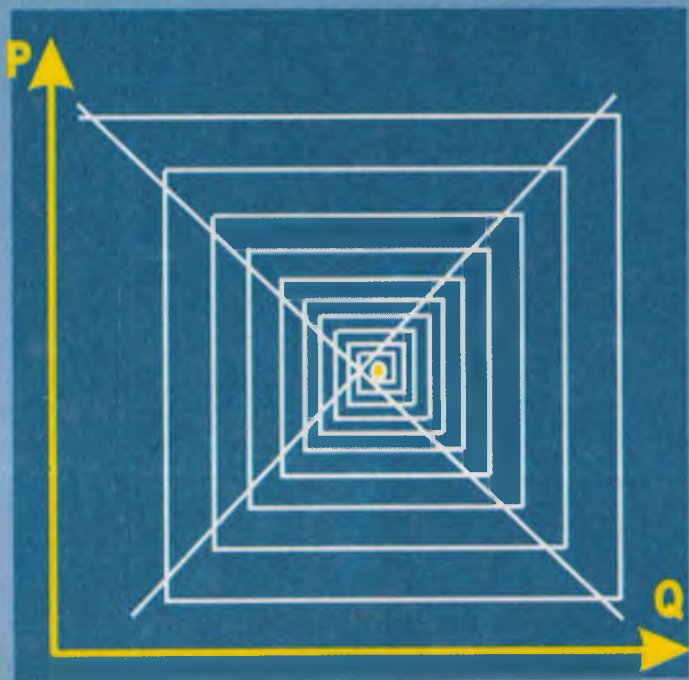


65
M 49

МИКРОИҚТИСОДИЁТ



ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС
ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ
ТОШКЕНТ ДАВЛАТ ИҚТИСОДИЁТ УНИВЕРСИТЕТИ

С.С.ФУЛОМОВ, Р.Х.АЛИМОВ, Б.Т.САЛИМОВ,
Б.Ю.ХОДИЕВ, А.И.ИШНАЗАРОВ

МИКРОИҚТИСОДИЁТ

*Ўзбекистон Республикаси Олий ва ўрта махсус таълим
вазирлиги томонидан олий ўқув юртлари талабалари
учун дарслик сифатида тавсия этилган*

«ШАРҚ» НАШРИЁТ-МАТБАА
АКЦИЯДОРЛИК КОМПАНИЯСИ
БОШ ТАХРИРИЯТИ
ТОШКЕНТ — 2001

TerDU ARM
№ 8363

Тақризчилар:

Тошкент Иқтисодиёт коллежи директори, иқтисод фанлари доктори, профессор Саидахрол Мағруфович Қосимов.

Тошкент Давлат Иқтисодиёт университети «Халқаро валюта-кредит муносабатлари» кафедраси профессори, иқтисод фанлари доктори Ўктам Юнусович Рашидов.

Микроиқтисодиёт: Олий ўқув юртлари учун дарслик /С.С.Фуломов, Р.Х.Алимов, Б.Т.Салимов ва бошқ.— Т.: «Шарқ», 2001.—320б.

І. Фуломов С.С. ва бошқ.

Ушбу дарсликнинг асосини муаллифлар томонидан Иқтисодиёт университетида микроиқтисодиёт фанидан ўқитилаётган маърузалари ташкил этган. Дарсликда замонавий иқтисодиётнинг назарий ва амалий томонлари ёритилган. Ҳар бир боб учун таянч иборалар, тақрорлаш учун саволлар ҳамда мавзулар бўйича бир қатор масалалар ва уларнинг ечимлари келтирилган.

Дарслик иқтисодий олий ўқув юртлари талабалари, магистрлари, аспирантлари ва ўқитувчилари учун мўлжалланган.

ББК 65.012.1я73

© «Шарқ» нашриёт-матбаа акциядорлик компанияси
Бош таҳририяти, 2001.

МУНДАРИЖА

Кириш	7
I БОБ. МИКРОИҚТИСОДИЁТ ВА БОЗОР	9
1.1. Бозор ҳақида тушунча	9
1.2. Ноёб неъматларни тақсимланишининг бозор механизми	10
<i>Альтернатив харажатлар (11)</i>	
1.3. Базиc тушунчалар	15
<i>Иқтисодий эҳтиёж (15). Иқтисодий неъмат (15). Бир-бирини ўрнини босувчи неъматлар (15). Узаро бир-бирини тўлдирувчи неъматлар (15). Иқтисодий ресурслар (15). Тадбиркорлик қобилияти (16). Ишлаб чиқариш имконияти (18). Чекли трансформация коэффициентини (20). Таянч иборалар (20). Такрорлаш учун саволлар (21).</i>	
II БОБ. ТАЛАБ ВА ТАКЛИФНИНГ НАЗАРИЙ АСОСЛАРИ . . .	22
2.1. Талаб ва таклифнинг бозордаги аҳамияти	22
2.2. Талаб ва таклифнинг ўзгариши	25
2.3. Талаб ва таклиф функциялари	30
2.4. Бозор мувозанати	36
<i>Товарнинг максимал ва минимал баҳоси (41). Таянч иборалар (46). Такрорлаш учун саволлар (46).</i>	
III БОБ. ТАЛАБ ВА ТАКЛИФ ЭЛАСТИКЛИГИ	47
3.1. Талаб эластиклиги	47
<i>Эластиклик (47). Нуқтавий эластиклик (48). Ёйсимон эластиклик (48). Кесишган талаб эластиклиги (52).</i>	
3.2. Таклиф эластиклиги	53
3.3. Бозор шаронти ўзгаришларининг оқибатларини баҳолаш ва прогноз қилиш	54
3.4. Эластиклик назариясини амалиётда қўллаш	58
<i>Талабнинг нарх бўйича эластиклиги ёрдамида даромадларни таҳлил қилиш (58). Солиқ юкини истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчи ўртасида тақсимланишини товар эластиклигига кўра таҳлили (60). Таянч иборалар (65). Такрорлаш учун саволлар (65).</i>	
IV БОБ. ИНДИВИДУАЛ ВА БОЗОР ТАЛАБИ	66
4.1. Индивидуал талаб	66
<i>Истеъмолчи танлови (66). Нафлик функцияси (67). Чекли нафлик (68). Бефарқлик эгри чизиги (70). Неъматларнинг бир-бирини ўрнини босиши (72). Чекли алмаштириш нормаси (73). Бюджет чизиги (74).</i>	
4.2. Истеъмолчининг мувозанатлик шарти	77
4.3. Даромад самараси ва алмаштириш самараси	81
<i>“Даромад-истеъмол” чизиги (81). “Нарх-истеъмол” чизиги (83).</i>	

Даромад самараси (87). Алмаштириш самараси (87). Паст категорияли неъмат. Гиффен товари (89).

- 4.4. **Бозор талаби** 91
Таянч иборалар (93). Такрорлаш учун саволлар (93).

V БОБ. ИШЛАБ ЧИҚАРИШ НАЗАРИЯСИ 95

- 5.1. **Ишлаб чиқариш ва ишлаб чиқариш функцияси** 95

Ишлаб чиқариш (95). Ишлаб чиқариш функцияси (96). Изокванталар (97). Уртача маҳсулот (101). Чекли маҳсулот (101). Омиллар маҳсулдорлигининг камайиш қонуни (102). Ишлаб чиқариш омилларини бир-бири билан алмаштириш (106). Чекли технологик алмаштириш нормаси (107). Ишлаб чиқариш функциясининг икки хусусий ҳоли (109).

- 5.2. **Чекланган маблағда максимал маҳсулот ишлаб чиқаришни таъминлайдиган ресурслар миқдорини аниқлаш, ишлаб чиқарувчи мувозанати** 111
Изокоста (111).

- 5.3. **Масштаб самараси** 117
Таянч иборалар (120). Такрорлаш учун саволлар (120).

VI БОБ. БОЗОР ИҚТИСОДИЁТИ ШАРОИТИДА ФИРМАЛАРДА ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ХАРАЖАТЛАРИ 121

- 6.1. **Тадбиркорлик шакллари** 121

Фирманинг қисқа ва узоқ муддатли оралиқдаги фаолияти (122).

- 6.2. **Фирмаларда харажатлар, ишлаб чиқариш ва фойда** 123

Қайтарилмайдиган харажатлар (124). Ўзгармас харажат (124). Уртача ўзгармас харажат (124). Ўзгарувчан харажат (124). Умумий харажатлар (126). Чекли харажат (127). Таянч иборалар (129). Такрорлаш учун саволлар (129).

VII БОБ. МУКАММАЛ РАҚОБАТЛАШГАН БОЗОРДА ФИРМА ҲАРАКАТИ 131

- 7.1. **Қисқа муддатли оралиқда рақобатлашувчи фирма фойдасини максималлаштириш ва унинг таклиф чизиги** 131

Рақобатлашган бозор (131). Умумий даромад (131). Чекли даромад (131).

- 7.2. **Қисқа муддатли оралиқда ишлаб чиқариш ҳажминини аниқлаш ва фойдани максималлаштириш** 133

Рақобатлашувчи фирманинг ишлаб чиқариш омиллари нархининг ошишига аке таъсири (133). Рақобатлашувчи фирманинг мувозанат ҳолати (136). Рақобатлашган фирманинг қисқа муддатли оралиқдаги таклифи (141).

- 7.3. **Рақобатлашувчи фирманинг узоқ муддатли оралиқдаги мувозанати** 144

Узоқ муддатли оралиқда ишлаб чиқариш ҳажминини танлаш (144).

- 7.4. **Тармоқнинг мувозанат ҳолати ва тармоқ таклифи** 148

Тармоқнинг узоқ муддатли оралиқдаги умумий таклифи (153). Харажатлари ўзгармас бўлган тармоқ (153). Харажатлари ўсаятган тармоқ (154). Фирманинг самарали размери (157). Таянч иборалар (159). Такрорлаш учун саволлар (159).

VIII БОБ. НОАНИҚЛИК ВА ТАВАККАЛЧИЛИК 160

- 8.1. **Ноаниқлик шароитида танлаш** 160

	<i>Таваккалчиликни ўлчаш (160).</i>	
8.2.	Таваккалчиликка бўлган муносабат	164
8.3.	Таваккалчиликни (йўқотишларни) пасайтириш	167
	<i>Таваккалчиликларни қўшиш (168). Таваккалчиликни тақсимлаш (169). Асимметрик ахборотлашган бозор (169). Маҳсулот сифати ноаниқлиги (170). Сугурталаш бозори (170). Бозордаги асимметрик ахборотларни йўқотиш йўллари (171). Аукционлар (172). Олиб сотарлик ва унинг иқтисодиётдаги ўрни (173).</i>	
8.4.	Инвестиция ва таваккалчилик	174
	<i>Таянч иборалар (180). Такрорлаш учун саволлар (180).</i>	
IX	БОБ. ДАВЛАТНИНГ БОЗОРГА ТАЪСИРИНИ БАҲОЛАШ ВА РАҚОБАТЛАШГАН БОЗОР САМАРАДОРЛИГИ	182
9.1.	Истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчи ортиқчалиги	182
	<i>Истеъмолчи ортиқчалиги (182). Ишлаб чиқарувчи ортиқчалиги (184).</i>	
9.2.	Истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчи ортиқчалигидан фойдаланиш	185
	<i>Барқарор нархни таъминлаш ва ишлаб чиқариш ҳажмини чеклаш сиёсати (190). Ишлаб чиқаришни чеклаш (ишлаб чиқариш квотаси) (193).</i>	
9.3.	Солиқни узоқ ва қисқа муддатли таъсири	195
9.4.	Рақобатлашган бозор самарадорлиги	197
	<i>Таянч иборалар (201). Такрорлаш учун саволлар (201).</i>	
X	БОБ. РАҚОБАТЛАШМАГАН БОЗОР ТУРЛАРИ	202
10.1.	Бозор турлари	202
	<i>Соф монополия (202). Олигополия (202). Монопол рақобат бозори (202).</i>	
10.2.	Соф монополия ва бозор ҳокимияти	202
	<i>Монопол ҳокимият (204). Монополист маҳсулотига талаб (205).</i>	
10.3.	Монопол шароитда нарх белгилаш ва монопол ҳокимият кўрсаткичи	210
	<i>Лернернинг монопол кўрсаткичи (212). Херфиндал-Хиршман индекси (213).</i>	
10.4.	Монопол ҳокимият ва жамият фаровонлиги	214
10.5.	Монопол нархга солиқнинг таъсири	216
	<i>Таянч иборалар (217). Такрорлаш учун саволлар (217).</i>	
XI	БОБ. НАРХЛАРНИ МУВОФИҚЛАШТИРИШ ВА МОНОПОЛИЯГА ҚАРШИ ҚОНУН	218
11.1.	Монополияга қарши қонун	218
11.2.	Монопол ҳокимият шароитида нархларни белгилаш	220
	<i>Истеъмолчи ортиқчилигини эгаллаш (221). Нархлар диверсификацияси (222). Истеъмол ҳажмига кўра нархлар диверсификацияси (227). Товарлар категориясига кўра нарх дифференциацияси (228). Таянч иборалар (233). Такрорлаш учун саволлар (233).</i>	
XII	БОБ. МОНОПОЛ РАҚОБАТ ВА БОЗОР САМАРАДОРЛИГИ	234
12.1.	Олигополик бозор	234
	<i>Олигополия (235). Курно модели (237).</i>	
12.2.	Қамалган шахе муаммоси (“дилемма заключенного”)	244

12.3. Қамалган шахс муаммоси ёрдамида нарх белгилаш	246
<i>Қаттиқ нарх сиёсати (246). Нарх белгилашда лидерлик (248). Келишув ечими (Картел ечими) (253). Таянч иборалар (254). Такрорлаш учун саволлар (254).</i>	
XIII БОБ. ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ОМИЛЛАРИ БОЗОРИ	256
13.1. Меҳнат бозори, рақобатлашган меҳнат бозори	256
<i>Меҳнат қилиш ва дам олиш ўртасидаги боғлиқлик (260). Меҳнат бозорида моносония бўлган ҳол (266). Минимал иш ҳақи (267). Монополистик меҳнат бозори (268). Меҳнат бозоридagi икки томонлама монополия (269). Иш ҳақи ставкалари дифференциацияси (табақалашуви) (270).</i>	
13.2. Даромадларни тақсимланиши	273
<i>Даромад турлари (273). Номинал ва реал даромадлар (274). Даромадларни дифференциациялашуви (276). Джин коэффициенти (278).</i>	
13.3. Капитал бозори	280
<i>Капитал (280). Инвестиция (282). Узоқ муддатли оралиқдаги инвестиция (286). Жамғарма ва вақт бўйича чекли танлаш нормаси (287). Қийматни дисконтирлаш (288). Инвестицияни ҳисоблашдаги дисконтирланган қиймат (290). Инвестицияга талаб (290), Инфляциянинг таъсири (291). Заёмларнинг қийматини дисконтирлаш (293).</i>	
13.4. Ер бозори	294
<i>Ер таклифи (294). Ерга талаб (295). Ер рентаси (297). Ер нархи (300). Таянч иборалар (302). Такрорлаш учун саволлар (302).</i>	
XIV БОБ. УМУМИЙ МУВОЗАНАТЛИК	304
<i>Таянч иборалар (306). Такрорлаш учун саволлар (306).</i>	
XV БОБ. ТАШҚИ САМАРАЛАР	307
15.1. Трансакцион харажатлар	307
15.2. Коуз теоремаси	308
<i>Ташқи самаралар ёки экстерналилар (308). Манфий самара (308). Мусбат (ижобий) ташқи самарага таъсир (310).</i>	
15.3. Ижобий ва салбий ташқи самарага таъсир қилиш	311
<i>Тартиблаштирадиган солиқ (311). Тартиблаштирувчи субсидия (312). Атроф-муҳитни муҳофаза қилиш сиёсати (314). Чиқиндиларга норма ва стандартлар ўрнатиш (314). Зарарли чиқиндилар учун тулов (315). Табиий муҳитни зарарлаш ҳуқуқини сотиш (315). Таянч иборалар (316). Такрорлаш учун саволлар (316).</i>	
XVI БОБ. ИЖТИМОИЙ НЕЪМАТ	317
16.1. Бозор иқтисодиётида давлатнинг роли	317
<i>Соф ижтимоий неъмат (317). Соф хусусий неъмат (317).</i>	
16.2. Бозор иқтисодиётини тартибга солишда давлатнинг роли	319
<i>Бозор ожизлиги (319). Таянч иборалар (320). Такрорлаш учун саволлар (320).</i>	
Фойдаланилган адабиётлар рўйхати	322

КИРИШ

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

Иқтисодиётнинг бозор муносабатларига ўтиши билан жамиятда бозор иқтисодиётининг амал қилиш механизмини, турли мулкчиликка асосланган корхоналарнинг (фирмаларнинг) хўжалик юритиш фаолиятини, уларнинг бозор шароитидаги ҳаракатини, чекланган ишлаб чиқариш ресурсларидан оқилона фойдаланиш йўллари ва шу асосда уларни самарали фаолият юритишларини ўргатувчи билимга бўлган эҳтиёж ортиб боради. Бу масалаларни ҳал қилишда «Микроиқтисодиёт» фанининг аҳамияти катта, чунки бу фан иқтисодиёт фанининг таркибий қисми бўлиб, у корхоналар, фирмалар, бирлашмалар, уй хўжаликлари ва бозор иқтисодиёти шароитида мамлакат иқтисодиётининг қуйи қисмида амал қиладиган барча бозор субъектларнинг фаолиятини кенг миқёсда таҳлил этиш асосида тегишли хулосалар чиқариб, қарорлар қабул қилиш имконини яратади. Бозор субъектлари деганда истемолчилар, ишлаб чиқарувчилар (ҳар хил мулкчиликка асосланган корхоналар), ёлланма ишчилар, маблағ қўювчилар, ер эгалари — умуман иқтисодиётни ишлашига ва ривожланишига таъсир кўрсатаоладиган ҳар қандай шахс ва хўжалик субъекти тушунилади. Бу ерда давлат, хусусий ва шу каби бошқа секторларнинг айрим корхоналари (субъектлари) олиниб, улардаги даромадлар

ва харажатлар, ишчиларнинг сони ва уларнинг иш билан таъминланиши, ишлаб чиқарилаётган маҳсулотлар миқдори, уларнинг баҳоси ва шу каби қатор бошқа иқтисодий кўрсаткичлар таҳлил этилади.

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

Микроиқтисодиёт фани корхоналарни, ишлаб чиқариш тармоқларини ва бозорларнинг фаолият кўрсатиш ва ривожланиш механизмини очиб беради, уларни фаолиятига давлатнинг иқтисодий сиёсати ва бошқа давлатларнинг иқтисодий шароитлари қандай таъсир қилишини кўрсатиб беради.

I БОБ

МИКРОИҚТИСОДИЁТ ВА БОЗОР

1.1. Бозор ҳақида тушунча

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

Бозор — бу биринчидан, сотувчилар ва харидорларни учрашадиган жойи; улар ўртасида келишилган нарх бўйича товар алмашуви содир бўлади. Бозорда сотишни амалга ошириш учун маълум харажатлар қилинади ва бу харажатлар бозор тўғрисида ахборот олиш, шартномалар тузиш, учрашувлар ўтказиш, сотиб олинган товар ёки хизматнинг миқдорий ва сифат характеристикаларини аниқлаш ва бошқа турдаги харажатлар билан боғлиқ. Бундай харажатлар трансакцион харажатлар бўлгани учун ҳам, бозорни трансакциялар мажмуаси деб ҳам қараш мумкин. Бозорнинг ўзига хос хусусияти шундан иборатки, у даромадларни самарали фаолият кўрсатаётган субъектлар ҳисобига қайта тақсимлайди, яъни замонавий технологиядан, чекланган ресурслардан самарали фойдаланаётган хўжалик субъектлари ҳисобига.

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

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

1.2. Ноёб неъматларни тақсимланишининг бозор механизми

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

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

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

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

Нима ишлаб чиқариш керак?

Қандай ишлаб чиқариш керак?

Кимга ишлаб чиқариш керак?

Юқоридаги саволлардан иккитаси, яъни нима ишлаб чиқариш керак? ва қандай ишлаб чиқариш керак? деган саволлар — ресурслардан маҳсулот ишлаб чиқа-

ришда фойдаланиладиган ва ишлаб чиқариладиган маҳсулот таркибининг жуда кўп альтернатив вариантлари мавжудлигини тақозо қилади.

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

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

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

Альтернатив харажатлар ёрдамида ноёб ресурслардан фойдаланиш йўналишлари бўйича энг яхши (оптимал) тақсимлаш масаласи, яъни муайян вариант тақсимланишдан олинадиган фойда ва харажатларни бошқа вариантлар бўйича олинадиган фойда ва харажатлар билан солиштириш орқали ечилади (яъни альтернатив харажатларни бир-бири билан солиштириш орқали).

Масалан, Тошкентдан Самарқандга автобусда боришни хоҳлаган йўловчи билетни 30 минут туриб, кассадан 100 сўмга олиши мумкин, ёки 130 сўмга навбатсиз хизмат кўрсатувчи фирма орқали олиши мумкин дейлик. Агар йўловчининг 30 минут вақтининг альтернатив қиммати 30 сўмдан кам бўлса (у ўзининг 30 минут вақтини 30 сўмдан кам баҳоласа), у билетни навбатда туриб сотиб олади, агар альтернатив қиммати 30 сўмдан юқори бўлса (у ўзининг 30 минут вақтини 30 сўмдан юқори баҳоласа), у ҳолда йўловчи билетни хизмат кўрсатувчи фирма орқали сотиб олади. Агарда йўловчи вақтининг альтернатив қиммати 30 сўмга тенг бўлса, у иккала вариантдан хоҳлаганини танлаши мум-

кин. Ҳақиқатдан ҳам вақтини юқори баҳолайдиган ва юқори даромад олувчилар кўпинча навбат кутишни хоҳламайдилар. Яна бир мисол, талабанинг университетда беш йил ўқишининг альтернатив харажати, унинг бошқа бирор корхонага ишга кириб беш йил давомида оладиган даромади ҳисобланади. Нима учун деганда, талаба университетда ўқиши учун ушбу даромаддан воз кечган.

Бозор тизимида ноёб неъматлар муаммоси қуйидаги иккита тамойиллар асосида ечилади:

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

— альтернатив харажатлар тамойили — ноёб ресурслардан фойдаланиш йўналишларининг барчасидан олинadиган фойда ва харажатлар солиштирилади ва энг юқори альтернатив харажатга эга бўлган вариант танланади.

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

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

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

1) ишлаб чиқарувчилар фаолиятини мувофиқлаштириш;

2) истеъмолчилар фаолиятини мувофиқлаштириш;

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

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



1.1-расм. Мувофиқлаштиришнинг бозор механизми

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

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

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

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

Ҳар бир бозор ўзининг иккита қарор қабул қилувчи субъектига эга: сотувчилар ва харидорлар. Бозорда қабул қилинадиган қарорларнинг мувофиқлиги ҳар бир неъматнинг мувозанат нархи ва мувозанат миқдори билан таъминланади. Нарх талаб ва таклиф муносабатлари натижаси сифатида, уй хўжаликлари ва фирмалар томонидан қабул қилинадиган қарорларни мувофиқлаштириш учун муҳим ахборот бўлиб ҳисобланади. Бундай ахборот бир вақтнинг ўзида жамиятдаги ноёб неъматларни тақсимлаш муаммосини ечиш учун муҳим аҳамият касб этади.

Масалан, нон нархининг ошиши — харидорлар учун нонни истеъмол қилишни чеклаш тўғрисида сигнал бўлса, фирмалар учун нонни ишлаб чиқаришни ошириш ва нон бозоридаги мувозанатни тиклаш тўғрисида муҳим ахборот бўлиб хизмат қилади.

