битта деҳкон 1 йилда 2000 кг оқ узум ёки 3000 кг қизил узум етиштира олади. Азарбайжонда эса битта деҳкон 1 йилда 1 киши 4000 кг оқ узум 1000 кг қизил узум етиштира олиш имкониятига эга. Қозоғистонда узум етиштиришда 400 минг киши, Азарбайжонда эса 100 минг киши банд. Қозоғистон президенти Назарбойев Азарбайжон президенти Алийев билан узум ишлаб чиқаришда ўзаро ҳамкорлик қилишни таклиф қилди. Агар ушбу таклиф амалга ошса, ҳамкорликдаги узум етиштириш имкониятлари чизиги графикда акс эттиринг.

6. Озод Зойиров ва Али Набиев пишлоқ ва колбаса ишлаб чиқарадилар Озод Зойировнинг Али Набиевга нисбатан пишлоқ ишлаб чиқариши 2 баробар ортиқ, яъни 1 соатда 40 кг га тенг пишлоқ ишлаб чиқаради. Али Набиев машхур чорвадор бўлганлиги боис соатига 20 кг колбаса ишлаб чиқаради. Бу Озод Зойировникидан 2 баробар кўпдир.

- а) Озод Зойиров 300 кг пишлоқни Али Набиев 700 кг колбасасига алмашишни таклиф қилди. Бу таклиф Али Набиев учун фойдалими?
- б) Қандай ҳолатда алмашинув икки тараф учун ҳам фойдали бўлади?

7. АҚШда 1 т маккажўхори етиштиришнинг альтернатив харажати 0.2 т бугдойга тенг ва АҚШ максимал даражада 100 млн тонна бугдой етиштира олади. Канадада 1 т бугдойнинг альтернатив харажати эса 2 т маккажўхорига тенг ва Канада давлати максимал 50 млн тонна маккажўхори етиштира олади.

- а) Канада АҚШ ёрдами билан ўз эҳтиёжини 60 млн тонна маккажўхори билан таъминлай оладими?
- б) Икки давлат ўртасида эркин савдо йўлга қўйилса, АҚШ максимал қанча маҳсулот экспорт қила олади?

8. Фермерда 3 та бир хил ўлчамдаги лекин ҳар хил унумдорликка эга ер майдони бор. Фермер бу ерларда картошка, шолғом ва бугдой етиштирмоқчи. У биринчи майдондан 20 т картошка ёки 8 т шолғом ёки 4 т бугдой олиши мумкин, иккинчи майдондан эса мос равишда 15 т, 9 т ва 2 т, учинчисидан эса 12 т, 7 т ва 3 т. Агар фермерда А т ($A < 15$) шолғом етказиб бериш мажбурияти бўлса, фермернинг ишлаб чиқариш имконияти чизиги акс эттирилсин.

9. Фермерда 2 та ҳар хил унумдорликка эга ер майдони мавжуд. Бу майдонларда у сабзи, турп ва помидор етиштирмоқчи. Фермер биринчи майдондан 50 т сабзи ёки 20 т турп ёки 10 т помидор етиштира олади, иккинчи майдондан эса эса мос равишда 20 т сабзи, 10 т турп, 8 т помидор етиштириши мумкин.

- а) Агар фермер учун 10 т турп етиштириш шарт бўлса, унинг ишлаб чиқариш имконияти чизиги чизилсин.
- б) Фермер бир вақтнинг ўзида 10 т шолғом, 7 т помидор ва 25 т сабзи етиштира оладими?

10. Сирғали туманида 2 та фермер хўжалиги картошка ва сабзи етиштириш билан шуғулланади. Биринчи фермер ўзининг 100 гектарлик еридан 3000 т картошка ёки 2000 т сабзи олиши мумкин, икинчи фермер ўзининг 150 гектарлик ер майдонидан 4800 т картошка ёки 2400 т сабзи олиши мумкин.

а) Умумий ишлаб чиқариш имконияти чизиғи чизилсин.

б) Агар фермер хўжаликлари ўртасида эркин савдо йўлга қўйилса, умумий ишлаб чиқариш имконияти чизиғи қандай ўзгаради?

11. Робинзон ва Жумавой кокос ёнгоғини териш ва баликчилик билан шуғулланишадилар. Робинзон бир кунда 5 та балик тутта олади ёки 15 кг ёнғок тера олади. Жумавой эса 15 та балик ёки 5 кг ёнғок тера олади. Иккаლისининг бирғалиқдаги ишлаб чиқариш имконияти чизиғи чизилсин.

12. Комиловлар ва Алимовлар оиласи соат ва телефон ишлаб чиқаришади. 1 та соат ва 1 та телефон ишлаб чиқариш учун кетган вақт соат ҳисобида жадвалда акс эттирилган

Маҳсулот тури	Комиловлар	Алимовлар
Соат	8	15
Телефон	10	12

Агар бир ойдаги иш соати ҳар бир оила учун 240 соатни ташкил этса, уларнинг алоҳида ва умумий ишлаб чиқариш имконияти чизиғи чизилсин.

13. Қуйида Қозоғистон ва Туркменистон давлатларининг ишлаб чиқариш қувватлари ҳақидаги маълумот келтирилган:

Давлатлар	1 тонна маҳсулотга кетган вақт		Йиллик вақт фонди, соатда
	Бугдой	Пахта	
Қозоғистон	24	30	2400
Туркменистон	15	10	1500

а) Абсолют ва нисбий устунлик ҳақида нима дейиш мумкин?

б) Давлатларнинг ўзаро савдосида безарар савдо нисбатлари аниқлансин.

с) Қандай алмашинув икки томон учун максимал фойда беради?

14. “Нефт-бензин” ишлаб чиқариш қувватлари жадвалини қараймиз. 4 та чорак бўйича ҳам ишлаб чиқариш сарфлари ўзгармас ва маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми қуйидагича бўлган:

Чорак	Нефт, млн т	Бензин, млн т
Биринчи	14	4.0
Иккинчи	10	5.0
Учинчи	7	5.7
Тўртинчи	5	6.1

Келгуси чоракда 8 млн тоннадан кам бўлмаган нефт ва 5.55 млн тоннадан кам бўлмаган бензин маҳсулотларини ресурслар харажатини ўзгартирмаган холда ишлаб чиқариш мумкинми?

15. Фирма факат 2 турдаги маҳсулот соат ва сумка ишлаб чиқаради. Агар у бор имкониятини соат ишлаб чиқаришга қаратса 1 ойда 5000 та соат ишлаб чиқади. Агар фирма факат сумка ишлаб чиқарса 2000 та сумка ишлаб чиқара олади. Иккала маҳсулотдан бир вақтда ишлаб чиқариш имкониятлари жадвалда акс эттирилган:

Ишлаб чиқариш имкониятлари	Соат ишлаб чиқариш хажми, дона	Сумка ишлаб чиқариш хажми, дона
1	5000	0
2	4600	200
3	4000	400
5	3500	700
6	2500	1100
7	1100	1500
8	0	2000

Жадвал маълумотларидан фойдаланиб ишлаб чиқариш имконияти чизиғи чизилсин.

16. Хитойлик бир ишчи Францияга бормокчи. Хитойдан Франциягача самолёт ва поезд рейслари ҳар куни бўлиб, бу масофани самолёт 10 соатда, поезд эса 8 кунда босиб ўтади. Ишчининг иш куни душанбадан шанбагача бўлиб, ва ҳар бир иш куни учун у 60 минг сўм иш хақи олади. Самолёт чиптаси 900 минг сўм, поездники эса 450 минг сўм бўлса ишчи қайси транспорт воситасини танласа унга арзонроқ тушиши асослансин.

Тестлар

1. Иқтисодиётда омилларнинг камайиб бориш қонуни мавжуддир. Қандай қилиб, ушбу ҳолатда иқтисодий ўсишга эришиш мумкин?

- а) иқтисодий омиллар жуда кам талаб қилинади;
- б) қўшимча омилларнинг ўсиши ялпи маҳсулот ҳажмини оширмайди, балки қисқартиради;
- в) ресурсларни ошириш зарур, аммо қўшимча бирлик киритилган ресурсларнинг нархи ошиб боради;
- г) яна ва яна кўплаб ресурслар талаб этилади;
- д) тўғри жавоб йўқ.

2. Агар иқтисодий муаммоларнинг бир қисми бозор, бир қисми ҳукумат томонидан ҳал этилса, бундай иқтисодиёт:

- а) маъмурий;
- б) бозорли;
- в) натурал;
- г) аралаш дейилади;
- д) тўғри жавоб йўқ.

3. Ҳамма иқтисодий тизимлар учун фундаментал муаммо бўлиб ҳисобланади, бу:

- а) инвестиция;
- б) ишлаб чиқариш;
- в) истеъмол;
- г) ноёблик ва тақчиллик;
- д) тўғри жавоб йўқ.

4. Ҳар қандай иқтисодий тизимларда “нима”, “қандай” ва “ким учун” деган фундаментал саволлар микро ва макро даражада ҳал этилади. Қуйида тузилган саволлардан қайси бири микроиқтисодиёт даражада ҳал этилади:

- а) тўлик бандлик даражасига қандай қилиб эришилади?
- б) нима ва қанча ишлаб чиқариш керак?
- в) инфляциядан қандай қутулиш мумкин?
- г) иқтисодий ўсишни қандай рағбатлантириш мумкин?
- д) тўғри жавоб йўқ.

5. Бозор тизимида ноёб неъматлар муаммоси нечта тамойиллар орқали ечилади?

- а) 2 та;
- б) 3 та;
- в) 4 та;
- г) 5 та;
- д) тўғри жавоб йўқ.

6. Трансакцион харажатлар бу-

- а) бозорни ўрганишдаги харажатлар;
- б) товарлар хусусиятини аниқлаш билан боғлиқ харажатлар;

- в) товар алмашиш соҳасидаги харажатлар;
- г) ўзаро келишув ва учрашувлар билан боғлиқ харажатлар;
- д) барча жавоб тўғри.

7. Агар 10 та соат ишлаб чиқариш ўрнига бир кунда 20 та сумка ишлаб чиқариш имкони бўлса, сумка ишлаб чиқаришнинг соат ишлаб чиқариш билан боғлиқ чекли трансформация коэффициентини қандай бўлади?

- а) 2 ;
- б) -2;
- в) 0.5;
- г) 0.25;
- д) тўғри жавоб йўқ.

8. Фермер ҳар йили 100 т пахта ва 300 т буғдой етиштиради. Фермер учун 1 т пахта етиштиришнинг альтернатив харажати 4 т буғдойни етиштириш харажатига тенг. Фермер барча имкониятларини пахта етиштиришга қаратса максимал неча тонна пахта давлатга топшира олади?

- а) 150 т;
- б) 175 т;
- в) 200 т;
- г) 250 т;
- д) тўғри жавоб йўқ.

9. Фермер ҳар йили 200 т пахта ва 800 т буғдой етиштиради. Фермер учун 1 т пахта етиштиришнинг альтернатив харажати 5 т буғдойни етиштириш харажатига тенг. Фермер барча имкониятларини буғдой етиштиришга қаратса максимал неча тонна пахта хом ашёсини давлатга топшира олади?

- а) 1800 т;
- б) 2000 т;
- в) 2200 т;
- г) 2400 т;
- д) тўғри жавоб йўқ.

10. Агар тадбиркор бир кунда 20 та стол ёки 60 та стул ясаш имконига эга бўлса, қуйидаги вариантлардан қайси бирини у 1 ой (30 кун)да ишлаб чиқариш имконига эга эмас?

- а) 300 та стол ва 900 та стул;
- б) 400 та стол ва 350 та стул;
- в) 550 та стол ва 100 та стул;
- г) 530 та стол ва 250 та стул;
- д) 190 та стол ва 1200 та стул.

II БОБ. ТАЛАБ ВА ТАКЛИФНИНГ НАЗАРИЙ АСОСЛАРИ ҲАМДА БОЗОР МУВОЗАНАТИ

Асосий тушунчалар

Таклиф – бу ишлаб чиқарувчилар ва сотувчилар томонидан берилган нархларда сотилиши мумкин бўлган товарлар миқдори.

Талаб – берилган нархларда харидорлар томонидан сотиб олиниши мумкин бўлган товарлар миқдори.

Таклиф қонуни – тўғридан-тўғри нарх ўзгариши билан боғлиқ ҳолда таклифнинг ўзгариши.

Талаб қонуни – нархдан ташқари бошқа омиллар ўзгармаганда талаб миқдори билан нарх ўртасидаги тесқари боғлиқлик.

Истеъмолчи ортиқчалиги (ютуғи) – истеъмолчи товарлар учун тўлаши мумкин бўлган нархлар билан товарларга бозорда ҳақиқий тўланган нархлар айрмаларининг йиғиндисига тенг.

Ишлаб чиқарувчи ортиқчалиги (ютуғи) – товарларнинг ҳақиқий нархларидан чекли (бир бирлик қўшимча товар ишлаб чиқаришга кетган) харажатларни айрмалари йиғиндисига тенг.

Таклиф чизиги – товар нархи билан таклиф қилинадиган ушбу товар миқдори ўртасидаги боғлиқликни ифодаловчи эгри чизик.

Талаб чизиги – товар нархи билан сотиб олиннадиган ушбу товар миқдори ўртасидаги боғлиқликни ифодаловчи эгри чизик.

Шахс талаби – битта истеъмолчининг товарга бўган талаби.

Мувозанат нарх – талаб билан таклифни тенглаштирувчи нарх. Мувозанат нархга тўғри келадиган товар миқдорига мувозанат маҳсулот миқдори дейилади.

Трансакцион харажатлар – бозорда товарларни сотишда эгалик ҳуқуқини аниқлаш ва уни бериш билан боғлиқ харажатлар.

Таклиф функцияси – таклифга таъсир қилувчи омиллар миқдори билан таклиф миқдори ўртасидаги боғлиқликни ифодалайди.

Талаб функцияси – талабга таъсир қилувчи омиллар миқдори билан талаб миқдори ўртасидаги боғлиқликни ифодалайди.

Бозор мувозанати – бозорда таклиф миқдори билан талаб миқдори тенг бўлган ҳол; таклиф чизиги билан талаб чизиги кесилган нуқтага мувозанат нуқта дейилади. Талаб ва таклиф орқали бозор механизмини ўрганиш, уларнинг графикларини таҳлил қилишдан бошланди. Маълумки, давлатнинг аралашувисиз, талаб ва таклиф мувозанат ҳолатга келади ва унга асосан товарнинг бозор нархи ўрнатилади ҳамда мувозанатни таъминлайдиган маҳсулотнинг умумий ҳажми ўрнатилади.

Қуйидаги графикда ордината ўқи бўйича бир бирлик маҳсулотнинг нархи P кўрсатилган (сўмда). Абсисса ўқи бўйича берилган вақт оралиғида талаб қилинган ва таклиф қилинган маҳсулот ҳажми Q кўрсатилган.

Таклиф чизиги S (*simplify*) қанча миқдорда ва қанақа ишлаб чиқариш нархида товарнинг бозорда сотилиши мумкинлигини кўрсатади. Таклиф чизиги

канча юкорига кўтарилса, шунча нарх юкори бўлади ва шунга кўп фирмалар маҳсулот ишлаб чиқариб, сотиш имкониятига эга бўладилар.

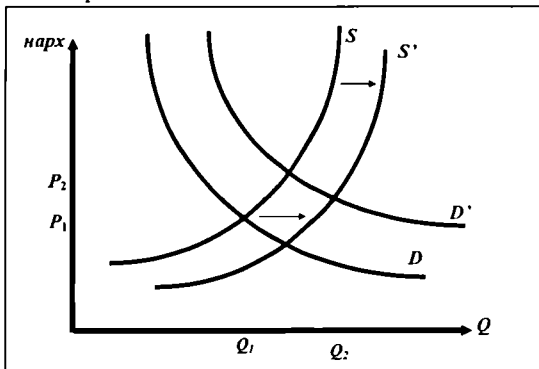
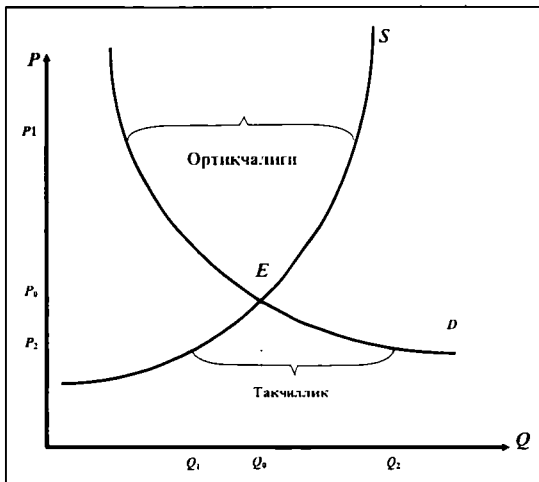
Юкори нарх, мавжуд фирмаларни ишлаб чиқаришни кенгайтиришга даъват этади, бозорга янги фирмаларни ўз маҳсулоти билан кириб P келишини таъминлайди, улар ишлаб чиқарган юкори харажатли рентабел бўлмаган маҳсулотлари юкори нархда рентабел бўлади. Бундай холда, фирмаларда ишлаб чиқаришнинг кенгайтиши киска вақт оралиғида интенсив бўлса, узок муддатда эса экстенсив амалга оширилади.

Талаб чизиғи D (*Demand*) истеъмолчиларнинг берилган нархларда канча миқдорда маҳсулот сотиб

олиш мумкинлигини билдиради. Талаб чизиғининг пастга кетиши, истеъмолчиларнинг нарх канча паст бўлса, улар шунча кўп маҳсулот сотиб олишини англатади. Паст нархлар, харидорларга янада кўпроқ миқдорда товарлар сотиб олишига ҳамда илгари сотиб ололмаётган истеъмолчиларга эса хозир у товарни сотиб олишга имкон яратади.

Кўпгина бозорларда бир вақтнинг ўзида ҳам талаб, ҳам таклиф эгри чизиклари ўзгариб туради. Иқтисодий ўсиш юкори бўлганда истеъмолчилар даромади юкори бўлади, акс холда даромадлар ҳам камаяди. Баъзи бир товарларга бўлган талаб ҳам вақт бўйича ўзгаради, масалан, мавсумлар бўйича товарларга талаб; бир-бирини ўрнини

босадиган товарлардан бирининг нарhini ўзгариши; дид ва моданинг ўзгаришига қараб талабнинг ўзгариши. Худди шундай, вақт бўйича иш хақи, хом ашё нархи, капитал маблағ қўйишлар ҳам ўзгаради, натижада бу ўзгаришлар таклифга жиддий таъсир қилади.



1. Бирор бир товарга бўлган талаб ва таклиф функциялари берилган бўлсин,

$$Q_d = 100 - 1.5P$$

$$Q_s = 20 + 0.5P$$

Берилган функциялардан фойдаланиб бозор мувозанатини аниқланг.

Ечими:

Бизга маълумки, бозор мувозанати талаб ва таклиф ҳажмлари ўзаро тенглашганда таъминланади. $Q_c = Q_s = Q_D$

$$\text{Демак, } 100 - 1.5P = 20 + 0.5P \Rightarrow 2P = 80 \Rightarrow P_c = 40$$

$$Q_c = 100 - 1.5 \times 40 = 40$$

Жавоб: Мувозанат нарх 40 бирлик, мувозанат ҳажм ҳам 40 бирликка тенг

2. Аёллар шубасига бўлган талаб ва таклиф функциялари қуйидагича:

$$Q_D = P^2 - 7P + 12;$$

$$Q_S = 3P - 4.$$

Берилган функция лардан фойдаланиб мувозанат нарх ва мувозанат ҳажм аниқлансин ҳамда графикдаги кўриниши акс эттирилсин.

Ечими:

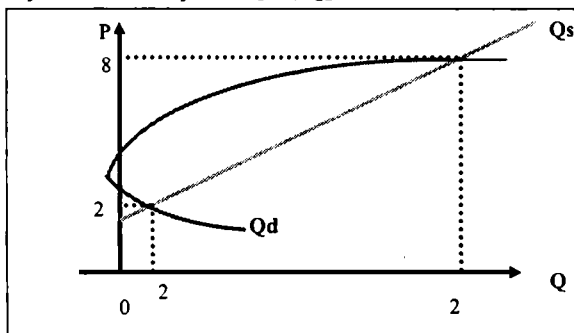
$$P^2 - 7P + 12 = 3P - 4 \Rightarrow P^2 - 10P + 16 = 0$$

$$\Rightarrow (P-8)(P-2) = 0$$

$$P_1 = 8; P_2 = 2$$

$$\text{Биринчи мувозанатлик нуқта: } P_1 = 2, Q_1 = 3 \times 2 - 4 = 2.$$

$$\text{Иккинчи мувозанатлик нуқта: } P_2 = 8, Q_2 = 3 \times 8 - 4 = 20$$



3.Х товарга талаб ва таклиф функциялари куйидагича берилган:

$$Q_D = 200 - 5P$$

$$Q_S = 80 + P$$

Давлат хар бир товарга 10 \$ солик белгилади.

Бу қарор натижасида

А) мувозанат параметрлари қандай ўзгаришини графикда тасвирланг

В) бу солиқнинг истеъмолчи, ишлаб чиқарувчи тўлайдиган қисми ва солиқ юқи ортиқчилиги ҳисоблансин.

Ечим:

Дастлаб бозор мувозанатини топамиз.

$$Q_D = Q_S$$

$$200 - 5P = 80 + P$$

$$120 = 6P$$

$$P = 20. \quad Q_D = Q_S = 100$$

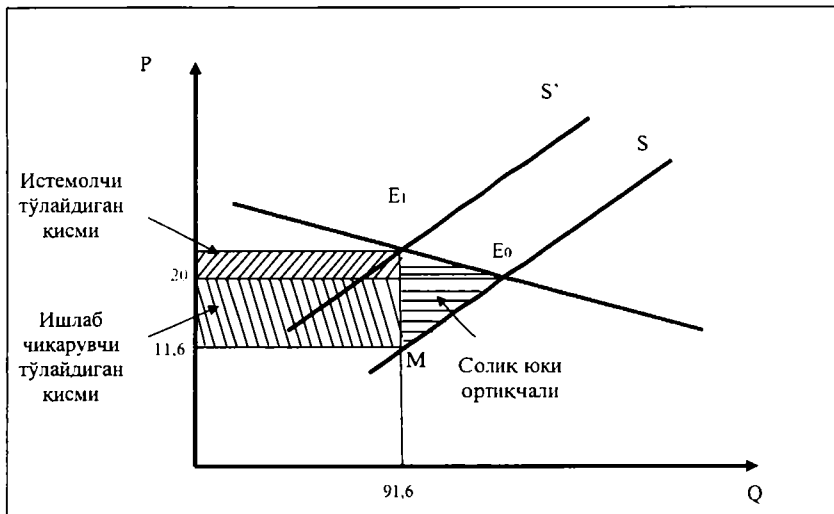
Давлат 10 сўм солиқ белгилагандан сўнг $Q_S' = 80 + (P - 10) = 70 + P$

Янги $Q_D = Q_S' \quad 200 - 5P = 70 + P$

$$130 = 6P$$

$$P_1 = 21.6 \quad Q_D = Q_S' = 70 + 21.6 = 91.6$$

Энди графикда тасвирлаймиз



Истеъмолчи тўлайдиган қисм - $(21.6 - 20) \times 91.6 = 146.5$

$$91.6=80+P$$

$$P_m=11.6$$

Ишлаб чиқарувчи тўлайдиган қисм- $(20-11.6) \times 91.6 = 769.4$

Солиқ юки ортиқчалиги- $(21.6-11.6) \times (100-91.6)/2 = 42$

4. Фараз қилайликки, “голден” деб номланган олма навига бўлган бир ойлик талаб функцияси ушбу кўринишда берилган бўлсин,

$$Q_D = 100 - 3P_G + 2P_O + 0.01I$$

Бу ерда, (100) ўзгармас параметр бўлиб, олманинг нархи нолга тенг бўлганда талаб ҳажми 100 бирликка тенг бўлишини англатади;

$(-3P_G)$ эса, агар “голден” навли олманинг бир килограмм нархи бир сўмга кўтарилганда ушбу олмага бўлган талаб ҳажми уч килограммга пасайиб кетишини англатади;

$(+2P_O)$ эса, бошқа навли олманинг нархи (ўринбосар) бир сўмга ошганда “голден” олмасига бўлган талаб икки килограммга ошишини кўрсатади;

$(+0.01I)$ коэффициентлари эса, истеъмолчилар даромадларининг ҳар юз сўмга ошишига “голден” олмасига бўлган талаб ҳажмининг 1 килограммга ошишини англатади.

Қуйидаги шартлар берилган: бир кг “голден” навли олманинг бозор нархи $P=400$ сўм; бошқа навли олманинг нархи $P_o = 300$ сўм; истеъмолчиларнинг бир ойлик даромадлари $I=200000$ сўм бўлса, “голден” навли олмага бўлган бир ойлик талаб ҳажми аниқлансин.

$$Q_D = 100 - (3 \times 400) + (2 \times 300) + (0.01 \times 200000) = 1500..$$

Фақат бир омил таъсир қилганда ва бошқа омиллар ўзгармас деб қабул қилингандаги шaroитда ҳисоблаб чиқамиз:

Фақат нарх P_G омили таъсир кўрсатганда: $Q_D = 100 + (2 \times 300) + (0.01 \times 200000) - 3P_G \Rightarrow Q_D(P_G) = 2700 - 3P_G$;

P_o учун: $Q_D(P_o) = 100 - (3 \times 400) + (0.01 \times 200000) + 2P_o \Rightarrow Q_D(P_o) = 900 + 2P_o$;

I учун: $Q_D(I) = 100 - (3 \times 400) + (2 \times 300) + 0.01I \Rightarrow Q_D(I) = 500 + 0.01I$.

5. 2009 йилнинг 1-ярмида Ўзбекистон бозорида сигарет таклифи

$$Q_S = 1800 + 5P$$

Ички бозоримиздаги талаб $Q_D^1 = 3800 - P$ Ташқи бозордаги талаб эса

$$Q_D^2 = 6000 - 2P$$

P - Кути сигарет нархи.

Q - қутилар сони.

Ташқи бозордаги ўзгаришлар сабаб ташқи талаб 20% га камайиб кетди.

Аниқлансин:

А) Ташқи бозордаги бу ўзгариш ишлаб чиқарувчи даромадининг қанча камайишига олиб келиши.

В) Агар давлат 1 кути сигарет нархине 900 сўм қилиб белгилаб қўйса бу қарор қандай оқибатларга олиб келиши .

Ечим:

$$\text{Умумий талаб } Q_D^u = Q_D^1 + Q_D^2 = 3800 - P + 6000 - 2P = 9800 - 3P$$

Мувоzanат параметрларини топиб оласк:

$$Q_D^u = 9800 - 3P = Q_S = 1800 + 5P$$

$$8P = 8000$$

$$P = 1000; Q_D^u = Q_S = 6800$$

Ўзгаришдан кейинги умумий талаб talab

$$Q_D^u = Q_D^1 + 0.8Q_D^2 = 3800 - P + 0.8(6000 - 2P) = 3800 + 4800 - P - 1.6P = 8600 - 2.6P$$

$$Q_D^u = Q_S$$

$$8600 - 2.6P = 1800 + 5P$$

$$6800 = 7.6P$$

$$P = 894.7; Q_D^u = Q_S = 6273$$

Ишлаб чиқарувчи даромади $TR = PQ = 1000 \times 6800 = 6800000$ сўм

Ўзгаришдан кейин $TR = PQ = 894.7 \times 6273 = 5612453$ сўм

Истеъмолчининг йўқотган даромадини топамиз:

$$6800000 - 5612453 = 1187547 \text{ сўмни ташкил этади}$$

Давлат томонидан 1 кути сигарет нархи 900 сўм қилиб белгиланган кейин

$$Q_D^u = 8600 - 2.6 \times 900 = 6260$$

$$Q_S = 1800 + 5 \times 900 = 6300$$

Ортиқча $6300 - 6260 = 40$ кути махсулот ортиб қолади агар давлат уни сотиб олмаса ва 900 сўмдан кам сотишга рухсат бермаса чайков бозори вужудга келади ундаги нарх

$$6300 = 8600 - 2.6$$

$$2.6P = 2300$$

Жавоб: $P = 884$ сўм бўлади.

6. Мол гўшти бозорида гўштга бўлган талаб ва таклиф функциялари қуйидагича:

$$Q_D = 20000 - 2P$$

$$Q_S = 2000 + P$$

Товук гўшти бозорида эса талаб ва таклиф функция лар:

$$Q_D = 24000 - 2P$$

$$Q_S = 4000 + 3P$$

Мол гўшти бозорида таклиф қисқариши оқибатида мувоzanат нарх 6200 сўмга кўтарилди.

Аниқланиши лозим:

1. Мол гўшти таклифи ва унинг чизиги қандай ўзгаришини изохланг ҳамда мол гўшти бозорида ўзгарган вазият товук гўшти бозорига қандай таъсир кўрсатишини, яъни товук гўштига талаб қандай ўзгаришини аниқланг.

Ечими:

Мол гўшти бозорида мувозанат ҳолатни аниқлаймиз. Бунинг учун таклиф ва талаб функцияларини тенглаштириб мувозанат нархни топиб оламиз:

$$Q_c = Q_s = Q_D$$

$$Q_c = 20000 - 2P = 2000 + P$$

$$18000 = 3P$$

$P_c = 6000$ сўм Демак мувозанат нарх 6000 сўмни, мувозанат ҳажм эса $Q_c = 2000 + 6000 = 8000$ кг. .

Мол гўшти таклифи қисқариши натижасида мувозанат нарх 6200 сўмни ташкил қилганлиги боис ўзгарган таклиф ҳажмини куйидаги амални бажариб аниқлаймиз:

$$20000 - 2 \times 6200 = 2000 + 6200 - X$$

$$7600 = 8200 - X$$

$$X = 600$$

Янги таклиф функцияси

$$Q_s = 2000 + P - 600 = 1400 + P$$

$$Q_D = 20000 - 2 \times 6200 = 7600 \text{ кг.}$$

Кўриниб турибдики

истеъмолчилар томонидан билдириладиган талаб ҳажми 400 кг га қисқармоқда.

$$\Delta Q_D = 8000 - 7600 = 400.$$

Ушбу истеъмолчилар ўз эҳтиёжларини ўринбосар товар орқали таъмин этишга ҳаракат қилиб товук гўштига бўлган талабнинг ўзгаришига сабабчи бўладилар. Товук гўштига бўлган талаб куйидагича ўзгаради:

Истеъмолчилар сони ўзгармасдан олдин товук гўшти бозоридаги мувозанат ҳолатни аниқлайдиган бўлсак, таклиф ва талаб функцияларини ўзаро тенглаштириб мувозанатлик параметрларини топамиз:

$$Q_c = Q_s = Q_D$$

$$24000 - 2P = 4000 + 3P$$

$$20000 = 5P$$

$$P_c = 4000 \text{ сўм}$$

$$Q_c = 4000 + 3 \times 4000 = 16000 \text{ кг}$$

Ўзгарган талаб функцияси

$$Q'_D = 24000 - 2P + 400 = 24400 - 2P$$

$$Q'_D = Q_s$$

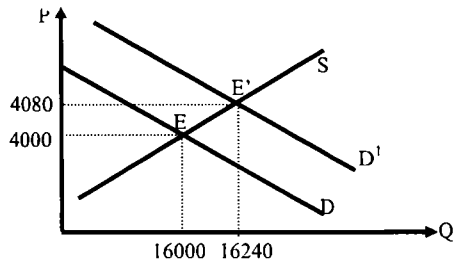
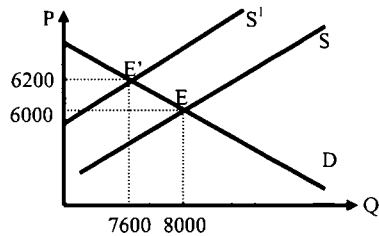
$$24400 - 2P = 4000 + 3P$$

$$20400 = 5P$$

$$P = 4080 \text{ сўм}$$

$$Q_e = 4000 + 3 \times 4080 = 16240 \text{ кг}$$

$$\Delta Q = 240 \text{ кг.}$$



Мустақил ишлаш учун масала ва топшириқлар

1. Мандаринга бўлган талаб ва таклиф функцияларги қуйидагича берилган

$$Q_D=5000-5P; \quad Q_S=-500+5P$$

Бозорнинг мувозанат параметрлари аниқлансин.

2. Максимал талаб ҳажми 5000 бирликга тенг. Товар нархи 1000 сўм бўлганда, талаб нолга тенг. Чизикли талаб функцияси аниқлансин.

3. Жадвалда берилган маълумотлар асосида бозорнинг мувозанат параметрлари аниқлансин.

Нарх	Талаб ҳажми	Таклиф ҳажми
1 000	4 000	2 000
1 500	3 000	2 800

4. Муқимий номидаги театрда спектакл чиптасига бўлган талаб $P=5220-0.05671*Q$ кўринишида. Бу ерда, P-чипта нархи сўмда, Q-чипталар сони. Кассада чипта неча сўмдан сотилса пул тушуми максимал бўлади?

5. Талаб функцияси $Q_D=P^2-70P+400$, таклиф функцияси эса $Q_S=30P-600$ га тенг бўлсин.

А) Бозорнинг мувозанат параметрлари аниқлансин.

Б) Талаб ва таклиф функцияларини графикада акс эттиринг.

6. Бирор товарга бўлган талаб ва таклиф функциялари қуйидагича берилган:

$$Q_D=200-2P \quad Q_S=100+3P$$

Жаҳон бозорида ушбу товар нархи 20 доллар.

Аниқлансин:

А) Давлатга импорт қилинадиган товар миқдори.

Б) Давлат ҳар бир ишлаб чиқарилган товар учун 10 доллар субсидия белгилади. Бу ҳолда импорт ҳажми қандай ўзгаради?

В) Давлат импортни тўхтатиш билан бирга 20 донна маҳсулотни экспорт қилиш учун ҳар бир товар учун қанча субсидия бериши керак?

7. Бирор товарга талаб функцияси $Q_D=1200-5P$, таклиф функцияси эса $Q_S=-300+2.5P$ кўринишида берилган. Ишлаб чиқарувчилар ҳар бир ишлаб чиқарилган товар учун давлатдан 50 сўм субсидия олишади.

Аниқлансин: истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчи ютуқлари субсидия берилгандан кейин қандай ўзгаради ва нечага тенг бўлади?

8. Талаб функцияси $Q_D = P^2 - 40P + 600$, таклиф функцияси эса $Q_S = 60P - P^2$ бозордаги тебранишлар сабабли талаб ҳажми 10% га камайди.

- А) Янги мувозанат ҳажм олдингисидан неча фоизга камроқ?
- Б) Талаб ва таклиф функциялари графикда тасвирлансин.
- В) Янги даромад қанчани ташкил этади?

9. Мандарин бозорида талаб ва таклиф функциялари қуйидагича

$$Q_D = 4000 + 2R - 3P$$

$$Q_S = 1000 + 2P$$

Бу ерда: R – истеъмолчи даромади

Истеъмолчи даромади 10000 сўм ва 15000 сўм бўлганда бозорнинг мувозанат параметлари қандай ўзгаради?

10. 2009-йилда Тошкент Давлат Иқтисодиёт Университетидаги талабалар ўртасида сўнги марказдаги “NOTEBOOK” учун энг кўпи билан қанча тўлашлари мумкинлиги ҳақида ўтказилган сўров натижалари қуйидаги жадвалда келтирилган

Талабалар сони	2 000	1500	1100	800	500	200
Тўлашлари мумкин бўлган максимал нарх \$	300	400	500	550	600	700

Ушбу маълумотлар асосида умумий талаб шкаласини аниқлаш мумкинми? Агар бўлса қандай қилиб?

11. Фараз қилайлик X товар учун талаб ва таклиф функциялари берилган:

$$Q_D = 2000 - 3P \quad \text{ва} \quad Q_S = 200 + 2P$$

Давлат ҳар бирлик сотиладиган товар учун 60 сўм солиқ белгилади.

- А) Мувозанат нарх ва мувозанат маҳсулот миқдори қандай ўзгаради?
- Б) Ушбу солиқ ставкаси давлатга қанча даромад келтиради?
- С) Истеъмолчилар ва ишлаб чиқарувчилар қанчадан солиқ тўлайди?

12. Шакар бозори мувозанат ҳолатга яқин ҳолатда. Мувозанат нарх 1300 сўм. Маҳсулот ҳажми 10 000 кг. 1 кг. шакар нархи 1200 сўм бўлса, талаб ортиб 12000 кг., таклиф 9000 кг. ташкил қилди. Шакарга бўлган талаб ва таклиф функциялари аниқлансин. Давлат 1 кг шакар нарҳини 1250 сўм қилиб белгилади. Давлатнинг нарх сиёсати қандай оқибатларга олиб келади?

13. Фараз қилайлик талаб ва таклиф функциялари берилган:

$$Q_D = 25000 - 12P \quad \text{ва} \quad Q_S = 3000 + 10P$$

Давлат ҳар бирлик сотиладиган товар учун 100 сўм солиқ белгилади.

Малум муддат ўтиб давлат истеъмолчиларни қўллаб–қувватлаш учун солиқни бекор қилиб 150 сўм дотация белгилади. Давлатнинг ушбу қарори оқибатида ишлаб чиқарувчиларнинг даромади канчага ўзгарди?

14. Талаб функцияси $Q_D=20\ 000-25P$

Аниқлансин:

- А) Максимал даромад ҳажми.
- В) Максимал даромад олишни тامينлай оладиган нарх.

15. Ҳаридорлар ‘NEXIA’ автомашинасини жадвалда кўрсатилган нархдан юқори бўлмаган нархда сотиб олишга тайёр

Ҳаридор	А	Б	С	Д
Нарх S	8 000	9 000	10 000	11 000

Ушбу маълумотлар асосида бозор талабининг шкаласи тузилсин.

16. Учта ҳаридор бир хил маркадаги телевизордан биттадан сотиб олмоқчи. Биринчи ҳаридор телевизорни сотиб олади агар унинг нархи 200 минг сўмдан ошмаса, иккинчи ҳаридор эса 300 минг сўмдан ошмаса, учинчиси эса 400 минг сўмдан кўп бўлмаган нархда сотиб олишга тайёр. Ҳаридор талаби шкаласини тузинг.

17. Апельсинга талаб функцияси куйидагича:

$$Q_D(A)=8000-2P_A+P_M$$

Мандаринга бўлган талаб функцияси эса:

$$Q_D(M)=8000-2P_M+P_A$$

Апельсинга таклиф функцияси:

$$Q_S(A)=-4000+P_A$$

Мандарин таклифи функцияси эса:

$$Q_S(M)=-4000+P_M$$

Бу ерда P_A – апельсин нархи, P_M – мандарин нархи.

- А) Ҳар иккала бозорнинг мувозанат параметрлари топилсин.
- В) Агар мандариннинг ҳар кг учун 1600 сўмдан солиқ белгиланса бозорнинг мувозанат параметрлари қандай ўзгаради?

18. Умумий бозор талаби топилсин, агар индивидуал талаблар куйидагича берилган бўлса:

$$Q(1)=40\ 000-8P \text{ agar } P \leq 500 \text{ bo'lsa;}$$

$$Q(2)=70\ 000-10P \text{ agar } P \leq 1\ 000 \text{ bo'lsa;}$$

$$Q(3)=50\ 000-4P \text{ agar } P \leq 800 \text{ bo'lsa;}$$

19. Талаб ва таклиф функциялари тўғри чизиқ кўринишида. Мувозанат нарх 10 000 сўмга, мувозанат ҳажм эса 3600 га тенг. Нарх 8 000 сўм бўлганда талаб ҳажми 40 000 тани ташкил этади. Агар нарх 12 500 бўлса, таклиф ҳажми аниқлансин.

20. Бозордаги таклиф функцияси A товар учун $Q_S=4P-2000$ га тенг. Аввал бу бозордаги талаб ҳажми $Q=19000-2P$ кўринишида эди. Сўнгра эса реклама туфайли $11000-2P$ га ортди. Бозорнинг олдинги ва хозирги мувозанат параметрларини топинг.

Тестлар

1. Бозор талабига куйидаги омиллардан қайси бири таъсир этмайди?

- а) истемолчиларнинг даромади;
- б) ўрнини тўлдирувчи товарлар нархи;
- в) тўлдирувчи товарлар нархи;
- г) истемолчилар сони;
- д) сотувчилар сони.

2. Қайси омил талаб эгри чизиғига таъсир этмайди?

- а) истемолчилар диди ва афзал кўриши;
- б) миллий даромаднинг ҳажми ёки қайта тақсимланиши;
- в) товарлар нархи;
- г) истемолчилар сони ва ёши;
- д) товарлар сифати.

3. Агар бозор нархи мувозанат нархдан паст бўлса:

- а) ортикча таклиф пайдо бўлади;
- б) дефицит пайдо бўлади;
- в) истемолчилар бозори пайдо бўлади;
- г) ресурслар нархи камаяди;
- д) сотувчилар камаяди.

4. Олмага бўлган талаб чизиғининг чап томонга силжишига куйидагилар сабаб бўлади:

- а) нок нархини камайиши;
- б) олма нархини камайиши;
- в) олма нархини кўтарилиши;
- г) олмани етиштириш харажатларини ортиши;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

5. Чайковчилар фаолияти:

- а) конуний тадбиркорлик хатарини кучайтиради;
- б) нархлар барқарорлигини кучайтиради;
- в) иктисодий нокулайликлар пайдо қилади;
- г) доимо фойда келтиради;
- д) ҳаммаси тўғри.

6. Талаб ва таклиф конунига мувофиқ, талабнинг кўпайиши:

- а) мувозанат нархни ҳам, мувозанат миқдори ҳам камайтиради;
- б) мувозанат нархни оширади, мувозанат миқдори эса камайтиради;
- в) мувозанат нархни камайтиради;
- г) ҳаммаси тўғри;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

7. Товарнинг мувозанат нархи бу-

- а) ортиқча талабни пайдо қиладиган нархдан юқори нарх;
- б) ортиқча талаб ҳам, ортиқча таклиф ҳам бўлмайдиган нарх;
- в) ортиқча таклифни пайдо қиладиган нархдан юқори нарх;
- г) ҳаммаси тўғри;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

8. Қайси омилларнинг ўзгариши талаб эгри чизигининг силжишига олиб келмайди?

- а) мода ва дидларнинг ўзгариши;
- б) миллий даромаднинг ҳажми ва унинг тақсимланиши;
- в) маҳсулотнинг нархи;
- г) истеъмолчиларнинг сони ёки ёш даражаси;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

9. Технологиянинг такомиллашуви нимага олиб келади:

- а) эгри талаб чизигини юқори ва ўнганга;
- б) эгри талаб чизигини чапга ва пастга;
- в) эгри таклиф чизигини юқори ва ўнганга;
- г) эгри таклиф чизигини чапга ва пастга;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

10. Товар ва хизматлар бозори мувозанат ҳолатда дейилади, агар:

- а) талаб таклифга тенг бўлса;
- б) нарх ҳаражатлар қўшилган фойдага тенг бўлса;
- в) технология даражаси босқичма – босқич ўзгариб турса;
- г) таклиф ҳажми талаб ҳажмига тенг бўлса;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

11. Талаб қонуни дейилади, агар:

- а) таклиф ҳажмининг талаб ҳажмидан ошиб кетиши нархни тушушига олиб келади;
- б) истеъмолчиларнинг даромади кўпайса, у ҳолда улар товарларни кўпроқ сотиб оладилар;
- в) талаб эгри чизиги мусбат қияликка эга;
- г) маҳсулотнинг нархи пасайса, уни олиш ҳажми кўпаяди;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

12. X маҳсулотга бўлган талаб чизиги силжишини нима билан изохлаш мумкин:

- а) X маҳсулотнинг таклифи турли сабабларга кўра пасайди;
- б) X маҳсулотнинг нархи ўсганлиги учун истеъмолчилар ушбу товарни камроқ сотиб олишга қарор қабул қилишдилар;
- в) истеъмолчилар дидларининг ўзгарганлиги муносабати билан X товарни ҳар қандай нархда ҳам олдингисига нисбатан кўпроқ сотиб олишни хоҳлайдилар;
- г) X товарнинг нархи пасайганлиги учун истеъмолчилар уни кўпроқ сотиб олишга ҳаракат қилдилар;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

13. X махсулотни ишлаб чиқариш учун сарфланадиган материаллар нархи ошганлиги учун:

- а) эгри талаб чизиги юкорига (ўннга силжийди);
- б) эгри таклиф чизиги (чапга силжийди);
- в) эгри талаб ва таклиф чизиклари юкорига силжийди;
- г) эгри таклиф чизиги пастга (ўннга силжийди);
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

14. Қайси ибора инсонларнинг бирор бир товарни сотиб олиш учун имконият ва хоши борлигини англатади.

- а) эхтиёж;
- б) талаб;
- в) зарурият;
- г) хоши;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

15. Товар махсулотига бўлган талаб ва таклиф кўпайса, у ҳолда:

- а) нарх кўтарилади;
- б) товарнинг умумий ҳажми ошади;
- в) нарх мўтадил қолади;
- г) жамиятнинг фаровонлиги ошади;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

16. Агар товар баҳоси талаб ва таклиф эгри чизикларининг кесишиш нуктасидан паст бўлса, у ҳолда:

- а) товар ортиқчалиги пайдо бўлади;
- б) тақчиллик юзага келади;
- в) ишсизлик кўпаяди;
- г) мувозанат ҳолат таъминланади;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

17. Талаб ҳажмига қуйидаги омиллардан қайси бири таъсир кўрсатмайди?

- а) истеъмолчилар даромади;
- б) тўлдирувчи товарлар нархининг ўзгариши;
- в) ресурсларнинг нархи;
- г) истеъмолчилар сони;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

18. Таклиф қонунига кўра, бошқа омиллар ўзгармас бўлган шароитда товар нархининг кўтарилиши:

- а) таклифнинг ошишига;
- б) таклифнинг пасайишига;
- в) таклиф ҳажмининг ошишига;
- г) таклиф ҳажмининг пасайишига олиб келади;
- д) тўғри жавоб йўқ.

19. Товар махсулоти баҳосининг пасайиш сабабларига қуйидаги омиллардан қайси бири таъсир кўрсатган?

- а) хусусий тадбиркорлик учун солиқларнинг кўтарилганлиги;
- б) истеъмолчилар даромадининг кўтарилганлиги;

- в) ишлаб чиқариш ресурслари нархининг пасайганлиги;
- г) тўлдирувчи товарлар нархининг арзонлашуви;
- д) тўғри жавоб йўқ.

20. Бозор нархи мувозанат нархдан паст бўлганда қандай ҳолат юз беради?

- а) товар ортиқчилиги пайдо бўлади;
- б) товар танқислиги юз беради;
- в) истемолчилар бозори шаклланади;
- г) ресурслар нархи арзонлашади;
- д) тўғри жавоб йўқ.

21. Қуйидаги қайд этилганлардан қайси бири меҳнатга бўлган талабга таъсир кўрсатмайди?

- а) яқунланган маҳсулотга бўлган талаб;
- б) ишлаб чиқариш технологияси;
- в) инфляция натижасида содир бўлган номинал иш ҳақининг ўзгариши;
- г) меҳнатнинг чекли маҳсулоти билан бошқа ресурсларнинг чекли маҳсулоти ўртасидаги муносабат;
- д) тўғри жавоб йўқ.

III БОБ. ТАЛАБ ВА ТАКЛИФ ЭЛАСТИКЛИГИ

Асосий тушунчалар

Эластиклик – талаб ва таклифга таъсир килувчи омилларнинг бир фоизга ўзгариши натижасида талаб ва таклиф хажмининг неча фоизга ўзгаришини аниқлайдиган коэффициентга айтилади.

Нархга боғлиқ талаб эластиклигини қуйидагича ҳисобланади:

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

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

Талабнинг нархга кўра ёйсимон эластиклигини ҳисоблаш формуласи:

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

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

Агар талаб(таклиф)нинг нарх бўйича эластиклик коэффициенти $|E_D| > 1$ бўлса, талаб(таклиф) эластик дейилади.

Агар талаб(таклиф)нинг нарх бўйича эластиклик коэффициенти $|E_D| < 1$ бўлса, талаб(таклиф) ноэластиклик дейилади.

Агар талаб(таклиф)нинг нарх бўйича эластиклик коэффициенти $|E_D| = 1$ бўлса, талаб(таклиф) бирлик эластикликка эга дейилади.

Нархга боғлиқ таклиф эластиклигини қуйидагича:

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

бу ерда $\Delta Q\%$ - таклиф хажмининг фоиз бўйича ўзгариши; $\Delta P\%$ - нархнинг фоиз ўзгариши.

Ўриндош товарлар – истеъмол қилишда бир-бирини ўрнини босувчи товарлар ёки бир хил эҳтиёжни қондирувчи товарлар.

Тўлдирувчи товарлар – биргаликда, комплект тарзида истеъмол қилинадиган товарлар.

Кесишган талаб эластиклиги - Битта товарга бўлган талабга бошқа бир товарнинг нархи таъсир кўрсатади. Масалан, мол гўшни билан товук гўшти маълум маънода бир бирини ўрнини босади, агар мол гўштининг нархи ошса товук гўштига бўлган талаб ошади. Бундай боғлиқликдаги талаб ўзгаришига нархга боғлиқ кесишган талаб эластиклиги дейилади.

Кесишган талаб эластиклиги коэффициентлари - бу бошқа товарлар нархи бир фоизга ўзгарганда, талаб қилинадиган товарга талабнинг неча фоизга ўзгаришини аниқладиган ўлчовдир

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

бу ерда Q_1 - биринчи товар миқдори;

P_2 - иккинчи товар нархи.

Мол гўштининг нархи P_m бўйича кесишган эластиклиги E_{Q/P_m} куйидагича:

$$E_{Q/P_m} = \frac{\Delta Q / Q}{\Delta P_m / P_m} = \frac{P_m}{Q} \cdot \frac{\Delta Q}{\Delta P_m}$$

Q - товук гўштининг миқдори (мол гўштининг нархи ошганда товук гўштинга бўлган талаб ошади, демак товук гўштининг талаб чизиғи ўнганга силжийди).

Мисол тариқасида чизикли талаб функциясини қарайлик:

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

Бу чизикли функция учун

$\frac{\Delta Q}{\Delta P} = -b$ бўлиб, у ўзгармасдир.

Лекин бу чизик ўзгармас эластиклик коэффициентига эга эмас. 3.1-расмдан кўриниб турибдики, агар биз чизик бўйича пастга қараб юрсак $\frac{P}{Q}$ миқдор камайиб боради, натижада эластиклик миқдори ҳам камаяди.

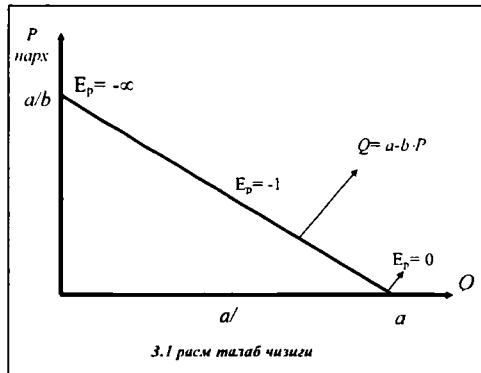
Чизикли талаб функциясининг эластиклик коэффициентлари куйидагича тенг:

$E_p = -b \cdot \frac{P}{Q}$. Талаб чизиғи нарх ўқи билан кесишганда $Q \rightarrow 0$ ва $E_p = -\infty$

бўлади. $Q = \frac{a}{2}$; $P = \frac{a}{2b}$ да $E_p = -b \cdot \left(\frac{\frac{a}{2b}}{\frac{a}{2}} \right) = -1$.

Талаб чизиғи товар миқдори ўқи билан кесишганда $P = 0$ ва $E_p = 0$.

$\frac{\Delta Q}{\Delta P}$ - чизикнинг тангенс бурчак ётиқлигини беради. Шу сабабли, талаб чизиғи қанча тик бўлса, талаб эластиклиги шунча кичик бўлади.



1. Товук гўшти ва мол гўштининг кесишган талаб эластиклиги $E_{tm}=+0.28$ га тенг бўлсин. Агар мол гўштининг нархи 20 фоизга кўтариладиган бўлса, товук гўштирага бўлган талаб неча фоизга ошишини аниқланг?

Ечими:

Кесишган талаб эластиклиги формуласидан фойдалансак, $E_{tm}=\% \Delta Q_t / \% \Delta P_m$, ушбу тенгликка эга бўламиз $0,28=\Delta Q\%/20\%$. Мазкур тенгликни ечиб, $\Delta Q\%=0,28 \times 20=5,6$ кийматга эга бўламиз. Демак, мол гўштининг нархи 20 фоизга кўтарилса, товук гўштирага бўлган талаб 5.6 фоизга ошар экан.

2. X товарга бўлган талаб функцияси ушбу кўринишда берилган:

$$Q_x=18-P_x+2P_y$$

Y товарнинг нархи га боғлиқ X товарга бўлган кесишган талаб эластиклигини топинг, агар уларнинг нархлари 4 ва 3 долларни ташкил этадиган бўлса.

Ечими:

$$Q_x=18-4+2 \times 3=20$$

$$\Delta Q_x / \Delta P_y=2$$

$$E_{xy}=P_y / Q_x \times \Delta Q_x / \Delta P_y=3/20 \times 2=0.3$$

3. Айтайлик бирор товарга бўлган талаб функцияси куйидагича берилган бўлсин:

$$Q=245-3.5P$$

Агар товарнинг нархи 10 долларга тенг бўлса, нархга боғлиқ талаб эластиклигини аниқланг.

Эластиклик коэффициенти ҳисоблаш учун биз товарнинг нархи (P), ҳажми (Q) ва dQ/dP ларни билишимиз лозим бўлалаи. Товарнинг нархи 10 доллар бўлганда,

$$Q=245-3.5 \times 10=245-35=210.$$

$$dQ/dP=-3.5.$$

Энди эса, аниқланган рақамларни эластиклик формуласига кўйсак, куйидаги натижани оламиз:

$$E_p = \frac{dQ}{dP} \times \frac{P}{Q} = -3.5 \times \frac{10}{210} = -\frac{1}{6} = -0.167$$

Мазкур -0.167 рақами шуни англатадики, агар товарнинг нархи 1%га ўзгарса талаб ҳажми 0.167 %га ўзгаришини билдиради. Бундан шундай хулоса келиб чиқадики, товарнинг нархи 10 доллар бўлганда талаб ноэластикдир.

4. Тескари талаб функцияси берилган:

$P=940-48P+Q^2$ Ушбу функция дан фойдаланиб талаб ҳажми $Q=10$ бўлганда нархга боғлиқ талаб эластиклигини ҳисобланг.

$$P=940-48(10)+(10)^2$$

$$P=940-480+100=560$$

Энди эса dQ/dP ни топиб олишимиз керак. Бундан тубандагича аниқлаймиз:
 $dP/dQ=-48+2Q$

Математик исботлаганда, яъни $\frac{dQ}{dP} = \frac{1}{dP/dQ}$ ўрнига қўйсақ, $\frac{dQ}{dP} = \frac{1}{-48+2Q}$ ифодага эга бўламиз. $Q=10$ да ушбу қийматга эга бўламиз:

$$\frac{dQ}{dP} = \frac{1}{-48+2(10)} = -\frac{1}{28}$$

Чиккан қийматларни эластикликни топиш формуласига қўйсақ,
 $E_p = \frac{dQ}{dP} \times \frac{P}{Q} = -\frac{1}{28} \times \frac{560}{10} = -2$ га эга бўламиз.

Демак, нарх бир фоизга ошса ушбу товарга бўлган талаб ҳажми 2 фоизга кисқарар экан. Бундан келиб чиқадики, талаб эластик дир.

5. Бирор А товарга бўлган талаб функцияси ушбу кўринишда берилган:
 $Q_D=100-0.5P$

Товар нархи P неча сўмни ташкил этганда товар эластик ва ноэластиклик бўлади?

Ечими:

Нархга боғлиқ чизикли талаб эластиклигини топиш формуласидан фойдаланамиз: $E_p^r = -b \frac{P}{Q}$ Эластиклик коэффициенти бирдан катта бўлса талабни эластик, бирдан кичик бўлса ноэластиклик деб юритилишини эсга олган ҳолда, қайси нархда талаб эластиклиги 1 га тенг бўлишини топиб оламиз.

$$1 = 0.5 \times \frac{P}{100 - 0.5P} \Rightarrow 100 - 0.5P = 0.5P \Rightarrow P = 100$$

Демак, товар нархи 100 дан кичик бўлса, талаб ноэластиклик бўлади, 100 дан катта бўлса эластик бўлади деб хулоса қилиш мумкин.

6. Маълум бўлишича, ҳар ҳафтада бозорда 120 бирлик маҳсулот $P=1200$ сўмдан сотилади. Бозор мувозанати шароитида нархнинг бир фоизга камайиши натижасида талаб ҳажми 0.6 фоизга кўтарилади. Истеъмолчилар талаби функцияси тўғри чизик кўринишида эканлиги маълум бўлса, талаб функциясини аниқланг.

Ечими:

$E_p^r = -b \frac{P}{Q}$ га берилганларни ўрнига қўйсақ $-0.6 = -b \frac{1200}{120}$ бўлади бундан $72 = -1200b$ га эга бўламиз бундан b ни топсақ $b = -0.06$. Тўғри чизик кўринишидаги талаб функцияси қуйидаги кўринишда бўлади: $Q_D = a - bP$ (1) бизга $Q=120$, $P=1200$ ва $b=-0.06$ эканлиги маълум, буларни (1) га қўйсақ,

$$120 = a - 0,06 \times 1200$$

$$a = 192 \text{ ва } Q_D = 192 - 0,06P \text{ эканлигини аниқлаймиз}$$

7. Талаб функцияси куйидаги кўринишда берилган:

$$Q_D = 60 - 4P$$

Неъматнинг нархи неча сўмга тенг бўлганда, эластиклик коэффициенти -2 га тенг бўлади?

$$-2 = -4 \frac{P}{60 - 4P};$$

$$-120 + 8P = -4P$$

$$-120 = -12P$$

$$P = 10$$

8. Товарнинг нархи 300 сўмдан 330 сўмга кўтарилди. Товарнинг нархи 300 сўм бўлганда, нуктавий талаб эластиклиги -2 га тенг эди. Товарнинг нархи кўтарилганда унга бўлган талаб ҳажми 1200 донани ташкил қиладиган бўлса, бошланғич талаб ҳажми канча бўлганлигини аниқланг?

Ечим:

$$E_D = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} \cdot \frac{P_2 - P_1}{P_1} = -2 \text{ демак } Q_1 \text{ ни номаълум деб ҳисоблаб формулага}$$

кўямиз:

$$E_D = \frac{1200 - Q_1}{Q_1} \times \frac{300}{330 - 300} = -2$$

$$\frac{1200 - Q_1}{Q_1} \times 10 = -2$$

$$12000 - 10Q_1 = -2Q_1$$

$$12000 = 8Q_1$$

$$Q_1 = 1500$$

9. Ноннинг нархи 300 сўмдан 360 сўмга кўтарилди. Ноннинг нархга боғлиқ талаб эластиклиги -1/3 га тенг. Истеъмолчиларнинг нонга бўлган харажати қандай ўзгаради?

$$I = \frac{360}{300} \times \left(1 - \frac{\Delta Q}{Q}\right) \quad E_d = \frac{\Delta Q}{Q} \cdot \frac{60}{300} = -1/3 \text{ бу ердан } \frac{\Delta Q}{Q} = -1/15 \text{ ни топиб оламиз}$$

Шунинг учун $I = \frac{360}{300} \times (1 - 1/15) = 1,12$ демак, истеъмолчиларнинг нонга бўлган харажатлари 12% га кўтарилар экан.

10. Товарга бўлган талаб функцияси чизикли. Маълум бўлишича, $Q=20$ бўлганда нархга боғлиқ талаб эластиклигининг абсолют кўрсаткичи 2 га тенг. Талаб ҳажмининг максимал қийматини аниқланг.

Ечими:

$Q=a-bP$ бу ерда a ва b ноаниқ параметрлар. Масаланинг шарти бўйича биз a параметрни топиб олишимиз керак чунки талаб ҳажми $P=0$ да максимал бўлиб унинг қиймати a параметр қийматига тенг бўлади

$$|E_d^r| = \frac{bP}{20} = 2 \text{ бу ердан } bP = 40 \text{ га тенг.}$$

$$Q_d = 20 = a - 40 \\ a = 60$$

11. Товарга бўлган талаб функцияси чизиқли. Маълум бўлишича, талаб ҳажми $Q=30$ га тенг бўлганда нархга боғлиқ нуқтавий талаб эластиклиги модулдан чиқарилганда 2 га, товарнинг нархи $P=25$ га тенг бўлганда эса, эластиклик коэффициенти 1 га тенг. Талаб функциясини топинг.

Ечими:

Бизга маълумки, чизиқли талаб функцияси формуласи

$$Q = a - bP. \text{ Бу ерда, } a \text{ ва } b \text{ параметрлар ноаниқ параметрлар. } |E_d^r| = \frac{bP}{a - bP}$$

формуласидан фойдаланиб a параметрни топиб оламиз. $2 = \frac{bP}{30}$; $bP = 60$

$$30 = a - 60$$

$$a = 90.$$

$$1 = b \times 25 / (90 - 625)$$

$$b = 1.8$$

Демак, талаб функцияси $Q_d = 90 - 1.8P$ кўринишида бўлади.

Мустақил ишлаш учун масала ва топшириқлар

1. Жаҳон бугдой бозорида бозор ўзининг мувозанат ҳолатига яқин ҳолатда. Бугдойга талаб чизиқли бўлиб, 2000 млн. кг.ни ташкил қилади. Бир кг. бугдойнинг нархи 500 сўм. Бугдой нархига боғлиқ талаб эластиклиги коэффициенти -1.5, таклиф эластиклиги эса +0.8 ни ташкил қилади. Табиий иқлим шароитининг ўзгариши натижасида таклиф ҳажми 20% га қисқарди.

А) Бугдойнинг мувозанат параметрлари аниқлансин.

В) Фермерларнинг ўзгарган даромадлари ҳисоблансин.

2. Агар барча ишлаб чиқарилган маҳсулотни сотиш имкони бўлса маҳсулот нархи 10% га ортса умумий тушум ҳажми 8% ни ташкил қилиши мумкинми?

3. Бозордаги гўштга талаб функцияси қуйидагича: $Q_D = 25\,000 - 20P$ гўшт нархи қандай ораликда бўлганда талаб эластиклик бўлади?

4. Таклиф функциялари берилган:

$$A) Q_S = -70 + 0.5P; \quad \Gamma) Q_S = 2P$$

$$B) Q_S = 50 + 2P$$

Товар таклифи қайси нархдан бошлаб эластик бўлади?

5. Шакар бозори мувозанат ҳолатга яқин. Ҳар қуни 360 тонна шакар $P=1500$ сўм нархда сотилади. Шакар нархи 20 фоизга ошса, таклиф 15 фоизга ошади. Шакарнинг чизикли таклиф функцияси аниқлансин.

6. “Қора марварид” вносига бўлган таклиф ва талаб чизикли. 2008- йилда 1 шиша вино 3600 сўм бўлганда, унга бўлган бир кунлик мувозанат талаб 20000 шишани ташкил қилди. Нарх бўйича талаб эластиклиги -1,5 ва нарх бўйича таклиф эластиклиги 0,6. Жаҳон молиявиу-иктисодий инкирози таъсири натижасида “Қора марварид” вносига бўлган талаб 20 фоизга қисқарди.

Аниқлансин:

а) “Қора марварид” сотиш қанчага қисқарган?

б) “Қора марварид” вноси сотувчиларининг даромадлари қанчага камайган?

7. А товарнинг талаб функцияси берилган:

$$Q_{D_A} = -20P_A + 6P_B + 400$$

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 қўра кесишган талаб эластиклиги аниқлансин.

8. Маҳсулотининг нархи 10%га кўтарилганда фирманинг пул тушуми 32%га ошди. Агар барча таклиф қилинган товарларни сотиш имкони бор деган шарт қўйилса, у ҳолда нуктавий таклиф эластиклик коэффициентини ҳисобланг.

9. Сигарет маҳсулотига бўлган таклиф функцияси қуйидаги тенглама орқали берилган:

$$Q_D = 3200 + 4P$$

Мувозанат нарх $P_E = 1000$ сўмга тенг. Ҳар бир сигарет қутисига 100 сўм солиқ белгиланди. Агар талабни нархга қўра эластиклиги – 2 га тенг бўлса, сигарет бозорининг мувозанат параметрлари ва талаб функцияси (чизикли) аниқлансин. Солиқ юқини истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчи зиммасига тўғри келадиган миқдори ҳамда “жамиятнинг йўқотиши” топилсин.

10. Бирон товарга таклиф функцияси $Q_S = -4 + 2P$, талаб функцияси эса $Q_D = 14 - 2P$ кўринишда берилган. Давлат томонидан солиқ қўйилгандан кейин мувозанат ҳажм 2 бирликни ташкил этди. Давлат томонидан қанча солиқ қўйилган ва жамиятнинг соф йўқотишини топинг?

11. Ўзбекистон совун бозоридаги “Янги йўл” совунига талаб функцияси $Q_D = 1700 - 2P$, таклиф эса $Q_S = -100 + P$ кўринишда берилган. Солиқ ставкаси қандай қилиб қўйилса умумий олинadиган солиқ тушуми максимал бўлади?

12. Сотилаётган махсулот нархи 10 %га орттирилгандан сўнг эластиклик $E = -3$ га тенг бўлса, сотувчининг фойдаси қандай ўзгаради?

13. Талаб функцияси қуйидагича берилган: $Q_D = 24000 - 6P$

Аниқлансин:

А) Талаб эластиклиги.

В) Нарх қандай бўлганда эластиклик $E_D^P = -0.5$ га тенг бўлади.

С) Нарх 2000 ва 3000 ораллигидаги қайси қийматда эластиклик максимал бўлади.

14. Харидорлар 'NOKIA 2626' телефонини жадвалда кўрсатилган нархдан юқори бўлмаган нархда сотиб олишга тайёр

Харидор	А	Б	С	Д
Нарх(минг.сўм)	80	90	100	110

А) бозорнинг умумий талаб шкаласи аниқлансин.

В) Бозордаги талаб эластиклиги қандай ўзгаради, агар нарх 102 дан 110 га қадар ошса?

15. Тўғри чизикли талаб функцияси берилган. $Q = 30$ бўлганда нуқтавий талаб эластиклигининг модели 2 га тенг. $P = 25$ бўлганда эса у 1 га тенг. Талаб функциясини чизинг.

16. Жадвалдаги маълумотларидан фойдаланиб бўш катакларни тўлдилинг.

1 кг.нинг нархи сўмда	Қун давомидаги сотилган кг миқдори	Қунлик даромад миқдори	Эластиклик коэффиценти
9 000	90		
9 500	80		
10 000	70		
10 500	60		
11 000	50		

17. Бозорда сотиладиган қир ювиш порошокларининг талаб эластиклиги аниқланди: "Миф" қир ювиш порошокининг нархга кўра талаб эластиклиги:

$E_M = -8$ ва даромадга кўра эластиклиги $E_{MP} = 3$; "Барф" ники $E_B = -6$ ва $E_{MP} = 2$.

Аниқлансин:

а) Истеъмолчилар даромади 20 фоизга ошса "Миф" ва "Барф" порошокларига талаб қандай ўзгаради?

б) Агар “Миф” ва “Барф” порошоклари нархи 25 фоизга тушса, уларга талаб қандай ўзгаради?

с) Агар истеъмолчи даромади 10 фоизга ошса, “Миф” ва “Барф” паршохлари нархи мос ҳолда 15 фоизга ва 7 фоизга ошса уларга талаб қандай ўзгаради?

18. Қаҳрамонни 1 ойлик даромади 600 минг сўм бўлганда у 30 шиша пиво истеъмол қиларди. Кейинги ойдан унинг даромади ошди ва 700 минг сўмни ташкил қилди ва у энди 40 шиша пиво ичадиган бўлди.

а) Қаҳрамоннинг даромадга кўра пивога бўлган талаб функцияси аниқлансин (талаб чизикли).

б) Талаб 36 шишага тенг бўлганда талабни даромадга кўра эластиклик коэффиценти аниқлансин.

19. Жадвалдаги маълумотлардан фойдаланиб бўш катакларни тўлдилинг. (A,B>0)

	$Q_s=AP-B$	E_s	P	Q
а)	2P-100	1.5		
б)		1.5	100	200

20. А ва Б фирмаларнинг товар ишлаб чиқариши қуйидаги жадвалда акс эттирилган

Нарх (минг сўмда)	50	60	70	80	90	100	110	120
А фирма (дона)	0	10	15	20	25	30	40	50
Б фирма (дона)	10	20	25	30	35	40	45	50

А) Бозорнинг умумий таклиф шкаласи тузилсин.

Б) Ҳар бир ишлаб чиқарувчи учун максимал ёйсимон таклиф эластиклиги аниқлансин.

21. Қуйидаги жадвалда талаб функцияси берилган. Бўш каттакларни тўлдилинг.

P	Q	TR	$\Delta P/P$	$\Delta Q/Q$	Ed	Talab
1	7	7	100	14	0,14	ноэластиклик
2	6					
3	5					
4	4					
5	3					
6	2					
7	1					

22. Маълум бўлишича, А товарнинг нархга боғлиқ талаб эластиклиги коэффиценти -4 га тенг экан. Агар товарларни сотишдан тушган даромад 15 %га ошиши учун товарнинг нархи ва сотиладиган товар миқдори қандай ўзгаришини аниқланг.

23. Маълум бўлишича, “Янги обод” бозорида бир кунда 120 дона “SAMSUNG” уяли телефони 40000 сўмдан сотилади. Бозор мувозанати шроитида “SAMSUNG” телефонининг нархи 1%га тушадиган бўлса, телефонга бўлган талаб ҳажми 0.6 фоизга кўтарилар экан. Уяли телефонга бўлган чизикли талаб функцияси аниқлансин.

24. Аспириннинг нархи 250 сўмдан 300 сўмга кўтарилди. Аспиринга бўлган талаб эластиклиги -3 га тенг. Истеъмолчиларнинг аспиринга бўлган харид харажатлари қандай ўзгаради?

25. Бирор А товарга бўлган талаб функцияси ушбу кўринишда берилган:

$$Q_D = 1000 - 0.5P$$

Аниқлансин: товар нархи P қанча бўлганда товар ноэластиклик ва нарх қандай бўлганда нархга боғлиқ талаб эластиклиги 0.5 га тенг бўлади.

26. X товарнинг нархга боғлиқ талаб эластиклиги -3 га тенг. Товарнинг нархи 2% га кўтарилса, сотувчи даромади қандай ўзгаради?

27. Маълум бўлишича, А товарнинг нархга боғлиқ талаб эластиклиги коэффиценти -4 га тенг экан. Агар товарларни сотишдан тушган даромад 15% га ошиши учун товарнинг нархи ва сотиладиган товар миқдори қандай ўзгариши лозим?

28. Статистик ахборотлардан маълум бўлишича, ҳар ҳафтада бозорда 100 бирлик маҳсулот $P=8\ 000$ сўмдан сотилади. Бозор мувозанати шароитида товар

нархи 1 % га қисқарганда товарга бўлган талаб 0.8 % га ошар экан. Агар товарга бўлган талаб чизиқли бўлса нархга боғлиқ талаб функция сини аниқланг.

29. Агар бизга X товар учун талаб функцияси $Q=1600+90P-2P^2$ берилган бўлса, нарх даражаси 40\$ ва 30\$ бўлгандаги талаб эластиклиги топилсин.

30. Бир-бирига боғлиқ A ва B товарлар учун $Q_A=80P_B-0.5P_B^2$, бу ерда Q_A -A товарнинг кунлик сотилиш ҳажми, P_B -B товарнинг сотилиш нархи.

а) $P_B=10$ \$ бўлган вазиятда кесишган талаб эластиклиги топилсин.

б) A ва B товарлар бир-бирлари учун ўрин босар товарми ёки тўлдирувчими?

31. Талаб функцияси қуйидагича берилган:

$$Q_D = -15P_A + 8P_B + 60$$

Бу ерда, P_A - A товарнинг нархи; P_B - B товарнинг нархи. $P_A=2$ \$, $P_B=3$ \$ га тенг бўлганда B товар нархига боғлиқ A товарга бўлган талаб эластиклиги аниқлансин.

Тестлар

1. Талабнинг эластиклиги қуйидагича аниқланади:

а) талаб қилинаётган миқдор ўзгаришининг нарх ўзгаришига нисбати орқали;

б) нарх ўзгаришининг талаб қилинаётган миқдор ўзгаришига нисбати орқали;

в) миқдорнинг фоиз ўзгаришини нархнинг фоиз ўзгаришига нисбати орқали;

г) талаб эри чизиги орқали;

д) талаб эгри чизиги орқали.

2. Товарнинг нархга боғлиқ талаб эластиклиги 0.5 га тенг бўлса, бунда:

а) нархнинг ҳар қандай ўзгариши талабни 50 %га ўзгартиради;

б) талаб қилинаётган миқдорнинг 1% ўсишига нархнинг 0.5 % камайишига мос келади;

в) талаб қилинаётган миқдорнинг 1% ўсишига нархнинг 2% ўсиши мос келади;

г) нархнинг 0.5 ўзгариши, талабни ҳам худди шу миқдорда ўзгартиради;

д) тўғри жавоб келтирилмаган.

3. Бозор иқтисодиёти шароитида уй ҳақини тўлаш бўйича давлат томонидан ўрнатиладиган назорат одатда қуйидаги ҳолатга олиб келади:

а) назорат ўрнатилган ҳудудларда берилган уй-жойларнинг сифати ёманлашувига;

б) берилган уй-жойлар сифатининг ошишига;

в) уй-жой танкислигини доимийликдан вактинчаликка айлантиради;

г) тўғри жавоб келтирилмаган.

д) таклиф қилинаётган уй-жойларнинг кўпайишига;

4. Сотувдан олинадиган солиқ:

а) ишлаб чиқарувчилар томонидан тўланади;

б) харидорлар ва сотувчилар биргаликда тўлайди;

в) давлат ва харидорлар биргаликда тўлайди;

г) юкоридагиларнинг барчаси нотўғри.