Нархлар ноёб ресурсларни рационал тақсимлашни таъминлайди, неъматларни рационал истеъмол қилишга, харажатларни камайтиришга ундайди. Нарх ер, капитал ва ресурслар эгаларининг даромадини аниқлайди. Бозор тизимида мувофиқлаштириш масаласини бозор ҳал қилади. Мувофиқлаштириш масаласи билан боғлиқ харажатларга трансакцион харажатлар дейилади.

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

1.3. Базис тушунчалар

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

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

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

Нореал эҳтиёж бўлганда, эҳтиёжни қондириш учун даромад етарли бўлмайди.

Иқтисодий неъмат — бу эҳтиёжни қондириш воситаси.

Неъматлар чекланган ва чекланмаган бўлиши мумкин.

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

Чекланмаган неъматларга мисол тариқасида ҳаво ва сув кириши мумкин.

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

Ўзаро бир-бирини тўлдирувчи неъматлар — бу шахсни ёки ишлаб чиқариш эҳтиёжини комплектларда қондирадиган неъматлар. Тўлдирувчи неъматлардан бирига талаб ошса, қолганларига ҳам талаб ошади. Масалан, енгил автомобилга талаб ошса, бензинга, гаражларга ҳам талаб ошади.

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

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

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

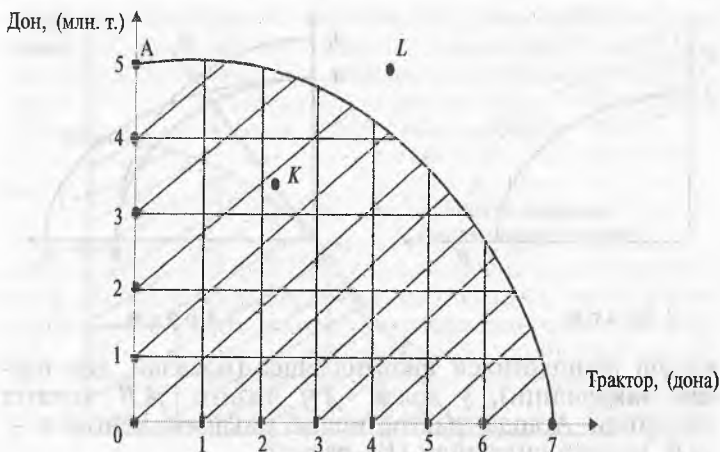
Мисол. Фараз қилайлик, жамият иккита неъмат ишлаб чиқаради дейлик, яъни тракторлар ва дон маҳсулоти. Агар жамият барча ресурсларни дон маҳсулоти ишлаб чиқаришга сарфласа 5 млн. тонна дон маҳсулоти ишлаб чиқаради, агарда фақат трактор ишлаб чиқаришга сарфласа ундан 7 бирлик ишлаб чиқариши мумкин. Иккала неъматни бир вақтда ишлаб чиқариш комбинациялари куйидаги жадвалда берилган (1.1-жадвал).

1.1-жадвал

Ишлаб чиқариш имкониятлари

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

1.2-расмдаги штрихланган соҳага ишлаб чиқариш имкониятлари тўплами дейилади (расмда OAB соҳа). OAB соҳа ичида жойлашган нуқталарда корхона ишлаб чиқариш ресурсларидан тўлиқ фойдаланмайди. Масалан, K нуқтада 2 млн. тонна дон, 2 та трактор ишлаб чиқаради, лекин ресурсларни бир қисми ортиб қолади. OAB соҳадан ташқарида ётган ҳар қандай нуқтага тўғри келадиган ишлаб чиқариш дастури мавжуд



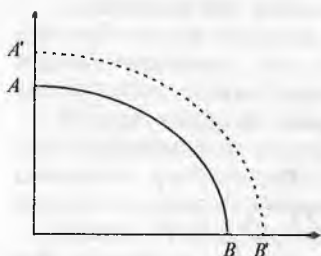
1.2-расм. Ишлаб чиқариш имкониятлари чизиғи

ресурслар билан таъминланмайди (масалан, L нуқта). Ишлаб чиқариш имкониятлари тўпламининг чегараси бўлган AB чизиқ ишлаб чиқариш имкониятлари чизиғини беради.

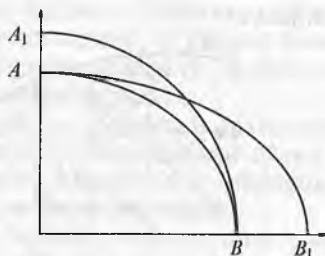
Ишлаб чиқариш имкониятлари чизиғи одатда қава-риқ кўринишда бўлади. Бу шуни кўрсатадики, ҳар бир кўшимча тракторни ишлаб чиқариш олдингисига кўра кўпроқ дон ишлаб чиқаришни қисқартиришни талаб қилади. Жадвалдан ва графикдан кўриш мумкинки, биринчи тракторни ишлаб чиқариш, дон ишлаб чиқаришни 0,3 млн. тоннага қисқартирган бўлса, иккинчиси — 0,4 млн. тоннага, учинчиси — 0,5 млн. тоннага ва ҳоказо.

Ишлаб чиқариш имконияти чизиғи мавжуд ресурслардан тўлиқ ва самарали фойдаланган ҳолда ҳар хил миқдордаги товарлар комбинацияларини ишлаб чиқариш вариантларини ифодалайди. Бошқа томондан, ишлаб чиқариш имкониятлари чизиғи фойдаланилаётган технологиянинг ривожланганлик даражасини ва ресурслардан фойдаланиш даражасини ифодалайди. Шунинг учун ҳам, агар ресурслар ошса ёки технология такомиллашса, AB чизиғи ўзига параллел равишда ўнга, юқорига силжийди, яъни $A'B'$ ҳолатга ўтади (1.3-расм).

Агар ушбу иккита маҳсулотдан бирини ишлаб чи-



1.3-р а с м.



1.4-р а с м.

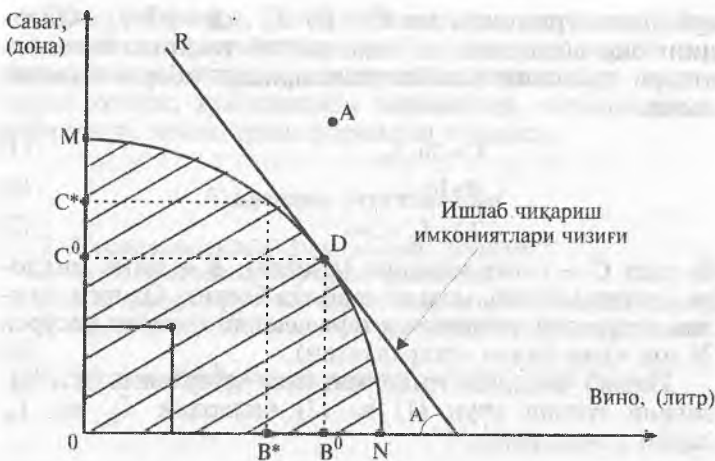
қариш технологияси такомиллашса (масалан, дон ишлаб чиқаришни), у ҳолда AB чизиғи A_1B ҳолатга силжийди. Агарда трактор ишлаб чиқариш кенгайса — AB ҳолатга силжийди (1.4-расм).

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

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

Ишлаб чиқариш имконияти чегаралари ишлаб чиқариш эгри чизиғини ифодалайди. Ишлаб чиқаришда ишлаб чиқариш омилидан фақат меҳнат қатнашган ҳолни кўриб чиқамиз. Фараз қилайлик, бир оила узумдан мусаллас ишлаб чиқаради ва дарахт шохларидан сават тўқийди. Оила ўз вақтини вино ишлаб чиқаришга ёки сават ишлаб чиқаришга сарфлайди. Қуйидаги 1.5-расмда оиланинг вино ва сават ишлаб чиқариш комбинациялари ифодаланган. Оила у ёки бу фаолиятга ҳар хил миқдорда вақт сарфлайди.

1.5-расмдаги штрихланган зона ишлаб чиқариш имкониятлари тўпламини кўрсатади. Ушбу соҳани горизонтал ва вертикал ўқлар орасидаги чегарасини кўрсатувчи эгри чизиқ ишлаб чиқариш имкониятлари чизиғи ҳисобланади. Ишлаб чиқариш имкониятлари чизиғининг ётиқлиги чекли трансформация нормаси



1.5-р а с м. Ишлаб чиқариш имкониятлари чизиги.

(ЧТН)ни беради, яъни у қўшимча бир бирлик вино ишлаб чиқариш учун қанча миқдорда сават ишлаб чиқаришдан воз кечиш кераклигини билдиради.

Масалан, сават ишлаб чиқариш маълум вақт оралиғида $\Delta C = C^* - C^0 = 5$ дона бўлиб, вино ишлаб чиқариш $\Delta B = C^0 - C^* = 10$ литр бўлса, қўшимча бир литр вино ишлаб чиқариш учун сават ишлаб чиқаришни яримтага қисқартириш керак бўлади.

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

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

қуйидаги қўринишга эга $C = 20 \cdot L_C$, $B = 10 \cdot L_B$. Оиланинг бир ойда сават ва вино ишлаб чиқариш имкониятлари қуйидаги комбинацияларидан иборат бўлади, яъни:

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

$$B = 10 \cdot L_B, \quad (2)$$

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

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

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

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

Энди бу муносабатларни ресурс тенгламаси (3) га қўямиз.

$$\frac{C}{20} + \frac{B}{10} = 24 \quad \text{ёки} \quad C = 480 - 2 \cdot B.$$

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

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

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

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

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

Такрорлаш учун саволлар

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

II БОБ. ТАЛАБ ВА ТАКЛИФНИНГ НАЗАРИЙ АСОСЛАРИ

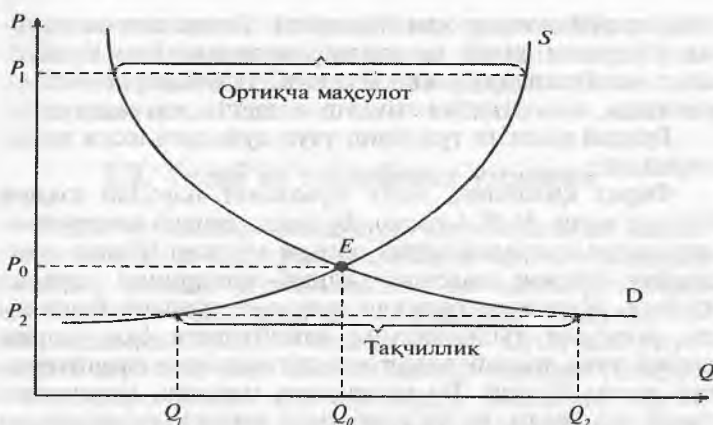
2.1. Талаб ва таклифнинг бозордаги аҳамияти

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

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

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

Таклиф чизиғи S (*supply*) қанча миқдорда ва қанақа ишлаб чиқариш нархида товарнинг бозорда сотилиши мумкинлигини кўрсатади. Таклиф чизиғи қанча юқорига кўтарилса, шунча нарх юқори бўлади ва шунга кўра



2.1-р а с м. Талаб ва таклиф чизиқлари

кўп фирмалар маҳсулот ишлаб чиқариб, сотиш имкониятига эга бўладилар.

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

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

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

ҳам, ортиқча товар ҳам бўлмайди. Бозор шароитларини ўзгариши талаб ва таклиф мувозанатини бузилишига олиб келади, лекин бозорда, ўз ўзидан автоматик равишда, мувозанатни тиклаш тенденцияси мавжуд.

Бундай ҳолатни тушуниш учун қуйидаги икки ҳолни қараймиз:

Фараз қилайлик, нарх мувозанат нархдан юқори бўлсин яъни P_1 (2.1-расм). Бу ҳолда ишлаб чиқарувчилар, истеъмолчилар сотиб олиши мумкин бўлган миқдордан кўпроқ маҳсулот ишлаб чиқаришга ҳаракат қилади. Натижада ортиқча маҳсулот тўплана бошлайди, маҳсулот тўпланишини камайтириш ёки уларни сотиш учун ишлаб чиқарувчилар нархини камайтириши лозим бўлади. Бу ҳолда нарх пасаяди, маҳсулотга талаб эса ўсади, бу ўз навбатида таклиф қилинадиган маҳсулотнинг миқдорини камайтиришига олиб келади, бундай ҳолнинг такроран давом этиши токи мувозанат нарх P_0 ўрнатилгунча давом этади.

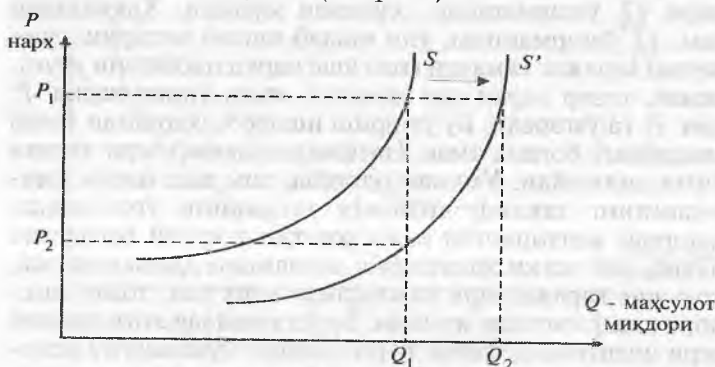
Агар бошланғич нарх, масалан P_2 мувозанат нарх P_0 дан паст бўлганда, юқоридагига тескари ҳолат юзга келади. $P_2 < P_0$ бўлганда, товар танқислиги ривожлана бошлайди, нима учун деганда P_2 нархда истеъмолчилар қанча миқдорда товар хоҳласа, шунча миқдорда сотиб олаолмайди. Талаб ва таклиф графигидан кўриниб турибдики, нарх P_2 бўлганда талаб Q_2 га тенг бўлса, таклиф Q_1 га тенг, яъни $Q_2 > Q_1$, талаб қондирилмайди. Бундай ҳолат нархнинг ўсишига олиб келади. Шундай қилиб, истеъмолчилар мавжуд товарларни сотиб олиш учун бир-бири билан рақобатлаша бошлайди, ишлаб чиқарувчилар бунга нархни ошириш билан ва ишлаб чиқаришни кенгайтириш билан жавоб беради. Натижада нарх яна ўзининг мувозанат ҳолатига P_0 га эришади.

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

дасига мослаштириб ўзгартириши мумкин. Шу сабабли биз талаб ва таклиф чизигини чизганимизда, ошкор эмас равишда, бозор эркин рақобатлашган деб фараз қиламиз.

2.2. Талаб ва таклифнинг ўзгариши

Талаб ва таклиф чизиқлари, рақобатлашган ишлаб чиқарувчиларга берилган нархларда қанча миқдорда маҳсулот сотиши мумкинлигини ва истеъмолчиларга эса берилган нархларда қанча миқдорда маҳсулот сотиб олишини кўрсатиб беради. Аммо шуни ҳам унутмаслик керакки, талаб билан таклиф нархдан ташқари бошқа шароитларга ҳам боғлиқдир. Масалан, ишлаб чиқарувчининг қанча миқдорда маҳсулот сотиши унинг нархидан ташқари ишлаб чиқариш харажатларига (иш ҳақи, хом ашё нархи) ҳам боғлиқдир. Товарга бўлган талаб эса истеъмолчининг бюджетига (даромадига) ва бошқа омилларга боғлиқдир. Шу сабабли биз талаб ва таклиф эгри чизиқларининг, иш ҳақи ставкаси, капитал харажатлар ва даромадлар ўзгарганда қандай ўзгаришини қараб чиқамиз (2.2-расм).



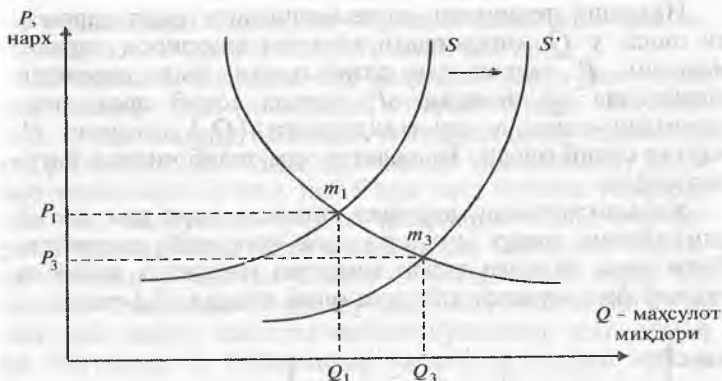
2.2-р а с м. Таклиф эгри чизиқлари

Таклиф чизиги S дан бошлаймиз. 2.2-расмдан кўри-
ниб турибдики, нарх P_1 бўлганда, ишлаб чиқарилади-
ган ва сотиладиган маҳсулот миқдори Q_1 га тенг. Энди
фараз қилайлик, хом ашё нархи камайди, демак, бир
бирлик маҳсулот харажати камаяди. Бу таклифга қан-
дай таъсир қилиши мумкин?

Хом ашё нархининг камайиши, маҳсулотга бўлган харажатнинг камайишига олиб келади, харажатнинг камайиши эса, ишлаб чиқариш самарасини оширади ва кўпроқ фойда олишга олиб келади. Бу ўз навбатида ишлаб чиқаришни ривожлантиришни рағбатлантиради ва илгари рентабел бўлмаган фирмалар учун бозорга ўз товарлари билан кириб келишга имконият яратади. Демак, агар бозорда товар нархи ўзгармаса, яъни P_1 сақланиб қолса, илгаридагига нисбатан, бозордаги маҳсулот таклифи ошади, натижада таклиф эгри чизиги унга силжийди. P_1 нархга Q_1 бирлик эмас Q_2 ($Q_2 > Q_1$) маҳсулот миқдори туғри келади. Маҳсулот ишлаб чиқаришнинг ошиши, бу ерда нархга боғлиқ эмас, шу сабабли таклиф эгри чизиги S бутунлай ўнгга, S' га силжийди (2.2-расм). Таклиф эгри чизигининг бундай ўзгаришига, яъни нархга боғлиқ бўлмаган ҳолдаги ўзгаришига **таклиф ўзгариши** дейилади. Ўзгармас таклиф эгри чизигидаги бирор нуқтадан пастга ёки юқорига қараб ҳаракат қилишга **таклиф миқдорининг ўзгариши** дейилади.

Хом ашё нархи пасайишининг таклиф эгри чизигига бошқача таъсирини, ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдори Q_1 ўзгармаганда кузатиш мумкин. Ҳақиқатдан ҳам, Q_1 ўзгармаганда, уни ишлаб ишлаб чиқариш учун кетган харажат камаяди (хом ашё нархи пасайгани учун), демак, товар нархи ҳам камаяди, яъни унинг нархи P_1 дан P_2 га ўзгаради. Бу ўзгариш ишлаб чиқарилган товар миқдорига боғлиқ эмас. Натижада, таклиф эгри чизиги ўнгга силжийди. Умуман олганда, хом ашё нархи ўзгаришининг таклиф чизигига таъсирини ўрганишда, юқорида келтирилган икки ҳол ҳам хусусий ҳоллардан бўлиб, энг четки ҳолатларни англатади. Ҳақиқатда эса, хом ашё харажатлари камайганда нарх ҳам, товар миқдори ҳам ўзгариши мумкин. Бу ўзгаришлар янги таклиф эгри чизигининг талаб чизиги билан мувозанатга келиши билан боғлиқдир (2.3-расм).

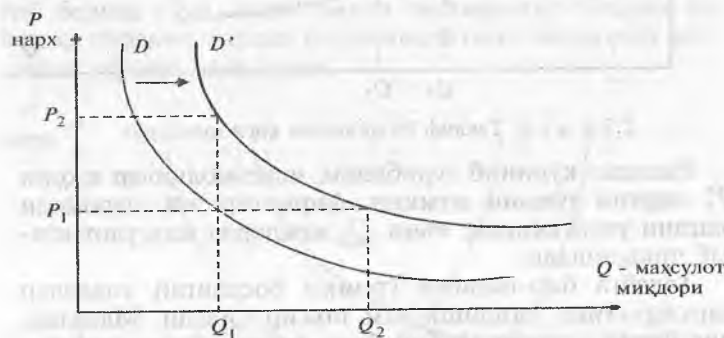
2.3-расмда таклиф чизиги S дан S' га силжиган, мувозанат нуқта m_1 дан m_3 га тушган, умумий ишлаб чиқариш ҳажми Q_1 дан Q_3 гача ошган. Маҳсулот ишлаб чиқариш харажатлари қанча кам бўлса, у шунча маҳсулот нархини пасайтиришга ва маҳсулотни кўпроқ сотишга олиб келади. Ўз-ўзидан равшанки, фан техника тараққиёти асосида бошқаришни такомиллашти-



2.3-р а с м. Тақлиф ўзгаргандаги янги мувозанат ҳолат

риш натижасида ишлаб чиқариш харажатларини камайтириш, иқтисодий ўсишнинг муҳим ҳаракатлантирувчи кучидир.

Энди, истеъмолчилар даромадини ошишининг талабга таъсирини ўрганиш учун, қуйидаги 2.4-расмни қараймиз.

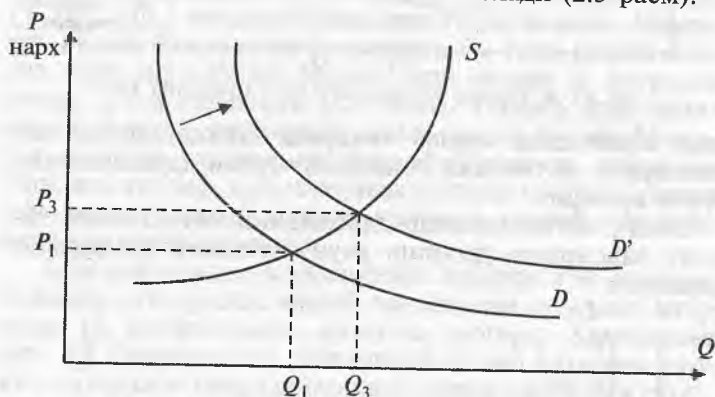


2.4-р а с м. Талаб эгри чизиклари

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

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

Умуман олганда, даромад ошганда нарх ҳам, сотиб олинган товар миқдори ҳам ўзгармай қолмайди. Янги нарх ва янги товар миқдори натижада талаб ва таклифнинг мувозанатлигига олиб келади (2.5-расм).



2.5-р а с м. Таклиф ўзгаргандаги янги мувозанат

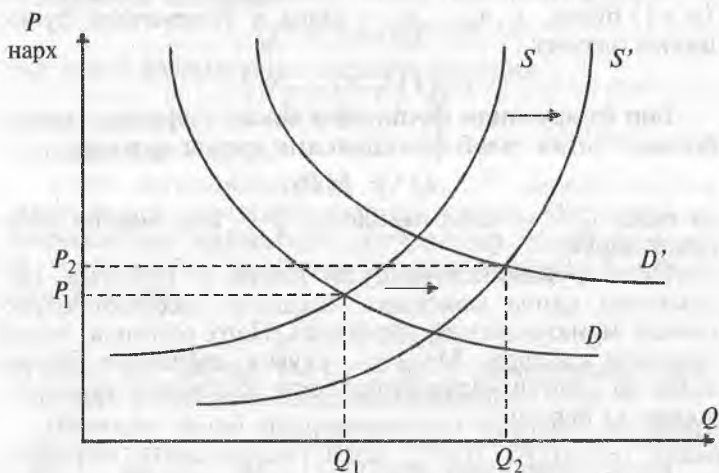
Расмдан кўриниб турибдики, истеъмолчилар юқори P_3 нархни тўлаши мумкин, фирмалар эса, даромади ошгани учун кўпроқ, яъни Q_3 миқдорда маҳсулот ишлаб чиқаришади.

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

чи товарлардан бирининг нархини камайиши ҳам талаб чизиғини ўнгга силжишга олиб келади.

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

Таклиф ва талаб эгри чизиқлари бундай ўзгаришлар оқибатини таҳлил қилишга ёрдам беради. 2.6-расмда ҳам талаб, ҳам таклиф чизиқларининг ўнгга силжишлари келтирилган. Бу силжишлар, нархни P_1 дан P_2 га ошишига ва товар ишлаб чиқаришни эса, Q_1 дан Q_2 га ошишига олиб келади. Талаб ва таклифдаги ўзгаришларнинг миқдори ва йўналишларини олдиндан айтиб бериш учун, талаб билан таклифнинг нархдан ва бошқа параметрлардан боғланганлигини миқдорий жиҳатдан ифодаламоқ керак.



2.6-р а с м. Таклифдаги ва талабдаги ўзгариш натижасидаги янги мувозанат графиги

2.3. Талаб ва таклиф функциялари

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

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

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

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

$$y = f(x).$$

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

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

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

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

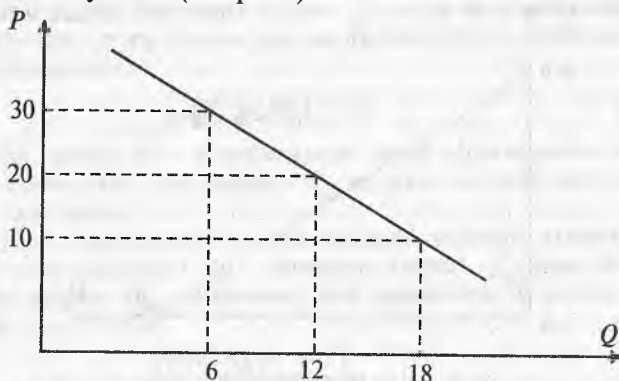
бу ерда: Q^D — талаб миқдори; P — бир бирлик маҳсулот нархи.

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

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

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

Жадвалдаги боғлиқлик график кўринишида ҳам бўлиши мумкин (2.7-расм):



2.7-р а с м. Талаб ва нарх ўртасидаги боғлиқлик графиги

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

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

ёки талаб функциясига тескари функция

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

кўринишида ёзилади.

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

$$Q^D = a - b \cdot P,$$

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

Чизикли талаб функциясининг графиги қуйидаги тартибда аниқланади. Нарх $P=0$ бўлганда, талаб $Q^D = a$ бўлади. Нарх $P = \pi$ га тенг бўлганда, талаб $Q^D = 0$ бўлади. Олинган қийматлар графикда ифода-

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

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

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

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

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

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

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

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

Бир ўзгарувчили таклиф функцияси қуйидаги кўрнишда ёзилади:

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

бу ерда Q^S - товарга бўлган талаб миқдори;

P - битта товар нархи.

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

Масалан, чизикли таклиф функцияси берилган бўлсин:

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

бу таклиф функцияси товар нархига боғлиқ бўлиб, бу боғлиқлик мусбатдир, яъни нарх (аргумент) ўсиши так-

лифнинг (функциянинг) ўсишига олиб келади. Таклиф функцияси ўсувчидир. Таклиф функцияси графиги талаб функцияси графиги каби аниқланади.

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

Таклиф миқдори нархдан ташқари бошқа омилларга ҳам боғлиқдир:

- ишлаб чиқариш технологияси, (технология даражасининг ўсиши, таклиф чизиғини ўнгга силжити, нима учун деганда, янги технология ишлаб чиқариш харажатларини камайтиради ва ишлаб чиқарувчи берилган нархда кўпроқ маҳсулот ишлаб чиқариш имкониятига эга бўлади);

- ресурслар нархи (ресурслар нархи ошганда, ишлаб чиқариш харажатлари ошади, натижада берилган нархда ишлаб чиқарувчи камроқ маҳсулот ишлаб чиқариб, таклиф қилади, натижада таклиф чизиғи чапга силжийди, ресурслар нархи камайганда, юқоридаги ҳолатнинг акси бўлади, яъни таклиф ошади, натижада таклиф чизиғи ўнгга силжийди);

- ушбу маҳсулотни ишлаб чиқарувчилар сони ошганда (ишлаб чиқарувчилар сонининг ошиши, умумий таклиф чизиғини ўнгга силжити);

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

Кўп омилли таклиф функцияси қуйидаги кўринишда бўлади:

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

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

Таклиф қонунига кўра, (нархдан бошқа омиллар-

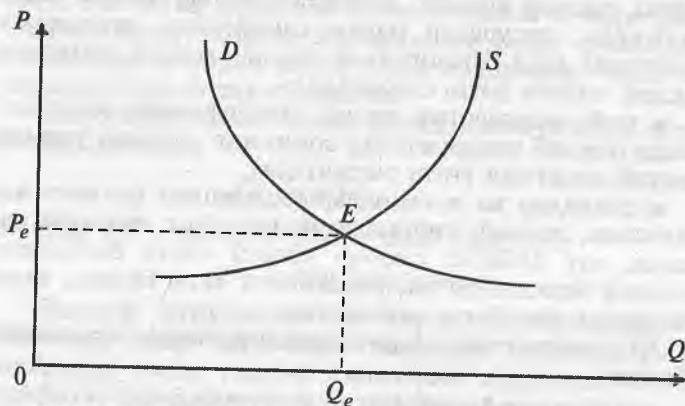
нинг таъсири ўзгармаса) нархнинг (P) ўсиши билан, таклифнинг (Q^S) миқдори ўсади, таклиф функцияси ўсувчидир.

2.4. Бозор мувозанати

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

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

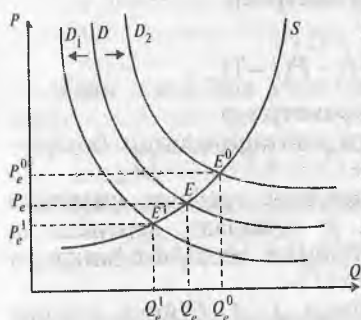
Мувозанат нарх P_e (2.10-расм) деб, шундай нархга айтиладики, бу нархда бозорда таклиф қилинадиган неъмат миқдори Q^S , унга бўлган бозордаги талаб миқдори Q^D га тенг, яъни $Q^S = Q^D$.



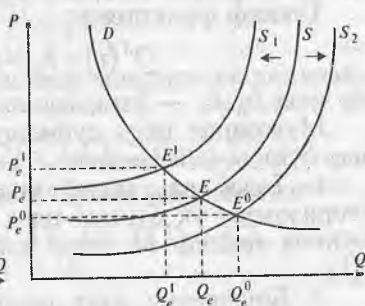
2.10-р а с м. Мувозанат нарх ва мувозанат ишлаб чиқариш

2.10-расмдан кўриниб турибдики, бозор мувозанати ягона. Талаб ва таклиф чизиғиқлари ягона мувозанат E нуқтада кесишади. P_e ва Q_e нуқталар, мувозанат нуқта E нинг координатлари ҳисобланади.

Бозордаги талаб ва таклифнинг ўзгариши, бозор мувозанатини ўзгаришига олиб келади. Масалан, бозордаги талаб ошса, (талаб чизиғи ўнгга силжиганда) мувозанат нарх P_e ва мувозанат товар ҳажми Q_e ўсади. Агар бозор талаби камайса (талаб чизиғи чапга силжиса), P_e ва Q_e лар ҳам камаяди. Бозор таклифи ошса (таклиф чизиғи ўнгга силжиса), мувозанат нарх P_e камаяди, мувозанат товар ҳажми Q_e ўсади. Агар бозор таклифи камайса (таклиф чизиғи чапга силжиса), мувозанат нарх P_e ўсади, мувозанат товар ҳажми Q_e камаяди (2.11, 2.12-расмлар).



2.11-р а с м. Талаб чизиғининг силжиши



2.12-р а с м. Таклиф чизиғининг силжиши

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

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

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

Агар биз T вақт оралиғини қарасак, у ҳолда $t=1,2,\dots,T$ қийматларни қабул қилади. $P(1), P(2), \dots, P(T)$ — нарх

траекториясини ёки динамик модел траекториясини беради.

Битта маҳсулот учун бозорнинг динамик моделини қараймиз.

Моделда талаб чизигини D ва таклиф чизиги S вақт ўзгариши билан ўзгармайди. Талаб функцияси $Q^D(t)$ ва таклиф функцияси $Q^S(t)$ нарх $P(t)$ га боғлиқ. Бу ерда $P(t)$ t — оралиқдаги нарх, $P(t-1)$ — олдинги $(t-1)$ — оралиқдаги нарх. Талаб функцияси:

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

бу ерда a_0, a_1 — ўзгармас параметрлар.

Таклиф функцияси:

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

бу ерда b_0, b_1 — ўзгармас параметрлар.

Мувозанат нарх қуйидаги қайтариладиган босқичлар бўйича аниқланади:

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

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

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

$$\begin{aligned} Q^D(2) &= Q^S(2), \\ a_0 + a_1 \cdot P(2) &= b_0 + b_1 \cdot P(1). \end{aligned}$$

Нарх $P(1)$ маълум бўлгани учун, юқоридаги тенгликдан $P(2)$ аниқланади; $t=2$ учун $P(2)$ аниқланганидан кейин юқоридаги иккинчи ва учинчи босқичлар такрорланиб, $P(3)$ аниқланади ва ҳоказо.

Ҳисоб-китобларнинг тўхташ шarti $P(t) = P(t-1)$ бўлиб, бу шарт бажарилса, мувозанат нарх $P_e = P(t) = P(t-1)$.

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

Мисол. Қуйидаги талаб функцияси берилган бўлсин:

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

Таклиф функцияси:

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

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

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

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

$$Q^D(2) = Q^S(2) \text{ дан}$$

$$41 - 10 \cdot P(2) = 17,$$

$$P(2) = \frac{24}{10} = 2.4.$$

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

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

Мувозанатлик шартидан $P(3)$ ни аниқлаймиз:

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

$$P(3) = 3.18.$$

$t = 4$ учун таклиф миқдори аниқланади;

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

Мувозанатлик шартидан $P(4)$ ни аниқлаймиз.

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

$$P(4) = 2.946.$$

Кейинги ҳисоб-китобларда

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

$$P(6) - P(5) = 0.0208.$$

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

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

$$P(t) = P(t-1) = P \text{ деб}$$

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

$$P = \frac{39}{13} = 3.$$

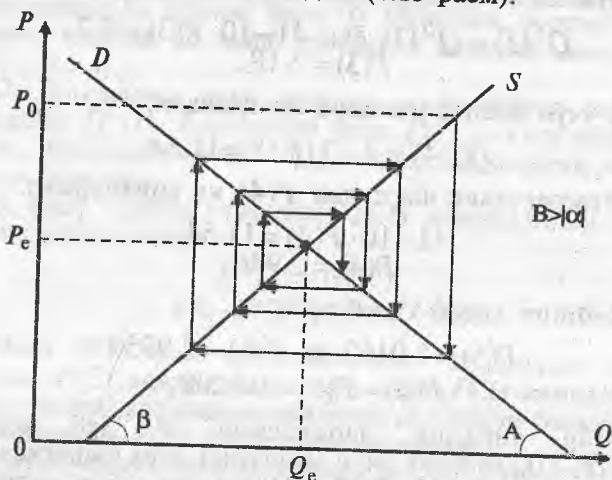
Мувозанат нарх $P_e = 3$ га тенг, мувозанат товар миқдори

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

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

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

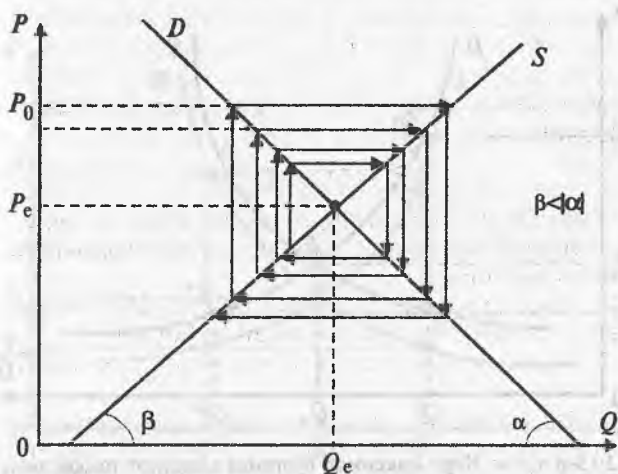
Агар талаб чизиғи S нинг ётиқлиги, таклиф чизиғи D нинг ётиқлигига қараганда тикроқ бўлса, биринчи вариант амалга ошади (2.13-расм):



2.13-β > |α| бўлган ҳол

Агар таклиф чизиғи S талаб чизиғи D га нисбатан ётиқроқ бўлса, иккинчи вариант юз беради (2.14-расм) ва учинчи вариантда таклиф ва талаб чизиқлари ётиқлиги бир хил бўлса:

Тўғри чизиқли талаб ва таклиф функциялари:



2.14-р а с м. $\beta < \alpha$ бўлган ҳол

$$\begin{aligned} D &= a + A \cdot P(t), \\ S &= b + B \cdot P(t-1), \end{aligned}$$

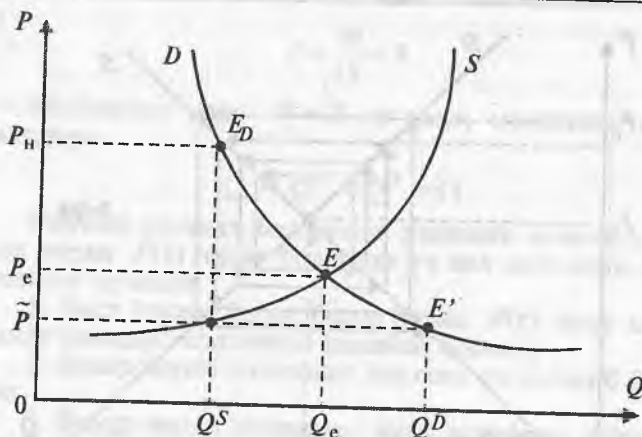
учун $t \rightarrow \infty$ да $P(t) = P(t-1)$ бўлади, яъни мувозанат нархга бозор нархи яқинлашади агар қуйидаги шарт

бажарилса, яъни $\left| \frac{A}{B} \right| < 1$ бўлса.

Бозорнинг динамик моделида нархлар траекторияси $P(1), P(2) \dots$ ўргимчак уяси тўрига ўхшагани учун ҳам бу модел тўрсимон модел деб ном олган.

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

Товарнинг максимал ва минимал баҳоси. Баъзи вақтларда бозор нархи давлат томонидан ўрнатилади. Нарх максимал дейилади, агар ўрнатилган нарх \bar{P} мувозанат нархдан кичик бўлса $\bar{P} < P_e$ (P_e — мувозанат нарх) ва нархни максимал нарх \bar{P} дан юқори белгилаш таъқиқланса. Максимал нарх баъзи бир маҳсулотларга аҳолини ушбу маҳсулот билан маълум даражада таъминлаш мақсадида давлат томонидан ўрнатилади. Талаб ва таклиф назариясига кўра, максимал нархнинг ўрнатилиши маҳсулот танқислигига олиб келади (2.15-расм).



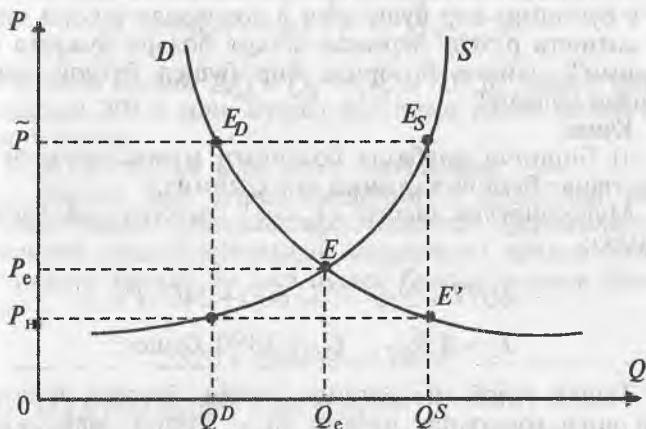
2.15-р а с м. Нарх максимал бўлганда маҳсулот танқислиги

Товар танқислигини давлат ўз заҳирасидан маҳсулотни бозорга чиқариш йўли билан ечади, яъни ўз заҳирасидаги $Q^D - Q^S$ миқдорда маҳсулот чиқариб талаб ва таклифни тенглаштиради.

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

Маҳсулотнинг нархи \tilde{P} минимал нарх дейилади, агар минимал нарх мувозанат нархдан катта бўлса, $P > P_e$ (P_e -мувозанат нарх) (2.16-расм) ва нарх \tilde{P} ни пасайтириш мумкин бўлмаса.

Бундай минимал нарх давлат томонидан, ушбу маҳсулотни ишлаб чиқарувчиларни ҳимоя қилиш учун ўрнатилади. Минимал нархнинг ўрнатилиши бозорда ортиқча маҳсулотнинг вужудга келишига олиб келади ёки маҳсулотлар сотилмасдан омборларда тўпланиб қолишига олиб келади. Бу вазият 2.16-расмдаги графикда келтирилган, ортиқча маҳсулот ҳажми $Q^S - Q^D$ га тенг. Графикдаги E' нуқта ортиқча маҳсулотни норасмий бозорда мувозанат нархдан паст нархда (P_n нархда) сотилиши мумкин бўлган вазиятни



2.16-р а с м. Нарх минимал бўлганда маҳсулот отиқчалиги

кўрсатади. Шундай қилиб, талаб ва таклиф модели орқали бозор нархларини ўзгаришининг оқибатларини чуқур таҳлил қилиш мумкин.

Мисол. 1981 йилда АҚШда буғдой бозори қуйидаги талаб ва таклиф функциялари билан ифодаланган:

$$Q_D = 4077 - 266 \cdot P$$

$$Q_S = 1800 + 240 \cdot P$$

бу ерда P — буғдой баҳоси, долларда; Q — буғдой ҳажми, млн. бушелда.

Буғдойга бўлган ички талаб функциясининг кўри-ниши қуйидагича:

$$Q_{Du} = 1000 - 46 \cdot P.$$

Ташқи бозордаги буғдойга бўлган талаб 40 фоизга қисқарди.

а) Ташқи бозордаги талабнинг қисқариши фермерлар даромадига қандай таъсир қилди?

б) Фараз қилайлик, давлат ҳар бир бушел буғдой учун нархни 3 доллар қилиб белгилаб, ортиқча барча буғдойни сотиб олди. Давлат қанча суммага қанча миқдорда буғдой сотиб олди?

в) Давлат ортиқча буғдойни сотиб олмади дейлик ва у буғдойни бир бушелини 3 доллардан юқори нархда сотишга рухсат бермаса чайқов бозори вужудга келадими?, чайқов бозорида бир бушел буғдой нархи қандай бўлади?

Ечиш.

а) Биринчи навбатда бозордаги мувозанат нарх ва мувозанат буғдой ҳажмини аниқлаймиз.

Мувозанатлик шарти $Q_D = Q_S$ га кўра қуйидагини ёзамиз:

$$4077 - 266 \cdot P = 1800 + 240 \cdot P,$$

$$P_e = 4,5; \quad Q_e = 2880 \text{ бушел.}$$

Ташқи талаб қисқаргандан кейин бозорда ўрнатилган янги мувозанат нархни ва мувозанат маҳсулотни топамиз. Бунинг учун ташқи талаб функциясини аниқлаймиз:

$$Q_D^T = Q_D - Q_{Du} = 4077 - 266 \cdot P - (1000 - 46 \cdot P) = 3077 - 220 \cdot P,$$

бу ерда Q_D^T - ташқи талаб функцияси.

Энди ташқи талабни 40 фоизга қисқартириб, чиққан натижани ички талабга қўшиб, янги умумий талаб Q_D ни оламиз.

$$Q_D' = 1000 - 46 \cdot P + 0,6 \cdot (3077 - 220 \cdot P) = 2846,2 - 178 \cdot P.$$

$Q_S = Q_D'$ шартдан фойдаланиб

$$1800 + 240 \cdot P = 2846,2 - 178 \cdot P,$$

$$P_e = 2,5; \quad Q_e = 2400 \text{ бушел.}$$

Фермерларнинг йўқотган даромадини топамиз:

$$\Delta R = R' - R = P_e' \cdot Q_e' - P_e \cdot Q_e$$

$$\Delta R = 2400 \cdot 2,5 - 4,5 \cdot 2880 = -6960.$$

Ташқи талаб 40 фоизга камайгани учун фермерлар даромади 6960 млн. долларга камайган.

б) Давлат томонидан бир бушел буғдой нархи 3 доллар қилиб ўрнатилгандаги талаб ва таклиф миқдорини ҳисоблаймиз:

$$Q'_D = 2846,2 - 178 \cdot (P_g = 3) = 2312,2$$

$$Q_S = 1800 + 240 \cdot (P_g = 3) = 2520.$$

Ортиқча буғдой $\Delta Q = Q_S - Q'_D = 207,8$. Давлат фермерлардан 207,8 млн. бушел буғдойни сотиб олади ва бунинг учун у

$$3 \cdot 207,8 = 623,4 \text{ млн. долл. сарфлайди.}$$

в) Давлат бир бушел буғдойни 3 доллардан кам нархда сотишга рухсат бермаса (масалан, фермерларни иқтисодий қўллаб-қувватлаш мақсадида) чайқов бозори вужудга келади ва бир бушел буғдой чайқов бозорида

$$2520 = 2846,2 - 178 \cdot P.$$

$$P = 1,83 \text{ долларда сотилади.}$$

Мисол. Фараз қилайлик, бирор маҳсулотга бўлган талаб ва таклиф функцияси қуйидаги кўринишда бўлсин:

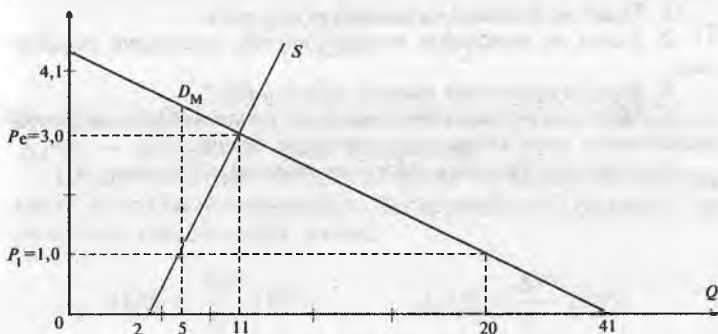
$$Q_D = 41 - 10 \cdot P$$

$$Q_S = 2 + 3 \cdot P$$

а) Ушбу товар бозорининг мувозанат параметрлари аниқлансин.

б) Давлат ушбу товарга максимал нархни 1 сўм қилиб белгилади. Ушбу сиёсатни қандай оқибатларга олиб келиши таҳлил қилинсин.

Ечиш. Талаб ва таклиф чизикларини графикда чизамиз (2.17-расм.).



2.17-р а с м. Талаб ва таклиф чизиклари графиги

Мувозанат нарх ва мувозанат маҳсулот миқдорини аниқлаймиз:

$$Q_D = Q_S \text{ дан } P_e = 3 \text{ ва } Q_e = Q_D = Q_S = 11.$$

Давлат товар нарhini 1 сўм қилиб белгиласа, бозорда тақчиллик вужудга келади ва бу тақчиллик қуйидагича аниқланади:

$$P' = 1 \text{ бўлганда, } Q_D' = 31 \text{ ва } Q_S' = 5.$$

$$\text{Тақчиллик: } \Delta Q = Q_S' - Q_D' = 5 - 31 = -26.$$

Агар товарни давлат белгиллаган максимал нархдан бошқа нархда сотиш мумкин бўлмаса, чайқов бозори вужудга келади (расмда M нуқта), таклиф миқдори 5 бирликка тенг бўлгани учун товарнинг чайқов бозоридаги нарhini 5 бирликни талаб функциясидаги талаб ўрнига қўйиб аниқлаймиз:

$$5 = 41 - 10 \cdot P \text{ ёки } P_M = 3,6 \text{ сўм.}$$

Демак, чайқов бозорида товар мувозанат нархдан юқори бўлган нархда сотилади.