д) харидорлар томонидан тўланади;

5. Нарх бўйича талабнинг умумий эластиклиги уни ташкил этувчи индивидуал талаб эластиклигидан:

а) кам;

б) юкори;

в) бир хил;

г) мутаносиблик йўқ;

д) аниқлаш учун маълумот етарли эмас.

6. Нарх бўйича таклиф мутлок эластик бўлгани холда, ишлаб чиқарувчидан сотилган хар бирлик махсулот учун белгиланган солик олинса, у холда:

а) мувозанат нарх кўтарилади;

б) мувозанат сотув ҳажми камаяди;

в) истеъмолчи ортикчалиги камаяди;

г) сотувчилар ортикчалиги камаяди;

д) тўғри жавоб келтирилмаган;

7. Талабнинг нарх бўйича эластиклиги:

а) зеб-зийнат буюмларига караганда кундалик эҳтиёж молларида нисбатан юкори бўлади;

б) истеъмолчилар учун энг зарурий ҳисобланган товарларда юкори бўлади;

в) товар ишлаб чиқаришнинг альтернатив харажатлари катта бўлганда юкори бўлади;

г) товар истеъмолчига камроқ зарур бўлса юкори бўлади;

д) тўғри жавоб келтирилмаган.

8. Товар таклифининг кискариши қуйидагиларнинг пасайишига олиб келади:

а) тўлдирувчи товарларга бўлган талабнинг кўпайишига;

б) агар нарх бўйича талаб эластик бўлса, сотувчининг умумий даромадини кўпайишига;

в) агар даромад бўйича талаб эластик бўлса, сотувчининг умумий даромадининг кўпайишига;

г) товарга бўлган талабнинг кўпайишига.

д) ўрнини босувчи товарларга бўлган талабнинг кўпайишига.

9. Қуйидаги фикрлардан қайси бири талаб эластиклигига тегишли эмас:

а) нархга боглик эластиклик коэффиценти 1 дан кичик;

- б) агар нарх ўсса, сотувчининг умумий даромади камаяди;
- в) истеъмолчиларнинг талаби нарх ўзгаришига нисбатан секинрок ўзгаради;
- г) нархнинг нисбий ўзгаришига караганда, талаб ҳажмининг нисбий ўзгариши каттарок;
- д) агар нарх пасайса сотувчининг уммуи даромади ортади.

10. Агар тақлиф ноэластиклик бўлиб, унга бўлган талаб камайса, сотувчининг даромади:

- а) ўсади;
- б) камаяди;
- в) агар талаб эластик бўлса камаяди;
- г) агар талаб ноэластиклик бўлса камаяди;
- д) ўзгармайди.

11. Агар товарнинг миқдори бир хил нархда сотилса, у ҳолда бу товарга бўлган талаб:

- а) мутлоқ ноэластиклик ҳисобланади;
- б) мутлоқ эластик ҳисобланади;
- в) ноэластиклик ҳисобланади;
- г) эластик ҳисобланади;
- д) бирга тенг.

12. Товар нархининг 1 % га камайиши натижасида унга бўлган талаб ҳажми 2 % га ошса, бундай талабга:

- а) эластик ;
- б) Ноэластик ;
- в) бирлик эластик ;
- г) мутлоқ Ноэластик талаб дейилади;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

13. Агар маҳсулотнинг нархи 5 % га тушганда унга бўлган тақлиф ҳажми 9 % га пасайса, бундай тақлиф:

- а) Ноэластик ;
- б) бирлик эластик ;
- в) эластик ;
- г) мутлоқ эластик тақлиф деб юритилади;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

14. Ноэластик талаб дейилади, агар:

- а) нарх 1 % га кўтарилганда унга бўлган талаб ҳажми 1 % дан кам миқдорда ўзгарса;
- б) нарх 1 % кўтарилганда унга бўлган талаб ҳажми 1 % дан кўп миқдорда ўзгарса;
- в) нархнинг ҳар қандай ўзгариши умумий тушумнинг ўзгармаслигига олиб келса;
- г) нархнинг 1 % га кўтарилиши талаб ҳажмининг ошишига олиб келмаса;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

15. Агар қишлоқ хўжалиги маҳсулотларига бўлган талаб ноэластик бўлса, серҳосил келган йилда фермерлар даромади:

- а) кўпаяди, чунки сотиладиган махсулотлар ҳажми бисёрдир;
- б) камаяди, чунки сотиладиган махсулот ҳажми нисбатининг кўпайишига караганда, махсулот нархининг камайиш нисбати кўпроқдир.
- в) кўпаяди, чунки талабнинг ошиши натижасида махсулот нархи кўтарилди.
- г) ўзгармайди, чунки товар ҳажмининг кўпайиш нисбати товар нархининг камайиш нисбатига тенгдир.

д) тўғри жавоб келтирилмаган.

16. X товарни ишлаб чиқарувчи субъект махсулотнинг нархини 5 % га пасайтирди, натижада сотув ҳажми 4 % га ошди. Бундай ҳолда X товар:

- а) эластик ;
- б) Ноэластик ;
- в) бирлик эластик ;
- г) мутлок эластик ҳисобланади;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

17. Нархга боғлиқ талаб эластиклиги қандай ҳолда юқори бўлади:

- а) қимматбаҳо буюмларга нисбатан бирламчи зарурий товарларга;
- б) истеъмолчи томонидан энг зарурий наф келтирадиган товар деб ҳисобланганда;
- в) альтернатив харажатлари юқори бўлган товарларга;
- г) истеъмолчи учун унчалик муҳим бўлмаган товар учун;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

18. Агар ҳар қандай ҳажмдаги махсулотлар бир хил нархда сотиладиган бўлса, у ҳолда ушбу товарга талаб:

- а) мутлок ноэластик ;
- б) мутлок эластик ;
- в) эластик ;
- г) ноэластик дейилади;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

19. Сифатсиз товар сирасига киритилади, агар:

- а) даромадга боғлиқ талаб эластиклиги – 0,5 га тенг бўлса;
- б) нархга боғлиқ талаб эластиклиги – 1,3 га тенг бўлса;
- в) кесишган талаб эластиклиги – 0,7 га тенг бўлса;
- г) даромадга боғлиқ талаб эластиклиги – 1,3 га тенг бўлса;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

20. Айтилик, X товарга бўлган нархга боғлиқ таклиф ноэластик. Агар ушбу товарга бўлган талаб ҳажми ошса, у ҳолда мувозанат нарх:

- а) пасаяди, мувозанат ҳажм эса кўпаяди;
- б) мувозанат ҳажм пасаяди;
- в) кўтарилди, мувозанат ҳажм эса пасаяди;
- г) кўтарилди, мувозанат ҳажм эса ўзгармасдан қолади;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

21. Айтилик, махсулотнинг нархи 1500 сўмдан 2000 сўмга кўтарилди, талаб ҳажми эса 1000 дан 900 бирликка пасайди. Шунда, нархга боғлиқ талаб эластиклиги:

- а) 3;
- б) 2.71;
- в) 0.37;
- г) 0.2 тенгдир;
- д) тўғри жавоб йўқ.

22. Агар товар таклифи нозластик бўлиб, унга бўлган талаб қисқарганда, у ҳолда сотувчининг даромади:

- а) ўсади;
- б) қисқаради;
- в) шу ҳолатда қисқарадики, қайсиким талаб эластик бўлса;
- г) шу ҳолатда қисқарадики, қайсиким талаб нозластик бўлса;
- д) тўғри жавоб йўқ.

23. Мутлоқ Нозластик талаб чизиги қандай кўринишга эга?

- а) вертикал чизик;
- б) горизонтал чизик;
- в) эгри чизик;
- г) тўғри чизик;
- д) тўғри жавоб йўқ;

24. Товар нархининг кўтарилишига қарамай умумий тушум ҳажми ўзгармайдиган бўлса, нархга боғлиқ талаб эластиклиги коэффиценти:

- а) 1 дан катта;
- б) 1 дан кичик;
- в) 0 га тенг;
- г) 1 га тенг;
- д) тўғри жавоб йўқ.

25. Тубандаги даромадга боғлиқ эластиклик коэффицентлардан қайси бири бирламчи эҳтиёжлар учун ишлатиладиган товарларни акс эттиради?

- а) 0 дан кичик бўлса;
- б) 0 дан катта аммо 1 дан кичик бўлса;
- в) 1 дан катта бўлса;
- г) 1 га тенг бўлса;
- д) тўғри жавоб йўқ.

26. Агар кишлоқ хўжалиги маҳсулотларига бўлган талаб нозластик бўлса, у ҳолда фермерлар даромади:

- а) кўтарилади, чунки сотиладиган товарлар ҳажми ошади;
- б) қисқаради, чунки сотиладиган товарлар ҳажмининг ошиш нисбатига кўра товарлар нархининг тушиш нисбати катта бўлади;
- в) кўтарилади, чунки талабнинг кўпайиши оқибатида маҳсулотнинг нархи кўтарилиб боради;
- г) ўзгармайди, чунки сотиладиган товарлар ҳажмининг ошиш нисбати билан товарлар нархнинг тушиш ҳажми нисбати ўзаро тенг бўлади;
- д) тўғри жавоб йўқ.

27. Ишлаб чиқарувчи ўзининг X турдаги маҳсулотининг нархини 5 фоизга туширди, оқибатда сотув ҳажми 4 фоизга кўтарилди. X маҳсулотга бўлган талаб:

- а) эластик ;
- б) Ноэластик ;
- в) бирлик эластик ;
- г) мутлок эластик ;
- д) тўғри жавоб йўқ.

28. А маҳсулот нархининг кўтарилиши нимага олиб келади?

- а) А маҳсулотни ишлаб чиқариш учун сарфланадиган ресурсларга бўлган талабнинг кискаришига;
- б) тўлдирувчи Б товарга бўлган талабнинг ошишига;
- в) ўринбосар Б товарга бўлган талабнинг ошишига;
- г) А маҳсулотни ишлаб чиқариш учун сарфланадиган ресурсларга бўлган талабнинг ўсишига;
- д) тўғри жавоб йўқ.

29. Ноэластик бўлган товарнинг нархи 7 доллардан 8 долларга кўтарилганда, даромад:

- а) кискаради;
- б) кўтарилади;
- в) ўзгаришсиз қолади;
- г) мутлок Ноэластик ;
- д) тўғри жавоб йўқ.

30. Фараз қилайлик, X маҳсулотга бўлган нархга боғлиқ таклиф мутлок ноэластикдир. Агар, ушбу маҳсулотга бўлган талаб кўпайса, у ҳолда мувозанат нарх:

- а) тушади, мувозанат ҳажм эса кўпаяди.
- б) мувозанат ҳажм ҳам камаяди.
- в) кўтарилади мувозанат ишлаб чиқариш ҳажми эса камаяди.
- г) кўтарилади, мувозат ишлаб чиқариш ҳажми эса ўзгаришсиз қолади.
- д) тўғри жавоб йўқ.

31. Бошқа шароитлар ўзгармас бўлган шароитда, меҳнатга бўлган талаб эластиклиги кичик бўлади, агар ушбу маҳсулотга бўлган талаб:

- а) эластик бўлса;
- б) Ноэластик бўлса;
- в) бирлик эластик бўлса;
- г) мутлок эластик бўлса;
- д) тўғри жавоб йўқ.

32. Иш хаки ставкаси кўтарилганда:

- а) бандлик кискаради, агар меҳнатга бўлган талаб эластик бўлса;
- б) бандлик кискаради, агар меҳнатга бўлган талаб мутлок Ноэластик бўлса;
- в) бандлик миқдори ошади, агар меҳнатга бўлган талаб эластик бўлса;
- г) бандлик миқдори ошади, агар меҳнатга бўлган талаб Ноэластик бўлса;
- д) тўғри жавоб йўқ.

IV БОБ. ИНДИВИДУАЛ ВА БОЗОР ТАЛАБИ

Асосий тушунчалар

Умумий нафлик – истеъмол қилинган неъматлардан олинган жами нафлик.

Чекли нафлик – охириги ёки навбатдаги бирлик неъматни истеъмол қилишдан олинган нафлик.

Чекли нафликнинг камайиш қонуни - бирор-бир неъматдан ҳар бирлик қўшимча истеъмол (бошқа неъматлар истеъмоли ҳажми ўзгармаганда) олдингисига нисбатан камроқ наф бериб бориши тушунилади.

Нафлик функцияси – истеъмол қилинган неъматлар миқдорининг ўзгариши натижасида олинган нафликни ўзгаришини ифодаловчи функция . $U = f(x_1, x_2, \dots, x_n)$; U – нафлик; x_1, x_2, \dots, x_n – истеъмол қилинган неъматлар миқдорлари.

Неъматнинг чекли нафлиги нафлик функция сидан неъмат миқдори бўйича олинган хусусий ҳосилага тенг:

$$MU_x = \frac{\partial U(x)}{\partial X}$$

Истеъмолчининг мувозанат ҳолати

$$\frac{MU_{x_1}}{P_1} = \frac{MU_{x_2}}{P_2} = \dots = \frac{MU_{x_n}}{P_n}$$

MU_{x_i} – i - неъматнинг чекли нафлиги, бу ерда $i=1,2,3,\dots,n$.

P_i – i - неъматнинг нархи.

Функционал талаб – товар сифатига боғлиқ бўлган талаб.

Нофункционал талаб – товар сифатига боғлиқ бўлмаган омилларга асосланган талаб.

Кўпчиликка қўшилиш самарадорлиги – бу истеъмолчи талабининг узиш самараси бўлиб, кўпчилик сотиб оладиган товарни умумий қабул қилинган меъёрларга кўра сотиб олиш.

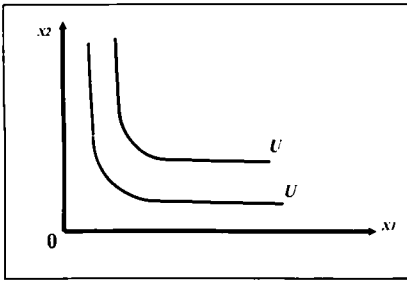
Сноба самараси – талабнинг ўзгариш самараси бўлиб бошқалар истеъмол қилгани учун истеъмол қилинади.

Веблен самараси – товарнинг нархи жуда юқори бўлганлиги билан боғлиқ бўлган истеъмол талабининг ўсиш самараси.

Чайқовчилик муҳити талаби (спекулятив) – нархни келажакда ортишининг кутилиши товарга бўлган талабнинг бугунги кунда ортишига олиб келади (товарни бугунги кунда истеъмол қилишдан нафлик ортади).

Норационал талаб – бу режалаштирилмаган талаб бўлиб, шахснинг ҳозирги ҳошиши, кайфияти, инжиқлиги ўзгариши билан вужудга келадиган вақтинчалик талаб.

Бефарқлик чизиги – бир хил даражадаги нафлик берувчи неъматлар миқдорлари комбинацияларини ифодаловчи эгри чизик.



Бефарқлик эгри чизиги

MU_1 ва MU_2 – мос ҳолда биринчи ва иккинчи неъматнинг чекли нафликлари.

Бюджет – истеъмолчининг маълум вақт оралиғида оладиган барча даромадлари йиғиндиси.

Бюджет чизиги – бюджетни тўлик сарфлаш шарти билан истеъмолчи сотиб оладиган товарлар комбинацияларини ифодаловчи чизик. Бюджет чегара си тенгламаси куйидагича ёзилади:

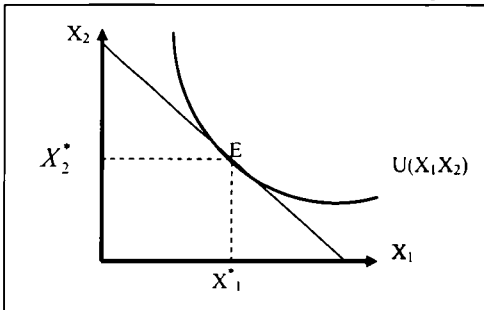
$$P_1X_1 + P_2X_2 = R$$

Бу ерда: R – даромад;

P_1, P_2 – 1-2-товарлар нархи;

X_1, X_2 – сотиб олинadиган 1-2-товарлар миқдори.

Бюджет чизигини бефарқлик чизиги билан уриниш нуктаси истеъмолчининг мувозанат ҳолатини билдиради.



Графикдаги кўриниши куйидагича:

Неъматларнинг бир-бирини ўрнини босиши– неъматларнинг бир-бирини ўрнини босиш зонаси деб - бир неъмат билан иккинчи неъматни самарали алмаштириш мумкин бўлган ораликга айтилади

Ўриндош товарларни алмаштириш самараси – истеъмолчининг истеъмол мажмуасига кирувчи

неъматлардан бирининг нархи ўзгариши натижасида истеъмол таркибининг ўзгариши.

Даромад самараси – истеъмол мажмуасига кирувчи неъматлардан бирининг нархи ўзгариши натижасида ҳосил бўлган реал даромад ҳисобидан истеъмол таркибини ўзгариши.

Алмаштириш ва даромад самараси

$(X_1 - X_2)$ – алмаштириш самараси

$(X_3 - X_2)$ – даромад самараси

$(X_3 - X_1)$ – умумий самара

$(X_3 - X_1) = (X_2 - X_1) + (X_3 - X_2)$

Истеъмолчин танлови масаласи. Истеъмолчининг нафлик функцияси 2 та товар учун берилган $U(X_1, X_2)$, даромади R бўлса ва P_1 ва P_2 – 1-2-товар нархлари маълум бўлганда истеъмолчи 1-2-товардан шундай X_1 ва X_2 миқдорда сотиб олсинки, улар истеъмолчининг нафлик функциясини максимал қийматга эришишини таъминласин.

Масаланинг математик моделини ёзамиз (Кобба-Дуглас функция сидан фойдаланамиз)

$$U(x_1, x_2) = X_1^\alpha X_2^\beta \rightarrow \max$$

куйдаги бюджет чегара вий шarti бажарилганда

$$P_1 X_1 + P_2 X_2 \leq I$$

$$X_1 \geq 0; \quad X_2 \geq 0$$

Масаланинг ечимини ёзамиз:

$$X_1^* = \frac{\alpha I}{(\alpha + \beta) P_1}; \quad X_2^* = \frac{\beta I}{(\alpha + \beta) P_2};$$

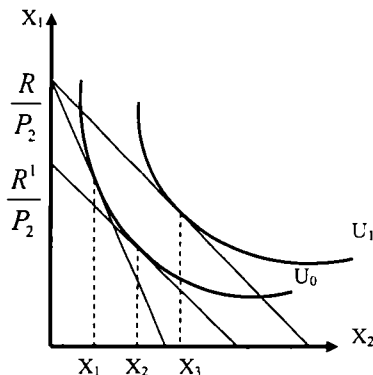
Бу ерда (X_1^*, X_2^*) истеъмолчининг оптимал товарлар мажмуасини беради.

Энгел чизиклари – истеъмол қилинган товарлар миқдорини истеъмолчи даромадининг ўзгаришидан боғлиқлигини кўрсатувчи чизик.

Олий категорияли товар – даромад ошганда талаб ошиб кетадиган товарлар.

Нормал товарлар – даромад ошганда талаб ошадиган товарлар.

Паст категорияли товарлар – даромад ошганда талаб камаядиган товарлар.



1. Рационал қарор қабул қилувчи истеъмолчи кўплаб альтернатив вариантлардан бирини танлашни, яъни X_1 неъматдан 20 бирлик ва X_2 неъматдан 25 бирлик олишни ихтиёр этди. Ушбу индивиднинг нафлик функцияси қуйидагича:

$$U = X_1^2 + X_2$$

Бир ойлик даромади 100 долларни ташкил этади.

Аниқлансин:

Агар истеъмолчи X_1 неъматдан 10 бирлик ва X_2 неъматдан 15 бирлик харид қиладиган бўлса, унинг даромади қанчага ўзгаради?

Ечим:

$$\frac{MU_{x_1}}{MU_{x_2}} = \frac{P_1}{P_2} \quad \text{ушбу формуладан фойдаланиб, } X_1 \text{ ва } X_2 \text{ неъматдан ҳосила}$$

оладиган бўлсак, у ҳолда ифода қуйидаги кўриниш ҳосил қилади:

$$\frac{2X_1}{1} = \frac{P_1}{P_2};$$

$$P_1 = 2X_1 P_2$$

$X_1 = 20$. $P_1 = 2 \times 20 \times P_2 = 40P_2$ чиққан натижани бюджет тенгласига қўйсак, у ҳолда $20P_1 + 25P_2 = 100 \Rightarrow 20 \times 40P_2 + 25P_2 = 100 \Rightarrow 825P_2 = 100 \Rightarrow P_2 = 0.12$. чиққан қийматни P_2 нинг ўрнига қўйиб биринчи неъматнинг нархини аниқлаймиз: $P_1 = 0.12 \times 40 = 4.8$. Иккала неъматнинг нархини аниқлаганимиздан сўнг, янги бюджет тенгласи орқали X_1 неъматдан 10 бирлик ва X_2 неъматдан 15 бирлик харид қилиши учун қанча даромад зарур бўлишини аниқлаймиз:

$$10 \times 4.8 + 0.12 \times 15 = 50.2$$

$$\Delta P = 100 - 50.2 = 49.8$$

2. Саидмурод оғанинг 50 000 сўм пул маблағ бор. У ушбу маблағига гўшт харид этишни ихтиёр этди. Гўштнинг бозор нархи 7 000 сўмни ташкил этади. Унинг нафлик функцияси эса ушбу кўринишда берилган $U(x,y) = 14000 \times \sqrt{x} + 2y$ Агар x -истеъмол қилинадиган гўшт миқдори, y - гўшт сотиб олгандан кейинги пулининг қолган қисми бўлса, Саидмурод оға неча килограмм гўшт харид қилса максимал нафликка эришади?

Ечим:

Саидмурод оғанинг гўшт сотиб олган пулини – A деб белгилаб олсак, у $\frac{A}{7000}$ килограмм гўшт сотиб олган бўлади, яъни $x = \frac{A}{7000}$ (1) га тенг бўлади.

$$y=50\,000-A \quad (2)$$

(1) ва (2) ларни асосий нафлик функцияга жойлаштирсак,
 $U(x,y)=35000 \times \sqrt{x} + 2y=35000 \times \sqrt{\frac{A}{7000}} + 2(50000-A)$ бу функция нинг максимум кийматини топиш учун ундан хосила олиб 0 га тенгаштирамиз:
 $35000 \times \frac{1}{7000} \times \frac{1}{2} \times \frac{1}{\sqrt{A/7000}} - 2 = 0$ бу ердан $A=10937$ га тенг эканини топамиз.
 $10937:7000=1.56$ килограмм. Демак Саидмурод ога 1.56 кг гўшт олса максимал нафлилигини таъминлайди.

3. Нафлик функцияси $U = X \times Y$

(5; 10) мажмуа учун чекли алмаштириш нормаси топилсин.

Ечими:

Мажмуа нафлиги 50 га тенг. Шунинг учун (5; 10) нуктадан ўтувчи бифарклик чизиғи куйидаги формула билан берилган:

$$X \times Y = 50 \quad Y = \frac{50}{X}$$

Ушбу функциянинг хосиласини топамиз.

$$\frac{\Delta Y}{\Delta X} = Y' = -\frac{50}{X^2}$$

Бундан $MRS = \frac{50}{5^2} = 2$. Бошка усул билан хисоблаймиз.

$$MU_x = Y; \quad MU_y = X \quad \text{бундан} \quad MRS = \frac{Y}{X} = \frac{10}{5} = 2.$$

4. Иккита X ва Y товарларнинг нафлик функцияси берилган $U=XY$. Истеъмолчи даромади 1200 сўмга, товарлар нархи эса 30 сўм ва 40 сўмга тенг бўлса. мувозанат товарлар мажмуаси ва нафлик киймати аниқлансин.

Ечими:

$$U = X \times Y \rightarrow \max \quad X^* = \frac{1200}{2 \times 30} = 20 \quad Y^* = \frac{1200}{2 \times 40} = 15$$

Максимал нафлик киймати

$$U = 20 \times 15 = 300$$

Жавоб: X товардан 20 бирлик, Y товардан 15 бирлик ва нафлик 300 ютилга тенг.

5. Нафлик функцияси $U = XY$. товар нархи 2 сўм. истеъмолчи даромади 40 сўмга тенг. X товарнинг нарх 5 сўмдан, 4 сўмга пасайди. Берилган шартдан фойдаланиб алмаштириш самараси, даромад самараси ва умумий самара топилсин.

Ечими:

$$U = XY$$

$$2Y + 5X = 40$$

$$Y = 20 - \frac{5}{2}X$$

$$U = 20X - \frac{5}{2}X^2 \quad U' = 20 - \frac{10}{2}X$$

$X=4$ ва $Y=10$. Биринчи нафлик $U=40$ биринчи бифарқлик чизиги $Y = \frac{40}{X}$ тенглама орқали изоҳланади. Нарх $P_x = 4$ сўм бўлганда $2Y + 4X = 40$ га тенг бўлади.

$$Y = \frac{40}{4} = 10; \quad X = \frac{40}{8} = 5$$

$$U_2 = 10 \times 5 = 50$$

Биринчи нафликни таъминловчи у ва X қийматларини топамиз.

$$2Y + 4X = c \quad Y = \frac{c}{4}; \quad X = \frac{c}{8}; \quad X \times Y = \frac{c}{4} \times \frac{c}{8} = 40$$

$$C = 35,8; \quad Y = 8,95; \quad X = 4,47$$

Даромад самараси $(5-4,47) = 0,53$

Алмаштириш самараси $(4,47-4) = 0,47$

Умумий самара $(5-4) = 1$

Иккинчи усулда биринчи бифарқлик чизик тенгламаси, яъни $Y = \frac{40}{X}$ дан ҳосила олиб, уни янги нархлар нисбатига тенглаштирамиз.

$$Y' = \frac{\Delta Y}{\Delta X} = \frac{40}{X^2} = \frac{4}{X} \quad X = 4,47$$

6. Чорикулнинг 2 та оти ва 3 та сигири бор. От нархи сигир нархига тенг. От ва сигирнинг чекли нафликлари қуйидаги жадвалда берилган. Мувозанат мажмуа микдори аниқлансин.

№	Отнинг чекли нафлиги	Сигирнинг чекли нафлиги
1	60	50
2	50	40
3	30	20
4	10	20

Ечими:

Чорикул 2 та от ва 3 та сигир олганда унинг нафлилик функцияси қийматини ҳисоблаймиз.

$$U_{2,3} = (60 + 50) + (50 + 40 + 20) = 220$$

Чорикул битта отни битта сигирга алмаштира у 50 ютил нафлилик йўкотади ва кўшимча 20 бирлик нафлиликка эришади.

Мажмуада битта от 4 та сигир бўлади. Чекли нафлиликларни кўшиб чиксак

$$U_{1,4} = 60 + (50 + 40 + 20 + 20) = 190 \text{ га тенг.}$$

Агар Чорикул битта сигирни (охирги учинчи сигирни) битта отга алмаштира унда 3 та от ва 2 та сигир бўлади

$$U_{3,2} = (60 + 50 + 30) + (50 + 40) = 230$$

Агар Чорикул яна битта сигирни отга алмаштира унинг нафлиги камаяди:

$$U_{4,1} = (60 + 50 + 30 + 10) + 50 = 200$$

Демак, максимал нафлик 230 ва мувозанат мажмуа 3 та от ва 2 та сигир.

7. Истеъмолчининг нафлик функцияси $U = X^A \times Y^{1-A}$ кўринишида берилган.

Бу ерда X ва Y лар m ва n товарлар хажми. Унинг даромади S га тенг ва у даромадининг хаммасига m ва n товарларни сотиб олмоқчи. m ва n товарларининг нархи: $P_m = a$, $P_n = b$. n товар учун талаб функциясини аниқланг.

Ечими:

Чекли нафлик чизиги ва талаб чизиги бир бирига мос келади шунинг учун чекли нафликни топамиз, бу учун умумий нафликдан Y бўйича биринчи даражали хосила оламиз: $U' = MU = (1-A) \times X^A \times Y^{-A} (1)$.

$S = aX + bY$ бу ердан X ни топиб (1) га кўйсак $MU = \left(\frac{S - bY}{a}\right)^A \times (1 - A)$ бўлади умумий нафлик максимал бўлиши учун чекли нафлик 0 га тенг бўлиши керак. $MU = 0$ ни ечсак $Y = S/b$ ёки $Q = S/P_n$ ни топамиз.

Мустақил ишлаш учун масала ва топшириқлар

1. Нафлик функциялари берилган.

1) $U = 2x \times y$

2) $U = 2x + 5y$

3) $U = -x^2 - y^2$

Истеъмол мажмуаси (4; 5) бўлса унга мос келадиган бефарклик чизиклари аниқлансин.

2. Бир кг олмани нархи 4000 сўм, нокники эса 6000 сўмга тенг. Истеъмолчининг даромади 60000 сўм.

Аниқлансин:

а) Бюджет чизиги чизилсин.

б) Бюджет чизигининг ётиклик бурчаги аниқлансин.

в) Даромад 10 %га ошса ушбу бурчак коэффициентини қандай ўзгаради?

г) Нок нархи 20 фоизга тушса бюджет чизиги ётиклиги аниқлансин.

д) Истеъмолчи 2 кг нокдан воз кечса уни қанча кг олма билан алмаштиради?

3. Биринчи нъзмат нархи 1500 сўм. Иккинчиспники – 3000 сўм. Истеъмолчи даромадлари $P_1 = 15000$, $P_2 = 18000$, $P_3 = 30000$
 Нафлик функциялари

$$1) U_1 = X_1 X_2 \qquad 2) U = X_1^{\frac{1}{2}} X_2^{\frac{3}{2}}$$

“Даромад-истеъмол” чизиги чизилсин.

4. Илхомнинг бир хафталик даромади 18000 сўм бўлиб, ушбу даромадини у хот -дог ва соса-сола ичимлигига сарфлайди. Бир шиша Соса-солани нархи 500 сўм, битта хот дог 1000 сўм туради. Нафлик функцияси қуйидаги кўринишда берилган:

$$U = X_x^{\frac{1}{3}} X_k^{\frac{2}{3}}$$

Соса-солани нархи пасайиб 400 сўмни ташкил этди. Нарх ўзгариши натижасида ҳосил бўладиган даромад самараси, алмаштириш самараси ва умумий самара аниқлансин.

5. Оила бир хафталик даромадининг 20 000 сўмини нон ва сметана маҳсулотлари учун сарфлайди. 1 та нон нархи 500 сўм ва 1 литр сметана нархи 2000 сўмни ташкил қилади. Истеъмолчининг нафлик функцияси қуйидагича берилган;

$$U = (X_N \cdot X_S) = \sqrt{X_N X_S}$$

1 та нон нархи 1000 сўмга кўтарилди.

Аниқлансин:

а) Даромад самараси ва алмаштириш самараси;

б) Истеъмолчи олдинги нафликни таъминлаши учун унинг даромади қанчани ташкил этиши керак;

в) Ечимни графикда тасвирланг.

6. Оила X ва Y товар сотиб олиш учун 100 долл. ажратган. Товарлар нархи $P_x = 10$ долл., $P_y = 5$ долл.,

Нафлик функцияси $U(X, Y) = 2XY$ га тенг бўлса, оила қанча миқдорда X ва Y товарлардан сотиб олса максимал нафлиликка эришади?

7. Бўш катаклар тўлдирилсин.

Маъмуа	X	Y	MRS	MU_x	MU_y
1	2	90	15		6
2	4	60		60	
3	5	48			12
4	8	36		6	
5	10	30			1
6	11	29			

8. Низомиддиннинг нафлик функцияси $Y = XY$, бунда X – гилос микдори, Y – кулупнай микдори. Гилос нархи 2500 сўм, кулупнай нархи 2000 сўмга тенг. Низомиддиннинг бюджети 30 000 сўмни ташкил этади.

Аниклансин:

- а) Бюджет тенгламаси топилсин;
- б) Агар мажмуа бюджет чизигида ёца ва мажмуада 7 кг гилос бўлса мажмуадаги кулупнай микдори аниклансин;
- в) Бюджет чизигидаги қайси мажмуанинг нафлиги ногла тенг?
- г) Мажмуа (10; 25) га тенг. Мажмуа киймати ўзгармаганда кулупнай микдорини 2 кг га қисқартирсак, гилос микдори қанчага ошади?
- д) (10; 25) мажмуадан ўтувчи бефарқлик чизиги чизилсин.

9. Тўлқин аканинг бир ҳафталик даромади 9600 сўм. У ушбу даромадини колбаса ва сариеғга сарфлайди. Бир кг сариеғ нархи 3200 сўм, 1 кг колбаса нархи 2400 сўм. Нафлик функцияси $U = X_c X_d$ га тенг Сариеғ нархи тушиб 2600 сўмни ташкил этди.

Аниклансин:

- а) Нарх тушмасдан олдинги нафликни олиш учун даромадни қанчага ўзгартириш керак?
- б) Алмаштириш самараси, даромад самараси ва умумий самара хисоблансин.

10. Озод бир ойда кулупнай ва ўрик учун 140 000 сўм сарфлашни режалаштирди.

- а) Ўрикдан олиндиған умумий нафлик функцияси $TU(x) = 30x - 2x^2$
Бу ерда, x - ўрик ҳажми.

Кулупнайдан олиндиған умумий нафлик функцияси эса $TU(y) = 20y - y^2$ га тенг.

Бу ерда, y - кулупнай ҳажми.

1 килограмм ўрик нархи -1 000 сўм, 1 килограмм кулупнай нархи эса -2 000 сўмга тенг. Ушбу маълумотлар асосида Озод учун энг макбул танлов топилсин.

11. Қахрамоннинг 30 000 сўм пули бор. У “шок” шоколадини ейишни истайди. “Шок” шоколадининг нархи 3000 сўмга тенг. Қахрамоннинг нафлик функцияси $U = 12 \times \sqrt{X} + y$ кўринишида бу ерда x - олиндиған шоколад микдори, y - даромаднинг қолған қисми. Қахрамон учун макбул танловни топинг.

12. Нафликнинг мувозанат шартини топинг, агар $U(x,y) = X \times Y$, $P_x = 2000$, $P_y = 5000$, $M = 100\ 000$ бўлса: бу ерда, M - бюджет чизиги, P_x ва P_y – X ва Y неъматларнинг нархи, X ва Y – уларнинг сонн.

13. Лочин 4 дона X товардан 9 дона Y товардан сотиб олмокчи. Унинг чўнтагидаги 100 \$ пул маблаги бор. X товар билан Y товарнинг чекли алмаштириш нормаси 4 га тенг бўлса, X ва Y неъматларнинг нархлари аниклансин.

14. Робиянинг маблаг 100 000 сўмни ташкил этади. У ушбу пулига олма ва гўшт сотиб олмақчи. Бозорда 1 кг олма нархи 2000 сўм ва 1 кг гўшт нархи 7000 сўм эди. Бозордаги ўзгаришлар туфайли олма нархи 1500 сўмга тушди, лекин гўшт нархи 20% га кўтарилди. Робиянинг дастлабки ва ҳозирги вақтдаги бюджет чизиги графикада чизилсин ва ўзгаришларни изоҳланг.

15. Жадвалда узум билан малинадан олинадиган умимий нафлик (TU, ютелда) келтирилган:

TU, ютел		Малина, кг				
		1	2	3	4	5
Узум, кг	1	30	40	48	55	60
	2	35	45	53	60	64
	3	39	49	57	X	67
	4	42	52	60	Y	69
	5	45	55	62	Z	70

- а) X,Y,Z ларнинг олиши мумкин бўлган қийматларини топинг?
 б) X,Y,Z олиши мумкин бўлган бутун сондан иборат 1 та мисол келтиринг.

16. Фотиманинг 35 000 сўм маблаг ь бор. У меҳмонлар келиши муносабати билан уйига торт олмақчи. Меҳмонлар ва оиласининг торт ейишдан оладиган умумий нафлилиги (TU), чекли нафлилиги (MU) қуйида акс эттирилган жадвал маълумотларида келтирилган пул миқдори билан ўлчайди.

Тортлар сони	Меҳмонлар		Оиласи	
	TU	MU	TU	MU
1	80	80	120	
2	140			90
3	190	50		60
4	235		300	
5		35	310	

Агар торт нархи 4000 сўмга тенг бўлса, бўш катакларни тўлдириг ва Фотима учун энг маъқул йўлни танланг.

17. $MU(x) = 16/x$, $MU(y) = 9/y$, бу ерда x ва y – А ва Б неъматларнинг сони.
 а) Фараз қилайлик сизда бу икки товарни хоҳлагинигизча олиш имконияти бор бўлса, энг кўп олишингиз мумкин бўлган нафлилик миқдорини аниқланг.

б) $P_x = 800$, $P_y = 600$. Агар сизнинг ҳисобингизда 10000 сўм пул бўлса, максимал нафликни таъминлаш учун ҳар бир маҳсулотдан қанчадан олишингиз керак?

18. Истеъмолчининг нафлик функцияси куйидагича берилган: $U(X,Y)=2X \times Y^{1/2}$, даромад эса 100 000 сўмга тенг. У максимал нафлилигини таъминлаши учун:

- а) агар $P_X=500$ сўм, $P_Y=100$ сўм бўлса, X товардан канча олинади?
- б) бозордаги ўзгаришлар туфайли $P_X=200$ сўмга тенг бўлса, X товардан канча олинади?

19. Истеъмолчининг оптимал истеъмол мажмуаси $X = 1000$ ва $Y = 6000$. Истеъмолчининг даромади 600000 сўмга тенг бўлса, товарлар нархи аниқлансин. Истеъмолчининг нафлик функциялари куйидагича берилган:

- 1) $U = 2X \times Y$
- 2) $U = \sqrt{X \times Y}$
- 3) $U = X^{\frac{1}{2}} \times Y^{\frac{2}{3}}$

20. Истеъмол мажмуалари берилган (400; 0) ва (200; 120). Уларнинг кийматлари бир-бирига тенг ва 1200 сўмни ташкил қилади.

- а) товарлар нархи топилсин;
- б) Бюджет тенгламасини ёзинг ва бюджет чизигини изоҳланг.

21. Истеъмолчи нафлик функцияси $U(X,Y)=X \times Y^{\frac{1}{2}}$ кўринишида берилган, бу ерда X- кофе миқдори, Y- каймоқ миқдори граммда. Кофедан 60 грамм, каймоқдан 25 грамм олинса чекли нафлик қандай бўлади?

Тестлар

1. Умумий нафлик ошади, қачонки чекли нафлик:

- а) пасайганда;
- б) кўтарилганда;
- в) паст суръатда ошганда;
- г) ўсса ёки камайса, лекин мусбат миқдор бўлса;
- д) тўғри жавоб йўқ.

2. Истеъмолчилар танлови назариясида, истеъмолчи нимани максималлаштиришга ҳаракат қилади деб юритилади?

- а) ўртача нафлилики;
- б) умумий нафлилики;
- в) умумий ва чекли нафлиликининг фарқини;
- г) чекли нафлилики;
- д) тўғри жавоб йўқ.

3. Мувозанат нафлилиқ ҳолатига эришиш учун истеъмолчи нима қилиши зарур?

- а) олий категорияли маҳсулотларни сотиб олиши керак;
- б) сифатсиз товарларни харид қилмаслиги;

в) бирор бир товар сотиб олиш учун сарфланаётган бир бирлик пул миқдоридан олинаётган нафлилик бошқа бир товардан ҳам бир бирлик пул эвазига олинадиган нафлиликка тенг бўлиши зарур;

г) пулнинг чекли нафлилиги ҳар бир товар нархига тенг бўлишига ишонч ҳосил қилиши керак.

д) тўғри жавоб йўқ.

4. Қайси ҳолларда бефарқлик картасида жойлашган нуқтага истеъмолчининг мувозанат ҳолати деймиз?

а) энг юқорида жойлашган бефарқлик чизигига.;

а) бюджет чизиги билан бефарқлик эгри чизиги кесишган ҳар қандай нуқтага;

б) бюджет чизиги билан бефарқлик чизигининг бурчак коэффиценти бир бирига тенг бўлганда;

в) бюджет чизиги чегарасидан ташқарида ётган нуқтага;

г) тўғри жавоб йўқ.

5. Истеъмолчилар даромадининг кўпайиши графикда қандай ўзгариш ҳосил қилади?

а) бюджет чизиги ўнгга параллел силжийди;

б) бюджет чизигининг огиш бурчаги ўзгаради;

в) бюджет чизиги чапга параллел силжийди;

г) бюджет чизигининг огиш бурчаги кискаради;

д) тўғри жавоб йўқ.

6. Қуйидаги умумий нафлиликни акс эттирувчи рақамлардан қайси бири чекли нафлиликнинг камайиб бориш конуни изоҳлайди.

а) 200,450,750,1100;

б) 200,300,400,500;

в) 200,400,1600,9600;

г) 200,250,270,280;

д) тўғри жавоб йўқ.

7. Истеъмолчи учун бефарқлик чизигининг жойлашуви ва ётиқлиги нимани англатади?

а) унинг хохиши ва даромади ҳажмини;

б) фақат товар маҳсулотининг нарҳини;

в) истеъмолчининг хохишини, даромади ҳажмини ва сотиб олаётган товар нарҳини;

г) фақат унинг хохишини;

д) тўғри жавоб йўқ.

8. Истеъмолчи А ва Б товарларни сотиб олиши учун бир ҳафтада 20 доллар пул сарфлайди.

Товарлар тури	Нархи (price)	Сотиб олиш ҳажми	Умумий нафлилик	Чекли нафлилик
А	70	20	500	30
Б	50	12	1000	20

Истеъмолчи максимал даражада наф олиши учун:

- а) А товардар камрок, Б товардан эса кўпрок сотиб олиши керак;
- б) олдин А товардан канча сотиб олаётган бўлса шунча харид қилиши ва Б товардан кўпрок сотиб олиши лозим;
- в) А товардан кўпрок, Б товардан эса камрок сотиб олиши керак;
- г) товарлар хариди таркибини ўзгартирмаслиги, чунки шундоқ ҳам максимал наф олмоқда;
- д) тўғри жавоб йўқ.

9. Қуйидаги фикрлардан қайси бири нотўғри баён этилган?

- а) бефарқлик чизиғида жойлашган ҳар бир нукта иккита товарнинг комбинациясини англатади;
- б) бюджет чизиғи устида жойлашган ҳар бир нукта иккита товарнинг комбинациясини англатади;
- в) бефарқлик чизиғи устида жойлашган барча нукталарнинг нафлилик даражаси бир хил;
- г) бюджет чизиғи устида жойлашган барча нукталарнинг нафлилик даражаси бир хилдир;
- д) тўғри жавоб йўқ.

10. Қуйидаги фикрлардан қайси бири тўғри?

- а) бефарқлик эгри чизиғи кордината бошига нисбатан ботик бўлгани учун бир неъмат билан бошқа неъматни алмаштириш ошиб боргани билан чекли алмаштириш нормаси ўзгармайди;
- б) чекли алмаштириш нормаси доимо мусбат бўлади;
- в) чекли алмаштириш нормаси доимо манфий бўлади;
- г) чекли алмаштириш нормаси коэффициентининг мусбат ёки манфий бўлиши алмаштирилаётган махсулот ҳажмига боғлиқ;
- д) тоғри жавоб йўқ.

11. Қуйидаги фикрлардан қайси бири нотўғри келтирилган?

- а) “Даромад –истеъмол” чизиғи кординаталар бошидан 45° дан кичкина бурчак ташкил қиладиган тўғри чизик шаклида бўлса, даромаднинг ўсиши истеъмолчиларнинг истеъмол қиладиган неъматлари бир хил мутаносибликда ўсишини билдиради;
- б) даромад камайганда бюджет чизиғи ўнгга-юқорига силжийди;
- в) бефарқлик эгри чизигидаги координата бошига энг яқин нуктада нафлик энг катта бўлади;
- г) чекли алмаштириш нормаси доим 1 дан кичкина бўлади;
- д) тўғри жавоб йўқ;

12. Гиффен товарларининг хусусиятлари қайси бандда тўғри келтирилган?

- а) бундай товарларга нарх ошгани сайин талаб ҳам ошади;
- б) бундай товарларнинг даромад самараси алмаштириш самарасидан катта бўлади;
- в) бундай товарларнинг даромад самараси алмаштириш самарасидан кичкина бўлади;
- г) а ва б жавоблар тўғри;
- д) а ва с жавоблар тўғри.

13. Қуйидаги формулалардан қайси бири тўғри?

- а) $P_1X_1+P_2X_2>R$ бу ерда P_1, X_1 - биринчи маҳсулот нархи ва ҳажми, P_2, X_2 - иккинчи маҳсулот нархи ва ҳажми, R - истеъмолчи даромади.
- б) $MU_x/MU_y=P_x/P_y$ бу ерда, MU -чекли нафлик, P -маҳсулот нархи;
- в) $MU_x/MU_y=P_x/P_y$ бу ерда, MU -чекли нафлик, P -маҳсулот нархи;
- г) а ва б жавоблар тўғри;
- д) а ва с жавоблар тўғри;

14. Истеъмолчи даромади 500 мингни ташкил этади. У бу пулига x та стол ва y та стул сотиб олмоқчи. Стол нархи 20 минг, стул нархи 60 минг сўмга тенг, Истеъмолчининг нафлик функцияси $U(X,Y)=Y^2$ бўлса, максимал нафликни таъминловчи танлов аниқлансин.

- а) $X=2$ ва $Y=7$;
- б) $X=4$ ва $Y=7$;
- в) $X=5$ ва $Y=6$;
- г) $X=1$ ва $Y=8$;
- д) $X=10$ ва $Y=5$.

15. Истеъмолчи даромади 48 минг ни ташкил этади. У бу пулига x кг олма ва y кг нок сотиб олмоқчи. Олма нархи 2 минг, нок нархи 3 минг сўмга тенг. Истеъмолчи нафлик функцияси $U(X,Y)=X \times Y$ бўлса, максимал нафликни таъминловчи танлов аниқлансин.

- а) $X=12$ ва $Y=8$;
- б) $X=9$ ва $Y=10$;
- в) $X=15$ ва $Y=6$;
- г) $X=10$ ва $Y=15$;
- д) $X=6$ ва $Y=12$;

У БОБ. ИШЛАБ ЧИҚАРИШ НАЗАРИЯСИ

Асосий тушунчалар

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

Чекли технологик алмаштириш нормаси ($MRTS_{xy}$) - ишлаб чиқариш ҳажми ўзгармаганда бир бирлик X омилини неча бирлик y омил билан алмаштириш мумкинлигини кўрсатади.

Чекли маҳсулот - бу ўзгарувчан ресурслар комбинациясини кичик миқдорда кўшимча сарфи ҳисобидан умумий маҳсулотнинг ўсган қисмига айтилади.

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. Изокоста тенгламаси:

$$\omega L + rK = C$$

Бу ерда: C – ялпи харажат;

ω – иш хақи;

r – капитал нархи.

Ресурслардан фойдаланиш шarti:

$$MRP_L = MRC_L$$

$$MRP_L = P * MP_L \quad MRC_L = \omega L$$

$$MRP_K = MRC_K; \quad MRP_K = P * MP_K; \quad MRC = rK$$

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

Ишлаб чиқариш функцияси умумий ҳолда қуйидагича ёзилади:

$$Q = f (F_1 F_2 \dots F_n)$$

$F_1 F_2 \dots F_n$ - ишлаб чиқариш омиллари миқдори.

Агар ишлаб чиқаришни фақат капитал ва меҳнат сарфлари миқдоридан боғлиқ десак

$$Q = f (K, L) \text{ ишлаб чиқариш омили маҳсулоти.}$$

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

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

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

Чекли махсулот (*marginal product, MP*) – бошка омиллар сарфи ўзгармаганда бир бирлик бирор омилдан кўшимча фойдаланиш ҳисобидан ишлаб чиқарилган кўшимча махсулот. Масалан, меҳнатнинг чекли махсулоти:

$$MP_L = \frac{\Delta TP_L}{\Delta L} \text{ yoki } MP_K = \frac{\Delta TP_K}{\Delta K}$$

Ишлаб чиқарувчи мувозанати ёки максимал махсулот ишлаб чиқариш учун оптимал сарфланадиган меҳнат ва капитал миқдорини аниқлаш шarti - ишлаб чиқаришнинг шудай ҳолатики бунда ҳар қандай омил учун сарфланган бир бирлик пул миқдори бир хил миқдордаги махсулот ишлаб чиқаришни таъминлайди:

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

Ишлаб чиқарувчининг мувозанатлик шarti

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

Ишлаб чиқариш омиллари – бирор неъматни ишлаб чиқаришда фойдаланиладиган бошка ҳар қандай товар ёки неъмат.

Масштаб самараси – бу ишлаб чиқариш масштабининг кенгайиши суръати билан махсулот ишлаб чиқаришни ўсиш суръати ўртасидаги боғлиқликни ифодалайди. Ишлаб чиқаришда фойдаланиладиган омиллар миқдорига ишлаб чиқариш масштаби дейилади.

Учта масштаб самараси тўғрисида гапириш мумкин:

1. Ўсувчи масштаб самараси ёки мусбат масштаб самараси - ишлаб чиқариш масштабининг кенгайиши (ишлаб чиқаришда фойдаланиладиган ресурслар сарфининг ўсиши) суръатидан махсулот ишлаб чиқаришнинг ўсиш суръати юқори. Масалан, ресурслар сарфи 100 фоизга ошса, махсулот ишлаб чиқариш суръати 100 фоиздан юқори ўсишга эга, яъни 120 фоиз.

2. Ўзгармас масштаб самараси – ишлаб чиқаришда фойдаланиладиган ресурслар сарфининг ўсиш суръати махсулот ишлаб чиқаришнинг ўсиш суръатига тенг. Масалан, ресурслар сарфи 100 фоизга ошса, махсулот ишлаб чиқариш ҳам 100 фоизга ошади.

3. Пасаяувчи масштаб самараси – ресурслар сарфининг ўсиш суръатидан махсулот ишлаб чиқаришнинг ўсиш суръати паст, яъни ресурслар сарфи 100 фоизга ошса, махсулот ишлаб чиқариш 80 фоизга ўсади.

Амортизация – босқичма-босқич асосий капитал кийматининг маълум бир қисмини ишлаб чиқариладиган махсулот кийматига ўтказиш йўли билан уни коплаш тушинилади.

1. Ишлаб чиқариш функцияси $Q = L^{0.8} K^{0.2}$. Ялли харажат 30 \$ га тенг. Меҳнат нархи 4 \$, капитал нархи 5 \$ бўлса, максимал маҳсулот ишлаб чиқаришни таъминлайдиган ресурслар сарфи аниқлансин.

Ечими:

$$MRTS = \frac{0,8 L^{-0,2} K^{0,2}}{0,2 L^{0,8} K^{-0,8}} \text{ ёки } MRTS = \frac{4K}{L}$$

$$\text{Мувозанат нуктада: } \frac{4K}{L} = \frac{4}{5}; K = \frac{1}{5}L$$

$$\text{Изокоства тенгламаси: } 4L + 5K = 30$$

$$\text{Демак, } 4L + 5 \cdot \frac{1}{5}L = 30$$

$$L = 6 \text{ ва } K = 12 \text{ миқдорда сарфланади.}$$

Жавоб: меҳнат 6 бирлик капитал 5 бирлик сарфланганда максимал маҳсулот ишлаб чиқарилади.

2. Фараз қилайлик, болалар ўйинчоқларини ишлаб чиқариш учун ишчи кучи ўзгарувчан омил деб қаралсин. Қисқа муддатли оралиқда ишлаб чиқариш функцияси қуйидагига тенг бўлсин, $Q = 100 + 64L - 4L^2$. Корхона маъмурияти ўз олдига бир суткада максимал маҳсулот ишлаб чиқариш учун неча бирлик ўзгарувчан омилдан фойдаланиш зарурлигини мақсад қилиб қўйди?

Ечими:

Бизга маълумки, максимал ишлаб чиқариш ҳажми ўзгарувчан омилнинг чекли унумдорлиги нолга тенг бўлганда таъминланади $MP_L = 0$. Шунинг учун биз меҳнат омилнинг чекли унумдорлиги (маҳсулдорлиги)ни топшиш учун ишлаб чиқариш функциясидан хусусий ҳосила олиб уни нолга

тенглаштирамиз. $MP_L = \frac{\partial Q}{\partial L}$. Бизнинг мисолимизда $(100 + 64L - 4L^2)'$ = 0

$$64 - 8L = 0$$

$L = 8$. шундай қилиб 8 бирлик меҳнатдан фойдаланганимизда максимал ишлаб чиқариш ҳажми таъминланади.

$Q = 100 + 64L - 4L^2 = 100 + 64 \cdot 8 - 4 \cdot 8^2 = 356$ та ўйинчоқ бир суткада ишлаб чиқарилади.

Жавоб: 8 бирлик

3. Ишлаб чиқариш функцияси қуйидаги кўринишда берилган: $Q = K^{0.5}L$. 16 бирлик капитал 8 бирлик меҳнатдан фойдаланилганда чекли технологик алмаштириш нормаси, яъни капитални меҳнат омили билан алмаштириш нормаси нимага тенг бўлади?

Ечими:

(Омилларни) чекли технологик алмаштириш нормаси омилларнинг чекли маҳсулотлари нисбатига тенглигини яхши биласиз, яъни $MRTS_{LK} = -MP_L/MP_K$.

Шундай экан, берилган ракамлар асосида омилларнинг чекли махсулотини топишга ҳаракат киламиз. Чекли махсулот шу омиллардан олинган хусусий хосилага тенгдир.

$$MP_n = \frac{\partial Q}{\partial n}$$

$$MPK = \frac{\partial K^{0,5} L}{\partial K} = 0,5 K^{-0,5} L = \frac{0,5L}{\sqrt{K}} = \frac{0,5 \cdot 8}{\sqrt{16}} = \frac{4}{4} = 1.$$

$$MP_L = \frac{\partial K^{0,5} L}{\partial L} = K^{0,5} = 4.$$

$$MRTS_{L,K} = -\frac{4}{1} = -4.$$

Демак, ишлаб чиқаришда кўшимча бирлик меҳнат омилини киритилиш ва 4 бирлик капитал омилини қисқартириш орқали ишлаб чиқариш ҳажмини сақлаб қолиш мумкин, деб изоҳ берилади.

4. Айтайлик, капиталга боғлиқ ишлаб чиқариш эластиклиги 0,6 га, меҳнатга боғлиқ эластиклик коэффициенти 0,3 га тенг бўлсин. Агар, меҳнат омили 10 %га қисқарса, капитални эса 5 %га оширилса, ишлаб чиқариш қандай ўзгаради?

Ечими:

$K = +5$, $L = -10$. Ишлаб чиқариш ҳажмининг ўзгариши $(Q_1 - Q_0) = 0,6(+5) + 0,3(-10) = 3 - 3 = 0$.

Жавоб: Демак, ишлаб чиқариш ҳажмининда ҳеч қандай ўзгариш хосил бўлмайди.

5. Фирма махсулот ишлаб чиқариши учун фақат меҳнат ва капиталга **ҳаражат** қилади. Меҳнат нархи $P_L = 10$ \$, капитал нархи эса $P_K = 20$ \$. Фирма бюджети 300\$ га тенг. Ишлаб чиқариш функцияси $Q(L,K) = K^{1,2} \times L^{1,2}$ кўринишида бўлса. Фирма максимал махсулот ишлаб чиқариши учун қанча капитал ва меҳнатдан фойдаланиши керак?

Ечими:

$$MP_K/P_K = MP_L/P_L \quad (1) \quad \text{ва} \quad 10 \times L + 20 \times K = 300$$

$$MP_K = \frac{dQ}{dK} = \frac{1}{2} \times \sqrt{\frac{L}{K}}, \quad MP_L = \frac{dQ}{dL} = \frac{1}{2} \times \sqrt{\frac{K}{L}} \quad \text{буларни (1) га кўйсак} \quad \sqrt{\frac{K}{L}} = 1 \quad \text{бўлади}$$

бундан $K=L$ ни аниқлаймиз.

(2) дан $30 \times L = 300$ бундан $L=10$ ни аниқлаймиз.

Жавоб: $K=L=10$ бирлик.

Мустақил ишлаш учун масала ва топшириқлар

1. Фирма пайпок ишлаб чиқаради. Бунинг учун 1 кунда 5 соат меҳнат ва 6 соат капиталдан фойдаланади. Меҳнатнинг чекли махсулоти 90 та пайпок, капиталнинг чекли махсулоти 120 та пайпокка тенг. Бир соатлик иш хақи 4000

сўм, капитал нархи 5000 сўм. Ресурслар сарфини яхшилаш орқали максимал маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини аниқланг.

2. Цехда 4 та станок ва 14 та ишчи ишлаганда 30 та стул ишлаб чиқарилади. Агар 3 та станок ва 6 ишчи ишласа 36 та стул ишлаб чиқарилади. Капитал ва меҳнатнинг чекли маҳсулоти ўзгармас. Цехда 7 станок ва 10 та ишчи ишласа, қанча стул ишлаб чиқарилади (бу ерда меҳнатни қуролланганлик даражасидан фойдаланилади)?

3. Ишлаб чиқариш функцияси берилган $Q = K^{\frac{1}{2}}L^{\frac{1}{3}}$. $K=16$ ва $L=9$ ресурслар мажмуасидан ўтувчи изокванта чизилсин.

4. Фирма футболка ишлаб чиқаради. Ишлаб чиқариш функцияси $Q = 2K^{\frac{1}{2}}L^{\frac{1}{3}}$ га тенг. Меҳнат нархи 6000, капитал нархи 10000 сўм. Фирманинг ялпи харажати 1800000.

Аниқлансин:

- максимал маҳсулот ҳажми ва уни таъминловчи ресурслар сарфи;
- масштаб самараси қандай?

5. Ишлаб чиқариш функцияси қуйидагича берилган $Q=L^{0.25} \times K^{0.75}$ агар $L=9\%$ га, $K=4\%$ га ортирилса, ишлаб чиқариш ҳажми қандай ўзгаради?

6.Фирма ишлаб чиқаришда капитал ва меҳнатдан фойдаланади. Ишлаб чиқариш функцияси $Q=10L^{0.5} \times K^{0.3}$. Бўш қолган катакларни тўлдириш ва изокванта чизигни графикда акс эттириш.

K	20	...	25	...	10
L	...	20		25	...
Q	100	100	100	100	100

Бир бирлик капитал нархи-20\$, бир бирлик меҳнат нархи-20\$ бўлса, изокостани чизинг ва унинг оғиш бурчагини аниқланг.

7. Агар $L=160$, $MP_L=200$ ва $TP_L(16)=4000$ бўлса:

- $AP_L(15)$ ни топинг.
- $AP_L(17)$ қайси ораликда бўлиши мумкин?

8. Ишлаб чиқариш функцияси $Q=L^{0.5}K^{0.5}$ Жамғарма нормаси 0,5, Амортизация нормаси 0,1. Меҳнат сарфи ўзгармас. Бошланғич меҳнат сарфи – 160 000, бошланғич капитал нархи – 90 000. Кейинги ва узок муддатли оралик учун ишлаб чиқариш ҳажми топилсин (P.Солоу модели).

9. Жадвал малумотлари асосида 100 бирлик маҳсулот ишлаб чиқариш учун Изокванта графиги чизилсин:

Мехнат харажатлари, L	Капитал харажатлари, K				
	10	20	30	40	50
10	20	40	70	90	100
20	35	60	100	140	160
30	60	100	140	160	190
40	80	140	180	200	220
50	100	180	200	220	230

10. Фирманинг ишлаб чиқариш функцияси қуйидаги қўринишга эга: $Q=6K^2L^3$. Капитал нархи 60000 сўм, ишчи кучи нархи 130000 сўм бўлса, у максимал маҳсулот ишлаб чиқариши учун қанча ишчи кучидан ва қанча миқдордаги капиталдан фойдаланади?

11. Ишлаб чиқариш функцияси қуйидагича берилган:
 $Q(K,L,M)=56K^{0.25}L^{0.3}M^{0.33}$ ушбу функциянинг мусбат, манфий ёки ўзгармас масштаб самарасига эга эканлиги аниқлансин.

12. Бирор фирманинг ишлаб чиқариш функцияси қуйидагича берилган бўлсин: $Q=3K^{0.5}L^{0.5}$

Бир бирлик меҳнат нархи 40000 сўм, бир бирлик капитал нархи 90000 сўм бўлса, фирма $Q=1500$ бирлик маҳсулот ишлаб чиқариши учун қанча миқдорда меҳнат ва капиталга эга бўлиши керак?

13. Жадвалдаги бўш каттакларни тўлдириңг.

Ишчи кучи ҳажмининг ўзгариши (L)	Умумий маҳсулот ҳажми (Q)	Чекли маҳсулот (MP)	Ўртача маҳсулот (AP)
3	20
4	...	15	...
5	100
6	...	5	...
7	13

14. Жадвалдаги бўш каттакларни тўлдириңг.

Капитал ҳажмининг ўзгариши (K)	Умумий маҳсулот ҳажми (Q)	Чекли маҳсулот (MP)	Ўртача маҳсулот (AP)
3	90	...	20
4	...	10	...
5	100
6	19
7	118

15. Ишлаб чиқариш функцияси куйидагича берилган $Q=K^{1/2} \times L^{1/2}$. $Q=200$ га тенг бўлган ҳолда, изокванта чизилсин ва $L=100$ бўлган ҳолдаги чеки технологик алмаштириш нормаси аниқлансин.

16. Фирманинг ишлаб чиқариш функцияси $Q=4K^2L^3$ Капитал нархи 30 минг сўм, ишчи кучи нархи 40 минг сўмга тенг. Агар фирма бюджети 300 минг бўлса, у қанча миқдорда максимал маҳсулот ишлаб чиқара олади?

17. Ишлаб чиқариш функцияси $Q=K \times L$ Фирма харажати 4 800 000 сўм тенг. Агар бир соатлик иш ҳақи 3 000 сўм, бир соатлик ижара ҳақи 4 000 сўм бўлса, максимал ишлаб чиқариш ҳажми топилсин.

18. Умумий харажат формулалари куйидагича берилган:

а) $TC=500+5 \times Q$; б) $TC=500+5 \times Q+0.25 \times Q^2$

Маштаб самарасининг типи аниқлансин.

19. Корхонанинг маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми 1- йили 60% га, 2-йили 30% га, 3-йили 5.25% га, 4-йили 0% га ошди. Корхонанинг ўртача ўсиш даражасини ва жами ўсган даражасини фоизларда кўрсатинг.

20. Ишчиларнинг иш соатлари 8 соатдан 6 соатга қисқартирилди. Иш унумдорлиги неча фоизга ошса ишлаб чиқариш ҳажми 2%га ортади?

Тестлар

1. Биринчи йили ишлаб чиқариш ҳажми 20% га ошди, иккинчи йили эса 5% га ошди. Бу икки йил ичида ишлаб чиқариш жами неча фоизга ошган?

- а) 25% га;
- б) 30% га;
- в) 26% га;
- г) 28% га;
- д) 29% га.

2. Меҳнат ва капитал маълум комбинацияда уларнинг чегара унумдорлиги нисбати 2:1 га тенг бўлса, харажатларни минималлаштириш учун:

- а) икки бирлик меҳнат бир бирлик капитал билан бирлашиши керак;
- б) улар нархининг нисбати 2:1 бўлиши керак;
- в) уларнинг нархи нисбати 1:2 бўлиши керак;
- г) меҳнатга кўра капитал ишлатилиши керак;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

3. Кўлам самарадорлиги ўсганда:

- а) меҳнат капиталга алмашади;
- б) фойдаланилаётган омиллар ҳажмларининг нисбати ўзгармайди;
- в) капитал меҳнатга алмашади;
- г) фойдаланилаётган омиллар ўртасида боғлиқлик йўқ;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

4. Ишчи кучи нархи 10 минг сўм, капитал нархи эса 30 минг сўмга, ишлаб чиқариш функцияси $Q=2K^2$ тенг. Фирманинг маблагги 130 минг бўлса, максимал ишлаб чиқариш ҳажми аниқлансин.

- а) 32;
- б) 36;
- в) 34;
- г) 38;
- д) тўғри жавоб йўқ.

5. Тасаввур қилайликки, маҳсулотни ишлаб чиқариш учун меҳнат (L) ва капитал (K) ресурси сарфланади. Меҳнатнинг чекли маҳсулоти $MP_L=2000$; капиталнинг чекли маҳсулоти $MP_K=5000$; меҳнатнинг нархи $P_L=1000$ доллар; капитал нархи $P_K=20000$ доллар; Чекли даромад $MR=3000$ долларни ташкил этади. Максимал фойда олиши учун фирма ресурслардан қандай фойдаланиши керак?

- а) меҳнат ва капиталдан бир хил ҳажмда кўпроқ фойдаланиши;
- б) меҳнат ва капиталдан бир хил ҳажмда камроқ фойдаланиши;
- в) меҳнатдан кўп, капиталдан эса камроқ фойдаланиши;
- г) капиталдан кўп, меҳнатдан эса кам фойдаланиши;
- д) тўғри жавоб йўқ.

6. Агар фирма ресурслар харажатини 10 фоизга оширганда ишлаб чиқариш ҳажми 15 фоизга кўтариладиган бўлса, у ҳолда:

- а) манфий масштаб самараси юзага келади;
- б) мусбат масштаб самараси кузатилади;
- в) омилларнинг камайиб бориш қонуни амал қилади;
- г) эгри LАТС юқорига силжийди;
- д) тўғри жавоб йўқ.

7. Фоиз ставкаси 8 дан 10 фоизга кўтарилди. Муддатсиз қимматли қоғозга эга бўлган шахс ҳар йили 100 доллар даромад кўради. Фоиз ставкасининг ўзгариши натижасида:

- а) капитал 40 долларга қийматини йўқотади;
- б) капитал 50 долларга қийматини йўқотади;
- в) капитал 250 долларга қийматини йўқотади;
- г) капиталнинг 250 долларга қийматининг ошиши натижасида даромад кўрилади;
- д) тўғри жавоб йўқ.

8. Изокванта нимани аңглатади?

- а) ялпи эгри ишлаб чиқариш ҳажмини;
- б) бир хил ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқаришни таъминловчи омиллар қолбинациясини;
- в) берилган ресурслар ҳажмида турлича ишлаб чиқариш ҳажмларини;
- г) ўртача эгри маҳсулотни;
- д) тўғри жавоб йўқ.

9. Изокванта ва изокоста чизикларида жойлашган ҳар қандай нуқта нимани билдиради?

- а) ишлаб чиқарилаётган маҳсулот ҳажмини;

- б) қиймат кўринишидаги маҳсулот ҳажмини;
- в) харажатлар суммасини;
- г) ресурслар ҳажми комбинациясини;
- д) тўғри жавоб йўқ.

10. Биринчи йилда ишлаб чиқариш ҳажми 20%га кейинги 2 йилда мос равишда 5% ва 40% га ошди. 3 йил ичида ишлаб чиқариш ҳажми қанчага ошди?

- а) 77.6% га;
- б) 75.8% га;
- в) 65.0% га;
- г) 70.2% га;
- д) 76.4% га.

11. Биринчи йили фермер 120 гектарлик еридан 2400 центнер бугдой, иккинчи йили эса у 150 гектар ердан 2250 центнер бугдой олди. Шу икки йил учун ўртача ҳосилдорликни аниқланг.

- а) 18 центнер;
- б) 17.2 центнер;
- в) 15.6 центнер;
- г) 19.4 центнер;
- д) 20.6 центнер.

12. 500 та ишчи кучига эга бўлган корхона ойига 10 минг дона поябзал ишлаб чиқарарди, кейин ишчиларни 100 тага кўпайтириб 15 минг та поябзал ишлаб чиқара бошлади. Мехнатнинг чекли маҳсулоти аниқлансин.

- а) 50 та;
- б) 60 та;
- в) 70 та;
- г) 80 та;
- д) 90 та

13. Ишчи кучи нархи 10 минг сўм, капитал нархи 30 минг сўм, фирма ишлаб чиқариш функцияси эса $Q=2K^2$. Фирманинг маблағи 130 мингга ташкил этса максимал ишлаб чиқаришни таъминловчи таркиб аниқлансин.

- а) $L=4$ ва $K=3$;
- б) $L=7$ ва $K=2$;
- в) $L=1$ ва $K=4$;
- г) $L=4$ ва $K=4$;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

14. Ишлаб чиқариш функцияси $Q(L,K)=7 \cdot L^{0.2} \cdot K^{0.3}$. Ушбу функция қандай масштаб самарасига эга эканлиги аниқлансин.

- а) масштаб самарасини аниқлаш учун маълумот етарли эмас;
- б) мусбат;
- в) манфий;
- г) ўзгармас;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

VI БОБ. БОЗОР ИҚТИСОДИЁТИ ШАРОИТИДА ФИРМАЛАРНИНГ ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ХАРАЖАТЛАРИ

Асосий тушунчалар

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

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.

Корпорация - пайчликка асосланган жамият бўлиб, ҳар бир мулк эгасининг масъулияти ушбу корхонага қўшган хиссаси билан чекланган.

Фойда олмайдиган ташкилотлар. Бозор шароитида бундай турдаги ташкилотларга фойда олиш максалида ҳаракат қилмайдиган қасаба уюшмалари, клублар, масчитлар, касалхона, коллежлар, хайрия жамиятлари ва бошқалар кирди.

Фирманинг қиска ва узок муддатли оралиқдаги фаолияти. Фирманинг ишлаб чиқариши ва ҳаражатлари тўғрисида гапирилганда уларни икки хил вақт оралиғида қараш лозим, қиска муддатли ва узок муддатли.

Қиска муддатли оралиқ - бу шундай вақт оралиғики, фирма бу оралиқда фаолият қўрсатганда, у ишлаб чиқариш омилларидан камида биттасининг ҳажмини ўзгартира олмайди.

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

Қайтарилмайдиган ҳаражатлар. қайтарилмайдиган ҳаражатлар олдин қилинган ҳаражатлар бўлиб, уларни қайтадан тиклаш мумкин эмас. Бу ҳаражатлар қайтарилмаслиги учун ҳам фирманинг қарор қабул қилишига таъсир қилмайди.

Ўзгармас ҳаражат (FC - *fixed cost*) - бу қиска муддатли оралиқда маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмига боғлиқ бўлмаган ҳаражатдир (маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми ошганда ҳам, камайганда ҳам ўзгармайдиган ҳаражат).

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

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

Ўзгарувчан ҳаражат (VC - *Variable Cost*) - маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмига боғлиқ бўлган ҳаражат, яъни маҳсулот ҳажми ошганда ёки камайганда ўзгарадиган ҳаражат.

Ўртача ўзгарувчан ҳаражатлар (AVC - *Average Variable Cost*) - бир бирлик ишлаб чиқарилган маҳсулотга тўғри келадиган ўзгарувчан ҳаражат

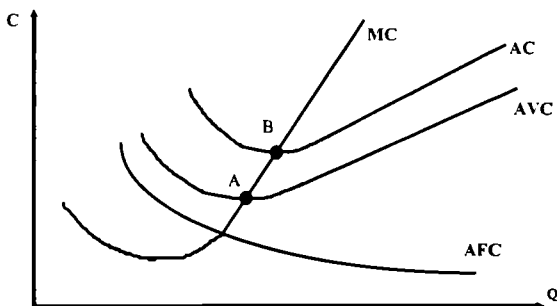
бўлиб, у ўзгарувчан харажат миқдорини ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдорига нисбати билан аниқланади.

Умумий харажатлар ($TC - Total Cost$) - қисқа муддатли орликда маълум миқдорда маҳсулот ишлаб чиқариш учун сарфланган ўзгармас ва ўзгарувчан харажатларнинг йиғиндисига тенг: $TC = FC + VC(Q)$.

Чекли харажат ($MC - Маргинал Сост$) - 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.



6.1-расм AC , AVC , AFC ва MC графикларнинг ўзаро жойлашuvi

Юқоридаги формуладан кўриниб турибдики, ўзгармас харажат чекли харажат миқдорига таъсир қилмайди. Чекли харажат,

ўзгарувчан харажат функциясидан олинган ҳосилага тенг: $MC = \frac{d(TC)}{dQ}$.

Харажатлар функцияси графиклари бир-бирига нисбатан шундай жойлашганки, бошланишда чекли харажатлар камайиб боради (бу ерда асосий сабаб, ишлаб чиқариш масштаби кенгайишининг мусбат самараси ва оптимал технологик ишлаб чиқариш ҳажмига чиқиш ҳамда ўзгармас харажатларнинг камайиши). Оптимал ҳажмдан кейинги ишлаб чиқариш ҳажмининг ўсишида кам самарали ресурсларни ишлаб чиқаришга жалб қилиш, ишлаб чиқариш масштабини ортиқча кенгайиши натижасида бошқарув самарадорлигининг камайиши, харажатларнинг ортиши натижасида чекли харажатлар ўсиб боради. Расмдан кўриниб турибдики, агар $MC < AC$ бўлганда AC чизиғи пастга қараб тушади ва $MC < AVC$ бўлганда ҳам AVC чизиғи пастга қараб камайиб боради. Бунинг сабаби - ҳар бир янги қўшимча бирлик маҳсулотни ишлаб чиқариш харажати ишлаб чиқилган маҳсулотнинг ўртача ва ўртача ўзгарувчан харажатидан кичик бўлгани учун, ўртача ва ўртача ўзгарувчан харажатларни камайтиради.

Агар $MC > AC$ ва $MC > AVC$ бўлганида AC ва AVC чизиклари юкорига қараб ўсиб боради. Бу ерда кўшимча ишлаб чиқарилган бирлик маҳсулотни харажати AC ва AVC дан катта бўлгани учун, у ушбу ўртача ва ўртача ўзгарувчан харажатларини оширади.

Мавзуга доир масала ва топшириқларнинг намунавий ечимлари.

1. Агар $TC(10)=52$, $AC(9)=5.3$ ва $MC(9)=5$ бўлса:

- а) $MC(10)$ ни топинг;
- б) Ушбу маълумотлар асосида $TC(8)$ ни топиш мумкинми?

Ечими:

а) $AC=TC/Q$ демак $TC(9)=AC(9) \times 9=5.3 \times 9=47.7$

$MC(10)=TC(10)-TC(9)=52-47.7=4.3$

б) $TC(8)=TC(9)-MC(9)=47.7-5=42.7$

жавоб: а) $MC(10)=4.3$; б) мумкин $TC(8)=42.7$

2. Жадвал маълумотларидан фойдаланиб бўш каттакларни тўлдилинг

Q	TC	AFC	VC	AC	MC
1				150	
2		60			26
3			78		
4	216				

Ечими:

Ўзгармас харажатлар: $FC=AFC \times Q=60 \times 2=120$. Чекли харажат $MC_i=TC_{i+1}-TC_i$ га тенг. Умумий харажат $TC=FC+VC$. Умумий ўртача харажат $AC=TC/Q$ энди жадвални тўлдираемиз:

Q	TC	AFC	VC	AC	MC
1	750	120	30	150	30
2	176	60	56	88	26
3	198	40	78	66	22
4	216	30	96	54	18

3. $MP_L(6)=10$, $AP_L(5)=4$. $AP_L(6)=?$

Ечими:

$TP_L(5)=AP_L(5) \times 5=4 \times 5=20$

$TP_L(6)=TP_L(5)+MP_L(6)=20+10=30$,

$AP_L(6)=TP_L(6)/6=30/6=5$

Жавоб: $AP_L(6)=5$.

Мустақил ишлаш учун масала ва топшириқлар

1. Ресурс харажатлари ўзгармас $N=2$. Бошқа харажатлар $L=2$, $K=16$, $P_L=10$, $P_K=5$, $P_N=1$ бирликка тенг. Ишлаб чиқариш функцияси $Q(L, K, N)=20 \times L + 26 \times K + K \times L \times N + N^2$ кўринишида. Тадбиркор умумий меҳнат ва капитал харажатларини 100 бирлик қилиши учун олдинги харажатларини қандай ўзгартириши керак?

2. Бўш катакларни тўлдириг.

Q	AFC	VC	AC	MC	TC
0	-	-	-	-	100
10			20		
20	5				
30				11	390
40		420			
50	2		14		

3. Мавжуд маълумотлар асосида бўш катакларни тўлдириг.

Q	TC	AFC	VC	AC	MC
1				1 500	
2		6 000			2 600
3			7 800		
4	21 600				

4. Жадвалдаги маълумотлардан фойдаланиб бўш катакларни тўлдириш мумкинми?

Q	AVC	VC	AC	MC	TC
1				2 500	
2	2 000				
3		5 000			
4		5 500			
5			1 100		

5. Узок муддатли ишлаб чиқариш оралиғида қуйидаги бўш катаклар тўлдирилсин.

Q	VC	AC	MC	TC
0				
1				5 000
2		4 500		
3			3 000	
4	14 000			
5				15 000

6. Фирманинг чекли харажати Q га боғлиқ бўлиб қуйидагича берилган:

$$MC=(Q-15)^2+150$$

Агар бизга ўзгармас харажатлар маълум, яъни $FC=2\ 200$ доллар га тенг бўлса,

ўртача харажатлар топилсин.

7. 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						

8. Фирма раҳбари Х.Хамраев харажатлар ҳисоботини йўқотиб қўйди, қуйидаги жадвалда фирманинг баъзи бир харажатлари берилган. Бўш катаклар тўлдирилсин.

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

9. Ишлаб чиқариш ҳажмига боғлиқ чекли харажат функцияси қуйидагича берилган: $MC=(Q-10)^2+50$. Агар ўзгармас харажат $FC=1200$ бўлса, ўртача харажатлар топилсин.

10. Ўртача харажатлар минимуми $MC=2\times Q-100$ да таъминланади.

$FC=1000$ ва максимал даромад $P=200$ да эришилса, ишлаб чиқариш ҳажми топилсин.

11. Чекли харажатлар функцияси $MC=(Q-10)^2+50$. Агар бизга ўзгармас харажатлар маълум бўлиб $FC=1200$ бўлса, ўртача харажат миқдори топилсин.

12. Агар ўзгармас харажатлар миқдори 50 млн сўмга тенг бўлса, жадвалдаги маълумотлардан фойдаланиб маҳсулот бирликлари учун умумий харажат, ўртача харажат ва чекли харажатлар аниқлансин.

Сони	1	2	3	4	5	6	7
Ўзгарувчан харажат, млн сўмда	9	16	28	42	70	106	160

13. Жадвални қуйидаги маълумотлардан фойдаланиб тўлдилинг:

- ⇒ 5 дал озик-овкат спиртини ишлаб чикариш учун ўртача ўзгармас харажатлар (AFC) 2000 сўмга;
- ⇒ 4 дал спирт ишлаб чикариш учун ўзгача ўзгарувчан харажатлар (AVC) 850 сўм кийматга;
- ⇒ 6 дал спирт ишлаб чикариш учун умумий харажатлар (TC) 1240 сўмга кўпаяди;
- ⇒ 5 дал спирт ишлаб чикариш учун ўртача умумий харажатлар (ATC) 2880 сўмга тенг;
- ⇒ 1 дал озик-овкат спирти ишлаб чикариш учун ўзгарувчан харажатлар 1000 сўмни ташкил этади;
- ⇒ 8 дал спирт ишлаб чикариш учун умумий харажатлар (TC) 19040 сўмга;
- ⇒ 7 дал спирт ишлаб чикарилганда ўзгарувчан харажатлар (VC) 1535 сўмга ошади;
- ⇒ 3 дал ишлаб чикарилганда ўртача ўзгармас харажатлар ҳамда ўртача ўзгарувчан харажатлар йигиндиси (AFC+AVC) 4185 сўмни ташкил этган;
- ⇒ Спирт ишлаб чикариш 1 далдан 2 далга ошганда (ATC) 5100 сўмга пасаяди.

Q	FC	VC	TC	AFC	AVC	ATC	MC
0							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							

14. Битта маҳсулот ишлаб чиқариш учун А ресурсдан 3 та, Б ресурсдан эса 2 та талаб қилинади. А ресурснинг бир-бирлиги 20 минг, Б ресурснинг бир-бирлиги 30 минг сўм туради. Ўртача ўзгарувчан ва чекли харажат топилсин.

15. Фирма бир бирлик маҳсулот ишлаб чиқариши учун 15 минг сўм харажат қилади ва уни 20 минг сўмга сотади. Фирма бир кунда 150 та маҳсулот ишлаб чиқариш имкониятига эга. Янги технология кириб келиши билан маҳсулот ишлаб чиқариш 20% га ортиб, харажат 10% га, сотув нархи ҳам 5% камайди. Умумий тушум қандай ўзгарди?

16. Фирма 100 бирлик маҳсулот ишлаб чиқаради ва унинг хар бирлигини 50 минг сўмдан сотади. Фирма 10 бирлик қўшимча маҳсулот ишлаб чиқариб уни олдинги нархда сота олади, ammo бунда унинг ўртача бир-бирлик маҳсулоти учун қиладиган харажати 40 мингдан 45 мингга кўтарилади.

а) фирма бу имкониятдан фойдаланадими?

б) фирма 10 бирлик маҳсулот хажмини ошириши учун энг камда маҳсулот нархи неча сўмни ташкил этса зарар кўрмайди?

17. Фирманинг умумий харажати $TC=4800+5Q+Q^2+0.1Q^3$ га тенг. Ўртача умумий харажат, ўртача ўзгарувчан харажат ва чекли харажат топилсин.

18. Маҳсулот таннархининг 30 фоизи ишчиларга ойлик сифатида ва 10 фоизи электр-энергияга тўланади. Агар ишчилар ойлиги 50 фоизга ортса ва электр энергия харажати 40 фоизга тушса маҳсулот таннархи қандай ўзгаради?

19. Фирманинг чекли харажати Q га боғлиқ бўлиб қуйидагича берилган:

$$MC=(Q-10)^3+50$$

Агар ўзгармас харажатлар $FC=1200$ доллар га тенг бўлса, ўртача ва умумий харажатлар топилсин.

20. Агар $TC(10)=5200$, $AC(9)=530$ ва $MC(9)=500$ бўлса:

а) $MC(10)$ ни топинг;

б) Ушбу маълумотлар асосида $TC(8)$ ни топиш мумкинми?

21. Умумий харажат функцияси қуйидагича берилган бўлса:

$$TC=300+20Q+0.15Q^2$$

Аниқланг:

1) Q га боғлиқ ҳолда FC , VC , ATC , AFC , AVC ва MC .

2) Q қандай бўлганда ўртача умумий харажатлар минимум нуктага эришади.

3) ATC , AVC ва MC ларни графикда тасвирланг.

Тестлар

1. Иктисодий фойда куйидагича аниқланади:

- а) бухгалтерия фойдаси ва нормал фойда ўртасидаги фарқ сифатида;
- б) умумий даромад ва жорий фойдаланиш учун жалб қилинган барча пул харажатлари фарқи орқали;
- в) умумий даромад ва барча харажатлар фарқи орқали;
- г) соф даромад орқали;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

2. Ишлаб чиқариш ўсиши билан ўртача умумий харажатлар камайса, чекли харажатлар;

- а) камайиши керак;
- б) ўртача харажатлардан юқори бўлиши керак;
- в) ўртача харажатлардан паст бўлиши керак;
- г) кўтарилади;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

3. Чекли харажатлар:

- а) ўртача маҳсулот ва ўртача ўзгарувчан харажатлар кўпайтмасига тенг;
- б) умумий ўртача харажат ва ишлаб чиқариш ҳажми кўпайтмасига тенг;
- в) ишлаб чиқариш ҳажмини бир бирликка кўпайтириш натижасида доимий харажатларнинг кўшимча ўсишидир;
- г) ишлаб чиқариш ҳажмининг бир бирликка кўпайтириш натижасида умумий харажатларнинг кўшимча ўсишидир;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

4. Қисқа муддатда фирманинг ўртача ўзгарувчан харажатлари эгри чизиги ишлаб чиқаришнинг шундай ҳажмида минимал бўладики, бунда;

- а) ўртача маҳсулот максимал бўлиши керак;
- б) доимий харажатлар минимал бўлиши керак;
- в) чекли харажатлар ўса бошлайди;
- г) ўртача умумий харажатлар максимал бўлиши керак;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

5. Ишлаб чиқаришнинг ҳар қандай ҳажмида фирманинг умумий харажатлари:

- а) ўртача умумий харажатлардан ўртача ўзгарувчан харажатларни айирмасига тенг;
- б) ўртача ўзгарувчан харажатларни ишлаб чиқариш ҳажми кўпайтмасига тенг;
- в) умумий ўртача харажатларнинг ишлаб чиқариш ҳажми кўпайтмасига тенг;
- г) доимо бир хил;
- д) тўғри жавоб йўқ.

6. Ўртача умумий харажатлар бу:

- а) умумий доимий харажатлар ва ўзгарувчан харажатлар йиғиндисини ишлаб чиқарилган маҳсулотлар миқдорига нисбатидир;

- б) $AFC - AVC$;
- в) ТС ни доимий бирлигига нисбатидир;
- г) $ATC - AFC$;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

7. Узоқ муддатли ўртача харажатлар эгри чизиги:

а) умумий ишлаб чиқаришнинг умумий харажатларга нисбатини кўрсатади;

б) ўзида ишлаб чиқариш омиллариининг доимий пропорциясини ифодалайди;

в) ҳар бир ишлаб чиқариш ҳажми учун энг кам харажатлар принципини ифодалайди;

г) камайиб борувчи унумдорлик қонунига биноан доимий камайиб боради;

д) тўғри жавоб келтирилмаган.

8. Қисқа муддатли ораликда фойдани максимал ёкн харажатларни минималлаштирувчи рақобатлашган фирма ўз фаолиятини куйидаги ҳолларда тўхтади:

а) маҳсулотнинг баҳоси ўртача доимий харажатлардан паст бўлганда;

б) маҳсулотнинг баҳоси ўртача ўзгарувчан харажатлардан паст бўлганда;

в) маҳсулотнинг баҳоси чекли харажатдан паст бўлганда;

г) умумий даромад умумий харажатларни қоплашга этмай қолаётганда;

д) тўғри жавоб йўқ.

9. Узоқ муддатли ораликда фойдани минималлаштириш ёкн харажатларни минималлаштиришга ҳаракат қилаётган рақобатлашувчи фирма ишлаб чиқаришни тўхтатишга мажбур, агар:

а) ўртача умумий харажат чекли харажатдан кичик бўлганда;

б) маҳсулотнинг баҳоси чекли харажатдан паст бўлганда;

в) тушум умумий харажатларни қоплай олмаса;

г) чекли харажат ўртача ўзгарувчан харажатдан ошиб кетса;

д) тўғри жавоб йўқ.

10. Ўртача харажатлар чизиги эгри талаб чизиги билан кесилганда қандай ҳолат юз беради?

а) фойда максимал бўлади;

б) нормал фойда нолга тенг бўлади;

в) бухгалтерлик фойда нолга тенг бўлади;

г) фирма нормал фойда олиш ҳолатида бўлади;

д) тўғри жавоб йўқ.

11. Фирманиннг доимий харажатлари – бу:

а) ресурслар сотиб олинаётганда уларга кетган харажатлардир;

б) ҳар қандай маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмида минимал миқдорда сарфланаётган харажатлар;

в) ишлаб чиқариш ҳажмига боғлиқ бўлмаган харажатлар;

г) ишчи ходимларга тўланаётган ҳақдир;

д) тўғри жавоб йўқ.

12. Чекли харажатни ҳисоблаш формуласини белгиланг:

- а) $\Delta TC:Q$;
- б) $\Delta TC : \Delta Q$;
- в) $FC : Q$;
- г) $(P * Q) : \Delta Q$;
- е) тўғри жавоб йўқ.

13. Куйидаги ифодалардан қайси бири умумий харажатни акс эттиради?

- а) ΔMC ;
- б) $VC - FC$;
- в) $FC + VC$;
- г) $FC + VC + MC$
- д) тўғри жавоб йўқ.

14. Қисқа муддатли ораликда фирма 500 бирлик маҳсулот ишлаб чиқарди. Ўртача ўзгарувчан харажатлар 2 долларни, ўртача ўзгармас харажатлар 0,5 долларни ташкил этади. Юқоридаги рақамлардан фойдаланиб умумий харажатларни ҳисобланг:

- а) 2,5 доллар;
- б) 1250 доллар;
- в) 750 доллар;
- г) 1100 доллар;
- д) тўғри жавоб йўқ.

15. Агар $AVC(10)=5\ 000$; $FC=20\ 000$ бўлса, $AC(10)=?$

- а) 25 000;
- б) 7 000;
- в) 3 000;
- г) 10 000;
- д) 15 000.

16. Агар $AC(20)=500$; $MC(21)=11\ 000$ бўлса $AC(21)=?$

- а) 1 000;
- б) 10 500;
- в) 21 000;
- г) 11 500;
- д) топишни имкони йўқ.

17. Агар $TC(3)=10\ 000$; $MC(4)=2\ 200$; $MC(5)=2\ 100$ ва $MC(6)=1\ 900$ бўлса, $AC(6)=?$

- а) 2 700;
- б) 1 900;
- в) 1 800;
- г) 2 000
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

18. Ишлаб чиқарувчининг умумий харажатлари қайси бандда тўғри келтирилган?

- а) $TC-FC$;
- б) $AVC+ATC$;
- в) $FC+VC$;

г) $MC+VC$;

д) $TR-TC$.

19. Агар фирма ишлаб чиқараётган маҳсулотини 40 бирликдан 41 бирликка оширса, ва бунинг натижасида умумий харажатлар миқдори 262 бирликдан 281 бирликгача кўтарилса, қўшимча қўшилган бир бирлик маҳсулотга кетган чекли харажат миқдори аниқлансин:

а) 262 бирлик;

б) 281 бирлик;

в) 267 бирлик;

г) 20 бирлик;

д) тўғри жавоб келтирилмаган;

20. Қуйидаги фикрлардан қайси бири нотўғри?

а) Корпорация - пайчиликка асосланган жамият бўлиб, ҳар бир мулкдор масъулияти ушбу корхонага қўшган ҳиссаси билан чекланади;

б) фойда олмайдиган ташкилотлар - масчит, касалхона, коллежлар. барча касаба уюшмалари ва хайрия жамиятлари;

в) альтернатив харажатлар - фирманинг ресурсларидан энг яхши вариантдан фойдаланиши билан боғлиқ йўқотилган имкониятлардир;

г) фирма – бу ишлаб чиқариш ресурслари эгаларининг қарорларини ва манфаатларини мувофиқлаштирувчи институционал тузилма ҳисобланади;

д) тўғри жавоб йўқ;

21. Умумий харажатлар $TC=Q^3-90Q^2+2700Q+75$ кўринишида берилган ишлаб чиқариш ҳажми(Q) қанча бўлганда чекли харажат минимал бўлади?

а) 80 та;

б) 90 та;

в) 30 та;

г) 50 та;

д) тўғри жавоб йўқ.

VII БОБ. МУКАММАЛ РАҚОБАТЛАШГАН БОЗОРДАГИ ФИРМА ҲАРАКАТИ

Асосий тушунчалар

Даромад (revenue, yalpi daromad, TR)– сотилган товар миқдорини нархга кўпайтирилганига тенг. Маҳсулотларни сотишдан тушган тушум.

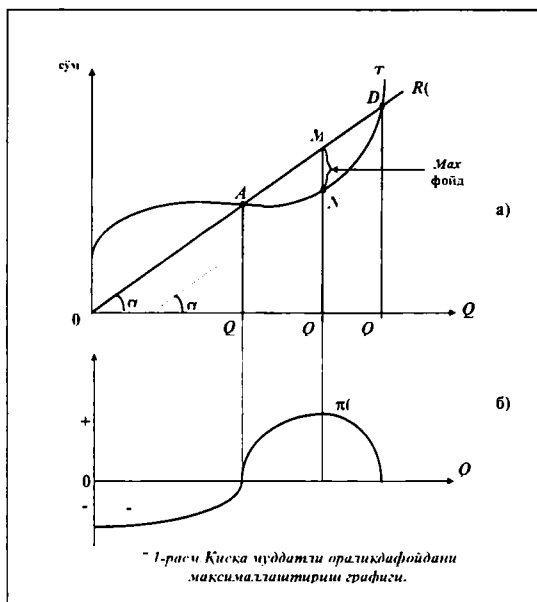
Ўртача даромад (average revenue) – Бир бирлик маҳсулотни сотишдан келган даромадга айтилади.

$$AR = \frac{TR}{Q}$$

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

$$MR = \frac{\Delta R(Q)}{\Delta Q} = \frac{d(P \cdot Q)}{dQ} = P \cdot \frac{\Delta Q}{\Delta Q} = P$$

Фойда (бухгалтерия) – маҳсулотни сотишдан тушган тушумдан ушбу маҳсулотларни ишлаб чиқариш учун кетган ялпи харажатни (ташки харажатни) айрилганига тенг.



1-расм. Киска муддатли ораликда фойдани максималлаштириш графиги.

Максимал фойда олиш шarti: $MR = MC$.

Рақобатлашган бозорда максимал фойда олиш шarti: $MC = P$.

Рақобатлашувчи фирманинг зарарсиз ишлаш нуктасини ифодаловчи шарт: $P = \min ATC(Q)$.

Киска муддатли ораликда фирма капитали размери ўзгармайди, шунинг учун у фойдани максималлаштирадиган ўзгарувчан ишлаб чиқариш омиллари ҳажмини танлаши лозим бўлади. Маълумки, фойдани максималлаштириш бу умумий даромад билан умумий харажатлар айирмасини максималлаштириш демакдир, яъни: $\pi(Q) = TR(Q) - TC(Q)$.

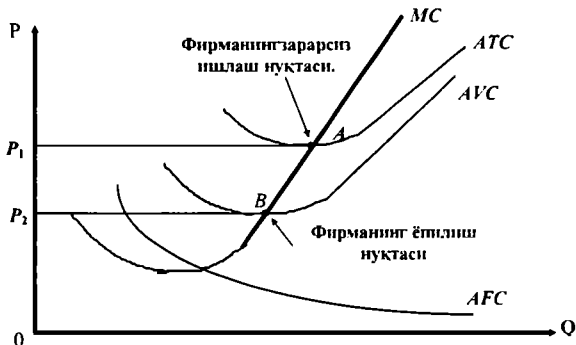
Агар абцисса ўқи бўйича ишлаб чиқариладиган маҳсулот ҳажмини, ордината ўқи бўйича - умумий даромадни жойлаштирсак, даромаднинг масулот ҳажмига боғлиқлиги ($R(Q) = P \cdot Q$) координата бошидан чикувчи нур билан ифодаланлади. Умумий харажатлар эса ўзгармас ва ўзгарувчан харажатлар йиғиндисидан ҳосил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

7.1-расмдаги графикдан кўриш мумкинки, ишлаб чиқариш ҳажми кичик бўлганда, фирма фойдаси манфий бўлади, фирма зарар билан ишлайди, фирманинг даромади ўзгармас ва ўзгарувчан харажатларни қоплаш учун етарли эмас. Ишлаб чиқариш ҳажми ошиб бориши билан фирманинг фойдаси мусбат бўлиб ошиб боради ва ишлаб чиқариш ҳажми Q_2 га тенг бўлганда даромад $TR(Q)$ билан умумий харажат $TC(Q)$ ўртасидаги фарқ максимал бўлади (7.1-расм бу MN). Демак, фойда ишлаб чиқариш ҳажми $Q = Q_2$ бўлганда максималлашади (7.1-б -расм). Ишлаб чиқариш ҳажми Q_2 дан ошганда ($Q > Q_2$) умумий харажатларнинг ўсиши даромад ўсишига нисбатан устунроқ бўлгани учун фойда камайиб боради. Расмдан кўриниб турибдики, ишлаб чиқариш ҳажми Q_1 гача бўлганда фирма зарар билан ишлайди, нима учун деганда ($TC > R(Q)$). Фирма Q_1 ва Q_2 оралиқда фойда олади ва бу фойда Q_2 га қадар ошиб, ишлаб чиқариш ҳажми Q_2 га тенг бўлганда максимал қийматга эришади. N нуктада даромад чизигининг бурчак коэффициенти (чекли даромад $MR = \frac{\Delta R}{\Delta Q} = \text{tg} \alpha$) умумий харажат чизигининг бурчак коэффициентига (чекли харажатига $MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q} = \text{tg} \alpha$) тенг $MC = MR$.

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

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

Чекли маҳсулот қондасига кўра фирма маҳсулот ишлаб



7.2-расм. Рақобатлашувчи фирманинг қисқа муддатли орлиқдаги ҳаракат қилиш қондлари.

Мавзуга доир масала ва топшириқларнинг намунавий ечимлари

1. Мукамал рақобатлашган фирманинг умумий харажатлар функцияси $TC=0.5 \times Q^3 - 15 \times Q^2 + 300 \times Q + 250\,000$ кўринишида бўлса. Товарнинг нархи неча сўмни ташкил этса, фирма ўз фаолиятини тўхтатади?

Ечим:

Қисқа муддатли оралиқда нарх ўртача ўзгарувчан харажатларнинг минимумидан паст бўлса фирма ёпилади, яъни $P < \min AVC(Q)$

Ўртача харажатларни топсак $AVC = (0.5Q^3 - 15Q^2 + 300Q) / Q = 0.5Q^2 - 15Q + 300$

AVC ни минимумини топиш учун ундан ҳосила олиб 0 га тенглаштирамиз:

$$Q - 15 = 0 \text{ бундан } Q = 15:$$

$$\min AVC = AVC(15) = 0.5 \times 225 - 225 + 300 = 187.5$$

Жавоб: Нарх $P < 187.5$ бўлганда фирма ёпилади.

2. Қисқа муддатли оралиқда рақобатлашувчи фирманинг умумий харажатлари функцияси $TC = 0.2Q^2 + 4Q + 80$ кўринишида берилган, бу ерда Q – ишлаб чиқариш ҳажми, минг дона ҳисобида. Фирма маҳсулотининг бозор нархи 12 \$ га тенг бўлганда фирманинг максимал фойдаси аниқлансин.

Ечим:

Чекли харажатлар функциясини аниқлаш учун умумий харажатлар функцияси билан биринчи тартибли ҳосила оламиз $TC' = MC = 0.4Q + 4$. Қисқа муддатли оралиқда рақобатлашаётган фирма максимал фойдага $P = MC$ да эришади, бизда бозор нархи 12\$ га тенг. $12 = 0.4Q + 4$ бундан $Q = 20$ ни топамиз.

$$\text{Фирма фойдаси } \pi = TR - TC = 12 \times 20 - (0.2 \times 20^2 + 4 \times 20 + 80) = 240 - 240 = 0$$

Жавоб: фирма фойдаси 0 га тенг.

3. Тармоқда 130 та фирма ҳаракат қилади. Ҳар бир фирманинг умумий харажатлар функцияси $TC = Q^3 - 36Q^2 + 384Q$ кўринишида берилган. Бу ерда Q – ишлаб чиқариш ҳажми, минг дона ҳисобида. Узоқ муддатли оралиқда фирмалар мувозанат ҳолатда бўлишлари учун бозор нархи ва тармоқ таклифи аниқлансин.

Ечим:

Узоқ муддатли оралиқда рақобатлашаётган фирмаларнинг маҳсулоти нархи $P = \min ATC$ бўлиши керак. Ўртача харажат $ATC = TC / Q = Q^2 - 36Q + 384 = (Q - 18)^2 + 60$ бу функция минимум қийматга $Q = 18$ бўлганда эришади ва минимум қиймати 60 га тенг бўлади.

$$\text{Тармоқнинг таклиф ҳажми } Q_s = 130 \times 18 = 2340.$$

Жавоб: бозор нархи 60 бирлик, тармоқ таклифи эса 2 млн 340 минг донани ташкил этади.

4. Мукамал рақобатлашган бозорда ҳаракат қилаётган фирманинг ўртача харажатлар функцияси $AC = 16 + 0.5 \times (Q - 10)^2$ кўринишида берилган. Тармоқ

маҳсулотига бўлган талаб функцияси $Q_D=1800-50P$ га тенг. Узоқ муддатли ораликда тармоқда нечта фирма ҳаракатланади?

Ечим:

Узоқ муддатли ораликда нарх $P=\min ATC$ бўлиши керак. Ўртача ҳарajatлар минимумини топиш учун унинг функцияси дан ҳосила олиб 0 га тенглаштирамиз $ATC'(Q)=Q-10=0$ бундан $Q=10$ бўлади $\min ATC=AC(10)=16$, демак $P=16$. $Q_S=Q_D=1800-50P=1800-800=1000$ тармоқнинг умумий тақлиф ҳажми ҳар бир фирма 10 бирлик маҳсулот ишлаб чиқарса $1000/10=100$ та фирма тармоқда фаолият кўрсатар экан.

Жавоб: 100 та фирма.

Мустақил ишлаш учун масала ва топшириқлар

1. Фермер хўжалиги қизил лавлаги ишлаб чиқаради. Фермер хўжалигининг умумий ҳаражатлар функцияси қуйидагича:

$$TC = 900 + 0.02Q^2$$

Бу ерда: Q – лавлаги ҳажми, кг.

1 кг. лавлагининг бозор нархи 200 сўм бўлса, максимал фойда олиши учун фермер хўжалиги қанча маҳсулот етиштириши керак?

2. Рақобатлашувчи фирма колбаса ишлаб чиқаради. 1 кг колбаса нархи 4800 сўм. Ўртача ҳаражат $1200 + 24Q$ га тенг.

Аниқлансин:

- ишлаб чиқариш ҳажми қанча бўлганда фирма зарар билан ишлайди?
- ишлаб чиқариш ҳажми қанча бўлганда фирма максимал фойда олади?
- ишлаб чиқариш ҳажми қанча бўлганда фирма зарарсиз ишлайди?

3. Фирма сигарет ишлаб чиқарали, унинг 1 йиллик ҳаражатлари берилган:

Хом-ашёга сарфи - 400 минг сўм;

Хоналарни ёритиш учун сарфи – 24 минг сўм;

Транспорт ҳаражатлари – 120 минг сўм;

Бошқарув ходимлари иш хақи - 240 минг сўм;

Ишлаб чиқаришдаги ишчилар иш хақи – 600 минг сўм;

Ускунанинг қиймати – 6 млн.сўм (хизмат кўрсатиш муддати – 10 йил, Амортизация ажратма пропорционал равишда ажратилади).

Ишлаб чиқариш ҳажми 1 йилда 3 млн. донага тенг. Бир пачка сигарет нархи 1000 сўм бўлса, фирманинг ўртача ўзгармас, ўртача ўзгарувчан ва ўртача умумий ҳаражатлари ҳамда фирманинг фойдаси топилсин.

4. Рақобатлашувчи бозорда ҳаракат қилувчи типик фирманинг ҳаражат функцияси берилган: $TC = 600Q^2 + 400Q$

Маҳсулотнинг бозор нархи 1600 сўм бўлса:

а) фирма иқтисодий фойда оладими ёки зарар кўриб ишлайдими?

б) товарнинг бозор нархи канча бўлганда, фирма узок муддатли ораликда нормал фойда олади.

5. Ракобатлашувчи фирманинг узок муддатли ўртача харажатлари берилган:

$$LATC = Q^2 - 100Q + 80$$

Q - ишлаб чиқариш хажми.

- узок муддатли ораликда фирма махсулотига кандай нарх ўрнатилади?
- типик фирманинг узок муддатли ораликдаги ишлаб чиқариш хажми канча?
- янгиликка интилувчи фирманинг ўртача харажатлари типик фирманинг ўртача харажатларидан 40% га кам бўлса, янгиликка интилувчи фирма канча иктисодий фойда олади ва канча миқдорда махсулот ишлаб чиқарса, максимал фойда олади?

6. Ракобатлашувчи фирманинг умумий харажатлар функцияси $TC = 2 \times Q^3 - 20 \times Q^2 + 400 \times Q + 250\,000$ кўринишида берилган. Қиска муддатли ораликда товарнинг нархи неча сўмга тушиб кетса фирма бозорни тарк этади?

7. Ракобатлашган бозорда А товарга бўлган талаб функцияси куйидагича берилган:

$$Q_d = 36000 - 18P$$

Q_d - сотиб олинadиган миқдор;

P - нархи.

Типик фирманинг умумий харажати $TC_i = 12000 + Q_i^2$ бўлсин.

- Узок муддатли ораликда канча фирмалар фаолият юритади?
- Бир бирлик махсулот нархи канча сўмни ташкил этади?
- Тармокнинг таклиф функция сини яратинг.

8. Фараз қилайлик нон бозори ракобатлашган. Нонга бўлган талаб куйидаги функцияси орқали берилган:

$$Q_d = 1000 - 10P$$

Q_d - сотиб олинadиган нон миқдори;

P - нон нархи.

Типик нон сеҳининг умумий харажати $TC_i = 400 + Q_i^2$ бўлсин.

Аниқлансин:

- Узок муддатли ораликда канча нон сеҳлари фаолият юритади?
- Бир донга нон нархи ҳамда ишлаб чиқарувчилар даромади канча сўмни ташкил этади?

9. Талаб функцияси ушбу кўринишда берилган:

$$P = 8100 - 9Q$$

Мазкур функция дан фойдаланиб,

- чекли даромад (MR)?
- кайси хажмда $MR = 0$ бўлади?
- кайси хажмда TR максимал бўлади?

d) TR максимал бўлгандаги талаб эластиклиги қиймати аниқлансин.

10. Мукамал рақобатлашган бозорда фаолият олиб бораётган фирманинг умумий харажатлар функцияси қуйидагича берилган:

$$TC=2000+1600Q-20Q^2+0.5Q^3$$

Нархларнинг қандай даражасида фирма ишлаб чиқаришини тўхтатиб бозорни тарк этади?

11. Мукамал рақобатлашган тармоқда бир хил умумий харажатга эга бўлган фирмалар ҳаракат қилмоқдалар, уларнинг умумий харажат функцияси $TC=0.2Q^3-8Q^2+120Q$ га тенг. Тармоқ маҳсулотларига талаб функцияси эса $Q_D=1360-10P$ қўринишида берилган. Узоқ муддатли оралиқда тармоқда нечта фирма фаолият юритади?

12. Рақобатлашаётган фирма X товарни ишлаб чиқариши учун 2 бирлик A ресурсдан ва 3 бирлик B ресурсдан фойдаланади. A ресурснинг нархи 8 минг сўм B ресурсники эса 5 минг сўм, фирманинг ўзгармас харажатлари эса 1.2 миллион сўмга тенг. X товар нархи қанча бўлганда фирма бозордан чиқиб кетмайди?

13. Рақобатлашаётган фирманинг умумий харажатлари $TC=800+40Q+2Q^2$ га тенг. У қисқа муддатли оралиқда 1000 пул бирлигига тенг фойда олиши учун товар нархи ва товар ҳажми қандай бўлиши керак?

14. Рақобатлашаётган фирманинг чекли харажати $MC=30+2Q$ га ва ўзгармас харажатлар миқдори 500 \$ га тенг. У қисқа муддатли оралиқда 1100 \$ га тенг фойда олиши учун ишлаб чиқараётган маҳсулотининг нархи ва ҳажми қандай бўлиши керак?

15. Қисқа муддатли оралиқда рақобатлашувчи фирманинг умумий харажатлар функцияси $TC=50\,000+20\cdot Q+X\cdot Q^2+1/3\cdot Q^3$ бу ерда $X>0$. Бизга маълумки, нарх 50\$ га тенг бўлаганда фирманинг оптимал ишлаб чиқариши ҳажми 5 бирликни ташкил қилади. X топилсин.

16. Умумий харажатлар функцияси қуйидагича берилган:

$$TC=2Q^2-20Q+800$$

Бу ерда Q- ишлаб чиқариш ҳажми, минг донада.

а) агар фирма маҳсулотининг бозор нархи 32 минг доллар бўлса у қанча фойда ёки зарар кўради?

б) агар фирма зарар билан ишлаётган бўлса, қисқа муддатли оралиқда у бозорда қоладими?

17. Тармоқда рақобатлашаётган фирмаларнинг сони 50 та га тенг. Ҳар бир фирманинг умумий харажатлари $TC=0.25Q^2+4Q+32$ қўринишида. Талаб эса $Q_D=600-25P$ га тенг.

а) қисқа муддатли оралиқда бозорнинг мувозанат параметрларини топинг.

б) ҳар бир фирманинг ишлаб чиқариш ҳажми аниқлансин.

18. Мукаммал ракобатлашган тармоқда 100 та фирма фаолият кўрсатмоқда. Ҳар бир фирманинг умумий харажат функцияси $ТС=100+2Q+0.05Q^2$ кўринишида берилган. Тармоқ маҳсулотларига бўлган талаб $Q_D=1600-200P$ га тенг. Қисқа муддатли ораликда бозорнинг мувозанат параметрлари аниқлансин.

19. Мукаммал ракобатлашган тармоқда бир хил ўртача харажатга эга бўлган фирмалар ҳаракат қилмоқдалар. Уларнинг ўртача харажат функцияси $АС=160+5(Q-100)^2$ га тенг. Тармоқ маҳсулотларига талаб функцияси эса $Q_D=18000-500P$ кўринишида берилган. Узок муддатли ораликда тармоқда неча фирма фаолият юритади?

20. Мукаммал ракобатлашган фирманинг умумий харажатлар функцияси куйидагича берилган:

$$ТС=Q^3-20Q^2+X\cdot Q+800$$

Қисқа муддатли ораликда нарх 20 сўм бўлганда фирма бозорни тарқ этади, агар нарх 50 сўм бўлса, фойда кўриб бозорда фаолиятини давом эттиради. X нинг қабул қилиш мумкин бўлган қийматлари топилсин.

Тестлар

1. Бозор таркибига боғлиқ бўлмаган ҳолда фирма ёпилади, агар:

а) тушум ҳажми умумий харажатларни эмас, балки фақат ўзгарувчан харажатларни қопласа;

б) тушум ўзгарувчан ва доимий харажатларни қоплайди, лекин умумий харажатларни қопламаса;

в) ўртача тушум ўртача ўзгарувчан харажатлардан юқори, лекин ўртача умумий харажатлардан паст бўлса;

г) ўртача тушум ўртача ўзгарувчан харажатлардан паст бўлса;

д) тўғри жавоб келтирилмаган.

2. Фойдасини максималлаштираётган фирма маҳсулот ишлаб чиқаришнинг шундай ҳажмини танлаши керакки, бунда:

а) ўртача харажатлар минимал бўлиши керак;

б) ўртача тушум ўртача умумий харажатларга тенг бўлиши керак;

в) чекли тушум чекли харажатга тенг бўлиши керак;

г) умумий тушум максимал бўлиши керак;

д) тўғри жавоб келтирилмаган.

3. Икки томонлама монополияда:

а) сотувчи истеъмолчига қараганда кўпроқ наф қўради;

б) истеъмолчи сотувчига қараганда кўпроқ наф қўради;

в) нархни доимий бир хилда аниқлаш мумкин эмас;

г) олди-сотди ҳажмини аниқлаш мумкин эмас;

д) сотувчи ва олувчи тенг наф қўради.

4. Мукаммал ракобатлашган бозорда фирманинг талаб эгри чизиғи:

а) чекли ва ўртача тушум эгри чизиклари билан мос тушади;

б) ўртача ва умумий тушум эгри чизиклари билан мос тушади;

в) чекли ва умумий тушум эгри чизиклари билан мос тушади;

г) умумий тушум эгри чизиги билан мос тушади;

д) тўғри жавоб келтирилмаган.

5. Фойдасини максималлаштираётган фирма қандай ҳолларда ишлаб чиқариш ҳажмини ўзгаришсиз қолдириши мумкин?

а) $MR > MC$ va $TR > TC$;

б) $MR = MC$ va $TR > TC$;

в) $MR > MC$ va $TR = TC$;

г) $MR - MC$ максимал ҳолатда;

д) тўғри жавоб келтирилмаган.

6. Қисқа муддатли ораликда мукамал рақобатлашган бозорда фирманинг таклиф эгри чизиги:

а) MC эгри чизигидан юқорида ётган AVC эгри чизигига мос келади;

б) бозор таклифи эгри чизиги орқали аниқланади;

в) AVC эгри чизигидан юқорида ётган MC эгри чизигига мос тушади;

г) фирма маҳсулотига талаб эгри чизиги билан мос келади;

д) тўғри жавоб келтирилмаган.

7. Узок муддатли ораликда фойдасини максималлаштираётган фирма учун:

а) нарх ўртача ўзгарувчан харажатларга тенг бўлади;

б) нарх чекли харажатлардан юқори бўлади;

в) нарх ўртача умумий харажатларга тенг бўлади;

г) ўртача умумий харажатлар минимал бўлади;

д) тўғри жавоб келтирилмаган.

8. Монополистик рақобатни мукамал рақобатдан ажратиб турадиган асосий белги:

а) рақобатлашувчи фирма бир хил маҳсулотни эмас, балки табақалашган маҳсулотни ишлаб чиқаради;

б) монополистик рақобат шароитида фирманинг талаб эгри чизиги бозор талаби эгри чизиги билан мос тушади;

в) узок муддатли монополистик рақобат шароитида фирмалар иктисодий фойда оладилар, мукамал рақобат шароитида эса бундай бўлмайди;

г) монополистик рақобат бозорига кириш учун жиддий тўсиқлар мавжуд;

д) тўғри жавоб келтирилмаган.

9. Мукамал рақобат шароитида ишлаб чиқаришнинг доимий омилига солинадиган солиқ ставкаси кўтарилганда, фирма ишлаб чиқариш ҳажминини:

а) кўпайтиради;

б) қисқартиради;

в) ўзгартрмайди;

г) аниқ қарор қабул қилмайди.

10. Рақобатли фирмдан фаркли равишда монополист:

а) маҳсулотга ҳар қандай нархни қўйиши мумкин;

б) $MR = MC$ да фойдасини максималтиради;

в) махсулотнинг ҳар қандай ҳажмини ишлаб чиқариши ва уни хоҳлаган нархда сотиши мумкин;

г) маълум бир бозор талабида максимал фойда берадиган нарх ва ишлаб чиқариш ҳажми қонбинациясини танлайди;

д) мутоқат эластик талабга дуч келади;

е) тўғри жавоб келтирилмаган.

11. Табиий монополия, бу-

а) ОПЕК -халқаро нефт қартели;

б) IBM -компанияси;

в) Ҳамкорбанк;

г) Шаҳар метроси;

д) тўғри жавоб келтирилмаган.

12. Нарх дискерминацияси-бу:

а) юқори сифатли товарга юқори нарх белгилаш;

б) янги моделдаги товарга юқори нарх белгилаш;

в) ишчиларнинг малакасига қараб иш ҳақи бериш;

г) бир хил махсулотни ҳар хил харидорларга турли нархда сотиш;

д) тўғри жавоб келтирилмаган.

13. Рақобатлашувчи фирмдан фарқли равишда монополист:

а) фойдани максималлаштиришга интилади;

б) нархни юқори ўрнатиб кўпроқ фойда олишга интилади;

в) махсулотни кўпроқ миқдорда ишлаб чиқариб, юқори нархда сотишга интилади;

г) $MR=P$ бўлган ҳолатда махсулот ишлаб чиқаришга интилади;

д) камроқ махсулот ишлаб чиқариб юқори нарх қўйишга интилади;

14. Агар махсулотнинг баҳоси ишлаб чиқариш учун сарфланаётган ўртача умумий харажатларни қопламайдиган бўлса, у ҳолда фирма:

а) ишлаб чиқаришни зудлик билан тўхташи керак;

б) махсулот ишлаб чиқариш ҳажмини $P > AVC$ бўлгани ҳолда $P=MC$ тенглик таъминлангунча танлаши керак;

в) янги технологияни танлаш керак;

г) устама харажатларни қисқартириш лозим;

д) тўғри жавоб келтирилмаган.

15. Фойдани максималлаштиришга ҳаракат қилаётган монополист ўз махсулотининг баҳосини пасайтиради, агар:

а) ўртача харажатлар пасайса;

б) реклама харажатлари ўсиб борса;

в) чекли даромад чекли харажатлардан юқори бўлса;

г) чекли даромад ўзгарувчан харажатларга тенг бўлса;

д) тўғри жавоб келтирилмаган.

16. Қисқа муддатли ораликда фойдани максималлаштиришга ҳаракат қилаётган рақобатлашувчи фирма, қандай ҳолларда махсулот ишлаб чиқариш ҳажмини оширмайди?

а) махсулотнинг нархи ўртача харажатлар минимумидан паст бўлганда;

б) ўртача доимий харажатлар махсулот нархидан юқори бўлганда;

в) маҳсулотнинг нархи ўртача ўзгарувчан харажатлар минимумидан паст бўлганда;

г) умумий даромад умумий харажатларни коплай олмаса;

д) тўғри жавоб келтирилмаган.

17. Қуйидаги бозорлардан қайси бири мукамал рақобатлашган бозорга яқин туради.

а) пўлат бозори;

б) сартарошлик хизмати бозори;

в) қимматбаҳо қоғозлар бозори;

г) бензин бозори;

д) тўғри жавоб йўқ.

18. Қандай холларда ўртача умумий харажатлар миқдори минимал қийматга эришади?

а) $AVC=FC$;

б) Фойда максимал бўлганда

в) $MC=AVC$;

г) $MC=ATC$

19. Максимал фойдани кўзлаб ҳаракат қилаётган фирма қўшимча ишчиларни ёллайди, агар:

а) умумий тушум умумий харажатдан паст бўлса;

б) қиймат кўринишидаги чекли маҳсулотнинг миқдори пасайганда;

в) қиймат кўринишидаги чекли маҳсулотнинг миқдори кўтарилганда;

г) пул кўринишидаги меҳнатнинг чекли маҳсулоти иш ҳақидан юқори бўлса.

20. Айтайлик, иккита ишчи кунига 46 доллар ҳақ олишади. Рақобатлашувчи фирма учунчи ишчини ёллаганда умумий ҳақ миқдори кунига 60 долларни ташкил этади. Шунга қайд этиш лозимки:

а) олдинги ҳар икки ишчининг чекли маҳсулоти 23 га тенг;

б) олдинги ҳар икки ишчининг қиймат кўринишидаги чекли маҳсулоти 23 га тенг;

в) ёлланган учунчи ишчининг қиймат кўринишидаги чекли маҳсулоти 14 га тенгдир;

г) фирма учунчи ишчини ёлламаслиги керак.

21. Тармоқда 1000та фирма фаолият кўрсатади. Ҳар бир фирма ойида 5 бирлик маҳсулот ишлаб чиқарганда, чекли харажати 2 долларни ташкил этади. 6 бирлик учун 3 доллар, 7 бирлик маҳсулот ишлаб чиқарганда 5 доллар тўғри келади. Агар маҳсулотнинг бозор нархи 3 долларни ташкил этса, у ҳолда, тармоқнинг бир ойлик ишлаб чиқариш ҳажми қанчани ташкил этади?

а) 5000 бирликдан кўп эмас;

б) 5000 бирликни;

в) 6000 бирликни;

г) 7000 бирликни.

VIII БОБ. НОАНИҚЛИК ВА ТАВАККАЛЧИЛИК

Асосий тушунчалар

Ноаниқлик – ахборотлар етарли ва тўлиқ бўлмаганда қабул қилинган қарорларда ноаниқлик вужудга келади. Ноаниқлик шароитида қабул қилинган қарорлар натижасида таваккалчилик вужудга келади.

Таваккалчилик (risk) - кўйилган мақсадга эришишдаги йўқотишлар.

Эҳтимол (probability) – маълум натижага эришиш имконияти.

Объектив (математик) эҳтимол – воқеа ва ҳодисалар жараёнида такрорланишларни ҳисоб-китоб қилишга асосланган эҳтимол.

Кутиладиган қиймат (математик кутилиш) - $E(x) = \sum_{i=1}^n P_i X_i$

Бу ерда, P_i - воқеа ва ҳодисанинг эҳтимоли;

$\sum_{i=1}^n P_i = 1$ X_i – воқеа ва ҳодисанинг натижаси.

Дисперсия кутиладиган натижадан ҳақиқий натижанинг ўртача квадратик четланиши:

$$\delta^2 = \sum_{i=1}^n P_i (X_i - E(x))^2$$

Четланиш – кутиладиган натижа билан ҳақиқий натижа ўртасидаги фарқ.

Стандарт (ўрта квадратик) четланиш – дисперсиядан олинган квадрат илдиз:

$$D = \sqrt{\delta^2}$$

Таваккалчиликка қарши инсон (zist orvezse person) – қутилган даромадга нисбатан қафолатланган даромадни устун кўрадиган инсон.

Таваккалчиликка бефарқ қаровчи шахс – қутиладиган даромадда у қафолатланган даромад билан таваккал даромаддан қайси бирини танлашга бефарқ қарайдиган шахс.

Таваккалчиликка мойиллик (zist prefeped) – қутиладиган даромадда қафолатланган натижага кўра кўпроқ таваккалчилик билан боғлиқ бўлган натижани устун кўрадиган шахс.

Диверсификация – 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. Масалан, 2 та маҳсулотга бўлган талабни бир вақтда камайиб кетиш еҳтимолидан улардан биттасига талабни камайиб кетиш еҳтимоли юқори.

Таваккалчиликларни қўшиш – ушбу усул тасодифий йўқотишларни ўзгармас харажатларга айлантириш орқали таваккалчиликни камайтиришга қаратилган (мулкни суғурталаш).

Таваккалчиликни тақсимлаш – ушбу усулга қўра зарар кўриш еҳтимоли билан боғлиқ бўлган таваккалчилик субъектлар ўртасида шундай тақсимланадики, оқибатда ҳар бир субъектнинг кутиладиган зарари нисбатан кичик бўлади. Йирик молия компаниялари катта масштабдаги лойиҳаларни таваккалчиликдан қўрқмасдан молиялаштиради.

Асимметрик ахборот – бу шундай ҳолатки, бунда бозорда бўладиган савдо-сотикда бозор қатнашчиларидан бир қисми керакли ва муҳим ахборотга эга қолган қисми эса эга эмаслиги тушунилади.

Маънавий таваккалчилик – йўқотишлар суғурта компанияси томонидан тўлиқ қопланишига ишонч ҳосил қилган ҳолда, вужудга келиши мумкин бўлган йўқотишлар еҳтимолини онгли равишда ошириб кўрсатишга интилувчи шахснинг хатти-ҳаракати.

Аукцион – товарни олди-сотдисини ташкил қилиш усулларидан бири бўлиб унда трансакция харажатлари реал вақт режимида ўтади.

Инглизча аукцион – бунда ставка пастдан юқорига товар сотилгунга қадар ошиб боради, товар таклиф қилинган максимал нархда сотилади.

Голландча аукцион – бу аукционда ставка юқоридан пастга товар сотилгунга қадар пасайиб боради.

Ёпиқ аукцион - бунда товар учун аукцион қатнашчилари бир-бирига боғлиқ бўлмаган ҳолда ставкаларни белгилайдилар ва товар ким кўп ставка қўйган бўлса шунга берилади.

Фючерс – ҳозирги нархларда маълум миқдордаги товарни келажакда маълум кунда етказиб бериш учун тузилган муддатли шартнома.

Опцион - бу фючерснинг бир тури бўлиб, унга қўра бир томон комиссия тўлов асосида бирор товарни келажакда сотиб олиш ёки сотиш ҳуқуқини олдиндан келишилган нархда сотиб олади.

Хеджирлаштириш - бу операция бўлиб, унга қўра фючерслар бозори ва опционлар бозори ёрдамида бир таваккалчилик бошқа бир таваккалчилик билан қопланади. Ушбу операциянинг моҳияти шундан иборатки, нархлар

Ўзгариши билан боғлиқ таваккалчилик (йўқотишлар) савдогар зиммасига юклатилади.

Таваккалчилик билан боғлиқ активлар – активдан олинadиган даромад микдори тасодифий бўлган ҳол.

Икки активдан иборат бўлган портфелдан кутиладиган даромад:

$$R_p = XR_n + (1-x)R_k$$

бунда: X – таваккалчилик активининг портфелдаги улуши;

R_p – портфелдан кутиладиган даромад;

R_n – таваккалчилик активдан кутиладиган даромад;

R_k – таваккалчиликсиз актив даромади.

Портфелнинг стандарт четланиши:

$$\delta_p = X\delta_n$$

бунда: δ_n – таваккалчилик актив даромадининг стандарт четланиши:

Капитал активларига нарх белгилаш модели

$$Z_i = Z_f + \beta(Z_m - Z_f)$$

бунда: Z_i - таваккалчиликсиз бўлган даромад; β - акциянинг таваккалчилик даражасини фондлар бозори таваккалчилик даражасига нисбати; Z_m - кутиладиган бозор даромади.

Портфел диверсификацияси – бир нечта таваккалчилик активлар ўртасида инвестицияни тақсимлаш орқали таваккалчиликни камайитиришга қаратилган усул.

Мавзуга доир масала ва топшириқларнинг намунавий ечимлари.

1.Тадбиркорнинг жами маблағи 20 млн сўмга тенг. Агар тадбиркор даромадини таваккалчилик активларга тикса 12% даромад олиши, таваккалчиликсиз активлардан фойдаланса 6% даромад олиши мумкин. Инвесторнинг нафлик функцияси куйидагича берилган:

$$U=r-2\sigma^2$$

Таваккалчилик активларнинг таваккалчилик кўрсаткичи 2% га тенг бўлса, портфелнинг оптимал таркиби ва тадбиркорнинг максимал даромади аниқлансин.

Ечими:

а) Агар тадбиркор даромадининг – x қисмини таваккалчилик активларини олишга сарфлаган бўлса, қолган $(1-x)$ қисмини таваккалчиликсиз активларни олишга сарфлайди.

Таваккалчилик ва таваккалчиликсиз активларни кутилаётган умумий даромад $r = 12 \times x + 6 \times (1-x) = 12x + 6 - 6x = 6x + 6$ (1)

Таваккалчилик активларидан олинадиган фойданинг дисперсияси $\sigma_x^2=4$ га тенг бўлади, ўртача ўлчовли кутиладиган фойданинг стандарт четланиши $x \cdot 2$ бўлади яъни $\sigma=2x$ бундан $x=\sigma/2$ бўлади. (2)

(2) ни (1) га келтириб қўйсак $r=6+6x=6+3\sigma$. (3)

(3) ни нафлик функциясига жойлаштирсак $U=6+3\sigma-2\sigma^2$ бўлади. Ушбу функциянинг максимум нуқтасини топиш учун ундан ҳосила олиб 0 га тенглаштирсак

$U'=3-4\sigma=0$ бўлади. Бу ердан $\sigma_0=0.75$ лигини аниқлаб формулага қўямиз

$$r_0=6+3 \times 0.75=8.25$$

$$\text{Максимал нафлилик } 8.25-2 \times 0.75^2=7.12$$

$$\text{Портфелнинг оптимал миқдори } r=7.12+2\sigma^2$$

б) $x=\sigma/2=0.75/2=0.375$ демак тадбиркор даромадининг 0.375 қисмини таваккалчилик активларини олишга колган 0.625 қисмини таваккалчиликсиз активларга сарфлайди.

Таваккалчилик активларига $20 \text{ млн} \times 0.375=7.5$ млн сўм сарфлаб ундан $7.5 \text{ млн} \times 0.12=0.9$ млн сўм даромад олади.

Таваккалчиликсиз активларга $20 \text{ млн} \cdot 0.625=12.5$ млн сўм сарфлаб, улардан $12.5 \times 0.06=0.75$ млн сўм даромадга эга бўлади.

Умумий даромад $20 \text{ млн} + 0.9 \text{ млн} + 0.75 \text{ млн} = 21.65$ млн сўмни ташкил этади.

Жавоб: Портфелнинг оптимал таркиби $r=7.12+2\sigma^2$.

Умумий даромад миқдори 21.65 млн сўм бўлади.

Мустақил ишлаш учун масала ва топшириқлар

1. Тадбиркорнинг жами маблағи 40 млн сўмга тенг. У даромадини таваккалчилик активларига тикиб 16% даромад олиши, ёки таваккалчиликсиз активлардан фойдаланиб 8% даромад олиши мумкин. Инвесторнинг нафлик функцияси берилган, яъни $U=2r-3\sigma^2$

Таваккалчилик активларнинг таваккалчилик кўрсаткичи 4% га тенг, деб қарасак портфелнинг оптимал таркиби аниқлансин.

2. Тадбиркорнинг жами маблағи 60 млн сўмга тенг. Инвесторнинг нафлик функцияси қуйидагича берилган:

$$U=3r-4\sigma^2$$

Агар тадбиркор маблағини таваккалчилик активларга жойлаштира у 14 % даромад, агар таваккалчиликсиз активлардан фойдаланса 7 % даромад олиши мумкин. Таваккалчилик активларнинг таваккалчилик кўрсаткичи 3% га тенг бўлса, тадбиркорнинг максимал даромади аниқлансин.

3. Сиз лотарейя ўйнашга қарор қилдингиз ва 100 минг сўмлик лотарейя сотиб олдингиз. Лотериянинг бош соврини 500 млн сўмга тенг. Бундан ташқари киймати 20 млн сўмлик заргарлик буюмлари ҳам бу ўйинда ўйналади. Бош совринни ютиш эҳтимолингиз 0.0001 га, тиллаларни ютиш эҳтимолингиз эса

0.003 га тенг. Кутилаётган ютук суммангиз қанчани ташкил этишини хисобланг.

4. Сизда 2 та корхонада ишлаш имкони мавжуд. Агар 1-корхона муваффақиятли ишласа сизга ойига 500 \$, агарда муваффақиятли ишлай олмаса 200 \$ ойлик маоши тўлайди. 2- корхона эса муваффақият қозона олса 600 \$ ва акси бўлса 100 \$ иш ҳақи тўлайди. 1- корхонанинг муваффақиятли ишлаш эҳтимоллиги 0.4, 2- эса 0.3 га тенг бўлса, қайси корхонадан олинши кутилаётган даромадингиз юқори эканлигини аниқланг.

5. Сизни 2 та рақобатлашаётган фирма раҳбарлари ишга таклиф қилмоқда. Иккала фирма ҳам ойига бир хил 1000 та музлатгич ишлаб чиқара олади. 1- корхона ойига 700 тадан 1 000 донагача музлатгич сота олса у сизга 1 000 \$, агар 300 тадан 700 тагача бўлса 600 \$, агар 300 тагача музлатгич сота олса атига 100 \$ ойлик тўламоқчи. 2- корхона эса 700 тадан 1 000 тагача музлатгич сотса 800 \$, 300 тадан 700 тагача бўлса 600 \$, 300 тагача музлатгич сота олса 300 \$ иш ҳақи тўлашга тайёр. 1- корхонанинг 700 тадан 1 000 тагача маҳсулот сота олиш эҳтимоли 0.2, 300 тадан 700 тагача маҳсулот сота олиш эҳтимоллиги 0.4 гатенг, 2- корхонанинг эса 700 тадан 1 000 тагача маҳсулот сота олиш эҳтимоли 0.4, 300 тадан 700 тагача маҳсулот сота олиш эҳтимоли 0.5 га тенг. Қайси корхонадан олинши кутилаётган даромадингиз юқори?

6. Илгари фойдаланишда бўлган автомобиллар бозорида юқори сифатга эга бўлган автомобилларнинг сотиш нархи 1100 доллар, сифати паст автомобилларнинг сотуви нархи 600 долларни ташкил этади. Маълумки, харидорлар фойдаланишда бўлган паст сифатли автомобилларга 800 доллар, яхши сифатга эга бўлган автомобиллар учун 1300 доллар тўламоқчи.

Юқори сифатли автомобиллар сотувчиларининг улуши қанча бўлса, автомобил бозори фаолият юритади?

7. Сизда 2 та корхонада ишлаш имкони мавжуд. Агар 1-корхона муваффақиятли ишласа сизга 1 000 \$ иш ҳақи, агарда муваффақиятли ишлай олмаса 700 \$ ойлик маош тўлайди. 2- корхона эса муваффақият қозона олса 1 080 \$ ва акси бўлса 600 \$ иш ҳақи тўламоқчи. 1- корхонанинг муваффақиятли ишлаш эҳтимоллиги 0.4, 2- корхонанинг муваффақиятли ишлаш эҳтимоллиги эса 0.25 га тенг. Ҳар бир иш жойи учун ўртача четланиш аниқлансин.

8. Сизда 2 та корхонада ишлаш имкони мавжуд бўлиб агар 1-корхона муваффақиятли ишласа сизга ойлик 1 200 \$ иш ҳақи, агарда муваффақиятли ишлай олмаса 600 \$ ойлик маош тўланади. 2- корхона эса муваффақият қозона олса 1 100 \$ ва акси бўлса 580 \$ иш ҳақи тўламоқчи. 1- корхонанинг муваффақиятли ишлаш эҳтимоллиги 0.4, 2- корхонанинг муваффақиятли ишлаш эҳтимоллиги эса 0.5 га тенг. Ҳар бир иш жойи учун стандарт четланиш аниқлансин.

9. Тадбиркорнинг жами маблаг 80 млн сўмга тенг. Агар даромадини таваккалчилик активларга тикса 10% даромад олиш, таваккалчиликсиз активлардан фойдаланса 5% даромад олиши мумкин. Инвесторнинг нафлик функцияси:

$$U=4r-8\sigma^2$$

Таваккалчилик активларнинг таваккалчилик кўрсаткичи 2% га тенг бўлса, бюджет чегараси тенгламаси тузилсин.

10. Сиз лотарея ўйнашга қарор қилиб, 200 минг сўмлик лотарея сотиб олдингиз. Лотарейанинг бош соврини 800 млн сўмга тенг. Бундан ташқари ушбу ўйинда қиймати 50 млн сўмлик заргарлик буюмлари ҳам ўйналади. Бош совринни ютиш эҳтимоли 0.0002 га, тиллаларни ютиш эҳтимоли эса 0.003 га тенг, деб қарасак кутилаётган ютук суммангиз қанчани ташкил қилади?

11. Қуйидаги жадвалда 2 та лойиҳанинг маълумотлари берилган

1 – лойиҳа		2 – лойиҳа	
Ҳодиса	Эҳтимол	Ҳодиса	Эҳтимол
28	0,09	22	0,20
62	0,48	18	0,26
32	0,06	26	0,21
20	0,03	20	0,18
80	0,24	10	0,16

Лойиҳалардан қайси бирида таваккалчилик (йўқотиш) кўп. (қайси лойиҳанинг стандарт четланиши юқори бўлса, ўша лойиҳада таваккалчилик катта).

12. Сизни 2 та рақобатлашаётган фирмдан ишга таклиф қилишмоқда. 1- корхона ойига 900 тадан 1 200 донагача музлаткич сота олса у сизга 900 \$, агар 500 тадан 900 та гача бўлса 700 \$, агар 500 тагача музлаткич сота олса атига 300 \$ ойлик тўламоқчи. 2- корхона эса 900 та дан 1 200 тагача музлаткич сотса 800 \$, 500 тадан 900 та гача бўлса 600 \$, 500 тагача музлаткич сота олса 300 \$ ойлик тўлашга тайёр. 1- корхонанинг 900 тадан 1 200 тагача маҳсулот сота олиш эҳтимоли 0.25, 500 тадан 900 тагача маҳсулот сота олиш эҳтимолиги 0.35 га тенг, 2- корхонанинг эса 900 тадан 1 200 тагача маҳсулот сота олиш эҳтимоли 0.3, 500 тадан 900 тагача маҳсулот сота олиш эҳтимоли 0.4 га тенг бўлса, сизнинг қайси корхонадан олиниши кутилаётган даромадингиз кўпроқ?

Тестлар

1. Маҳсулот бозорда муваффақият қозонса унинг ҳар бирлигидан олинadиган даромад 30 минг сўмни, аммо муваффақият қозона олмаса ҳар бирлигидан 5 минг сўм даромад олинади. Маҳсулотнинг бозорда муваффақиятга эришиш эҳтимоли 0.8 га тенг. Қутилadиган даромад миқдори қайси бандда тўғри келтирилган?

- а) 25 минг;
- б) 30 минг;
- в) 26 минг;
- г) 28 минг;
- д) тўғри жавоб йўқ.

2. Асимметрик ахборотлашган бозор бу-

- а) бозордаги барча субъектлар етарли маълумот билан таъминланган бозор;
- б) бозордаги айрим субъектлар муҳим ахборотга эга қолганлари эса беҳабар бўлган бозор;
- в) бозор субъектлари ўртасида бўладиган савдо-сотикда уларнинг ҳеч бири керакли, муҳим ахборотга эга эмас;
- г) тўғри жавоб келтирилмаган..

3. Голланд аукционида биринчи эълон қилинган маҳсулот нархининг неча фонзидан тушиб кетса маҳсулот аукциондан чиқариб юборилади?

- а) 20%;
- б) 25%;
- в) 30%;
- г) 35%;
- д) тўғри жавоб кўрсатилмаган.

4. Диверсификация бу-

- а) қимматли қоғозлар портфели қийматини аниқлаш жараёни;
- б) таваккалчилкни камайтиришга қаратилган фаолият тури;
- в) фонд бозори операторлари ўртасидаги ҳисоб-китоб ҳаракати;
- г) бир хил турдаги маҳсулотларни ишлаб чиқариш;
- д) тўғри жавоб кўрсатилмаган.

5. Таваккалчиликни қўшиш усулларини изоҳловчи жавобни белгиланг

- а) табиий офатлар натижасида етказилган зарарни қоплаш учун махсус фонд ташкил қилиниши;
- б) таваккалчилик активлардан ташкил топган қимматли қоғозлар активи;
- в) активларни таваккалчилик ва таваккалчиликсиз активларга бўлиниши;
- г) барча жавоблар тўғри;
- д) тўғри жавоб кўрсатилмаган.

6. Таваккалчиликни тақсимлаш усуллари-

- а) ҳар бир мумкин бўлган йўқотишлар катта бўлмаган ҳолатда, иштрокчилар ўртасида таваккалчилик зарарининг тақсимланиши;
- б) истеъмолчи ўз таваккалчилигини бошқа барча истеъмолчилар ўртасида тақсимлайди;
- в) уюшма аъзолари барча таваккалчиликни ўз зиммаларига олишади;
- г) юқоридагиларнинг барчаси тўғри;
- д) уюшма аъзолари қўшган улушлари бўйича таваккалчиликни ўз зиммаларига олишади.

7. Қуйида берилган жавоблардан диверсификацияга қаратилган стратегияни аниқланг.

- а) товар ишлаб чиқариш ҳажмини ошириш;
- б) товар ва хизматлар хилларни кенгайтириш;
- в) истикболли ишлаб чиқариш йўналишини ривожлантириш;
- г) товар ишлаб чиқариш ҳажмини қисқартириш;
- д) тўғри жавоб йўқ.

8. Инглиз аукциони бу-

- а) нарх юқоридан пастга тушадиган аукцион;
- б) ёпик аукцион;
- в) нарх пастдан юқорига қўтарилган аукцион;
- г) тўғри жавоб кўрсатилмаган;
- д) а ва в жавоблари тўғри.

9. Маънавий таваккалчилик бу-

- а) онгли равишда етказилган зарарни тўлик суғурта компанияси томонидан қопланиб беришга бўлган ишончнинг намоеън бўлиши;
- б) ассиметрик ахборотларнинг намоеън бўлиши;
- в) айирбошлов жараёнида томонлардан бирининг ҳаракати юзасидан пайдо бўлган таваккалчилик;
- г) етказилган зарарни суғурта компанияси томонидан тўлик қопланмаслиги;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

10. Қуйида берилганлардан қайси бири маҳсулот сифати тўғрисида сигнал бўла олмайди

- а) маҳсулот нархи;
- б) фирма обрўси;
- в) маҳсулот рекламаси;
- г) суғурталаниши;
- д) тўғри жавоб кўрсатилмаган.

11. Агар активлардан олинadиган дивиденд 5 % га ортса, ва бошқа шароитлар ўзгаришсиз қолганда қайтим нормаси қандай ўзгаради?

- а) 5 % га камаяди;
- б) 5 % га ортади;
- в) ўзгармайди;
- г) сотиб олинган актив нархига бўғлик бўлиб қолади;
- д) тўғри жавоб йўқ.

12. Қайси бандда таваккалчиликни пасайтириш шартномалари келтирилган?

- а) опсионлар;
- б) хеджерлаштириш;
- в) а ва б;
- г) тўғри жавоб йўқ;
- д) фючерслар;

13. Индивиднинг лотарея ютиб чиқиб бош соврин, яъни 20 млн сўмин олиш эҳтимоллиги 0001 га тенг. Лотарея нархи 5 минг сўм бўлса, индивиднинг кутилаётган даромади қанчани ташкил этади?

- а) 13000 сўм;
- б) 12000 сўм;
- в) 11000 сўм;
- г) тўғри жавоб йўқ;
- д) 14000 сўм.

14. Активлар бу-

а) ўз эгасини яширин тўлов – фирма кийматининг ошиши, акциялар ва бошқалар шаклидаги пул тушумлари билан таъминлайди;

б) ўз эгасини тўғридан-тўғри тўлов - акция, облигация, асосий капиталнинг ошиши шаклидаги пул тушумлари билан таъминлайди;

в) ўз эгасини яширин тўлов - фойда, дивиденд, рента ва бошқалар шаклидаги пул тушумлари билан таъминлайди;

г) ўз эгасини тўғридан-тўғри тўлов – фойда, дивиденд, рента ва бошқалар шаклидаги пул тушумлари билан таъминлайди;

д) тўғри жавоб йўқ.

15. Агар дивиденд, капитал ортими миқдори 20% га ортса ва сотиб олинган актив нархи 20% га камайса, қайтим нормаси неча фоизга ўзгаради?

- а) 50% га ортади;
- б) 40% га камаяди;
- в) 50% га камаяди;
- г) 40% га ортади;
- д) тўғри жавоб йўқ.

16. Корхона янги маҳсулот ишлаб чиқармоқчи, агар корхонанинг янги маҳсулоти бозорда муваффақиятга эришса, ҳар бир акцияга 50 минг сўм олиши мумкин, агар муваффақиятга эришмаса, ҳар бир акция учун 6 минг сўм олади. Корхона маҳсулотининг бозорда муваффақиятга эришиш эҳтимоли 0,3 га тенг бўлса, кутилаётган дивиденд киймати қанчани ташкил этади?

- а) 20 200 сўм;
- б) 22 400 сўм;
- в) 19 200 сўм;
- г) 18 200 сўм;
- д) тўғри жавоб йўқ.

IX БОБ. ДАВЛАТНИНГ БОЗОРГА ТАЪСИРИНИ БАҲОЛАШ ВА РАҚОБАТЛАШГАН БОЗОР САМАРАДОРЛИГИ

Асосий тушунчалар

Истеъмолчи ортикчалиги - истеъмолчи томонидан товарга тўлаши мумкин бўлган максимал нарх билан товарнинг хақиқий нархи ўртасидаги фарқи билдиради, яъни истеъмолчининг товар учун бериши мумкин бўлган максимал нархдан товарни сотиб олишда тўланадиган хақиқий нархнинг айирмасига тенг.

Ишлаб чиқарувчи ортикчалиги - ишлаб чиқарувчи томонидан олинган умумий манфаатни билдиради.

Товарга давлат
томонидан максимал нарх
 P^* ўрнатилса, яъни $P^* < P_c$

(P_c мувозанат нарх)

Истеъмолчи
ортикчалигининг соф
ўзгаришини қуйидагича
аниклаш мумкин.

$\Delta_{ист. бу ерда, Дист.}$ = $A - B$

истеъмолчи
ортикчалигининг соф
ўзгариши

Ишлаб чиқарувчи
ортикчалигининг умумий ўзгариши тенг: $\Delta_{и/ч} = -A - C$, бу ерда, $\Delta_{и/ч}$ - ишлаб чиқарувчи ортикчалигининг соф ўзгариши.

Ортикчаликларнинг умумий ўзгаришини аниклаш учун биз истеъмолчи ортикчалиги ўзгариши Дист. ва ишлаб чиқарувчи ортикчалиги ўзгариши $\Delta_{и/ч}$ ни қўшамиз. $\Delta = \Delta_{ист.} + \Delta_{и/ч} = A - B + (-A - C) = A - B - A - C = -B - C$.

Давлатнинг бозор нархига таъсир қилиш сиёсатидан бири бу - маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини чеклаш орқали маҳсулот нархини керакли даражагача қўтариш мумкин. Давлат ҳар бир фирманинг маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини конун чиқариш орқали белгилаши (квоталаши) мумкин.

Икки ҳолда давлатнинг аралашуви рақобатлашган бозорда истеъмолчилар ва ишлаб чиқарувчиларнинг турмуш даражасини ўсишига олиб келади. Биринчидан, истеъмолчилар ва ишлаб чиқарувчиларнинг ҳаракати натижасида вужудга келадиган ютук ёки йўқотиш бозор нархида ўз ифод

томонидан, қачон ишлаб чиқарилганлиги тўғрисида ахборотнинг тўлиқ бўлмаслиги, истеъмолчиларни ортиқча йўқотишларга олиб келиши мумкин, яъни истеъмолчи нафликни максималлаштирадиган товарларни сотиб олиш бўйича тўғри қарор қилолмаслиги мумкин. Бундай ҳолда давлатнинг аралашувини (товарлар ёрлиғида товар тўғрисида тўлиқ ахборот бўлишни давлат томонидан талаб қилиниши) самарали деб караш мумкин.

Рақобатлашган бозорнинг мувозанат ҳолатда ишлаши истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчи ортиқчилигини максимал бўлишини таъминлайди ва мувозанат ҳолатда

истеъмолчилар ўз талабини мавжуд ишлаб чиқариш харажатларида мумкин бўлган энг паст нархда кондиради.

Узоқ муддатли ораликда рақобатлашган бозорнинг мувозанат ҳолати шарти куйидагича тенглик билан ифодаланади:

$$MR = MC = AC = P.$$

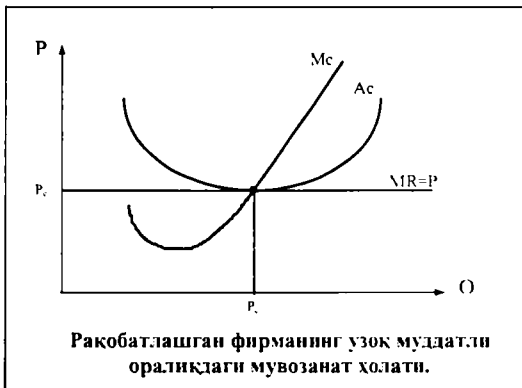
Барқарор нархни таъминлаш ва ишлаб чиқариш ҳажмини чеклаш

сиёсати. АҚШ ва Европа давлатларида минимал нархни ўрнатишдан ташқари, нархларни барқарорлаштиришда ишлаб чиқариш ҳажмини қисқартиришни ёки ишлаб чиқаришни чекли рағбатлантириш сиёсатларини қўшиб олиб боради. Айниқса, бундай сиёсат АҚШда қишлоқ хўжалиги тизими қўлланади.

Барқарор нархларни ушлаб туриш. Ривожланган давлатларда барқарор нарх кўпинча сутга, тамаки ва донга қўлланилади, бундан мақсад, ушбу товарларни ишлаб чиқарувчиларнинг даромадларини етарли даражада бўлишини таъминлаш.

Ишлаб чиқаришни чеклаш (ишлаб чиқариш квотаси). Давлатнинг бозор нархига таъсир қилиш сиёсатидан бири бу - маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини чеклаш орқали маҳсулот нархини керакли даражагача кўтариш мумкин. Давлат ҳар бир фирманинг маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини конун чиқариш орқали белгилаши (квоталаши) мумкин. Бирор маҳсулотни ишлаб чиқариш ёки сотиш бўйича лицензиянинг давлат томонидан берилиши, шундай сиёсатни юритишга мисол бўлиши мумкин. Масалан, спиртли ичимликларни сотишга бериладиган лицензияларни қўпайтириш ёки камайтириш орқали спиртли ичимликни сотиш ҳажмини ошириш ёки қисқартириш мумкин. Сотиш ҳажмининг қисқариши товар нархини керакли даражага ошириш имконини беради.