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

Такрорлаш учун саволлар

1. Талаб ва таклиф чизиқлари тушунчаси.
2. Талаб ва таклифга таъсир этувчи омилларни таърифланг.
3. Бозор мувозанати нимани ифодалайди?
4. Минимал ва максимал нархлар ўрнатилишининг қандай оқибатларга олиб келишини таърифлаб беринг.
5. Бозорнинг динамик моделини таърифлаб беринг.

III БОБ. ТАЛАБ ВА ТАКЛИФ ЭЛАСТИКЛИГИ

3.1. Талаб эластиклиги

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

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

Эластиклик — бир ўзгарувчининг бошқа бир ўзгарувчи таъсири остида ўзгаришини ўлчайдиган ўлчов; аниқроқ қилиб айтганда, бирор ўзгарувчининг бир фоизга ўзгариши натижасида бошқа бир ўзгарувчининг маълум фоиз миқдорга ўзгаришини кўрсатадиган сондир. Бунга энг муҳим мисоллардан бири бўлиб, нархга боғлиқ бўлган талаб эластиклигидир. Бу эластиклик товар нархининг бир фоизга ўзгариши, унга бўлган талабнинг неча фоизга ўзгаришини кўрсатади.

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

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

бу ерда $\Delta Q\%$ — талабнинг фоиз бўйича ўзгариши; $\Delta P\%$ — нархнинг фоиз ўзгариши.

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

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

Демак,

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

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

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

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

ки, нархга боғлиқ талаб эластиклиги, нархнинг товар миқдорига нисбатининг (P/Q) бирлик нархга тўғри келадиган товар бирлиги ўзгаришига $\left(\frac{\Delta Q}{\Delta P}\right)$ кўпайтиришдан ҳосил бўладиган миқдорга тенг. Лекин, талаб эгри чизиғи бўйича юрганда $\frac{\Delta Q}{\Delta P}$ ўзгариши ёки ўзгар-

маслиги мумкин, нарх ва товар миқдори эса ҳар доим ўзгариб боради. Демак, нархга боғлиқ талаб эластиклиги талаб чизигининг алоҳида нуқтасида ўлчанади ва эгри чизиқ бўйича силжиганимизда, у ўзгариб боради.

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

$$E_D = \frac{\frac{Q_2^D - Q_1^D}{Q_1^D}}{\frac{P_2 - P_1}{P_1}} ; \quad E_S = \frac{\frac{Q_2^S - Q_1^S}{Q_1^S}}{\frac{P_2 - P_1}{P_1}}$$

ёйсимон эластиклик

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

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

Нуқтавий эластиклик ҳисобланганда, Q^D ва P ларнинг базис кўрсаткичлари сифатида, уларнинг бошланғич ва ўзгарган қийматларининг ўртача қийматлари олинади.

Мисол. Лимонга бўлган талаб 100 дона бўлганда, ҳар бир лимон нархи 21 сўмни ташкил қилади, талаб 200 дона бўлганда бир дона лимон 18 сўм бўлсин. Ёйсимон эластиклик коэффицентини ҳисоблаймиз.

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

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

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

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

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

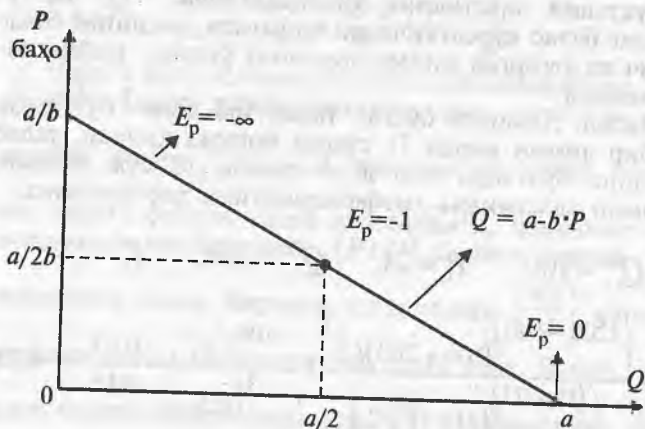
Агар талабнинг нарх бўйича эластиклик коэффицентини $|E_D| < 1$ бўлса, талаб ноэластик дейилади.

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

Мисол тариқасида чизиқли талаб функциясини қарайлик:

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

Бу чизиқли функция учун $\frac{\Delta Q}{\Delta P} = -b$ бўлиб, у ўзгармасдир. Лекин бу чизиқ ўзгармас эластиклик коэффициентига эга эмас. 3.1-расмдан кўриниб турибдики, агар биз чизиқ бўйича пастга қараб юрсак $\frac{P}{Q}$ миқдор камайиб боради, натижада эластиклик миқдори ҳам камаяди.



3.1-расм. Чизиқли талаб чизиғи

Чизиқли талаб функциясининг эластиклик коэффициенти қуйидагига тенг:

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

Талаб чизиғи нарх ўқи билан кесишганда $Q \rightarrow 0$

ва $E_p = -\infty$; $Q = \frac{a}{2}$; $P = \frac{a}{2b}$ да

$E_p = -b \cdot \left(\frac{(a/2b)}{(a/2)} \right) = -1$. Талаб чизиғи товар ўқи билан

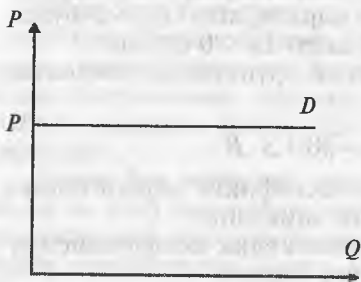
кесишганда $P = 0$ ва $E_p = 0$.

$\frac{\Delta Q}{\Delta P}$ - талаб чизигининг тангенс бурчак ётиқлигини

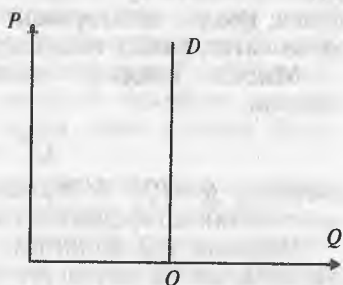
беради. Шу сабабли, талаб чизиги қанча тик бўлса, талаб эластиклиги шунча кичик бўлади.

Қуйидаги 3.2, 3.3-расмларда эластикликнинг ўзига хос алоҳида кўринишлари келтирилган.

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



3.2-р а с м. Талаб функцияси эластиклиги чексиз талабга эга



3.3-р а с м. Эластик бўлмаган талаб функцияси

3.3-расмдаги талаб чизиги мутлақо эластик эмас. Истеъмолчилар нархдан қатъий назар белгиланган миқдорда Q^* товар сотиб олишади.

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

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

Энди чизиқли функциянинг эластиклик коэффициентини аниқлаш формуласига кўра

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

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

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

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

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

Мисол. Таклиф чизиқли функцияси берилган бўлсин:

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

даромад $R=120$ бўлганда, таклифнинг нархга боғлиқ эластиклик коэффициентини аниқланг.

Чизиқли функциянинг эластиклик коэффициентини аниқлаш формуласига кўра ёзамиз:

$$E_s = \frac{dQ^S}{dR} \cdot \frac{R}{Q^S} = 3 \cdot \frac{120}{330} = 1,1.$$

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

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

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

бу ерда Q_1 — биринчи товар миқдори;

P_2 — иккинчи товар нархи.

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

$$E_{Q_v/P_v} = \frac{\Delta Q_v / Q_v}{\Delta P_v / P_v} = \frac{P_v}{Q_v} \cdot \frac{\Delta Q_v}{\Delta P_v},$$

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

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

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

3.2. Таклиф эластиклиги

Таклифнинг нарх бўйича эластиклиги — бу нархнинг бир фоиз ўзгаришига жавобан, таклиф қилина-

диган товарнинг миқдорини фоиз бўйича ўзгаришини билдиради. Бундай эластикликнинг қиймати мусбат бўлади, нима учун деганда, ишлаб чиқарувчилар учун юқори нарх, уларни кўпроқ маҳсулот ишлаб чиқаришга рағбатлантиради.

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

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

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

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

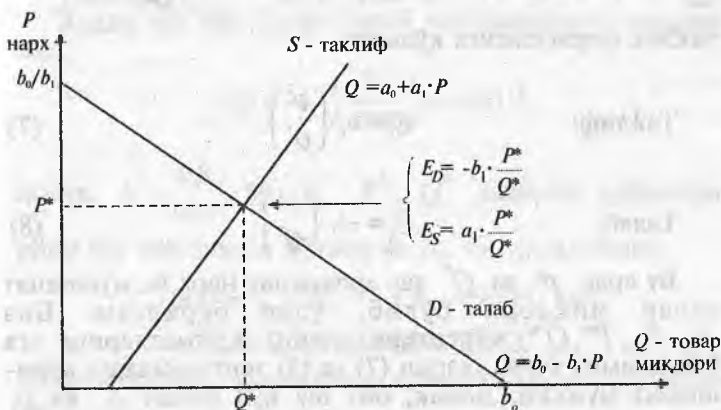
3.3. Бозор шароити ўзгаришларининг оқибатларини баҳолаш ва прогноз қилиш

Бу ерда чизиқли таклиф ва талаб чизиқлари ёрдамида қандай қилиб оддий ҳисоб-китоблар қилинишини қараб чиқамиз. Бунинг учун, бозор маълумотларига мувофиқ талаб ва таклифнинг чизиқли графикларини чизишни қараб чиқишимиз керак. (Биз ҳозир, статистик усуллар орқали қуриладиган чизиқли регрессия, тенгламаларни ҳисоблашни қарамаймиз.) Фараз қилайлик, бирор товар учун иккита миқдор берилган бўлсин: товар нархи ва унинг миқдори, бу кўрсаткичлар бозорда муҳим кўрсаткичлар ҳисобланади (бу кўрсаткичлар бозорда ўртача кўрсаткич бўлиб, бозордаги мувозанатлик ҳолатида аниқланган, ёки бозордаги шарт-шароитлар турғунлашган даврдаги кўрсаткичлар бўлсин). Бу кўрсаткичларни мувозанат кўрсаткичлар деб қараймиз

ва қуйидагича белгилаймиз: мувозанат нарх P^* , мувозанат товар миқдори Q^* . Берилган товарнинг мувозанат нуқта ёки унинг атрофидаги нарх бўйича таклиф ва талаб эластиклигини мос равишда E_S ва E_D ҳарфлари билан белгилаймиз.

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

Талаб ва таклифнинг графигини чизамиз (3.4-расм).



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

Талаб ва таклиф тенгламалари қуйидагича ёзилади:

$$\text{Талаб:} \quad Q^D = b_0 - b_1 \cdot P. \quad (5)$$

$$\text{Таклиф:} \quad Q^S = a_0 + a_1 \cdot P. \quad (6)$$

Асосий муаммо, берилган тенгламалардаги ўзгармаслар a_0, a_1, b_0, b_1 қийматларини аниқлашдан иборат. Бу ўзгармасларни танлаш икки босқичда амалга оширилади.

Биринчи босқич. Талаб ва таклифнинг нарх бўйича эластиклиги:

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

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

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

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

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

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

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

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

$$Q^* = 7,5 \text{ т/йил}, \quad P^* = 75 \text{ сўм (1кг)},$$

$$E_s = 1,6; \quad E_D = -0,8$$

Биринчи босқич. Берилганларни (7) тенгламага қўйиб

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

$$a_1 = \frac{1,6}{0,01} = 160.$$

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

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

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

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

Худди шу йўл билан талаб тенгламасини аниқлаймиз:

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

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

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

$$b_0 = 7500 + 6000 = 13500.$$

Шундай қилиб, талаб чизиги қуйидаги кўринишда бўлади:

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

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

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

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

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

3.4. Эластиклик назариясини амалиётда қўллаш

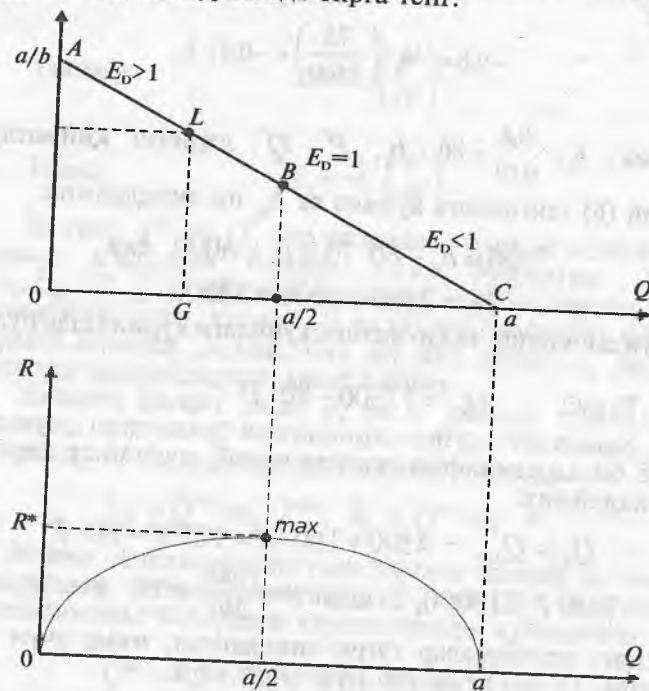
Талабнинг нарх бўйича эластиклиги ёрдамида даромадларни таҳлил қилиш. Таҳлилни чизикли талаб функцияси ёрдамида кўриб чиқамиз. Умумий ҳолдаги талаб чизикли функцияси берилган бўлсин (3.5-расм).

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

Эластикликнинг таърифига кўра:

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

Шундай қилиб, L нуқта талаб чизиғи бўйича A нуқтадан C нуқтага ҳаракат қилганда, талаб эластиклиги камайди. У ҳар доим манфий, абсолют қиймати бўйича LC кесманинг AL кесмага нисбатига тенг ва AC чизикнинг ўртасида бирга тенг.



3.5-расм.

3.5-расмнинг пастки қисмида даромаднинг нархга боғлиқлиги кўрсатилган.

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

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

$$Q^D = a - b \cdot P \text{ функциядан } P \text{ ни тонсак, } P = \frac{a - Q^D}{b}$$

бўлади ва P ни (2) формулага кўямиз:

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

Бу функциянинг критик нуқтасини топамиз, яъни даромадни максимал қиладиган Q ни топамиз,

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

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

Ҳақиқатдан ҳам 3.5-расмда, талаб AB ораликда эластик ($E_p > 1$) ва бу ораликда талаб миқдорининг ошиши ва нархнинг камайиши даромадни ошиб боришига, талаб эластик бўлмаган BC ораликда даромад миқдорининг камайиб боришига олиб келади. 1

Шундай қилиб, агар талаб эластик бўлмаса, нархнинг ўсиши даромадни ўсишига, камайиши, даромадни камайишига олиб келади ва бундай ҳолда сотувчилар фақат нархни ошириш орқали даромадни ошириши мумкин. Талаб эластик бўлганда, даромаднинг ўзгариши нархнинг ўзгаришига тесқари бўлади ва сотувчилар бу ҳолда нархни пасайтириш орқали даромадни оширишлари мумкин. Талаб эластик бўлганда, нархнинг пасайиш суръатидан талабни ошиш суръати юқори бўлади, натижада даромад ошади. Талаб эластик бўлмаганда ($E_p < 1$) нархнинг пасайиш суръати, талабнинг ўсиш суръатидан юқори бўлади, бу ўз навбатида даромадни пасайишига олиб келади.

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

Худди шундай, бюджет даромадини ошириш мақ-

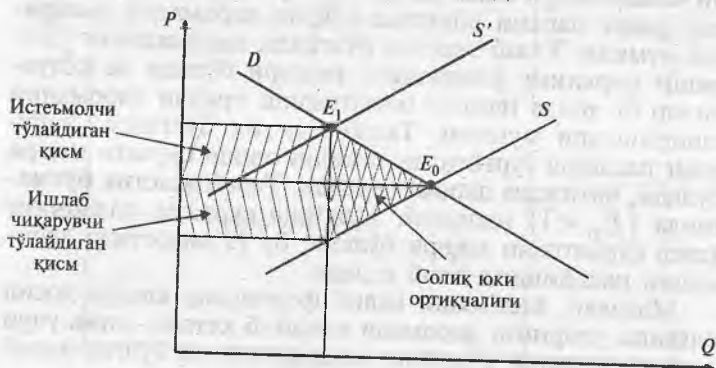
садида, давлат ўз корхоналари маҳсулотларининг нархини оширса, агар ушбу маҳсулотларга талаб эластик бўлса, давлат бюджетига тушадиган маблағ камайиши мумкин. Темир йўл транспорти чипталари нархи оширилса, чипталарга бўлган талабни камайтиради. Темир йўл чипталарига бўлган талаб эластик бўлса давлат бюджетига тушадиган тушум камаяди.

Солиқ юкини истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчи ўртасида тақсимланишини товар эластиклигига кўра таҳлили. Эластиклик назарияси фирмалар ва давлатнинг иқтисодий сиёсатини белгилашда муҳим қурол бўлиб ҳисобланади.

Маълумки, талаб ва таклиф чизиқларининг ётиқлиги, уларнинг эластиклик коэффициентлари миқдорининг ўзгаришига кўра ўзгаради. Талаб ва таклифнинг эластик ёки эластик бўлмаслиги солиқ юкининг истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчилар ўртасида қандай тақсимланишини, яъни, солиқнинг қанча қисмини истеъмолчи ва қанча қисмини ишлаб чиқарувчи тўлашини аниқлаб беради.

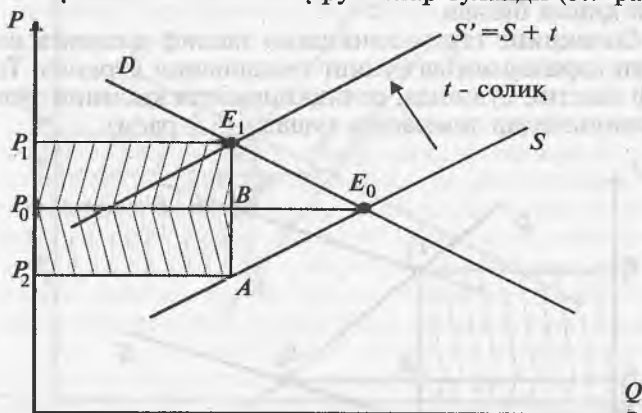
Фараз қилайлик, давлат бир бирлик товарга маълум t миқдорда (ўзгармас) солиқ белгиласин. Бу ўз навбатида таклиф чизиғини S ҳолатдан юқорига S' ҳолатга силжитади (3.6-расм)

Умумий солиқ истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчи ўртасида тақсимланиб, ўз ичига солиқ юки ортиқчаллигини олади. Ушбу солиқ юки ортиқчаллиги «ўлик юк» бўлиб, жамият учун соф йўқотиш ҳисобланади.



3.6-расм. Солиқ юкининг тақсимланиши

Талаб чизиги эластик бўлганда ($E_p^D > 1$), солиқнинг катта қисмини ишлаб чиқарувчилар тўлайди (3.7-расм).

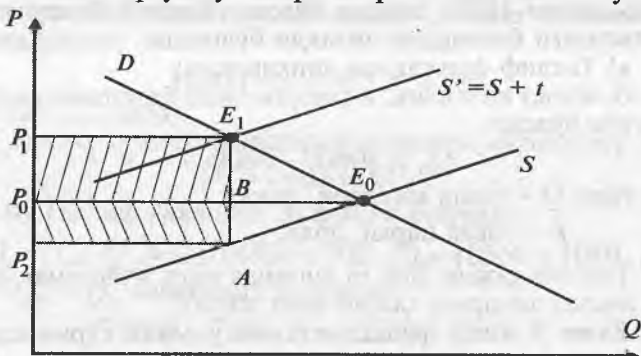


3.7-р а с м. Талаб эластик бўлганда солиқ юкининг тақсимланиши

3.7-расмдан кўриниб турибдики, истеъмолчи тўлайдиган солиқни ифодаловчи $P_0BE_1P_1$ тўртбурчак юзи, ишлаб чиқарувчи тўлайдиган солиқни кўрсатувчи P_2ABP_0 тўртбурчак юзидан кичик.

Талаб чизиги эластик бўлмаганда ($E_p^D < 1$) солиқнинг катта қисмини тўлаш истеъмолчилар зиммасига тушади (3.8-расм).

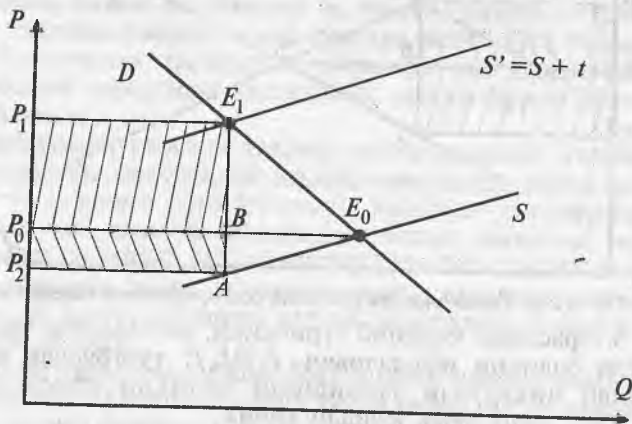
Бу ерда $P_0BE_1P_1$ тўртбурчак юзи P_2ABP_0 тўртбурчак юзидан катта. Солиқни бундай тақсимланишини куйидагича изоҳлаш мумкин. Талаб эластик бўлганда истеъмолчилар ушбу товарга нарх ошиши билан ўзла-



3.8-р а с м. Таклиф эластик бўлмаганда солиқни тақсимланиши

рининг талабини ўрнини босувчи товарларга ўзгартирадилар. Агар талаб эластик бўлмаса, бундай ўзгартириш қийин бўлади.

Солиқнинг тақсимланишини таклиф чизиғига нисбатан қараганимизда бунинг тескарисини кўрамиз. Таклиф эластик бўлганда, солиқнинг катта қисмини тўлаш истеъмолчилар зиммасига тушади (3.9-расм).



3.9-р а с м. Таклиф эластик бўлганда солиқни тақсимланиши
 $S_{P, E_1, P_1} > S_{P, A, P_2}$

Агар таклиф эластик бўлмаса, солиқ юкининг катта қисми ишлаб чиқарувчилар зиммасига тушади.

Мисол. Бирор A товарга бўлган таклиф эластиклиги $0,6$. Бир бирлик маҳсулотнинг нархи 8 долл. Таклиф ҳажми 12000 бирлик бўлсин. Таклиф билан нарх ўртасидаги боғлиқлик чизиқли бўлганда:

- Таклиф функцияси аниқлансин;
- Фараз қилайлик, A товарга талаб функцияси қуйидагича бўлсин:

$$Q_D = 30600 - 7600 \cdot P$$

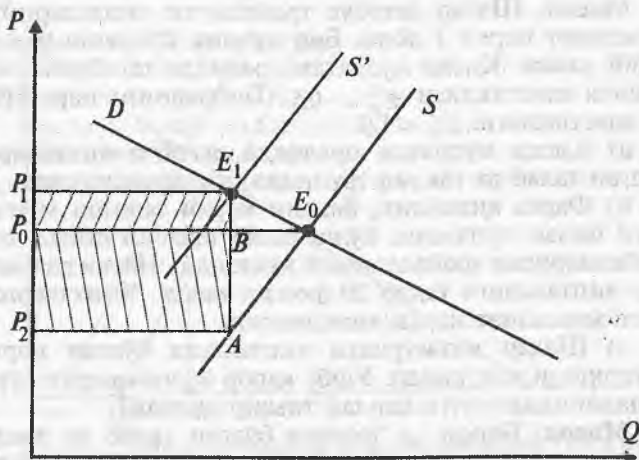
бу ерда Q - товар миқдори, дона;

P - товар нархи, долл.

Таклиф ҳажми 20% га ошганда янги мувозанат нарх ва ишлаб чиқариш ҳажми аниқлансин.

Ечиш. Таклиф функциясининг умумий кўриниши

$$Q_S = a + b \cdot P.$$



3.10-р а с м. Таклиф эластик бўлмаганда солиқни тақсимланиши $S_{P,ABP} > S_{P,BE,P}$

Таклиф функцияси учун таклиф эластиклиги формуласидан фойдаланиб қуйидагини ёзамиз:

$$E_P^S = 0,6, \quad P_e = 8 \text{ долл. ва } Q_e = 12000.$$

$$E_P^S = b \cdot \frac{P}{Q} \text{ дан фойдаланиб қуйидагини ёзамиз:}$$

$$0,6 = b \cdot \frac{8}{12000} \text{ бундан эса } b = 900.$$

Энди аниқланган ва берилган қийматларни таклифнинг умумий функциясига қуйиб a нинг қийматини аниқлаймиз:

$$16000 = a + 900 \cdot 8 \text{ долл.}$$

бундан $a = 8800$.

Демак, таклиф функцияси қуйидаги кўринишга эга:

$$Q_S = 8800 + 900 \cdot P.$$

б) Таклиф ҳажмини 20 фоизга ошганда

$$Q'_S = 1,2 \cdot Q_S = 1,2 \cdot (8800 + 900 \cdot P) = 10560 + 1080 \cdot P.$$

$Q_D = Q'_S$ мувозанат шартидан

$$30600 - 7600 \cdot P = 10560 + 1080 \cdot P$$

$$P \approx 2,3 \quad Q \approx 13100$$

Мисол. Шаҳар автобус транспорти чипталарининг мувозанат нархи 1 долл. Бир кунлик йўловчилар сони 21600 киши. Қисқа муддатли оралиқда талабнинг нарх бўйича эластиклиги $E_p^D = -0,5$. Таклифнинг нарх бўйича эластиклиги $E_p^S = 1,0$.

а) Қисқа муддатли оралиқда автобус чипталарига бўлган талаб ва таклиф функциялари аниқлансин.

б) Фараз қилайлик, бензин нархи ошиши муносабати билан кўпчилик йўловчилар шахсий енгил автомобилларидан фойдаланмай қўйишди. Натижада автобус чипталарига талаб 20 фоизга ошди. Чипталарнинг янги мувозанат нархи аниқлансин.

в) Шаҳар маъмурияти чипталарга бўлган нархни оширишни ман қилди. Ушбу қарор йўловчиларга кўрсатиладиган хизматга қандай таъсир қилади?

Мисол. Бирор A товарга бўлган талаб ва таклиф функциялари қуйидаги тенгламалар орқали берилган бўлсин.

$$Q_D = 600 - 100 \cdot P$$

$$Q_S = 150 + 50 \cdot P.$$

а) A товар бозоридаги мувозанат кўрсаткичлар аниқлансин.

б) Давлат ушбу сотиладиган A товарнинг ҳар бир донаси учун 1,5 сўм солиқ белгилади. Ушбу товарни сотувчи ва харидорларнинг қанчадан йўқотишлари аниқлансин.

Ечиш. Бозорни мувозанат кўрсаткичларини $Q_D = Q_S$ дан фойдаланиб аниқлаймиз.

$$600 - 100 \cdot P = 150 + 50 \cdot P$$

$$P_e = 3, \quad Q_e = 300.$$

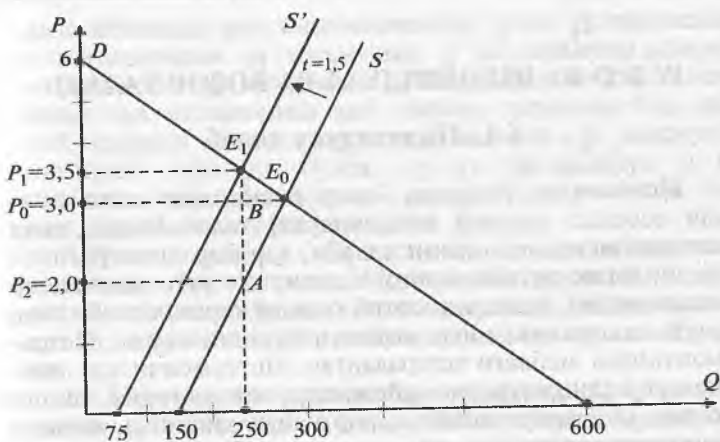
Талаб ва таклиф чизиқларини графикда ифодалаймиз (3.11-расм).

Солиқ ҳар бир сотилган товарга қўйилгани учун, таклиф функцияси қуйидагича ўзгаради, таклиф чизиғи чапга юқорига S' ҳолатга силжийди.

$$Q'_S = 150 + 50 \cdot (P - 1,5) = 75 + 50 \cdot P.$$

Янги мувозанат нуқтани $Q_D = Q'_S$ тенглик орқали аниқлаймиз:

$$P_e = 3,5, \quad Q_e = 250.$$



3.11-р а с м. Солиқни истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчи ўртасида тақсимланиши

Энди P_2 нинг қийматини аниқлаймиз:

$$250 = Q_S = 150 + 50 \cdot P, \quad P_2 = 2.$$

Истеъмолчининг йўқотиши $P_0BE_1P_1$ тўртбурчак юзига тенг.

$$S_{P_0BE_1P_1} = 250 \cdot (P_0 - P_1) = 250 \cdot 0,5 = -125.$$

Ишлаб чиқарувчининг йўқотиши

$$S_{P_2ABP_0} = 250 \cdot (P_2 - P_0) = -250.$$

Таянч иборалар. Эластиклик, талабнинг нарх бўйича эластиклиги, ёйсимон эластиклик, кесишган талаб эластиклиги, нуқтавий эластиклик, талабнинг даромад бўйича эластиклиги, таклиф эластиклиги, тўлдирувчи товарлар.

Такрорлаш учун саволлар

1. Эластиклик нимани ифодалайди?
2. Талаб ва таклифнинг нарх бўйича эластиклиги қандай ҳисобланади ва уларнинг иқтисодий мазмунини тушунтириб беринг.
3. Талабнинг эластик, эластик эмас ва бирлик эластикка тенг бўлиши шартларини кўрсатиб беринг.
4. Қайси ҳолларда товарлар нормал товарлар, паст категорияли товарлар ва қимматбаҳо товарлар тоифасига киради.
5. Сотувчи даромадига талаб эластиклигининг таъсирини тушунтириб беринг.

IV Б О Б. ИНДИВИДУАЛ ВА БОЗОР ТАЛАБИ

4.1. Индивидуал талаб

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

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

Кўп ҳолларда неъматлар якка тартибда эмас, балки мажмуа тартибда ёки “қорзина” билан истеъмол қилинади.

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

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

Истеъмол назарияси қуйидаги постулатларга асосланади:

1. Истеъмолчилар барча неъматларни классификация қилади ва бир-бири билан солиштира олади. Бош-

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

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

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

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

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

Нафлик функцияси. Австрия иқтисодчилар мактаби намоёндалари К.Менгер, Е.Бем-Баверк, Ф.Визерлар биринчилар қаторида талаб билан нарх, товар захира-си ва унинг миқдори ўртасидаги боғлиқликни ўрна-тишга ўринганлар. Улар асослашича, чегараланган ре-сурслар шароитида, ресурслар ҳажми нархга таъсир қилувчи муҳим омиллардан бири ҳисобланади. Улар кетма-кет истеъмол қилинадиган, бирор-бир неъмат-нинг нафи камайиш хусусиятига эга эканлиги тўғри-сидаги қонуниятни аниқлашди. Масалан, чанқаган инсон бир стакан минерал сувни зўр хоҳиш билан ичади, иккинчи стакан сув унга биринчи стакан сув-дай наф бермайди, учинчиси — иккинчисига нисбатан камроқ наф беради ва ҳоказо. Бу охириги стакан сув берадиган наф нолга тенг бўлгунча давом этади. Бу ерда умумий (йиғинди) наф ошиб боради, лекин ҳар бир кейинги стакан сувдан оладиган наф камайиб бо-ради, натижада умумий нафликнинг камайиши куза-тилади.

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

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

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

бу ерда U - нафлик даражаси; $x_1, x_2, \dots, x_n - 1, 2, \dots, n$ - неъматлар ҳажми.

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

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

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

бу ерда $X_i - i$ — неъмат миқдори;

$MU_i - i$ — неъмат бўйича чекли нафлик.

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

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

$$MU > 0.$$

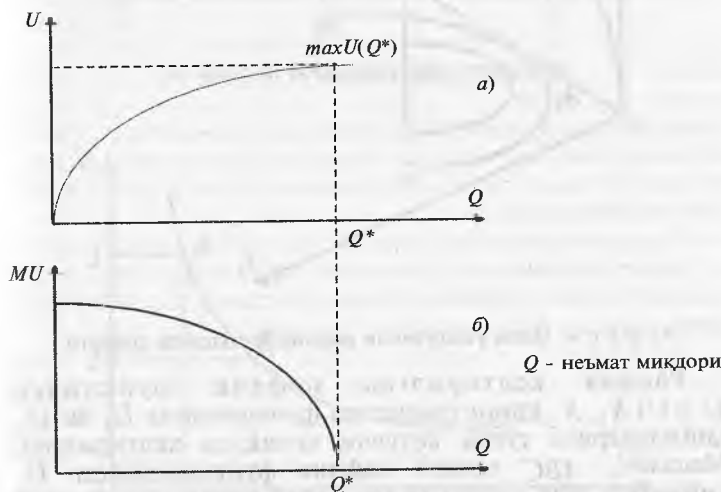
Лекин, шу билан бирга, бирор-бир неъматдан ҳар бир бирлик қўшимча истеъмол (бошқа неъматлар истеъмоли ҳажми ўзгармаганда) олдингисига нисбатан камроқ наф беради ва неъматнинг бу хусусиятига чекли нафликнинг камайиш қонуни дейилади.

Математик тилда бу нафлик функциясининг иккинчи тартибли ҳосиласи нолдан кичик дегани:

$$(MU)' = \frac{\partial^2 U}{\partial X^2} < 0.$$

Талабни аниқлашнинг асосида чекли нафликнинг камайиш қонуни ётади. Маълумки, истеъмолчи учун неъматнинг чекли нафлиги камайиб боради ва ишлаб чиқарувчилар қўшимча бирлик маҳсулот сотишлари учун неъмат нархини пасайтиришлари керак бўлади.

Умумий нафлик билан чекли нафликнинг ўзгариши қуйидаги расмда келтирилган (4.1-расм).

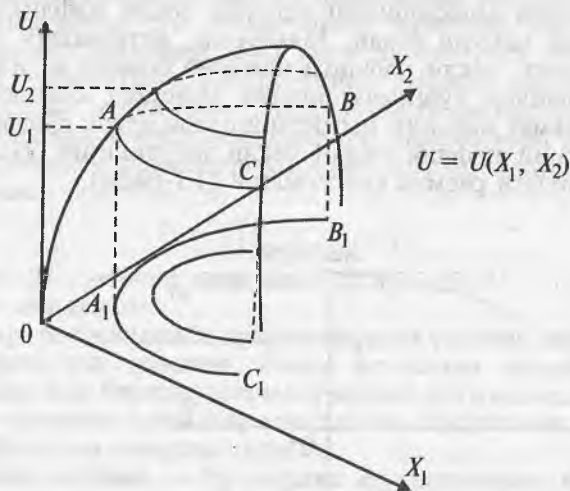


4.1-р а с м. Умумий нафлик ва чекли нафликнинг ўзгариши

4.1-расмдан кўриниб турибдики, неъмат миқдори Q нинг ошишига, умумий нафлик U нинг ошиши тўғри келади (*a*-расм). Неъмат миқдори Q ошганда умумий наф ошгани билан, чекли наф (MU — ҳар бир қўшимча бирлик неъматнинг нафи) камайиб боради (*b*-расм). Максимал нафлик Q^* нуқтада эришилганда, бу нуқтада чекли нафлик (MU) нолга тенг бўлади.

Истеъмолчининг энг яхши истеъмол неъматлар мажмуини танлашини, неъматлар тури иккита бўлган ҳол учун қараймиз. Умуман олганда бу таҳлилни кескин даражада чекламайди.

Ҳақиқатдан ҳам истеъмолчи танловини берилган неъмат билан бошқа қолган барча неъматлар ўртасида қарасак ҳам бўлади. Иккита неъмат учун нафлик функцияси қуйидаги кўринишга эга (4.2-расм).

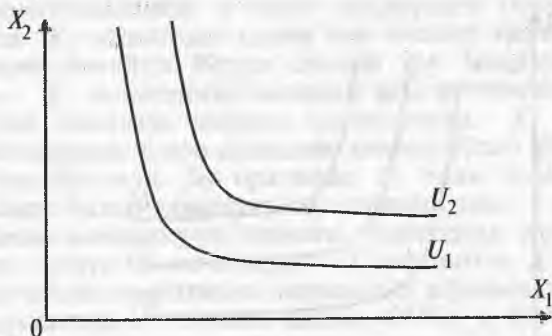


4.2-р а с м. Икки ўзгарувчи нафлик функцияси графиги

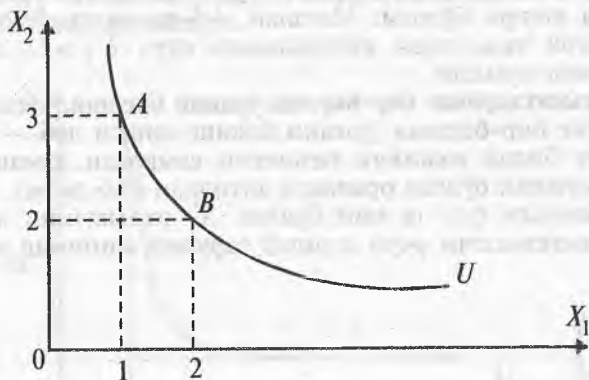
Расмда келтирилган нафлик функцияси $U = U(X_1, X_2)$ нинг графигида функциянинг U_1 ва U_2 қийматларига тўғри келувчи чизиқлар келтирилган. Масалан, ABC чизиғи нафлик функциясининг U_1 қийматига мос келади ва шу ABC чизиқнинг ҳар бир нуқтасига мос келувчи X_1 ва X_2 неъматлар миқдори комбинациялари бир хил даражадаги нафлик U_1 ни таъминлайди.

Графикдаги ABC чизиқнинг X_1, X_2 текисликдаги проекцияси $A_1B_1C_1$ эгри чизиқ нафлик функциясининг U_1 қийматига тўғри келувчи бефарқ эгри чизиғи дейилади. Нафлик функциясининг U_1 ва U_2 қийматларига мос келувчи бефарқ чизиқлар қуйидаги кўринишга эга (4.3-расм).

Бефарқлик эгри чизиғи — бу истеъмолчи учун бир хил наф берувчи неъматлар комбинацияларини ифодалайди. Фараз қилайлик, X_1 - гумма, X_2 - фанта ичимлиги.



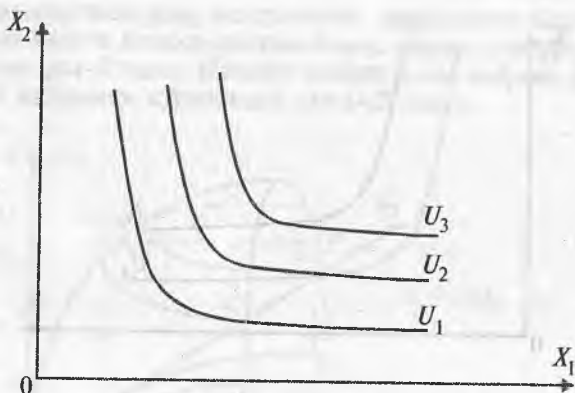
4.3-р а с м. Бефарқлик эгри чизиклари



4.4-р а с м. Гумма ва фанта ичимлиги учун бефарқлик эгри чизиги

4.4-расмдаги графикда битта гумма билан учта фанта ичимлиги (A нуқта) берадиган наф, 2 та гумма билан 2 та фанта ичимлиги (B нуқта) берадиган нафга тенг. Демак, бефарқлик эгри чизиги бир хил наф берадиган гумма ва фанта ичимликлари комбинациялари нуқталаридан иборат. Бефарқлик эгри чизиклар мажмуаси бефарқлик эгри чизиклари картасини беради (4.5-расм).

Бефарқлик эгри чизиклари бир-бири билан кесишмайди. Бефарқлик эгри чизиклари қанчалик ўнгда ва

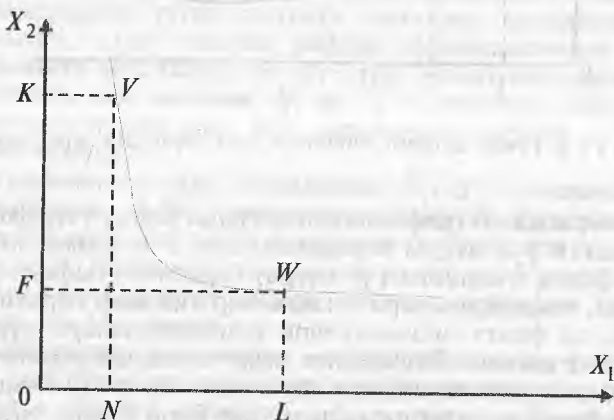


4.5-р а с м. Бефарқлик эгри чизиқлари картаси

тепада жойлашган бўлса, унга тўғри келадиган нафлик шунча юқори бўлади: Масалан, 4.5-расмдаги бефарқлик эгри чизиқлари жойлашувига кўра $U_3 > U_2 > U_1$ деб ёзиш мумкин.

Неъматларнинг бир-бирини ўрнини босиши. Неъматларнинг бир-бирини ўрнини босиш зонаси деб — бир неъмат билан иккинчи неъматни самарали алмаштириш мумкин бўлган ораликқа айтилади (4.6-расм).

Расмдаги ON га тенг бўлган X_1 неъматнинг миқдори истеъмолчи учун шундай зарурий минимал миқ-

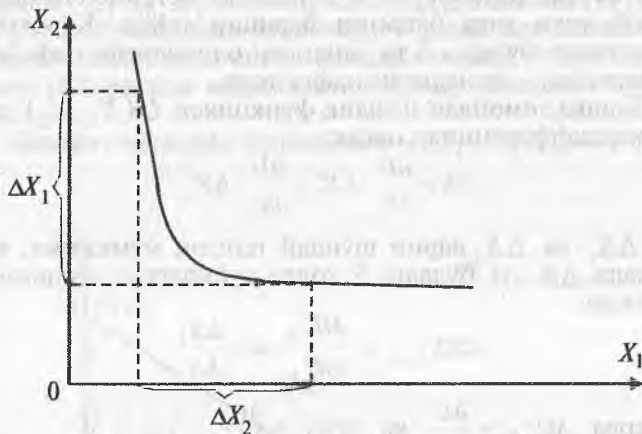


4.6-р а с м. Алмаштириш зонаси

дор ҳисобланадики, у ушбу миқдордаги неъматнинг ўрнига X_2 неъматдан қанча кўп таклиф қилинмасин воз кеча олмайди. Худди шундай OF миқдорга тенг бўлган X_2 неъматнинг миқдори ҳам истеъмолчи учун зарурий минимал миқдор ҳисобланади. X_1 ва X_2 неъматларнинг ўзаро алмашиш соҳаси бўлиб IW оралиқ ҳисобланади. Бу оралиқда, бу икки неъматнинг бир-бири билан алмаштириш мазмунга эга.

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

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



4.7-расм. Чекли алмаштириш нормаси

Бефарқлик эгри чизиғи координата бошига нисбатан ботиқ бўлгани учун, MRS бир неъмат билан бошқа неъматни алмаштириш ошиб борган сари камайиб боради. 4.7-расмда X_2 ўқи бўйича ажратилган ΔX_2 ни

X_1 ўқи бўйича ажратилган ΔX_1 га нисбати чекли алмаштириш нормасини беради:

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

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

MRS бепарқлик эгри чизигининг ҳар қандай нуқтасида, шу нуқтадан ўтган чизиқнинг тангенс бурчаги ётиқлигининг абсолют қийматига тенг. Бепарқлик эгри чизигининг тангенс бурчаги ётиқлиги манфий бўлгани учун MRS_{X_1, X_2} манфий бўлади. Лекин, MRS мусбат бўлиб, у бурчак ётиқлигининг абсолют қиймати бўйича олинади.

Агар функция узлуксиз бўлса,

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

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

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

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

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

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

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

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

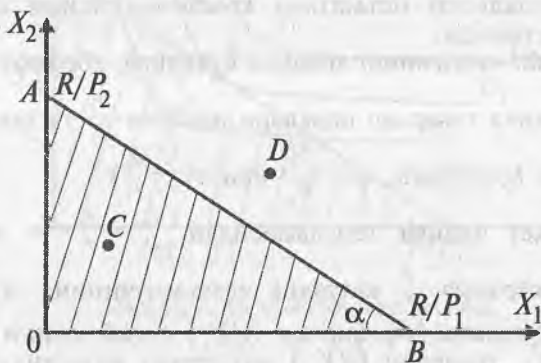
Бюджет чизиги. Бепарқлик эгри чизиқлари бир неъмат билан иккинчи неъматни алмаштириш мумкинлигини кўрсатади, холос. Лекин, улар истъмолчи

учун қайси товарлар мажмуаси кўпроқ нафлироқлигини кўрсата олмайди. Бундай масалани бюджет чизиғи ёрдамида ечиш мумкин. Бюджет чегараси товарлар нархига ва истеъмолчининг даромадига асосланади ва у мавжуд пул маблағларида қандай истеъмол товарлар мажмуасини сотиб олиш мумкинлигини кўрсатади. Бюджет чегарасини иккита неъмат мисолида кўрадиган бўлсак, агар истеъмолчи даромади R бўлса, X_1 ва X_2 лар биринчи ва иккинчи неъматлар миқдори, P_1 ва P_2 лар мос равишда, биринчи ва иккинчи неъматларнинг нархлари бўлса, бюджет чегараси берилган даромад R ҳамда P_1 ва P_2 нархларда истеъмолчи томонидан сотиб олинishi мумкин бўлган, биринчи ва иккинчи неъматларнинг барча комбинацияларини ифодалайди. Бюджет чегарасини қуйидагича ёзиш мумкин:

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

бу тенгсизлик товарларга сарфланадиган харажатлар йиғиндиси, истеъмолчи даромадидан ошмаслигини билдиради. X_1 ва X_2 ларнинг манфий бўлмаслик ($X_1 \geq 0$ ва $X_2 \geq 0$) шартини киритсак, у ҳолда биз истеъмолчининг товарларни сотиб олиши мумкин бўлган соҳасини (4.8-расмда штрихланган қисм) аниқлаган бўламиз:

Бюджет чегараси тенгламаси $P_1 X_1 + P_2 X_2 = R$ гра-



4.8-р а с м. Истеъмолчининг танлов соҳаси

фикда AB чизигини беради, бу чизиқга бюджет чизиги дейилади.