Микроиктисодий таҳлилнинг асосий бош мияси ёки бошқаша этироф этганда юраги бўлиб, истеъмолчилар ва сотувчиларнинг бозордаги ҳатти-харакати, қарор қабул қилишлари ҳамда истикболларини тадқиқ қилиш



хисобланади. “Бозор” сўзи бундай олиб караганда жуда оддий ва жўн тушунча бўлиб, яъни бу шундай масканки бу ерда истеъмолчилар ва сотувчилар бир-бирлари билан юзма-юз туришиб товар ва хизматлар алмашадиган жой кўз ўнгимизда намоён бўлади. Лекин юкоридаги фикрлар, яъни сотиш ва сотиб олиш учун жой деган тушунча бозор атамаси тўғрисида муфассал тушунча эмас. Бизнес билан шуғулланиш учун харидорлар ва сотувчилар учун юзма-юз кўришининг хожати йўқ; битим шунчаки телефон, интернет ва почта хизматлари оркали ҳам тузилиши мумкин.

Жамият учун бозор- ишлаб чиқариш, тақсимлаш, айирбошлаш ва истеъмол фазалари учун хизмат киладиган иктисодий механизмдир. Олдинги параграфларда таъкидлаб ўтганимиздек, хар қандай Жамият иктисодий масалаларни қай йўсинда ечишидан қатъий назар тўртта фундаментал иктисодий саволларга жавоб ахтаришга мажбур. Булар,

1. Нима ва қанча ҳажмда ишлаб чиқариш керак?

2. Ишлаб чиқаришни қандай ташкил этиш - қандай технологиуалар асосида, ишлаб чиқариш жараёнлари учун қанақа ресурслар ва қанча миқдорда ишлатиш керак?

3. Қим ва қанча миқдорда яратилган маҳсулотга эга бўлади - ишлаб чиқарилган маҳсулотлар аҳолининг турли қатламларига қандай тақсимланади?

4. Агар товарлар номенклатураси ва уларни тақсимлаш структурасини ўзгартиришга вақт етганда, қандай чораларни қўллаш жоиз?

Бозор муносабатлари шароитида юкоридаги саволларга истеъмолчилар ва сотувчилар томонидан манфаатларини қондириш мақсадида муваққат қарор қабул қилишлари оркали жавоб берилади. Чунки, бозорли иктисодиёт шароитида турли мулкчиликка, хусусан ресурслар ва ишлаб чиқариш воситалари хусусий мулкка тегишли бўлгани ҳолда фойда олишга бўлган рағбат ҳамда талаб ва тақлиф қонунари асосида шаклланган эркин нархлар, соғлом рақобат муҳити яратилган бўлади.

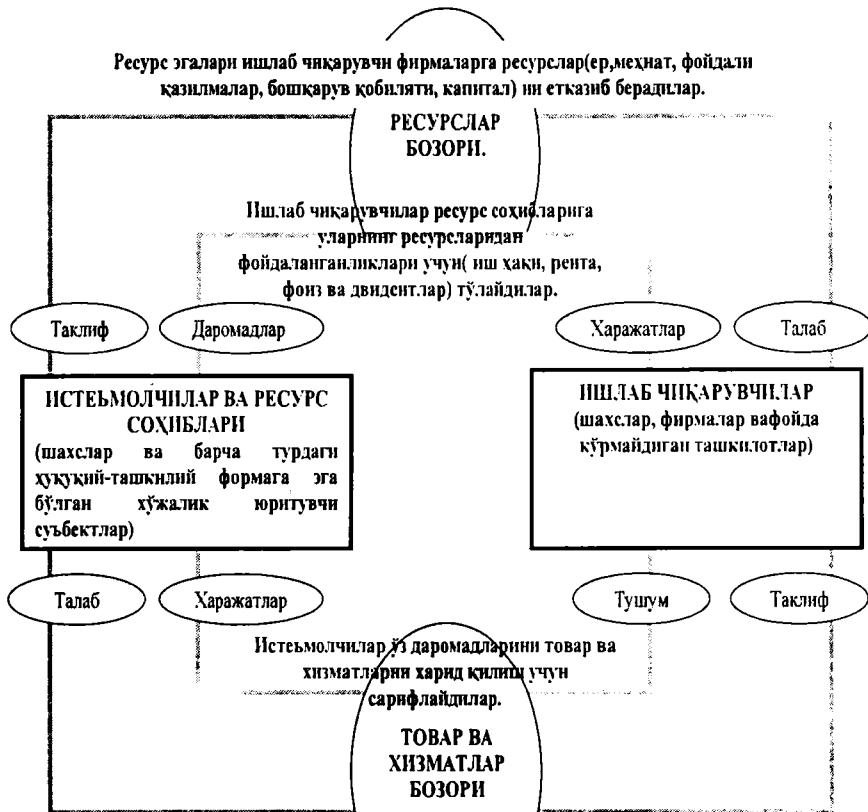
Нима ва қанча миқдорда ишлаб чиқариш керак деган савол истеъмолчиларнинг эҳтиёжи оркали аниқланади. Нима учун деганда, ҳеч қимга керак бўлмаган ва нархи жудаям паст бўлган маҳсулот ва хизматларни ишлаб чиқариб ҳеч қим манфаат яъни фойда кўрмайди.

Ишлаб чиқаришни қандай ташкил этиш керак деган савол эса, ишлаб чиқариш жараёнида қўлланиладиган технологияларнинг унумдорлиги ва иктисодий ресурсларни қам сарфлаб юкори натижага эришиш принципларини ечиш оркали амалга оширилади.

Ишлаб чиқарилган товар ва хизматларни қандай тақсимлаш керак деган масала харидорларнинг тўлов қобилияти оркали ечилади, булар ўз навбатида нарх механизмига боғлиқ масалалардир.

Бозор шунинг билан бирга иктисодий ўзгаришларнинг механизми бўлиб ҳам хизмат қилади. Истеъмолчилар хоҳишининг ўзгариши, товарлар сотиб олиш ёки сотиб олмаслик тўғрисидаги қарорлари бозор талабига, технологик жараёнлар, ресурсларнинг нархи уларга эгалик қилиш ҳуқуқи, рақобат ва унумдорлик бозор тақлифига таъсир кўрсатади. Қуйидаги қизмада бозор жараёнининг соддалаштирилган кўриниши тақлиф этилган.

Ресурс эгалари ишлаб чиқарувчи фирмаларга ресурслар (ер, меҳнат, фойдали қазилмалар, бошқарув қобилияти, капитал) ни етказиб берадилар.



Истемолчилар ва ишлаб чиқарувчилардан товар ва хизматларни сотиб оладилар.

Бозор иқтисодийнинг соддалаштирилган модели.

Жамиятнинг иқтисодий субъектлари (уй хўжаликлари, фирмалар, давлат корхоналари) ресурс эгалари (ер, меҳнат, фойдали қазилмалар, инвестицион капитал) сифатида харакатланадилар. Ресурслар бозори орқали улар фирмалар учун ишлаб чиқариш воситаларини етказиб берадилар. Ресурслар бозорида ишлаб чиқарувчилар талаб қилувчилар бўлиб, сотиб олган ишлаб чиқариш ресурслари учун ҳақ тўлашадилар. Ушбу тўловлар фирмалар учун харажатлар таркибини ташкил этса, таклиф қилувчилар учун эса иш ҳақи, рента, фоиз, дивиденд ва бошқа турдаги даромадлар бўлиб ҳисобланади. Ишлаб чиқарувчилар томонидан харид қилинган ресурслар ўз навбатида товар ва хизматларни ишлаб чиқариш учун хизмат қиладилар.

Уларнинг сай ҳаракатлари эвазига яратилган маҳсулотлар товар ва хизматлар бозорида таклиф этилади ва талаб қилувчилар сифатида

истеъмолчилар намоён бўлади. Товар ва хизматларни сотиб олиш учун килинган сарф харажатлар ишлаб чиқарувчиларнинг даромадига айланади. --- чизмадан кўриниб турибдики, бозор тизимининг таянчи бўлиб ишлаб чиқарувчиларнинг сотиш ва сотиб олиш тўғрисида мустақил қарор қабул қилишлари, бозорни эркин танлашлари ва шахсий манфаатларини кўзлаган ҳолда бошқаларга, яъни Жамиятга фойда келтираётганликлари бозор тизимининг афзалликларидан ҳисобланади. Аммо бозор механизми – Жамиятнинг иктисодий масалаларини ечишнинг ва бошқаришнинг ягона усули эмас.

Мавзуга доир масала ва топшириқларнинг номунаввий ечимлари

1. Ракобатлашган бозорда 270 та фирма фаолият кўрсатмоқда. Улар 2 гуруҳга мансуб: 1- гуруҳ, яъни А гуруҳда 150 та фирма бўлиб, ҳар бирининг умумий харажатлар функцияси қуйидагича берилган:

$$TC(A)=200+4 \times Q+0.125Q^2$$

2-гуруҳ, яъни Б гуруҳдагилар 120 та бўлиб, ҳар бир фирманинг умумий харажатлари функцияси эса:

$$TC(B)=400+Q+0.25 \times Q^2$$

а) Умумий таклиф функциясини топинг.

б) Агар бозор талаби $Q_D=1860-60 \times P$ бўлса, бозорнинг мувозанат параметрлари аниқлансин.

в) А гуруҳдаги ва Б гуруҳдаги фирмаларнинг ҳар бири бозорга қанча маҳсулот таклиф этади?

Ечими:

а) Умумий таклиф функциясини Q_S деб белгилаб оламиз:

$$Q_S=150 \times Q_A(P)+120 \times Q_B(P) \text{ бўлади. (1)}$$

Ракобатлашган бозорнинг мувозанат ҳолати шартига кўра $P=MC$ таъминланиши керак.

А гуруҳ фирмалари учун MC_A ни топиш учун $TC(A)$ дан ҳосила оламиз:

$$MC_A=4+0.25Q_A=P \text{ бўлади. (2)}$$

Худди шундай MC_B ни аниқласак $MC_B=1+0.5Q_B=P$ бўлади. (3)

(2) ва (3) лардан Q_A ва Q_B ни топамиз:

$$Q_A=4P-16 \text{ ва } Q_B=2P-2 \text{ (4)}$$

Энди (4) ни (1) га келтириб қўйсақ,

$$Q_S=150 \times (4P-16)+120 \times (2P-2)=840P-2640 \text{ бўлади.}$$

б) бозорнинг мувозанат параметрларини топиш учун талаб ва таклиф функцияларини тенглаштирамиз:

$$840P-2640=1860-60P$$

$$900P=4500$$

$$P=5$$

Бундан $Q_S=Q_D=840 \times 5-2640=1560$ га тенг.

с) А гуруҳ фирмаларининг ҳар бири $Q_A=4P-16=20-16=4$

Б гурух фирмаларининг хар бири $Q_B=2P-2=8$

Жавоб: а) бозорнинг умумий таклиф функцияси $Q_S=840P-2640$

б) мувозанат нарх 5 бирлик, мувозанат ҳажм эса 1560 бирликка тенг.

с) А гуруҳдаги хар бир фирма 4 бирлик, Б гуруҳдаги хар бир фирма 8 бирлик маҳсулот ишлаб чиқаради.

2. Тармоқда 50 та фирма рақобатлашяпти, уларнинг хар бирининг умумий харажат функцияси $TC=1/3 \times Q^3 - 6 \times Q^2 + 10 \times Q + 2000$ кўринишида берилган. Қисқа муддатли ораликда тармоқнинг таклиф функцияси аниқлансин.

Ечим:

Рақобатлашяётган бозорда $P=MC(Q) > AVC(Q)$ шарт бажарилиши керак.

МС ни топиш учун умумий харажатдан ҳосила оламиз:

$$MC=Q^2-12Q+36$$

$AVC=VC/Q=1/3 \times Q^2 - 6Q + 36$ га тенг бўлади.

$MC=Q^2-12Q+36 > AVC=1/3 \times Q^2 - 6Q + 36$ бу тенгсизликни соддалаштирсак $2/3 \times Q^2 > 12Q$ бундан $Q > 0$ бўлгани учун $Q > 9$ эканлигини аниқлаймиз. (1)

$P=MC=Q^2-12Q+36$; $Q^2-12Q+(36-P)=0$ га эришамиз ва бу квадрат тенгламани ечсак $Q_1=6+P^{1/2}$ ва $Q_2=6-P^{1/2}$ (1) га кўра фақат $Q=6+P^{1/2}$ ни оламиз. Тармоқнинг таклиф функцияси $Q_S=50(6+P^{1/2})=300+50 \times P^{1/2}$ бўлади

Жавоб: тармоқнинг таклиф функцияси $Q_S=300+50 \times P^{1/2}$ товар бирлигига тенг бўлади.

Мустақил ишлаш учун масала ва топшириқлар

1. Мандаринга бўлган талаб ва таклиф функцияларги куйидагича берилган:

$$Q_D = 5000 - 5P$$

$$Q_S = -1000 + 5P$$

Истеъмолчи мандарин учун 1000 сўм беришга рози бўлса, истеъмолчининг истеъмолчи ортиқчалиги топилсин.

2. Рақобатлашган бозорда 300 та фирма фаолият кўрсатмоқда. Улар 2 гуруҳга мансуб бўлиб 1-, яъни А гуруҳда 160 та фирма бўлиб, хар бирининг умумий харажатлар функцияси куйидагича берилган:

$$TC(A)=200+5 \times Q+0.25Q^2$$

2-, яъни Б гуруҳдагилар 140 та бўлиб хар бир фирманинг умумий харажатлари функцияси эса:

$$TC(B)=400+2 \times Q+0.5 \times Q^2$$

а) Умумий таклиф функциясини топинг.

б) агар бозор талаби $Q_D=4000-60 \times P$ бўлса, бозорнинг мувозанат параметрлари аниқлансин.

с) А гуруҳдаги ва Б гуруҳдаги фирмаларнинг хар бири бозорга қанча маҳсулот таклиф этади?

3. Х товарга бўлган талаб ва таклиф функциялари куйидагича берилган:

$$Q_D=3000-3P \quad Q_S=-1000+5P$$

Давлат томонидан ушбу товарга максимал нарх 400 сўм белгиланди. Давлатнинг ушбу қарори натижасида истеъмолчи ортикчалигининг соф ўзгариши топилсин.

4. А товарга бўлган талаб ва таклиф функциялари куйидагича берилган:

$Q_D=12000-2P$ $Q_S=2000+8P$ Давлат томонидан ушбу товарга максимал нарх 800 сўм белгиланди. Давлатнинг ушбу қарори натижасида ишлаб чиқарувчи ортикчалигининг соф ўзгариши топилсин.

5. Б товарга бўлган талаб ва таклиф функциялари куйидагича берилган:

$$Q_D=15000-4P \quad Q_S=3000+4P$$

Давлат томонидан ушбу товарга минимал нарх 2000 сўм белгиланди. Давлатнинг ушбу қарори натижасида истеъмолчи ортикчалигининг соф ўзгариши топилсин.

6. У товарга бўлган талаб ва таклиф функциялари куйидагича берилган:

$$Q_D=12000-3P \quad Q_S=2000+2P$$

Давлат томонидан ушбу товарга минимал нарх 2400 сўм қилиб белгиланди. Давлатнинг ушбу қарори натижасида ортикчаликнинг умумий соф ўзгариши топилсин.

7. Тармоқда 3 та фирма фаолият кўрсатмоқда ва улар орасида ҳеч қандай келишув йўқ. Ҳар бир фирманинг умумий харажатлар функцияси куйидагича берилган:

$$TC_1=1/8 \times Q_1^2 + 5 \times Q_1 + 800$$

$$TC_2=1/4 \times Q_2^2 + 15 \times Q_2 + 400$$

$$TC_3=1/2 \times Q_3^2 + 10 \times Q_3 + 128$$

Тармоқ маҳсулотларига талаб ҳажми эса қисқа ва узок муддатли даврда бир хил $Q_D=300-5 \times P$ га тенг. Ҳар бир рақобатлашаётган фирманинг қисқа муддатли ораликдаги маҳсулот сотиш ҳажми аниқлансин

8. Тармоқда 2 та фирма фаолият кўрсатмоқда ва улар орасида ҳеч қандай келишув йўқ. Ҳар бир фирманинг умумий харажатлар функцияси куйидагича берилган:

$$TC_1=1/8 \times Q_1^2 + 10 \times Q_1 + 200$$

$$TC_2=1/4 \times Q_2^2 + 15 \times Q_2 + 64$$

Тармоқ маҳсулотларига талаб ҳажми эса қисқа ва узок муддатли даврда бир хил

$Q_D=200-3 \times P$ га тенг. Ҳар бир рақобатлашаётган фирманинг қисқа муддатли ораликда маҳсулот сотиш ҳажми аниқлансин.

9. Нонга бўлган талаб ва таклиф функциялари куйидагича берилган:

$$Q_D=2000-2P \quad Q_S=-1000+2P$$

Сотувчилар нонни 500 сўмга сотишга рози, ушбу ҳолда ишлаб чиқарувчи ортикчалиги аниқлансин.

10. Бозор нархи 75 \$ га, рақобатлашаётган фирмаларнинг умумий харажатлари функцияси $TC=1/3 \times Q^3 - 25 \times Q^2 + 700 \times Q + 500$ га тенг. Оптимал маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми аниқлансин.

11. Тармоқда 100 та фирма рақобатлашяпти, уларнинг ҳар бирининг умумий харажат функцияси $TC=0.5 \times Q^3 - 8 \times Q^2 + 12 \times Q + 3000$ кўринишида бўлса, қисқа муддатли ораликда тармоқнинг таклиф функцияси аниқлансин.

12. Бозор нархи 375 \$ га, рақобатлашаётган фирмаларнинг умумий харажатлари функцияси эса $TC=1/3 \times Q^3 - 25 \times Q^2 + 600 \times Q + 2500$ га тенг. Оптимал маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми аниқлансин.

13. Рақобатлашган бозорда 300 та фирма фаолият кўрсатмоқда. Улар 2 гуруҳга мансуб бўлиб, 1-А гуруҳда 200 та фирма мавжуд. Ҳар бирининг умумий харажатлар функцияси қуйидагича берилган:

$$TC(A)=200+4 \times Q+0.125Q^2$$

2-Б гуруҳдагилар 100 та бўлиб, ҳар бир фирманинг умумий харажатлари функцияси эса:

$$TC(B)=400+Q+0.25 \times Q^2$$

а) Умумий таклиф функциясини топинг.

б) агар бозор талаби $Q_D=1800-200 \times P$ бўлса, бозорнинг мувозанат параметрлари аниқлансин.

с) А гуруҳдаги ва Б гуруҳдаги фирмаларнинг ҳар бири бозорга қанча маҳсулот таклиф этади?

14. Фирманинг чанг юткич ишлаб чиқаришдаги даромади ва ишлаб чиқариш ҳажми жадвалда берилган:

Маҳсулот ҳажми, минг донга ҳисобида	0	40	80	80	100
Умумий даромад, минг доллар ҳисобида	500	1600	1850	2460	3500

Чанг юткич бозори мукамал рақобатлашган бозор бўлса, қисқа муддатли ораликда чанг юткич нархи қанча бўлганда фирма ишлаб чиқаришни тўхтатиб тармоқни тарк этади?

15. Рақобатлашаётган фирманинг соат ишлаб чиқариш харажатлари ва ишлаб чиқариш ҳажми қуйидаги жадвалда берилган:

Соат ҳажми, минг донга	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
Харажатлар, минг доллар	700	800	880	940	980	1000	1120	1260	1420	1600	1800

Битта соат нархи 18 \$ бўлганда фирма қанча соат сотиши мумкин?

Тестлар

1. Қайси ҳолларда фирма истеъмолчи ортиқчалигини тўлик эгаллаши мумкин?

- а) монополлашган бозор шароитида;
- б) нарх дискриминациясини қўлланилганда;
- в) чекли даромад ва чекли харажатлар ўртасидаги фарк максималлашадиган бўлса;
- г) ялпи фойдани максималлаштира;
- д) тўғри жавоб йўқ.

2. Агар жамиятда ишлаб чиқариш ресурслари кўпайса, у ҳолда:

а) иктисодиёт товар ва хизматлар ишлаб чиқаришини кўпайтириш имконига эга бўлинади;

- б) ишлаб чиқариш технологияси яхшиланади;
- в) товар ва хизматлар ёки ишлаб чиқариш кўпаяди;
- г) ҳаёт кечириш фаровонлиги ошади;
- д) тўғри жавоб йўқ.

3. Барчамизга маълумки, Перу коки ўсимлигини ишлаб чиқарувчи давлатлар сирасига киради. Ушбу коки ўсимлиги кокаин ҳамда Соса-сола ичимлиги учун хом ашё ҳисобланади. Кўпгина ҳолларда коки яширинча камбағал дехконлар томонидан етиштирилади. Чунки, улар учун бундай хом ашёни етиштириш ўз ҳаётларини сақлаб қолишнинг ягона йўлидир. Берилган фикрлардан, яъни гиёҳвандлик (наркосавдо) савдосига иктисодий нуқтан назардан чек қўйишнинг оптимал вариантини танланг.

а) Тартиббузарларга қарши кескин шораларни қўллаш;

б) Соса-сола ичимлигини ишлаб чиқаришни кискартириш;

в) Давлат томонидан коки етиштиришни чеклаш мақсадида ерларни сотиб олиш;

г) Коки етиштириш учун катта микдорда солиқ ставкасини ўрнатиш ва тушган даромадни милицияни сақлаш учун сарфланадиган харажатларга ажратиш;

- д) Тўғри жавоб йўқ.

4. АБС компанияси ўзининг кейинги чикиши, яъни рекламасида депозитга пул маблаг қўювчилар учун юқори ставкада фоиз тўловини амалга ошириш имкони пайдо бўлганлиги ҳақидага хабарни тарқатди. Аммо ҳеч қанча вақт ўтмай АБС корхонасининг акциялари киймати пасайиб кетганлиги боис кўплаб омонатчилар зарар кўра бошладилар. Уларнинг юқотилган зарарни қоплашни бўйича талаблари:

а) Тўғри, нега деганда, мумтоз (классик) битим тузилган эди;

б) Нотўғри, чунки компания билан омонатчилар ўртасида мумтоз бўлмаган битим тузилган эди;

в) Нотўғри, чунки компания омонатчилар билан ҳеч қандай битим тузмаган эди;

г) Тўғри, чунки компания пул қўювчилар битим тузаётганда ўзининг молиявий ҳолати тўғрисидага ахборотни сир сақлаган;

- д) Тўғри жавоб йўқ.

5. Уйга вазифани бажаришнингиз учун кечга бориб кўшнингиз доимо баланд мусикаларни тинглаб халакит қилади. Мулк ва инсон ҳуқуқлари назариюасининг асосий қоидаларини ўзлаштирган киши сифатида қандай йўлни тутган бўлур эдингиз?

- а) Милицияга шикоят қиласиз;
- б) Ўртоқларингизни чакириб уни тартибга келтиришга ҳаракат қиласиз;
- в) Кўшнингиз мусика ёзилган дискларнинг арзон жойини айтган ҳолда, ўрнига кечаси мусика эшитмаслиги шартини кўясиз;
- г) Кўшнингизга чиқиб у билан маза қилиб, баланд овозда мусика тинглашни давом эттирасиз;
- д) Тўғри жавоб йўқ.

6. Ривоятларга кўра, АҚШнинг Манхеттен штати ХВИИ асрда инглизлар томонидан маҳаллий хиндулардан атига 24 долларга сотиб олинган экан. Бундай келишув:

- а) Қайта танлов;
- б) Маънавий таваккалчилик;
- в) Трансаксион харажатларнинг минималлашуви;
- г) Мулк ҳуқуқининг сингиб кетишига мисол бўлади;
- д) Тўғри жавоб йўқ.

7. Навоий вилоятининг Кармана тумани аҳолиси Алюминий заводининг ёнида истикомат қилади. Фуқаролар заводнинг атроф муҳитни зарарлаётганлигини, захарли чиқиндилар уларнинг ҳаётларига таъсир кўрсатаётганини рўқач қилиб, ўзлари олаётган иш ҳақларига кўшимча тарзда устама ҳақ олишларини талаб этмоқда. Уларнинг мазкур талаб ва истакларини амалга оширишга:

- а) Тартибга соладиган субсидиялар;
- б) Ташки самарани байналминаллашуви;
- в) Фуқаролар соғлигининг ижтимоий самарага айланиши;
- г) Ижобий ташки самаранинг қисқариши, дейилади;
- д) Тўғри жавоб йўқ.

8. Иктисодий нуктаи назардан биз атроф-муҳитни захарляяпмиз, агарда сигаретани:

- а) Ўз уйимизда;
- б) Автобус бекатида;
- в) Махсус чекиш жойларда дексак;
- г) Барча жавоблар тўғри;
- д) Тўғри жавоб йўқ.

9. Коуз теоремаси:

- а) Робинзон Крузо иктисодиёти учун;
- б) Иккита иштирокчилар учун;
- в) Ўнта иштирокчилар учун;
- г) Сонидан катъий назар айирбошлашда иштирок этадиганлар учун хақиқий ҳисобланади;
- д) Тўғри жавоб йўқ.

Х-БОБ. РАҚОБАТЛАШМАГАН БОЗОР ТУРЛАРИ

Асосий тушунчалар

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 чегара си тармоқ чегарасига тенг бўлган бозор.

Олигополия - бу бозор тизимида бирор бир товарни сотишда чекланган фирмалар ҳукмронлик қилиши.

Монопол рақобат бозор - тўлиқ рақобатлашмаган бўлиб, унда қатнашадиган фирмалар сони кўп бўлиб, уларнинг хар бири ўз товарлари нархини маълум чегара да назорат қилади, яъни улар кичик бўлса ҳам монопол ҳокимиятга эга.

Монопсония - харидор битта бўлиб, сотувчилар кўп бўлган бозор.

Лернернинг монопол кўрсаткичи: $L = \frac{P_m - MC}{P_m} = -\frac{1}{E_p^D}$, бу ерда: L - монопол ҳокимиятнинг Лернер индекси; P_m - монопол нарх; MC - чекли харажат; E_p^D - талабнинг нархга кўра эластиклиги.

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

Бу индекс корхоналарнинг бозордаги улушлари йиғиндиси сифатида қаралади ва қайси фирманинг бозордаги улуши юқори бўлса, у фирма бозорда монопол ҳокимиятига эга бўлиши мумкин ёки шундай имконият мавжуд деб қаралади. Фирмалар бозордаги улушига кўра тартиблаштирилади. $I = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 + \dots + S_n^2$,

бу ерда: I - Херфиндал-Хиршман индекси; S_1^2 - бозорда энг катта улушга эга бўлган фирма; S_2^2 - ундан кейинги катталиқдаги улушга эга фирма ва ҳоказо; S_n^2 - энг кичик улушга эга бўлган фирма.

Агар тармоқда ягона фирма бўлиб, унинг маҳсулоти тармоқ маҳсулотини ташкил қилса, S_1^2 қ 100% бўлади ва бундай ҳол соф монополия бўлади, яъни Херфиндал-Хиршман индекси $I = 10000$ га тенгдир.

Масалан, АҚШ да Херфиндал-Хиршман индекси $I = 1800$ дан ошган тармоқлар, монопол тармоқларга киради. Юқоридаги индексдан монополияга қарши олиб бориладиган фаолиятда фойдаланилади. Бозорнинг катта қисмини бир неча фирмалар томонидан эгаллаб олиниш ҳолатига бозорнинг марказлашуви дейилади.

Мавзуга доир масала ва топширикларнинг намунавий ечимлари

1. Монополист махсулотига талаб функцияси берилган $Q=60-P$. Монополистнинг харажатлар функцияси $TC=40+5Q^2$ га тенг. Монополистнинг максимал фойда олишини таъминловчи монопол ишлаб чиқариш ҳажми ва монопол нарх топилсин.

Ечими:

$Q=60-P$ бундан нархни топсак $P=60-Q$ (1), даромад $TR=60Q-Q^2$ бундан биринчи даражали ҳосила олиб чекли даромад $MR=60-2Q$ ни топамиз.

Умумий харажатлар функцияси $TC=40+5Q^2$ дан ҳам биринчи даражали ҳосила олиб чекли харажатни $MC=10Q$ ни аниқлаймиз. Максимал фойда чекли даромад чекли харажатга тенг бўлганда таъминланади $MR=60-2Q=MC=10Q$ бундан $Q=5$ бирликни топамиз буни (1) га қўйсак $P=60-5=55$ бирлик. Фойда $\pi=TR-TC=P \times Q-(40+5Q^2)=275-165=110$

Жавоб: монопол нарх 55 бирлик, фойда 110 бирлик.

2. Монополист махсулотига талаб функцияси $Q_D=200-10P$ кўринишида берилган. Қиска муддатли ораликда умумий харажатлар функцияси эса $TC=0.5Q^2+8Q+100$ кўринишида. Агар ҳар бир махсулот бирлигига 6 \$ солик белгиланса, махсулот нархи ва сотув ҳажми солик қўйилишидан олдин ва кейин қанчани ташкил этади?

Ечими:

Талаб функциясидан нархни топиб олсак $P=20-0.1Q$ бўлади. Бундан $TR=(20-0.1Q) \times Q$ ва $MR=20-0.2Q$ ни топамиз. Солик қўйилишидан олдин $TC=0.5Q^2+8Q+100$ бундан $MC=Q+8$.

$MC=Q+8=MR=20-0.2Q$ бундан $Q=10$ бирлик ва $P=19$ \$ бўлади. Солик қўйилгандан кейин MC 6 \$ га ошиб $MC=Q+14$ ни ташкил этади.

$MR=20-0.2Q=MC=Q+14$ бундан $Q=5$ бирлик ва $P=19.5$ \$ га эришамиз.

Жавоб: солик қўйилишидан олдин $Q=10$ бирлик ва $P=19$ \$ эди, солик қўйилгандан кейин $Q=5$ бирлик ва $P=19.5$ \$ га тенг бўлади.

3. Монополист махсулотига талаб функцияси $Q=200-2P$, ўртача ўзгарувчан харажат функцияси $AVC=20-1.5 \times Q+1/3 \times Q^2$ кўринишида берилган. Монополистнинг максимал фойдаси $266 \times 2/3$ га тенг. Ўзгармас харажат миқдори топилсин.

Ечими:

Умумий ўзгарувчан харажат $VC=AVC \times Q=20Q-1.5 \times Q^2+1/3 \times Q^3$ га тенг. Чекли харажатлар $MC=VC'(Q)=20-3 \times Q+Q^2$.

$TR=P \times Q=(100-0.5 \times Q) \times Q=100 \times Q-0.5 \times Q^2$, $MR=TR'(Q)=100-Q$

Максимал фойда $MR=MC$ да таъминланади $MR=100-Q=MC=20-3 \times Q+Q^2$ бундан $Q^2-2 \times Q-80=0$ га эга бўламиз. Бу квадрат тенгламани ечсак $Q=10$ чиқади. $Q=10$ да $P=95$.

$\pi_{\max}=266 \times 2/3 = P \times Q - VC - FC = 10 \times 95 - 20 \times 10 + 1.5 \times 10^2 - 1/3 \times 10^3 - FC$ бундан
 $FC = 950 - 200 + 150 - 1000/3 - 266 \times 2/3 = 300..$

Жавоб: Ўзгармас харажат 300 бирликка тенг.

Мустақил ишлаш учун масала ва топшириқлар

1. Умумий харажатлар функцияси қуйидаги кўринишда берилган бўлсин:

$$TC = 1000 + 2Q^2$$

Талаб функцияси эса: $Q_D = 600 - P$ кўринишида. Монополист максимал фойда олиши учун қандай ишлаб чиқариш ҳажмини танлайди ва максимал фойда қанчани ташкил этади?

2. Агар нархга боғлиқ талаб эластиклиги -3 ва чекли харажат 5000 сўм бўлса, маҳсулот нархи аниқлансин.

3. Стадионда бўладиган томоша чипталарига талаб функцияси қуйидагича берилган:

$$Q = 5000 - 2P$$

бу ерда Q -ўриндиклар сони, P -чипта нархи

Стадиондаги ўриндиклар сони 10 000 тани ташкил этади. Стадионда бўладиган томошага кириш чипталари нархи қанча бўлганда максимал фойдага эришилади?

4. Монополистнинг фойдаси нарх 500 сўм ва ишлаб чиқараётган маҳсулоти ҳажми 100 бирликка тенг бўлганда максимал бўлаётган эди. Агар монополистнинг талаб функцияси тўғри чизик шаклида бўлса, унинг функциясини яратинг.

5. Монополист маҳсулотига талаб функцияси $Q = 1650 - 5P$ ва умумий харажатлар функцияси $TC = 5500 + 30Q + Q^2$ кўринишида берилган. Монополистнинг максимал фойдаси топилсин.

6. АҚШ да шоколад етиштирувчи тармоқда 6 та фирма фаолият юритади 1-фирманинг бозордаги маҳсулотлари улуши жами 6 та фирма маҳсулотларининг 30 %ни худди шундай 2-фирма 20 %ни, 3-чиси 18 %, 4-чиси 17%, 5-чиси эса -10% ни ташкил этади. Ушбу тармоқни монопол тармоқ, деб айта оламизми?

7. Францияда шампан виносини ишлаб чиқарувчи тармоқда 8 та фирма фаолият юритади. 1-фирманинг бозордаги маҳсулотлари улуши жами 8 та фирма маҳсулотларининг 20 % ни, худди шундай 2-фирма 15 % ни, 3-чиси 14 % ни, 4-чиси 13% ни, 5-чиси 12 % ни, 6-чиси 10%, 7-чиси эса 9% ни ташкил этади. Ушбу тармоқни монопол тармоқ деб айта оламизми?

8. Монополист махсулотига бўлган талаб функцияси $Q=165-0.5P$ ва умумий харажатлар функцияси $TC=1000+30Q+2Q^2$ кўринишида берилган. Монополистнинг чекли харажати, ўртача харажати, даромади, чекли даромади функциялари ва максимум фойдаси топилсин.
9. Монополист махсулотига талаб функцияси $P=68-2Q$ ва умумий харажатлар функцияси $TC=200+20Q-4Q^2+2/3 \times Q^3$ кўринишида берилган. Монополистнинг максимум фойдаси топилсин.
10. Монополист махсулотига талаб функцияси $Q=220-4P$ ва чекли харажат функцияси $MC=10+4Q$ кўринишида берилган. Монополистнинг максимал фойдаси 125 га тенг бўлса, ўзгармас харажатлар миқдори топилсин.
11. Монополист махсулотига талаб функцияси $Q=100-4P$ ва чекли харажат функцияси $MC=33-5.5Q+0.5Q^2$ кўринишида берилган. Монополистнинг максимал фойдаси 4.66 га тенг бўлса, ўзгармас харажатлар миқдори топилсин.
12. Монополист X товардан максимал фойдани оляпти. Агар умумий харажатлар функцияси $TC=20Q^{100}$ кўринишида ва нархга боғлиқ талаб эластиклиги -2 га тенг бўлса, X товарнинг нархи аниқлансин.
13. Монополист махсулотининг нархи 75 \$ га ва умумий харажатлар функцияси $TC=25Q+453$ га тенг. Монополистнинг фойдани максималлаштираётгандаги нархга боғлиқ талаб эластиклиги аниқлансин.
14. Монополистнинг умумий харажатлар функцияси $TC=6 \times Q^{1/2}+4.5 \times Q-5$ ва унинг товарига бўлган талаб функцияси $Q=32-4 \times P$ кўринишида берилган. Максимал фойда олиши учун монополист неча бирлик махсулот ишлаб чиқариши керак ва максимал фойда неча пул бирлигини ташкил этади?
15. Монополист махсулотига талаб функцияси $Q=40-P$ ва умумий харажатлар функцияси $TC=100-12 \times Q+Q^2$ кўринишида берилган. Фойда миқдори 166 пул бирлигидан кам бўмаслиги шарт қилиб белгилаб қўйилса, максимал махсулот сотиш ҳажми аниқлансин.
16. Монополист махсулотига талаб функцияси $Q=24-0.5 \times P$ ва умумий харажатлар функцияси $TC=250-2 \times Q+Q^2$ кўринишида берилган. Агар фойда миқдори 50 пул бирлигидан кам бўмаслиги шарт қилиб белгилаб қўйилса, максимал махсулот сотиш ҳажми аниқлансин.
17. Монополистик фирманинг ўзгарувчан харажатлар функцияси махсулот ишлаб чиқариш ҳажмига боғлиқ бўлиб $VC=Q$ ва ўзгарувчан харажатлар 100 пул бирлигига тенг. Чекли даромад функцияси ҳам махсулот ҳажмига боғлиқ бўлиб $MR=49-P$ кўринишида берилган. Монопол нарх ва Лернер индекси аниқлансин.

18. Монополистнинг умумий харажатлар функцияси қуйидагича берилган:
 $TC=2000+10Q+Q^2$;

Талаб функцияси эса қуйидагича:

$$Q_D=120-2P$$

а) монополистнинг максимал фойдаси ва Лернернинг монопол кўрсаткичини аниқланг.

б) доимий харажатлар миқдорини қанчага оширсак қисқа муддатли оралиқда фирма бозорни тарк қилади?

19. Монополист маҳсулотига талаб функцияси $Q_D=390-10P$ кўринишида берилган. Қисқа муддатли оралиқда умумий харажатлар функцияси эса $TC=Q^2+6Q+200$ кўринишида бўлсин. Агар ҳар бир маҳсулот бирлигига 5 \$ солиқ белгиланса, маҳсулот нархи ва сотув ҳажми солиқ қўйилишидан олдин ва кейин қанчани ташкил этади?

20. Монополист маҳсулотига талаб функцияси $Q_D=400-2P$ га, қисқа муддатли оралиқда умумий харажатлар функцияси эса $TC=0.5Q^2+60Q+100$ кўринишида берилган. Агар ҳар бир маҳсулот бирлигига 6 \$ солиқ белгиланса, маҳсулот нархи ва сотув ҳажми солиқ қўйилишидан олдин ва кейин қанчани ташкил этади?

Тестлар

1. Ракобатлашувчи фирмдан фаркли ўларок монополист:

- а) ўз маҳсулотига истаган баҳони қўя олади;
- б) ўз фойдасини максималлаштириш мақсадида чекли харажатларини чекли даромадга тенг ҳолатда ушлаб туради;
- в) истаган ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқаради ва уни хоҳлаган нархда сота олиш имкониятига эга;
- г) берилган бозор талаби доирасида максимал фойдани таъминлайдиган маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми ва баҳосини танлай олади;
- д) тўғри жавоб йўқ.

2. Агар монополист фойдани $MR=MC=AC$ тенглик таъминланганда максималлаштирадиган бўлса, у ҳолда иқтисодий фойда:

- а) манфий бўлади;
- б) мусбат бўлади;
- в) нолга тенг бўлади;
- г) ҳам мусбат ҳам манфий бўлади;
- д) тўғри жавоб йўқ.

3. Қуйидагилардан қайси бири табиий монополия ҳисобланади?

- а) ОПЕК – халқаро нефт картели;
- б) IBM – компанияси;
- в) “Шарк” нашриёти;
- г) Тошкент метрополитени;

д) тўғри жавоб йўк.

4. Соф монополия ва ракобатлашган бозорнинг ўхшаш жиҳатларини кўрсатинг:

- а) ҳар хил товарларни ишлаб чиқаришади;
- б) бозорда харидорлар кўпчиликни ташкил этади;
- в) ҳар қайси фирма горизонтал талабга дуч келишади;
- г) бир хил турдаги товарларни ишлаб чиқаришади;
- д) тўғри жавоб йўк.

5. Қайси бозорда чекли даромад бозор нархига тенг бўлади?

- а) ракобатлашган монополияда;
- б) соф монополияда;
- в) олигополияда;
- г) ракобатлашган бозорда;
- д) тўғри жавоб йўк.

6. Олигополия назариясини яратган биринчи иқтисодчи олимни кўрсатинг:

- а) Эдвард Чемберлин;
- б) Огюстен Курно;
- в) Джон Робинсон;
- г) Карл Маркс;
- д) тўғри жавоб йўк.

7. Олигополия бу:

- а) бир хил турдаги маҳсулотларни ишлаб чиқарувчи катта ҳажмдаги ракобатлашувчи фирмалар йиғиндисидир;
- б) унчалик кўп бўлмаган ракобатлашувчи фирмалардир;
- в) фақат битта йирик фирма;
- г) фақат битта йирик харидордир;
- д) тўғри жавоб йўк.

8. Монополистнинг умумий харажатлар функцияси: $ТС=100+3Q$, бу ерда, Q – бир ойда ишлаб чиқарилаётган маҳсулот ҳажми; монополист ишлаб чиқараётган маҳсулотга бўлган талаб: $P=200-Q$, бу ерда, P - маҳсулотнинг нархи. Агар монополист ойда 20 бирлик маҳсулот ишлаб чиқарадиган бўлса, умумий даромад миқдорини аниқланг.

- а) 4000 доллар;
- б) 3600 доллар;
- в) 400 доллар;
- г) 180 доллар;
- д) тўғри жавоб йўк.

9. Фойдани максималлаштиришга ҳаракат қилаётган монополист ўз маҳсулотининг нархини пасайтиради, агар:

- а) ўрғача харажатлар тушиб борса;
- б) реклама харажатлари кўпайиб кетса;
- в) чекли даромад чекли харажатдан катта бўлса;
- г) чекли даромад чекли харажатга тенг бўлса;
- д) тўғри жавоб йўк.

10. Қайси ҳолларда монополист фойдани максималлаштиришга эришиши мумкин?

- а) чекли харажатлар маҳсулотнинг нархига тенг бўлганда;
- б) чекли харажат умумий харажатга тенг бўлганда;
- в) чекли даромад чекли харажатга тенг бўлганда;
- г) чекли даромад умумий харажатга тенг бўлганда;
- д) тўғри жавоб йўқ.

11. Одатда, монополистнинг чекли харажати маҳсулотнинг нархидан паст бўлади, чунки:

- а) нарх чекли даромаддан пастдир;
- б) нарх чекли даромаддан юқори;
- в) чекли харажат ўртача харажатлардан паст;
- г) чекли харажат ўртача харажатдан юқоридир;
- д) тўғри жавоб йўқ.

12. Монопол рақобатлашган бозорда:

- а) алоҳида олинган сотувчилар маҳсулот баҳосига таъсир кўрсата олади;
- б) реклама муҳим аҳамият касб этмайди;
- в) товарларнинг хусусияти ва сотиш шароити бўйича фаркланади;
- г) ишлаб чиқарувчиларнинг ахборот олишга бўлган тенг имконияти мавжуд;
- д) тўғри жавоб йўқ.

13. Максимал фойда олишни кўзлаётган фирманинг иш ҳақи ставкаси қиймат кўринишидаги меҳнатнинг чекли маҳсулотига тенг бўлмайди, агар:

- а) фирма маҳсулотлар бозорида монополистик мавқеига эга бўлса;
- б) меҳнат бозорида фирма монополистик мавқега эга бўлса;
- в) ишчилар касаба уюшмага бирлашган бўлса;
- г) ишчилар касаба уюшмага бирлашмаган бўлса;
- д) тўғри жавоб йўқ.

14. Мукамал рақобатлашган бозорлар ва монополистик бозорлар умумий белгига эга чунки:

- а) улар табақалашган товарлар ишлаб чиқарадилар;
- б) бозорда қўплаб истеъмолчилар ва ишлаб чиқарувчилар мавжуд;
- в) ҳар бир фирманинг ўзгарувчан маҳсулотига бўлган талаб эгри чизиги горизонтал;
- г) бир хил маҳсулот ишлаб чиқарадилар;
- д) рақобатчиларининг ҳаракатига боғлиқ.

15. Қуйидагиларда чекли даромад бозор нархидан паст бўлмайди:

- а) монополист рақобатчиларда;
- б) монополистларда;
- в) картел иштирокчиларида;
- г) олигополистларда;
- д) мукамал рақобатчиларда.

16. Олигополия-бу бозорнинг шундай тузилмасики, бунда:

XI БОБ. НАРХЛАРНИ МУВОФИҚЛАШТИРИШ ВА МОНОПОЛИЯГА ҚАРШИ ҚОНУН

Асосий тушунчалар

Монополист нархни чекли харажатдан юқори қилиб белгилайди, яъни $P > MC$. Натижада ресурсларнинг тақсимланиши самарали бўлмайди. Монопол нархнинг ўрнатилиши жамиятда йўқотишларга олиб келади. Нарх канчалик юқори бўлса, жамиятнинг йўқотиши ҳам шунчалик кўп бўлади. Шунинг учун ҳам бозор иқтисодиёти ривожланган давлатларда монополияга қарши қонунлар ишлаб чиқилган.

Монопол ҳокимиятга эга бўлган фирмаларнинг нархни белгилаш стратегиясининг асосини истеъмолчи ортиқчилигини эгаллаш орқали кўшимча фойда олиш усуллари ташкил қилади.

Нархлар диверсификация (нархларни истеъмолчиларнинг имкониятларига қараб ҳар хил даражаларда белгилаш) уч хил бўлиши мумкин: истеъмолчи даромадига кўра, истеъмол ҳажмига ва товарлар турига кўра.

Истеъмолчилар даромадига кўра нархларни белгилашнинг идеал варианты ҳар бир ҳаридорнинг имкониятидан келиб чиқиб, у сотиб оладиган ҳар бир товарга максимал нарх белгилашдир. Ушбу максимал нархни ҳаридорнинг резерв нархи деб қаралади. Ҳар бир ҳаридор учун резерв нарх белгилашга истеъмолчиларнинг даромадига кўра нархларни идеал диверсификациялаш дейилади.

Товарлар категориясига қараб уларга нарх белгилашни кўриб чиқишда куйидаги иккита шарт бажарилиши зарурдир.

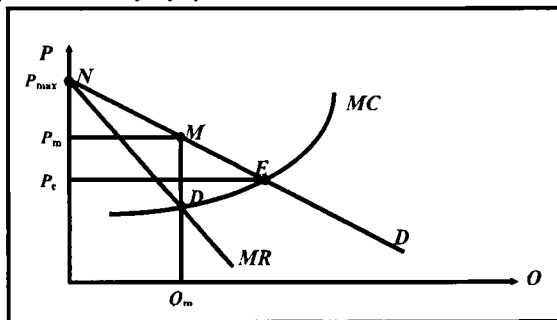
Биринчи шартга кўра ишлаб чиқариш ҳажмидан қатъий назар, умумий ҳажмдаги товарни ҳаридорлар гуруҳларига шундай тақсимлаш керакки, ҳар бир бирлик товарни сотишдан олинadиган чекли даромад (MR)нинг қиймати бир хил бўлсин.

Иккинчи шарт - ҳар бир нав бўйича ишлаб чиқариладиган маҳсулот ҳажми фойдани максималлаштирадиган ҳажмга тенг бўлсин.

Монополияга қарши қонун фирмаларда жамият учун хавфли бўлган монополистик ҳокимиятни тўпланишини чеклашга қаратилган. Қайси фирма бозор нархига кўпроқ таъсир қила олса, у кўпроқ монополистик ҳокимиятга эга бўлади.

Истеъмолчи ортиқчилигини эгаллаш. Фараз қилайлик, фирма барча ишлаб чиқарган маҳсулотларини бир нархда сотсин (11.1-расм).

У фойдасини максималлаштириш учун нарх P_m ни унга мос келувчи ишлаб чиқариш



ҳажми Q_m ни чекли харажат чизиги билан чекли даромад чизиги кесишган нуктага кўра белгилайди. Фирма Q_m ишлаб чиқариш ҳажмида максимал фойда билан ишлайди, лекин фирма раҳбарлари фойдани янада ошириш тўғрисида ўйлайди. Истеъмолчи ортикчалиги соҳасида кўриш мумкинки (NM ораликда) баъзи бир истеъмолчилар товарни P_m нархдан юқори нархда ҳам сотиб олиши мумкин. Лекин, нарх P_m дан юқори қилиб қўйилса, сотиш ҳажми камаяди, бир қатор истеъмолчилар йўқотилади ва олинадиган фойда камаяди. Нарх монопол P_m бўлганда ҳам истеъмолчиларнинг бир қисми товарни сотиб олаолмайди, лекин улар нарх P_m дан кичик (аммо чекли харажатдан юқори бўлган) бўлган ҳолда товарни сотиб оладилар. Бундай харидорлар ME соҳага қарашли бўлиб, уларнинг ортикчалиги DME соҳа юзасига тенг. Фирма нархни туширса, у ME ораликка қарашли харидорларга ҳам товарни сотиши мумкин. Бирок, бу ҳолда унинг даромади ва шу билан бирга фойдаси ҳам камайиб кетади.

Фирма NM ораликка қарашли истеъмолчилар ортикчалигини (P_m, MN юзага тенг ортикчаликни) ва ME ораликдаги истеъмолчилар ортикчалигини (DME юзага тенг ортикчаликни) қўлга киритиш учун ҳар хил гуруҳдаги истеъмолчиларнинг талаб чизигида жойлашувига қараб ҳар хил нарх белгилаши мумкин. Юқорида кўрдикки, бу ортикчаликларни бир хил нарх белгилаш орқали эгаллаш мумкин эмас.

Кўпчилик адабиётларда монополияга қарши қонунга классик мисол сифатида АКШнинг трестларга қарши қонуни келтирилади. 1890 йилда биринчи бўлиб Шерман қонуни деб аталувчи қонун қабул қилинган бўлиб, у асосан савдони ва тижоратни монополлаштиришга қарши қаратилган эди. Ушбу қонун савдо эркинлигини чекловчи ҳар қандай қелишувни тақиқлар эди ва рақобатчиларни адолатсиз йўл билан йўқотишни жиноят деб қарар эди. Ушбу қонунни бузганлар жарима тўлашдан тортиб, фирмани тарқатиб юборишгача ва ҳатто жиноий жавобгарликка тортишгача жазоланишни назарда тутар эди.

1914 йилда Клейтон ва федерал савдо комиссияси қонуни қабул қилинди. Ушбу қонун Шерман қонунига қараганда анча мукаммаллашган қонун бўлиб, у қонунни бажарилишини назорат қилишни федерал савдо комиссияси зиммасига юклаган эди. Бундан ташқари ушбу қонунда монополияни вужудга қелишини олдини олиш бўйича қилинадиган чора-тадбирлар белгиланди.

1938 йилдаги Уилер қонуни истеъмолчилар ҳуқуқини ҳимоя қилишга қаратилди (товар тўғрисида нотўғри ахборот бериш ва нотўғри реклама беришга қарши).

Мазгуга доир масала ва топшириқларнинг намунавий ечимлари

1. Истиклол санъат саройида бўлиб ўтадиган концертга 3 000 та чипта сотувга чиқарилган. Чипталар нархи 2 турга бўлинган бўлиб: катталар ва болалар учун ҳар хил. Болалар чиптасига талаб функцияси

$$Q_B = 6000 - 400P_B,$$

Бу ерда Q_B -болаларнинг чиптага талаби

P_B -болалар учун чипта нархи минг сўм ҳисобида.

Катталар учун эса

$$Q_K=4000-100P_K$$

Бу ерда Q_K - катталарнинг чиптага талаби

P_K - катталар учун чипта нархи минг сўм ҳисобида.

Санъат саройи раҳбарияти чипталарни нархлар дифференциясидан фойдаланган ҳолда сотишмоқчи. Болалар чиптаининг нархи ва уларга сотилган чипта сони аниқлансин.

Ечими:

Катталарга чипта сотишдан тушадиган даромад

$TR_B=P_B \times Q_B=P_B \times (6000-400P_B)=6000P_B - 400P_B^2$ бундан $MR_B=6000-800P_B$ ни ҳосила олиш йўли билан топиб оламиз

Худди шундай ёшларга чипта сотишдан тушадиган даромадни аниқлаймиз $TR_K=P_K \times Q_K= P_K \times (4000-100P_K)= 4000P_K - 100P_K^2$ бундан $MR_K=4000-200P_K$ ни аниқлаймиз

$MR_B=6000-800P_B= MR_K=4000-200P_K$ эканлигидан

$800P_B-200P_K=2000$ ни топамиз бундан $P_K=4P_B-10$ га эга бўламиз (1)

$Q_B+ Q_K=3000$ га Q_B ва Q_K ларни қўйсак $6000-400P_B+4000-100P_K = 3000$ бўлади бундан $400P_B+100P_K=7000$ ни топамиз бундан эса $P_K=70-4P_B$ га эришамиз (2)

(1) ва (2) лардан $4P_B-10=70-4P_B$ бундан $P_B=10$ ва $Q_B=6000-4000=2000$ ни топамиз

Жавоб: болалар чиптаси нархи 10 минг сўм ва чипталар сони 2000 та бўлади.

2. Монополистнинг умумий харажатлари функцияси $TC=500+12Q+0.5Q^2$ га тенг Монополист маҳсулотини фақатгина 2 та бозорга етказиб беради: биринчи бозорнинг талаб функцияси $Q_1=400-2P_1$ иккинчи бозорники эса $Q_2=1250-5P_2$ кўринишида. Монополистнинг умумий фойдаси максимал бўлиши учун маҳсулотнинг нархи ва ҳажми ҳар бир бозорда қандай бўлиши керак?

Ечими:

Максималлик шартига кўра $MC=MR_1=MR_2$ бўлиши керак

$$MC=(TC)'=12+Q=12+Q_1+Q_2$$

$$MR_1=(TR_1)'=(0.5Q_1(400-Q_1))'=200-Q_1$$

$$MR_2=(TR_2)'=(0.2Q_2(1250-Q_2))'=250-0.4Q_2$$

$$MC=MR_1 \text{ дан } 12+Q_1+Q_2=200-Q_1 \text{ бўлади бундан } Q_1=94-0.5Q_2 \quad (1)$$

$$MC=MR_2 \text{ дан } 12+Q_1+Q_2=250-0.4Q_2 \text{ бўлади бундан } Q_1=238-1.4Q_2 \quad (2)$$

(1) ва (2) тенглаштирсак $94-0.5Q_2=238-1.4Q_2$ бундан $Q_2=160$ ни аниқлаймиз буни (1) га қўйсак $Q_1=14$, $P_1=(200-Q_1)/2=93$ ва $P_2=(250-Q_2)/5=18$.

Жавоб : $Q_1=14$, $P_1=93$ ва $Q_2=160$, $P_2=18$.

3. Ҳайвонот боғига кириш чиптасига бўлган нарх катталар ва болалар учун ҳар хил бўлсин. Катталарнинг чиптага бўлган талаб чизиги қуйидагича:

$$P_k = 10 - \left(\frac{1}{8000}\right) \cdot Q_k,$$

бу ерда P_k - катталар учун чипта нархи; Q_k - катталарнинг чиптага талаби.

Болаларнинг талаби: $P_b = 6 - \left(\frac{1}{8000}\right) \cdot Q_b,$

бу ерда P_b - болалар учун чипта нархи; Q_b - болаларнинг чиптага бўлган талаби.

Ҳайвонот боғига 56000 киши бир вақтда кириши мумкин. Ҳайвонот боғи раҳбарияти 5600 та чиптани сотиш учун нарх дифференциациясидан фойдаланмоқчи. Раҳбарият катталар ва болалар учун қандай нарх белгилайди?

Ечим:

Катталардан ва болалардан тушадиган даромадларни ёзамиз:

$$TR_b = P_b \cdot Q_b \text{ ва } TR_k = P_k \cdot Q_k \quad (1)$$

P_k ва P_b ларни юқоридаги формулаларга қўямиз ва натижада қуйидагиларни оламиз:

$$TR_k = 10 \cdot Q_k - \frac{1}{8000} \cdot Q_k^2 \quad (2)$$

$$TR_b = 6 \cdot Q_b - \frac{1}{8000} \cdot Q_b^2$$

Энди катталарга ва болаларга сотиладиган чипталар учун чекли даромадларни аниқлаймиз:

$$MR_k = 10 - \frac{1}{4000} \cdot Q_k \quad (3)$$

$$MR_b = 6 - \frac{1}{4000} \cdot Q_b$$

Чекли даромадларни биринчи шартга кўра тенглаштирамиз $MR_k = MR_b$ дан

$$10 - \frac{1}{4000} \cdot Q_k = 6 - \frac{1}{4000} \cdot Q_b \quad (4)$$

муносабатни олиб, уни ихчамлаштирак, катталарнинг талабини болалар талабига боғиқлигини аниқлаймиз: $Q_k = 16000 + Q_b$. (5)

Масаланинг шартига кўра $Q_k + Q_b = 56000$ чипта сотилиши керак, бундан болалар талабини аниқлаймиз: $Q_b = 56000 - Q_k$,

болалар талабини (5)-муносабатга қуйиб катталарни чиптага бўлган талабини аниқлаймиз ва у $Q_k = 36000$ га тенг.

Энди болаларнинг талабини аниқлаймиз: $Q_b = 56000 - 36000 = 20000$. Демак, болаларнинг талаби 20000 та чипта тенг экан.

Раҳбарият ушбу талабларга кўра катталар ва болалар учун чипталарнинг нархларини қуйидагича аниқланади: $P_k = 10 - \frac{1}{8000} \cdot 36000 = 5,5$ сўм,

$$P_b = 6 - \frac{1}{8000} \cdot 20000 = 3,5 \text{ сўм.}$$

Раҳбарият чипта нарҳини катталар учун 4,5 сўм ва болалар учун 2,5 сўм қилиб белгилайди ва умумий даромад

$$TR = TR_k + TR_b = 5,5 \cdot 36000 + 3,5 \cdot 20000 = 268000 \text{ сўмни ташкил қилади.}$$

Борди-ю, раҳбарият ҳамма учун чипта нарҳини 5,5 сўм қилиб белгиласа, болаларнинг қўпчилиги чиптани сотиб олмай қоларди ва бу ўз навбатида умумий фойдани камайишига олиб келарди.

Мустақил ишлаш учун масала ва топшириқлар

1. Санъат саройида бўлиб ўтадиган концертга 4 000 та чипта сотувга чиқарилган. Чипталар нархи 2 турга бўлинган бўлиб: катталар ва болалар учун ҳар хилдир. Болалар чиптасига талаб функцияси

$$Q_b = 8000 - 500P_b,$$

Бу ерда Q_b -болаларнинг чиптага бўлган талаби

P_b -болалар учун чипта нархи, минг сўм ҳисобида.

Катталар учун эса

$$Q_k = 5000 - 100P_k$$

Бу ерда Q_k -катталарнинг чиптага бўлган талаби

P_k -катталар учун чипта нархи, минг сўм ҳисобида.

Санъат саройи раҳбарияти чипталарни нархлар дифференциясида фойдаланган ҳолда сотишмоқчи. Катталар чиптасининг нархи ва уларга сотилган чипта сони аниқлансин.

2. Монополистнинг умумий харажат функцияси $TC = 600 + 10Q + 0.5Q^2$ кўринишида берилган. Монополист маҳсулотига бўлган талаб бозорларда ҳар хил бўлиб, 1- бозорда талаб функцияси $Q_1 = 600 - 2P_1$ ва 2-бозорда эса $Q_2 = 1200 - 5P_2$ кўринишида. Монополистнинг умумий фойдаси максимал бўлиши учун маҳсулотнинг нархи ва ҳажми ҳар бир бозорда қандай бўлиши керак?

3. Монополистнинг умумий харажат функцияси $TC = 500 - 70Q + 0.5Q^2$ монополист маҳсулотига 2 та бозорда талаб ҳар хил бўлиб 1- бозорда талаб функцияси $Q_1 = 200 - 2P_1$ ва 2-бозорда эса $Q_2 = 100 - 4P_2$ кўринишида. Монополист фирма бошқа бозорларга товар етказиб бермайди. Монополистнинг умумий фойдаси максимал бўлиши учун маҳсулотнинг нархи ва ҳажми ҳар бир бозорда қандай бўлиши керак?

4. Монополистнинг умумий харажат функцияси $TC = 500 + 14Q + 0.25Q^2$. Монополист маҳсулотига 2 та бозорда талаб ҳар хил бўлиб 1- бозорда талаб функцияси $Q_1 = 600 - 12P_1$ ва 2-бозорда эса $Q_2 = 310 - 6P_2$ кўринишида.

а) Монополистнинг умумий фойдаси максимал бўлиши учун маҳсулотнинг нархи ва ҳажми ҳар бир бозорда қандай бўлиши керак?

б) монополист нархлар диверсификациясидан фойдаланса ва унинг ишлаб чиқариш ҳажми бутун сондан иборат бўлса, диверсификация натижасида қўшимча ўсган фойда ҳажми аниқлансин.

5. Монополист ўзининг маҳсулотини 2 та корхонада ишлаб чиқаради. 1-корхонанинг умумий харажатлар функцияси $TC_1 = Q_1^2 + 10 \times Q_1 + 130$ бирликка, 2-корхонаники эса $TC_2 = 0.5 \times Q_2^2 + 10 \times Q_2 + 400$ бирликка тенг. Агар корхона маҳсулотларига йиллик талаб функцияси $Q_D = 200 - 2 \times P$ бирлик кўринишида бўлса, монополистнинг йиллик максимал фойдасини топинг.

6. Монополист ўзининг маҳсулотини 2 та корхонада ишлаб чиқаради. 1-корхонанинг умумий харажатлар функцияси $TC_1 = 1/12 \times Q_1^3 - 1/2 \times Q_1^2 + 11 \times Q_1 + 199$ бирликка, 2-корхонаники эса $TC_2 = 1/3 \times Q_2^3 - 8 \times Q_2^2 + 26 \times Q_2 + 499$ бирликка тенг. Агар корхона маҳсулотларига талаб функцияси $Q_D = 392 - 2 \times P$ бирлик кўринишида бўлса, монополист максимал фойда олиши учун ҳар бир корхона қанча маҳсулот ишлаб чиқариши керак?

7. Корхона 2 турдаги бир-бирини ўрнини босувчи товарлар ишлаб чиқаради. Бу корхона товарлари ҳар бир бозорда монополликка эга. Ўринбосар товарларни ишлаб чиқаришнинг умумий харажатлари функцияси қуйидагича берилган:

$$TC = 1000 - 13 \times (Q_1 + Q_2) + 1/9 \times (Q_1 + Q_2)^2;$$

Бу товарлар учун бозор талаби функциялари $Q_1 = 200 - 2.5 \times P_1 + P_2$, $Q_2 = 100 - 2 \times P_2 + 0.5 \times P_1$ кўринишида берилган. Ҳар бир товарнинг оптимал ишлаб чиқариш ҳажми топилсин.

8. Корхона 2 турдаги бир-бирини ўрнини босувчи товарлар ишлаб чиқаради. Бу корхона товарлари ҳар бир бозорда монополликка эга. Бу ўринбосар товарларни ишлаб чиқариш умумий харажатлари функцияси

$$TC = 1200 - 12 \times (Q_1 + Q_2) + 1/8 \times (Q_1 + Q_2)^2$$

Бу товарлар учун бозор талаби функциялари $Q_1 = 400 - 2 \times P_1 + P_2$ ва $Q_2 = 200 - 2 \times P_2 + P_1$ кўринишида. Корхонанинг максимал фойдаси топилсин.

9. Монополистик бозорда фақатгина 2 та гуруҳ истеъмолчилари фаолият юритади. Биринчи гуруҳ истеъмолчиларининг талаб функцияси $Q_1 = 200 - 2 \times P$ кўринишида, иккинчи гуруҳники эса $Q_2 = 70 - P$ кўринишида. Монополистнинг умумий харажатлар функцияси $TC = 1000 + 20 \times Q + 0.5 \times Q^2$ га тенг. Нархларни диверсификация қилиш мумкин бўлмаган шароитда монополист маҳсулоти нархини қандай белгиласа максимал фойда олишга эришади?

10. Монополистик бозорда фақатгина 2 та гуруҳ истеъмолчилари бор. Биринчи гуруҳ истеъмолчилари талаб функцияси $Q_1 = 400 - 3 \times P$ кўринишида, иккинчи гуруҳники эса $Q_2 = 120 - P$ кўринишида. Монополистнинг умумий харажатлар функцияси $TC = 1200 + 25 \times Q + 0.5 \times Q^2$ кўринишида берилган бўлса, нархларни диверсификация қилиш мумкин бўлмаган шароитда монополист максимал фойда олиши учун қанча ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқариши керак?

11. Санъат саройида бўлиб ўтадиган концертга 500 та чипта сотувга чиқарилган. Чипталар нархи 2 турга бўлинган: катталар ва болалар учун. Болалар чиптасига бўлган талаб функцияси

$$Q_B = 600 - 50 \times P_B,$$

Бу ерда, Q_B -болалар чиптасига бўлган талаб;

P_B -болалар чиптасининг нархи, минг сўм хисобида.

Катталар учун эса,

$$Q_K = 760 - 40 \times P_K$$

Бу ерда Q_K -катталарнинг чиптасига бўлган талаб;

P_K -катталар чиптасининг нархи, минг сўм хисобида.

Санъат саройи раҳбарияти чипталарни нархлар дифференциясидан фойдаланган ҳолда сотишмоқчи.

а) Концерт зали тўлиши учун чипталар нархи қандай ўрнатилиши керак?

б) Чипта нархи қандай бўлганда максимал фойдага эришилади?

12. Инновацион таълим технологиялар маркази 2 турдаги ўқув қўлланмаларини чоп эттирмоқчи. 1- турдаги ўқув қўлланмани 1 донасини нашр қилдириш учун ўзгармас 8 000 сўм, 2-турдаги ўқув қўлланмани 1 донасини нашр қилдириш учун эса ўзгармас 7 000 сўм харажат талаб қилинади. 1- турига ўқув қўлланмасига бўлган талаб функцияси $Q_1 = 10\,000 - 2 \times P_1 + P_2$, 2- турига эса талаб функцияси $Q_2 = 10\,000 - 2 \times P_2 + P_1$ кўринишида берилган. Инновацион таълим технологиялар маркази бу 2 турдаги ўқув қўлланмани қанча миқдорда нашр эттириб сотса максимал фойдага эришади ва унинг ҳажми қанчали ташқил қилади?

13. Тошкент – Бухоро йўналиши бўйича қўйилиши режалаштирилаётган самолётда 300 та оддий ўрин учун жой мавжуд. Агар ҳар бир бизнес-класс ўриндикларини ўрнатиш учун 2 та оддий ўриндикдан вос кечишга тўғри келади. Оддий ўриндикларга талаб функцияси $Q = 300 - P/10$ ва бизнес-клас ўриндикларига талаб функцияси $Q = 80 - P/50$ кўринишида берилган. Аэропорт маъмуриятига 300 та ўриндик ўрнидан тўлиқ ишлатилиши талаби қўйилган. Ушбу шартда максимал даромад олинishi учун ўриндиклар сони қандай нисбатда ўрнатилиши керак?

14. Тошкент – Сурхандарё йўналишига қўйилиши режалаштириладиган самолётда 500 та оддий ўрин учун жой мавжуд. Агар ҳар бир бизнес-класс ўриндикларини ўрнатиш лозим бўлса, у ҳолда бунинг учун 3 та оддий ўриндикдан вос кечишга тўғри келади. Оддий ўриндикларга талаб функцияси $Q = 500 - P/10$ ва бизнес-клас ўриндикларига талаб функцияси $Q = 120 - P/50$ кўринишида берилган.

а) Аэропорт маъмурияти максимал даромад олиши учун чипталар нархини неча сўм қилиб ўрнатиши керак ?

б) Максимал даромад ҳажми қанчага тенг бўлади?

15. Монополистнинг умумий харажатлари функцияси $TC = 900 + 15Q + Q^2$ га тенг. Монополист чиқараётган маҳсулотини фақатгина 3 та бозорга етказиб беради: биринчи бозорда маҳсулотга бўлган талаб функцияси $Q_1 = 800 - 2P_1$, иккинчи бозорда $Q_2 = 1200 - 4P_2$ ва учинчи бозорда эса $Q_3 = 600 - P_3$ кўринишида берилган. Монополистнинг умумий фойдаси максимал бўлиши учун маҳсулотининг нархи ва ҳажми ҳар бир бозорда қандай бўлиши керак?

Тестлар

1. Қуйидаги тенгликлардан қайси бири бажарилгунга қадар монополист фирма қўшимча ишчиларни ёллайверади:

- а) $P \times MP_L = W$;
- б) $P/W = MP_L$;
- в) $MR \times MP_L = W$;
- г) $MR/MP_L = W$;
- д) тўғри жавоб йўқ.

2. Рақобатлашувчи фирмага нисбатан монополист иш ҳақини қандай тўлайди?

- а) ишчи кучини кам ёллаган ҳолда, иш ҳақи ставкасини юқори тўлайди;
- б) ишчи кучини кўп ёллаган ҳолда, иш ҳақини кам тўлайди;
- в) ишчи кучини кам ёллаган ҳолда, иш ҳақини ҳам кам тўлайди;
- г) ишчи кучини кўп ёллаган ҳолда, иш ҳақини ҳам кўп тўлайди.

3. Монопол ҳокимиятда нарх монополист томонидан:

- а) Рақобатчи фирмалар кўрсатмасига кўра белгиланади;
- б) Бозор нархидан келиб чиқиб белгиланади;
- в) Талаб эластиклигини билгани ҳолда белгиланади;
- г) Рақобатчи фирмалар билан келишган ҳолда белгиланади;
- д) тўғри жавоб йўқ.

4. Нархлар диверсификацияси, бу:

а) Нархларни истеъмолчиларнинг имкониятларига қараб хар хил даражаларда белгилаш;

б) Нархларни қатъий белгиланган тарзда ушлаб туриш;

в) Рақобатчи фирмалар ўрнатган нархдан фаркли ўлароқ, минимал нархларни ўрнатиш;

г) Нархни ўртача умумий харажат (АТС) минимуми қийматидан келиб чиқиб ўрнатиш тушунилади;

д) тўғри жавоб йўқ.

5. Қуйидагилардан қайси бири монополияга олиб келмайди?

а) Лицензия;

б) Муаллифлик ҳуқуқи;

с) Битта ресурс захираси устудан мутлоқ эгалик қилиш;

д) Товар ишлаб чиқариш ва сотиш бўйича бир қанча альтернатив фирмаларнинг мавжудлиги;

е) тўғри жавоб йўқ.

6. Агарда бозорда фирмалар сони чексиз бўлса, у ҳолда Херфиндал-Хиршман индекси:

а) Манфий;

б) Нолга интилади;

с) Бирга тенг;

д) Чексизликка интилади;

е) тўғри жавоб йўқ.

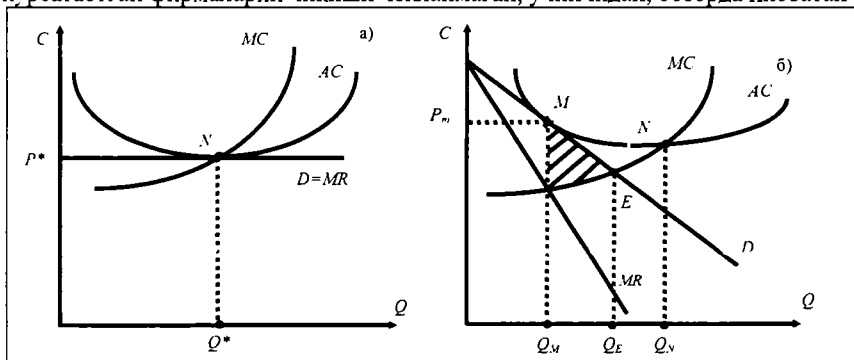
ХИ БОБ. РАҚОБАТЛАШГАН МОНОПОЛ БОЗОР ВА УНИНГ САМАРАДОРЛИГИ

Асосий тушунчалар

Монопол рақобатлашган бозордаги махсулот дифференцияллашган, яъни бир хил эхтиёжни қондирувчи товарни ҳар бир фирма ўзига хос равишда ишлаб чиқариб сотади ва унинг махсулоти бошқа фирмаларнинг махсулотидан сифати, безаги, таркиби ва сотув маркаси, обрўи билан фарқ қилиши мумкин. Товарнинг дифференцияллашуви деганда бозорда сотиладиган товарни стандартлаштирилмаганлиги тушунилади. Ҳар бир фирма ўзининг товар маркасини ишлаб чиқариш бўйича монопол ҳисобланади ва у бозорда маълум даражада монопол ҳокимиятга эга бўлади.

Монополистик рақобат бозорида ҳаракат қилаётган фирмаларнинг кўпчилиги уларни ўзаро махфий равишда қилишуви мумкин эмаслигини билдиради. Ҳар бир фирма таваккалчиликни бўйнига олган ҳолда ўзи ҳаракат қилади ва ўзининг нарх сиёсатини белгилашда бошқа фирмаларнинг ҳаракатини эътиборга олмай

Рақобатлашган монопол бозор куйидаги хусусиятлари билан характерланади: Биринчидан, фирмалар дифференцияллашган, иккинчидан, бозорга янги фирмаларни ўз маркаси билан кириши ва ундан фаолият кўрсатаётган фирмаларни чиқиши чекланмаган, учинчидан, бозорда нисбатан



Рақобатлашган (а) ва монопол рақобатлашган (б) бозорларнинг узок муддатли ораликдаги мувозанат ҳолатлари.

катта миқдордаги фирмалар фаолият кўрсатади ва уларнинг ҳар бири сотиладиган умумий турдаги товарга бўлган бозор талабининг маълум даражадаги улушини қаноатлантиради, тўртинчидан, фирмалар ўз махсулотларига нарх белгилашда ва сотиш ҳажмини аниқлашда рақибларнинг акс ҳаракатларини эътиборга олмайдилар.

Монопол рақобатлашган бозорнинг самарали ёки самарасиз эканлигини таҳлил қилиш учун рақобатлашган ва монопол рақобатлашган бозорларнинг узок муддатли ораликдаги мувозанат ҳолатларини таққослаймиз. Рақобатлашган ва монопол рақобатлашган бозорларнинг узок муддатли ораликдаги мувозанат ҳолатлари расмда келтирилган.

Рақобатлашган бозорда $P^* = MC$ бўлса, монопол рақобатлашган бозордаги нарх чекли харажатдан юқори $P_M > MC$, демак, истеъмолчи қўшимча бир бирлик маҳсулот учун тўлайдиган нарх, бир бирлик маҳсулотни ишлаб чиқариш харажатида юқори.

Рақобатлашган бозорда мувозанат ҳолат N нуктада (а -расм) эришилса, монопол рақобатлашган бозорда M нуктада (б -расм) эришилади. Рақобатлашган бозорда талаб чизиги горизонтал бўлиб, фирманинг фойдасини нолга тенг бўлиш нуктаси ўртача харажатнинг минимал кийматида тўғри келади.

Олигополия - бу шундай бозор турики, ундаги товар таклифининг ҳаммаси, ёки деярли ҳаммаси бир неча ишлаб чиқарувчи фирмалар томонидан бўлиб олинган ва бу бозорга янги фирмаларнинг кириши катта тўсик орқали чекланган бўлади.

Олигополик бозорда фирма томонидан қабул қилинган ҳар қандай иқтисодий сиёсат - нархларни ўзгартириш, ишлаб чиқариш ҳажмини ўзгартириш, рекламани кучайтириш - рақоботлашувчи фирмаларнинг ушбу сиёсатга бўлган муносабатини билишни ва уни прогноз қилишни талаб қилади.

Ўйин – олдидан белгиланган қоидалар асосида иқтисодий субъектлар ўртасидаги ўзаро муносабатлар (қарорлар қабул қилиш).

Нол сўм ютуққа эга бўлган ўйин– ўйинда бир кишининг ютуғи бошқа ўйинчиларнинг ютқазган суммалари йигиндисида тенг.

Нолга тенг бўлмаган сўмга эга бўлган ўйин– бу ўйинда бир гуруҳ ўйинчилар ё ютади ёки бой беради.

Кооператив ўйин– ўйинда бир нечта ўйинчилар ўзаро келишиб, биргаликда ўйнайди (иқтисодиётда кооператив ўйинга мисол сифатида қартерни қараш мумкин).

Нокооператив ўйин – бу ўйинда қатнашчилар мустақил равишда қарор қабул қилади (Иқтисодиётда мисол сифатида олигополик бозорда ҳаракат қилувчи фирмалар ўртасидаги «нархлар жангини» келтириш мумкин).

Тўлов функцияси – ўйин натижаси бўлиб ўйинчининг ютуғини ёки ёқотишини билдиради.

Бертран мувозанати – бозор дуополик 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.

«Coca-Cola» мувозанати – дуополик бозорда ҳар бир фирма мустақил равишда шундай оптимал ишлаб чиқариш ҳажмини танлайдики ушбу маҳсулот ҳажми иккинчи фирмани каноатлантиради. «Coca-Cola» мувозанати фирмаларнинг акс таъсир килувчи функциялари графикларининг кесишиш нуктасида вужудга келади.

Штакелберг 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 холда нарх ва маҳсулот ҳажмини белгилайди.

Фирманинг бозордаги стратегик харакати – бунда фирма ўзининг харакатини рақобатлашувчи фирманинг харакатига кўра ишлаб чиқади.

Ўйинлар назарияси – фан йўналишии бўлиб у ўйин катнашувчиларининг вазият бўйича харакат килиш ва қарор қабул килишни математик усуллар ёрдамида ўрганеди.

Нархлар жанги - бу рақобатлашадиган фирмалар томонидан олигополик бозорда нархларни босқичма-босқич туширишидир.

Нарх белгилашда лидерлик-лидер-фирма нарҳни биринчи бўлиб, белгилайди, колганлар унинг нарҳига қараб ўз нарҳларини белгилайдилар. Лидер ўз фойдасини максималлаштирадиган нарҳни ўрнатади, эргашувчилар эса ушбу нарҳда қанча хоҳласа, шунча ишлаб чиқариши мумкин бўлади.

Мазуга доир масала ва тоңшириқларнинг намунавий ечимлари

1. Олигаполист бир ойда 3 минг дона товар ишлаб чиқарар эди, аммо келаси ойдан 4 минг дона маҳсулот ишлаб чиқаришни режалаштирмоқда. Агар унинг маҳсулотларига ойлик талаб функцияси $Q=7000-P$ кўринишида бўлса, келгуси ойда унинг фойдаси қандай ўзгаради?

Ечими:

Маҳсулотга талаб функцияси $Q=7000-P$ дан нарҳни топсак $P=7000-Q$ бўлади.

$Q=3000$ дона бўлганда маҳсулот нарҳи $P=7000-3000=4000$ бўлади даромад эса $TR=P \times Q=3000 \times 4000=12$ млн га тенг.

$Q=4000$ дона бўлганда маҳсулот нарҳи $P=7000-4000=3000$ бўлади, даромад эса $TR=P \times Q=4000 \times 3000=12$ млн га тенг бўлади.

Иккаласада ҳам бир хил даромад миқдори, лекин маҳсулот ҳажми ортганда унинг харажатлари ҳам ортади. Шунинг учун маҳсулот ҳажми 4000 дона бўлгандан кейин олигаполист фойдаси камаяди.

Жавоб: Камаяди.

2. Монополист маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини келаси ойдан камайтирмоқчи. Ҳозир у ойига 2 минг дона маҳсулот ишлаб чиқаради кейинги ойдан эса ишлаб чиқариш ҳажмини 50% га қисқартирмоқчи. Унинг фойдаси қандай ўзгаради, агарда монополист маҳсулотига бўлган бозор талаби функцияси $3000-2 \times P$ кўринишида бўлса?

Ечим:

Маҳсулотга талаб функцияси $Q=3000-2 \times P$ дан нархни топсак, $P=1500-0.5Q$ тенг бўлади.

$Q=2000$ дона бўлганда маҳсулот нархи $P=1500-1000=500$ бўлади, даромад эса $TR=P \times Q=2000 \times 500=1$ млн га тенг.

Келаси ойдан маҳсулот ҳажми 50 % га камайса $2000 \times 0.5=1000$ дона маҳсулот ишлаб чиқарилади.

$Q=1000$ дона бўлганда маҳсулот нархи $P=1500-500=1000$ бўлади, даромад эса $TR=P \times Q=1000 \times 1000=1$ млн га тенг бўлади.

Иккаласада ҳам бир хил даромад миқдори. Маҳсулот ҳажми кўпайса унинг харажатлари ҳам ортади, шунинг учун маҳсулот ҳажми 1000 дона бўлгандан кейин монополистнинг фойдаси ортади.

Жавоб: Ортади.

3. Дуопол бозорда 2 та фирма ҳаракат қилади. Умумий бозор талаби функцияси $P=3000-2Q_D$ га тенг. Фирмаларнинг умумий харажатлар функциялари қуйидагича берилган:

$$TC_1=2Q_1^2; \quad TC_2=1000Q_2.$$

Иккала фирма картел тузиб ҳаракат қилишни режалаштирмоқда. Келишувга кўра, умумий фойданинг 40 фоизини биринчи фирма, 60 фоизини иккинчи фирма олмақчи.. Ҳар бир фирманинг ишлаб чиқариш ҳажми, бозор нархи ва фирмалар оладиган фойда миқдори топилсин.

Ечим:

Бозор талабини қуйидагича ёзамиз:

$$P=3000-2(Q_1+Q_2), \quad (1)$$

бу ерда $Q_D=Q_1+Q_2$

Умумий фойда қуйидагича тенг:

$$\pi = \pi_1 + \pi_2 = (TR_1 - TC_1) + (TR_2 - TC_2) = P \times Q_1 - 2Q_1^2 + P \times Q_2 - 1000Q_2. \quad (2)$$

(1) даги қийматни (2) га қўйсак,

$$\pi = (3000 - 2(Q_1 + Q_2)) \times (Q_1 + Q_2) - 2Q_1^2 - 1000Q_2. \quad (3)$$

(3) ни ихчамласак қуйидагини оламиз:

$$\pi = 3000Q_1 - 4Q_1 \times Q_2 - 4Q_1^2 + 2000Q_2 - 2Q_2^2. \quad (4)$$

Умумий фойдани максималлаштирадиган Q_1 ва Q_2 ларни топиш учун (4) – дан Q_1 ва Q_2 бўйича хусусий ҳосила олиб, уларни нолга тенглаштириб, Q_1 ва Q_2 ларга нисбатан ечамиз

$$\pi'(Q_1) = 3000 - 4Q_2 - 8Q_1 = 0$$

$$\pi'(Q_2) = 2000 - 4Q_1 - 4Q_2 = 0$$

Натижада икки нўмалумли 2 та тенгламалар системасини ечамиз:

$$3000-4Q_2-8Q_1=0$$

$$2000-4Q_1-4Q_2=0$$

Ушбу системани ечиб $Q_1=250$ ва $Q_2=250$ эканлигини аниқлаймиз.

Бозор нархи эса куйидагига тенг бўлади:

$$P=3000-2(Q_1+Q_2)=2000$$

Умумий максимал фойдани аниқлаймиз

$$\pi=2000 \times (250+250) - 2 \times 250^2 - 1000 \times 250 = 1000000 - 125000 - 250000 = 625000$$

Биринчи фирма фойдаси $\pi_1=0.4 \times 625000=250000$ иккинчисини эса 400000 га тенг бўлади.

Жавоб: хар бир фирма 250 бирликдан махсулот ишлаб чиқаради, бозор нархи 2000 ва 1-фирма 250000, 2-фирма 400000 фойда олишади.

4. Дуопол бозорда иккита фирма харакат қияпти, дейлик. Биринчи фирма- лидер, иккинчиси – эргашувчи фирма. Умумий бозор талаби функцияси $Q_D=5000-2.5P$, фирмаларнинг чекли харажат функциялари:

$$TC_1=Q_1^2;$$

$$TC_2=1000Q_2$$

Эргашувчи фирманинг реакция функцияси $Q_2=2000-0.5Q_1$, яъни иккинчи фирманинг биринчи фирма ишлаб чиқариши ҳажмига боғлиқ ишлаб чиқариш функцияси. Ушбу маълумотларга кўра лидер фирма ва эргашувчи фирма қанча микдорда махсулот ишлаб чиқарадилар, бозордаги мувозанат нарх ва хар бир фирманинг фойдаси қанча бўлади?

Ечими:

Умумий бозор талаби функциясини куйидагича ёзамиз:

$$Q_D=5000-2.5P \text{ бундан } P=2000-0.4Q_D=2000-0.4(Q_1+Q_2) \text{ ни топамиз}$$

Лидер фирманинг фойдаси куйидагича бўлади:

$$\pi_1=P \times Q_1 - TC_1 = (2000-0.4(Q_1+Q_2)) \times Q_1 - Q_1^2$$

Эргашувчи фирманинг реакция функциясига кўра лидернинг умумий фойдасини ёзамиз:

$$\pi_1=(2000-0.4(Q_1+(2000-0.5Q_1))) \times Q_1 - Q_1^2$$

Ихчамлаш натижасида куйидаги фойда функция сини оламиз:

$$\pi_1=1200Q_1-1.2Q_1^2.$$

Лидер фирманинг фойдасини максималлаштирадиган ишлаб чиқариш ҳажминини аниқлаймиз:

$$\pi'(Q_1)=1200-2.4Q_1=0,$$

бу ҳажм $Q_1=500$ га тенг бўлади.

Эргашувчи фирманинг реакция функция сидан унинг махсулот ишлаб чиқариш ҳажминини аниқлаймиз:

$$Q_2=2000-0.5Q_1=2000-0.5 \times 500=1750.$$

Умумий бозор талаби Q_D ни ҳисоблаймиз

$$Q_D=Q_1+Q_2=500+1750=2250.$$

Бозор нархи куйидагига тенг

$$P=2000-0.4Q_D=2000-0.4 \times 2250=1100.$$

Лидер ва эргашувчи фирмаларнинг фойдасини ҳисоблаймиз:

$$\pi_1=1200Q_1-1.2Q_1^2=1200 \times 500-1.2 \times 500^2=300\,000$$

$$\pi_2=P \times Q_2 - 1000Q_2=1100 \times 1750 - 1000 \times 1750=175\,000$$

Жавоб: Лидер фирма 500 бирлик, иккинчи фирма 1750 бирлик маҳсулот ишлаб чиқарадилар. Бозорнинг мувозанат нархи 1100 бирлик ва биринчи фирма фойдаси 300 000, иккинчи фирма фойдаси 175 000 бирликка тенг бўлади.

5. Дуопол бозорда талаб функцияси ҳамда биринчи ва иккинчи фирмаларнинг харажат функциялари берилган бўлсин:

$$Q_D = 1500 - P$$

$$TC_1 = 0.5Q_1^2, \quad TC_2 = 150Q_2.$$

Фирмалар рақобат ечими стратегиясини танласалар, ҳар бир фирма қанча бирлик маҳсулот ишлаб чиқаради, қанча фойда олади ва мувозанат нарх қандай бўлади?

Ечми:

Фирмалар рақобатлашса нарх P бозордаги талаб ва таклифга кўра шаклланади ($P = \text{const}$)

$$Q_D = Q_1 + Q_2, \quad MC_1 = Q_1$$

$$P = 1500 - Q_D, \quad MC_2 = 150.$$

Бу ерда Q_1 ва Q_2 мос равишда биринчи ва иккинчи фирмаларнинг ишлаб чиқариш ҳажмлари.

Рақобат бозорда ҳар бир фирма ишлаб чиқариш ҳажмининг чекли харажатни нархга тенглаштирадиган ҳажмда белгилайди:

$$P = MC_1 = 1500 - (Q_1 + Q_2) = Q_1, \quad (2)$$

$$P = MC_2 = 1500 - (Q_1 + Q_2) = 150. \quad (3)$$

(2) ва (3) тенгламаларнинг чап томони тенг бўлгани учун, уларни ўнг томонларини тенглаштириб қуйидагини оламиз:

$$Q_1 = 150.$$

Буни (2) га қўйсақ $Q_2 = 1200$ ни топамиз ва бозордаги умумий таклиф

$$Q_D = Q_1 + Q_2 = 150 + 1200 = 1350.$$

Бозордаги мувозанат нарх : $P = 1500 - (Q_1 + Q_2) = 1500 - 1350 = 150.$

Фирмаларнинг фойдалари қуйидагига тенг бўлади:

$$\pi_1 = TR_1 - TC_1 = P \times Q_1 - 0.5Q_1^2 = 150 \times 150 - 0.5 \times 150^2 = 11250$$

$$\pi_2 = TR_2 - TC_2 = P \times Q_2 - 150 \times Q_2 = 150 \times 1200 - 150 \times 1200 = 0$$

Жавоб: Биринчи фирма 150 бирлик, иккинчи фирма 1200 бирлик маҳсулот ишлаб чиқаради. Биринчи фирма 11250 бирлик, иккинчи фирма эса фойда олмайди ва бозор нархи 150 бирликни ташкил қилади.

6. Тошкент ичимлик заводи франчайзинг асосида «Coca-Cola» ишлаб чиқариб, 2 та бозорга, яъни Тошкент шаҳар ва вилоятлар бозорларига ичимлик етказиб беради. Бу бозорларга бир қанча майда корхоналар томонидан ҳам «Coca-Cola» га яқин ичимликлар етказиб берилади, яъни Тошкент шаҳрига ($4 \times P - 30$), вилоятларга ($2 \times P - 10$) миллион литр микдориди. Бу ерда P -бир дона «Coca-Cola»га яқин ичимлик нархи. «Coca-Cola» ва унга ўринбосар товарларга бўлган талаб функцияси Тошкент шаҳрида $Q = 200 - 5 \times P$, вилоятларда эса $Q = 100 - 3 \times P$ кўринишга эга. Агар бир дона «Coca-Cola» нинг чекли харажати 10

бирлик бўлса, Тошкент заводи ҳар бир бозорга қанча маҳсулот ва қандай нарҳда етказиб беради?

Ечими:

Тошкент шахрида «Coca-Cola» ичимлигига талаб функцияси қуйидагича бўлади:

$$Q_1 = (200 - 5 \times P_1) - (4 \times P_1 - 30) = 230 - 9 \times P_1 \quad (1)$$

Бу ерда, Q_1 -Тошкент шаҳардаги Coca-Colaга талаб ҳажми;

P_1 -Тошкент шахридаги coca-colанархи.

(1) дан P_1 ни топсак $P_1 = \frac{230}{9} - \frac{Q_1}{9}$ бўлади, бундан $TR = (\frac{230}{9} - \frac{Q_1}{9}) \times Q_1$; TR дан

биринчи тартибли ҳосила олиб чекли даромадни топсак $MR = \frac{230}{9} - \frac{2Q_1}{9}$ тенг

бўлади. Буни чекли ҳаражатга тенглаштирамиз $\frac{230}{9} - \frac{2Q_1}{9} = 10$ бундан $Q_1 = 70$ ва

$P_1 = 17.7$ ни топамиз.

Худди шундай вилоятлардаги coca-colаничимлигига талаб функциясини аниқлаймиз:

$$Q_2 = (100 - 3 \times P_2) - (2 \times P_2 - 10) = 110 - 5 \times P_2 \quad (2)$$

Бу ерда Q_2 -вилоятлардаги coca-colага талаб ҳажми;

P_2 -вилоятлардаги coca-colанархи.

(2) дан P_2 ни топсак $P_2 = 22 - \frac{Q_2}{5}$ бўлади бундан $TR = (22 - \frac{Q_2}{5}) \times Q_2$; TR дан

биринчи тартибли ҳосила олиб чекли даромадни топсак $MR = 22 - \frac{2Q_2}{5}$ бўлади,

буни чекли ҳаражатга тенглаштирамиз $22 - \frac{2Q_2}{5} = 10$ бундан $Q_2 = 30$ ва $P_2 = 16$ ни

топамиз.

Жавоб: Тошкент заводи Тошкент шаҳри бозорига 70 млн литр coca-colа ни 17.7 бирлик нарҳда етказиб беради. Вилоятларга эса 30 млн литр coca-colа ни 16 бирлик нарҳда етказиб беради.

7. Фирма фақат мусбат фойда олиб ишлайди. Фирма ишлаб чиқариш ҳажмини йилига 100 бирликдан 200 бирликка қадар оширса, ўртача ҳаражат миқдори олдингисига нисбатан 50 \$ га, маҳсулот нархи эса 20 \$ га қамаяди. Фойда миқдори қандай ўзгаради?

Ечими:

Маҳсулот миқдори 100 бирлик бўлгандаги товар нарҳини $P(100)$, ўртача ҳаражатни $AC(100)$ ва маҳсулот ҳажми 200 бирлик бўлгандаги маҳсулот нарҳини $P(200)$ ва ўртача ҳаражатни $AC(200)$ деб белгилаб олсак, улар ўртасидаги боғланиш қуйидагича бўлади:

$$P(100) = P(200) + 20 \quad \text{ва} \quad AC(100) = AC(200) + 50P$$

$Q = 100$ бўлганда фойда $\pi(100) = (P(100) - AC(100)) \times 100$ бўлади, $Q = 200$ бўлганда эса фойда $\pi(200) = (P(200) - AC(200)) \times 200$. $P(200) - AC(200) = X$ деб белгилаб олсак $X > 0$ бўлади чунки фирма фақат мусбат фойда билан ишлайди.

$X=P(200)-AC(200)=P(100)-20-(AC(100)-50)=P(100)-AC(100)+30$ бундан
 $P(100)-AC(100)=X-30$ га эришамиз

Энди $\pi(100)=(X-30)\times 100$ ва $\pi(200)=X\times 200$ бўлади иккаласини таккослайдиган бўлсак, $\pi(200)>\pi(100)$ бўлади чунки $200\times X>100\times X-3000$ яъни $100\times X>-3000$, X мусбат бўлгани учун бу тенгсизлик ўринли бўлади.

Жавоб: Фирма фойдаси махсулот хажми орттирилгандан кейин ошади.

Мустақил ишлаш учун масала ва топшириқлар

1. Дуопол бозорда 2 та фирма ҳаракат қилади. Умумий бозор талаби функцияси $P=5000-3Q_D$ кўринишида фирмаларнинг умумий харажатлар функциялари эса куйидагича берилган:

$$TC_1=2.5Q_1^2; \quad TC_2=2200Q_2.$$

Иккала фирма картел тузиб ҳаракат қилмоқчи. Келишувга кўра умумий фойданинг 30 фоизини биринчи фирма, 70 фоизини иккинчи фирма олмоқчи. Ҳар бир фирманинг ишлаб чиқариш хажми, бозор нархи ва фирмалар оладиган фойда миқдори топилсин.

2. Бозорда 3 та фирма ҳаракат қилмоқда. Умумий бозор талаби функцияси $Q_D=2000-2P$ кўринишида. фирмаларнинг умумий харажатлар функциялари куйидагича берилган:

$$TC_1=Q_1^2; \quad TC_2=400Q_2; \quad TC_3=800Q_3;$$

Бу 3 та фирма картел тузиб ҳаракат қилмоқда. Келишувга кўра умумий фойданинг 30 фоизини биринчи фирма, 45 фоизини иккинчи фирма ва қолган 25 фоизини учинчи фирма олмоқчи. Фирмалар оладиган фойда миқдори топилсин.

3. Дуопол бозорда 2 та фирма ҳаракат қилмоқда. Биринчи фирма- лидер, иккинчиси – эргашувчи фирма. Умумий бозор талаби функцияси $Q_D=4000-2P$, фирмаларнинг чекли харажат функциялари

$$TC_1=0.4Q_1^2; \quad TC_2=600Q_2$$

Эргашувчи фирманинг реакция функцияси $Q_2=1000-0.4Q_1$, яъни иккинчи фирманинг биринчи фирма ишлаб чиқариши хажмига боғлиқ ишлаб чиқариш функцияси.

Ушбу маълумотлар асосида лидер фирма ва эргашувчи фирма қанча миқдорда махсулот ишлаб чиқарадилар, бозордаги мувозанат нарх ва ҳар бир фирманинг фойдаси қанча бўлади?

4. Дуопол бозордаги талаб функцияси ҳамда биринчи ва иккинчи фирмаларнинг харажат функциялари берилган бўлсин:

$$Q_D=2000-2P \\ TC_1=Q_1^2, \quad TC_2=300Q_2.$$

Фирмалар рақобат стратегиясини танласалар, ҳар бир фирма қанча бирлик махсулот ишлаб чиқаради, қанча фойда олади ва мувозанат нарх қандай бўлади?

5. Бозорда фақат 3 та фирма ҳаракат қилади. Бозор талаби функцияси ҳамда биринчи, иккинчи ва учинчи фирмаларнинг ҳаражат функциялари берилган бўлсин:

$$Q_D=8000-2.5P$$

$$TC_1=2Q_1^2, \quad TC_2=400Q_2, \quad TC_3=500Q_3$$

Фирмалар рақобат ечими стратегиясини танлашсалар, ҳар бир фирма қанча бирлик маҳсулот ишлаб чиқаради, қанча фойда олади ва мувозанат нарх қандай бўлади?

6. Олигаполист бир ойда 4 минг дона товар ишлаб чиқарар эди. Лекин у келаси ойдан 5 минг дона маҳсулот ишлаб чиқаришни режалаштирмоқда. Агар унинг маҳсулотига ойлик талаб функцияси $Q_D=9000-P$ кўринишида бўлса, келаси ойда унинг фойдаси қандай ўзгаради?

7. Монополист маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини келаси ойдан камайтирмоқчи. Ҳозир у ойига 4 минг дона маҳсулот ишлаб чиқаради, кейинги ойдан эса ишлаб чиқариш ҳажмини 75% га қисқартирмоқчи. Унинг фойдаси қандай ўзгаради, агар монополист маҳсулотига бозор талаби функцияси $5000-P$ кўринишида бўлса?

8. Тошкент заводи франчайзинг асосида *sosa-cola* ишлаб чиқариб иккита бозорга яъни Тошкент шаҳар ва вилоятлар бозорларига етказиб беради. Бу бозорларга бир қанча майда корхоналар томонидан *sosa-cola* га яқин ичимликлар ҳам етказиб берилади, яъни Тошкент шаҳрига ($5 \times P - 40$), вилоятларга ($2 \times P - 20$) млн литр миқдорида. Бу ерда P -бир дона *sosa-cola* га яқин ичимлик нархи. *Sosa-cola* ва унга ўринбосар товарларга талаб функцияси Тошкент шаҳрида $Q=220-5 \times P$, вилоятларда эса $Q=120-3 \times P$ кўринишида. Агар бир дона *sosa-cola* нинг чекли ҳаражати 12 бирлик бўлса, Тошкент заводи ҳар бир бозорга қанча маҳсулот ва қандай нархда етказиб беради?

9. Монополист маҳсулотига талаб функцияси $P=80-4 \times Q$ кўринишида берилган, чекли ҳаражат эса $MC=16$ бирликка тенг. Монополистнинг максимал фойда оладиган нархидаги нархга боғлиқ талаб эластиклик коэффициенти аниқлансин.

10. Тармоқда битта лидер фирма ва бир қанча майда фирмалар ҳаракат қилмоқдалар. Барча майда фирмалар маҳсулотларининг таклифи ҳажми $1.5 \times P$ га тенг. Тармоқ маҳсулотларига талаб функцияси $Q_D=100-0.5 \times P$ кўринишида. Агар лидер фирманинг чекли ҳаражати 30 бирлик бўлса, лидер фирма қанча маҳсулотни қандай нархда бозорга етказиб беради?

11. Монополист маҳсулотига бўлган талаб функцияси $Q=8000-5 \times P$ кўринишида берилган, чекли ҳаражат эса $MC=2000$ бирликка тенг. Монополистнинг максимал фойда оладиган нархдаги нархга боғлиқ талаб эластиклик коэффициенти аниқлансин.

12. Фирма фақат мусбат фойда олиб ишлайди. Фирма ишлаб чиқариш ҳажмини йилига 150 бирликдан 250 бирликка қадар орттирса, ўртача ҳаражат миқдори олдингисига нисбатан 80 \$ га, маҳсулот нархи эса 30 \$ га камайд. Фойда миқдори қандай ўзгаради?

13. Фирма фақат мусбат фойда олиб ишлайди. Фирма ишлаб чиқариш ҳажмини йилига 200 бирликдан 300 бирликка қадар орттирса, ўртача харажат миқдори олдингисига нисбатан 40 \$ га, маҳсулот нархи эса 20 \$ га камаяди. Фойда миқдори қандай ўзгаради?

14. Шахлохоним хусусий фирмаси франчайзинг асосида «lady» шоколадини ишлаб чиқариб иккита бозорга етказиб беради, яъни ўзимизнинг ички бозоримизга ва экспортга. Бу бозорларга бир қанча майда корхоналар томонидан «lady» шоколадига яқин маҳсулотлар ҳам етказиб берилади. Яъни ички бозоримизга ($6 \times P - 60$), экспортга ($3 \times P - 20$) млн кг миқдориди. Бу ерда, P - бир кг «lady» шоколадига яқин маҳсулот нархи. «lady» шоколади ва унга ўринбосар товарларга талаб функцияси ички бозоримизда $Q = 220 - 5 \times P$, ташқи бозорда эса $Q = 120 - 3 \times P$ қўринишида. Агар 1 кг «lady» шоколадининг чекли харажати 12 бирлик бўлса, Шахлохоним хусусий фирмаси ҳар бир бозорга қанча маҳсулот ва қандай нархда етказиб беради?

15. Фараз қилайлик олой бозорида фақат учта фирма ҳаракат қилади. Бозор талаби функцияси ҳамда биринчи, иккинчи ва учинчи фирмаларнинг харажат функциялари берилган бўлсин:

$$Q_D = 12000 - 5P$$

$$TC_1 = 3Q_1^2, \quad TC_2 = 800Q_2, \quad TC_3 = 600Q_3$$

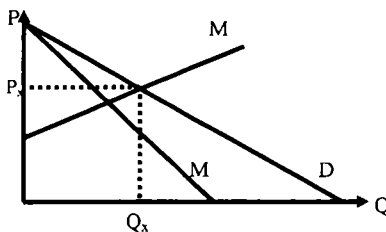
Фирмалар рақобат ечими стратегиясини танласа, ҳар бир фирма қанча бирлик маҳсулот ишлаб чиқаради, қанча фойда олади ва мувозанат нарх қандай бўлади?

Тестлар

1. Нархлар жанги қачон тўхтатилади?

- $P = AC$ га эришилаганда;
- $AC = MC$ да;
- $AVC = P$ да;
- а ва б жавоблар тўғри;
- д) тўғри жавоб йўқ.

2. Қуйидаги графикда иқтисодийётнинг бир тармоғидаги мувозанатлик ҳолати изоҳланган:



Бу ерда:

- P_x - мувозанат нарх
- Q_x - мувозанат ҳажми;
- MC - чекли харажат;
- MR - чекли даромад;
- D - талаб қизиги.

Ушбу тармоқ тўғрисида нима дейиш мумкин?

- У монополлашган;

- б) Бу рақобатлашган тармоқ;
- в) Тармоқда мувозанатлик ҳолати барқарор эмас;
- г) Бу олигополия;
- д) тўғри жавоб йўқ.

3. Агарда монополистнинг чекли харажати мусбат бўлса, у ҳолда монополист:

- а) Талаб эластиклиги бирдан катта бўлган жойда ишлаб чиқаради;
- б) Талаб эластиклиги бирдан кичик бўлган жойда ишлаб чиқаради;
- в) Талаб эластиклиги бирга тенг бўлган жойда ишлаб чиқаради;
- г) Талаб эластиклиги нолга тенг бўлган жойда ишлаб чиқаради;
- д) тўғри жавоб йўқ.

4. Рақобатлашган монополия мазкур товарлар бозорида вужудга келади, қачонки талаб эластиклиги:

- а) Бирдан юқори;
- б) Бирга тенг;
- в) Бирдан паст;
- г) Истаган кийматга эга бўлса;
- д) тўғри жавоб йўқ.

5. Узок муддатли ораликда рақобатлашган монополияда:

- а) нархларнинг ўртача харажатлардан ошиб кетиши;
- б) Херфиндал-Хиршман индексининг пасайиши;
- в) Чекли харажатларнинг бозор нархидан ошиб кетиши;
- г) Иктисодий фойданинг ёқолиши вужудга келади;
- д) тўғри жавоб йўқ.

6. Мукамал рақобатлашган бозорнинг камчиликларига:

- а) Ишлаб чиқариш ҳажмининг пастлиги;
- б) Реклама харажатларининг юқорилиги;
- в) нархларнинг нобарқарорлиги;
- г) Фан техника тадқиқотлари учун ажратиладиган харажатларнинг пастлиги;
- д) тўғри жавоб йўқ.

7. Мукамал рақобатлашган бозор ва рақобатлашган монопол бозор ўртасидаги ўхшашлик:

- а) Бир хил турдаги маҳсулот ишлаб чиқарилади;
- б) Нарх чекли харажатдан катта бўлади;
- в) Тармоққа кириб келиш тўсиқларининг мавжуд эмаслиги;
- г) Соф монополияга қараганда талаб эластиклигининг пастлиги;
- д) тўғри жавоб йўқ.

ХIII БОБ. ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ОМИЛЛАРИ БОЗОРИ

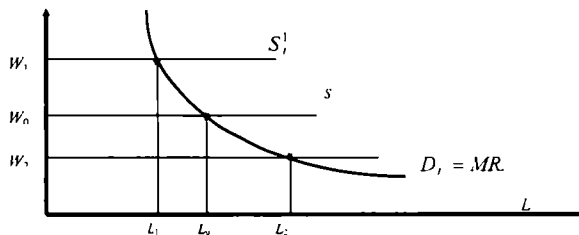
Асосий тушунчалар

Мехнатнинг чекли даромадлиги MRP_L нинг қўшимча бир бирлик ишчи кучидан фойдаланиб қўшимча ишлаб чиқарилган маҳсулот ҳажмини (MP_L), қўшимча бир бирлик ишлаб чиқарилган маҳсулотдан олинadиган қўшимча даромад MR га кўпайтириш оркали аниқланади: $MRP_L = MP_L \cdot MR$,

бу ерда MRP_L - мехнатнинг чекли даромадлиги;

MP_L - мехнатнинг чекли маҳсулоти; MR - чекли даромад.

Мехнат бозорида фирма фойдасини максималлаштирадиган шарт, яъни мехнатни чекли даромадлигининг иш ҳақи ставкасига тенглиги истеъмол бозоридаги $MR = MC$ шартга ўхшашдир. *боғлиқлик.*



Ишчи кўчига талаб билан иш ҳақи ўртасидаги

Капитал - бу узок муддатли ораликда ишлатиладиган ишлаб чиқариш ресурси бўлиб, унинг ёрдамида узок вақт давомида маҳсулот ишлаб чиқарилади.

Капиталнинг икки хил тури мавжуд: асосий капитал (узок муддатда фойдаланиладиган ускуна, технологик линия, бино, қурилма); айланма капитал (ҳар бир ишлаб чиқариш сиклида ўз қийматини тайёр маҳсулот қийматига ўтказадиган ишлаб чиқариш ресурслари, хом ашё, материаллар, ярим фабрикатлар ва хоказолар).

Суда фонзи - капитал эгасига унинг капиталидан маълум муддат оралигида фойдаланганлиги учун тўланадиган нарҳдир.

Дисконтирлаш-ҳаражат ва даромадларни бир хил бошланғич вақтга келтириш ҳисоб-китоблари.

Лойиҳа деганда, маълум мақсадга эришиш учун қилинадиган ресурслар инвестицияси тушунилади.

Инвестиция - даромад олиш учун қўйиладиган капитал маблағ.

Инвестициялаш - бу капитални яратиш ёки капитал захирасини тўлдириш жараёнидир. Инвестициялаш деганда, ялпи ва соф инвестициялаш тушунилади.

Ялпи инвестициялаш - капитал захирасининг умумий ўсишидир.

Қоплаш - асосий капиталнинг ишдан чиққан қисмини алмаштириш.

Соф инвестиция - ялпи инвестициядан қоплаш учун сарфланадиган маблағни ажратгандан кейинги қолган қисми.

Соф инвестиция = Ялпи инвестиция - Қоплаш.

Чекли қоплаш нормаси коэффисенти r

$$r = \frac{\text{Чекли фонд тўлови} + \text{Чеклифойда}}{\text{Чекли инвестиция}} \cdot 100\%$$

Жорий дисконтирлаштирилган қиймат PDV (*Present Discount Value*), яъни бошланғич йилга келтирилган қиймат - бу маълум муддат ўтгандан кейин тўланадиган бир сўмнинг бугунги қиймати (нархи).

Агар муддат n йилга тенг бўлса, $PDV = \frac{1}{(1+i)^n}$ га тенг бўлади.

Инвестицияни нархлашда соф келтирилган қиймат мезони (NPV) ишлатилади. Бу мезонга кўра, агар олинадиган даромад инвестицияга сарфланадиган харажатдан юқори бўлса, инвестиция амалга оширилади.

Фараз қилайлик, инвестиция ҳажми бошланғич ишлаб чиқариш йили учун ($t=0$) I га тенг; R_t , C_t - кутиладиган t -йилдаги ($t=1,2,\dots,T$) даромадлар ва харажатлар. У ҳолда соф келтирилган қиймат қуйидагига тенг:

$$NPV = -I + \frac{R_1 - C_1}{(1+i)} + \frac{R_2 - C_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{R_T - C_T}{(1+i)^T},$$

бу ерда, i - дисконт нормаси (харажатларни бир вақтга келтириш нормаси). Дисконт нормаси i физ. ставкаси ёки бошқа бир ставка бўлиши мумкин. T - лойиҳани фаолият кўрсатиш муддати.

Инвестицион лойиҳани оқлаш муддати – жорий фойдалар йиғиндисини инвестиция қийматига тенг бўлишини таъминловчи минимал вақт оралиғи.

Вақт бўйича устун кўриш – жорий истеъмолга сарфлаш билан келажакда истеъмол қилиш учун сарфлашдан қайси бирини бефарқлик чизиги асосида танлаш.

Вақт бўйича устун кўришни чеклаш нормаси – умумий турмуш даражаси ўзгармаганда жорий истеъмолдан бир бирлик кечини тўлиқ қоплайдиган келажакдаги қўшимча истеъмол қиймати.

Вақтлараро мувозанатлик – жорий ва келажакда истеъмол қилиш ўртасида танлаётган шахс учун максимал нафлик келтирувчи ҳолат

Вактлараро бюджет чегараси – шахснинг даромади ва ссуда фоизи ставкаси билан аникланадиган вақтлараро устун кўриш картасидаги чизикнинг ҳолати.

Соф иқтисодий рента (pure economic rent) – нарх бўйича абсолют эластик бўлмаган таклифга эга бўлган ресурс эгаси томонидан олиннадиган даромад.

Дифференциал рента – бошқа ресурсларга нисбатан юқори унумдорликка эга бўлган ресурс эгаси томонидан олиннадиган рента.

Ижара хақи (тўлови) – ердан фойдаланувчи томонидан бир йилда ер эгасига тўланадиган пул миқдори.

Ижара тўлови = Рента + кўйилган капиталга (амортизация)фоиз

Ер нархи – чекланмаган вақт давомида ердан олинган барча даромадлар йигиндисининг келтирилган (бошланғич йилга) киймати.

$$C = \frac{R}{i}; \quad R - \text{йиллик рента; } i - \text{фоиз ставкаси.}$$

Номинал фоиз ставкаси - бу жорий пул бирликларида ифодаланган жамғармага ёки ссудага бўлган даромад нормаси.

Реал фоиз ставкаси - бу ўзгармас (яъни, инфляция даражасига кўра ўзгартирилган) пул бирликларида ифодаланган жамғарма ёки ссудага бўлган даромад нормаси.

Фараз қилайлик, i - номинал, ε - реал фоиз ставкаси бўлсин. π - инфляция даражаси суръати, яъни

$$\pi = \frac{P_1 - P_0}{P_0},$$

бу ерда P_0 - жорий нарх даражаси;

P_1 - маълум вақт ўтгандан кейинги (бир йилдан кейинги) нарх даражаси.

Иқтисодий рента (абсолют рента) - бу чекланган ресурс учун тўланадиган тўлов.

Ер рентаси - чекланган ер ресурсларидан (бошқа табиий ресурслардан) фойдаланганлик учун тўлов.

Иқтисодий рента ер рентасига кўра кенгрок маънога эга, буни юқорида кўрган эдик.

Абсолют рента - бу барча ер эгалари томонидан ернинг сифатига боғлиқ бўлмаган холда оладиган рентадир.

Иш ҳақи - ишчи кучидан фойдаланганлиги учун тўланадиган қиймат. Иш ҳақи ставкаси ҳам иш ҳақининг бир тури бўлиб, ишчи кучи меҳнатидан фойдаланган бир бирлик вақт учун тўланадиган иш ҳақи (бир соатлик, бир кунлик, бир ойлик).

Капиталга даромад - бу фоиз дейилади. Амалда капиталга даромад икки хил бўлади. Агар капитал пул шаклида бўлса, пул берувчилар ссуда фоизи бўйича даромад олади. Агар капитал буюмлашган шаклда бўлса, у капиталга кўра умумий даромаддан улуш олади.

Иктисодий рента - чекланган ресурсдан фойдалангани учун тўланадиган нарх.

Тадбиркорлик даромади - бу ишлаб чиқариш ресурсларидан самарали фойдаланганлиги учун тадбиркор оладиган даромад.

Меҳнат бозорида монополия – бу мукаммаллашган рақобатдаги меҳнат бозорининг алоҳида бир четки кўриниши бўлиб, бунда бирор кичик шаҳардаги ягона фирма маҳаллий аҳолининг кўп қисмини иш билан таъминлайди.

Касаба уюшмаси - бу ишчилар уюшмаси бўлиб, у ўзининг аъзолари номидан ва кўрсатмасига кўра тадбиркорлар билан музокара олиб бориш ҳуқуқига эга ташкилот.

Лоренц чизиғи – бирор бир кўрсаткични тақсимланиш даражасини ифодаловчи эгри чизиқ. Бу америкалик олим Макс Отто Лоренц (1876-1944) томонидан аҳоли даромадларининг тақсимланишини нархлаш учун ишлаб чиқилган. Аҳолидан даромад солиғи олиниб, уларга трансферт берилгандан кейин Лоренц чизиғининг ботиклиги камаяди.

Инсон капитали назарияси – инсон капиталига инвестиция қўйиш натижасида иш ҳақининг ҳар хил даражада бўлиши сабабларини тушунтириб берувчи назария.

Инсон капиталига инвестиция – инсоннинг қобилиятгнни, малакасини, ишчининг меҳнат унумдорлигини оширишга олиб келадиган ҳар қандай ҳаракат (шу билан бирга билим олишига, соғликни тиклашга сарфлар).

1. Маҳаллий бозордаги иш кучига талаб функцияси $L_D=1000-20 \times W$ таклиф функцияси эса $L_S=-600+60 \times W$ кўринишида берилган. Бу ерда, W - кунлик иш хаки доллар ҳисобида, L – ишчилар сони.

а) агар минимал иш хаки миқдори кунлик 25 \$ килиб белгилаб қўйилса қанча ишчи кучи ишсиз бўлиб қолади?

б) минимал иш хаки ставкаси белгилангандан кейин ишчиларнинг умумий даромади қанчага ўзгаради?

Ечими:

а) Дастлаб бозорнинг мувозанат параметрларини топиб оламиз:

$$L_D=1000-20 \times W = L_S = -600+60 \times W$$

$$80 \times W = 1600$$

$$W = 20 \text{ \$}$$

$L_D=L_S=-600+60 \times W=600$ киши минимал иш хаки 25 \$ килиб белгилангандан сўнг ишчилар таклифи $L_S=-600+60 \times W=-600+1500=900$ кишини уларга талаб эса

$L_D=1000-20 \times W=1000-500=500$ кишини ташкил қилади. Ушбу қарор натижасида

$$900-500=400 \text{ киши ишсиз қолади.}$$

б) минимал иш хаки нормаси ўрнатилишидан олдин умумий кунлик ишчиларнинг даромади $L \times W=20 \times 600=12\,000$ \$ га тенг эди кейин бўлса $25 \times 500=12\,500$ \$ ни ташкил қилиб $12\,500-12\,000=500$ \$ га ортди.

Жавоб: а) 400 киши ишсиз қолади. б) 500 \$ га ортади.

2. Мусулмон мамлакатларининг бирида иш бошқарувчи кадрларга талаб функцияси $L_D=900-4 \times W$ таклиф эса $L_S=-300+8 \times W$ кўринишида берилган. Бу ерда,

W – йиллик иш хаки минг доллар ҳисобида, L_D ва L_S лар йиллик ишчиларга талаб ва таклиф ҳажми, минг киши ҳисобида. Нимадир сабаб бўлди-ю, аёллар бошқарувчи лавозимида ишлашдан маҳрум қилиндилар. Агар мамлакатдаги эркак иш бошқарувчилар таклифини кўпайтириш имкони бўлмаса, ушбу қарор натижасида иш хаки ва ишчилар сони қандай ўзгаради?

Ечими:

Аёллар бошқарувдан кетишидан олдинги бозорнинг мувозанат параметрларини топамиз $L_D=900-4 \times W=L_S=-300+8 \times W$ бундан $W=100$ ва $L_D=L_S=500$ га эга бўламиз, яъни йиллик иш хаки 100 минг доллар, ишчиларнинг сони 500 минг кишини ташкил қилар экан.

Аёллар бошқарувдан четлаштирилганларидан сўнг янги таклиф функцияси $L_S=0.6 \times (-300+8 \times W) = -180+0.48 \times W$ кўринишида бўлади. Энди янги мувозанат параметрларини топамиз $L_S = -180+0.48 \times W = L_D=900-4 \times W$ бундан $W=122.72$ ва $L_D=L_S=409.09$ га эга бўламиз. Демак, қарор қабул қилингандан кейин йиллик иш хаки $122\,720-100\,000=22\,720$ долларга ошади, йиллик ишчилар сони эса $500\,000-409\,090=90\,910$ кишига камаяди.

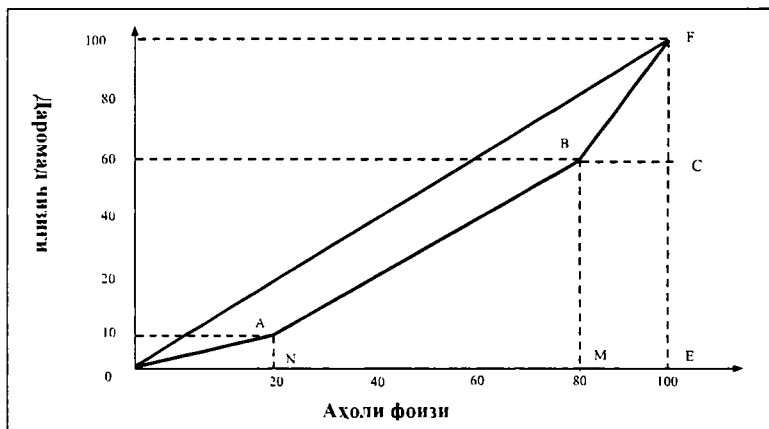
Жавоб: Йиллик иш ҳақи 22 720 долларга ошади, йиллик ишчилар сони эса 90 910 кишига камаяди.

3. Марказий Африка мамлакатларида олиб борилган таҳлиллар шуни кўрсатдики: 20 фоиз аҳолининг кам таъминланган қисми жамиятдаги умумий даромаднинг 10 фоизини, аҳолининг энг юқори таъминлангани 20 фоиз қисми эса жамиятдаги даромаднинг 40 фоизини олар экан.

Берилган маълумотларга кўра даромадни нотекис тақсимланиш даражасини ифодаловчи Джини коэффициентини топилисин.

Ечими:

Берилган маълумотларга кўра Лоренс эгри чизигини чизамиз.



Джини коэффициентини қуйидагича топилади:

$$Dj = \frac{S_{OABF}}{S_{OFE}} \times 100\%$$

$$S_{OABF} = S_{OFE} - S_{OAN} - S_{ANMB} - S_{MBCE} - S_{BFCE} = 100 \times 100 \times 0.5 - 20 \times 10 \times 0.5 - (10 + 60) \times 0.5 \times 60 - 60 \times 20 - 20 \times 40 \times 0.5 = 1200$$

Энди Джини коэффициентини ҳисоблаймиз $Dj = \frac{1200}{5000} \times 100\% = 24\%$.

Жавоб: 24%

4. Малакали меҳнат бозорида меҳнатга бўлган талаб ва таклиф функциялари берилган:

$$L_D = 24000 - 500W$$

$$L_S = -6000 + 800W$$

L_D, L_S – иш вақти соатлари;

W – соатбай иш ҳақи, долларда.

Фирма меҳнат бозорида монополист ҳисобланади ва маҳсулотини рақобатлашган бозорда сотади.

Аниқлансин:

- а) фирмага ёлланган ишчилар сони (соатбай) ва иш хаки ставкаси;
- б) ишчилар томонидан олинадиган рента;
- с) ишчилар касаба уюшмасига бирлашиб ҳаракат қилса, ва касаба уюшмаси меҳнат бозорида монополист сифатида ҳаракат қилса, фирма томонидан қанча ишчи ёлланади, иш хаки ставкаси ва ишчилар томонидан олинадиган рента миқдори.

Ечим:

Монополистик фирма қуйдаги қоидага амал қилиб ишчиларни ёллайди.

$$MRC_L = MRP_L$$

MRC_L – фирманинг ҳар бир қўшимча олинган ишчига чекли харажати;

MRP_L – ҳар бир олинган қўшимча ишчининг чекли даромадлиги. Демак,

$W=48-0.002L_D$ ёки $MRP_L=W$ бўлгани учун $MRP_L=48-0.002L_D$. Таклиф

функцияси дан тесқари функцияни топамиз $W=7.5+0.00125L_S$. Фирманинг ёлланма ишчиларга харажати $C=W \times L_S=(7.5+0.00125L_S)L_S$. У ҳолда, чекли харажат $MRC_L=7.5+0.0025L_S$. Оптималлик шартидан фойдаланиб ёзимиз:

$$48-0.002L=7.5+0.0025L \quad 0.0045L=40.5 \quad \text{va} \quad L=9000. \quad \text{Фирма } 9000 \text{ ишчи}$$

ёллади. Иш хаки

$$W=7.5+0.00125 \times 9000=18.75$$

б) Рентани аниқлаймиз:

Бунинг учун юқоридаги вазиятни графикда тасвирлаймиз

$$\text{Рента} = 0.5 \times (18.75 - 7.5) \times 9000 = 50625 \text{ \$}$$

$$MRP_L = 48 - 0.002L_D$$

$$W = 7.5 + 0.00125L_S$$

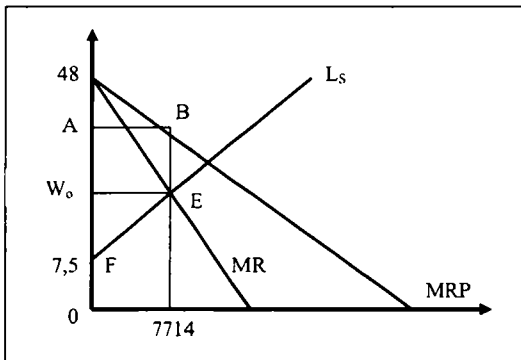
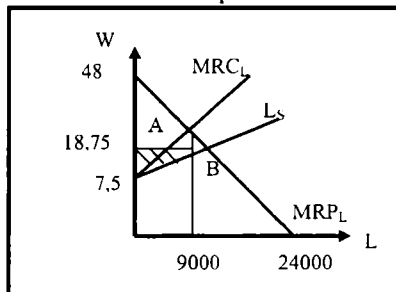
с) Монополистнинг чекли даромад

чизигини топамиз. Меҳнатга талаб

функцияси дан $R=W \times L$ бўлгани учун $MR=48-0.004L$. Меҳнат таклифи чизиги меҳнатнинг чекли харажат чизигини беради. $MC=W=7.5+0.00125L$ бўлса, $0.004L=7.5+0.00125L$ бундан $L=7714.28$.

Фирма 7714 ишчини ёллайди.

$W=48-0.002 \times 7714.28=32.6$ \$. Рентани ҳисоблашда қуйдаги графикдан фойдаланамиз.



$$\text{Рента} = S_{ABEF}$$

$$W_0 = 7.5 + 0.00125 \times 7714 = 17.15$$

$$.15$$

$$A = 48 - 0.002 \times 7714 = 32.6$$

$$\text{Рента} = 0.5 \times (17.1 -$$

$$7.5) \times 7714 + (32.6 -$$

$$17.1) \times 7714 = 37027.2 + 119567 =$$

$$156594.2 \text{ \$}$$

$$\text{Жавоб: } 156594.2 \text{ \$}$$

Мустақил ишлаш учун масала ва топшириқлар

1. Ерга талаб куйидаги функция орқали берилган:

$$Q=2400-8 \times P$$

Бу ерда, Q -фойдаланиладиган ер майдони;

R -рента фоизи (бир гектарига минг сўм).

Агар ер ҳажми 400 гектар ва банк фоиз ставкаси 125% бўлса, бир гектар ернинг нархи неча пулни ташил этади?

2. Фермер хўжалигида бугдой етиштириш функцияси куйидаги кўринишда:

$$Q=4000 \cdot X - 2 \cdot X^2$$

Q - бугдой ишлаб чиқариш ҳажми ер майдони X га боғлиқ. 1 кг бугдой нархи 500 сўм. Агар фермернинг ер майдони 400 гектар бўлса, у ер эгасига канча миқдорда рента тўлайди? Агар фоиз ставкаси йиллик 20 фоиз бўлса, бир гектар ер нархи неча сўмга тенг бўлади?

3. Агар сиз банкга 1 йил олдин 10 минг \$ ва 2 йил олдин 15 минг \$ долларни 10 % ли ставкада қўйган бўлсангиз, бу маблағиз бугунги кунда қанчани ташкил этади?

4. Банк йиллик 9 % ли ставкада омонат қабул қилмоқда. Сиз 4 йилдан кейин асосий қўйган суммангиздан ташқари 1000 \$ олишингиз учун банкга қанча омонат қўйишингиз керак?

5. 100 минг \$ пул 4 йил ичида 207 360 \$ бўлиши учун банкнинг фоиз ставкаси қанчага тенг бўлиши керак?

6. Аҳолининг 20 фоиз кам таъминланган қисми жамиятдаги умумий даромаднинг 15 % ни олади, аҳолининг энг яхши таминланган 20 % қисми эса жамият даромадларининг 50% ни олади. Маълумотлар асосида даромадни нотекис тақсимланиш даражасини ифдаловчи Джинни коэффициенти топилсин.

7. Нархга боғлиқ талаб эластиклик коэффициенти $-1/3$ га тенг. Максимал ҳосил ўртача ҳосилнинг 120% ни ташкил этади. Одатдаги йилда нархнинг 20% ни фермер фойдаси ташкил этади. Умумий харажатлар ўзгармас бўлганда нархга боғлиқ фойда фоизини топинг.

8. Банк фоиз ставкаси 1-йил 10 % ни, 2-йил эса 15%ни ташкил этса, 1 йилдан сўнг 11 минг доллар, 2 йилдан сўнг 12650 доллар олиш учун банкка қўйиладиган суммани топинг?

9. Фараз қилинг сиз 100 минг долларлик уйни давлатдан лизингга олмақчисиз. Бунинг учун дастлабки 20% ни нақд тўлашингиз керак. Агар қолган суммани 25 йил давомида ҳар ойда узиб бормоқчи бўлсангиз ва йиллик фоиз ставка 10 %ни ташкил этса, ҳар ойда сиз қанча тўловни амалга оширишингиз керак?

10. Жанубий Африканинг қайсидир мамлакатида қашшоқлар аҳолининг 70% ни ва уларнинг умумий даромади жами мамлакат даромадининг 40% ни

ташқил қилади. Бойлар эса жамиятнинг 30% ни ташқил қилса, Джини коэффиценти топилсин.

11. Маҳаллий бозордаги ишчи кучига талаб функцияси $L_D=1200-25 \times W$, таклиф функцияси эса $L_S=-600+35 \times W$ кўринишида берилган. Бу ерда, W - кунлик иш ҳақи доллар ҳисобида, L - ишчилар сони.

а) агар минимал иш ҳақи миқдори кунлик 40 \$ қилиб белгилаб қўйилса, қанча ишчи кучи ишсиз бўлиб қолади?

б) минимал иш ҳақи ставкаси белгилангандан кейин ишчиларнинг умумий даромади қанчага ўзгаради?

12. Мусулмон мамлакатларининг бирида иш бошқарувчиларга бўлган талаб функцияси $L_D=1000-3 \times W$, таклиф эса $L_S=-200+9 \times W$ кўринишида берилган. Бу ерда W - йиллик иш ҳақи минг доллар ҳисобида, L_D ва L_S лар йиллик ишчиларга талаб ва таклиф ҳажми, минг киши ҳисобида. Нимадир сабаб бўлди-ю аёллар бошқарувчи лавозимида ишлашдан маҳрум қилиндилар. Агар мамлакатдаги эркак иш бошқарувчилар таклифини кўпайтириш имкони бўлмаса, иш ҳақи ва ишчилар сони қандай ўзгаради?

13. Тошкент шаҳридаги ишчи аёлларнинг таклиф функцияси $L_S(A)=-200+W$, ишчи эркаклар таклифи функцияси эса $L_S(E)=-300+2 \times W$ ва ишчиларга талаб функцияси $L_D=1500-2 \times W$ кўринишида берилган. Бу ерда W -ойлик иш ҳақи минг сўм ҳисобида, L_D ва L_S - ишчиларнинг ойлик талаби ва таклифи ҳажми, минг киши ҳисобида. Аёлларни рағбатлантириш мақсадида ҳар бир аёл ишчи учун ойлик 50 минг сўм қўшимча ҳақ тўланадиган бўлди. Ушбу қарор натижасида:

а) ишчи аёллар сони қанчага ошади?

б) эркак ишчилар сони қандай ўзгаради?

с) эркак ишчиларнинг ойлик маоши қанчага камаяди?

д) ишчи аёлларнинг ойлик маоши неча фоизга ортади?

14. Малакали меҳнат бозорида меҳнатга бўлган талаб ва таклиф функциялари берилган.

$$L_D=17000-400W$$

$$L_S=-5000+700W$$

L_D L_S - иш вақти соатлари;

W - соатбай иш ҳақи долларда.

Фирма меҳнат бозорида монополист ҳисобланади ва маҳсулотини рақобатлашган бозорда сотади.

Аниқлансин:

а) фирмага ёлланган ишчилар сони (соатбай) ва иш ҳақи ставкаси;

б) ишчилар томонидан олинадиган рента;

с) ишчилар қасаба уюшмасига бирлашиб ҳаракат қилсалар ва қасаба уюшмаси меҳнат бозорида монополист сифатида ҳаракат қилса, фирма томонидан қанча ишчи ёлланади, иш ҳақи ставкаси ва ишчилар томонидан олинадиган рента.

15. Коллежда ўқиш 2 млн 650 минг сўмни ташқил этади. Коллеж дипломи бир йиллик иш ҳақига 500 минг сўм қўшимча даромад келтиради. Банкнинг фоиз ставкаси 10%. Коллежни тугатгандан сўнг мутахассислик бўйича неча

йил ишлаганда маълумот олишга сарфланган инвестиция (2 млн 650 минг сўм) ўзини коплайди?

Тестлар

1. Асосий капитал сирасига нималар киреди:

- а) ташкилотнинг ҳисобида мавжуд бўлган пул маблағи;
- б) давлат облигациялари;
- в) ташкилот кассасидаги қолдиқ пуллар;
- г) техника ва технологиялар;
- д) тўғри жавоб йўқ.

2. Ер мулкдорлари умуман рентага эга бўлмасликлари мумкин, агар:

- а) ер солиғи мавжуд бўлса;
- б) ер участкасига бўлган талаб ва таклиф ўзаро бир-бири билан кесишса;
- в) ер ресурслари таклифи мутлоқ ноэластик ;
- г) эгри таклиф чизиги эгри талаб чизигидан ўнгда жойлашса;
- д) тўғри жавоб йўқ.

3. Қуйидаги тушунчалардан қайси бири унумли иктисодий ресурс ҳисобланади?

- а) пул кўринишидага капитал;
- б) ишлаб чиқариш воситалари;
- в) фоиз;
- г) фойда;
- д) тўғри жавоб йўқ.

4. Бошқа шароитлар ўзгармас бўлган шароитда ер рентаси ўсиб боради, агар:

- а) ер нархи арзонлашса;
- а) ерга бўлган талаб ошса;
- б) ер таклифи кўпайса;
- в) ерга бўлган талаб қисқарса;
- г) тўғри жавоб йўқ.

5. Агар номинал фоиз ставкаси 10 фоизни, инфляция даражаси йилига 4 фоизни ташкил этса, у ҳолда реал фоиз ставкаси:

- а) 14%;
- б) 6%;
- в) 2.5%;
- г) -6% ни ташкил этади;
- д) тўғри жавоб йўқ.

6. Фирма янги корхона қурилиши учун банкдан ссуда олишни режалаштирмоқда. Банк ссудасининг йиллик фоиз ставкаси 18% ни ташкил этади. Қутилиши мўлжалланаётган фойда нормаси 20% ни ташкил этади, деб аниқланди. Ушбу шароитда фирма:

- а) янги корхона қурилишини бошламайди;

- б) янги корхона қурилишини бошлаб юборади;
- в) зарар кўришини билгани ҳолда, корхонани қуришга жазм этади;
- г) юқоридаги ахборотларга асосланиб қарор қабул қила олмайди;
- д) тўғри жавоб йўқ.

7. Субъект ўз пул маблағини давлат қимматли қозғаларини сотиб олишга сарфлайди, агар:

- а) фоиз ставка ҳозиргига қараганда етарли даражада кўтариладиган бўлса;
- б) фоиз ставка ҳозиргига қараганда анча тушадиган бўлса;
- в) фоиз ставка дастлабиди кўтарилиб, сўнгра тушадиган бўлса;
- г) фоиз ставка ўзгармайдиган бўлса;
- д) тўғри жавоб йўқ.

8. Фоиз ставканинг кўтарилиши:

- а) заём маблағларига бўлган талабни оширади;
- б) заём маблағлари таклифини кўлайтиради;
- в) заём маблағлари таклифини камайтиради;
- г) заём маблағлари таклифи ҳажмини оширади;
- д) тўғри жавоб йўқ.

9. Агар иктисодий фойда 2 минг доллар, умумий даромад ҳажми 3 минг доллар бўлса, ишлаб чиқариш омиллари харажатлари қайси бандда тўғри келтирилган?

- а) 5 минг \$;
- б) 3.5 минг \$;
- в) 4 минг \$;
- г) 5.5 минг \$;
- д) тўғри жавоб йўқ.

10. Ерга талаб қуйидаги функция орқали берилган:

$$Q=2400-8 \times R$$

Бу ерда Q-фойдаланиладиган ер майдони; R-рента фоизи (бир гектарига минг сўм). Агар ер ҳажми 400 гектар ва банкнинг фоиз ставкаси 125% бўлса, бир гектар ернинг нархи неча пул?

- а) 200 000 сўм;
- б) 250 000 сўм;
- в) 300 000 сўм;
- г) 400 000 сўм;
- д) тўғри жавоб йўқ.

11. Ерга талаб қуйидаги функция орқали берилган:

$$Q=2400-8 \times R$$

Бу ерда Q-фойдаланиладиган ер майдони; R-рента фоизи (бир гектарига минг сўм).

Агар ер ҳажми 400 гектар бўлса ва банк фоиз ставкаси 125% ва давлат максимал рентани бир гектарига 200 000 сўм қилиб белгиласа, ушбу снѐсат натижасида ер эгасининг соф иктисодий йўқотиши қанчага тенг?

- а) 20 млн сўм;
- б) 25 млн сўм;

- в) 30 млн сўм;
- г) 40 млн сўм;
- д) Тўғри жавоб йўқ.

12. Агар рента 40 минг сўм, ссуданниг бозор фоиз ставкаси 8 фоиз бўлса, ернинг нархи қайси бандда тўғри келтирилган?

- а) 800 минг сўм;
- б) 900 минг сўм;
- в) 700 минг сўм;
- г) 500 минг сўм;
- д) 600 минг сўм.

13. Қуйидаги фикрлардан қайси бири тўғри келтирилган?

а) соф инвестиция – ялпи инвестициядан коплаш учун сарфланадиган маблағни ажратгандан кейинги қолган қисми;

б) абсолют рента – бу барча ер эгалари томонидан ернинг сифатига боғлиқ бўлмаган ҳолда олинадиган рентадир;

в) дисконтирлаш – харажат ва даромадларни бир хил бошланғич вақтга келтириш ҳисоб-китоблари;

- г) барча жавоблар тўғри;
- д) тўғри жавоб йўқ.

14. Сиз 2 йилдан кейин 10 млн сўм пул олишингиз учун банкга 10 % ли ставкада қанча пул қўйишингиз керак?

- а) 8.52 млн;
- б) 8.44 млн;
- в) 8.26 млн;
- г) 8.16 млн;
- д) тўғри жавоб йўқ.

15. Номинал фоиз ставкаси 50% ни инфляция даражаси 80 % ни ташкил этса, реал фоиз ставкаси аниқлансин.

- а) 10.2%;
- б) 11.0%;
- в) 25.4%;
- г) 11.8%;
- д) 12.9%.

XIV БОБ. УМУМИЙ МУВОЗАНАТЛИК

Асосий тушунчалар

Қисман мувозанатлик - бу алоҳида битта товар бозорида шаклландиган мувозанатлик.

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

Бирор бозордаги қисман мувозанатликнинг ўзгариши бошқа бозорлардаги ҳолатни ўзгартирса ва бу ўзгариш қайтиб биринчи ўзгарган бозордаги ҳолатга таъсир қилса, бундай таъсирга тескари алоқа самараси дейилади.

Умумий мувозанатликда бирор бозордаги таклифнинг камайишига мос ҳолда нархнинг ошиши тўлдирувчи товар бозорида талабни камайишига, ўрнини босувчи товар бозорида эса талабни ўсишига олиб келади.

Шартномалар чизиги – 2 истеъмолчи ўртасида иккита неъматнинг самарали тақсимланиш вариантларини ифодаловчи чизик.

Парето оптимум (Парето самарадорлик) – неъматларни шундай тақсимланишики бунда бирор кишининг турмуш фаровонлигини пасайтирмасдан бошқа кишининг турмуш фаровонлигини ошириб бўлмайди.

Ишлаб чиқариш шартномалари чизиги – ресурсларни Парето самарали жойлаштириш чизиги бўлиб, бунда қуйидаги шарт бажарилади:

$$MRTS'_{LK} = MRTS^n_{LK} = \frac{\omega}{r}$$

A – товар; B – товар; L – меҳнат; K – капитал.

Капитални меҳнат билан чекли технологик алмаштириш нормаси иккала ишлаб чиқариладиган A ва B товарлар учун бир хил бўлиб, улар меҳнат нархини капитал нархи нисбатига тенг.

Колдора-Хикс мезони – турмуш фаровонлиги мезони бўлиб, унга кўра ютганлар ўз ютуғини бой берганларнинг йўқотишидан юқори деб нархласа.

Квазиоптимум – Парето-самарали ҳажмида товар ишлаб чиқариш мумкин бўлмаганда ишлаб чиқариш мумкин бўлган вариантлардан энг яхшисини танлаш (оптималга яқин).

Мавзуга доир масала ва топшириқларнинг намунавий ечимлари

1. Ишлаб чиқаришда умумий мувозанатлилик моделини қараймиз. Иккита фирма меҳнатдан L ва капиталдан K фойдаланади. Улар A ва B товарларни ишлаб чиқаради. Биринчи фирманинг ишлаб чиқариш функцияси $Q_A = L_A \times K_A$. Иккинчи фирманинг ишлаб чиқариш функцияси $Q_B = L_B \times K_B$. Ресурсларнинг умумий миқдори қуйидагича $L_{\text{Умум}} = 20$; $K_{\text{Умум}} = 40$

- 1) Еджурт кутисидagi Парето-оптимал нукталар тўплами топилсин;
- 2) Ишлаб чиқариш имкониятлари чизиги тенгламаси яратилсин.

Ечими:

1) Парето-оптимал ечими нукталари шартнома чизигини беради. Шунда куйидаги шарт бажарилиши керак $MRTS_A = MRTS_B$. Демак, $\frac{K_A}{L_A} = \frac{K_B}{L_B} = \frac{(40 - K_A)}{(20 - L_A)}$ ёки $Q_A = 2L_A$ бу шартнома чизиги.

2) Парето-оптимал ечимлар учун ёзиш мумкин:

$$\begin{aligned} K_A &= 2L_A \\ K_B &= 2L_B \end{aligned} \quad (1)$$

Буларни ишлаб чиқариш функциясига қўямиз:

$$\begin{aligned} A &= L_A K_A = L_A \cdot 2L_A = 2L_A^2 \\ B &= L_B K_B = L_B \cdot 2L_B = 2L_B^2 \end{aligned} \quad (2)$$

бундан,

$$L_A = \left(\frac{A}{2}\right)^{0.5}; \quad L_B = \left(\frac{B}{2}\right)^{0.5}$$

Жавоб: Жами бўлиб 20 бирлик меҳнат $L_A + L_B = 20$ бунди (2) га қўйиб ишлаб чиқариш имкониятлари чизигини аниқлаймиз: $\left(\frac{A}{2}\right)^{0.5} + \left(\frac{B}{2}\right)^{0.5} = 20$ ёки $A^{0.5} + B^{0.5} = 20 \cdot 2^{0.5}$

Мустақил ишлаш учун масала ва топшириқлар

1. Ишлаб чиқаришда умумий мувозанатлилик моделини қараймиз. Иккита фирма меҳнатдан L ва капиталдан K фойдаланади. Улар A ва B товарларни ишлаб чиқарадилар. Биринчи фирманинг ишлаб чиқариш функцияси $Q_A = L_A \times K_A$. Иккинчи фирманинг ишлаб чиқариш функцияси $Q_B = L_B \times K_B$. Ресурсларнинг умумий миқдори куйидагича: $L_{\text{умум}} = 20$; $K_{\text{умум}} = 50$.

Аниқлансин:

- 1) Еджуорт қутисидаги Парето-оптимал нукталар тўплами;
- 2) Ишлаб чиқариш имкониятлари чизиги формуласи.

2. Соч бўёғига бўлган бозор талаби функцияси $Q_D^B = 500 / (2P_{SH} + P_B)$ кўринишида, бу ерда P_B , P_{SH} – соч бўёғи ва шампун нархлари.

Соч бўёғига таклиф функцияси эса $Q_S^B = 4P_B$ кўринишида. Бизга маълумки шампунга талаб ва таклиф функциялари куйидагича: $Q_D^{Sh} = 100 - 9P_{Sh}$ ва $Q_S^{Sh} = 11P + 40$.

а) бозорнинг мувозанат параметрлари аниқлансин.

б) агар шампун таклифи 20 бирликка ошса, бозорнинг мувозанат параметрлари қандай ўзгаради?

3. A ва B истеъмолчининг нафлик функциялари куйидагича берилган: $U_A(X_A, Y_A) = X_A^2 \times Y_A$ ва $U_B(X_B, Y_B) = X_B^2 \times Y_B$ бу ерда X , Y – товарлар сони. Иккаласи биргаликда X товардан 40 бирлик Y товардан 60 бирликдан олиши мумкин. Шартнома эгри чизиги чизилсин.

4. Робинсон ва Жумавойнинг умумий нафлик функциялари куйидагича берилган: $U_R(F, C) = F \times C$ ва $U_J(F, C) = F + \ln C$ бу ерда F, C – балик ва кокослар

ҳажми. Ҷами 10 та балиқ ва 10 та кокос мажуд бўлса, шартнома эгри чизиги акс эттирилсин.

5. Қуйидаги жадвалда шахсларнинг қандайдир x товарни исътемоли қилишлари натижасида олишлари мумкин бўлган нафлик функциялари келтирилган:

№	Шахслар	Нафлик функциялари
1	Қўчқоров Ж.	$Y=2x+5$
2	Қаландаров Қ.	$Y=x^2$
3	Болтайев У.	$Y=x^{0.5}$
4	Зойиров О.	$Y=x^2+x$
5	Рўзийев Ҳ.	$Y=0.5x$

Жадвал маълумотларидан фойдаланиб умумий ижтимоий фаровонлик топилсин.

XV БОБ. ТАШҚИ САМАРАЛАР

Асосий тушунчалар

Трансакцион ёки операциялар харажати - бу товарлар алмашуви соҳасидаги харажатлардир.

Трансакцион харажатлар куйидаги беш кўринишда бўлади:

1. Ахборот кидириш харажати;
2. Музокара олиб бориш ва шартнома тузиш харажати;
3. Ўлчаш харажатлари;
4. Мулк эгаси ҳуқуқини химоя қилиш ва спецификация харажатлари;
5. Оппортунистик харажат харажатлари.

Оппортунистик харажат деб, шерик ҳисобидан фойда олиш мақсадида шартномада кўрсатилган шартларни бажаришдан воз кечадиган шахслар ҳаракатига айтилади.

Ташки самаралар ёки экстерналилар (*externalities*)- бозордаги олди-сотгидан олинадиган, лекин нархда ўз ифодасини топмаган харажат ёки фойда. Улар муайян операцияда катнашадиган бозор субъектлари билан бир каторда учинчи томон билан боғлиқ бўлгани учун ҳам «ташки» деб қабул қилинади. Ушбу харажатлар ёки ютуқлар (фойда) товарлар ва хизматларни ҳам ишлаб чиқаришда, ҳам истеъмол қилишда вужудга келади.

Ташки самара мусбат (ижобий) ва манфий (салбий) самараларга бўлинади. **Манфий самара харажатлар** билан боғлиқ бўлса, мусбат самара учинчи томоннинг ютуғи билан боғлиқдир.

Ташки самара ижтимоий харажатлар (ютуқлар) ва хусусий харажатлар (ютуқлар) ўртасидаги фарқни кўрсатади.

$$MSC = MPC + MEC ,$$

бу ерда: *MSC* - ижтимоий чекли харажат; *MPC* - хусусий чекли харажат; *MEC* - ташки чекли харажат .

Мусбат (ижобий) ташки самара бирор иқтисодий субъектнинг фаолияти бошқа субъектларга ютуқ келтирганда вужудга келади.

$$MSB = MPB + MEB$$

Бу ерда *MSB* - ижтимоий чекли ютуқ; *MPB* - хусусий чекли ютуқ; *MEB* - ташки чекли ютуқ.

Салбий ташки самарага эга бўлган товарлар ва хизматларни кўп ишлаб чиқарилишини камайтириш ва ижобий ташки самарали товарлар ва хизматларни оптимал ҳажмгача ошириш учун ташки самараларни ички самарага айлантириш (трансформация қилиш) керак.

Тартиблаштирадиган солиқ - бу салбий ташки самарага эга бўлган иқтисодий неъматларни ишлаб чиқаришга қўйиладиган ва хусусий чекли харажатни ижтимоий чекли харажатгача кўтарадиган солиқ.

Тартиблаштирувчи субсидия - бу ижобий ташки самарага эга бўлган иқтисодий неъматларни ишлаб чиқарувчиларга ва истеъмол қилувчиларга

бериладиган субсидия бўлиб, у хусусий чекли ютукни ижтимоий чекли ютукка яқинлаштиради.

Чикиндиларга норма ва стандартлар ўрнатиш. Бу ерда саноат чикиндилари таркибидаги зарарли моддалар концентрациясига қўйиладиган миқдорий чек конун томонидан ўрнатилади.

Зарарли чикиндилар учун тўлов. Бу усулга кўра атроф-муҳитга чиқарадиган ҳар бирлик зарарли чикиндиси учун фирмаларга тўлов белгиланади.

Табий муҳитни зарарлаш ҳуқуқини сотиш. Давлат маълум соҳа бўйича зарарли чикиндилар чиқаришнинг мумкин бўлган ҳажмини аниқлаб, уни рухсатнома (лицензия) шаклида аукцион орқали сотади.

Мавзуга доир масала ва топшириқларнинг намунавий ечимлари

1. Ишлаб чиқарилиши салбий ташқи самарага эга бўлган А товарга бўлган талаб мазкур формула кўринишида берилган:

$$P=80-Q$$

таклиф ҳажми эса

$$P=0.5Q-10$$

А товарни сотиш, харид қилиш, ишлаб чиқариш ва ундан фойдаланишда иштирок этмаган учинчи шахснинг харажатлари бир дона товар учун 30 \$ ни ташкил этади.

а) А товарга бўлган мувозанат нарх ва мувозанат ҳажм аниқлансин.

б) айтайлик, ишлаб чиқарувчилар томонидан учинчи шахсларга зарар 30 \$ ҳисобида қоплаб берилди. Шундан кейинги А товарга бўлган янги мувозанат нарх ва янги мувозанат ҳажм топилсин.

Ечим:

а) бозорнинг мувозанат параметрларини топамиз $80-Q=0.5Q-10$ бундан $Q=60$ ва $P=20$ бўлади.