Бюджет чизиги қуйидаги тартибда аниқланади. Бюджет тенгламасини қуйидагича ёзамиз:

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

бу ерда $\frac{R}{P_2}$ - бюджет чизигининг бурчак коэффициентини, у бюджет чизигининг X_1 ўқига нисбатан ётиқлигини ифодаловчи катталиқ (графикда $\text{tg}\alpha = -\frac{P_1}{P_2}$). Бюджет чегараси тенгламасида $X_1 = 0$ бўлганда, $x_2 = \frac{R}{P_2}$ бўлади ва бу ҳолда барча даромад X_2 неъматга сарфланади (графикда A нуқта бўлиб, унинг координаталари $(x_1 = 0; x_2 = \frac{R}{P_2})$ ва у $\frac{R}{P_2}$ миқдорда сотиб олинади).

Энди $X_2 = 0$ десак, $x_1 = \frac{R}{P_1}$, бу ҳолда барча даромад X_1 неъматни сотиб олишга сарфланади ва у $\frac{R}{P_1}$ миқдорда сотиб олинади (графикда B нуқта). Демак, бюджет чизиги координаталар ўқини $x_1 = \frac{R}{P_1}$ ва $x_2 = \frac{R}{P_2}$ нуқталарда кесиб ўтади. Бюджет чизигидаги нуқталарда даромад тўлиқ сарфланади. Штрихланган соҳага истемолчининг танлов соҳаси дейилади. Штрихланган соҳадаги нуқталарда (масалан, C нуқтада) даромад тўлиқ сарфланмайди. Агар танлов нуқтаси бюджет чизигидан ўнг томонда ётса (D нуқта) даромад ушбу нуқтага тўғри келадиган неъматлар комбинациясини сотиб олишга етмайди.

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

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

U_1 , U_2 ва U_3 лар бепарқлик эгри чизиқлари, яъни нафлик даражалари чизиқлари. Маълумки, улар қуйидаги шартни қаноатлантиради:

$$U_1 < U_2 < U_3.$$

Танлов соҳаси билан фақат U_1 ва U_2 бепарқлик эгри чизиқлари кесишади. U_1 бепарқлик эгри чизиғи буйича танлов соҳасидан олинган ҳар қандай нуқта (масалан, A нуқта) нафлик функциясини максимал қийматини бермайди, нима учун деганда, даромад R тўлиқ сарфланмайди.

(X_1^0, X_2^0) нуқтада бюджет чизиғи $P_1 X_1 + P_2 X_2 = R$ ва U_2 бепарқлик эгри чизиғи бир-бирига тегади, натижада танлов соҳаси билан кесишадиган бепарқ чизиқларидан энг юқориси аниқланади. E нуқтага истеъмолчининг мувозанат нуқтаси дейилади.

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

$$MRS_{x_1, x_2} = \frac{P_1}{P_2}. \quad (A)$$

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

$$MRS_{x_1, x_2} = \frac{MU_{x_1}}{MU_{x_2}}. \quad (B)$$

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

$$MRS_{x_1, x_2} = \frac{MU_{x_1}}{MU_{x_2}} = \frac{P_1}{P_2}, \quad \text{ёки} \quad \frac{MU_{x_1}}{P_1} = \frac{MU_{x_2}}{P_2}. \quad (C)$$

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

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

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

Шундай қилиб, истеъмолчининг мувозанат нуқта-сида истеъмол қилинадиган неъматларнинг чекли наф-лари нисбати, шу неъматлар нархларининг нисбатига тенг. Бу мувозанатлик шарти ихтиёрий миқдорда неъматлар қатнашган истеъмолчининг танлови маса-ласи учун ўринлидир.

Мувозанатлик шартига кўра, истеъмолчи дарома-дини шундай тақсимлайдики, натижада товарларнинг ҳар бирига сарфланган охирги пул бирлиги (охирги сўм, охирги доллар, охирги рубль) бир хил чекли наф келтирсин. Агар шундай бўлмаса, истеъмолчи камроқ чекли наф берадиган охирги сўмини, кўпроқ чекли наф берадиган неъматга қайта тақсимлаши мумкин бўлади.

Иккита неъмат бўлганда, истеъмолчи ўз нафлигини максималлаштиради, қачонки қуйидаги икки шарт ба-жарилса. Биринчи шартга кўра, бу неъматлар учун

MRS , уларнинг нархлари нисбатига тенг бўлса, яъни мувозанатлик шарти (C) бажарилса. Иккинчи шарт — истеъмолчининг даромади тўлиқ сарфланса ($(P_1 X_1 + P_2 X_2) = R$ тенглик бажарилса). Агар MRS ҳар доим нархлар нисбатидан юқори ёки пастда бўлса, у ҳолда истеъмолчи ўз нафлигини фақат битта товар сотиб олиш билан максималлаштиради. Юқоридаги шартларга асосланган ҳолда истеъмолчининг танлови масаласининг ечилиши, талаб функциясини ошқора кўринишда олишга имкон яратади. Иккита неъмат учун қуйидаги истеъмолчи танлови масаласини қараб чиқа-миз.

Нафлик функцияси:

$$\begin{aligned} U(X_1, X_2) &= X_1 \cdot X_2 \rightarrow \max \\ P_1 X_1 + P_2 X_2 &= R, \\ X_1 &\geq 0, \quad X_2 &\geq 0. \end{aligned}$$

Оптималлик шартидан

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

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

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

Бу муносабатдан неъматларга сарфланадиган маблағлар тенг бўлиши керак:

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

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

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

ва иккинчи неъмат учун талаб функцияси аниқланади:

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

Мисол. Икки товар учун истеъмолчининг нафлик функцияси ва бюджет чегараси қуйидагича берилган бўлсин:

$$U(X_1, X_2) = 2 \cdot X_1 \cdot X_2 \rightarrow \max$$

$$3 \cdot X_1 + 2 \cdot X_2 \leq 100$$

$$X_1 \geq 0, \quad X_2 \geq 0.$$

Бу ерда $P_1 = 3$, $P_2 = 2$ ва $R = 100$.

а) Истеъмолчининг ушбу даромади доирасида унга максимал наф берувчи, харид қилинадиган товарлар миқдори аниқлансин.

Ечиш. Мувозанатлик шартидан келиб чиқиб, аниқланган талаб формулаларидан фойдаланиб, қуйидагиларни аниқлаймиз:

$$X_1 = \frac{100}{2 \cdot 3} \approx 16,7, \quad X_2 = \frac{100}{2 \cdot 2} = 25.$$

Истеъмолчи биринчи товардан 16,7 бирлик, иккинчи товардан 25 бирлик сотиб олса, максимал наф олади.

Мисол. Нафлик функцияси кўрсаткичли функция кўринишида берилган бўлсин:

$$U(X_1, X_2) = A \cdot X_1^\alpha \cdot X_2^\beta \rightarrow \max$$

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

$$X_1 \geq 0, \quad X_2 \geq 0.$$

X_1, P_1 - мос ҳолда биринчи товар миқдори ва нархи;

X_2, P_2 - мос ҳолда иккинчи товар миқдори ва нархи;

R - истеъмолчи даромади.

Истеъмолчининг биринчи ва иккинчи товарга бўлган талаби аниқлансин.

Ечиш. Мувозанатлик шартидан фойдаланамиз:

$$\frac{\partial U}{\partial X_1} = A \cdot \alpha \cdot X_1^{\alpha-1} \cdot X_2^\beta,$$

$$\frac{\partial U}{\partial X_2} = A \cdot \beta \cdot X_1^\alpha \cdot X_2^{\beta-1},$$

$$\frac{A \cdot \alpha \cdot X_1^{\alpha-1} \cdot X_2^\beta}{A \cdot \beta \cdot X_1^\alpha \cdot X_2^{\beta-1}} = \frac{P_1}{P_2}.$$

Ушбу муносабатдан баъзи бир алмаштиришлар орқали талаб функцияларини қуйидагича аниқлаймиз:

$$X_1 = \frac{\alpha \cdot R}{P_1 \cdot (\alpha + \beta)}, \quad X_2 = \frac{\beta \cdot R}{P_2 \cdot (\alpha + \beta)}.$$

Мисол. Истеъмолчининг нафлик функцияси ва бюджет чегараси берилган бўлсин. Фараз қилайлик

$$U(X_1, X_2) = 10 \cdot X_1^{0,3} \cdot X_2^{0,7} \rightarrow \max$$

$$5 \cdot X_1 + 4 \cdot X_2 \leq 200$$

$$X_1 \geq 0, \quad X_2 \geq 0.$$

Бу ерда $P_1 = 5$, $P_2 = 4$ ва $R = 200$.

Истеъмолчига максимал наф берадиган товарлар миқдори юқорида аниқланган формулага кўра аниқланади: $\alpha = 0,3$; $\beta = 0,7$.

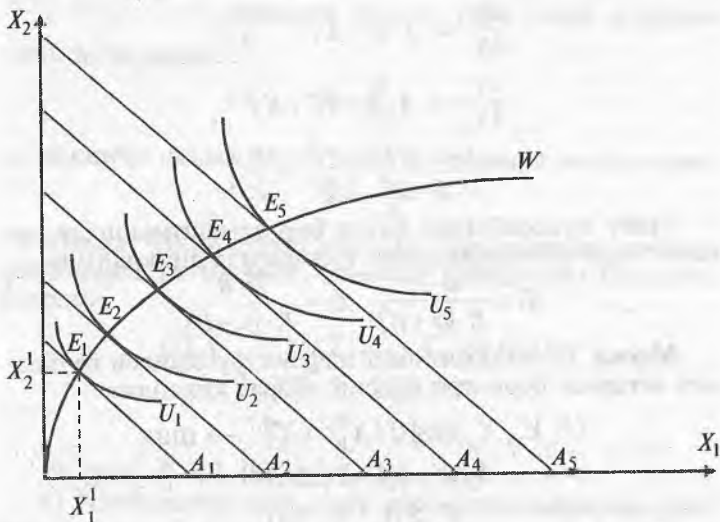
$$X_1 = \frac{0,3 \cdot 200}{5 \cdot 1} = 12, \quad X_2 = \frac{0,7 \cdot 200}{4} = 35.$$

4.3. Даромад самараси ва алмаштириш самараси.

“Даромад-истеъмол” чизиғи. Даромаднинг ўзгариши бюджет чизиғини ўзига параллел равишда силжишига олиб келади, нима учун деганда, нархлар нисбати ўзгармайди. Даромад ошганда, бюджет чизиғи ўнгга—юқорига силжийди, камайганда пастга-чапга силжийди. Худди шундай силжишлар неъматлар нархи бир

хил ўзгарганда ҳам содир бўлади. Нархларнинг пайсиши реал даромадни оширади, натижада бюджет чизиғи ўнганга-юқорига силжийди. Худди шундай нархларнинг ўсиши, реал даромадни камайтиради — бюджет чизиғи пастга — чапга силжийди.

Реал даромаднинг ўсиши натижасида бюджет чизиғи $A_1, A_2, A_3, \dots, A_n$ ҳолатларга кетма-кет силжийди (4.10-расм).



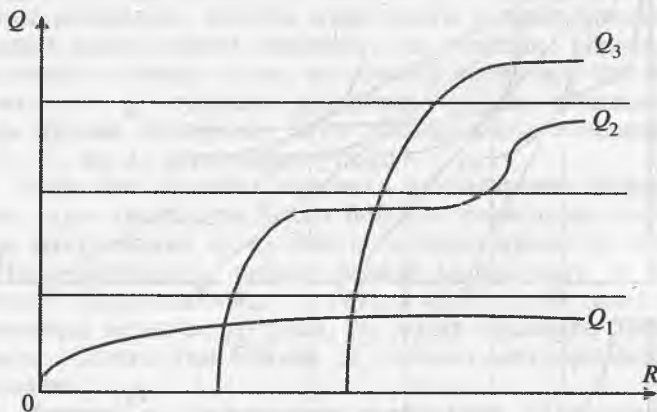
4.10-р а с м. “Даромад-истеъмол” чизиғи

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

Агар “даромад-истеъмол” чизиғи координата бошидан 45° бурчак остидаги тўғри чизиқдан иборат бўлса, даромаднинг ўсиши, истеъмолчининг истеъмол қиладиган неъматлари бир хил пропорцияда ўсишини билдиради. Агар истеъмолчи неъматларни ҳар хил пропорцияда харид қилса, W чизиғининг ётиқлиги ўзгаради. 4.10-расмда товарлар сотиб олиш бошида тез

суръатда ўсади, кейинчалик X_1 товарни сотиб олиш, X_2 товарга нисбатан ошиб боради.

Немис олими Эрнст Энгель (1821—1896) биринчи бўлиб даромад ўзгаришининг истеъмол таркибига таъсирини тадқиқ қилган. Товарлар таркибининг даромадга нисбатан ўзгаришини ифодаловчи чизиқлар Энгель эгри чизиқлари дейилади (4.11-расм).



4.11-р а с м. Энгель эгри чизиқлари

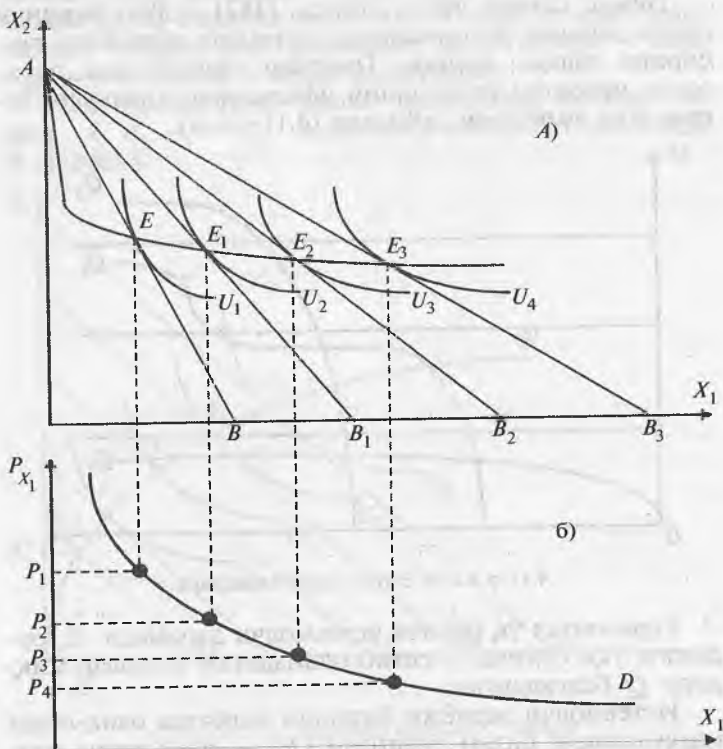
Горизонтал ўқ бўйича истеъмолчи даромади R , ордината ўқи бўйича — сотиб олинadиган товарлар миқдори Q белгиланган.

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

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

Графикда нархнинг бундай ўзгариши, бюджет чи-

зиғининг AB ҳолатдан AB_1 , AB_2 ва AB_3 ҳолатларга силжитади (4.12-расм).



4.12-р а с м. «Нарх-истеъмол» (а) ва талаб чизиғи (б)

Масалан, X_1 товар олма бўлсин, X_2 товар апельсин бўлсин. (а) расмда апельсин нархи ўзгармайди, олма нархи пасайиб бормоқда. Натижада бюджет чизиғининг X_2 ўқ билан кесишган нуқтаси ўзгармайди, X_1 ўқ билан кесишган нуқтаси ўнг томонга силжиб боради.

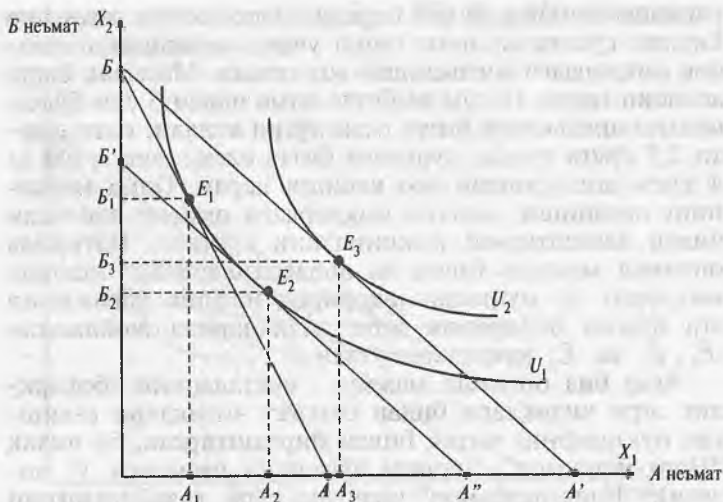
Олма нархининг тушиши, реал даромадни оширади, натижада истеъмолчи олма нархи ошмасдан олдин олаолмаган апельсин ва олма мажмуаларини энди олиши мумкин бўлади. Яъни, берилган даромадда энди кўпроқ олма ва кўпроқ апельсин олиш мумкин бўлади. Иккинчидан, бюджет чизиғи нарх пасайишига мос

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

Агар биз оптимал мажмуа нуқталарини (бефарқлик эгри чизиқлари билан бюджет чизиқлари кесишган нуқталарни) чизиқ билан бирлаштирсак, бу чизиқ “Нарх-истеъмол” чизиғи бўлади (а расмдаги V чизиғи). “Нарх-истеъмол” чизиғига кўра, талаб чизигини аниқлаш мумкин (б) расм. Бу ҳолда ордината бўйича нарх, абцисса ўқи бўйича X_1 неъмат миқдори белгиланади.

Даромад ва алмаштириш самаралари. “Даромад-истеъмол” чизигини таҳлил қилганимизда, даромад ўзгаришини (нархлар ўзгарганда) истеъмолга таъсирини ўрганган эдик. “Нарх-истеъмол” чизиғи орқали нархларнинг ўзгаришини бир неъмат билан бошқа бир неъматни нисбий алмаштиришга таъсири ўрганилади. Энди биз X_1 неъматга бўлган талабни ўзгаришининг қанча қисми нарх билан боғлиқ ва қанча қисми даромад билан боғлиқлигини кўриб чиқамиз (4.13-расм). Нархнинг ҳар қандай ўзгариши, биринчидан: реал даромадни оширади, натижада бефарқлик эгри чизиғи силжийди ва истеъмолчи сотиб олиши мумкин бўлган неъматлар таркибини ўзгартиради; иккинчидан — нархлар нисбатини ўзгартиради ва бир неъмат (Б) билан бошқа неъмат (А) алмаштирилади.

Неъматлар мажмуасида (А ва Б неъматлар) бўлган талаб ўзгаришининг қанча қисми реал даромад таъсири ва қанча қисми нархнинг пасайиши билан боғлиқ эканлигини аниқламоқчимиз. 4.13-расмда бюджет чизигининг бошланғич ҳолати BA ва А неъмат нархи пасайгандан кейинги ҳолати BA' келтирилган. Бошланғич бюджет чизиғида U_1 бефарқлик эгри чизиғига мос



4.13-р а с м. Нормал товарлар учун даромад самараси

келувчи оптимал мажмуа E_1 нуқта билан ифодаланган.

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

Демак, A неъмат нархининг пасайиши истеъмолчининг реал даромадини, унинг товар сотиб олиш имкониятини оширади, яъни унинг ўз эҳтиёжини қондириш даражасини оширади. Бу ерда A неъматни истеъмол қилиш ҳажмининг умумий ўзгариши (унинг нархи тушиши ҳисобидан) расмда $A_1 A_3$ билан белгиланган. Истеъмолчи бошида $0A_1$ миқдорда A неъматдан сотиб олади, нарх ўзгаргандан кейин сотиб олиш ҳажми $0A_3$ га ўзгаради. B товарни сотиб олиш ҳажми $0B_1$ дан $0B_3$ га қисқарди.

A неъмат истеъмолининг умумий ўзгариши $A_1 A_3$ га умумий самара дейилади. Энди умумий самарани даромад самарасига ва алмаштириш самарасига қандай ажралишни кўрамиз.

Даромад самарасини аниқлаш учун BA^1 бюджет чизигига параллел қилиб BA^{II} бюджет чизигини U_1 бифарқлик эгри чизигига уринадиган қилиб ўтказамиз ва бу урилган нуқтани E_2 деб белгилаймиз. E_2 нуқтага мос келувчи оптимал мажмуадаги A неъмат миқдори A_2 га тенг ва у A_1A_2 умумий самарани икки қисмга ажратади: A_1A_2 ва A_2A_3 . A_2A_3 ўзгаришга даромад самараси дейилади ва A_1A_2 ўзгаришга — алмаштириш самараси дейилади.

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

Алмаштириш самараси — бу нафлик даражаси ўзгармаганда, товарлар нархи ўзгариши муносабати билан истеъмол товарлар талаби таркибининг ўзгаришидир. Алмашиш самараси A неъмат нархини ўзгариши натижасида B неъматни қўшимча A неъмат билан алмаштирилишини ифодалайди. Бу алмаштириш бифарқлик эгри чизиги U_1 бўйича бўлади.

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

Мисол. Истеъмолчининг нафлик функцияси қуйидаги кўринишда берилган:

$$U = 2XY,$$

бу ерда X - апельсин истеъмоли ҳажми; Y - банан истеъмоли ҳажми.

1 кг апельсин нархи 2 доллар, 1 кг банан нархи эса 5 доллар. Истеъмолчи ушбу маҳсулотларни истеъмол қилиш учун бир ҳафтада 20 доллар сарфлайди.

Маълум бўлдики, банан таклифи ошгани учун унинг нархи 3 долларга тушди, апельсин нархи эса ўзгармай қолди.

Куйидагиларни аниқлаш зарур:

а) Банан нархи тушгунга қадар истеъмолчи қанча миқдорда банан ва апельсин истеъмол қилган?

б) Истеъмолчи банан нархи тушгунга қадар олган нафликни банан нархи тушгундан кейин ҳам таъминлаши учун у қанча маблағ сарфлаши керак бўлади ва қанча миқдорда банан ва апельсин истеъмол қилиши керак?

в) Даромад самараси ва алмаштириш самарасининг миқдорий қийматлари аниқлансин.

Ечиш. Масалани куйидагича ёзамиз:

$$U = 2XY \rightarrow \max$$

$$2X + 5Y = 20$$

а) Ушбу масалани ечимларини куйидаги формулалар орқали аниқлаймиз:

$$X = \frac{20}{2 \cdot 2} = 5; \quad Y = \frac{20}{2 \cdot 5} = 2.$$

Демак, истеъмолчи бир ҳафтада 5 кг апельсин, 2 кг банан истеъмол қилган ва у $U = 2 \cdot 5 \cdot 2 = 20$ бирлик наф олган.

б) Банан нархи 3 долларга тушгандан кейин истеъмолчи олдинги 20 бирлик наф олиши учун қанча маблағ сарфлашини куйидагича аниқлаймиз:

$$U = 2XY = 20,$$

$$2X + 3Y = C,$$

бу ерда, C - олдинги нафликни таъминлаш учун зарур бўлган маблағ миқдори.

Ушбу масаладан куйидаги ечимларни оламиз:

$$X = \frac{C}{4}; \quad Y = \frac{C}{6}, \text{ бундан}$$

$$U = 2 \cdot \frac{C}{4} \cdot \frac{C}{6} = 20,$$

$$C \approx 15,5.$$

Истеъмолчи олдинги 20 бирлик нафликни таъминлаши учун 15,5 доллар сарфлаши керак бўлади ҳамда 3,9 кг га яқин апельсин ва 2,58 кг га яқин банан истеъмол қилиши керак бўлади.

в) Банан нархи 3 долларга тушгандан кейин истеъмолчи қанча миқдорда банан ва апельсин истеъмол

қилишини аниқлаймиз. Бунинг учун қуйидаги масалани ечамиз:

$$\begin{aligned}U &= 2XY, \\ 2X + 3Y &= 20.\end{aligned}$$

Ушбу масалани ечиб, истеъмолчи $X=5$ кг апельсин ва $Y=3,33$ кг банан истеъмол қилишини аниқлаймиз.