б) учинчи шахсларга зарар 30 \$ ҳисобида қоплаб берилса таклиф функцияси 30 бирликка силжийди $P_5=0.5Q-10+30=0.5Q+20$. Энди янги бозор мувозанатини аниқлаймиз, $0.5Q+20=80-Q$ бундан $Q=40$ ва $P=40$ бўлади. **Жавоб:**

а) мувозанат нарх 20\$ ва ҳажми 60 дона. б) мувозанат нарх 40 \$ ва мувозанат ҳажм эса 40 дона.

2. Монополист маҳсулотига бўлган талаб функцияси $Q_D=2000-4P$ кўринишида берилган. Бу ерда Q -йиллик ишлаб чиқариш ҳажми, минг тонна, P -бир тонна маҳсулотнинг нархи, долларда. Атроф муҳитни ифлосланиши учун тўланадиган тўловлардан ташқари умумий харажат $TC=Q^2-60Q+31360$ минг долларга тенг бўлса:

а) атроф муҳит учун харажатлар ҳисобга олинмаган ҳолда монополистнинг максимал фойдаси аниқлансин.

б) атроф муҳитнинг ифлосланиши учун тўлов $0.5Q^2$ кўринишида бўлса, максимал фойда ҳажми қандай ўзгаради?

с) атроф мухитни ифлосланиши учун тўлов KQ^2 кўринишида бўлса, K нинг кандай кийматларида монополист зарар билан ишлайди?

Ечними:

а) $TR=PQ=Q(500-0.25Q)=500Q-0.25Q^2$. $(TR)'=MR=500-0.5Q$ максимал фойда чекли даромаднинг чекли харажатга тенглигида намоён бўлади, яъни $MR=MC$. $MC=(TC)'=2Q-60=500-0.5Q$ бундан $Q=224$ ва $P=444$ ни топамиз. Монополист фойдаси $\pi=TR-TC=PQ-(Q^2-60Q+31360)=444 \times 224 - 224^2 + 60 \times 224 - 31360 = 31360$ минг S .

б) атроф мухит харажатлари кўшилгандан сўнг умумий харажатлар $TC=1.5Q^2-60Q+31360$ кўринишига келади. Чекли харажат эса $MC=(TC)'=3Q-60$. $MR=500-0.5Q=MC=3Q-60$ бундан $Q=160$ $P=460$ ни топамиз. Монополист фойдаси:

$\pi=TR-TC=PQ-(1.5Q^2-60Q+31360)=444 \times 224 - 1.5 \times 224^2 + 60 \times 224 - 31360 = 28960$ минг S тенг.

Демак $31360 - 28960 = 2400$ минг S га монополист фойдаси камайибди.

с) атроф мухит харажатлари кўшилгандан сўнг умумий харажатлар $TC=(1+K)Q^2-60Q+31360$ кўринишига келади. Чекли харажат $MC=(TC)'=(2+2K)Q-60$.

$MR=500-0.5Q=MC=(2+2K)Q-60$ бундан $Q=560/(2K+2.5)$ ни топамиз.

Монополист фойдаси $\pi=Q(500-0.25Q)-(1+K)Q^2+60Q-31360=560 \times 560/(2K+2.5) - (1.25+K) \times (560/(2K+2.5))^2 - 31360 = 560^2/(4K+5) - 31360 < 0$ бўлиши учун $K > 1.25$ бўлиши керак.

Жавоб: а) 31360 минг S . б) 2400 минг S га камайд. с) $K > 1.25$

Мустақил ишлаш учун масала ва топшириқлар

1. Давлат чиқиндилар учун рухсатнома чиқарди, яъний хар 1 тонна чиқинди учун 10 млн сўмлик. Рухсатномалар сони 100 та бўлганда уни оладиганлар сони 500 кишини ташкил этди. Атроф мухитни химоя қилувчи ташкилот табиатни муҳофаза қилиш мақсадида 20 та рухсатномани сотиб олди ва қолган рухсатномаларнинг нархи 12.5 млн га тенг бўлди. Рухсатномаларга талаб функцияси топилсин?

2. Ишлаб чиқарилиши салбий ташки самарага эга бўлган A товарга бўлган талаб мазкур формула кўринишида берилган

$$P=8000-Q$$

таклиф ҳажми эса,

$$P=0.5Q-1000$$

A товарни сотиш, харид қилиш, ишлаб чиқариш ва ундан фойдаланишда иштирок этмаган учинчи шахснинг харажатлари бир бирлик товар учун 30 пул бирликни ташкил этади.

а) A товарга бўлган мувозанат нарх ва мувозанат ҳажм аниқлансин.

б) айтайлик ишлаб чиқарувчилар томонидан учинчи шахсларга зарар 30 пул бирлиги ҳисобида қоплаб берилди. Шундан кейинги А товарга бўлган янги мувозанат нарх ва янги мувозанат ҳажм топилсин.

3. Кимёвий маҳсулотлар ишлаб чиқарадиган заводнинг мусбат ташқи самараси функцияси атроф муҳитни ифлослантириш учун тўловлардан ташқари $TSB=50Q-Q^2$ кўринишга эга. Атроф муҳит учун ва бошқа бир қанча харажатлар $TPC=2Q+Q^2$ га тенг. Заводнинг табиат ва жамиятга келтирадиган ялпи зарари функцияси $TEC=8Q$ кўринишида.

- а) нарх ва маҳсулот ҳажми топилсин.
- б) манфий ташқи самарадан ялпи йўқотиш топилсин.
- в) бир бирлик маҳсулотни мувозанатлаштирувчи солиқ ставкаси аниқлансин.

4. Б товарга бўлган талаб мазкур формула кўринишида берилган:

$$Q_D=400-10P$$

таклиф ҳажми эса,

$$Q_S=20P-200$$

Бу ерда Q-йиллик маҳсулот ҳажми, минг донада, P-нарх, минг сўмда. Б товарни сотиш, харид қилиш, ишлаб чиқариш ва ундан фойдаланишда иштирок этмаган учинчи шахснинг харажатлари $TEC=735+6Q$ ни ташкил этади.

- а) Б товарга бўлган мувозанат нарх ва мувозанат ҳажм аниқлансин.
- б) айтайлик ишлаб чиқарувчилар томонидан учинчи шахсларнинг зарари тўла қоплаб берилди. Шундан кейинги Б товарга бўлган янги мувозанат нарх ва янги мувозанат ҳажм топилсин.

5. Монополист маҳсулотига талаб функцияси $Q_D=3000-3P$ кўринишида берилган. Бу ерда Q-йиллик ишлаб чиқариш ҳажми, минг тонна, P-1 тонна маҳсулот нархи, долларда. Атроф муҳитни ифлосланиши учун тўланадиган харажатлардан ташқари умумий харажат $TC=Q^2-20Q+30000$ минг доллар бўлса:

- а) атроф муҳит учун харажатлар ҳисобга олинмаган ҳолда, монополистнинг максимал фойдаси аниқлансин.
- б) атроф муҳитни ифлосланиши учун тўлов $0.4Q^2$ кўринишида бўлса, максимал фойда ҳажми қандай ўзгаради?
- в) атроф муҳитни ифлосланиши учун тўлов KQ^2 кўринишида бўлса, K нинг қандай қийматларида монополист зарар билан ишлайди?

6. Б товарга бўлган талаб мазкур формула кўринишида берилган:

$$Q_D=600-20P$$

таклиф ҳажми эса,

$$Q_S=25P-300$$

Бу ерда Q-йиллик маҳсулот ҳажми, минг донада, P-нарх минг сўмда. Б товарни сотиш, харид қилиш, ишлаб чиқариш ва ундан фойдаланишда иштирок

этмаган учинчи шахснинг харажатлари бир бирлик товар учун 10 пул бирликни ташкил этади.

а) Б товарга бўлган мувозанат нарх ва мувозанат ҳажм аниқлансин.

б) айтайлик ишлаб чиқарувчилар томонидан учинчи шахсларга зарар 4.5 пул бирлиги ҳисобида қоплаб берилди. Шундан кейинги Б товарга бўлган янги мувозанат нарх ва янги мувозанат ҳажм топилсин.

7. Кимёвий маҳсулотлар ишлаб чиқарадиган заводнинг мусбат ташки самараси функцияси атроф муҳитни ифлослантириш учун тўловлардан ташқари $ТСВ=200Q-5Q^2$ кўринишга эга. Атроф муҳит учун ва бошқа бир қанча харажатлар $ТРС=20Q+Q^2$ га тенг. Заводнинг табиат ва жамиятга келтирадиган ялпи зарари функцияси $ТЕС=10Q+1.5Q^2$ кўринишида берилган бўлса:

а) нарх ва маҳсулот ҳажми топилсин;

б) манфий ташки самарадан ялпи йўқотиш топилсин;

в) бир бирлик маҳсулотга мувозанатлаштирувчи солиқ ставкаси аниқлансин.

8. Университетнинг чекли даромад функцияси $МРВ=490-4Q$ кўринишида, бу ерда Q – йиллик университет битирувчилари сони, минг киши ҳисобида. Университет талабаларининг ўртача харажатлар функцияси $ТРС=2+10Q$ кўринишида. Университет битирувчиларининг ташки ижобий самараси $ТЕВ=40Q$ га тенг.

а) битирувчилар сони ва йиллик ўқитиш суммаси топилсин.

б) ижобий ташки самара орқали ялпи даромад аниқлансин.

в) битта талабага бериладиган мувозанатлаштирувчи субсидия ҳажми аниқлансин.

Тестлар

1. Манфий ташки самарадорлик шунга олиб келадики, товар:

а) кам миқдорда ишлаб чиқарилади ва унга асосланмаган юқори нархлар белгиланади;

б) ортикча ишлаб чиқарилади ва унга асосланмаган юқори нархлар белгиланади;

в) кам миқдорда ишлаб чиқилади ва жуда паст нархлар белгиланади;

г) ишлаб чиқарилмайди;

д) жуда кўп ишлаб чиқарилади ва жуда паст нархлар белгиланади.

2. Трансакцион харажатлар қуйидаги кўринишда бўлиши мумкин:

а) ахборот кидириш харажати;

б) музокара олиб бориш харажатлари;

в) оппортиunistлик ҳаракат харажатлари;

г) мулк эгаси ҳуқуқини химоя қилиш харажатлари;

д) барча жавоб тўғри.

3. Ташки самара бу-

- а) ижтимоий харажатлар ва хусусий харажатлар йиғиндисидан иборат;
- б) ижтимоий харажатлар ва хусусий харажатлар орасидаги фарқдан иборат;
- в) ижтимоий даромадлар ва хусусий даромадлар йиғиндисидан иборат;
- г) ижтимоий даромадлар ва хусусий даромадлар орасидаги фарқдан иборат;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

4. Чекли ижтимоий харажат бу-

- а) чекли хусусий харажат билан чекли ташки харажат йиғиндисига тенг;
- б) чекли хусусий харажат билан чекли ташки харажат орасидаги фарқка тенг;
- в) чекли ички харажат билан чекли ташки харажат йиғиндисига тенг;
- г) чекли ички харажат билан чекли ташки харажат орасидаги фарқка тенг;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

5. Чекли ижтимоий харажат ва чекли ташки харажатлар 20 % га ошиб кетса чекли хусусий харажат қандай ўзгаради?

- а) 20 % га ошади;
- б) 20% га камаяди;
- в) ўзгармайди;
- г) 10% га ошади;
- д) Тўғри жавоб йўқ.

6. Ижтимоий чекли харажат 400 бирликка, хусусий чекли харажат 200 бирликка ошса, ташки чекли харажат қандай ўзгаради?

- а) 600 бирликка ошади;
- б) 200 бирликка ошади;
- в) 200 бирлик камаяди;
- г) 600 бирликка камаяди;
- д) тўғри жавоб йўқ.

«Ишлаб чиқариш харажатлари» мавзуси бўйича тайёрланган КЕЙС-СТАДИ

I. ПЕДОГОГИК АННОТАЦИЯ

1. *Ўқув курсининг номланиши:* “Микроиктисодиёт” (II-босқичда таълим олаётган бакалавр учун)

Мавзунинг номи: “Ишлаб чиқариш харажатлари”

2. *Яратилган кейснинг мақсади:* Ишлаб чиқариш харажатларини оптималлаштиришни ўрганиш ва корхоналарнинг зарарсиз ишлаш нуқтасини аниқлаш.

Кейс муваффақиятли ўз ечимини топганда талабалар куйидаги *натижаларга* эришадилар:

а) корхона харажатларининг ҳисоблаш ва уларни ажратишни;

б) корхона фаолиятига ялпи баҳо бериш ҳамда мантикий хулосалар ясашни;

в) бой берилган имкониятларни ҳисоблашни;

г) оптимал ишлаб ишлаб чиқариш ҳажмини танлашни;

д) реал ҳаётда фаолият юритаётган конкрет бир фирма мисолида жами харажатлар ҳисоби билан танишиш ва ишлаб чиқариш ҳажмини белгиланган маблагда ишлаб чиқариш ресурслари нархидан фойдаланиб максималлаштириш йўлларини ўрганадилар.

3. Мазкур кейс реал ҳаётимизда фаолият юритаётган очиқ акциядоларлик жамияти *маълумотлари* асосида ишлаб чиқилган.

4. *Кейсда фойдаланилган маълумотлар манбаи:* Янгийўл “БИОКИМЁ” ОАЖнинг 2006-2007 йиллардаги молиявий ҳисоботлари, харажатлар калькуляцияси, бошқарув тузилмаси ҳамда жамиятнинг 2007 йил учун тузилган ижтимоий-иктисодий ривожланиши ақс этган Бизнес режаси асос қилиб олинган.

5. Яратилган ушбу кейс *дала тадқиқотлари* сирасига кириб, унда қўйилган савол ва топшириқлар сюжетли тарзда тузилган. *Кейснинг объекти* сифатида юқорида зикр этганимиздек, Янгийўл “БИОКИМЁ” ОАЖ олинган. Маълумотлар аниқлиги ва ишончлилигига тўлиқ қафолат берилади. Кейс тузилиши жиҳатидан *ўрта* ҳажмдаги кейс-стадилар сирасига кириди.

6. *Дидактик мақсадларга кўра*-синтез ва таҳлиллар қилиш жараёнларини ўргатиш ва баҳолаш ҳисобланади. Масаланинг қўйилиши изчиллик асосида кетма-кет тарзда таҳлилий жараёнлар асосида ишлаб чиқилган. Муаммоли вазиятларга жавоб излаш ва ечиш мақсадида назарий билимлар турли хилдаги кўрсатмалар, қўлланмалар, эслатмалар тарзида берилган Амалий машғулот дарси кейс-технологияси асосида ташкил этилганда талабаларнинг ҳар бир хатти харакати, уларнинг қўйилган муаммога бўлган қарашлари, сабабий боғлиқликдаги таҳлиллари ҳамда хулосалар ясашларини кузатиш ва баҳолаш осон кечади. Баҳолаш учун “Вазиятли таҳлил варақаси”нинг мавжудлиги ишни енгиллаштиради, бу эса ўз навбатида кейснинг *афзал жиҳатларини* намоён этади.

7. Ишлаб чиқилган мазкур кейсдан “Корхона иқтисодиёти”, “Бизнес режалаштириш”, “Тадбиркорлик асослари”, “АСМ иқтисодиёти”, “Корхоналар

фаолиятини ташкил этиш ва бошқариш” фанларининг амалий машғулотларида кенг *фойдаланиш* мумкин.

ТАЛАБАЛАРГА БИЛДИРИЛГАН МУРОЖААТНОМА

Хурматли талаба! Ўқиб ўрганиш давомида гувоҳи бўлганингиздек, бозорли иктисодиёт шароитида онгли ҳаракат қилаётган ҳар бир тижоратга асосланган фирманинг бош мақсади- фойдани максималлаштиришдан иборатдир. Фойдага эришиши учун хўжалик юритувчи субъектлар маълум даражада ҳаражатлар қилишга мажбурдирлар.

Маълумингизким, товар ва хизматларни ишлаб чиқариш учун сарфланадиган иктисодий ресурслар ҳаражатлар манбаини ташкил этади. Маълум миқдорда маҳсулот ишлаб чиқаришни таъминлаш учун ишлаб чиқариш омиллари турли нисбатда ўзаро боғланиши мумкинлиги бизга аён. Демак, бугун сизларга тақдим қилмоқчи бўлган кейсимиз айнан ҳаражатлар ва уларнинг таҳлилига бағишланади. Бунинг учун сиз азиз талабалардан ишлаб чиқариш ҳаражатлари тўғрисидаги билимларингизни мустаҳкамлаб олиш ва “такрорлаш билимлар онаси” кабилида иш тутишларингизга тўғри келади. Шундагина, мазкур кейсда берилган муаммоли вазиятга ўз жузъий қарашларингиз, ечим ва ҳулосаларингизни баён эта оласиз. Қўйилган муаммоли вазиятга тўғри ва аниқ ечимларни бера олиш натижасида эса, сиз билимларингизни чуқурлаштиришга, қуникмалар ҳосил бўлишига ҳамда прогнатиклик қобилиятингизни ривожлантиришга муваффақ бўла оласиз деган умиддамиз.

Кейсда назарда тутилаётган муаммоли вазиятлар Республикамизда фаолият юритаётган Янгийўл “БИОКИМЁ” ОАЖ мисолида кечади. *(Маълумот ва иқтисодий кўрсаткичлар жамиятнинг йиллик ҳисоботларидан олиниб тузилган)*

II КЕЙС МАТНИ

МУҚАДДИМА

Азиз талабалар, маърузаларда эшитган ёки мустақил равишда ўқув қўлланмалардан фойдаланиб ўрганган бўлсангиз, ишлаб чиқариш харажатлари яратилиши кутилаётган товар ва хизматларнинг хажмига бевосита боғлиқдир. Яна шу нарсани қўп бора таъкидлаган эдикки, иқтисодчи ишлаб чиқариш харажатларига фирманинг молиявий балансига қизиқадиган бухгалтерга ўхшаб қарамайди. Бухгалтерлар фирма молиясини ретроспектив тарзда тушунишга мойил бўладилар, чунки улар актив (кирим) билан пассив (чиқим)ни назорат қилишлари ва ўтмишдаги фирма фаолияти самарадорлигини баҳолашларига тўғри келади.

Иқтисодчилар ва раҳбарлар, аксинча, фирманинг истикболи билан қизиқадилар. Улар келгусидаги харажатлар ва уларни қандай пасайтириш ҳамда самарадорликни қандай ошириш тўғрисида қайғурадилар. Уларнинг наздида асосий муаммо- ишлаб чиқариш ресурсларига кетаётган сарфиётни оптималлаштириш иборатдир.

Тақдим қилинаётган мазкур кейс, айнан юқорида биз зикр этган масалаларга багишлангани боис *долзарблик* касб этади. Шунинг билан бирга, муаммоли вазиятни қамраб олган ушбу кейсни ечиш давомида сизлар қуйидагиларга:

- ✿ ўтилган мавзуларни мустахкамлашга;
- ✿ тасавурларингизни тушунча даражасига келтириш имкониятига;
- ✿ харажатларни туркумлашга;
- ✿ ўртача харажатларни ҳисоблаш ва чекли харажатларнинг мохиятини англаб етишга эришасизлар.

Келинг энди сизларга “Ишлаб чиқариш харажатлари” тўғрисида эгаллаган билимларингизни текшириб кўриш ва баҳолаш мақсадида реал ҳаётимиздан олинган материаллар асосида яратилган муаммоли вазиятимизни тақдим этамиз. (*Шартни диққат билан ўқиб чиқишларингиз талаб этилади!*)

ИШЛАБ ЧИКИЛГАН МАММОЛИ ВАЗИЯТ

Хурматли толиби илм тасаввур килинги, Сизни Тошкент вилояти Янги йўл шаҳрида фаолият юритаётган озик-овқат корхонаси бўлмиш, “БИОКИМЁ” ОАЖнинг бош рахбари мутахассис сифатида ёрдамга чорлади. Сизда тасаввур хосил бўлиши учун жамият рахбари корхонананг тарихи билан боғлиқ ҳамда бугунги кунда нечоғли ахамиятга эга бўлган ва ихтисослашув даражаси ақс этган тубандаги маълумотлар билан таништирди.

Тошкент вилояти Янги йўл шаҳридаги “БИОКИМЁ” ОАЖ республика миқёсида йирик ишлаб чиқарувчи заводлардан бири ҳисобланади. Бу ташкилот 1957 йилда ташкил топган бўлиб, спирт маҳсулотини ишлаб чиқаришга ихтисослашгандир. Ташкил этилганда қуввати бир йилда 170,0 минг дал техник спирт ишлаб чиқаришга қодир деб белгиланган эди.

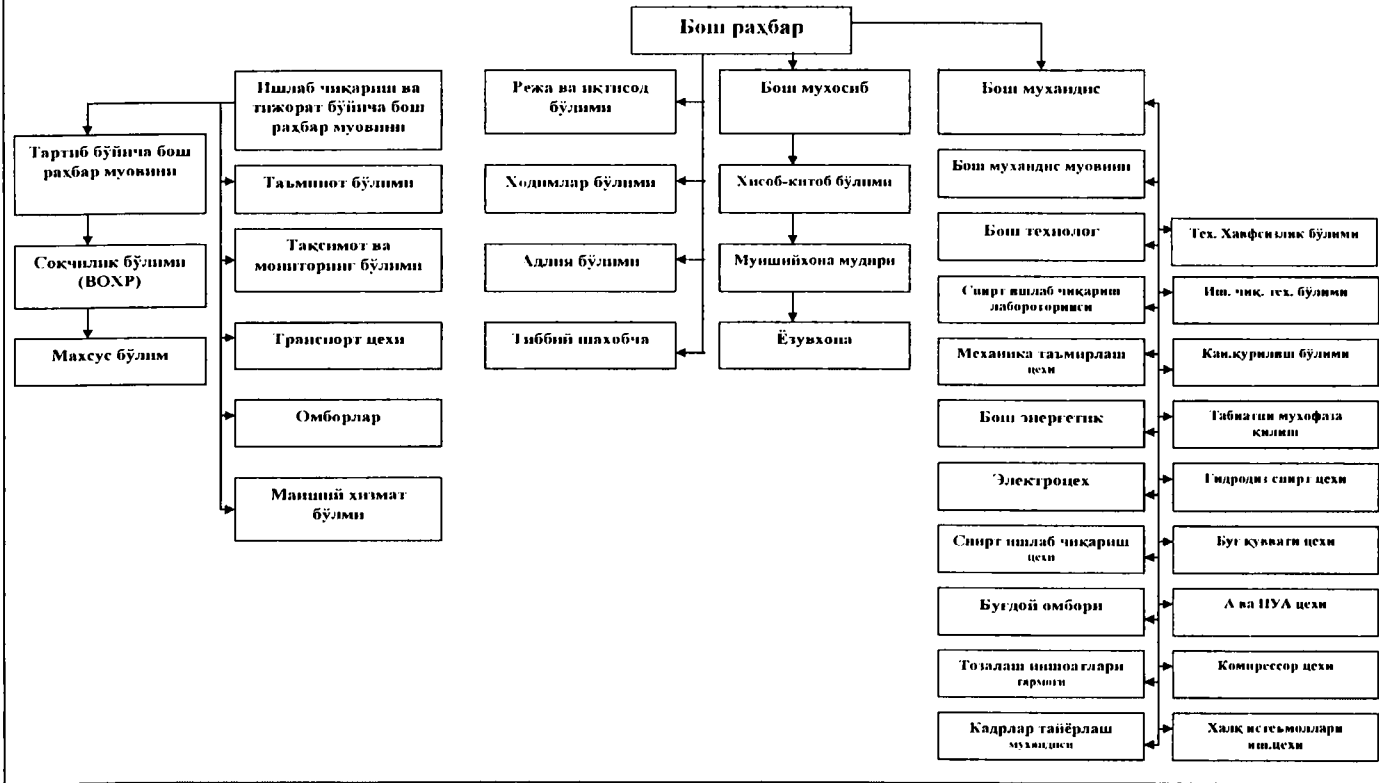
Спирт припаратининг асосий наменклатураси бўлиб, “Этил” ва “Метил” маҳсулотлари ҳисобланади. Дастлаб тўлалигича давлатга қарашли бўлган завод, мустақиллигимиздан сўнг очик турдаги акциядорлик жамиятига айлантирилди. Хозирда, умумий акцияларнинг 51 фоизи давлатнинг ҳиссасига тўғри келади. Ҳукумат қарори билан 1992 йилда “БИОКИМЁ” ОАЖ да бугдойни қайта ишлаб озик-овқат спиртини ишлаб чиқиш учун янги қурилиш мажмуи бошлаб юборилди. 1998 йилда бошланган цех тугатилиб ишга туширилди ва йилига 821.4 минг декалитрга тенг озик-овқат спиртини ишлаб чиқариш қувватига эга бўлинди.

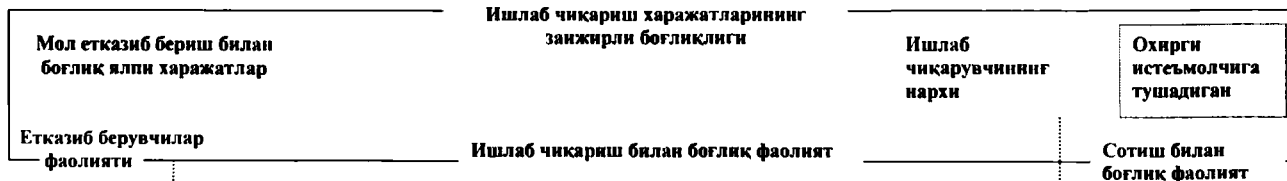
Ишлаб чиқарилаётган маҳсулотларнинг асосий истеъмолчиси бўлиб, Ўзбекистон “ВИНО-САНОАТ” холдинг компанияси ҳисобланади. Заводнинг эгаллаб турган майдони 22 га ни ташкил этади. Бугунги кунда, заводда ўртача 470 киши меҳнат қилмоқда.

“БИОКИМЁ” ОАЖ ташкилий тузилмаси ва ишлаб чиқариш харажатларининг умумий занжирли боғлиқлигига доир схемалар қуйида берилган:

“БНОКИМЕ” ОАЖ ташкилий тузилмаси

1-ЧИЗМА





Ишлаб чиқаришда сотиб олинган материаллар, бирнкмалар ва ресурслар	Ишлаб чиқариш фаолияти	Маркетинг ва сотиш	Харидорларға хизмат кўрсатиш ва техник таъминот	Персонал фаолиятини рағбатлантириш	Маъмурий -хўжалик фаолияти	Фойда маржаси	Улгуржи савдода дистрибьютер ва дилерларнинг фаолияти	Чакана савдо
<i>Харажатларнинг асосий элементлари</i>	<i>Харажатларнинг асосий элементлари</i>	<i>Харажатларнинг асосий элементлари</i>	<i>Харажатларнинг асосий элементлари</i>	<i>Харажатларнинг асосий элементлари</i>	<i>Харажатлар нинг асосий элементлари</i>			
Сотиб олинган хом-ашё материаллар	Био ва иншоатлар Тўплаш ва кадоклан Илпчи кучи	Сотувчилар иши Реклама ва товарни бозорға олиб чиқиш	Таъмирлаш хизмати Буюртмаларға ишлов бериш	Мукофот ва тўловлар Малакани ошириш Ички муносабатларни тартибга солиш	Молиявий ва бухгалтерия хизмати Хукукий хизмат Жамият билан алоқа			
Энергия	Техник хизмат Ишлаб чиқарилган жараённи	Бозорни ўрганиш Дилер ва дистрибьютерлар билан бўлган муносабатлар	Пресоналарни ўқитиш Эхтиёт қисмлари Транспорт хизмати режалаштириш	Компьютер хизмати Медицина хизмати ва озиқ-овқат билан таъминлаш Техник хавфсизлик	Умумий бошқарув тўловлари Олинган кредит учун фонг			
Келтирилган молларни назорат қилиш ва оморға жойлаш	Ишлаб чиқарилган маҳсулотларни синовдан ўтказиш Сифат назорати Захира бошқаруви Ички материалларға ишлов бериш Ишлаб чиқариш устидан умумий назорат			Озиқ-овқат ва махсус кийимлар учун дотация Касаба уюшмаси билан муносабат	Олинган кредит учун фонг харажатлари Ички тартиб қоидалари		Дистрибьютер, улгуржи дилерлар, чакана сотувчилар ва хар қандай охириги истеъмолчиға маҳсулотларни етказиб бериш билан боғлиқ бўлган фаолиятни камраб олувчи барча харажатлар	

**Ташкилотнинг 2006 ва 2007 йилларда намоён бўлган асосий иқтисодий
кўрсаткичлари**

Кўрсаткичлар	2006й.	2007й.	Ўсш суръати, фонзда
Маҳсулотларни реализация қилишдан тушган даромад, минг сўм	7543880	8460547	112,1
Маҳсулотларга кетган жами сарф харажатлар, минг сўм	6005192	7163262	119,3
Ялпи фойда, минг сўм	1538688	1297285	84,3
Рентабеллик даражаси, фонзда	26.5	18.1	68,3
Ишчи ва ходимлар сони	465	460	98,9

Жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, 460 киши меҳнат қилаётган жамоа 2007 йилда 8460547 минг сўмлик маҳсулот яратган. Ялпи фойдаси умумий даромаддан ишлаб чиқариш харажатларини айириб ташланганда 1297285 минг сўмни ташкил этган. Корхонананг рентабеллик даражасидан айтиш мумкинки, корхона хар бирлик сўмлик қилинган харжати эвазига 18.1 тийинлик фойда кўрган.

“БИОКИМЁ” ОАЖ бош раҳбарини сизни ёрдамга чорлашдан асосий мақсади шундаки, 2008 йилнинг 10-11 март кунлари хабарингиз бўлса, Туркманистон Президенти ва бир қатор мутасадди ташкилот ва иторалар раҳбарлари бошчилигидаги делегация Ўзбекистонда давлат ташрифи билан меҳмон бўлишди. Ташрифдан кўзланган мақсад икки томонлама ўзаро ижтимоий-сиёсий, маданий-маърифий, савдо ва иқтисодий алоқаларни мустахкамлашдан иборатдир. Ташкил этилган бизнес форумда Ўзбекистон ва Туркманистон ўртасида йирик лойиҳаларни ҳамкорликда ташкил этиш ҳамда қушма корхоналар тузиш бўйича келишув ва битимлар имзоланди.

Буни қарангки, айнан “БИОКИМЁ” ОАЖ билан ҳамкорликда иқтисодий лойиҳалар, савдо алоқаларини мустахкамлаш юзасидан Туркманистон томони қизиқиш билдирди. Ўзаро мулоқотлар давомида Туркманистонлик ҳамкорларимиз биздан озик-овқат спиртини ишлаб чиқариш харажатлари тўғрисида аналитик таҳлиллар билан ёзма равишда баён этиб беришимизни илтимос қилишди. Иқтисодчимиз меҳнат сафари билан чет элда бўлганлиги боис, ишлаб чиқариш харажатларига боглик бир қанча кўрсаткичларни 2-жадвал маълумотларига таяниб таҳлил қилишга ёрдам берсангиз.

“БИОКИМЕ” ОАЖнинг озик-овкат спиртини ишлаб чиқариш учун сарфлайдиган харажатлар туркуми (сўмда) 2-жадвал

Озик-овкат спиртини ишлаб чиқариш ҳажми, дал ¹	Тозаланган бутдой	Термолаза	Глюкозид	Пропайв	Олтин гургут кислотаси	Кабомид	Ўсимлик ёғи	Ёқилги-энергия учун сарфлар	Ишчиларга тўланадиган иш ҳақи	Ходимларга тўланадиган иш ҳақи	Амортизация харажатлари
220	32.9	2036.3	2147.9	13947.6	2.6	46	316.9	238328.2	51961.8	258689	770000
240	35.9	2221.5	2343.2	15215.5	2.8	50.2	345.6	243278.4	54685.6	258689	770000
280	41.8	2591.7	2733.7	17751.4	3.3	58.5	403.2	262655.9	63133.2	258689	770000
340	50.8	3147.1	3319.5	21555.3	4	71.1	489.6	293778.6	76304.6	258689	770000
450	67.2	4165.3	4393.5	28529.1	5.3	94	648	382463.7	100285.5	258689	770000
530	79.2	4905.7	5174.5	33800.9	6.3	110.8	763.2	456713.1	120180.7	258689	770000
610	91.1	5646.2	5955.6	38672.8	7.2	127.5	878.4	548563.3	140075.9	258689	770000
700	104.6	6479.3	6834.3	44378.6	8.3	146.3	1008	677322.6	160333	258689	770000
830	124	7682.6	8103.5	52620.3	9.8	173.5	1195.2	871108.4	193037.7	258689	770000
910	136	8424.1	8884.6	57692.2	10.8	190.2	1310.4	1037774.8	219932.9	258689	770000
1000	149.4	9256.1	9763.3	63398	11.9	209	1440	1279810.3	240190	258689	770000

¹ 1 дал-10 литрга тенг деб қаралади.

Сизга қўйиладиган савол ва топшириқларимиз қуйидагича тартибланади:

➤ Жамиятнинг ўзгармас ва ўзгарувчан харажатларни гуруҳлаштиринг ва қийматини ҳисобланг;

➤ Умумий харажатлар ва ўртача умумий харажатлар функциясини ҳосил қилинг ҳамда графикда тасвирланг;

➤ Чекли харажатлар функцияси графигини акс эттиринг ҳамда нечанчи маҳсулотни ишлаб чиқаришдан бошлаб ўртача ўзгарувчан харажатлар ўсишни бошлайди? Бунинг сабабини тушунириб беринг;

➤ Қисқа муддатли оралиқда оптимал ишлаб чиқариш ҳажминини харажатларга боғлиқ ҳолда изохланг ҳамда фирма маҳсулотининг нархи неча сўмдан паст бўлса, ишлаб чиқариш шартсиз равишда ёпилади?

➤ Корхона иқтисодчиси томонидан охирига етказилмаган харажатларга тегишли бўлган қўғиндаги жадвалларни тўлдиринг.

3-жадвал

Ўзгармас, ўзгарувчан, умумий, чекли ва ўртача харажатлар

Q, дал	FC, сўм	VC, сўм	TC, сўм	AFC, сўм	AVC, сўм	ATC, сўм	MC, сўм
0	1028689						
220		308820.5					
240							467.91
280			1378062				
340						4198.262	
450		520681.6					
530				1940.923			1260.66
610			1768707				
700		896615					
830					1366.331		
910		1334356					
1000							2998.574

4-жадвални тўлдиришингиз учун Сизга ушбу рақамлар тақдим этилади:

- ⇒ 5 дал озик-овқат спиртини ишлаб чиқариш учун ўртача ўзгармас харажатлар (AFC) 2000 сўмга;
- ⇒ 4 дал спирт ишлаб чиқариш учун ўртача ўзгарувчан харажатлар (AVC) 850 сўм қийматга;
- ⇒ 6 дал спирт ишлаб чиқариш учун умумий харажатлар (TC) 1240 сўмга кўпаяди;
- ⇒ 5 дал спирт ишлаб чиқариш учун ўртача умумий харажатлар (ATC) 2880 сўмга тенг;
- ⇒ 1 дал озик-овқат спирти ишлаб чиқариш учун ўзгарувчан харажатлар 1000 сўмни ташкил этади;
- ⇒ 8 дал спирт ишлаб чиқариш учун умумий харажатлар (TC) 19040 сўмга;
- ⇒ 7 дал спирт ишлаб чиқарилганда ўзгарувчан харажатлар (VC) 1535 сўмга ошади;
- ⇒ 3 дал ишлаб чиқарилганда ўртача ўзгармас харажатлар ҳамда ўртача ўзгарувчан харажатлар йиғиндиси (AFC+AVC) 4185 сўмни ташкил этган;
- ⇒ Спирт ишлаб чиқариш 1 далдан 2 далга ошганда (ATC) 5100 сўмга пасаяди.

4-жадвал

Q	FC	VC	TC	AFC	AVC	ATC	MC
0							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							

3. ТАЛАБАЛАР УЧУН УСЛУБИЙ ҚЎЛЛАНМАЛАР

Муаммо: Ишлаб чиқариш харажатларини оптималлаштириш ва фирманинг зарарсиз ишлаш нуқтасини аниқлаш.

Муаммони ҳал этиш учун амалга оширилиши лозим бўлган вазифалар:

- Ўзгармас ва ўзгарувчан харажатларнинг бир-биридан фарқини англаб етиш;
- Ўртача ўзгармас, ўзгарувчан, умумий харажатларни корхонанинг кўрсаткичларига асосланиб ҳисоблашларни амалга ошириш;
- Корхонанинг ўртача харажатлари функцияисни ҳисоблаб чиқариш ва графикда акс эттиришни ўрганиш;
- Қисқа муддатли ораликда фирманинг оптимал ишлаб чиқариш ҳажмини аниқлаш;
- Корхона маълумотларига таяниб ва корхонанинг ҳисобланган ўртача харажатлар таҳлили асосида корхонанинг зарарсиз ишлаш нуқтасини топиш.

ЕЧИШ АЛГОРИТМИ

Хурматли талаба, қўйилган топшириқ ва вазифаларни ҳал этишингиз учун ўтилган мавзуларни яхшилаб қайтадан ўқишингиз, айниқса, жамият тўғрисидаги статистик маълумотларни диққат билан ўрганишингиз ва қўйилган шарт доирасида ҳисооларни амалга оширишингиз талаб этилади. Шунинг билан бирга, сабабий боғлиқликда амалга оширишингиз кутилаётган таҳлил натижаларини ҳамда хулосаларингизни аниқ ва равшан баён этишга ҳаракат қилинг.

Сизга осон бўлиши учун ечиш усуллари, ўқув материаллари, эслатма ва услубий кўрсатмаларни беришни лозим топдик.

1. Ишлаб чиқариш ҳажмига боғлиқ бўлган харажатларни ўзгарувчан ва боғлиқ бўлмаган харажатларни ўзгармас (доимий) харажатлар эканлигини билган ҳолда ажратиб чиқиш лозим.

2. Умумий харажатлар бу ўзгармас ва ўзгарувчан харажатлар йиғиндисини эканлигини эсдан чиқарманг. Ўртача умумий, ўртача ўзгарувчан харажатлар

функциясини ҳисоблашда Excel дастуридан фойдаланиб тузишни тавсия этамиз ва графикадаги тасвирини акс эттиришни унутманг.

3. Чекли харажатлар бу қўшимча бирлик маҳсулотларни ишлаб чиқариш учун сарфланаётган қўшимча харажатлардир. Демак, сиз маҳсулот ишлаб чиқариш хажми ва чекли харажатлар миқдорини аниқлаганингиздан сўнг Excel дастурига киритиб керакли камандаларни бажарганингизда чекли харажат функцияси ва графигига эга бўласиз.

4. Ўртача ўзгарувчан харажатлар минимуми оптимал ишлаб чиқариш хажми эканлигини эсдан чиқарманг.

ВАЗИЯТЛИ ТАҲЛИЛ ВАРАҚАСИ

Таҳлил босқичининг номи	Таҳлил босқичининг мазмуни	Таҳлил босқичи	Баҳолиши мезонлари
1. Вазиятли таҳлил	1. Вазиятнинг аниқ ҳолатини англаган ҳолда зарурий маълумотларни тўплай олиш. 2. Вужудга келган вазиятни ҳал этиш учун назарий билимларга таяниб, қилиниши лозим бўлган вазифаларни бир тизимга келтириш.		1-5 балл 2- 10 балл
2. Муаммонинг шаклланиши	Муаммода акс этган асосий хусусиятлар: а) Харажатларни гуруҳлаштириш ва уларни ажратиш; б) Ўртача харажатларни аниқлаш формуласидан фойдаланиб ҳисоб-китобларни амалга ошириш; в) Чекли харажатларни ҳар бир қўшимча ишлаб чиқариш хажми доирасида ҳисоблаш; д) Ҳисобларни тўғри йўлга қўйган ҳолда жадвални тўлдириш.		a -5 балл b -5 балл c -5 балл d -5 балл

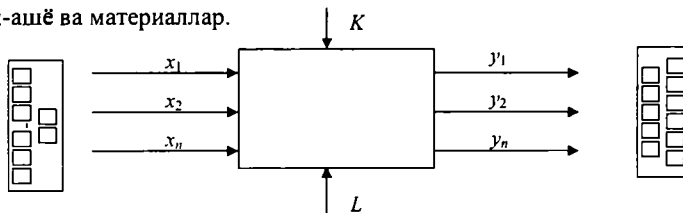
<p>3. Вазиятда назарда тутилган ҳолатларнинг аналитик кўриниши</p>	<p>1. Ўртача умумий, ўртача ўзгарувчан харажатлар функцияси ва график кўринишини акс эттириш.</p> <p>2. Корхонанинг оптимал ишлаб чиқариш ҳажмини графикда изохлаш.</p>		<p>1-10 балл 2- 10 балл</p>
<p>4. "Нима учун" техникасидан фойдаланиб масалага танқидий ёндашиш</p>	<p>1. Ўртача харажатларни ҳисоблаш зарурлигини асослаш.</p> <p>2. Чекли харажатларни ҳисоблаш моҳиятини очиб бериш.</p> <p>3. Иқтисодий харажатларни ҳисоблаш зарурлигини асослаш.</p>		<p>1- 5 балл 2- 5 балл 3- 10 балл</p>
<p>5. Қўйилган масаланинг ечимини ишлаб чиқиш</p>	<p>Муаммоли вазият ечимини ҳал этмоқ ва керакли ҳулосаларни ёзма равишда баён этиш.</p>		<p>20 балл</p>

ЎҚУВ-УСЛУБИЙ МАТЕРИАЛЛАР

Бозор қонунарига асосан барча моддий неъматлар ишлаб чиқарувчи субъектлар қисқа муддатли давр оралиғида максимал фойда олишга интиладилар. Бунинг асосий сабабларидан бири - қисқа муддатли даврда ресурслар нархларининг ўзгарувчанлигидадир. Талаб ва тақлиф қонунига асосан моддий неъматлар ишлаб чиқарувчи барча фирмалар ресурслар бозоридан маълум турдаги ресурсларни харид қилиб, ишлаб чиқариш жараёнини амалга оширадилар.

Ишлаб чиқариш жараёни – бу фирмаларнинг асосий фаолият тури бўлиб, бу жараён чекланган ишлаб чиқариш ресурсларидан фойдаланган ҳолат амалга оширилади. Фирмалар ишлаб чиқариш жараёнида чекланган омилларнинг йириклашган уч гуруҳидан фойдаланадилар:

- меҳнат;
- капитал;
- хом-ашё ва материаллар.



Сарфланган ишлаб чиқариш омиллари миқдори билан, ушбу омиллардан фойдаланган ҳолда максимал ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдори ўртасидаги боғлиқликни ишлаб чиқариш функцияси орқали ифодалаш мумкин:

$$Q = F(K, L, M).$$

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

Ўзгармас харажат (FC) ва ўртача ўзгармас харажатлар (AFC) чизиги графикда қуйидагича тасвирланади (1-расм).



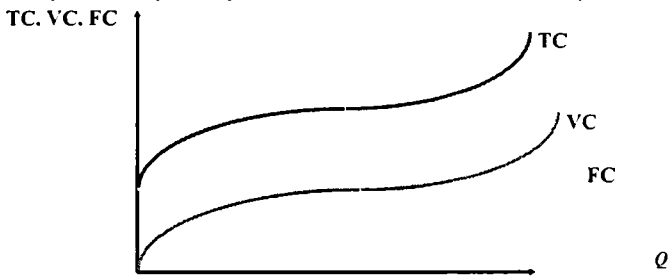
1-расм. FC ва AFC қилини график.

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,

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

Ўртача харажатни баъзи ҳолларда TC ўрнига C билан ҳам белгилайди.

График кўринишда умумий харажат чизиги ўзгармас ва ўзгарувчан харажатлар чизикларини қўшиш билан ҳосил қилинади (3-расм).



3-расм. Умумий харажатлар.

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:

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

ATC , AFC ва AVC чизикларининг графикдаги кўриниши қуйидаги расмда келтирилган (4-расм).



4-расм. ATC , AFC ва AVC чизикларининг графиклари.

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

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

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

Бу ерда чекли ўзгармас харажат $\frac{\Delta(FC)}{\Delta Q} = 0$ бўлгани учун, чекли харажат

чекли ўзгарувчан харажат MVC га тенг ($MC = MVC$).

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

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

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

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

4. АМАЛИЙ МАШҒУЛОТЛАРДА МУАММОЛИ ВАЗИЯТНИ ЕЧИШ БЎЙИЧА (КЕЙС) ЎҚИТИШ ТЕХНОЛОГИЯСИ

Факультет: «Иқтисодиёт» Кафедра: “Тармоқлар иқтисодиёти”	Ўқув предмети: Микроиқтисодиёт	Мавзу рақами: 10-Мавзу Соатлар ҳажми: 2 соат
Талабалар сони: 25 тагача	ЎТ муаллифи: Мустафақулов Ш.И.	Ўқитувчи: Мустафақулов Ш.И.
Ўқув машғулоти шакли:	Маммоли вазиятни ечиш орқали билимларни мустаҳкамлаш ва чуқурлаштириш.	
Амалий машғулотни ўтказиш режаси:	<ul style="list-style-type: none"> • Кейс-стадига кириш • Билимларни мустаҳкамлаш ва муаммоннинг долзарблигини талқин этиш • Реал ҳаётдан олинган корхона харажатларини ўрганиш • Натижалар тақдироти • Муаммоли вазиятнинг ечиларига доир муҳокамани ташкил этиш ҳамда устувор гоёларни ажратиш ва баҳолаш • Энг муқобил вариантни танлаш • Гуруҳларнинг ишлаш фаолиятини ва мақсадга нечоғли эришганлик натижаларини баҳолаш ва хотима ясаш 	
Ўқув машғулотининг мақсади:	Ишлаб чиқариш харажатларини оптималлаштиришни ўрганиш ва корхоналарнинг зарарсиз ишлаш нуктасини аниқлаш.	
Педагогик вазифалар: <ul style="list-style-type: none"> • Назарий олинган билимларни амалиётга тадбиқ этиш йўлларини муаммоли вазиятлар орқали ўргатиш; • Кейсда ишлаб чиқариш харажатлари ва уларни ҳисоблашнинг амалий ечимларини ўргатиш; • Ўзгармас ва ўзгарувчан харажатларнинг график кўринишидаги жойлашувини изохлаш; • Ўртача умумий, ўртача ўзгармас, ўртача ўзгарувчан ва чекли харажатларни ҳисоблашнинг формулаларини кейсда келтирилган муаммо орқали талабалар онгига сингдириш; • Мустақил ўқиб ўрганиш ва фикрини баён этиш малакаларини шакллантириш 	Ўқув фаолиятининг натижалари: <ul style="list-style-type: none"> • Амалий мисолларни назарий олинган билимлар билан мустаҳкамлашни ўрганадилар; • Ишлаб чиқариш харажатлари тўғрисида умумий тасаввур ҳосил бўлади; • Ўртача харажатлар тўғрисидаги назарий билимларни амалий мисоллар билан мустаҳкамлайдилар; • Аналитик формулалар орқали чекли харажатларни ҳисоблашни ва унинг моҳиятини англаб етадилар; • Ўқув топширигини мустақил равишда бажаради ва умумий натижаларини ҳосил қилади. 	
Ўқитиш воситаси:	Маъруза матни, формат қоғозлари, маркерлар, скотч, ўқув таркатма материаллар.	

Ўқитиш усули ва шакли:	<ul style="list-style-type: none"> • Кейс-стади, савол-жавоб, муаммони ечиш • Жамоавий, жуфтликларда ва гуруҳларда ишлаш .
Ўқитиш шартлари:	Гуруҳий ишлаш учун техник жиҳозланган аудитория.
Мониторинг ва баҳолаш:	Ёзма , тезкор сўров ва рейтинг бали асосида баҳолаш.

“ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ХАРАЖАТЛАРИ” МАВЗУИДА ТАЙЁРЛАНГАН АМАЛИЙ МАШҒУЛОТНИНГ ТЕХНОЛОГИК КАРТАСИ.

Боскичлар	Ўқитувчи фаолиятининг мазмуни	Талаба фаолиятининг мазмуни
I. Кириш боскичи (10 дақиқа)	<p>1.1.Мазкур кейснинг мақсади, қутилажак натижаларини таъкидлайди, унинг аҳамиятлилиги ва долзарблигини асослайди.</p> <p>1.2.Амалий машғулотнинг ўтказилиш шаклини ва тартибини тушунтиради.</p> <p>1.3.Гуруҳлар фаолиятини баҳолаш мезонларини эълон қилади. 1-илова</p>	Тинглайдилар.
I. Асосий боскич (60 дақиқа)	<p>2.1. Талабалар билимини фаоллаштириш мақсадида тезкор-сўров техникасини қўллаб, қуйидаги саволларни беради:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Кайтарилмас харажатлар деганда нимани тушунасиз? • Иқтисодий ва бухгалтерлик харажатлари қандай ҳисобланади? • Чекли харажат деганда нимани тушунасиз ва у қандай ҳисобланади? • Ўртача харажатларни ҳисоблашдан мақсад нима? <p>Берилган жавобларни таҳлил қилади, камчиликларини тўлдирди, хатоларини тузатади.</p> <p>2.2. Талабаларни ихтиёрий равишда учта кичик гуруҳга бўлади ва ҳамкорликда кейсда келтирилган муаммоли вазиятни ҳал этишларини ва топшириқни бажаришларини ташкиллаштиради.</p> <p>2.3. Гуруҳларга «Нима учун?» техникасидан фойдаланиб, топшириқни аввал индивидуал, сўнгра гуруҳда бажариши кераклигини айтади ва жадвални тўлдирдиш қондасини тушунтиради. (2-илова)</p> <p>Гуруҳларда фаолиятни ташкил қилади, талабаларни қузатади, йўналтиради, маслаҳатлар беради.</p> <p>2.4. Такдимот бошланишини эълон қилади. Йўналтирувчи, маслаҳатчи сифатида иштирок этади. Жавобларни аниқлаштиради, тўлдирди, изоҳ беради ва тузатишлар киритади.</p>	<p>Тинглайдилар.</p> <p>Саволларга жавоб берадилар.</p> <p>Гуруҳларга бўлинади. Берилган топшириқларни аввал жуфтликларда, сўнгра гуруҳларда муҳокама қилади, фикралар билдиради, оптимал вариантини танлаб жадвални тўлдирди. Тайёр жавобни формат қозғизга тушириб, такдимотга тайёрлайди.</p> <p>Гуруҳдан биттадан иштирокчи чиқиб тайёр ишларини такдимотини қилади, жавобларини изоҳлаб, асослайди.</p>

III. Яқуний босқич (10 минут)	<p>3.1. Мавзунинг умумлаштирадиган, умумий ҳулосалар қилади, яқун ясайди. Талабалар диққатини мавзунинг асосий томонларига қаратади.</p> <p>3.2. Амалга оширилган фаолиятнинг келажақда касбий фаолиятлари учун зарурлигини қайд қилади.</p> <p>3.3. Мустақил ишлашлари учун вазифа беради: (1) назорат саволларига озғани жавоб бериш; (2) Саволлар асосида БББ жадвалини тўлдириб келишларини таъкидлайди (3-илова).</p>	<p>Тинглайдилар.</p> <p>Вазифани ёзиб оладилар.</p>
-------------------------------	--	---

1-илова

Баҳолаш кўрсаткичлари ва мезонлари

Гуруҳ	Баҳо	Баҳолаш кўрсаткичлари ва мезонлари			
		Маълумотни тўлиқ ёритиши	Гуруҳ иштирокчиларининг фаоллиги	Маълумотнинг тақдим этилиши	Жами
	Балл	1,0	0,5	0,5	2
1					
2					
3					

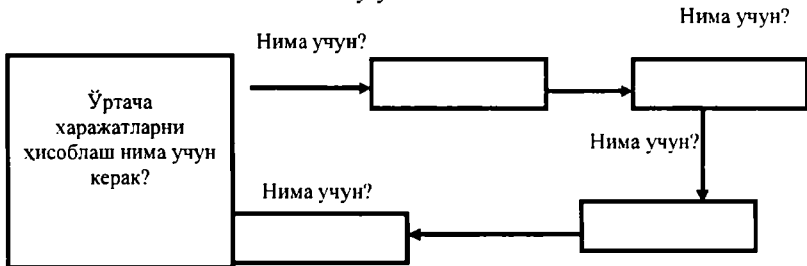
Гуруҳ ишларини умумлаштирувчи баҳо

Гуруҳ	1	2	3	Жами балл	Баҳо
1					
2					
3					

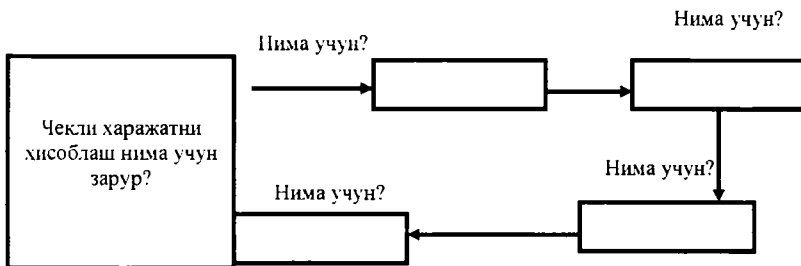
- 1,5 – 2 балл - «аъло»
- 1,0 – 1,4 балл - «яхшн»
- 0,5-0,9 балл - «қониқарли»
- 0 - 0,4 балл - «қониқарсиз».

2-илова

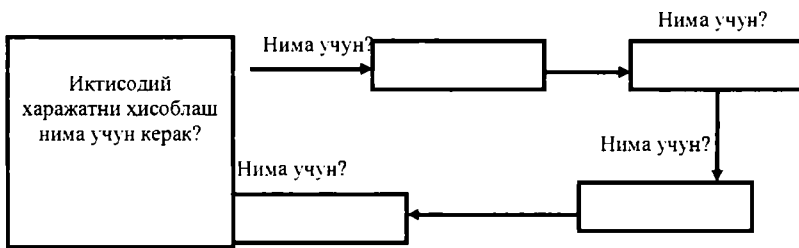
**Ўқув топшириқлари
1-гуруҳ
«Нима учун?» техникаси**



2-гурӯҳ
«Нима учун?» техникаси



3-гурӯҳ
«Нима учун?» техникаси



3-илова

Саволлар асосида БББ жадвалини тўлдириг

Саволлар	Биламан	Билганини хоҳлайман	Билиб олдим
1. Ички ва ташқи харажатларни биласизми?			
2. Ўзгармас харажатлар маҳсулот ҳажмига боғлиқми?			
3. Ўртача ўзгармас харажатлар ва ўртача ўзгарувчан харажатларнинг бир биридан фарқини биласизми?			
4. Умумий харажатлар қандай харажатлардан таркиб топган?			
5. Чекли харажатни хисоблашнинг корхона учун аҳамияти қандай ?			
6. Қайтарилмайдиган харажатлар деганда қандай харажатлар назарда тутилади?			

5. КЕЙСОЛОГНИНГ ХУСУСИЙ ЖАВОБ ВАРИАНТИ

Бринчи саволга бериладиган жавоб ушбу тарзда баён этилади. Бизга маълумки, ишлаб чиқариш хажмига боғлиқ бўлмаган харажатлар ўзгармас (доимий) харажатлар деб юритилади. Демак, бизнинг мисолимизда, яъни “БИОКИМЁ” ОАЖда ўзгармас харажатлар иккита харажатдан иборат экан. Булар, ходимларга тўланадиган иш хақи билан амортизация харажатлари экан. Иккита харажатнинг йигиндиси акциянерлик жамиятининг умумий ўзгармас харажатни келтириб чиқаради. Қиймат кўринишида 1028689 сўмни ташкил қилмоқда.

Ўзгарувчан харажатларга эса маҳсулот ишлаб чиқаришига боғлиқ бўлган барча харажатларни киритиш мумкин. Озиқ-овқат спиртини ишлаб чиқариш хажми ошиб боргани сайин, ошиши кузатилаётган харажатларнинг барчасини ўзгарувчан харажатлар деб қабул қиламиз. Жадвал кўринишида ўзгарувчан харажатларни акс эттирадиган бўлсак, у қуйидагича намоён бўлади:

1-жадвал

Спирт ишлаб чиқариш хажми, дал, Q	Жами ўзгарувчан харажатлар қиймати, сўмда(TVC)
220	308820,5
240	318178,7
280	349372,7
340	398720
450	520681,6
530	621534,4
610	740018
700	896615
830	1134055
910	1334356
1000	1604228

Иккинчи ва колган топширикларга жавоб сифатида биз-ушбу фикрларни беришни лозим топдик. Микроиктисодиётда харажатларни иккига бўлиб ўрганилади. Булар, ўзгармас (FC) харажатлар ва ўзгарувчан (VC) харажатлар. Ўзгарувчан харажатлар ва ўзгармас харажатлар йигиндиси фирманинг $(VC+FC=TC)$ умумий харажатни келтириб чиқаради. “БИОКИМЁ” ОАЖнинг турли ишлаб чиқариш хажмидаги умумий харажатлар киймати тубандаги 2-жадвалда акс эттирилган.

2- жадвал

Ишлаб чиқариш хажми (Q), дал	Ўзгармас харажатлар (FC), сўм	Ўзгарувчан харажат (VC) сўм	Умумий харажатлар (TC) сўм
220	1028689	308820,5	1337510
240	1028689	318178,7	1346868
280	1028689	349372,7	1378062
340	1028689	398720	1427409
450	1028689	520681,6	1549371
530	1028689	621534,4	1650223
610	1028689	740018	1768707
700	1028689	896615	1925304
830	1028689	1134055	2162744
910	1028689	1334356	2363045
1000	1028689	1604228	2632917

Умумий харажатлар кийматини махсулот ишлаб чиқариш хажмига бўлсак, биз ўртача умумий харажатга эга бўламиз $ATC = AFC + AVC = \frac{(FC + VC)}{Q}$

Масалани компьютер дастурида, яъни Excel дастурида ечиш ишни анча осонлиштиради ва қулайдир. Шу боис, Excel дастуридан фойдаланиб ҳисоб-китобларни, харажатларнинг графикдаги тасвирини ҳамда функцияларни чиқарганимиз боис, қисқача кўрсатишни жоиз деб, билдик.

A1 ячейкага “Қисқа муддатли ораликда “БИОКИМЁ” ОАЖнинг харажатлари” матнини

2. Сўнгра қуйидаги ячейкаларга мос равишда:

A2 ячейкасига - Ишлаб чиқарилган озик-овкат спирти миқдори, дал (Q)

B2 ячейкасига – Ўзгармас харажатлар суммаси, (TFC)

C2 ячейкасига - Ўзгарувчан харажатлар суммаси, (TVC)

D2 ячейкасига - Умумий харажатлар суммаси, (TC) $TC=TFC+TVC$

E2 ячейкасига - Ўртача доимий харажатлар, (AFC) $AFC=TFC/Q$

F2 ячейкасига - Ўртача ўзгарувчан харажатлар, (AVC) $AVC=TVC/Q$

G2 ячейкасига - Ўртача умумий харажатлар, (ATC) $ATC=TC/Q$

H2 ячейкасига - Чекли харажатлар, (MC) $MC=TC$ да ўзгаришлар/ Q да ўзгаришлар матнларини киритиб чиқамиз.

3. A3 дан A13 ячейкаларга 220 дан 1000 гача бўлган махсулотлар ҳажмларини киритамиз.

4. B3 дан B13 ячейкаларга ўзгармас харажатларнинг қийматларини киритамиз.

5. C3 дан C13 ячейкаларга ўзгарувчан харажатларнинг қийматларини киритамиз.

Ўқорида келтирилган пунктларда бажарилган амалларни бажариш натижасида қуйидаги кўринишдаги жадвалга эга бўламиз (1-расм).

	A	B	C	D	E	F	G	H
	Ишлаб чиқарилган озик-овкат спирти миқдори, дал (Q)	Ўзгармас харажатлар суммаси, (TFC)	Ўзгарувчан харажатлар суммаси, (TVC)	Умумий харажатлар суммаси, (TC) $TC=TFC+TVC$	Ўртача доимий харажатлар (AFC) $AFC=TFC/Q$	Ўртача ўзгарувчан харажатлар, (AVC)	Ўртача умумий харажатлар, (ATC) $ATC=TC/Q$	Чекли харажатлар, (MC) $MC=TC$ да ўзгаришлар/ Q да ўзгаришлар
3	220	1028689	308820.6					
4	240	1028689	318178.7					
5	280	1028689	349372.7					
6	340	1028689	398720					
7	450	1028689	520681.6					
8	530	1028689	621534.4					
9	610	1028689	740018					
10	700	1028689	896615					
11	830	1028689	1134055					
12	910	1028689	1334356					
13	1000	1028689	1604228					

1-расм. Берилган масала маълумотларни кирити

Масаланинг маълумотлари жадвалга киритилиб бўлгандан сўнг, умумий, ўртача, ўртача ўзгармас, ўртача ўзгарувчан ва чекли харажатларни ҳисоблаш формулаларини мос равишдаги ячейкаларга киритамиз.

6. Умумий харажатлар суммасини топиш. (Шуни эслатиб ўтиши зарурки, Excel дастурида ячейкаларга формулалар ёзишдан аввал «=» белгиси қўйилгани шарт!).

Эслатма. Барча электрон жадвалларда математик ҳисоб-китобларни амалга оширишда ячейкадаги жойлашган сонлар кўрсатилмайди, балки сонлар жойлашган ячейкаларнинг адреслари кўрсатилади.

Бунинг учун D4 ячейкага қуйидаги формулани ёзамиз: =B4+C4
 Натижада D4 ячейкада 1337510 рақами пайдо бўлади.

D4 ячейкада жойлашган формулани D4:D14 ячейкаларга қўчириш зарур бўлади. Бунинг учун курсорни D4 ячейкага қўямиз ва ячейканинг пастки ўнг бурчагида «+» белгиси пайдо бўлади. Ушбу белгини D14 ячейкагача тортиб борамиз. Шундан D4:D14 ячейкаларида мос равишда умумий харажатларнинг йиғиндилари ҳосил бўлади.

8. E4 ячейкага қB4/A4 формуласини киритамиз.

9. F4 ячейкага қC4/A4 формуласини киритамиз.

10. G4 ячейкага қD4/A4 формуласини киритамиз.

11. H4 ячейкага қ(D4-D3)/(A4-A3) формуласини киритамиз.

12. Барча ячейкаларга мос равишдаги харажатларни ҳисоблаш формулалари киритилгандан сўнг, уларни 7-бандда келтирилган усул билан 14-қаторгача тортиб чиқамиз. Натижада ҳар бир харажатларнинг қийматлари ҳисоблаб чиқилади ва мос ячейкаларга жойлашади Ушбу ҳаракат жараёнини қуйидаги 2-расмда келтирамиз.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
1	Қўсма муддатли ораликда "БНОКЦИМБ" ОАЖнинг харажатлари														
	Ишлаб чиқарилган озиқ-овқат, спирт ва миқдори, дан (Q)	Ўзгармас харажатлар суммаси, (TFC)	Ўзгарувчан харажатлар суммаси, (TVC)	Умумий харажатлар суммаси, (TC) TC=TFC+TVC	Ўртача доимий харажатлар, (AFC) AFC=TF/Q	Ўзгарувчан харажатлар, (AVC), AVC=TVC/Q	Умумий харажатлар, (ATC) ATC=TC/Q	Чекли харажатлар, (MC) MC=TC							
2	0	1026689		1026689											
3	220	1026689	306620.5	1337510	4675.859	1493.73	8079.59	4039.73							
4	240	1026689	319179.7	1346868	4286.204	1326.745	5611.95	4679.11							
5	280	1026689	349372.7	1376062	4673.889	1247.76	4921.65	773.85							
6	340	1026689	398730	1427409	3025.556	1172.706	4193.26	832.456							
7	450	1026689	520661.6	1549371	2288.976	1157.07	3443.05	1108.74							
8	530	1026689	621534.4	1650223	1940.923	1172.706	3113.63	1260.96							
9	610	1026689	740018	1768767	1696.375	1213.144	2899.57	1481.31							
10	700	1026689	886615	1925304	1469.536	1280.879	2720.43	1399.97							
11	830	1026689	1134056	2163744	1230.384	1286.331	2605.72	1826.46							
12	910	1026689	1384856	2363045	1130.427	1466.325	2596.75	2593.76							
13	1000	1026689	1604228	2632071	1025.689	1604.228	2632.02	2908.58							

2-расм. Харажатларнинг ҳисобланган қийматлари

13. Масалда келтирилган барча турдаги графикларни яшаш учун Excel дастуридги **Мастер диаграмм** дан фойдаланамиз. Ишлаб чиқариш харажатларини яққол равишда чизикли график орқали кузатиш мумкин.

14. Графикни яшашда, аввало ҳар бир кўрсаткич жойлашган устунларни белгилаб олиш зарур. Бунинг учун бирорта харажатни танлашимиз зарур. Масалан, ўзгарувчан харажатлар суммаси графигини ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдори орқали ясаймиз.

15. Курсорни А4 ячейкага қўйиб, А14 ячейкагача белгилаб оламиз ҳамда **Ctrl** кнопоксини босиб, С3 ячейкадан С14 ячейкаларни белгилаймиз.

Эслатма. Бир неча устунларда жойлашган маълумотлар орасидан айримларини танлаб олишда **Ctrl** кнопоксини босиб туриш шарт!

Натижада 3-расмда келтирилган диапазон белгиланади. Ушбу диапазон ёрдамида ўзгарувчан харажатларнинг ишлаб чиқилган маҳсулот миқдори орасидаги чизикли графигини олишимиз мумкин.

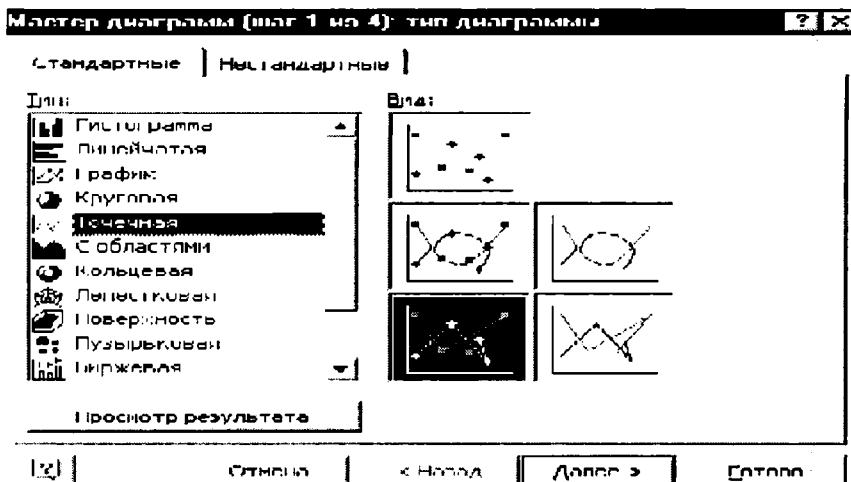
Эслатма. Айрим ҳолларда маълумотларни гуруҳлашда, бир хил гуруҳга тегишли устунларни янги ишчи варақка ўтказиб ҳисоб-китоблар, графикларни яшаш мақсадга мувофиқ бўлади. Чунки бу фойдаланувчининг маълумотлар билан ишлашнинг осонлаштиради.

	Ишлаб чиқарилган озиқ-овқат спирити миқдори, дал (Q)	Ўзгармас харажатлар суммаси, (TFC)	Ўзгарувчан харажатлар суммаси, (TVC)	Умумий харажатлар суммаси, (TC) TC=TFC+TVC	Ўртача дошма харажатлар, (AFC) AFC=TC/Q	Ўртача харажатлар, (AVC) AVC=TVC/Q	Ўртача умумий харажатлар, (ATC) ATC=TC/Q	Числи харажатлар, (MC) MC=TC да ўзгаришлар да ўзгаришлар
3	0	1028689		1028689				
4		1028689	302020,6	1337510	4675,859	1403,73	6078,59	1403,73
5		1028689	318172,7	1346808	4286,204	1327,74	5611,95	487,91
6		1028689	349372,7	1374062	3673,889	1247,76	4921,65	773,85
7		1028689	384720	1427409	3025,556	1177,70	4198,26	877,455
8		1028689	420881,8	1549371	2285,978	1147,07	3423,05	1118,74
9		1028689	461534,4	1650223	1940,923	1172,70	3113,63	1260,66
10		1028689	740018	1766707	1686,375	1213,14	2894,52	1481,05
11		1028689	886815	1925304	1469,556	1280,87	2750,43	1739,97
12		1028689	1134055	2102744	1239,384	1386,33	2605,72	1836,46
13		1028689	1334550	2363045	1130,417	1466,32	2596,75	2003,70
14		1028689	1604228	2632917	1018,689	1504,22	2622,92	2868,58

3-расм. График яшаш учун маълумотлар диапазони белгилаш

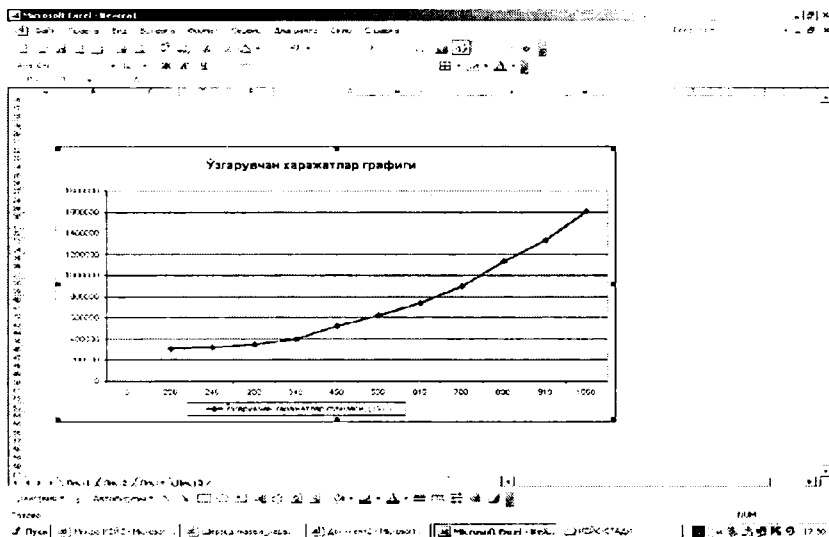
16. Белгиланган диапазон маълумотлари асосида чизикли графикни ясаймиз.

17. Пиктографик меню каторидаги «Мастер диаграмм» кнопкасини босамиз, натижада экранда турли хил диаграммаларни яшашда фойдаланиладиган куйидаги экран пайдо бўлади (4-расм).



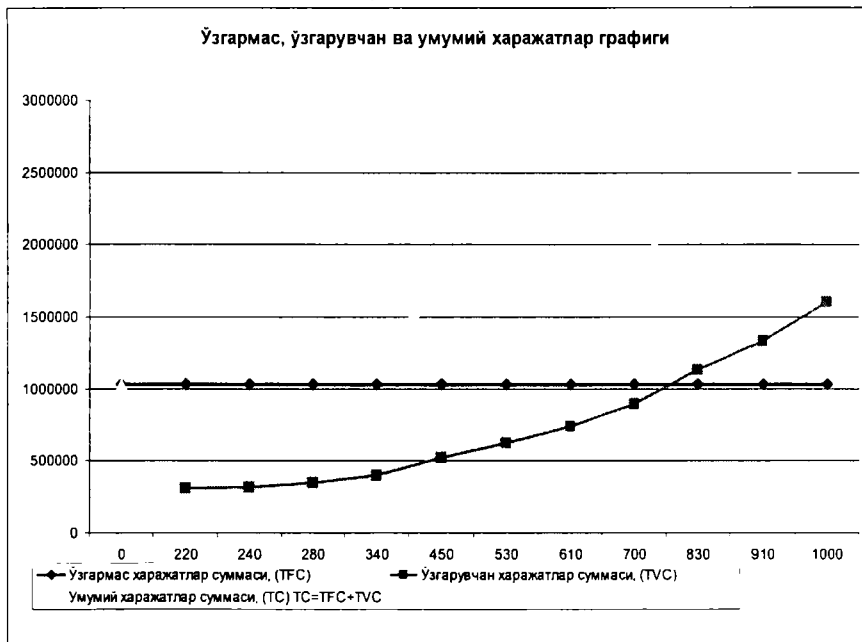
4-расм. «Мастер диаграмм» менюси диаграммалар турларини танлаш

18. Келтирилган диаграммалар турлари орасидан, яъни «Тип» бўлимидан «Точечная» турини ва «Вид» бўлимидан эса кўринишидаги чизикли диаграммани танлаймиз ҳамда «Далее» кнопкасини босамиз. Натижада кўйидаги кўринишдаги график хосил бўлади (5-расм)



Юкорида келтирилган бошка турдаги кўрсаткичларнинг ҳам графикларини келтириб ўтилган (15) – (18) банддаги ҳаракатлар ёрдамида яшаш мумкин.

Келинглар, бажарилган ишларнинг ҳаммасини тўлалигича келтирамиз.



Чекли ҳаражатлар (MC) график кўринишида куйидагича изоҳланади:



450 дал спирт махсулотини ишлаб чиқарилганда ўртача ўзгарувчан харажатлар (AVC) ўзининг энг минимал қийматига эга бўлади, яъни 450 дал озик-овқат спиртини ишлаб чиқаришда $AVC=1157.07$ сўм.

451 дал спирт махсулотини ишлаб чиқаришдан бошлаб ўртача ўзгарувчан харажатлар ўса бошлайди. Бунинг сабаби шундаки, яъни ишлаб чиқариш жараёнига қўшимча ресурслар жалб этилади, бу эса ўзгарувчан харажатларнинг ўсишига олиб келади.

Иқтисодчи томонидан охирига етказилмаган харажатларга тегишли бўлган 2- жадвал қўйидагича тўлдирилади.

Q	FC	VC	TC	AFC	AVC	ATC	MC
0	1028689	-	1028689	-	-	-	-
220	1028689	308820,5	1337510	4675,86	1403,73	6079,6	1403,73
240	1028689	318178,7	1346868	4286,2	1325,74	5611,9	467,91
280	1028689	349372,7	1378062	3673,89	1247,76	4921,6	779,85
340	1028689	398720	1427409	3025,56	1172,71	4198,3	822,455
450	1028689	520681,6	1549371	2285,98	1157,07	3443	1108,74
530	1028689	621534,4	1650223	1940,92	1172,71	3113,6	1260,66
610	1028689	740018	1768707	1686,38	1213,14	2899,5	1481,05
700	1028689	896615	1925304	1469,56	1280,88	2750,4	1739,97
830	1028689	1134055	2162744	1239,38	1366,33	2605,7	1826,46
910	1028689	1334356	2363045	1130,43	1466,33	2596,8	2503,76
1000	1028689	1604228	2632917	1028,69	1604,23	2632,9	2998,58

3- жадвал эса тубандагича тўлдирилади:

Q	FC	VC	TC	AFC	AVC	ATC	MC
0	10000	-	10000	-	-	-	-
1	10000	1000	11000	10000	1000	11000	1000
2	10000	1800	11800	5000	900	5900	800
3	10000	2555	12555	3333	852	4185	755
4	10000	3400	13400	2500	850	3350	845
5	10000	4400	14400	2000	880	2880	1000
6	10000	5640	15640	1667	940	2607	1240
7	10000	7175	17175	1429	1075	2454	1555
8	10000	9040	19040	1250	1130	2380	1865

“БИОКИМЁ” ОАЖ томонидан ишлаб чиқарилаётган спирт маҳсулотининг нархи 2596.75 сўмга тенг бўлганда очик акционерлик жамиятининг зарарсиз ишлаш нуктаси деб қабул қилинади.

“БИОКИМЁ” ОАЖ маҳсулотининг нархи 1157.07 сўмдан паст бўлса, ишлаб чиқариш шартсиз равишда ёпилади. Чунки жамият киска муддатли ораликда фаолият кўрсатаётганда $P=AVC$ шарт бажарилади, яъни маҳсулотнинг нархи унга сарфланган харажатларга тенг бўлган. Фирма маҳсулотнинг нархи 1157.07 сўмдан юқори бўлгандагина маҳсулотни ишлаб чиқариш фирма учун рентабел ҳисобланади.

“БИОКИМЁ” ОАЖ иқтисодий самарага эга бўлиши учун ҳар бир дал спирт маҳсулоти ишлаб чиқаришда ўзгарувчан харажатларни (TVC) (бир дона маҳсулотга тўғри келадиган харажатларни) камайтириши лозим. Шу ҳолда жамиятнинг иқтисодий самараси ортади, яъни маҳсулотларни сотишдан оладиган фойдаси ортиб боради.

1. **Микроиктисодиёт фани нимани ўрگانади?** Истеъмолчилар, фирмалар, уй хўжаликлари, ресурс эгалари.

2. **Иқтисодиётнинг бош муаммоси.** Ресурслар чекланганлиғи, нима, қанча ва ким учун ишлаб чиқариш керак.

3. **Ноёб ресурсларни тақсимлашнинг асосий тамойиллари.** Альтернатив харажатлар, талаб ва тавлиф модели, товарлар айланмаси модели, уй хўжаликлари, фирмалар.

4. **Ишлаб чиқариш имкониятлари, ишлаб чиқариш имкониятлари чизиги.** Альтернатив харажатлар, ишлаб чиқариш имконияти, ишлаб чиқариш имконияти чизиги,

5. **Бир-бирини ўрнини босувчи неъматлар.** Ўриндош товарлар тушунчаси, мол гўшти, қўй гўшти, мис, алюминий.

6. **Тўлдирувчи товарлар.** Тўлдирувчи товарлар тушунчаси, бензин, автомобил, дафтар, ручка.

7. **Талаб ва талаб чизиги.** Талаб, товар нархи, талаб чизиги, талаб қонуни.

8. **Таклиф ва таклиф чизиги.** Таклиф, товар нархи, таклиф чизиги, таклиф қонуни.

9. **Талабга таъсир этувчи омиллар.** Мода ва дидлар, истеъмолчилар сони, истеъмолчилар даромади, ўриндош товарлар нархи, тўлдирувчи товарлар нархи, инфляциянинг қутилиши.

10. **Таклифга таъсир этувчи омиллар.** Технология, ресурслар нархи, солиқлар, дотациялар, ишлаб чиқарувчилар сони.

11. **Бозор мувозанати.** Талаб чизиги, таклиф чизиги, бозор мувозанати тушунчаси, мувозанат нарх, мувозанат маҳсулот миқдори, мувозанат нуқта.

12. **Минимал ва максимал нархлар.** Давлатнинг нарх сиёсати, минимал ва максимал нарх тушунчалари, товарлар тақчиллиги товарлар ортиқчилиги; чайқов бозори.

13. **Талабнинг нархга кўра эластиклиги.** Эластиклик тушунчаси, нарх эластиклиги, нарх эластиклигини ҳисоблаш формуласи.

14. **Талаб эластиклиги турлари.** Нуқтавий эластиклик, ёйсимон эластиклик, кесишган талаб эластиклиги.

15. **Талабни эластиклик коэффициентини қийматига кўра турларга бўлиниши.** Эластик талаб, эластик бўлмаган талаб, бирик эластик талаб, абсолют эластик талаб, абсолют эластик бўлмаган талаб.

16. **Талабни даромадга кўра эластиклиги ва товар турлари.** Даромадга кўра талаб эластиклиги тушунчаси, формуласи, нормал товарлар, қундалиқ товарлар, паст ва олий категорияли товарлар, Гиффен товарлари.

17. **Истеъмолчи танлови.** Эхтиёж, нафлик; умумий нафлик, нафлик функцияси, чекли нафлик, чекли нафликнинг қамаиш қонуни.

18. **Бефарқлик эгри чизиги.** Бефарқлик эгри чизиги, тушунчаси,

бефарклик эгри чизиклар картаси, бефарклик эгри чизиклар картасининг хоссалари.

19. Бюджет чегараси ва бюджет чизиги. Бюджет чизиги тенгламаси, бюджет чизиги, истемолчининг танлов соҳаси, бюджет чизигининг ётиклик бурчаги ва унинг мазмуни.

20. Даромад самараси ва алмаштириш самараси. Бюджет чизиги, бюджет чизигини нарх бшйича ўзгариши, бюджет чизигини даромад бўйича ўзгариши, даромад самараси тушунчаси, алмаштириш самараси тушунчаси, умумий самара.

21. Ишлаб чиқариш ва ишлаб чиқариш омиллари. Ишлаб чиқариш тушунчаси, ишлаб чиқариш ресурслари, ишлаб чиқариш функцияси.

22. Ишлаб чиқаришнинг асосий кўрсаткичларн. Ишлаб чиқариш омилининг ялпи маҳсулоти, ишлаб чиқариш омилининг ўртача маҳсулоти, чекли маҳсулот.

23. Изокванталар. Изокванта тушунчаси, изокванталар картаси, изокванталар картаси хусусиятлари.

24. Индивидуал талаб ва бозор талаби. Бозор тушунчаси, шахс талаби ва уларни кўшиш, бозор талаби тушунчаси.

25. Изокоста. Ресурслар нархи, ялпи харажат, изокоста тушунчаси, изокоста тенгламаси, изокоста чизигининг ётиклик бурчаги ва унинг иктисодий мазмуни, изокостанинг ўзгариши.

26. Ишлаб чиқариш харажатлари. Фирманинг киска муддатли ораликдаги фаолияти, фирманинг узок муддатли ораликдаги фаолияти, ўзгармас харажатлар, ўзгарувчан харажатлар, умумий харажатлар.

27. Ишлаб чиқариш харажатлари турлари. Умумий харажатлар, ўрта харажатлар, чекли харажатлар.

28. Ишлаб чиқариш ва ишлаб чиқариш омиллари. Ишлаб чиқариш тушунчаси, капитал, меҳнат, материаллар.

29. Тадбиркорлик шакллари. Хусусий тадбиркорлик, масулияти чекланган жамият, акционерлик жамияти, кўшма корхоналар.

30. Фирманинг фойдаси ва даромадлари. Фойда, ялпи даромад, ялпи харажат, ўртача даромад, чекли даромад.

31. Доимий ва ўзгарувчан харажатлар. Доимий харажатлар тушунчаси, ўзгарувчан харажатлар тушунчаси, амортизация харажатлари, ишчилар иш хаки, хом-ашё сарфи.

32. Ўртача харажатлар ва уларни ҳисоблаш. Ишлаб чиқариш ҳажми, ўртача ўзгармас харажатлар, ўртача ўзгарувчан харажатлар, ўртача умумий харажатлар.

33. Мукамал рақобатлашган бозор. Шартлари, нархларга таъсир кўрсата олмаслик, бозорга киришнинг эркинлиги, рақобатлашган фирма, рақобатлашган фирманинг талаб чизиги, бозор нархи.

34. Рақобатлашган бозорда фирманинг мувозанати. Фирма фойдаси, чекли даромад, чекли харажат, фирманинг мувозанат нуктаси.

35. Фирманинг киска муддатли ораликдаги таклиф чизиги. Товар нархи ўртача ялпи харажатдан катта булган хол, фирманинг безарар ишлаш

нуктаси, фирманинг ёпилиш нуктаси.

36. Рақобатлашувчи фирманинг фойдаси ва даромадлари. Фойда, ялпи даромад, ўртача даромад, чекли даромад.

37. Фирма ва таромкнинг узок муддатли ораликдаги мувозанати. Узок муддатли харажатлар, ўртача узок муддатли харажатлар, фирманинг узок муддатли мувозанати, тармокнинг узок муддатли мувозанати.

38. Фирманинг самарали размери. Узок муддатли ялпи ўртача харажат, узок муддатли ялпи ўртача харажат чизиги, минимал узок муддатли ялпи ўртача харажат.

39. Ноаниқлик ва таваккалчилик. Ахборотнинг тўлиқ эмаслиги, таваккалчилик тушунчаси, таваккалчиликни ўлчаш, ўртача квадратик чекланиш, дисперсия.

40. Таваккалчиликни пасайтириш йўллари. Диверсификация; суғурталаш; таваккалчиликни тақсимлаш; ахборот излаш.

41. Асимметрик ахборотлар. Ахборотни тўлиқ эмаслиги, бозор субъектлари.

42. Истеъмолчи ортиқчалиги. Истеъмолчини товарга тўлаши мумкин бўлган максимал нарх, бозор нархи, истеъмолчи ютуғи, истеъмолчи ютуғи соҳаси.

43. Ишлаб чиқарувчи ортиқчалиги. Бозор нархи, ишлаб чиқариш харажати, ишлаб чиқарувчи ютуғи, ишлаб чиқарувчи ютуғи соҳаси.

44. Давлатнинг нарх сиёсатини истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчи ютуғига кўра таҳлил қилиш. Товарга нархни давлат томонидан ўрнатилиши, истеъмолчи ютуғининг ўзгариши, ишлаб чиқарувчи ютуғининг ўзгариши, жамиятнинг йўқотиши.

45. Давлат томонидан товарларга минимал ва максимал нархларни ўрнатилиши оқибатлари. Минимал нарх, максимал нарх, бозорда товар тақчиллиги, бозорда товар ортиқчалиги.

46. Бозор турлари. Соф монополия, олигополия, монопол рақобат бозори, моносония.

47. Таклиф ва таклиф чизиги. Таклиф тушунчаси, чизиги, таклифга таъсир килувчи омиллар, солиқ, технология, ресурслар нархи, дотация.

48. Талаб ва талаб чизиги. Талаб тушунчаси, чизиги, талабга таъсир килувчи омиллар, сотувчи даромади, ўриндош товарлар нархи, тўлдирувчи товарлар нархи, истеъмолчи диди.

49. Монополия. Монополия тушунчаси, табиий монополиялар, соф монополия.

50. Литсензия, патент, муаллифлик ҳуқуқи ва уларнинг рақобатга таъсири. Литсензия, патент ва муаллифлик ҳуқуқи тушунчалари, монополия.

51. Монополиянинг жамият учун фойдали ва зарарли томонлари. Нархларнинг юқорилиги, илмий-техник ривожланиш, масштаб самараси.

52. Монопол ҳокимияти. Монополия, монопол нархлар, монопол ҳокимиятни ҳисоблаш формуласи.

53. Монополияга қарши қонун. Мақсади, аҳамияти, монопол ҳокимиятни чеклаш.

54. Нархлар диверсификацияси. Турлари, характеристикаси, даромадга кўра нарх белгилаш, истеъмол хажмига кўра нарх белгилаш, товарлар категориясига кўра нарх белгилаш.

55. Ўзбекистон Республикасида қабул қилинган монопольга қарши қонуни. Мазмуни, моҳияти, аҳамияти, адолатли фойда олишни таъминлайдиган нарх.

56. Рақобатлашган монополь бозор. Мазмуни, моҳияти, аҳамияти, камчилиги, товарлар ассортименти.

57. Рақобатлашган монополь бозор мувозанати. Монополь нарх, монополь маҳсулот хажми, жамият зарари.

58. Олигополик бозор. Мазмуни, моҳияти, хусусиятлари, камчиликлари, «нархлар жанги».

59. Меҳнат бозори. Талаб чизиғи, таклиф чизиғи, бозор мувозанати.

60. Меҳнат бозори кўрсаткичлари. Меҳнат сизими, меҳнат унумдорлиги, иш хақи, меҳнатнинг ялпи маҳсулоти, меҳнатнинг чекли маҳсулоти.

61. Монополистик меҳнат бозори. Қасаба уюшмалари монополистик сифатида, минимал иш хақи, иш хақи ва унинг табақаланиши, иктисодий рента.

62. Аҳоли даромадлари. Даромад турлари, номинал даромад, реал даромад, реал фоиз ставкаси, номинал фоиз ставкаси, турмуш даражаси, яшаш минимуми.

63. Капитал бозори. Капитал тушунчаси, лойиҳа, инвестиция, ялпи инвестиция, соф инвестиция, капитални қоплаш, ссуда фоиз ставкаси.

64. Даромад ва харажатларни дисконтирлаш. «Хар хил йилдаги даромад ва харажатларни бошланғич ёки охириги йилга келтириш», дисконтирлаш тушунчаси, ссуда фоиз ставкаси, инвестицияни ҳисоблашда дисконтирлаш.

65. Ер бозори. Ер ресурси хусусиятлари, ер таклифи, таклиф чизиғи, ерга талаб, қишлоқ хўжалиғи учун ерга талаб.

66. Қишлоқ хўжалиғи йерлари ва ер рента. Абсолют рента, дифференциал рента, ер қиймати, ер ижараси, ижара хақи.

67. Давлатни атроф муҳитни муҳофаза қилиш сиёсати. Чикиндилар нормаси, зарарли чикиндилар, зарарли чикиндиларнинг стандартдартлари, зарарли чикиндилар учун тўлов, табиий муҳитни зарарлаш оқибатлари.

68. Ишлаб чиқариш омиллари бозори. Меҳнат бозори, капитал бозори, ер бозори.

69. Рақобатлашган меҳнат бозори. Меҳнат кўрсаткичлари, меҳнат таклифи, таклиф чизиғи, меҳнатга талаб, талаб чизиғи, мувозанат иш хақи, мувозанат меҳнат ресурслари миқдори.

70. Меҳнат қилиш ва дам олиш ўртасидаги боғлиқлик. Иш вақти, дам олиш вақти, ишчи даромади, ишчининг нафлик функцияси, иш хақининг ўсиши ва даш олиш вақти, бефарқлик чизиғи.

71. Меҳнат бозорига қасаба уюшмасининг таъсири. Қасаба уюшмасининг меҳнат бозоридаги роли, минимал иш хақини ўрнатилиши; ижтимоий ҳимоя.

72. **Аҳоли даромадиниң турлари.** Умумий даромад, номинал даромад, реал даромад, яширин даромад (порахўрлик, литсензиясиз тадбиркорлик билан шуғулланиш), даромадларниң табақалашуви.

73. **Аҳоли даромадларини табақалашуви ва Лорентс эгри чизиги.** Иш ҳақиниң хар-хил бўлиши, иш ҳақиға таъсир килувчи омиллар, аҳоли даромадлариниң нотекис таксимланши, Лорентс чизиги, Джин коэффициенти, даромадларни қайта тақсимлаш.

74. **Капитал бозориниң асосий кўрсаткичлари.** Капитал тушунчаси, инвестиция, инвестициялаш, ялли инвестиция, соф инвестиция, асосий капитални қоплаш, ссуда фоиз ставкаси, дисконтирлаш.

75. **Лойиха, инвестиция ва инвестициялаш.** Лойиха тушунчаси, инвестиция, инвестициялаш, лойихани баҳолаш.

76. **Қийматни дисконтирлаш.** Моҳияти, аҳамияти, бошланғич вақтға келтириш; фоиз ставкаси; келажакда оладиган даромадларни қийслаш, лойихани баҳолаш.

77. **Ер бозориниң хусусиятлари.** Чекланганлиги, қўчириб бўлмаслиги, ер таклифи, ерга талаб, ер нархи.

78. **Ер рентаси.** Абсолют рента, дифференциал рента 1, дифференциал рента Р, ер ижараси, ижара ҳақи.

79. **Бозор.** Бозор тушунчаси, бозор турлари, бозор камчиликлари, трансакцион харажатлар, ахборот олиш, музокара олиб бориш, шартнома тузиш.

80. **Бозорни давлат томонидан тартибга солиш.** Монополияға қарши сиёсат юритиш, ижтимоий суғурталаш, атроф муҳитни муҳофаза қилиш, товарларни сертификатлаш, ички бозор ҳимояси, аҳолини ижтимоий ҳимоя қилиш.

81. **Бозор қатнашчилари ва уларниң хусусиятлари.** Харидорлар, сотувчилар, ишлаб чиқарувчилар, истеъмолчилар, маблағ қуювчилар, ёлланма ишчилар, иш берувчилар.

82. **Хусусий талаб ва бозор талаби.** Истеъмолчи талаби, истеъмолчиларниң талаб чизиглари, истеъмолчилар талабларини қўшиш, бозор талаби, «нарх-истеъмол» чизиклари, «даромад-истеъмол» чизиклари.

83. **Нархға боғлиқ талаб эластиклиги.** Эластиклик тушунчаси, аҳамияти, эластик талаб, ноэластик талаб, кесишган талаб эластиклиги.

84. **Абсолют эластиклик ва абсолют ноэластиклик.** Абсолют эластиклик тушунчаси, абсолют эластик талаб чизиги, абсолют ноэластиклик тушунчаси, абсолют ноэластик талаб чизиги, мисоллар.

85. **Акционерлик жамиятлари.** Очқ акционерлик жамияти, унинг устунлиги, камчилиги, ёпиқ акционерлик жамияти, устунлиги, камчилиги.

86. **Масулияти чекланган ва чекланмаган жамиятлар.** Масулият чекланган жамият тушунчаси, устун томонлари, камчиликлари, масулият ичекланмаган жамиятлар тушунчаси, устун томонлари, камчиликлари.

87. **Хусусий фирма ва якка тартибда фаолият кўрсатувчи.** Хусусий фирма тушунчаси, устунлик томони, камчиликлари, якка тартибда фаолият кўрсатувчи, устунлик томони, камчиликлари.

88. Истеъмолчининг бюджет чизиги ва хусусиятлари. Бюджет тенгламаси, бюджет чизиги, истеъмолчининг танлов соҳаси, бюджет чизигининг ўзгариши, даромад ўзгариши, нарх ўзгариши.

89. Истеъмолчи мувозанати. Бефарқлик чизиги, бюджет чизиги, бюджет чизиги ётиклик бурчаги, бефарқлик чизигининг ётиклик бурчаги.

90. Талабнинг ўзгариши. Талаб чизиги, талаб чизигига таъсир килувчи омиллар, истеъмолчи даромади, ўриндош товар нархи, тўндирувчи товар нархи, истеъмолчилар сони.

91. Фирманинг фойдаси ва даромадлари. Фойда тушунчаси, ялли даромад, ялли харажат, ўртача даромад, чекли даромад.

92. Монополия ва монополияга қарши қонун. Монополия тушунчаси, жамият учун зарари, монополияга қарши қонун.

93. Бозор иқтисодиётида талаб ва таклифнинг аҳамияти. Талаб, таклиф, талаб чизиги, таклиф чизиги, талабга ва таклифга таъсир килувчи омиллар.

94. Эластиклик назариясини амалда қуллаш. Эластиклик, эластиклик коэффициенти, талабни нархга кўра эластиклик коэффициенти.

95. Талаб ва таклиф чизиклари ва функциялари. Талаб чизиги, талаб функцияси, таклиф чизиги, таклиф функцияси.

96. Ишлаб чиқариш ресурслари ва ишлаб чиқариш функцияси. Капитал, меҳнат, хом-ашё, ишлаб чиқариш жараёни, ишлаб чиқариш функцияси.

97. Давлатни бозор иқтисодиётига аралашуви ва оқибатларини. Бозор мувозанати, максимал нарх, товар танқислиги, минимал нарх, ортикча товар.

98. Эластиклик коэффициенти ёрдамида бозор талабини баҳолаш. Эластиклик тушунчаси, талабни нархга кўра эластиклик коэффициенти, товар нархи ошганда талабни прогноз қилиш.

99. Фирманинг ишлаб чиқариш харажатлари. Ўзгармас харажатлар, ўзгарувчан харажатлар, умумий харажатлар, ўртача харажатлар, чекли харажатлар.

100. Истеъмолчини бозордаги ҳаракатини бюджет чегараси ёрдамида таҳлил қилиш. Истеъмолчи бюджети, бюджет чегараси, товар нархларининг ўзгариши, истеъмолчи даромадини ўзгариши.

101. Нафлик ва чекли нафлик, чекли нафликни камайиш қонуни. Нафлик, умумий нафлик, чекли нафлик, чекли нафликни камайиш қонуни.

102. Бефарқлик эгри чизиги ва товарларни чекли алмаштириш нормаси (MPC). Бефарқлик эгри чизиги тушунчаси, чекли алмаштириш нормаси, бефарқлик эгри чизиклар картаси, хусусиятлари.

103. Даромадга боглик эластиклик коэффициентига кўра товарларни категорияларга бўлиш. Нормал товар, олий категорияли товар, кундалик товар, паст категорияли товар.

104. Фирманинг қисқа муддатли оралиқдаги харажатлари. Фирманинг қисқа муддатли оралиқдаги фаолияти, ўзгармас харажатлар, ўзгарувчан харажатлар, умумий харажатлар, чекли харажатлар.

105. Фирманинг узоқ муддатли ўртача харажатлари ва фирманинг

узок муддатли мувозанати. Узок муддатли ўртача харажат, чекли харажат, мувозанатлик шарти.

106. Ишлаб чиқариш масшаби самарасига кўра фирманинг оптимал размерини аниқлаш. Масштаб самараси, мусбат масштаб самараси, ўртача харажатларни камайиши, манфий масштаб самараси, ўртача харажатни минимал киймати, ўртача харажат графиги.

107. Давлатни истеъмолчиларни қўллаб-қувватлаш мақсадида товарга максимал нарх белгилаш ва оқибатлари. Мувозанат нарх, максимал нарх, бозорда товар танқислиги.

108. Давлатни ишлаб чиқарувчиларни куллаб-қувватлаш мақсадида товарга минимал нарх ўрнатиш ва унинг оқибатлари. Мувозанат нарх, минимал нарх, бозорда товар ортиқчалиги.

109. Мукамал рақобатлашган бозор ва рақобатлашувчи фирма маҳсулотига талаб. Мукамал рақобатлашган бозор шартлари, рақобатлашувчи фирма, абсолют эластик талаб чизиги.

110. Ишлаб чиқаришда изокванта ва изокоста чизиклари. Ишлаб чиқариш, ишлаб чиқариш омиллари, изокванта, чекли технологик алмаштириш нормаси (МРТС), изокоста.

111. Ишлаб чиқариш омиллари ва ишлаб чиқариш омилларининг чекли маҳсулдорлигини камайиш қонуни. Ишлаб чиқариш омиллари, меҳнат, капитал, хом ашё, маҳсулдорлик, омиллар маҳсулдорлигини камайиши.

112. Фирма фойдасини аниқлаш ва уни максималлаштириш. Фойда, ялпи даромад, ялпи харажат, фойдани максималлаштириш шарти, чекли даромад (МР), чекли харажат (МС).

113. Таклиф ўзгариши ва таклиф миқдорини ўзгариши. Таклиф, таклиф чизиги, таклифга таъсир килувчи омиллар, технология, солиқ, дотация.

114. Талаб ўзгариши ва талаб миқдорини ўзгариши. Талаб, талаб чизиги, талабга таъсир этувчи омиллар, истеъмолчи даромади, ўринбосар товарлар нархи, тўлдирувчи товарлар нархи, истеъмолчилар сони, нархларнинг ўсишини қўтилиши.

115. Ўзбекистонда тадбиркорлик шакллари. Хусусий фирма, масулияти чекланган жамият, давлат корхонаси, акционерлик жамияти.

116. Даромад самараси ва алмаштириш самараси. Даромад ўзгариши, нарх ўзгариши, бюджет чизиги ўзгариши, даромад самараси алмаштириш самараси.

117. Рақобатлашувчи фирманинг мувозанат ҳолати. Рақобатлашувчи фирма, фирма фойдаси, фойдани максималлаштириш шарти, чекли харажат.

118. Рақобатлашган фирманинг қиска муддатли ораликдаги таклифи. Товар нархи, чекли даромад, чекли харажат, ўрчага ўзгарувчан харажат, таклиф чизиги.

119. Асимметрик ахборотлашган бозор. Бозор ахбороти, асимметрик ахборот, сотувчи томонидан ахборотни тўлик бермаслик, маҳсулот сифати ноаниқлиги.

120. Суғурталаш бозори ва маънавий таваккалчилик. Суғурта, суғурталаш бозори, маънавий таваккалчилик, маънавий таваккалчиликни

камайтириш.

121. Бозордаги асимметрик ахборотларни йўқотиш йўллари. Бозор сигналлари, аукционлар.

122. Солиқни узоқ ва қисқа муддатли таъсири. Солиқ, солиқни фирма таклифига таъсири, солиқни тармоқ ишлаб чиқаришига таъсири.

123. Таваккалчиликни пасайтириш. Сугурталаш, фьючерслар, опцион, хеджирлаштириш.

124. Рақобатлашган бозор самарадорлиги. Рақобатлашган бозор, бозор мувозанати, давлатни бозорга самарали аралашуви, товарлар сертификати, атроф муҳитни муҳофаза қилиш.

125. Соф монополист маҳсулотига талаб. Соф монополия, монополияда маҳсулот ҳажмини белгилаш шарти, монополист маҳсулотига талаб чизиги.

126. Монопол ҳокимият ва монопол ҳокимият курсаткичи. Нарх назорати, монополист таклифи, Лернернинг монопол кўрсаткичи. Херфиндал-Хиршман индекси.

127. Монопол ҳокимият ва жамият фарвонлиги. Монопол ҳокимият, рақобатлашган бозор, монопол бозор, монополия шаронтида жамиятнинг йўқотиши.

128. Рақобатлашган монопол бозор, устун томонлари ва камчиликлари. Монопол бозор, рақобатлашган монопол бозор, рақобатлашган монопол бозордаги товарлар хусусиятлари, товарлар ассортименти, жамият юқотиши.

129. Олигополик бозор хусусиятлари. Олигополик бозор, хусиятлари, бозорнинг тақсимланиши, кучли тўсиқлар, фирмаларнинг боғлиқлиги, картель.

130. Бозор мувозанати, бозор мувозанатини ўз-ўзидан тиклаш тенденциясига эгаллиги. Бозор мувозанати, бозор мувозанатининг бузилиши, бозор мувозанатини тикланиши.

131. Ишлаб чиқариш омиллари, ишлаб чиқариш омиллари маҳсулдорлигининг камайиш қонуни. Капитал, меҳнат, хом-ашё, капитал унумдорлиги, меҳнат унумдорлиги, меҳнат унумдорлигини камайиши, капитал унумдорлигини камайиши.

132. Меҳнат бозори, рақобатлашган меҳнат бозори. Рақобатлашган меҳнат бозори, ишчи кучига талаб, ишчи кучи таклифи, мувозанат иш хаки, минимал иш хаки,

133. Капитал бозори ва унинг асосий кўрсаткичлари. Асосий капитал, айланма капитал, инвестициялар, фоиз ставкаси, капиталга талаб, капитал таклифи.

134. Атроф- муҳитни муҳофаза қилишда давлатни роли. Атроф муҳитни зарарлаш, зарарлаш меъёрлари, ҳавони зарарлаш, сувни зарарлаш, ерни зарарлаш, давлат томонидан атроф-муҳитни зарарлашни олдини олиш.

135. Истеъмолчининг бозордаги ҳаракати. Истеъмолчи эҳтиёжи, эҳтиёжни қондириш даражаси, неъматлар нафлиги, чекли нафликнинг камайиш қонуни, неъматларни чекли алмаштириш нормаси.

136. Эластиклик ва солиқ юқининг истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчи ўртасида тақсимланниши. Солиқ, солиқни таклиф чизигига таъсири,

истеъмолчи тўлайдиган солик, ишлаб чиқарувчи тўлайдиган солик, талаб эластик бўлганда солик юқининг таксимланиши.

137. Бозор иктисодиёти тизимининг ижобий ва заиф томонлари. Турли мулкчилик шакллари, рақобат муҳити, тўлик иш билан бандлик, товар сифатини ошиши, атроф-муҳитни муҳофаза қилиш масаласи, бозорни тартибга солиш, ишсизлик.

138. Мехнат бозорининг асосий курсаткичлари. Ишчи кучи таклифи, ишчи кучига талаб, мехнат бозори мувозанати, иш хақи, минимал иш хақи.

139. Лицензия, патент, муаллифлик ҳуқуқининг рақобатга таъсири. Лицензия тушунчаси, патент тушунчаси, муаллифлик ҳуқуқи, лицензия ва патентни монополияга таъсири, ишлаб чиқариш хажми, нархларнинг кўтарилиши, илмий-техник ривожланиш.

140. Ишлаб чиқаришни ривожлантиришда масштаб самарасидан фойдаланиш. Ишлаб чиқаришни ривожлантиришга таъсир қилувчи омиллар, ишлаб чиқариш масштаби, ишлаб чиқариш масштаби кенгайишининг мусбат самараси, манфий масштаб самараси, ўзгармас масштаб самараси, масштаб самарасига кўра ўртача харажтни ўзгариши.

141. Таклифни ўзгариши. Таклиф, таклиф чизиғи, таклифга таъсир қилувчи омиллар, технология, ресурслар нархи, солиқлар, дотациялар.

142. Рақобатлашган бозорда ҳаракат қилувчи фирма даромадлари. Фойда, ялпи даромад, ўртача даромад, чекли даромад.

143. Истеъмолчи эҳтиёжи ва нафлик. Эҳтиёж, реал эҳтиёж, нореал эҳтиёж, эҳтиёжни кондириш даражаси, нафлик, умумий нафлик, чекли нафлик.

144. Фирма фойдаси. Фойда, ялпи даромад, ялпи харажат, ўзгармас харажат, ўзгарувчан харажат.

145. Ишлаб чиқариш омиллари ва ишлаб чиқариш жараёни. Капитал, мехнат, хом-ашё, ахборот, ишлаб чиқариш.

146. Корхоналарда мехнатдан фойдаланиш кўрсаткичлари. Мехнат сиғими, мехнат унумдорлиги, иш хақи, минимал иш хақи.

147. Бозор мувозанати ва унинг аҳамияти. Талаб чизиғи, таклиф чизиғи, мувозанат нарх, мувозанат маҳсулот, мувозанат нукта.

148. Талаб ва талаб функцияси. Талаб, талаб чизиғи, талабга таъсир қилувчи омиллар, истеъмолчи даромади, ўриндош товар нархи, тўлдирувчи товар нархи, талаб функцияси, талаб функцияси графиги.

149. Таклиф ва таклиф функцияси. Таклиф, таклиф чизиғи, таклифга таъсир қилувчи омиллар, технология, ресурслар нархи, солиқ, дотация, таклиф функцияси.

150. Товарлар ортиқчалиги ва танқислиги. Максимал нарх, минимал нарх, товар танқислиги, товар ортиқчалиги.

1. Иқтисодиётда омилларнинг камайиб бориш қонуни мавжуддир. Қандай қилиб, ушбу ҳолатда иқтисодий ўсишга эришиш мумкин?

- a) иқтисодий омиллар жуда кам талаб қилинади;
- b) қўшимча омилларнинг ўсиши ялли маҳсулот ҳажмини оширмайди, балки қисқартиради;
- c) ресурсларни ошириш зарур, аммо қўшимча бирлик киритилган ресурсларнинг нархи ошиб боради;
- d) яна ва яна қўллаб ресурслар талаб этилади;
- e) тўғри жавоб йўқ.

2. Агар иқтисодий муаммоларнинг бир қисми бозор, бир қисми ҳукумат томонидан ҳал этилса, бундай иқтисодиёт:

- a) маъмурий;
- b) бозорли;
- c) натурал;
- d) аралаш дейилади;
- e) тўғри жавоб йўқ.

3. Ҳамма иқтисодий тизимлар учун фундаментал муаммо бўлиб ҳисобланади, бу:

- a) инвестиция;
- b) ишлаб чиқариш;
- c) истеъмол;
- d) ноёблик ва тақчиллик;
- e) тўғри жавоб йўқ.

4. Ҳар қандай иқтисодий тизимларда “нима”, “қандай” ва “ким учун” деган фундаментал саволлар микро ва макро даражада ҳал этилади. Қуйида тузилган саволлардан қайси бири микроиқтисодиёт даражада ҳал этилади:

- a) тўлиқ бандлик даражасига қандай қилиб эришилади?
- b) нима ва қанча ишлаб чиқариш керак?
- c) инфляциядан қандай қутулиш мумкин?
- d) иқтисодий ўсишни қандай рағбатлантириш мумкин?
- e) тўғри жавоб йўқ.

5. Бозор тизимида ноёб неъматлар муаммоси нечта тамойиллар орқали ечилади?

- a) 2 та;
- b) 3 та;
- c) 4 та;
- d) 5 та;
- e) тўғри жавоб йўқ.

6. Трансакцион харажатлар бу-

- a) бозорни ўрганишдаги харажатлар;
- b) товарлар хусусиятини аниқлаш билан боғлиқ харажатлар;
- c) товар алмашиш соҳасидаги харажатлар;

- d) ўзаро келишув ва учрашувлар билан боғлиқ харажатлар;
- e) барча жавоб тўғри.

7. Агар 10 та соат ишлаб чиқариш ўрнига бир кунда 20 та сумка ишлаб чиқариш имкони бўлса, сумка ишлаб чиқаришнинг соат ишлаб чиқариш билан боғлиқ чекли трансформация коэффициентини қандай бўлади?

- a) 2;
- b) -2;
- c) 0.5;
- d) 0.25;
- e) тўғри жавоб йўқ.

8. Фермер ҳар йили 100 т пахта ва 300 т бугдой етиштиради. Фермер учун 1 т пахта етиштиришнинг альтернатив харажати 4 т бугдойни етиштириш харажатига тенг. Фермер барча имкониятларини пахта етиштиришга қаратса максимал неча тонна пахта давлатга топшира олади?

- a) 150 т;
- b) 175 т;
- c) 200 т;
- d) 250 т;
- e) тўғри жавоб йўқ.

9. Фермер ҳар йили 200 т пахта ва 800 т бугдой етиштиради. Фермер учун 1 т пахта етиштиришнинг альтернатив харажати 5 т бугдойни етиштириш харажатига тенг. Фермер барча имкониятларини бугдой етиштиришга қаратса максимал неча тонна пахта хом ашёсини давлатга топшира олади?

- a) 1800 т;
- b) 2000 т;
- c) 2200 т;
- d) 2400 т;
- e) тўғри жавоб йўқ.

10. Агар гадбиркор бир кунда 20 та стол ёки 60 та стул ясаш имконига эга бўлса, қуйидаги вариантлардан қайси бирини у 1 ой (30 кун)да ишлаб чиқариш имконига эга эмас?

- a) 300 та стол ва 900 та стул;
- b) 400 та стол ва 350 та стул;
- c) 550 та стол ва 100 та стул;
- d) 530 та стол ва 250 та стул;
- e) 190 та стол ва 1200 та стул.

11. Бозор талабига қуйидаги омиллардан қайси бири таъсир этмайди?

- a) истемолчиларнинг даромади;
- b) ўрнини тўлдирувчи товарлар нархи;
- c) тўлдирувчи товарлар нархи;
- d) истемолчилар сони;
- e) сотувчилар сони.

12. Қайси омил талаб эгри чизигига тасир этмайди?

- a) истемолчилар диди ва афзал кўриши;
- b) миллий даромаднинг ҳажми ёки қайта тақсимланиши;
- c) товарлар нархи;
- d) истемолчилар сони ва ёши;
- e) товарлар сифати.

13. Агар бозор нархи мувозанат нархдан паст бўлса:

- a) ортиқча таклиф пайдо бўлади;
- b) дефицит пайдо бўлади;
- c) истемолчилар бозори пайдо бўлади;
- d) ресурслар нархи камаяди;
- e) сотувчилар камаяди.

14. Олмага бўлган талаб чизигининг чап томонга силжишига қуйидагилар сабаб бўлади:

- a) нок нархини камайтиши;
- b) олма нархини камайтиши;
- c) олма нархини кўтарилиши;
- d) олмани етиштириш харажатларини ортиши;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

15. Чайқовчилар фаолияти:

- a) қонуний тадбиркорлик хатарини кучайтиради;
- b) нархлар барқарорлигини кучайтиради;
- c) иқтисодий ноқулайликлар пайдо қилади;
- d) доимо фойда келтиради;
- e) ҳаммаси тўғри.

16. Талаб ва таклиф қонунига мувофиқ, талабнинг кўпайиши:

- a) мувозанат нархни ҳам, мувозанат миқдорни ҳам камайтиради;
- b) мувозанат нархни оширади, мувозанат миқдорни эса камайтиради;
- c) мувозанат нархни камайтиради;
- d) ҳаммаси тўғри;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

17. Товарнинг мувозанат нархи бу-

- a) ортиқча талабни пайдо қиладиган нархдан юқори нарх;
- b) ортиқча талаб ҳам, ортиқча таклиф ҳам бўлмайдиган нарх;
- c) ортиқча таклифни пайдо қиладиган нархдан юқори нарх;
- d) ҳаммаси тўғри;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

18. Қайси омилларнинг ўзгариши талаб эгри чизигининг силжишига олиб келмайди?

- a) мода ва дидларнинг ўзгариши;
- b) миллий даромаднинг ҳажми ва унинг тақсимланиши;
- c) маҳсулотнинг нархи;
- d) истемолчиларнинг сони ёки ёш даражаси;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

19. Технологиянинг такомиллашуви ниманинг силжишига олиб келади:

- a) эгри талаб чизигини юкори ва ўнгга;
- b) эгри талаб чизигини чапга ва пастга;
- c) эгри таклиф чизигини юкори ва ўнгга;
- d) эгри таклиф чизигини чапга ва пастга;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

20. Товар ва хизматлар бозори мувозанат ҳолатда дейилади, агар:

- a) талаб таклифга тенг бўлса;
- b) нарх харажатлар кўшилган фойдага тенг бўлса;
- c) технология даражаси боскичма – боскич ўзгариб турса;
- d) таклиф ҳажми талаб ҳажмига тенг бўлса;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

21. Талаб қонуни дейилади, агар:

- a) таклиф ҳажмининг талаб ҳажмидан ошиб кетиши нархни тушушига олиб келади;
- b) истеъмолчиларнинг даромади кўпайса, у ҳолда улар товарларни кўпроқ сотиб оладилар;
- c) талаб эгри чизиги мусбат қияликка эга;
- d) маҳсулотнинг нархи пасайса, уни олиш ҳажми кўпаяди;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

22. X маҳсулотга бўлган талаб чизиги силжишини нима билан изоҳлаш мумкин:

- a) X маҳсулотнинг таклифи турли сабабларга кўра пасайди;
- b) X маҳсулотнинг нархи ўсганлиги учун истеъмолчилар ушбу товарни камроқ сотиб олишга қарор қабул қилишдилар;
- c) истеъмолчилар дидларининг ўзгарганлиги муносабати билан X товарни ҳар қандай нархда ҳам олдингисига нисбатан кўпроқ сотиб олишни хоҳлайдилар;
- d) X товарнинг нархи пасайганлиги учун истеъмолчилар уни кўпроқ сотиб олишга ҳаракат қилдилар;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

23. X маҳсулотни ишлаб чиқариш учун сарфланадиган материаллар нархи ошганлиги учун:

- a) эгри талаб чизиги юкорига (ўнгга силжийди);
- b) эгри таклиф чизиги (чапга силжийди);
- c) эгри талаб ва таклиф чизиклари юкорига силжийди;
- d) эгри таклиф чизиги пастга (ўнгга силжийди);
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

24. Қайси ибора инсонларнинг бирор бир товарни сотиб олиш учун имконият ва хоҳиш борлигини англатади.

- a) эҳтиёж;
- b) талаб;
- c) зарурият;
- d) хоҳиш;

е) тўғри жавоб келтирилмаган.

25. Товар маҳсулотига бўлган талаб ва таклиф кўпайса, у ҳолда:

- a) нарх кўтарилади;
- b) товарнинг умумий ҳажми ошади;
- c) нарх мўтадил қолади;
- d) жамиятнинг фаровонлиги ошади;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

26. Агар товар баҳоси талаб ва таклиф эгри чизикларининг кесилш нуктасидан паст бўлса, у ҳолда:

- a) товар ортиқчалиги пайдо бўлади;
- b) тақчиллик юзага келади;
- c) ишсизлик кўпаяди;
- d) мувозанат ҳолат таъминланади;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

27. Талаб ҳажмига қуйидаги омиллардан қайси бири таъсир кўрсатмайди?

- a) истеъмолчилар даромади;
- b) тўлдирувчи товарлар нархининг ўзгариши;
- c) ресурсларнинг нархи;
- d) истеъмолчилар сони;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

28. Таклиф қонунига кўра, бошқа омиллар ўзгармас бўлган шаронгда товар нархининг кўтарилиши:

- a) таклифнинг ошишига;
- b) таклифнинг пасайишига;
- c) таклиф ҳажмининг ошишига;
- d) таклиф ҳажмининг пасайишига олиб келади;
- e) тўғри жавоб йўқ.

29. Товар маҳсулоти баҳосининг пасайиш сабабларига қуйидаги омиллардан қайси бири таъсир кўрсатган?

- a) хусусий тадбиркорлик учун солиқларнинг кўтарилганлиги;
- b) истеъмолчилар даромадининг кўтарилганлиги;
- c) ишлаб чиқариш ресурслари нархининг пасайганлиги;
- d) тўлдирувчи товарлар нархининг арзонлашуви;
- e) тўғри жавоб йўқ.

30. Бозор нархи мувозанат нархдан паст бўлганда қандай ҳолат юз беради?

- a) товар ортиқчалиги пайдо бўлади;
- b) товар танқислиги юз беради;
- c) истемолчилар бозори шаклланади;
- d) ресурслар нархи арзонлашади;
- e) тўғри жавоб йўқ.

31. Қуйидаги қайд этилганлардан қайси бири меҳнатга бўлган талабга таъсир кўрсатмайди?

- a) яқунланган маҳсулотга бўлган талаб;

- b) ишлаб чиқариш технологияси;
- c) инфляция натижасида содир бўлган номинал иш ҳакининг ўзгариши;
- d) меҳнатнинг чекли маҳсулоти билан бошқа ресурсларнинг чекли маҳсулоти ўртасидаги муносабат;
- e) тўғри жавоб йўқ.

32. Талабнинг эластиклиги қуйидагича аниқланади:

- a) талаб қилинаётган миқдор ўзгаришининг нарх ўзгаришига нисбати оркали;
- b) нарх ўзгаришининг талаб қилинаётган миқдор ўзгаришига нисбати оркали;
- c) миқдорнинг фоиз ўзгаришини нархнинг фоиз ўзгаришига нисбати оркали;
- d) талаб эгри чизиги оркали;
- e) талаб эгри чизиги оркали.

33. Товарнинг нархга боғлиқ талаб эластиклиги 0.5 га тенг бўлса, бунда:

- a) нархнинг ҳар қандай ўзгариши талабни 50 %га ўзгартиради;
- b) талаб қилинаётган миқдорнинг 1% ўсишига нархнинг 0.5 % камайишига мос келади;
- c) талаб қилинаётган миқдорнинг 1% ўсишига нархнинг 2% ўсиши мос келади;
- d) нархнинг 0.5 ўзгариши, талабни ҳам худди шу миқдорда ўзгартиради;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

34. Бозор иқтисодиёти шароитида уй ҳақини тўлаш бўйича давлат томонидан ўрнатиладиган назорат одатда қуйидаги ҳолатга олиб келади:

- a) назорат ўрнатилган худудларда берилган уй-жойларнинг сифати ёманлашувига;
- b) берилган уй-жойлар сифатининг ошишига;
- c) уй-жой танқислигини доимийликдан вақтинчаликка айлантиради;
- d) тўғри жавоб келтирилмаган.
- e) тақлиф қилинаётган уй-жойларнинг кўпайишига;

35. Сотувдан олинadиган солиқ:

- a) ишлаб чиқарувчилар томонидан тўланади;
- b) харидорлар ва сотувчилар биргаликда тўлайди;
- c) давлат ва харидорлар биргаликда тўлайди;
- d) юқоридагиларнинг барчаси нотўғри.
- e) харидорлар томонидан тўланади;

36. Нарх бўйича талабнинг умумий эластиклиги уни ташкил этувчи индивидуал талаб эластиклигидан:

- a) кам;
- b) юқори;
- c) бир хил;
- d) мутаносиблик йўқ;
- e) аниқлаш учун маълумот етарли эмас.

37. Нарх бўйича таклиф мутлоқ эластик бўлгани ҳолда, ишлаб чиқарувчидан сотилган ҳар бирлик маҳсулот учун белгиланган солиқ олинса, у ҳолда:

- a) мувозанат нарх кўтарилади;
- b) мувозанат сотув ҳажми камаяди;
- c) истеъмолчи ортиқчалиги камаяди;
- d) сотувчилар ортиқчалиги камаяди;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган;

38. Талабнинг нарх бўйича эластиклиги:

- a) зеб-зийнат буюмларига караганда кундалик эҳтиёж молларида нисбатан юқори бўлади;
- b) истеъмолчилар учун энг зарурий ҳисобланган товарларда юқори бўлади;
- c) товар ишлаб чиқаришнинг альтернатив харажатлари катта бўлганда юқори бўлади;
- d) товар истеъмолчига камроқ зарур бўлса юқори бўлади;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

39. Товар таклифининг қисқариши қуйидагиларнинг пасайишига олиб келади:

- a) тўлдирувчи товарларга бўлган талабнинг кўпайишига;
- b) агар нарх бўйича талаб эластик бўлса, сотувчининг умумий даромадини кўпайишига;
- c) агар даромад бўйича талаб эластик бўлса, сотувчининг умумий даромадининг кўпайишига;
- d) товарга бўлган талабнинг кўпайишига.
- e) ўрнини босувчи товарларга бўлган талабнинг кўпайишига.

40. Қуйидаги фикрлардан қайси бири талаб эластиклигига тегишли эмас:

- a) нархга боғлиқ эластиклик коэффиценти 1 дан кичик;
- b) агар нарх ўсса, сотувчининг умумий даромади камаяди;
- c) истеъмолчиларнинг талаби нарх ўзгаришига нисбатан секинроқ ўзгаради;
- d) нархнинг нисбий ўзгаришига караганда, талаб ҳажмининг нисбий ўзгариши каттароқ;
- e) агар нарх пасайса сотувчининг умумий даромади ортади.

41. Агар таклиф ноэластиклик бўлиб, унга бўлган талаб камайса, сотувчининг даромади:

- a) ўсади;
- b) камаяди;
- c) агар талаб эластик бўлса камаяди;
- d) агар талаб ноэластиклик бўлса камаяди;
- e) ўзгармайди.

42. Агар товарнинг миқдори бир хил нархда сотилса, у ҳолда бу товарга бўлган талаб:

- a) мутлоқ ноэластиклик ҳисобланади;

- b) мутлок эластик ҳисобланади;
- c) ноэластиклик ҳисобланади;
- d) эластик ҳисобланади;
- e) бирга тенг.

43. Товар нархининг 1 % га камайиши натижасида унга бўлган талаб хажми 2 % га ошса, бундай талабга:

- a) эластик ;
- b) Ноэластик ;
- c) бирлик эластик ;
- d) мутлок Ноэластик талаб дейилади;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

44. Агар маҳсулотнинг нархи 5 % га тушганда унга бўлган таклиф хажми 9 % га пасайса, бундай таклиф:

- a) Ноэластик ;
- b) бирлик эластик ;
- c) эластик ;
- d) мутлок эластик таклиф деб юритилади;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

45. Ноэластик талаб дейилади, агар:

- a) нарх 1 % га кўтарилганда унга бўлган талаб хажми 1 % дан кам микдорда ўзгарса;
- b) нарх 1 % кўтарилганда унга бўлган талаб хажми 1 % дан кўп микдорда ўзгарса;
- c) нархнинг ҳар қандай ўзгариши умумий тушумнинг ўзгармаслигига олиб келса;
- d) нархнинг 1 % га кўтарилиши талаб хажмининг ошишига олиб келмаса;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

46. Агар қишлоқ хўжалиги маҳсулотларига бўлган талаб ноэластик бўлса, серхосил келган йилда фермерлар даромади:

- a) кўпаяди, чунки сотиладиган маҳсулотлар хажми бисёрдир;
- b) камаяди, чунки сотиладиган маҳсулот хажми нисбатининг кўпайишига қараганда, маҳсулот нархининг камайиш нисбати кўпроқдир.
- c) кўпаяди, чунки талабнинг ошиши натижасида маҳсулот нархи кўтарилади.
- d) ўзгармайди, чунки товар хажмининг кўпайиш нисбати товар нархининг камайиш нисбатига тенгдир.
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

47. X товарни ишлаб чиқарувчи субъект маҳсулотнинг нархини 5 % га пасайтирди, натижада сотув хажми 4 % га ошди. Бундай ҳолда X товар:

- a) эластик ;
- b) Ноэластик ;
- c) бирлик эластик ;
- d) мутлок эластик ҳисобланади;

- е) тўғри жавоб келтирилмаган.
- 48. Нархга боғлиқ талаб эластиклиги қандай ҳолда юқори бўлади:**
- кимматбаҳо буюмларга нисбатан бирламчи зарурий товарларга;
 - истеъмолчи томонидан энг зарурий наф келтирадиган товар деб ҳисобланганда;
 - альтернатив харажатлари юқори бўлган товарларга;
 - истеъмолчи учун унчалик муҳим бўлмаган товар учун;
 - тўғри жавоб келтирилмаган.
- 49. Агар ҳар қандай ҳажмдаги маҳсулотлар бир хил нархда сотиладиган бўлса, у ҳолда ушбу товарга талаб:**
- мутлок нозластик ;
 - мутлок эластик ;
 - эластик ;
 - нозластик дейилади;
 - тўғри жавоб келтирилмаган.
- 50. Сифатсиз товар сирасига киритилади, агар:**
- даромадга боғлиқ талаб эластиклиги – 0,5 га тенг бўлса;
 - нархга боғлиқ талаб эластиклиги – 1,3 га тенг бўлса;
 - кесишган талаб эластиклиги – 0,7 га тенг бўлса;
 - даромадга боғлиқ талаб эластиклиги – 1,3 га тенг бўлса;
 - тўғри жавоб келтирилмаган.
- 51. Айтилик, X товарга бўлган нархга боғлиқ таклиф нозластик . Агар ушбу товарга бўлган талаб ҳажми ошса, у ҳолда мувозанат нарх:**
- пасаяди, мувозанат ҳажм эса қўпаяди;
 - мувозанат ҳажм пасаяди;
 - кўтарилади, мувозанат ҳажм эса пасаяди;
 - кўтарилади, мувозанат ҳажм эса ўзгармасдан қолади;
 - тўғри жавоб келтирилмаган.
- 52. Айтилик, маҳсулотнинг нархи 1500 сўмдан 2000 сўмга кўтарилди, талаб ҳажми эса 1000 дан 900 бирликка пасайди. Шунда, нархга боғлиқ талаб эластиклиги:**
- 3;
 - 2.71;
 - 0.37;
 - 0.2 тенгдир;
 - тўғри жавоб йўқ.
- 53. Агар товар таклифи нозластик бўлиб, унга бўлган талаб кискарганда, у ҳолда сотувчининг даромади:**
- ўсади;
 - кискаради;
 - шу ҳолатда кискарадики, қайсики талаб эластик бўлса;
 - шу ҳолатда кискарадики, қайсики талаб нозластик бўлса;
 - тўғри жавоб йўқ.
- 54. Мутлок Нозластик талаб чизиги қандай қўринишга эга?**
- вертикал чизик;

- b) горизонтал чизик;
- c) эгри чизик;
- d) тўғри чизик;
- e) тўғри жавоб йўқ;

55. Товар нархининг кўтарилишига қарамай умумий тушум ҳажми ўзгармайдиган бўлса, нархга боглиқ талаб эластиклиги коеффициенти:

- a) 1 дан катта;
- b) 1 дан кичик;
- c) 0 га тенг;
- d) 1 га тенг;
- e) тўғри жавоб йўқ.

56. Тубандаги даромадга боглиқ эластиклик коеффициентлардан қайси бири бирламчи эҳтиёжлар учун ишлатиладиган товарларни акс эттиради?

- a) 0 дан кичик бўлса;
- b) 0 дан катта аммо 1 дан кичик бўлса;
- c) 1 дан катта бўлса;
- d) 1 га тенг бўлса;
- e) тўғри жавоб йўқ.

57. Агар қишлоқ хўжалиги маҳсулотларига бўлган талаб ноэластик бўлса, у ҳолда фермерлар даромади:

- a) кўтарилади, чунки сотиладиган товарлар ҳажми ошади;
- b) қисқаради, чунки сотиладиган товарлар ҳажмининг ошиш нисбатига кўра товарлар нархининг тушиш нисбати катта бўлади;
- c) кўтарилади, чунки талабнинг кўпайиши оқибатида маҳсулотнинг нархи кўтарилиб боради;
- d) ўзгармайди, чунки сотиладиган товарлар ҳажмининг ошиш нисбати билан товарлар нархнинг тушиш ҳажми нисбати ўзаро тенг бўлади;
- e) тўғри жавоб йўқ.

58. Ишлаб чиқарувчи ўзининг Х турдаги маҳсулотининг нархини 5 фозга туширди, оқибатда сотув ҳажми 4 фозга кўтарилди. Х маҳсулотга бўлган талаб:

- a) эластик ;
- b) Ноэластик ;
- c) бирлик эластик ;
- d) мутлоқ эластик ;
- e) тўғри жавоб йўқ.

59. А маҳсулот нархининг кўтарилиши нимага олиб келади?

- a) А маҳсулотни ишлаб чиқариш учун сарфланадиган ресурсларга бўлган талабнинг қисқаришига;
- b) тўлдирувчи Б товарга бўлган талабнинг ошишига;
- c) ўринбосар Б товарга бўлган талабнинг ошишига;
- d) А маҳсулотни ишлаб чиқариш учун сарфланадиган ресурсларга бўлган талабнинг ўсишига;
- e) тўғри жавоб йўқ.

60. Нозластик бўлган товарнинг нархи 7 доллардан 8 долларга кўтарилганда, даромад:

- a) кискаради;
- b) кўтарилади;
- c) ўзгаришсиз қолади;
- d) мутлок нозластик ;
- e) тўғри жавоб йўк.

61. Фараз қилайлик, X махсулотга бўлган нархга боғлиқ таклиф мутлок ноластикдир. Агар, ушбу махсулотга бўлган талаб кўпайса, у ҳолда мувозанат нарх:

- a) тушади, мувозанат ҳажм эса кўпаяди.
- b) мувозанат ҳажм ҳам камаяди.
- c) кўтарилади мувозанат ишлаб чиқариш ҳажми эса камаяди.
- d) кўтарилади, мувозат ишлаб чиқариш ҳажми эса ўзгаришсиз қолади.
- e) тўғри жавоб йўк.

62. Бошқа шароитлар ўзгармас бўлган шароитда, меҳнатга бўлган талаб эластиклиги кичик бўлади, агар ушбу махсулотга бўлган талаб:

- a) эластик бўлса;
- b) Нозластик бўлса;
- c) бирлик эластик бўлса;
- d) мутлок эластик бўлса;
- e) тўғри жавоб йўк.

63. Иш хақи ставкаси кўтарилганда:

- a) бандлик кискаради, агар меҳнатга бўлган талаб эластик бўлса;
- b) бандлик кискаради, агар меҳнатга бўлган талаб мутлок Нозластик бўлса;
- c) бандлик миқдори ошади, агар меҳнатга бўлган талаб эластик бўлса;
- d) бандлик миқдори ошади, агар меҳнатга бўлган талаб Нозластик бўлса;
- e) тўғри жавоб йўк.

64. Умумий нафлик ошади, қачонки чекли нафлик:

- a) пасайганда;
- b) кўтарилганда;
- c) паст суръатда ошганда;
- d) ўсса ёки камайса, лекин мусбат миқдор бўлса;
- e) тўғри жавоб йўк.

65. Истеъмолчилар танлови назариясида, истеъмолчи нимани максималлаштиришга ҳаракат қилади деб юритилади?

- a) ўргача нафлиликни;
- b) умумий нафлиликни;
- c) умумий ва чекли нафлиликнинг фарқини;
- d) чекли нафлиликни;
- e) тўғри жавоб йўк.

66. Мувозанат нафлилик ҳолатига эришниш учун истеъмолчи нима қилиши зарур?

- a) олий категорияли маҳсулотларни сотиб олиши керак;
- b) сифатсиз товарларни харид қилмаслиги;
- c) бирор бир товар сотиб олиш учун сарфланаётган бир бирлик пул миқдоридан олинаётган нафлилик бошқа бир товардан ҳам бир бирлик пул эвазига олинадиган нафлиликка тенг бўлиши зарур;
- d) пулнинг чекли нафлилиги ҳар бир товар нархига тенг бўлишига ишонч ҳосил қилиши керак.
- e) тўғри жавоб йўқ.

67. Қайси ҳолларда бефарқлик картасида жойлашган нуқтага истеъмолчининг мувозанат ҳолати деймиз?

- a) энг юқорида жойлашган бефарқлик чизигига;
- b) бюджет чизиги билан бефарқлик эгри чизиги кесишган ҳар қандай нуқтага;
- c) бюджет чизиги билан бефарқлик чизигининг бурчак коэффиенти бир бирига тенг бўлганда;
- d) бюджет чизиги чегарасидан ташқарида ётган нуқтага;
- e) тўғри жавоб йўқ.

68. Истеъмолчилар даромадининг кўпайиши графикада қандай ўзгариш ҳосил қилади?

- a) бюджет чизиги ўннга параллел силжийди;
- b) бюджет чизигининг оғиш бурчаги ўзгаради;
- c) бюджет чизиги чапга параллел силжийди;
- d) бюджет чизигининг оғиш бурчаги қисқаради;
- e) тўғри жавоб йўқ.

69. Қуйидаги умумий нафлиликни акс эттирувчи рақамлардан қайси бири чекли нафлиликнинг камайиб бориш қонунини изоҳлайди.

- a) 200,450,750,1100;
- b) 200,300,400,500;
- c) 200,400,1600,9600;
- d) 200,250,270,280;
- e) тўғри жавоб йўқ.

70. Истеъмолчи учун бефарқлик чизигининг жойлашуви ва ётиқлиги нимани англатади?

- a) унинг хоҳиши ва даромади ҳажмини;
- b) фақат товар маҳсулотининг нарҳини;
- c) истеъмолчининг хоҳишини, даромади ҳажмини ва сотиб олаётган товар нарҳини;
- d) фақат унинг хоҳишини;
- e) тўғри жавоб йўқ.

71. Истеъмолчи А ва Б товарларни сотиб олиши учун бир ҳафтада 20 доллар пул сарфлайди.

Товарлар тури	Нархи (price)	Сотиб олиш ҳажми	Умумий нафлилик	Чекли нафлилик
А	70	20	500	30

Б	50	12	1000	20
---	----	----	------	----

Истеъмолчи максимал даражада наф олиши учун:

- А товардар камрок, Б товардан эса кўпрок сотиб олиши керак;
- олдин А товардан канча сотиб олаётган бўлса шунча харид қилиши ва Б товардан кўпрок сотиб олиши лозим;
- А товардан кўпрок, Б товардан эса камрок сотиб олиши керак;
- товарлар хариди таркибини ўзгартирмаслиги, чунки шундок ҳам максимал наф олмақда;
- тўғри жавоб йўқ.

72. Қуйидаги фикрлардан қайси бири нотўғри баён этилган?

- бефарқлик чизигида жойлашган хар бир нукта иккита товарнинг комбинациясини англатади;
- бюджет чизиги устида жойлашган хар бир нўкта иккита товарнинг комбинациясини англатади;
- бефарқлик чизиги устида жойлашган барча нукталарнинг нафлилик даражаси бир хил;
- бюджет чизиги устида жойлашган барча нукталарнинг нафлилик даражаси бир хилдир;
- тўғри жавоб йўқ.

73. Қуйидаги фикрлардан қайси бири тўғри?

- бефарқлик эгри чизиги кордината бошига нисбатан ботик бўлгани учун бир неъмат билан бошка неъматни алмаштириш ошиб боргани билан чекли алмаштириш нормаси ўзгармайди;
- чекли алмаштириш нормаси доимо мусбат бўлади;
- чекли алмаштириш нормаси доимо манфий бўлади;
- чекли алмаштириш нормаси коэффицентининг мусбат ёки манфий бўлиши алмаштирилаётган махсулот хажмига боғлиқ;
- тоғри жавоб йўқ.

74. Қуйидаги фикрлардан қайси бири тоғри келтирилган?

- “Даромад –истеъмол” чизиги кординаталар бошидан 45^0 дан кичкина бурчак ташкил қиладиган тўғри чизик шаклида бўлса, даромаднинг ўсиши истеъмолчиларнинг истеъмол қиладиган неъматлари бир хил мутаносибликда ўсишини билдиради;
- даромад камайганда бюджет чизиги ўнгга-юкорига силжийди;
- бефарқлик эгри чизигидаги координата бошига энг якин нуктада нафлик энг катта бўлади;
- чекли алмаштириш нормаси доим 1 дан кичкина бўлади;
- тўғри жавоб йўқ;

75. Гиффен товарларининг хусусиятлари қайси бандда тўғри келтирилган?

- бундай товарларга нарх ошгани сайин талаб ҳам ошади;
- бундай товарларнинг даромад самараси алмаштириш самарасидан катта бўлади;
- бундай товарларнинг даромад самараси алмаштириш самарасидан кичкина бўлади;

- d) а ва б жавоблар тўғри;
- e) а ва с жавоблар тўғри.

76. Қуйидаги формулалардан қайси бири тўғри?

- a) $P_1X_1+P_2X_2>R$ бу ерда P_1, X_1 - биринчи маҳсулот нархи ва ҳажми, P_2, X_2 - иккинчи маҳсулот нархи ва ҳажми, R - исьтемомолчи даромади.
- b) $MU_x/MU_y=P_x/P_y$ бу ерда, MU -чекли нафлик, P -маҳсулот нархи;
- c) $MU_x/MU_y=P_x/P_y$ бу ерда, MU -чекли нафлик, P -маҳсулот нархи;
- d) а ва б жавоблар тўғри;
- e) а ва с жавоблар тўғри.

77. Исьтемомолчи даромади 500 мингни ташкил этади. У бу пулига х та стол ва у та стул сотиб олмоқчи. Стол нархи 20 минг, стул нархи 60 минг сўмга тенг, Исьтемомолчининг нафлик функцияси $U(X,Y)=Y^2$ бўлса, максимал нафликни таъминловчи танлов аниқлансин.

- a) $X=2$ ва $Y=7$;
- b) $X=4$ ва $Y=7$;
- c) $X=5$ ва $Y=6$;
- d) $X=1$ ва $Y=8$;
- e) $X=10$ ва $Y=5$.

78. Исьтемомолчи даромади 48 минг ни ташкил этади. У бу пулига х кг олма ва у кг нок сотиб олмоқчи. Олма нархи 2 минг, нок нархи 3 минг сўмга тенг. Исьтемомолчи нафлик функцияси $U(X,Y)= X \times Y$ бўлса, максимал нафликни таъминловчи танлов аниқлансин.

- a) $X=12$ ва $Y=8$;
- b) $X=9$ ва $Y=10$;
- c) $X=15$ ва $Y=6$;
- d) $X=10$ ва $Y=15$;
- e) $X=6$ ва $Y=12$;

79. Биринчи йили ишлаб чиқариш ҳажми 20% га ошди, иккинчи йили эса 5% га ошди. Бу икки йил ичида ишлаб чиқариш жами неча фондга ошган?

- a) 25% га;
- b) 30% га;
- c) 26% га;
- d) 28% га;
- e) 29% га.

80. Меҳнат ва капитал маълум комбинацияда уларнинг чегара унумдорлиги нисбати 2:1 га тенг бўлса, харажатларни минималлаштириш учун:

- a) икки бирлик меҳнат бир бирлик капитал билан бирлашиши керак;
- b) улар нархининг нисбати 2:1 бўлиши керак;
- c) уларнинг нархи нисбати 1:2 бўлиши керак;
- d) меҳнатга кўра капитал ишлатилиши керак;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

81. Кўлам самарадорлиги ўсганда:

- a) меҳнат капиталга алмашади;

- b) фойдаланилаётган омилар хажмларининг нисбати ўзгармайди;
- c) капитал меҳнатга алмашади;
- d) фойдаланилаётган омилар ўртасида боғлиқлик йўқ;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

82. Ишчи кучи нархи 10 минг сўм, капитал нархи эса 30 минг сўмга, ишлаб чиқариш функцияси $Q=2K^2$ тенг. Фирманинг маблағи 130 минг бўлса, максимал ишлаб чиқариш хажми аниқлансин.

- a) 32;
- b) 36;
- c) 34;
- d) 38;
- e) тўғри жавоб йўқ.

83. Тасаввур қилайликки, маҳсулотни ишлаб чиқариш учун меҳнат (L) ва капитал (K) ресурси сарфланади. Меҳнатнинг чекли маҳсулоти $MP_L=2000$; капиталнинг чекли маҳсулоти $MP_K=5000$; меҳнатнинг нархи $P_L=1000$ доллар; капитал нархи $P_K=20000$ доллар; Чекли даромад $MR=3000$ долларни ташкил этади. Максимал фойда олиши учун фирма ресурслардан қандай фойдаланиши керак?

- a) меҳнат ва капиталдан бир хил хажмда кўпроқ фойдаланиши;
- b) меҳнат ва капиталдан бир хил хажмда камроқ фойдаланиши;
- c) меҳнатдан кўп, капиталдан эса камроқ фойдаланиши;
- d) капиталдан кўп, меҳнатдан эса кам фойдаланиши;
- e) тўғри жавоб йўқ.

84. Агар фирма ресурслар харажати 10 фоизга оширилганда ишлаб чиқариш хажми 15 фоизга кўтариладиган бўлса, у ҳолда:

- a) маърифий масштаб самараси юзага келади;
- b) мусбат масштаб самараси кузатилади;
- c) омиларнинг камайиб бориши қонуни амал қилади;
- d) эгри LАТС юқорига силжийди;
- e) тўғри жавоб йўқ.

85. Фоиз ставкаси 8 дан 10 фоизга кўтарилди. Муддатсиз қимматли қозғоғга эга бўлган шахс ҳар йили 100 доллар даромад кўради. Фоиз ставкасининг ўзгариши натижасида:

- a) капитал 40 долларга қийматини йўқотади;
- b) капитал 50 долларга қийматини йўқотади;
- c) капитал 250 долларга қийматини йўқотади;
- d) капиталнинг 250 долларга қийматининг ошиши натижасида даромад кўрилади;
- e) тўғри жавоб йўқ.

86. Изокванта нимани англатади?

- a) ялли эгри ишлаб чиқариш хажмини;
- b) бир хил хажмда маҳсулот ишлаб чиқаришни таъминловчи омилар қолбминациясини;
- c) берилган ресурслар хажмида турлича ишлаб чиқариш хажмларини;
- d) ўртача эгри маҳсулотни;

е) тўғри жавоб йўқ.

87. Изокванта ва изокоста чизикларида жойлашган ҳар қандай нукта нимани билдиради?

- a) ишлаб чиқарилаётган маҳсулот ҳажмини;
- b) қиймат кўринишидаги маҳсулот ҳажмини;
- c) харажатлар суммасини;
- d) ресурслар ҳажми комбинациясини;
- e) тўғри жавоб йўқ.

88. Биринчи йилда ишлаб чиқариш ҳажми 20%га кейинги 2 йилда мос равишда 5% ва 40% га ошди. 3 йил ичида ишлаб чиқариш ҳажми қанчага ошди?

- a) 77.6% га;
- b) 75.8% га;
- c) 65.0% га;
- d) 70.2% га;
- e) 76.4% га.

89. Биринчи йили фермер 120 гектарлик еридан 2400 центнер бугдой, иккинчи йили эса у 150 гектар ердан 2250 центнер бугдой олди. Шу икки йил учун ўртача ҳосилдорликни аниқланг.

- a) 18 центнер;
- b) 17.2 центнер;
- c) 15.6 центнер;
- d) 19.4 центнер;
- e) 20.6 центнер.

90. 500 та ишчи кучига эга бўлган корхона ойига 10 минг дона поябзал ишлаб чиқарди, кейин ишчиларни 100 тага кўпайтириб 15 минг та поябзал ишлаб чиқара бошлади. Мехнатнинг чекли маҳсулоти аниқлансин.

- a) 50 та;
- b) 60 та;
- c) 70 та;
- d) 80 та;
- e) 90 та.

91. Ишчи кучи нархи 10 минг сўм, капитал нархи 30 минг сўм, фирма ишлаб чиқариш функцияси эса $Q=2K^2$. Фирманинг маблағи 130 мингга ташкил этса максимал ишлаб чиқаришни таъминловчи таркиб аниқлансин.

- a) $L=4$ ва $K=3$;
- b) $L=7$ ва $K=2$;
- c) $L=1$ ва $K=4$;
- d) $L=4$ ва $K=4$;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

92. Ишлаб чиқариш ресурси ҳисобланмайдиган қаторни белгиланг

- a) истеъмол моллари;
- b) фойдали қазилмалар;

- c) малакали ишчи кучи;
- d) лаборатория жихозлари;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

93. Ишлаб чиқариш функцияси $Q(L,K) = 7 \cdot L^{0.2} \cdot K^{0.3}$. Ушбу функция қандай масштаб самарасига эга эканлиги аниқлансин.

- a) масштаб самарасини аниқлаш учун маълумот етарли эмас;
- b) мусбат;
- c) манфий;
- d) ўзгармас;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

94. Иқтисодий фойда куйидагича аниқланади:

- a) бухгалтерия фойдаси ва нормал фойда ўртасидаги фарк сифатида;
- b) умумий даромад ва жорий фойдаланиш учун жалб килинган барча пул харажатлари фарки орқали;
- c) умумий даромад ва барча харажатлар фарки орқали;
- d) соф даромад орқали;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

95. Ишлаб чиқариш ўсиши билан ўртача умумий харажатлар камайса, чекли харажатлар;

- a) камайиши керак;
- b) ўртача харажатлардан юкори бўлиши керак;
- c) ўртача харажатлардан паст бўлиши керак;
- d) кўтарилади;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

96. Чекли харажатлар:

- a) ўртача маҳсулот ва ўртача ўзгарувчан харажатлар кўпайтмасига тенг;
- b) умумий ўртача харажат ва ишлаб чиқариш хажми кўпайтмасига тенг;
- c) ишлаб чиқариш хажмини бир бирликка кўпайтириш натижасида доимий харажатларнинг кўшимча ўсишидир;
- d) ишлаб чиқариш хажмининг бир бирликка кўпайтириш натижасида умумий харажатларнинг кўшимча ўсишидир;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

97. Қисқа муддатда фирманинг ўртача ўзгарувчан харажатлари эгри чизиги ишлаб чиқаришнинг шундай хажмида минимал бўладики, бунда;

- a) ўртача маҳсулот максимал бўлиши керак;
- b) доимий харажатлар минимал бўлиши керак;
- c) чекли харажатлар ўса бошлайди;
- d) ўртача умумий харажатлар максимал бўлиши керак;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

98. Ишлаб чиқаришнинг хар қандай хажмида фирманинг умумий харажатлари:

- a) ўртача умумий харажатлардан ўртача ўзгарувчан харажатларни айирмасига тенг;
- b) ўртача ўзгарувчан харажатларни ишлаб чиқариш хажми кўпайтмасига тенг;

- c) умумий ўртача харажатларнинг ишлаб чиқариш ҳажми кўпайтмасига тенг;
- d) доимо бир хил;
- e) д) тўғри жавоб йўқ.

99. Ўртача умумий харажатлар бу:

- a) умумий доимий харажатлар ва ўзгарувчан харажатлар йигиндисини ишлаб чиқарилган маҳсулотлар миқдорига нисбатидир;
- b) $AFC - AVC$;
- c) TC ни доимий бирлигига нисбатидир;
- d) $ATC - AFC$;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

100. Узоқ муддатли ўртача харажатлар эгри чизиги:

- a) умумий ишлаб чиқаришнинг умумий харажатларга нисбатини кўрсатади;
- b) ўзида ишлаб чиқариш омилларининг доимий пропорциясини ифодалайди;
- c) ҳар бир ишлаб чиқариш ҳажми учун энг кам харажатлар принципини ифодалайди;
- d) камайиб борувчи унумдорлик конунига биноан доимий камайиб боради;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

101. Қисқа муддатли ораликда фойдани максимал ёки харажатларни минималлаштирувчи рақобатлашган фирма ўз фаолиятини қуйидаги ҳолларда тўхтади:

- a) маҳсулотнинг баҳоси ўртача доимий харажатлардан паст бўлганда.
- b) маҳсулотнинг баҳоси ўртача ўзгарувчан харажатлардан паст бўлганда.
- c) маҳсулотнинг баҳоси чекли харажатдан паст бўлганда.
- d) умумий даромад умумий харажатларни қоплашга етмай қолаётганда.
- e) тўғри жавоб йўқ.

102. Узоқ муддатли ораликда фойдани максималлаштириш ёки харажатларни минималлаштиришга ҳаракат қилаётган рақобатлашувчи фирма ишлаб чиқаришни тўхтатишга мажбур, агар:

- a) ўртача умумий харажат чекли харажатдан кичик бўлганда;
- b) маҳсулотнинг баҳоси чекли харажатдан паст бўлганда;
- c) тушум умумий харажатларни қоплай олмаса;
- d) чекли харажат ўртача ўзгарувчан харажатдан ошиб кетса;
- e) тўғри жавоб йўқ.