Демак, алмаштириш самараси ΔA қуйидагича аниқланади:

$$\Delta A = 2,58 - 2 = 0,58 \text{ кг.}$$

Истеъмолчи 1,1 кг апельсиндан воз кечиб, қўшимча 0,58 кг банан истеъмол қилади.

Даромад самараси ΔD ни аниқлаймиз:

$$\Delta D = 3,33 - 2,58 = 0,75 \text{ кг.}$$

Умумий самара $\Delta A + \Delta D = 0,58 + 0,75 = 1,33$ кг.

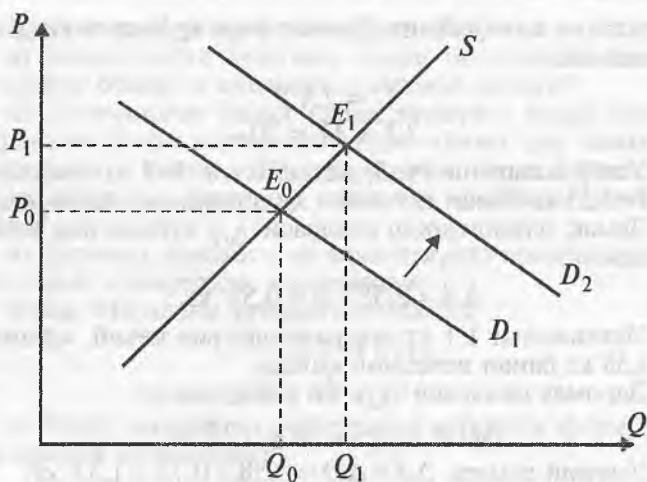
Паст категорияли неъмат. Гиффен товари. Маълумки, агар неъмат нархи ошса, (P_0 дан P_1 га), унга бўлган талаб камаяди. Лекин, шундай неъматлар ҳам учрайдики, уларнинг нархи ошганда, уларга бўлган талаб нафақат камаймайди, балки ошади. Биринчи бўлиб ушбу неъматларнинг бундай хусусиятига инглиз иқтисодчиси Роберт Гиффен (1837—1910) эътибор берди.

Ушбу ҳолни Гиффен Ирландияда нархларни ўрганишда кузатади. Картошка ҳосилдорлиги ниҳоятда камайиб кетган йили бўлганда, картошка Ирландиянинг паст даромадли аҳолисининг асосий истеъмол маҳсулоти бўлгани учун ҳам, унинг нархи ошганда, унга бўлган талаб нафақат камайган, балки ошганлиги кузатилган. Ушбу ҳолат қуйидаги 4.14-расмда келтирилган.

Расмдан кўриниб турибдики, нарх P_0 дан P_1 га ошганда, картошкага талаб Q_0 дан Q_1 га ошади, яъни талаб билан нарх ўртасидаги боғлиқлик мусбат бўлади. Бундай ҳолда талаб чизиги D мусбат ётиқликка эга.

Бундай ғаройиб ҳодисани қуйидагича тушунтириш мумкин. Даромади паст бўлган аҳоли гўшт, сут, ёғ ва ҳоказо қимматбаҳо неъматлардан воз кечиб, кўпроқ картошка истеъмол қилади.

Яна бир мисол. Масалан, барча товарларга нарх ошганда паст даромадли аҳоли гўшт, сут, сариеғ маҳсулотларидан маълум даражада воз кечиб, нонни нар-



4.14-р а с м. Гиффен парадокси

хи ошса ҳам, ундан кўпроқ сотиб ола бошлайди. Нима учун деганда, паст табақали аҳолининг асосий истеъмол маҳсулоти нон ҳисобланади. Даромадлар ўзгармаганда нархларнинг ошиши аҳолини нонга бўлган талабини оширади. Одатда даромадни ошиши, Гиффен товарга бўлган талабни камайишига олиб келади.

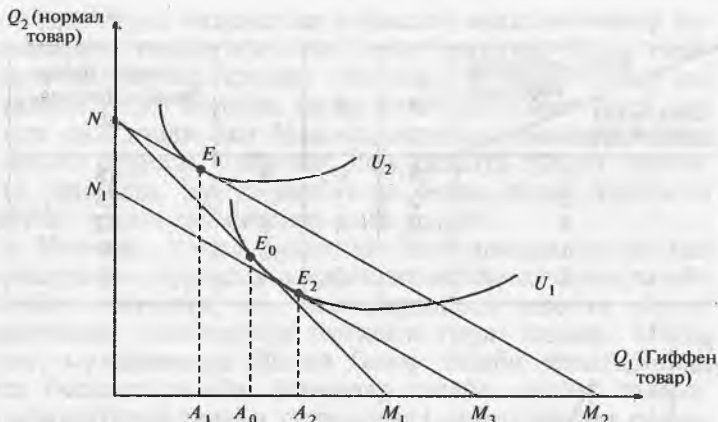
Неъматга бўлган талаб нарх ошганда ошса ва камайганда камайса, бундай неъмат паст категорияли ёки паст сифатли неъмат ҳисобланади.

Агар нормал товарлар учун даромад самараси ва алмаштириш самараси қўшилса, паст сифатли товар учун улар бир-биридан айрилади.

Гиффен товар учун даромад самараси ва алмаштириш самараси қуйидаги 4.15-расмда келтирилган.

Нарх пасайганда товарга талаб камайгани учун даромад самараси A_2A_1 манфий қийматга эга. Алмаштириш самараси A_0A_2 мусбат бўлиб, у даромад самарасидан кичик бўлгани учун, паст категорияли товарга бўлган талабнинг натижавий қисқариши A_1A_0 га тенг.

Гиффен товар — кам даромадли истеъмолчилар бюджетининг катта қисмига тўғри келадиган товар бўлиб, унинг даромад самараси алмаштириш самарасидан катта



4.15-р а с м. Гиффен товар учун даромад ва алмаштириш самараси бўлгани учун, унга бўлган талаб нарх ошса ошади ва нарх камайса камаяди.

4.4. Бозор талаби

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

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

Қуйидаги жадвалда (4.1-жадвал) ҳар бир истеъмолчининг берилган нархларда озиқ-овқатга бўлган талаби келтирилган.

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

$$4 + 6 + 8 = 18.$$

Қуйидаги 4.16-расмда ушбу истеъмолчиларнинг талаб чизиқлари ва бозор талаб чизиғи келтирилган. Бозор талаби чизиғи ҳар бир истеъмолчининг берилган

Яна шуни таъкидлаш лозимки, истеъмолчилар талабларига таъсир қилувчи барча омиллар бозор талабига ҳам таъсир қилади. Масалан, истеъмолчилар сонининг ошиб бориши бозор талаб чизигини ўнгга, тепага силжитади ёки бўлмаса, истеъмолчилар даромадларини ортиши, уларнинг озиқ-овқатга бўлган талабини оширади. Бу ўз навбатида бозор талаб чизигини ўнгга—тепага силжишига олиб келади.

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

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

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

Таянч иборалар. Нафлик, нафлик функцияси, чекли нафлик, чекли нафликнинг камайиш қонуни, бифарқлик эгри чизиги, бюджет чизиги, чекли алмаштириш нормаси, истеъмолчи мувозанати, «нарх-истеъмол» чизиги, «даромад-истеъмол» чизиги, Энгель эгри чизиги, даромад самараси, алмаштириш самараси.

Такрорлаш учун саволлар

1. *Истеъмолчининг танловини бозор шароитида қайси омиллар белгилайди?*
2. *Чекли нафликнинг мазмунини изоҳланг.*

3. Чекли нафликнинг камайиш қонунини ҳаётга тадбиқ этиш мумкинми? Агар мумкин бўлса, мисоллар келтиринг.

4. Бефарқлик эгри чизиқларининг шакли ва жойлашуви нима билан аниқланади? Бефарқлик эгри чизиқлари нима учун кесишмайди?

5. Истеъмолчининг танловига товар нархини ва истеъмолчи даромадини қандай таъсир қилишини изоҳлаб беринг.

6. Бюджет чегараси ва истеъмолчининг танлов соҳаси қандай аниқланади?

7. Даромад ва алмаштириш самараларини истеъмолчининг турмуш даражасига таъсирини тушунтириб беринг.

V Б О Б. ИШЛАБ ЧИҚАРИШ НАЗАРИЯСИ

5.1. Ишлаб чиқариш ва ишлаб чиқариш функцияси

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

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

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

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

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

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

Ишлаб чиқариш муносабатлари биринчи навбатда маҳсулот ишлаб чиқаришдаги технологик муносабатлардир.

Технология — бу товарлар ва хизматларни ишлаб

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

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

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

$$Q = f(K, L, M), \quad (1)$$

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

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

$$Q = f(K, L). \quad (2)$$

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

даланган ҳолда маълум вақт оралиғида қанча маҳсулот ишлаб чиқаришини ифодалаш мумкин.

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

$$Q = f(L).$$

Агар маҳсулот ишлаб чиқаришда кўпроқ капитал иштирок этса, яъни маҳсулот ишлаб чиқариш юқори капитал сизимига эга бўлса, ишлаб чиқариш функциясини $Q = F(K)$ кўринишида ёзиш мумкин.

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

Изокванталар. Ишлаб чиқаришда фақат иккита омил — меҳнат ва капиталдан фойдаланиладиган ишлаб чиқаришни қараймиз. Фараз қилайлик, мебель ишлаб чиқариш цехида мавжуд технология асосида сарфланадиган капитал ва меҳнатнинг маълум нисбатлари комбинациясида стул ишлаб чиқарилмоқда. Куйидаги 5.1-жадвалда ҳар хил ресурслар сарфлари комбинациясида максимал ишлаб чиқариладиган маҳсулот миқдори келтирилган.

5.1-жа д в а л

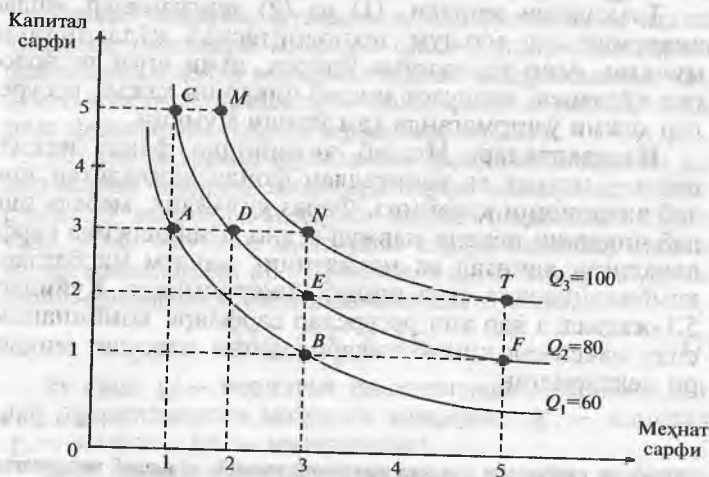
Омиллар сарфининг ҳар хил миқдорий таркибида ишлаб чиқарилган маҳсулотлар миқдори

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

5.1-жадвалга кўра икки бирлик меҳнат ва бир бирлик капитал сарфлаб 50 бирлик стул ишлаб чиқариш мумкин, ёки уч бирлик меҳнат ва тўрт бирлик капитал сарфланса, 110 дона стул ишлаб чиқарилади. Жадвалнинг ҳар бир қаторидаги ишлаб чиқариш ҳажмларини

қарасак шу нарсани кузатишимиз мумкинки, капитал сарфи ўзгармаганда, меҳнат сарфининг ошиши билан бирга умумий ишлаб чиқариш ҳажми ортиб бормоқда.

Масалан, капитал сарфи 2 га тенг бўлганда ва меҳнат сарфи бирдан беш birlikгача ўзгарганда маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми 40 birlikдан 100 birlikгача ўзгаради. Худди шундай, жадвалнинг устунларини юқоридан пастга қараб кузатганимизда ҳам, меҳнат сарфи ўзгармай, капитал сарфи ошиб боришига кўра стул ишлаб чиқариш ҳажми ҳам ошиб бораётганлигини кўра-миз. 5.1-жадвалда келтирилган маҳсулот ишлаб чиқариш кўрсаткичларини графикда ҳам тасвирлаш мумкин (5.1-расм).



5.1-р а с м. Ишлаб чиқариш омиллари сарфи ўзгаришига кўра стул ишлаб чиқариш графиги

Расмда келтирилган Q_1 эгри чизиғи 60 дона стул ишлаб чиқаришни таъминлайдиган капитал ва меҳнат сарфлари комбинацияларини ифодалайди. Q_2 эгри чизиғи 80 дона стул ишлаб чиқариш учун сарфланадиган капитал ва меҳнат сарфлари комбинацияларини, Q_3 эгри чизиғи эса 100 дона стул ишлаб чиқариш учун сарфланадиган ресурслар сарфлари комбинацияларини ифодалайди. 5.1-расмдаги Q_1 , Q_2 ва Q_3 эгри чизикларга изокванталар дейилади.

Изокванта — бу бир хил ҳажмдаги маҳсулотни иш-

лаб чиқаришни таъминлайдиган ишлаб чиқариш омиллари сарфлари комбинацияларини ифодаловчи эгри чизиқдир. Демак, 5.1-расмда учта изокванта тасвирланган Q_1 , Q_2 ва Q_3 . Графикнинг горизонтал ўқи бўйича меҳнат сарфи, вертикал ўқ бўйича капитал сарфи кўрсатилган. Масалан, Q_1 изоквантанинг ҳар бир нуқтаси координаталари 60 дона стул ишлаб чиқариш учун сарфланадиган меҳнат ва капитал сарфларини кўрсатади. A нуқтада 60 дона стул ишлаб чиқариш учун уч бирлик капитал ва бир бирлик меҳнат сарфланган бўлса, B нуқтада ушбу 60 дона стул ишлаб чиқариш учун бир бирлик капитал ва уч бирлик меҳнат сарфланади.

Q_2 изокванта нуқталари 80 дона стулни меҳнат ва капитал сарфларининг ҳар хил комбинацияларида ишлаб чиқариш мумкинлигини ифодалайди. Расмда Q_2 изоквантанинг C, D, E ва F нуқталарида меҳнат ва капитал сарфларининг ҳар хил комбинацияларида 80 дона стул ишлаб чиқарилади. Худдий шундай Q_3 изоквантанинг M, N ва T нуқталари ҳам ҳар хил ишлаб чиқариш омиллари сарфида 100 та стул ишлаб чиқаришни таъминлайди.

5.1-расмдан кўришиб турибдики Q_3 изокванта Q_2 изоквантадан ўнроқ ва юқорироқда жойлашгани учун унга тўғри келадиган ишлаб чиқариш ҳажми Q_2 никидан кўпроқ. Q_2 изокванта эса Q_1 га нисбатан ўнроқ ва юқорироқда жойлашгани учун унга тўғри келадиган ишлаб чиқариш ҳажми Q_1 никидан кўпроқ. Демак, изокванталар чапдан ўнгга ва юқorigа қараб жойлашиб борса, уларга тўғри келадиган ишлаб чиқариш ҳажми ҳам мос ҳолда ошиб боради. 5.1-расмдаги изокванталар учун $Q_1 < Q_2 < Q_3$ деб ёзишимиз мумкин.

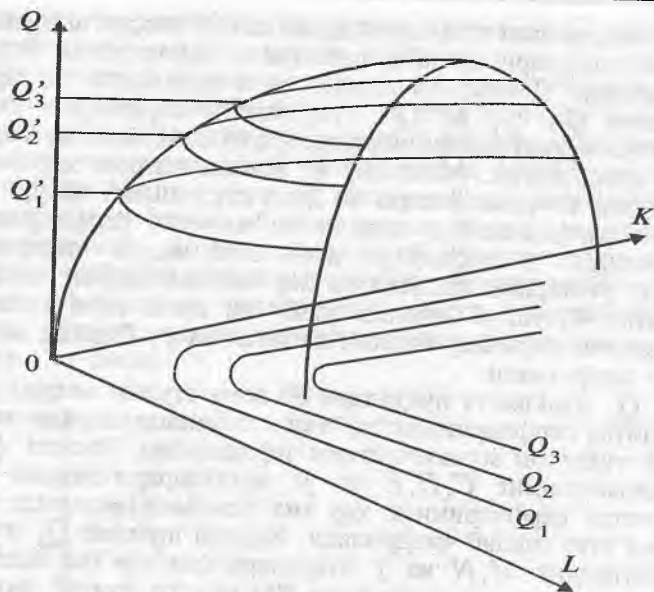
Изокванталарни бундай тартибда жойлашишини иккита омилдан, яъни меҳнат ва капитал сарфларига боғлиқ ишлаб чиқариш функцияси ёрдамида кўриб чиқамиз.

Қуйидаги ишлаб чиқариш функцияси берилган бўлсин:

$$Q = f(L, K) \quad (1)$$

(1)-функциянинг уч ўлчовли фазодаги графиги қуйидаги кўринишда бўлади (5.2-расм).

5.2-расмда (1) ишлаб чиқариш функцияси графиги



5.2-р а с м. Ишлаб чиқариш функцияси графиги ва унинг Q_1, Q_2 ва Q_3 даражадаги чизиқлари

берилган, у ярми кесилган қозонни эслатади. Q'_1, Q'_2, Q'_3 лар функциянинг маълум қийматлари бўлиб, улар функциянинг даража чизиқлари дейилади. Бу ерда функциянинг даража чизиқларига тўғри келувчи маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмлари қуйидаги тенгсизликни қаноатлантиради:

$$Q'_1 < Q'_2 < Q'_3.$$

Функциянинг даража чизиқларининг OLK текислигига проекцияси Q_1, Q_2 ва Q_3 изокванталар ҳисобланади. Ишлаб чиқариш функциясининг юқори даража чизиғига тўғри келувчи изоквантага юқори маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми тўғри келади. Расмдан кўришиб турибдики, изокванталар бир-бири билан кесишмайди.

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

Изокванталар фирмаларда маҳсулот ишлаб чиқа-

ришнинг вариантлари кўплигини кўрсатади. Бу фирмалар учун муҳим ахборот бўлиб, кейинчалик кўра-миз, қандай қилиб изокванталар маҳсулот ишлаб чиқаришда харажатларни минималлаштирадиган ёки фойдани максималлаштирадиган омиллар сарфи комбинацияларини танлашга имкон яратади.

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

$$AP = \frac{Q}{F},$$

бу ерда: Q — умумий маҳсулот миқдори; AP — ўртача маҳсулот; F — сарфланган ресурслар.

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

$$MP_L = \frac{\Delta Q}{\Delta L};$$

MP_L — меҳнатнинг чекли маҳсулоти ёки меҳнатнинг чекли маҳсулдорлиги.

ΔQ — қўшимча бирлик меҳнат сарфи (ΔL) ҳисобига ишлаб чиқарилган қўшимча маҳсулот миқдори.

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

$$MP_K = \frac{\Delta Q}{\Delta K},$$

бу ерда: MP_K — капиталнинг чекли маҳсулоти ёки капиталнинг чекли маҳсулдорлиги; ΔQ — бир бирлик қўшимча капитал сарфи ҳисобидан ишлаб чиқарилган қўшимча маҳсулот; ΔK — бир бирлик қўшимча сарфланган капитал.

Қуйидаги 5.2-жадвалда меҳнат сарфи ўзгармас бўлганда, ишлаб чиқариш ҳажми фақат капитал сарфига боғлиқ бўлгандаги ўртача ва чекли маҳсулотлар миқдори кўрсатилган.

Биринчи устун ишлаб чиқаришда қатнашган капиталнинг ўзгармаслигини кўрсатиб турибди. Иккинчи

Бир ўзгарувчи омил қатнашгандаги ишлаб чиқариш

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

устунда меҳнат сарфи келтирилган. Бир бирлик меҳнат сарфига тўғри келадиган маҳсулот ўртача маҳсулот бўлиб, у тўрттинчи устунда келтирилган. Ўртача маҳсулот ишлаб чиқарилган маҳсулотни умумий меҳнат сарфига нисбати билан аниқланади. Ўртача маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми 84 бирликка етгунча ортиб, ундан кейин қисқариб боради. Ўртача маҳсулот максимал бўлганда меҳнат сарфи тўрт бирликни ташкил қилади.

Бешинчи устунда меҳнат сарфининг чекли маҳсулоти MP_L келтирилган. У қўшимча бир бирлик меҳнат сарфи ҳисобидан ишлаб чиқарилган қўшимча маҳсулот миқдори бўлиб, маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини кўрсатувчи учинчи устундаги ҳар бир маҳсулот миқдоридан ундан олдинги ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдорини айриш орқали аниқланади. Масалан, капитал сарфи ўзгармас бўлганда (15 бирлик) меҳнат сарфининг икки бирликдан уч бирликка ўзгариши маҳсулот ишлаб чиқаришни 32 бирликдан 60 бирликка оширади, демак қўшимча бир бирлик меҳнат сарфи $60-32=28$ бирлик қўшимча маҳсулот яратади. Ўртача маҳсулотдек, чекли маҳсулот ҳам бошида ўсиб, кейинчалик камайиб боради (яъни, у 3 бирлик меҳнат сарфигача ўсиб, меҳнат сарфи 3 бирликдан ошганда камайиб боради). Шунинг эътиборига эришганда керакки, чекли маҳсулот миқдори меҳнатдан ташқари капитал сарфига ҳам боғлиқ. Агар меҳнат сарфи ўзгарса капитал сарфи ҳам ўзгариши мумкин.

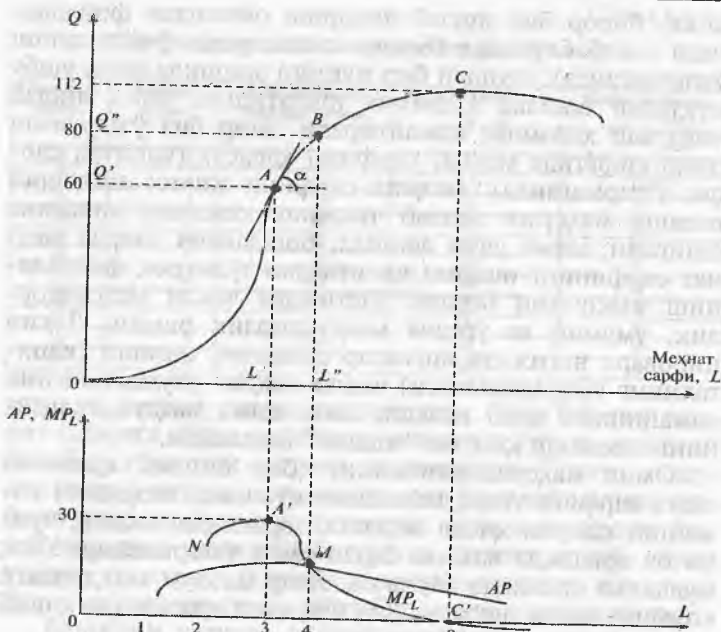
Омиллар маҳсулдорлигининг камайиш қонуни. Омиллар маҳсулдорлигини камайиш қонуни шунини кўрсата-

дики, бирор бир ишлаб чиқариш омилидан фойдаланиш ошиб борганда (бошқа омиллардан фойдаланиш ўзгармаганда), шундай бир нуқтага эришиладики, ушбу нуқтадан бошлаб қўшимча ишлатилган омил ишлаб чиқариш ҳажмини камайтиради. Агар биз ўзгарувчан омил сифатида меҳнат сарфини қарасак (капитал сарфи ўзгармаганда), меҳнат сарфини кичик миқдорга ошиши маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини анчагина оширади, нима учун деганда, бошланғич даврда меҳнат сарфининг ошиши капиталдан тўлиқроқ фойдаланиш имконини беради. Натижада чекли маҳсулдорлик, умумий ва ўртача маҳсулдорлик ошади. Лекин пировард натижада ишчилар сонининг ошиши (капиталнинг ўзгармаганлиги) чекли меҳнат унумдорлигини камайишига олиб келади, яъни омил маҳсулдорлигининг камайиш қонуни “ишлай” бошлайди.

Омил маҳсулдорлигининг (бир бирлик қўшимча омил сарфига тўғри келадиган қўшимча маҳсулот) камайиш қонуни қисқа муддатли оралиққа хосдир, чунки бу оралиқда камида битта омил ўзгармасдир. Узоқ муддатли оралиқда барча омиллар маълум миқдордаги комбинацияда ошса ишлаб чиқариш ҳажми ҳам ошиб боради.

Омил маҳсулдорлигининг камайиш қонуни чекли маҳсулотнинг камайишини ифодалайди. Маҳсулдорлик камайиш қонуни маълум бир ишлаб чиқариш технологиясида ўринлидир (5.3-расм). Юқорида келтирилган жадвал маълумотига кўра умумий маҳсулот миқдори, ўртача ва чекли маҳсулот миқдорларини қараб чиқамиз.

Расмдан кўриш мумкинки, ишлаб чиқариш ҳажми меҳнат сарфи 8 бирликка тенг бўлгунча ўсиб, ўзининг максимал қийматига эришади (C нуқта). Меҳнат сарфи 8 бирликдан ошса ишлаб чиқариш ҳажми қисқаради. Ишлаб чиқариш ҳажми максимал бўлганда чекли маҳсулот нолга тенг, яъни MP_L чизиғи горизонтал ўқни $L = 8$ да кесиб ўтади ($MP_L = 0$). Ишлаб чиқариш ҳажми ошганда ($0 < C$ оралиғида) чекли маҳсулот $MP_L > 0$, C нуқтадан кейин ишлаб чиқариш ҳажми камаяди ва $MP_L < 0$. Чекли маҳсулот маҳсулот ишлаб чиқариш чизигининг маълум нуқтасида шу ишлаб чиқариш чизигининг ётиқлигига, яъни шу нуқтадан ишлаб чиқариш чизигига ўтказилган уринманинг тангенс бурчагига тенг:



5.3-р а с м. Бир ўзгарувчи омил (L -меҳнат) сарфида ишлаб чиқариш графиги

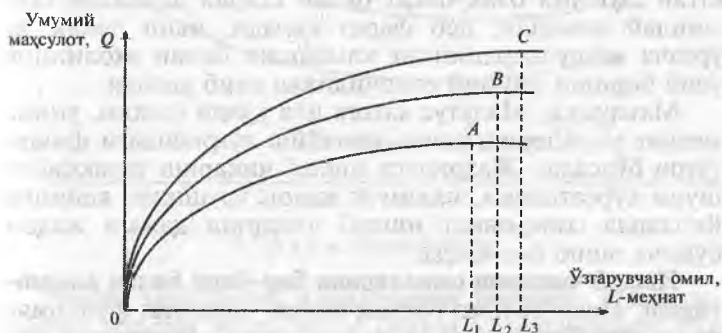
$$MP_L = \operatorname{tg} \alpha = \frac{Q'Q''}{L'L''}.$$

Демак, ишлаб чиқариш ҳажми максимал бўлганда $\operatorname{tg} \alpha = 0 = MP_L$.

Ўртача маҳсулот ва чекли маҳсулот чизиқлари бири-бири билан боғлиқдир. Агар чекли маҳсулот ўртача маҳсулотдан катта бўлса ($MP_L > AP$), ўртача маҳсулот ўсади. Расмда NA' оралиқда чекли маҳсулот MP_L ўртача маҳсулот AP дан катта бўлгани учун, ўртача маҳсулот ўсади. A' нуқтада, чекли маҳсулот максимумга эришади. $A'M$ оралиқда чекли маҳсулот камайиб, M нуқтада ўртача маҳсулотга тенг бўлади. MC' оралиқда $MP_L < AP$ бўлгани учун ўртача маҳсулот камайиб боради.

Омиллар маҳсулдорлигининг камайиш қонуни абсолют бўлмасдан нисбий характерга эгадир ва у маълум ишлаб чиқариш технологиясига қўлланилади. Вақт ўтиши билан технологиянинг такомиллашуви, маҳсу-

лот ишлаб чиқариш чизигини юқорироқга кўтарилишига олиб келиши мумкин. Масалан, биринчи технологияда ўзгарувчан меҳнат ресурсидан максимал фойдаланиш L_1 бўлса (5.4-расм), янги, такомиллашган 2-технологияга ўтилиши, меҳнат сарфи ҳажмини L_2 га оширади ($L_2 > L_1$), янада такомиллашган 3-техноло-



5.4-р а с м. Технология такомиллашувининг ишлаб чиқариш ҳажмига таъсири

гияга ўтилиши меҳнат сарфини L_3 миқдоргача оширади $L_3 > L_2 > L_1$.

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

Ишлаб чиқариш эгри чизикларининг ўнга юқорига силжиши ушбу қонунни ишлашини маълум маънода сездирмайди. Худди мана шу ҳолат, яъни маҳсулдорликнинг камайиш қонунини қисқа муддатли ораликдаги ва узоқ муддатли ораликдаги (технологияларнинг такомиллашуви шароитида) ишлаш моҳиятидаги англашмовчиликлар инглиз иқтисодчи олими Томас Мальтусни (1766—1834) ер шарида аҳолининг узулуксиз ўсиши келажақда офир оқибатларга олиб келиши мумкинлиги тўғрисидаги башоратига сабаб бўлди. Маль-

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

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

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

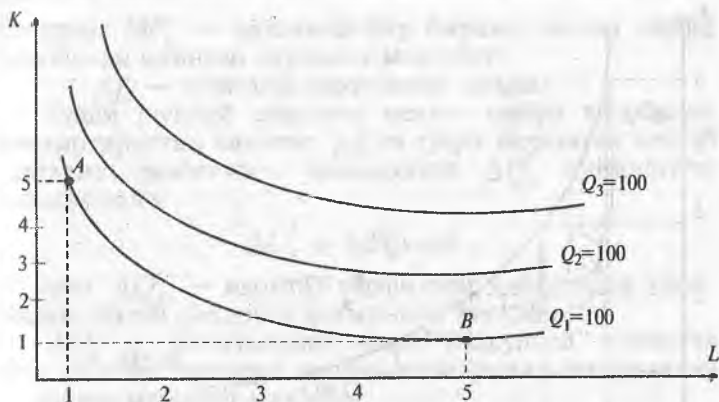
$$Q = F(L, K),$$

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

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

Маҳсулот ишлаб чиқаришнинг қуйидаги ҳажмларидаги изокванталар 5.5-расмда келтирилган, $Q=65$, $Q=85$, $Q=100$, яъни, $Q=f(L,K)$; $Q=f(L,K)$; $Q=f(L,K)$.

² Маълумки, изокванта — бу эгри чизиқ бўлиб, бир хил ҳажмдаги маҳсулотни ишлаб чиқариш учун сарфланадиган омиллар комбинацияларини ифодалайди. Шунинг учун ҳам 65 бирлик маҳсулот кўпроқ капиталдан фойдаланган ҳолда ишлаб чиқариш мумкин (A нуқта), ёки кўпроқ меҳнат сарфидан фойдаланиб ишлаб чиқариш мумкин (B нуқта). Иккала четки A ва B нуқта оралиқларидаги вариантлар ҳам бўлиши мумкин. Расмдан кўриш мумкинки, маҳсулот ишлаб чиқаришда меҳнат омили (L) сарфининг ошиши, капитал (K) омили сарфининг камайиши ҳисобидан тўлдирилади.



5.5-р а с м. Изокванталар

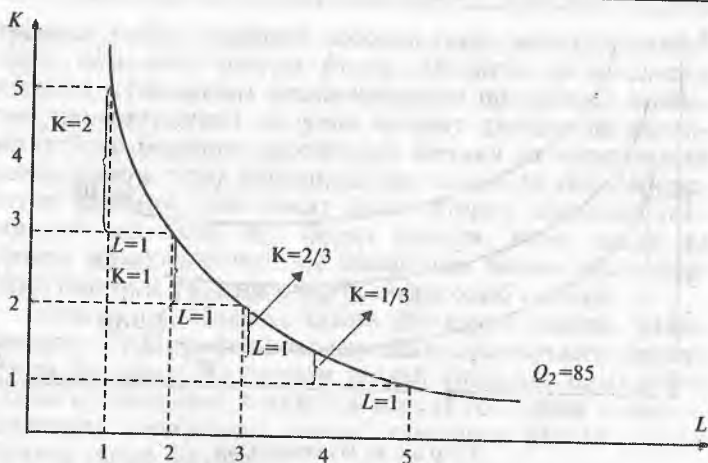
Чекли технологик алмаштириш нормаси. Изоквантанинг маълум нуқтасидаги бурчак коэффиценти бир ишлаб чиқариш омили билан (бу ерда капитал) бошқа бир омилни (меҳнатни) техник алмаштириш қандай бўлаётганлигини кўрсатиб беради. Шунинг учун ҳам ушбу бурчак коэффицентининг абсолют қиймати чекли технологик алмаштириш нормаси деб юритилади ва у $MRTS$ кўринишида белгиланади.

$MRTS$ ўз моҳиятига кўра истеъмол назариясидаги чекли алмаштириш нормаси MRS га ўхшашдир:

$$MPTS = \frac{\Delta K - \text{капитал сарфининг ўзгариши}}{\Delta L - \text{меҳнат сарфининг ўзгариши}}$$

Бу ерда ΔK ва ΔL лар битта изоквантада бўлгани учун маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми Q ўзгармайди ($Q = const$). 5.6-расмдан кўриш мумкинки, ишлаб чиқариш ҳажми 85 бирлик бўлиб, ўзгармаганда меҳнат сарфи бирдан 2 га ўзгарганда $-\frac{\Delta K}{\Delta L} = 2$. Меҳнат сарфи 2 дан 3 га ўзгарганда $MRTS = 1$ га тенг, яъни у камайиб бормоқда.

Меҳнат сарфи 3 бирликдан 4 га ўзгарганда ва 4 бирликдан 5 га ўзгарганда $MPTS$ мос равишда $\frac{2}{3}$ ва $\frac{1}{3}$ га камайиб боради. Демак, қанча кўп миқдордаги меҳнат капитал билан алмаштирилса, шунча меҳнат



5.6-р а с м. Чекли технологик алмаштириш нормаси

унумдорлиги паст бўлади ва капиталдан фойдаланиш нисабатан самарали бўлиб боради (5.6-расм).

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

$MRTS$ капитал чекли маҳсулоти MP_K ва меҳнатнинг чекли маҳсулоти MP_L билан боғлиқдир. Бундай боғлиқликни кўриш учун капитални меҳнат билан алмаштиришда ишлаб чиқариш ҳажми Q^* ўзгармайди дейлик, яъни алмаштириш Q^* изокванта чизигида амалга оширилади, деб қараймиз.

Меҳнат сарфининг ошиши натижасида олинган кўшимча маҳсулот ΔQ_L^* куйидагига тенг:

$$\Delta Q_L^* = MP_L \cdot \Delta L,$$

бу ерда MP_L — қўшимча бир бирлик меҳнат сарфи ҳисобидан олинган қўшимча маҳсулот;

ΔL — қўшимча сарфланган меҳнат.

Худди шундай қўшимча меҳнат сарфи ҳисобидан қисқартирилган капитал ΔK га тўғри келадиган ишлаб чиқариш ҳажмининг қисқариши ΔQ_K^* қуйидагича ҳисобланади:

$$\Delta Q_K^* = MP_K \cdot \Delta K,$$

бу ерда ΔQ_K^* — капитал сарфининг қисқариши ҳисобидан ишлаб чиқариш ҳажмининг қисқариши;

MP_K — капиталнинг чекли маҳсулоти, қўшимча бир бирлик капитал сарфи натижасида олинган қўшимча маҳсулот миқдори;

ΔK — капитал сарфининг қисқариши.

ΔK билан ΔL ни алмаштиришда ишлаб чиқариш ҳажми изокванта чизиғида ўзгармаслигини ҳисобга олсак:

$$\Delta Q_K^* = \Delta Q_L^*,$$

тенг ва ишлаб чиқариш ҳажмининг ўзгариши нолга тенг бўлади.

Шундай қилиб,

$$(MP_L) \cdot \Delta L + (MP_K) \cdot \Delta K = 0.$$

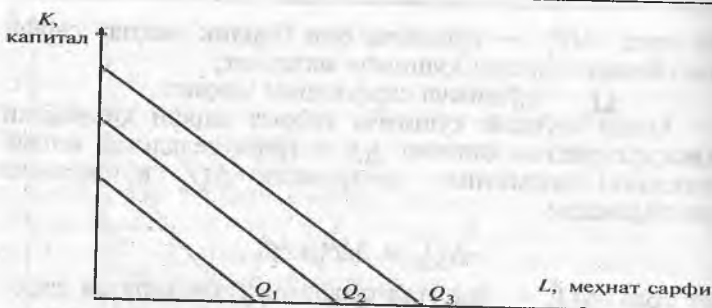
Ушбу муносабатдан қуйидагини оламиз:

$$\frac{MP_L}{MP_K} = - \frac{\Delta K}{\Delta L} = MRTS.$$

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

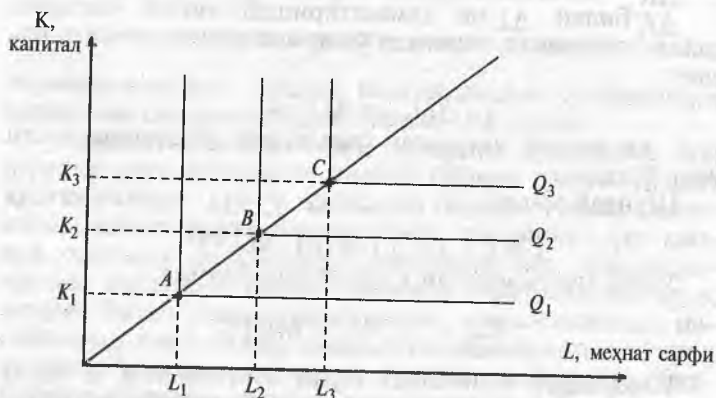
Ишлаб чиқариш функциясининг икки хусусий ҳоли. Ишлаб чиқариш жараёнида бир омил билан иккинчи омилни алмаштиришда икки хусусий ҳол мавжуд. Биринчи ҳолда (5.7-расм) омиллар бир-бири билан тўлиқ алмаштирилади. Бу ерда изоквантанинг ҳар қандай нуқтасида $MPTS$ ўзгармас қийматга эга:

Иккинчи ҳолда, ишлаб чиқариш омилларидан бел-



5.7-расм. Ишлаб чиқариш функциясининг омиллари тўлиқ алмаштириладиган ҳолати

тилган тартибда фойдаланишни ифодалайдиган ишлаб чиқариш функцияси (5.8-расм).



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

Ҳар бир ишлаб чиқариш ҳажми аниқ пропорциядаги омиллар комбинациясидан фойдаланишни талаб қилади. Масалан, Q_1 миқдорда маҳсулот ишлаб чиқариш K_1 ва L_1 миқдордаги ресурслар комбинациясини сарфлашни талаб қилади; Q_2 ва Q_3 миқдордаги маҳсулот ишлаб чиқаришда — мос ҳолда (K_2, L_2) ва (K_3, L_3) таркибдаги ресурслар комбинацияларини сарфлаш талаб қилинади. Берилган таркибдаги ресурслардан бирортасининг миқдори оширилган билан маҳсулот ишлаб чиқариш ошмайди.

Шундай қилиб тўғри бурчакли изоквантанинг горизонтал ва вертикал қисмларида чекли капитал ва чекли меҳнат маҳсулдорликлари (MP_K ва MP_L) нолга тенг. Агар сарфланадиган ресурслар бир вақтнинг ўзида, маълум комбинацияда ошса, маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми ошади. Масалан, A нуқтадан B нуқтага ва C нуқтага ўтганда омиллар сарфи комбинацияси мос равишда (K_1, L_1) дан (K_2, L_2) га ва (K_3, L_3) га ўзгарганда ишлаб чиқариш ҳажми ҳам мос ҳолда Q_1 дан Q_2 га ва Q_3 га ўсади. A , B ва C нуқталар техник нуқтаи назардан самарали омиллар комбинациялари ҳисобланади.

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

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

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

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

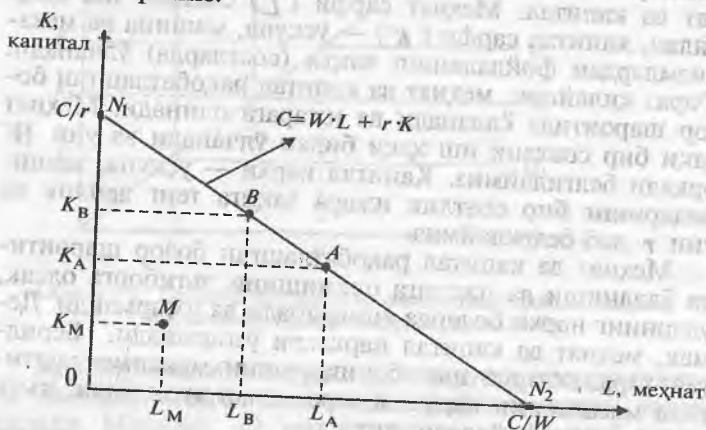
Агар фирманинг ишлаб чиқариш омилларига сарфланадиган бюджетни C деб белгиласак, ишчи кучига сарфини $W \cdot L$ ва капиталга сарфини $r \cdot K$ десак, изокостани ифодаловчи тенгламани қуйидагича ёзиш мумкин:

$$C = W \cdot L + r \cdot K \quad (1)$$

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

Изокостани графикда (5.9-расм) қуйидагича аниқлаймиз:

(1) муносабатдан $K = 0$ бўлса, яъни фирма маблағини фақат ишчи кучига сарфласа, у $L = \frac{C}{W}$ миқдорда ишчи кучи ёллаши мумкин. $\frac{C}{W}$ нуқтани горизонтал бўйича белгилаймиз. Агар фирма маблағини фақат капиталга сарфласа, яъни $L = 0$ бўлса, $K = \frac{C}{r}$ капитални ижарага олиш мумкин. $\frac{C}{r}$ нуқтани вертикал ўқ бўйича жойлаштирамиз.



5.9-р а с м. Изокоста

$\frac{C}{W}$ ва $\frac{C}{r}$ нуқталарни туташтирувчи чизиқ (1) тенгламани ифодаловчи изокостани беради. Изокостанинг ҳар бир нуқтасига мос келувчи ресурслар сарфи комбинациясининг қиймати умумий харажат C га тенг.

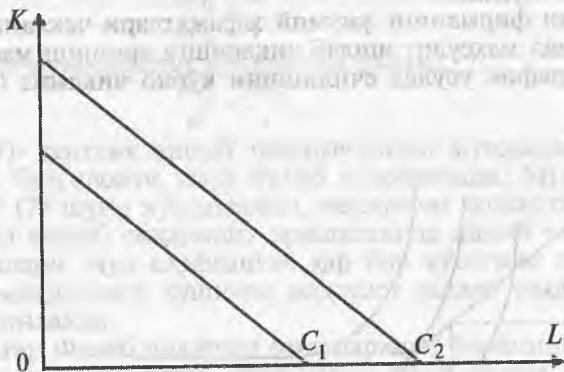
Масалан, A ва B нуқталар учун қуйидаги тенгликни ёзиш мумкин:

$$C = W \cdot L_A + r \cdot K_A = W \cdot L_B + r \cdot K_B.$$

Агар нуқта ON_1N_2 учбурчак ичида ётса, шу нуқтага мос ресурслар комбинациясини олганда, фирма ўз бюджетини тўлиқ сарфламайди. Масалан, M нуқта учун (1)-тенглама қуйидагича ёзилади:

$$W \cdot L_M + r \cdot K_M < C. \quad (2)$$

(1) тенглама фирманинг ҳар бир умумий харажати учун графикда алоҳида изокванта билан ифодаланади. Агар фирманинг умумий харажатлари икки вариантда бўлса, яъни C_1 ва C_2 ҳамда $C_1 < C_2$ бўлса, ушбу умумий харажатлар учун изокосталар графикда қуйидагича жойлашади (5.10-расм).



5.10-р а с м. Изокосталарнинг жойлашуви

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

(1)-тенгламани қуйидаги кўринишда ёзамиз:

$$K = \frac{C}{r} - \left(\frac{W}{r}\right) \cdot L. \quad (3)$$

(3)-тенгламадан келиб чиқадиги изокостанинг бурчак коэффиценти қуйидагига тенг:

$$\frac{\Delta K}{\Delta L} = -\frac{W}{r} \quad (4)$$

Изокостанинг бурчак коэффициенти $(-\frac{W}{r})$ шуни кўрсатадики, агар фирма r нархда $\frac{W}{r}$ бирлик капитал сотиб олиш учун бир бирлик меҳнат сарфидан воз кечса (W сўм иқтисод қилади), ишлаб чиқаришдаги умумий харажат қиймати ўзгармайди.

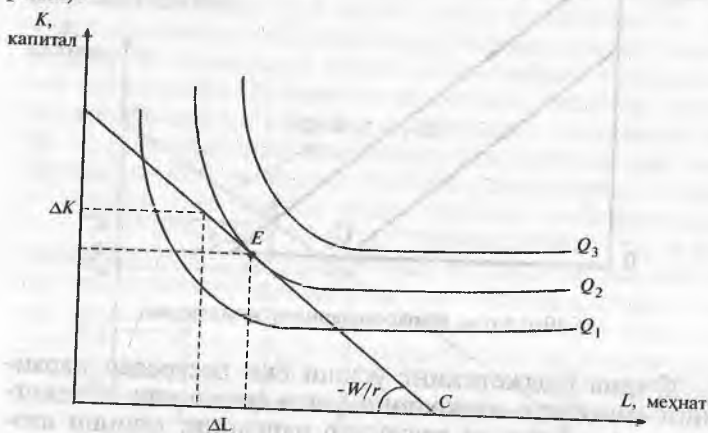
Масалан, агар иш ҳақи 20 сўм, капиталга ижара ҳақи 5 сўм бўлса,

$$\frac{\Delta K}{\Delta L} = \frac{W = 20 \text{ сўм}}{r = 5 \text{ сўм}} = 4,$$

ёки $\Delta K = 4 \cdot \Delta L$.

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

Энди фирманинг умумий харажатлари чекланганда максимал маҳсулот ишлаб чиқаришга эришиш масаласини график усулда ечилишини кўриб чиқамиз (5.11-расм).



5.11-р а с м. Ишлаб чиқарувчининг мувозанат нуқтаси

Ишлаб чиқарувчи Q_3 миқдорда ишлаб чиқара олмайди, нимага деганда унинг бюджети Q_3 миқдордаги маҳсулотни ишлаб чиқариш учун керак бўлган ресурсларни сотиб олишга етмайди. Q_1 ҳам максимал ишлаб чиқариш ҳажми бўла олмайди, чунки бу ҳолатда иш-

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

Q_2 миқдордаги маҳсулот берилган бюджетда энг максимал маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми ҳисобланади. E нуқтада Q_2 изокванта билан изокоста чизиги C кесишади ва ушбу E нуқта ишлаб чиқарувчининг мувозанат ҳолатини ифодалайди. E нуқтада изокванта ҳам, изокоста ҳам бир хил ётиқликка эга эканлигидан ва изоквантанинг ётиқлиги чекли технологик алмаштириш нормаси билан ўлчаниши, яъни

$$MRTS = -\frac{\Delta K}{\Delta L} = \frac{MP_L}{MP_K} \quad (5)$$

ва изокостанинг ётиқлиги $\frac{\