103. Ўртача харажатлар чизиги эгри талаб чизиги билан кесишганда қандай ҳолат юз беради?

- a) фойда максимал бўлади;
- b) нормал фойда нолга тенг бўлади;
- c) бухгалтерлик фойда нолга тенг бўлади;
- d) фирма нормал фойда олиш ҳолатида бўлади;
- e) тўғри жавоб йўқ.

104. Фирманнинг доимий харажатлари – бу:

- a) ресурслар сотиб олинаётганда уларга кетган харажатлардир;
- b) ҳар қандай маҳсулот ишлаб чиқариш хажмида минимал миқдорда сарфланаётган харажатлар;
- c) ишлаб чиқариш хажмига боғлиқ бўлмаган харажатлар;
- d) ишчи ходимларга тўланаётган ҳақдир;
- e) тўғри жавоб йўқ.

105. Чекли харажатни ҳисоблаш формуласини белгиланг:

- a) $\Delta TC: Q$;
- b) $\Delta TC : \Delta Q$;
- c) $FC : Q$;
- d) $(P * Q) : \Delta Q$;
- e) тўғри жавоб йўқ.

106. Қуйидаги нифодалардан қайси бири умумий харажатни акс эттиради?

- a) ΔMC ;
- b) $VC - FC$;
- c) $FC + VC$;
- d) $FC + VC + MC$
- e) тўғри жавоб йўқ.

107. Қисқа муддатли ораликда фирма 500 бирлик маҳсулот ишлаб чиқарди. Ўртача ўзгарувчан харажатлар 2 долларни, ўртача ўзгармас харажатлар 0,5 долларни ташкил этади. Юқоридаги рақамлардан фойдаланиб умумий харажатларни ҳисобланг:

- a) 2,5 доллар;
- b) 1250 доллар;
- c) 750 доллар;
- d) 1100 доллар;
- e) тўғри жавоб йўқ.

108. Агар $AVC(10)=5\ 000$; $FC=20\ 000$ бўлса, $AC(10)=?$

- a) 25 000;
- b) 7 000;
- c) 3 000;
- d) 10 000;
- e) 15 000.

109. Агар $AC(20)=500$; $MC(21)=11\ 000$ бўлса $AC(21)=?$

- a) 1 000;
- b) 10 500;
- c) 21 000;
- d) 11 500;
- e) топишни имкони йўқ.

110. Агар $TC(3)=10\ 000$; $MC(4)=2\ 200$; $MC(5)=2\ 100$ ва $MC(6)=1\ 900$ бўлса, $AC(6)=?$

- a) 2 700;
- b) 1 900;

- c) 1 800;
- d) 2 000
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

111. Ишлаб чиқарувчининг умумий харажатлари қайси бандда тўғри келтирилган?

- a) TC-FC;
- b) AVC+ATC;
- c) FC+VC;
- d) MC+VC;
- e) TR-TC.

112. Агар фирма ишлаб чиқараётган маҳсулотини 40 бирликдан 41 бирликка оширса, ва бунинг натижасида умумий харажатлар миқдори 262 бирликдан 281 бирликгача кўтарилса, қўшимча қўшилган бир бирлик маҳсулотга кэтган чекли харажат миқдори аниқлансин:

- a) 262 бирлик;
- b) 281 бирлик;
- c) 267 бирлик;
- d) 20 бирлик;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган;

113. Қуйидаги фикрлардан қайси бири нотўғри?

- a) Корпорация - пайчиликка асосланган жамият бўлиб, хар бир мулкдор масъуляти ушбу корхонага қўшган хиссаси билан чекланади;
- b) фойда олмайдиган ташкилотлар - масчит, касалхона, коллежлар, барча касаба уюшмалари ва хайрия жамиятлари;
- c) альтернатив харажатлар - фирманинг ресурсларидан энг яхши вариантдан фойдаланиши билан боғлиқ йўқотилган имкониятлардир;
- d) фирма – бу ишлаб чиқариш ресурслари эгаларининг қарорларини ва манфаатларини мувофиқлаштирувчи инситуционал тузилма хисобланади;
- e) тўғри жавоб йўқ;

114. Умумий харажатлар $TC=Q^3-90Q^2+2700Q+75$ кўринишида берилган ишлаб чиқариш хажми(Q) қанча бўлганда чекли харажат минимал бўлади?

- a) 80 та;
- b) 90 та;
- c) 30 та;
- d) 50 та;
- e) тўғри жавоб йўқ.

115. Бозор таркибига боғлиқ бўлмаган ҳолда фирма ёпилади, агар:

- a) тушум хажми умумий харажатларни эмас, балки фақат ўзгарувчан харажатларни қопласа;
- b) тушум ўзгарувчан ва доимий харажатларни қоплайди, лекин умумий харажатларни қопламаса;
- c) ўртача тушум ўртача ўзгарувчан харажатлардан юқори, лекин ўртача умумий харажатлардан паст бўлса;

- d) ўртача тушум ўртача ўзгарувчан харажатлардан паст бўлса;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

116. Фойдасини максималлаштираётган фирма маҳсулот ишлаб чиқаришнинг шундай ҳажмини танлаши керакки, бунда:

- a) ўртача харажатлар минимал бўлиши керак;
- b) ўртача тушум ўртача умумий харажатларга тенг бўлиши керак;
- c) чекли тушум чекли харажатга тенг бўлиши керак;
- d) умумий тушум максимал бўлиши керак;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

117. Икки томонлама монополияда:

- a) сотувчи истеъмолчига қараганда кўпроқ наф кўради;
- b) истеъмолчи сотувчига қараганда кўпроқ наф кўради;
- c) нархни доимий бир хилда аниқлаш мумкин эмас;
- d) олди-сотди ҳажмини аниқлаш мумкин эмас;
- e) сотувчи ва олувчи тенг наф кўради.

118. Мукамал рақобатлашган бозорда фирманинг талаб эгри чизиги:

- a) чекли ва ўртача тушум эгри чизиклари билан мос тушади;
- b) ўртача ва умумий тушум эгри чизиклари билан мос тушади;
- c) чекли ва умумий тушум эгри чизиклари билан мос тушади;
- d) умумий тушум эгри чизиги билан мос тушади;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

119. Фойдасини максималлаштираётган фирма қандай ҳолларда ишлаб чиқариш ҳажмини ўзгартириши мумкин?

- a) $MR > MC$ va $TR > TC$;
- b) $MR = MC$ va $TR > TC$;
- c) $MR > MC$ va $TR = TC$;
- d) $MR - MC$ максимал ҳолатда;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

120. Қисқа муддатли ораликда мукамал рақобатлашган бозорда фирманинг таклиф эгри чизиги:

- a) MC эгри чизигидан юқорида ётган AVC эгри чизигига мос келади;
- b) бозор таклифи эгри чизиги орқали аниқланади;
- c) AVC эгри чизигидан юқорида ётган MC эгри чизигига мос тушади;
- d) фирма маҳсулотига талаб эгри чизиги билан мос келади;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

121. Узок муддатли ораликда фойдасини максималлаштираётган фирма учун:

- a) нарх ўртача ўзгарувчан харажатларга тенг бўлади;
- b) нарх чекли харажатлардан юқори бўлади;
- c) нарх ўртача умумий харажатларга тенг бўлади;
- d) ўртача умумий харажатлар минимал бўлади;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

122. Монополистик рақобатни мукамал рақобатдан ажратиб турадиган асосий белги:

- a) ракобатлашувчи фирма бир хил махсулотни эмас, балки табакалаган махсулотни ишлаб чиқаради;
- b) монополистик ракобат шароитида фирманинг талаб эгри чизиги бозор талаби эгри чизиги билан мос тушади;
- c) узок муддатли монополистик ракобат шароитида фирмалар иктисодий фойда оладилар, мукаммал ракобат шароитида эса бундай бўлмайди;
- d) монополистик ракобат бозорига кириш учун жиддий тўсиклар мавжуд;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

123. Мукаммал ракобат шароитида ишлаб чиқаришнинг доимий омилига солинадиган солиқ ставкаси кўтарилганда, фирма ишлаб чиқариш хажминини:

- a) кўпайтиради;
- b) кискартиради;
- c) ўзгартирмайди;
- d) аниқ қарор қабул қилмайди.

124. Ракобатлар фирмалардан фарқли равишда монополистик:

- a) махсулотга ҳар қандай нархни кўйиши мумкин;
- b) $MR=MC$ да фойдасини максималтиради;
- c) махсулотнинг ҳар қандай хажмини ишлаб чиқариши ва уни хоҳлаган нархда сотиши мумкин;
- d) маълум бир бозор талабида максимал фойда берадиган нарх ва ишлаб чиқариш хажми комбинациясини танлайди;
- e) мутлоқ эластик талабга дуч келади;
- f) тўғри жавоб келтирилмаган.

125. Табиий монополия, бу-

- a) ОПЕК -халқаро нефт қартели;
- b) IBM -компанияси;
- c) Ҳамкорбанк;
- d) Шаҳар метроси;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

126. Нарх дискерминацияси-бу:

- a) юкори сифатли товарга юкори нарх белгилаш;
- b) янги моделдаги товарга юкори нарх белгилаш;
- c) ишчиларнинг малакасига қараб иш ҳақи бериш;
- d) бир хил махсулотни ҳар хил харидорларга турли нархда сотиш;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

127. Ракобатлашувчи фирмалардан фарқли равишда монополистик:

- a) фойдани максималлаштиришга интилади;
- b) нархни юкори ўрнатиб кўпроқ фойда олишга интилади;
- c) махсулотни кўпроқ миқдорда ишлаб чиқариб, юкори нархда сотишга интилади;
- d) $MR=P$ бўлган ҳолатда махсулот ишлаб чиқаришга интилади;
- e) камроқ махсулот ишлаб чиқариб юкорирок нарх кўйишга интилади;

128. Агар махсулотнинг баҳоси ишлаб чиқариш учун сарфланаётган ўрғача умумий харажатларни қопламайдиган бўлса, у ҳолда фирма:

- a) ишлаб чиқаришни зудлик билан тўхташи керак;
- b) маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини $P > AVC$ бўлгани ҳолда $P=MC$ тенглик таъминлангунча танлаши керак;
- c) янги технологияни танлаш керак;
- d) устама харажатларни қисқартириш лозим;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

129. Фойдани максималлаштиришга ҳаракат қилаётган монополист ўз маҳсулотининг баҳосини пасайтиради, агар:

- a) ўртача харажатлари пасайса;
- b) реклама харажатлари ўсиб борса;
- c) чекли даромад чекли харажатлардан юқори бўлса;
- d) чекли даромад ўзгарувчан харажатларга тенг бўлса;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

130. Қисқа муддатли ораликда фойдани максималлаштиришга ҳаракат қилаётган рақобатлашувчи фирма, қандай ҳолларда маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини оширмайди?

- a) маҳсулотнинг нархи ўртача харажатлари минимумидан паст бўлганда;
- b) ўртача доимий харажатлар маҳсулот нархидан юқори бўлганда;
- c) маҳсулотнинг нархи ўртача ўзгарувчан харажатлар минимумидан паст бўлганда;
- d) умумий даромад умумий харажатларни қоплай олмаса;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

131. Қуйидаги бозорлардан қайси бири мукамал рақобатлашган бозорга яқин туради.

- a) пўлат бозори;
- b) сартарошлик хизмати бозори;
- c) қимматбаҳо қоғозлар бозори;
- d) бензин бозори;
- e) тўғри жавоб йўқ.

132. Қандай ҳолларда ўртача умумий харажатлар миқдори минимал қийматга эришади?

- a) $AVC=FC$;
- b) Фойда максимал бўлганда
- c) $MC=AVC$;
- d) $MC=ATC$

133. Максимал фойдани қўзлаб ҳаракат қилаётган фирма қўшимча ишчиларни ёллайди, агар:

- a) умумий тушум умумий харажатдан паст бўлса;
- b) қиймат кўринишидаги чекли маҳсулотнинг миқдори пасайганда;
- c) қиймат кўринишидаги чекли маҳсулотнинг миқдори кўтарилганда;
- d) пул кўринишидаги меҳнатнинг чекли маҳсулоти иш ҳақидан юқори бўлса.

134. Айтайлик, иккита ишчи кунига 46 доллар хак олишади. Ракобатлашувчи фирма учунчи ишчини ёллаганда умумий хак микдори кунига 60 долларни ташкил этади. Шунни кайд этиш лозимки:

- a) олдинги хар икки ишчининг чекли махсулоти 23 га тенг;
- b) олдинги хар икки ишчининг киймат кўринишидага чекли махсулоти 23 га тенг;
- c) ёлланган учунчи ишчининг киймат кўринишидаги чекли махсулоти 14 га тенгдир;
- d) фирма учинчи ишчини ёлламаслиги керак.

135. Тармоқда 1000та фирма фаолият кўрсатади. Хар бир фирма ойда 5 бирлик махсулот ишлаб чикарганда, чекли харажати 2 долларни ташкил этади. 6 бирлик учун 3 доллар, 7 бирлик махсулот ишлаб чикарганда 5 доллар тўғри келади. Агар махсулотнинг бозор нархи 3 долларни ташкил этса, у холда, тармоқнинг бир ойлик ишлаб чикариш хажми канчани ташкил этади?

- a) 5000 бирликдан кўп эмас;
- b) 5000 бирликни;
- c) 6000 бирликни;
- d) 7000 бирликни.

136. Махсулот бозорда муваффакият козонса унинг хар бирлигидан олинадиган даромад 30 минг сўмни, аммо муваффакият козона олмаса хар бирлигидан 5 минг сўм даромад олинади. Махсулотнинг бозорда муваффакиятга эришиш эхтимоли 08 га тенг. Кутиладиган даромад микдори қайси бандда тўғри келтирилган?

- a) 25 минг;
- b) 30 минг;
- c) 26 минг;
- d) 28 минг;
- e) тўғри жавоб йўқ.

137. Асимметрик ахборотлашган бозор бу-

- a) бозордаги барча субъектлар етарли маълумот билан таъминланган бозор;
- b) бозордаги айрим субъектлар муҳим ахборотга эга колганлари эса беҳабар бўлган бозор;
- c) бозор субъектлари ўртасида бўладиган савдо-сотикда уларнинг ҳеч бири керакли, муҳим ахборотга эга эмас;
- d) тўғри жавоб келтирилмаган..

138. Голланд аукционда биринчи эълон қилинган махсулот нархининг неча фоиздан тушиб кетса махсулот аукциондан чикариб юборилади?

- a) 20%;
- b) 25%;
- c) 30%;
- d) 35%
- e) тўғри жавоб кўрсатилмаган.

139. Диверсификация бу-

- a) қимматли қоғозлар портфели қийматини аниқлаш жараёни;
- b) таваккалчилкни камайтиришга қаратилган фаолият тури;
- c) фонд бозори операторлари ўртасидаги ҳисоб-китоб ҳаракати;
- d) бир хил турдаги маҳсулотларни ишлаб чиқариш;
- e) тўғри жавоб кўрсатилмаган.

140. Таваккалчиликни қўшниш усулларини изохловчи жавобни белгиланг

- a) табиий офатлар натижасида етказилган зарарни қоплаш учун махсус фонд ташкил қилиниши;
- b) таваккалчилик активлардан ташкил топган қимматли қоғозлар активи;
- c) активларни таваккалчилик ва таваккалчиликсиз активларга бўлиниши;
- d) барча жавоблар тўғри;
- e) тўғри жавоб кўрсатилмаган.

141. Таваккалчиликни тақсимлаш усуллари-

- a) ҳар бир мумкин бўлган йўқотишлар катта бўлмаган ҳолатда, иштрокчилар ўртасида таваккалчилик зарарининг тақсимланиши;
- b) истеъмолчи ўз таваккалчилигини бошқа барча истеъмолчилар ўртасида тақсимлайди;
- c) уюшма аъзолари барча таваккалчиликни ўз зиммаларига олишади;
- d) юқоридагиларнинг барчаси тўғри;
- e) уюшма аъзолари қўшган улушлари бўйича таваккалчиликни ўз зиммаларига олишади.

142. Қўйида берилган жавоблардан диверсификацияга қаратилган стратегияни аниқланг.

- a) товар ишлаб чиқариш ҳажмини ошириш;
- b) товар ва хизматлар хилларни кенгайтириш;
- c) истиқболли ишлаб чиқариш йўналишини ривожлантириш;
- d) товар ишлаб чиқариш ҳажмини қисқартиш;
- e) тўғри жавоб йўқ.

143. Инглиз аукционни бу-

- a) нарх юқоридан пастга тушадиган аукцион;
- b) ёпиқ аукцион;
- c) нарх пастдан юқорига кўтарилган аукцион;
- d) тўғри жавоб кўрсатилмаган;
- e) а ва с жавоблари тўғри.

144. Маънавий таваккалчилик бу-

- a) онгли равишда етказилган зарарни тўлиқ суғурта компанияси томонидан қопланиб беришга бўлган ишончнинг намоён бўлиши;
- b) ассимметрик ахборотларнинг намоён бўлиши;
- c) айирбошлов жараёнида томонлардан бирининг ҳаракати юзасидан пайдо бўлган таваккалчилик;

d) етказилган зарарни суғурта компанияси томонидан тўлик копланмаслиги;

e) тўғри жавоб келтирилмаган.

145. Қуйида берилганлардан қайси бири махсулот сифати тўғрисида сигнал бўла олмайди

a) махсулот нархи;

b) фирма обрўси;

c) махсулот рекламаси;

d) суғурталаниши;

e) тўғри жавоб кўрсатилмаган.

146. Агар активлардан олинadиган дивиденд 5 % га ортса, ва бошқа шаронтлар ўзгаришсиз колганда қайтим нормаси қандай ўзгаради?

a) 5 % га камаяди;

b) 5 % га ортади;

c) ўзгармайди;

d) сотиб олинган актив нархига бўғлик бўлиб қолади;

e) тўғри жавоб йўқ.

147. Қайси бандда таваккалчиликни пасайтириш шартномалари келтирилган?

a) опционлар;

b) хеджерлаштириш;

c) а ва с;

d) тўғри жавоб йўқ;

e) фьючерслар;

148. Индивидуалнинг лотарея ютиб чиқиб бош соврин, яъни 20 млн сўмни олиш эҳтимолиги 0.001 га тенг. Лотарея нархи 5 минг сўм бўлса, индивидуалнинг кутилаётган даромади қанчани ташкил этади?

a) 13000 сўм;

b) 12000 сўм;

c) 11000 сўм;

d) тўғри жавоб йўқ;

e) 14000 сўм.

149. Активлар бу-

a) ўз эгасини яширин тўлов – фирма кийматининг ошиши, акциялар ва бошқалар шаклидаги пул тушумлари билан таъминлайди;

b) ўз эгасини тўғридан-тўғри тўлов - акция, облигация, асосий капиталнинг ошиши шаклидаги пул тушумлари билан таъминлайди;

c) ўз эгасини яширин тўлов - фойда, дивиденд, рента ва бошқалар шаклидаги пул тушумлари билан таъминлайди;

d) ўз эгасини тўғридан-тўғри тўлов – фойда, дивиденд, рента ва бошқалар шаклидаги пул тушумлари билан таъминлайди;

e) тўғри жавоб йўқ.

150. Агар дивиденд, капитал ортими миқдори 20% га ортса ва сотиб олинган актив нархи 20% га камайса, қайтим нормаси неча фоизга ўзгаради?

- a) 50% га ортади;
- b) 40% га камаяди;
- c) 50% га камаяди;
- d) 40% га ортади;
- e) тўғри жавоб йўқ.

151. Корхона янги махсулот ишлаб чиқармоқчи, агар корхонанинг янги махсулоти бозорда муваффақиятга эришса, хар бир акцияга 50 минг сўм олиши мумкин, агар муваффақиятга эришмаса, хар бир акция учун 6 минг сўм олади. Корхона махсулотининг бозорда муваффақиятга эришиш эҳтимоли 0.8 га тенг бўлса, кутилаётган дивиденд қиймати қанчани ташкил этади?

- a) 20 200 сўм;
- b) 22 400 сўм;
- c) 19 200 сўм;
- d) 18 200 сўм;
- e) тўғри жавоб йўқ.

152. Қайси ҳолларда фирма истеъмолчи ортиқчалигини тўлиқ эгаллаши мумкин?

- a) монополлашган бозор шароитида;
- b) нарх дискриминациясини қўлланилганда;
- c) чекли даромад ва чекли харажатлар ўртасидаги фарк максималлашадиган бўлса;
- d) ялпи фойдани максималлаштира;
- e) тўғри жавоб йўқ.

153. Агар жамиятда ишлаб чиқариш ресурсларни кўпайса, у ҳолда:

- a) иктисодиёт товар ва хизматлар ишлаб чиқаришини кўпайтириш имконига эга бўлинади;
- b) ишлаб чиқариш технологияси яхшиланади;
- c) товар ва хизматлар ёки ишлаб чиқариш кўпаяди;
- d) ҳаёт кечириш фаровонлиги ошади;
- e) тўғри жавоб йўқ.

154. Барчамизга маълумки, Перу коки ўсимлигини ишлаб чиқарувчи давлатлар сирасига киради. Ушбу коки ўсимлиги коканин ҳамда соса-сола ичимлиги учун хом ашё ҳисобланади. Кўпгина ҳолларда коки уаширинча камбағал деҳқонлар томонидан етиштирилади. Чунки, улар учун бундай хом ашёни етиштириш ўз ҳаётларини сақлаб қолишнинг ягона йўлидир. Берилган фикрлардан, яъни гиёҳвандлик (наркосавдо) савдосига иктисодий нуқтан назардан чек кўйишнинг оптимал вариантини танланг.

- a) Тартиб бузарларга қарши кескин шораларни қўллаш;
- b) Соса-сола ичимлигини ишлаб чиқаришни қискартириш;
- c) Давлат томонидан коки етиштиришни чеклаш мақсадида ерларни сотиб олиш;

d) Коки етиштириш учун катта миқдорда солик ставкасини ўрнатиш ва тушган даромадни милицияни сақлаш учун сарфланадиган харажатларга ажратиш;

e) Тўғри жавоб йўк.

155. АБС компанияси ўзининг кейинги чиқиши, яъни рекламасида депозитга пул маблагни қўювчилар учун юқори ставкада фоиз тўловини амалга ошириш имкони пайдо бўлганлиги хақидага хабарни тарқатди. Аммо ҳеч қандай вақт ўтмай АБС корхонасининг акциялари қиймати пасайиб кетганлиги боис қўплаб омонатчилар зарар қўра бошладилар. Уларнинг юқотилган зарарни қопланиши бўйича талаблари:

a) Тўғри, нега деганда, мумтоз (классик) битим тузилган эди;

b) Нотўғри, чунки компания билан омонатчилар ўртасида мумтоз бўлмаган битим тузилган эди;

c) Нотўғри, чунки компания омонатчилар билан ҳеч қандай битим тузмаган эди;

d) Тўғри, чунки компания пул қўювчилар битим тузаётганда ўзининг молиявий ҳолати тўғрисидага ахборотни сир сақлаган;

e) Тўғри жавоб йўк.

156. Уйга вазифани бажаришингиз учун кечга бориб қўшнингиз доимо баланд мусикаларни тинглаб халакит қилади. Мулк ва инсон ҳуқуқлари назариюсининг асосий қоидаларини ўзлаштирган киши сифатида қандай йўлни тутган бўлур эдингиз?

a) Милицияга шикоят қиласиз;

b) Ўртоқларингизни чакириб уни тартибга келтиришга ҳаракат қиласиз;

c) Қўшнингга мусика ёзилган дискларнинг арзон жойини айтган ҳолда, ўрнига кечаси мусика ешитмаслиги шартини қўясиз;

d) Қўшнингига чиқиб у билан маза қилиб, баланд овозда мусика тинглашни давом эттирасиз;

e) Тўғри жавоб йўк.

157. Ривоятларга қўра, АҚШнинг Манхеттен штати ХВИИ асрда инглизлар томонидан маҳаллий хиндулардан атига 24 долларга сотиб олинган экан. Бундай келишув:

a) Қайта танлов;

b) Маънавий таваккалчилик;

c) Трансаксион харажатларнинг минималлашуви;

d) Мулк ҳуқуқининг сингиб кетишига мисол бўлади;

e) Тўғри жавоб йўк.

158. Навоий вилоятининг Кармана тумани аҳолиси Алюминий заводининг ёнида истикомат қилади. Фуқаролар заводнинг атроф муҳитни зарарлаётганлигини, захарли чиқиндилар уларнинг ҳаётларига таъсир қўрсатаётганини рўқач қилиб, ўзлари олаётган иш ҳақларига қўшимча тарзда устама ҳақ олишларини талаб этмоқда. Уларнинг мазкур талаб ва истакларини амалга оширишга:

a) Тартибга соладиган субсидиялар;

- b) Ташқи самарани байналминаллашуви;
- c) Фукарлар соғлиғининг ижтимоий самарага айланиши;
- d) Ижобий ташқи самаранинг қисқариши, дейилади;
- e) Тўғри жавоб йўқ.

159. Иқтисодий нуқтан назардан биз атроф-муҳитни заҳарляяпмиз, агарда сигаретани:

- a) Ўз уйимизда ;
- b) Автобус бекатида;
- c) Махсус чекиш жойларда дексак;
- d) Барча жавоблар тўғри;
- e) Тўғри жавоб йўқ.

160. Коуз теоремаси:

- a) Робинзон Крузо иқтисодиёти учун;
- b) Иккита иштирокчилар учун;
- c) Ўнта иштирокчилар учун;
- d) Сонидан қатъий назар айирбошлашда иштирок этадиганлар учун ҳақиқий ҳисобланади;
- e) Тўғри жавоб йўқ.

161. Рақобатлашувчи фирмадан фарқли ўлароқ монополист:

- a) ўз маҳсулотига истаган баҳони қўя олади;
- b) ўз фойдасини максималлаштириш мақсадида чекли харажатларини чекли даромадга тенг ҳолатда ушлаб туради;
- c) истаган ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқаради ва уни хоҳлаган нарҳда сота олиш имкониятига эга;
- d) берилган бозор талаби доирасида максимал фойдани таъминлайдиган маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми ва баҳосини танлай олади;
- e) тўғри жавоб йўқ.

162. Агар монополист фойдани $MR=MC=AC$ тенглик таъминланганда максималлаштирадиган бўлса, у ҳолда иқтисодий фойда:

- a) манфий бўлади;
- b) мусбат бўлади;
- c) нолга тенг бўлади;
- d) ҳам мусбат ҳам манфий бўлади;
- e) тўғри жавоб йўқ.

163. Қуйидагилардан қайси бири табиий монополия ҳисобланади?

- a) ОПЕК – халқаро нефт картели;
- b) IBM – компанияси;
- c) “Шарқ” нашриёти;
- d) Тошкент метрополитени;
- e) тўғри жавоб йўқ.

164. Соф монополия ва рақобатлашган бозорнинг ўхшаш жиҳатларини кўрсатинг:

- a) ҳар хил товарларни ишлаб чиқаришади;
- b) бозорда харидорлар кўпчилиқни ташкил этади;

- c) хар кайси фирма горизонтал талабга дуч келишади;
- d) бир хил турдаги товарларни ишлаб чикаришади;
- e) тўғри жавоб йўк.

165. Қайси бозорда чекли даромад бозор нархига тенг бўлади?

- a) ракобатлашган монополияда;
- b) соф монополияда;
- c) олигополияда;
- d) ракобатлашган бозорда;
- e) тўғри жавоб йўк.

166. Олигополия назариясини яратган биринчи иктисодчи олимни кўрсатинг:

- a) Едвард Чемберлин;
- b) Огюстен Курно;
- c) Джон Робинсон;
- d) Карл Маркс;
- e) тўғри жавоб йўк.

167. Олигополия бу:

- a) бир хил турдаги махсулотларни ишлаб чикарувчи катта хажмдаги ракобатлашувчи фирмалар йиғиндисидир;
- b) унчалик кўп бўлмаган ракобатлашувчи фирмалардир;
- c) факат битта йирик фирма;
- d) факат битта йирик харидордир;
- e) тўғри жавоб йўк.

168. Монополистнинг умумий харажатлар функцияси: $TC=100+3Q$, бу ерда, Q – бир ойда ишлаб чикариляётган махсулот хажми; монополист ишлаб чикараётган махсулотига бўлган талаб: $P=200-Q$, бу ерда, P – махсулотнинг нархи. Агар монополист ойда 20 бирлик махсулот ишлаб чикарадиган бўлса, умумий даромад микдорини аниқланг.

- a) 4000 доллар;
- b) 3600 доллар;
- c) 400 доллар;
- d) 180 доллар;
- e) тўғри жавоб йўк.

169. Фойдани максималлаштиришга харакат килаётган монополист ўз махсулотининг нархини пасайтиради, агар:

- a) ўртгача харажатлар тушиб борса;
- b) реклама харажатлари кўпайиб кетса;
- c) чекли даромад чекли харажатдан катта бўлса;
- d) чекли даромад чекли харажатга тенг бўлса.;
- e) тўғри жавоб йўк.

170. Қайси ҳолларда монополист фойдани максималлаштиришга эришиши мумкин?

- a) чекли харажатлар махсулотнинг нархига тенг бўлганда;
- b) чекли харажат умумий харажатга тенг бўлганда;
- c) чекли даромад чекли харажатга тенг бўлганда;

- d) чекли даромад умумий харажатга тенг бўлганда;
- e) тўғри жавоб йўқ.

171. Одатда, монополистнинг чекли харажати маҳсулотнинг нархидан паст бўлади, чунки:

- a) нарх чекли даромаддан пастдир;
- b) нарх чекли даромаддан юқори;
- c) чекли харажат ўртача харажатлардан паст;
- d) чекли харажат ўртача харажатдан юқоридир;
- e) тўғри жавоб йўқ.

172. Монопол рақобатлашган бозорда:

- a) алоҳида олинган сотувчилар маҳсулот баҳосига таъсир кўрсата олади;
- b) реклама муҳим аҳамият касб этмайди;
- c) товарларнинг хусусияти ва сотиш шароити бўйича фаркланади;
- d) ишлаб чиқарувчиларнинг ахборот олишга бўлган тенг имконияти мавжуд;
- e) тўғри жавоб йўқ.

173. Максимал фойда олишни кўзлаётган фирманинг иш хақи ставкаси қиймат кўринишидаги меҳнатнинг чекли маҳсулотига тенг бўлмайди, агар:

- a) фирма маҳсулотлар бозорида монополистик мавқеига эга бўлса;
- b) меҳнат бозорида фирма монополистик мавқеига эга бўлса;
- c) ишчилар касаба уюшмага бирлашган бўлса;
- d) ишчилар касаба уюшмага бирлашмаган бўлса;
- e) тўғри жавоб йўқ.

174. Мукамал рақобатлашган бозорлар ва монополистик бозорлар умумий белгига эга чунки:

- a) улар табақалашган товарлар ишлаб чиқарадилар;
- b) бозорда кўплаб истеъмолчилар ва ишлаб чиқарувчилар мавжуд;
- c) ҳар бир фирманинг ўзгарувчан маҳсулотига бўлган талаб эгри чизиғи горизонтал;
- d) бир хил маҳсулот ишлаб чиқарадилар;
- e) рақобатчиларнинг ҳаракатига боғлиқ.

175. Қуйидагиларда чекли даромад бозор нархидан паст бўлмайди:

- a) монополист рақобатчиларда;
- b) монополистларда;
- c) картел иштирокчиларида;
- d) олигополистларда;
- e) мукамал рақобатчиларда.

176. Олигополия-бу бозорнинг шундай тузилмасики, бунда:

- a) бир хил маҳсулот ишлаб чиқарувчи катта миқдордаги рақобатли фирмалар фаолият кўрсатади;
- b) табақаланган ишлаб чиқарувчи катта миқдордаги рақобатли фирмалар фаолият кўрсатади;
- c) рақобатли фирмалар сони озроқ бўлади;
- d) фақат битта йирик фирма;

е) фақат битта йирик фирма истеъмолчи.

177. Қуйидаги маҳсулотлардан қайси бири ишлаб чиқарувчиларнинг картел тузилмасида ишлаб чиқилмаган:

- а) нефт;
- б) банан;
- в) канд;
- д) буғдой;
- е) кофе.

178. Узок муддатли даврда:

- а) мукамал ракобат шароитида фирмалар нол иктисодий фойда оладилар;
- б) бозорга киришда катта тўсиклар мавжуд, фаолият кўрсатаётган фирмалар мусбат иктисодий фойда оладилар;
- в) мукамал бўлмаган бозордаги монополистлар ва олигополистлар иктисодий фойда оладилар;
- д) хаммаси тўғри;
- е) бирортаси ҳам тўғри эмас.

179. Қуйидаги тенгликлардан қайси бири бажарилгунга қадар монополист фирма қўшимча ишчиларни ёллаверади:

- а) $P \times MP_L = W$;
- б) $P/W = MP_L$;
- в) $MR \times MP_L = W$;
- д) $MR/MP_L = W$;
- е) тўғри жавоб йўқ.

180. Ракобатлашувчи фирмага нисбатан монополист иш хакини қандай тўлайди?

- а) ишчи кучини кам ёллаган ҳолда, иш хаки ставкасини юқори тўлайди;
- б) ишчи кучини кўп ёллаган ҳолда, иш хакини кам тўлайди;
- в) ишчи кучини кам ёллаган ҳолда, иш хакини ҳам кам тўлайди;
- д) ишчи кучини кўп ёллаган ҳолда, иш хакини ҳам кўп тўлайди.

181. Монопол ҳокимиятда нарх монополист томонидан:

- а) Ракобатчи фирмалар кўрсатмасига қўра белгиланади;
- б) Бозор нархидан келиб чиқиб белгиланади;
- в) Талаб эластиклигини билгани ҳолда белгиланади;
- д) Ракобатчи фирмалар билан келишган ҳолда белгиланади;
- е) тўғри жавоб йўқ.

182. Нархлар диверсификацияси, бу:

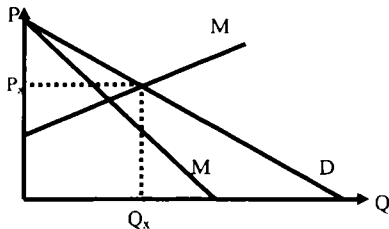
- а) Нархларни истеъмолчиларнинг имкониятларига қараб хар хил даражаларда белгилаш;
- б) Нархларни қатъий белгиланган тарзда ушлаб туриш;
- в) Ракобатчи фирмалар ўрнатган нархдан фарқли ўлароқ, минимал нархларни ўрнатиш;
- д) Нархни ўртача умумий харажат (АТС) минимуми қийматидан келиб чиқиб ўрнатиш тушунилади;

- e) тўғри жавоб йўк.
183. Қуйидагилардан қайси бири монополияга олиб келмайди?
- Лицензия;
 - Муаллифлик ҳуқуқи;
 - Битта ресурс захираси устудан мутлоқ эгалик қилиш;
 - Товар ишлаб чиқариш ва сотиш бўйича бир қанча альтернатив фирмаларнинг мавжудлиги;
 - тўғри жавоб йўк.

184. Агарда бозорда фирмалар сони чексиз бўлса, у ҳолда Херфиндал-Хиршман индекси:

- Манфий;
 - Нолга интилади;
 - Бирга тенг;
 - Чексизликка интилади;
 - тўғри жавоб йўк.
185. Нархлар жанги қачон тўхтатилади?
- $P=AC$ га еришилаганда;
 - $AC=MC$ да;
 - $AVC=P$ да;
 - а ва б жавоблар тўғри;
 - тўғри жавоб йўк.

186. Қуйидаги графикда иқтисодийнинг бир тармоқдаги мувозанатлик ҳолати изоҳланган:



Бу ерда:

- P_x - мувозанат нарх
 Q_x - мувозанат ҳажми;
 MC – чекли харажат;
 MR – чекли даромад;
 D – талаб қизиги.

Ушбу тармоқ тўғрисида нима дейиш мумкин?

- У монополлашган;
 - Бу рақобатлашган тармоқ;
 - Тармоқда мувозанатлик ҳолати барқарор эмас;
 - Бу олигополия;
 - тўғри жавоб йўк.
187. Агарда монополистнинг чекли харажати мусбат бўлса, у ҳолда монополист:
- Талаб эластиклиги бирдан катта бўлган жойда ишлаб чиқаради;
 - Талаб эластиклиги бирдан кичик бўлган жойда ишлаб чиқаради;
 - Талаб эластиклиги бирга тенг бўлган жойда ишлаб чиқаради;
 - Талаб эластиклиги нолга тенг бўлган жойда ишлаб чиқаради;

- e) тўғри жавоб йўқ.
- 188. Рақобатлашган монополия мазкур товарлар бозорида вужудга келади, қачонки талаб эластиклиги:**
- a) Бирдан юкори;
 - b) Бирга тенг;
 - c) Бирдан паст;
 - d) Истаган қийматга эга бўлса;
 - e) тўғри жавоб йўқ.
- 189. Узок муддатли ораликда рақобатлашган монополияда:**
- a) нархларнинг ўртача харажатлардан ошиб кетиши;
 - b) Херфиндал-Хиршман индексининг пасайиши;
 - c) Чекли харажатларнинг бозор нархидан ошиб кетиши;
 - d) Иктисодий фойданинг ёқолиши вужудга келади;
 - e) тўғри жавоб йўқ.
- 190. Мукамал рақобатлашган бозорнинг камчиликларига:**
- a) Ишлаб чиқариш ҳажмининг пастлиги;
 - b) Реклама харажатларининг юкорилиги;
 - c) нархларнинг нобарқарорлиги;
 - d) Фан техника тадқиқотлари учун ажратиладиган харажатларнинг пастлиги;
 - e) тўғри жавоб йўқ.
- 191. Мукамал рақобатлашган бозор ва рақобатлашган монопол бозор ўртасидаги ўхшашлик:**
- a) Бир хил турдаги маҳсулот ишлаб чиқарилади;
 - b) Нарх чекли харажатдан катта бўлади;
 - c) Тармоққа кириб келиш тўсиқларининг мавжуд эмаслиги;
 - d) Соф монополияга қараганда талаб эластиклигининг пастлиги;
 - e) тўғри жавоб йўқ.
- 192. Асосий капитал сирасига нималар киради:**
- a) ташкилотнинг ҳисобида мавжуд бўлган пул маблаги;
 - b) давлат облигациялари;
 - c) ташкилот кассасидаги қолдиқ пуллар;
 - d) техника ва технологиялар;
 - e) тўғри жавоб йўқ.
- 193. Ер мулкдорлари умуман рентага эга бўлмасликлари мумкин, агар:**
- a) ер солиғи мавжуд бўлса;
 - b) ер участкасига бўлган талаб ва таклиф ўзаро бир-бири билан кесишса;
 - c) ер ресурслари таклифи мутлок ноэластик ;
 - d) эгри таклиф чизиги эгри талаб чизигидан ўнгда жойлашса;
 - e) тўғри жавоб йўқ.
- 194. Қуйидаги тушунчалардан қайси бири унумли иктисодий ресурс ҳисобланади?**
- a) пул кўринишидага капитал;

- b) ишлаб чиқариш воситалари;
- c) фоиз;
- d) фойда;
- e) тўғри жавоб йўқ.

195. Бошқа шароитлар ўзгармас бўлган шароитда ер рентаси ўсиб боради, агар:

- a) ер нархи арзонлашса;
- b) ерга бўлган талаб ошса;
- c) ер таклифи кўпайса;
- d) ерга бўлган талаб кискарса;
- e) тўғри жавоб йўқ.

196. Агар номинал фоиз ставкаси 10 фоизни, инфляция даражаси йилга 4 фоизни ташкил этса, у ҳолда реал фоиз ставкаси:

- a) 14%;
- b) 6%;
- c) 2.5%;
- d) -6% ни ташкил этади;
- e) тўғри жавоб йўқ.

197. Фирма янги корхона қурилиши учун банкдан ссуда олишни режалаштирмоқда. Банк ссудасининг йиллик фоиз ставкаси 18% ни ташкил этади. Қутилиши мўлжалланаётган фойда нормаси 20% ни ташкил этади, деб аниқланди. Ушбу шароитда фирма:

- a) янги корхона қурилишини бошламайди;
- b) янги корхона қурилишини бошлаб юборади;
- c) зарар кўришини билгани ҳолда, корхонани қуришга жазм этади;
- d) юқоридаги ахборотларга асосланиб қарор қабул қила олмайди;
- e) тўғри жавоб йўқ.

198. Субъект ўз пул маблағини давлат қимматли қоғозларини сотиб олишга сарфлайди, агар:

- a) фоиз ставка хозиргига қараганда етарли даражада кўтариладиган бўлса;
- b) фоиз ставка хозиргига қараганда анча тушадиган бўлса;
- c) фоиз ставка дастлабиде кўтарилиб, сўнгра тушадиган бўлса;
- d) фоиз ставка ўзгармайдиган бўлса;
- e) тўғри жавоб йўқ.

199. Фоиз ставкасининг кўтарилиши:

- a) заём маблағларига бўлган талабни оширади;
- b) заём маблағлари таклифини кўпайтиради;
- c) заём маблағлари таклифини камайтиради;
- d) заём маблағлари таклифи ҳажмини оширади;
- e) тўғри жавоб йўқ.

200. Агар иқтисодий фойда 2 минг доллар, умумий даромад ҳажми 3 минг доллар бўлса, ишлаб чиқариш омиллари харажатлари қайси бандда тўғри келтирилган?

- a) 5 минг \$;
- b) 3.5 минг \$;

- c) 4 минг \$;
- d) 5.5 минг \$;
- e) тўғри жавоб йўқ.

201. Ерга талаб қуйидаги функция орқали берилган:

$$Q=2400-8 \times R$$

Бу ерда Q-фойдаланиладиган ер майдони; R-рента фоизи (бир гектарига минг сўм). Агар ер ҳажми 400 гектар ва банкнинг фоиз ставкаси 125% бўлса, бир гектар ернинг нархи неча пул?

- a) 200 000 сўм;
- b) 250 000 сўм;
- c) 300 000 сўм;
- d) 400 000 сўм;
- e) тўғри жавоб йўқ.

202. Ерга талаб қуйидаги функция орқали берилган:

$$Q=2400-8 \times R$$

Бу ерда Q-фойдаланиладиган ер майдони; R-рента фоизи (бир гектарига минг сўм).

Агар ер ҳажми 400 гектар бўлса ва банк фоиз ставкаси 125% ва давлат максимал рентани бир гектарига 200 000 сўм қилиб белгиласа, ушбу сиёсат натижасида ер эгасининг соф иктисодий йўқотиши қанчага тенг?

- a) 20 млн сўм;
- b) 25 млн сўм;
- c) 30 млн сўм;
- d) 40 млн сўм;
- e) Тўғри жавоб йўқ.

203. Агар рента 40 минг сўм, ссуданинг бозор фоиз ставкаси 8 фоиз бўлса, ернинг нархи қайси бандда тўғри келтирилган?

- a) 800 минг сўм;
- b) 900 минг сўм;
- c) 700 минг сўм;
- d) 500 минг сўм;
- e) 600 минг сўм.

204. Қуйидаги фикрлардан қайси бири тўғри келтирилган?

- a) соф инвестиция – ялпи инвестициядан қоплаш учун сарфланадиган маблағни ажратгандан кейинги қолган қисми;
- b) абсолют рента – бу барча ер эгалари томонидан ернинг сифатига боғлиқ бўлмаган холда олинадиган рентадир;
- c) дисконтирлаш – харажат ва даромадларни бир хил бошланғич вақтга келтириш ҳисоб-китоблари;
- d) барча жавоблар тўғри;
- e) тўғри жавоб йўқ.

205. Сиз 2 йилдан кейин 10 млн сўм пул олишингиз учун банкга 10 % ли ставкада қанча пул қўйишингиз керак?

- a) 8.52 млн;

- b) 8.44 млн;
- c) 8.26 млн;
- d) 8.16 млн;
- e) тўғри жавоб йўқ.

206. Номинал фоиз ставкаси 50% ни инфляция даражаси 80 % ни ташкил этса, реал фоиз ставкаси аниқлансин.

- a) 10.2%;
- b) 11.0%;
- c) 25.4%;
- d) 11.8%;
- e) 12.9%.

207. Манфий ташки самарадорлик шунга олиб келадикки, товар:

- a) кам миқдорда ишлаб чиқарилади ва унга асосланмаган юқори нархлар белгиланади;
- b) ортиқча ишлаб чиқарилади ва унга асосланмаган юқори нархлар белгиланади;
- c) кам миқдорда ишлаб чиқарилади ва жуда паст нархлар белгиланади;
- d) ишлаб чиқарилмайди;
- e) жуда кўп ишлаб чиқарилади ва жуда паст нархлар белгиланади.

208. Трансакцион харажатлар қуйидаги кўринишда бўлиши мумкин:

- a) ахборот кидириш харажати;
- b) музокара олиб бориш харажатлари;
- c) оппортиunistлик ҳаракат харажатлари;
- d) мулк эгаси ҳуқуқини ҳимоя қилиш харажатлари;
- e) барча жавоб тўғри.

209. Ташки самара бу-

- a) ижтимоий харажатлар ва хусусий харажатлар йиғиндисидан иборат;
- b) ижтимоий харажатлар ва хусусий харажатлар орасидаги фарқдан иборат;
- c) ижтимоий даромадлар ва хусусий даромадлар йиғиндисидан иборат;
- d) ижтимоий даромадлар ва хусусий даромадлар орасидаги фарқдан иборат;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

210. Чекли ижтимоий харажат бу-

- a) чекли хусусий харажат билан чекли ташки харажат йиғиндисига тенг;
- b) чекли хусусий харажат билан чекли ташки харажат орасидаги фарқка тенг;
- c) чекли ички харажат билан чекли ташки харажат йиғиндисига тенг;
- d) чекли ички харажат билан чекли ташки харажат орасидаги фарқка тенг;
- e) тўғри жавоб келтирилмаган.

ГЛОССАРИЙ

Алмаштириш самараси – иш ҳақини ортиши натижасида бўш вақтнинг кискариши.

Алтернатив харажатлар (opportunity cost) – танлашда воз кечилган энг яхши алтернатив вариантдан олинмаган натижа (қиймат, фойда, нафлик). Алтернатив қийматни фойдаланилмаган имконият деб ҳам қарашди: бирор неъмат қийматини воз кечилган бошқа бир нечта неъмат қиймати билан ифодаланиши.

Амортизация depreciation) – босқичма-босқич асосий капитал қийматининг маълум бир қисмини ишлаб чиқариладиган махсулот қийматига ўтказиш йўли билан уни қоплаш.

Асимметрик ахборот – бу шундай ҳолатки, бунда бозорда бўладиган савдо-сотикда 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 дуополик бўлганда фирмалар товар нархини тушириш ва махсулот 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) комбинасияларини ифодаловчи эгри чизик (бу ерда бўш вақт ва иш вақти 0 дан 24 соатгача қиймат қабул қилади ва ҳар бир иш вақти маълум даромадни, иш ҳақини ифодалайди).

Бозор мувозанати – бозорда таклиф миқдорини талаб миқдорига тенг бўлган ҳол; таклиф чизиғи билан талаб чизиғи кесишган нуқтага мувозанат нуқта дейилади.

Бюджет – истеъмолчининг маълум вақт оралигида оладиган барча даромадлари йиғиндиси.

Бюджет чегараси (budget constraint) – «умумий вақт - даромад» координаталарига эга бўлган тўғри чизик бўлиб, унинг ётиқлик бурчаги иш ҳақини ифодалайди. (даромад 0 бўлганда вақт 24 соатга тенг, яъни (24,0).

Бюджет чизиғи – бюджетни тўлиқ сарфлаш шартини билан истеъмолчи сотиб оладиган товарлар комбинасияларини ифодаловчи чизик.

Вақт бўйича устун кўриш – жорий истеъмолга сарфлаш билан келажакда истеъмол қилиш учун сарфлашдан қайси бирини бефарқлик чизиғи асосида танлаш.

Вақт бўйича устун кўришни чеклаш нормаси – умумий турмуш даражаси ўзгармаганда жорий истеъмолдан бир бирлик кечишни тўлиқ қоплайдиган келажакдаги қўшимча истеъмол қиймати.

Вақтлараро бюджет чегараси – шахснинг даромади ва ссуда фонзи ставкаси билан аниқланадиган вақтлараро устун кўриш картасидаги чизикнинг ҳолати.

Вақтлараро мувозанатлик – жорий ва келажакда истеъмол қилиш

ўртасида танлаётган шахс учун максимал нафлик келтирувчи ҳолат

Голландча ауцион – бу ауционда ставка юқоридан пастга товар сотилгунга қадар пасайиб боради.

Даромад (revenue, yalpi daromad, TR) – сотилган товар миқдорини нархга кўпайтирилганига тенг, маҳсулотларни сотишдан тушган тушум.

Даромад самараси – ишчининг иш ҳақининг ўсиши натижасида иш вақтининг қисқариши ҳисобидан дам олиш вақтининг ортиши.

Даромад самараси (income effect) – истеъмол мажмуасига қирувчи неъматлардан бирининг нархи ўзгариши натижасида ҳосил бўлган реал даромад ҳисобидан истеъмол таркибини ўзгариши.

Депозит фонзи – маблағ кўювчининг пулидан фойдалангани учун унга банк томонидан тўланадиган тўлов, яъни нарх.

Диверсификация – тавқалчиликни пасайтириш усули бўлиб бунда таваккалчилик (йўқотишлар) бир катор товарларга шундай таксимланадики, товарлардан биттасини сотиб олишдан таваккалчиликнинг ортиши бошқа товарни сотиб олишдаги таваккалчиликнинг пасайишини билдиради. Масалан, 2 та маҳсулотга бўлган талабни бир вақтда қамайиб кетиш эҳтимолидан улардан биттасига талабни қамайиб кетиш эҳтимоли юқори.

Дисконтирлаш – қийматларни (даромадни, ҳаражатни, капитални) бошланғич йилга ёки охириги йилга келтириш.

Дисперсия қутиладиган натижадан ҳақиқий натижанинг ўртача квадратик четланиши:

Дифференциал рента – бошқа ресурсларга нисбатан юқори унумдорликка эга бўлган ресурс эгаси томонидан олинадиган рента.

Ёпик аукцион бунда товара учун ауцион қатнашчилари бир-бирига боғлиқ бўлмаган ҳолда ставкаларини кўяди ва товар қим қўп 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.

Изоқванта – бир хил ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқаришни таъминловчи омиллар сарфлари комбинацияларини ифодаловчи эгри чизик.

Изоқоста – йиғиндиси бир хил ялпи ҳаражатга тенг бўлган ресурслар сарфлари комбинацияларини ифодаловчи чизик.

Иктисодий неъмат – эҳтиёжни қондириш воситаси.

Иктисодий рента – ресурсни сотилиши мумкин бўлган нарх билан мувозанат нарх айирмасига тенг. Ноёб, чекланган ресурслар ва ишчининг юқори малақаси учун тўланадиган қўшимча тўлов.

Иктисодий ресурслар – ишлаб чиқаришда фойдаланиладиган омиллар ёки ишлаб чиқариш омиллари.

Иктисодий ўсиш – ишлаб чиқаришда фойдаланиладиган ресурслар миқдорини ошириш ёки технологияни такомиллаштириш орқали жамиятнинг ишлаб чиқариш имкониятларини кенгайтириш.

Инвестисия лойиҳани оқлаш муддати – жорий фойдалар йиғиндисини

инвестиция қийматига тенг бўлишини таъминловчи минимал вақт оралиғи.

Инвестициялаш – асосий капитални тўлдириш ва ўстириш учун капитал қўйиш жараёни.

Инвестицияни ички оқлаш нормаси – инвестицион лойиҳа самарадорлиги кўрсаткичи. Инвестицияни (минус билан олинган) қиймати билан келажакда олинадиган соф фойданинг дисконтирланган қиймати йиғиндисини нолга айлантирувчи ички қайтим нормаси:

$$NPV = -I + \frac{R_1 - C_1}{1 + IRR} + \frac{R_2 - C_2}{(1 + IRR)^2} + \dots + \frac{R_T - C_T}{(1 + IRR)^T} = 0$$

Инглизча аукцион – бунда ставка пастдан юқорига товар сотилгунга қадар ошиб боради, товар таклиф қилинган максимал нархда сотилади.

Инсон капитали назарияси – 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 ҳаракат (шу билан бирга билим олишига, соғлиғини тиклашга сарфлар).

Институтлар – иқтисодий субъектлар ҳаракатини чекловчи, уларнинг ўзаро муносабатларини тартибга солувчи меъёрлар, қоидалар ҳамда ушбу меъёр ва қоидаларни бажарилишини назорат қилиш механизмлари.

Истеъмолчи оптикчалиги (ютуғи) – истеъмолчи товарлар учун тўлаши мумкин бўлган нархлар билан товарларга бозорда ҳақиқий тўланган нархлар айирмаларининг йиғиндис.

Иш ҳақи (wage rate) – фойдаланилган меҳнат учун 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 бўлган ишлаб чиқариш ресурсларидан тўлиқ ва самарали фойдаланиш орқали ишлаб чиқариладиган товарлар комбинациясини ифодаловчи чизик.

Ишлаб чиқариш имкониятлари чизиғи – мавжуд технологияда капитал ва меҳнатдан тўлиқ фойдаланган ҳолда иккита товар комбинацияларини максимал даражада ишлаб чиқаришни ифодалайдиган чизик.

Ишлаб чиқариш омиллари чекланган бўлиб, уларга **меҳнат (labour)**, **капитал (capital)**, **материаллар (хом ашё, бутловчи қисмлар, электр энергияси, газ, сув ва ҳоказо)**, **ер (land)**.

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

Ишлаб чиқариш шартномалари чизиғи – ресурсларни Парето самарали жойлаштириш чизиғи бўлиб, бунда қуйидаги шарт бажарилади:

Ишлаб чиқарувчи мувозанати ёки максимал маҳсулот ишлаб

чиқариш учун оптимал сарфланадиган меҳнат ва капитал миқдорини аниқлаш шarti - ишлаб чиқаришнинг шудай ҳолатики бунда ҳар қандай омил учун сарфланган бир бирлик пул миқдори бир хил миқдордаги маҳсулот ишлаб чиқаришни таъминлайди.

Ишлаб чиқарувчи ортикчалиги (ютуғи) – товарларнинг ҳақиқий нархларидан чекли (бир бирлик қўшимча товар ишлаб чиқаришга кетган) ҳаражатларни айирмалари йиғиндисига тенг.

Ишчининг нафлилигини максималлаштириш шarti (утилитӣ маҳимизатион руле) – бўш вақтни даромад билан чекли алмаштириш нормасини иш ҳақиға тенглиги $MRS_{ир} = W$.

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 нарҳини капитал нарҳи нисбатига тенг.

Касаба уюшмаси - бу ишчилар уюшмаси бўлиб, у ўзининг аъзолари номидан ва кўрсатмасига кўра тадбиркорлар билан музокара олиб бориш ҳуқуқига эға ташкилот.

Квазиоптимум – Парето-самарали ҳажмида товар ишлаб чиқариш мумкин бўлмаганда ишлаб чиқариш мумкин бўлган вариантлардан энг яхшисини танлаш (оптималға яқин).

Колдора-Хикс мезони – турмуш фаровонлиги мезони бўлиб, унга кўра ютганлар ўз ютуғини бой берганларнинг йўқотишидан юкори деб нархласа.

Кооператив ўйин – ўйинда бир нета ўйинчилар ўзаро келишиб, биргаликда ўйнайди (иктисодиётда кооператив ўйинға мисол сифатида қартерни қараш мумкин).

Курно мувозанати – дуополик бозорда ҳар бир фирма мустикал равишда шундай оптимал ишлаб чиқариш ҳажмини танлайдики ушбу маҳсулот ҳажми иккинчи фирмани қаноатлантиради. Курно мувозанати фирмаларнинг акс таъсир қилувчи функциялари графикларининг кесишиш нуктасида вужудға келади.

Кутиладиган қиймат (математик кутилиш) - $E(x) = \sum_{i=1}^n P_i X_i$,

Лоренц қизиги – бирор бир кўрсаткични тақсимланиш даражасини ифодаловчи эғри қизик. Бу америкалик олим Макс Отто Лоренс (1876-1944) томонидан аҳоли даромадларининг тақсимланишини нархлаш учун ишлаб чиқилган. Аҳолидан даромад солиги олиниб, уларға трансферт берилгандан кейин Лоренс қизигининг ботиклиги қамаяди.

Масштаб самараси – бу ишлаб чиқариш масштабининг кенгайиши сурати билан маҳсулот ишлаб чиқаришни ўсиш сурати ўртасидаги боғлиқликни ифодалайди. Ишлаб чиқаришда фойдаланиладиган омиллар миқдорига ишлаб чиқариш масштаби дейилади.

Маънавий таваккалчилик – йўқотишлар сугурта компанияси томонидан тўлик қопланишиға ишонч ҳосил қилган ҳолда вужудға келиши мумкин бўлган

йўқотишлар эҳтимolini 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.

Монополиянинг ўлик юки ёки жамиятнинг соф йўқотиши – монополист бўлмагандаги маҳсулот ишлаб чиқриш ҳажмидан монополист ишлаб чиқарган маҳсулотни айирмасига тенг.

Монополия – бу шундай бозорки, унда фақат битта маҳсулот ишлаб чиқарувчи фирма фаолият олиб боради ва маҳсулот ишлаб чиқаришни, сотишни тўлиқ назорат қилади.

Мувозанат нарх – талаб билан таклифни тенглаштирувчи нарх. Мувозанат нархга тўғри келадиган товар миқдорига мувозанат маҳсулот миқдори дейилади.

Мукаммал рақобатлашган бозор – агар бозор куйидаги хусусиятларга эга бўлса:

Нарх – бир бирлик товарни сотиб олиш учун тўланадиган пул миқдори.

Нарх дискреминасияси – бунда фирма бир хил товарни ҳар хил нархда сотиб олиш имконияти ҳар хил бўлган ҳаридорларга сотади.

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

Нафлик функцияси – истеъмол қилинган неъматлар миқдорининг ўзгариши натижасида олинандиган нафликни ўзгаришини ифодаловчи функция.

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 (Иқтисодиётда мисол сифатида олигополик бозорда ҳаракат қилувчи фирмалар ўртасидаги «нархлар жангини» келтириш мумкин).

Нол сўм ютуққа эга бўлган ўйин (zero sum game) – ўйинда бир кишининг ютуғи бошқа ўйинчиларнинг ютқазган суммалари йиғиндисига тенг.

Нолга тенг бўлмаган сўмга эга бўлган ўйин (non zero sum game) – бу ўйинда бир гуруҳ ўйинчилари ё ютади ёки бой беради.

Номинал иш ҳақи – ёлланма ишчи томонидан олинган пул миқдори.

Нормал товарлар – даромад ошганда талаб ошадиган товарлар.

Объектив (математик) эҳтимол – воқеа ва ҳодисалар жараёнида такрорланишларни ҳисоб-китоб қилишга асосланган эҳтимол.

Олий категорияли товар – даромад ошганда талаб ошиб кетадиган товарлар.

Парето оптимум (Парето самарадорлик) – неъматларни шундай тақсимланишики, бунда бирор кишининг турмуш фаровонлигини

пасайтирмасдан бошка кишининг турмуш фаровонлигини ошириб бўлмайди.

Паст категорияли товарлар – даромад ошганда талаб камаядиган товарлар.

Реал иш хаки (real wage rate) – олинган пул маблагини хисобидан сотиб олинган мумкин бўлган товарлар ва хизматлар миқдорини инфодаловчи иш хакининг сотиб олиш имконияти.

Реал фоиз ставкаси – инфляциядан тозаланган фоиз ставкаси. Номинал, реал фоиз ставкалари ва нарх ўсиши (инфляция) ўртасидаги микдорий боғлиқликни куйидагича ёзиш мумкин:

$$(1+i) \cdot (1+\Delta P) = 1+R$$

Рента – тақлифи катъий чекланган ресурс эгаси томонидан олинадиган даромад.

Ресурсларга чекли харажат - қўшимчабир бирлик ресурс сотиб олиш учун сарфланган қўшимча харажат.

Ресурснинг чекли даромадлилиги ёки ресурснинг пулда инфодаланган чекли махсулоти – ресурсдан қўшимча бир бирлик фойдаланиш натижасида олинган қўшимча махсулотни сотишдан тушган қўшимча даромад.

Соф дисконтирланган (келтирилган) киймат (NPV) - бу келажакда олинадиган соф даромаднинг дисконтирланган кийматидан дисконтирланган инвестиция айирмаси:

Соф иктисодий рента (pure economic rent) – нарх бўйича абсолют эластик бўлмаган тақлифга эга бўлган ресурс эгаси томонидан олинадиган даромад.

Ссуда фоизи – капитал эгасига уни капиталидан фойдалангани учун иктисодий субъект томонидан тўланадиган нарх.

Стандарт (ўрта квадратик) четланиш – дисперсиядан олинган квадрат илдиз: $D = \sqrt{\delta^2}$

Таваккалчилик (risk)- қўйилган максадга эришидаги йўқотишлар.

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

Таваккалчиликка қарши инсон (zist orvezse person) – кутилган даромадга нисбатан кафолатланган даромадни устун кўрадиган инсон.

Таваккалчиликка мойиллик (zist prefeped) – кутиладиган даромадда кафолатланган натижага кўра кўпроқ таваккалчилик билан боғлиқ бўлган натижани устун кўрадиган шахс.

Таваккалчиликларни қўшиш – ушбу усул тасодифий йўқотишларни ўзгармас харажатларга айлантириш орқали таваккалчиликни камайитиришга қаратилган (мулкни суғурталаш).

Таваккалчиликни тақсимлаш – ушбу усулга кўра зарар кўриш эҳтимоли билан боғлиқ бўлган таваккалчилик қатнашувчи субъектлар ўртасида шундай тақсимланадиган, оқибатда ҳар бир субъектнинг кутиладиган зарари нисбатан кичик бўлади. Йирик молия компаниялари катта масштабдаги лойиҳаларни таваккалчиликдан қўрқмасдан молиялаштиради.

Тадбиркорлик қобилияти, бошқарув қобилияти, ахборот – бирор

объект тўғрисида ва унда бўлаётган жараёнлар тўғрисидаги маълумотлар.

Таклиф – 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– таклифга таъсир қилувчи омиллар миқдори билан таклиф миқдори ўртасидаги боғлиқликни ифодалайди.

Таклиф чизиги – товар нархи билан таклиф қилинадиган ушбу товар миқдори ўртасидаги боғлиқликни ифодаловчи эгри чизик.

Талаб (деманд) – берилган нархларда харидорлар томонидан сотиб олиниши мумкин бўлган товарлар миқдори.

Талаб қонуни – нархдан бошқа омиллар ўзгармаганда талаб миқдори билан нарх ўртасидаги боғлиқлик.

Талаб функцияси– талабга таъсир қилувчи омиллар миқдори билан талаб миқдори ўртасидаги боғлиқликни ифодалайди.

Талаб чизиги– товар нархи билан сотиб олинадиган ушбу товар миқдори ўртасидаги боғлиқликни ифодаловчи эгри чизик.

Трансаксион ҳаражатлар– бозорда товарларни сотишда эгалик ҳуқуқини аниқлаш ва уни бериш билан боғлиқ ҳаражатлар.

Тўлдирувчи товарлар– биргаликда, комплекларда истеъмол қилинадиган товарлар.

Тўлов функцияси – ўйин натижаси бўлиб ўйинчининг ютуғини ёки йўқотишини билдиради.

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 – истеъмол қилинган неъматлардан олинган жами нафлик.

Ўйин – олдиндан белгиланган қоидалар асосида иқтисодий субъектлар ўртасидаги ўзаро муносабатлар (қарорлар қабул қилиш).

Ўйинлар назарияси – фан йўналиши бўлиб у ўйин катнашувчиларининг вазият бўйича ҳаракат қилиш ва қарор қабул қилишни математик усуллар ёрдамида ўрганеди.

Ўриндош товарлар – истеъмол қилишда бир-бирини ўрнини босувчи товарлар ёки бир хил эҳтиёжни қондирувчи товарлар.

Ўриндош товарларни алмаштириш самараси – истеъмолчининг истеъмол мажмуасига кирувчи неъматлардан бирининг нархи ўзгариши натижасида истеъмол таркибининг ўзгариши.

Ўртача даромад – бир бирлик товарни сотишдан тушган даромад:

$$AR = \frac{TR}{Q}$$

Фирма (firm) – жисмоний ёки юридик шахс сифатида маҳсулот ишлаб чиқариш ва сотиш билан шуғулланувчи иқтисодий субъект.

Фирманинг бозордаги стратегик ҳаракати – бунда фирма ўзининг

харакатини ракобатлашувчи фирманинг ҳаракатига кўра ишлаб чиқади.

Фонз ставкаси– номинал фонз ставкаси инфляцияни ҳисобга олмагандаги жорий курсдаги фонз ставкаси.

Фойда (бухгалтерия) – маҳсулотни сотишдан тушган тушумдан ушбу маҳсулотларини ишлаб чиқариш учун кетган ялпи ҳаражатни (ташқи ҳаражатни) айрилганига тенг. Максимал фойда олиш шарт $MP = MC$. Ракобатлашган бозорда максимал фойда олиш шарт $MC = P$. Ракобатлашувчи фирманинг зарарсиз ишлаш нуктасини ифодаловчи шарт $P = AC(Q)$.

Фючерш – ҳозирги нархларда маълум миқдордаги товарни келажакда маълум кунда етказиб бериш учун тузилган муқаддатли шартнома. Таваккалчилик билан боғлиқ бўлмаган активлар – актив томонидан тушадиган пуллар миқдор олдиндан белгиланган миқдорда бўлиши.

Ҳаражатлар– маҳсулот ишлаб чиқариш учун қилинган сарфлар.

Чекли даромад– бир бирлик кўшимча товар сотишдан тушган кўшимча

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}$$

даромад

Чекли нафлик (marginal utility)– охириги ёки навбатдаги бирлик неъматни истеъмол қилишдан олинadиган нафлик.

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

Чекли трансформасия нормаси (MRT) – биринчи товардан кўшимча бир бирлик ишлаб чиқариш учун иккинчи товардан қанча воз кечиш кераклигини кўрсатади. Бу биринчи товарнинг алтернатив қимматини ифодалайди ва иккинчи товарни чекли ишлаб чиқариш ҳаражатларини биринчи товарни чекли ишлаб чиқариш ҳаражати нисбатига тенг.

Четланиш – кутиладиган натижа билан ҳақиқий натижа ўртасидаги фарк.

Шартномалар чизиги – 2 истеъмолчи ўртасида иккита неъматнинг самарали тақсимланиш вариантларини ифодаловчи чизик.

Шахс талаби (individual demand) – битта истеъмолчининг товарга талаби.

Штакелберг мувозанати – бу дуополик шароитда лидер фирма билан эргашувчи фирма фаолият кўрсатганда лидер товар нархини 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).

Энгел чизиклари – истеъмол қилинган товарлар миқдорини истеъмолчи даромадининг ўзгаришидан боғликлигини кўрсатувчи чизик.

Эҳтиёж (needs) – инсонни, корхонани фаолият кўрсатиши ва ривожланиши учун зарур бўлган барча нарсалар. Эҳтиёж – бу инсонларни иқтисодий фаолият билан шуғулланишига ундайдиган ички куч.

Эҳтимол (probability) – маълум натижага эришиш имконияти.

ФЙДАЛАНИЛГАН АДАБИЁТЛАР РЎХАТИ

1. Президент Ислон Каримовнинг 2009 йилнинг асосий яқунлари ва 2010 йилда Ўзбекистонни ижтимоий-иктисодий ривожлантиришнинг энг мухим устувор йўналишларига бағишланган Вазирлар Махкамасининг мажлисидаги “Асосий вазифамиз – Ватанамиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир”, деб номланган маърузаси. 29.01.2010. [http://www. //press-service.uz/](http://www.press-service.uz/).

2. Президент Ислон Каримовнинг 2010 йил 27 январдаги Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлис Конунчилик палатаси ва Сенатининг қўшма мажлисидаги “Мамлакатни модернизация қилиш ва қучли фуқаролик жамиятини барпо этиш – устувор мақсадимиздир”, деб номланган маърузаси. [http://www. //press-service.uz/](http://www.press-service.uz/).

3. Салимов Б.Т., Мухитдинова У.С., Мустафақулов Ш.И., Салимов Б.Б. Микроиктисодиёт: Дарслик -Т.: ТДИУ, 2006. -230 б.

4. Авдашева С., Розанова Н. Теория отраслевых рынков. М., 1989.

5. Апарин Н., Мыррикова Л. Методология изучения эффективности конкуренции и монополизма в промышленности // Вопросы статистики.1997. №12.

6. Артур Томпсон, Джон Формби. Экономика фирмы / Пер. с англ. – М.: ЗАО “Издательство БИНОМ”, 1998. – 544 с.

7. Библиотека экономической и деловой литературы <http://www.aup.ru/library>

8. Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Микроэкономика.СПб.: Питер,2003.368 с.

9. Винокуров Е. Ф., Винокурова Н.А. Трудные задачи по экономике: Пособие для учащихся старших классов. – М.: Вита-Пресс, 2001. -112 с.

10. ГУП Институт Микроэкономики при Министерстве Экономики России. “<http://www.imse.ru>”

11. Дорохина Е.Ю. Моделирование микроэкономики: Учебное пособие для вузов / Е.Ю.Дорохина, М.А.Халилов: Под общ.ред. Н.П.Тихомирова. – М.:Экзамен, 2003. – 224с.

12. И.А.Каримов. “Жахон молиявий-иктисодий инкирози, Ўзбекистон шароитида уни баргараф этишнинг йўллари ва чоралари”, Т.:Ўзбекистон, 2009.-56 б.

13.Игнатъева, Моргунова. Микроэкономика. ["http://www.economics.ru"](http://www.economics.ru)

14.Игошин Н.В. Экономика: Учебное пособие для вузов / М.:ЮНИТИ – ДАНА, 2004. 607с.

15. Институт Микроэкономики. “<http://www.citymarket.ru>”

16. Книмов С.М. Микроэкономика: Учебное пособие / С.М.Климов, А.П.Семи́н, Т.А.Федорова. – Спб.:ИВЭСЭП, Знание, 2003. – 350с.
- 17.Корниенко О.В. Микроэкономика: 100 экзаменационных ответов: Экспресс – справочник /. – И: Ростов Н / Д.: Март, 2003. – 304с.
18. Курс Микроэкономики 1 в "Микроэкономике промежуточного уровня". Особое внимание уделяется производству, теории фирмы и структурам рынка. http://www.nes.ru/Acad_year_2001/Micro2-rus.htm _
19. Микроэкономика. Методическое пособие для преподавателей и студентов. Под. Ред. Рудоковой И. Е., Никитиной И.И.-М.; ТЕИС. 2004.-160с.
- 20.Мицкевич А.А. Сборник заданий по экономике с решениями: Пособие для М 70 преподавателей экономики. – В 3-х книгах. Кн. 1. Задачник по Микроэкономике с решениями. - М.: Вита-Пресс, 2001. -592 с.
- 21.Мицкевич А.А. Сборник заданий по экономике.– М.: Вита-Пресс, 1997. -144 с.
- 22.Мицкевич А.А. Экономика в задачах и тестах: Пособие для учителя. - М.: Вита-Пресс, 1995. -320 с.
- 23.Никулина И.Н. Экономическая теория: Пособие для семинарских занятий. – В 2-х ч. Ч. 1. Микроэкономика. – Микроэкономика. – М.: ГУ- ВШЭ, 1998. - 95 с.
- 24.Нуреев Р.М. Курс микроэкономики : учебник / Р.М. Нуреев. – 2–е изд., изм. – М. : Норма, 2008. – 576 с.
- 25.Нуреев Р.М. Сборник задач по микроэкономике. К "Курсу микроэкономики" – М. : Норма, 2004. – 432 с.
- 26.Пиндак Р., Рубинфельд Д. Микроиктисод (Инглизчадан қискартириб таржима қилинган. А.Ўлмасов ва бошқ.: Олий ўқув юртлари учун қўлланма. – Т.: "Шарк", 2002. – 448 б.
- 27.Программа курса "Микроэкономика" <http://www.ic.omskreg.ru/econrus/win/library/3/program/4.htm>
- 28.Салимов Б.Т., Салимов Б.Б. Микроиктисодиёт фанидан масалалар тўплами. Т.:Фан ва технологиялар, 2005.105 б.
- 29.Сборник задач по экономике: Учебное пособие/Отв.ред. Ю.В.Власьевич. – М.: БЕК, 1996.-273 с.
- 30.Симкина Л. Г., Корнейчук Б. В. Микроэкономика. – СПб: Питер, 2002. – 464 с.
- 31.Тарасевич Д.С. Гребенников Т.И. Леусский Д.И. Микроэкономика, учебник; М.: ЮРАЙТ издат. 2003. 375с.
- 32.Тарахуна Ю.В. и другие. Микроэкономика. Учебник. М.: Дело и Сервис, 2008.
- 33.Учебные материалы по Микроэкономике. Он-лине

<http://www.ic.omskreg.ru/econrus/win/library/3/37/371/3713/table.htm>

34. Хайман Д. Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. В 2-х т. Т. Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1992. - 384 с.

35. Шерер С., Росс Д. Структура отраслевых рынков / Пер. с англ. М., 1997.

36. Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование. Учебное пособие / под. ред. М.И.Болокова, А.Д.Шерешета. – М.: Финансы и статистика, 2004, 656 с.

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

Бахтиёр Салимов, Шерзод Мустафакулов,
Жасур Кучкоров, Озод Зойиров

Микроиктисодиёт: масалалар, намуналар, топшириқлар, тестлар

Техник мухаррир А.Абдулаев
Компьютер графикаси Н.Хомидов

Босишга рухсат этилди: 28.05.2010 йил
Қоғоз бичими 84x108 1/32.
«Times New Roman» гарнитураси.
Офсет устида босилди, Адфи: 300
«Gi Print» МЧЖ типографиясида чоп этилди,
100000, Тошкнт, А.Навоний кўчаси, 23уй.

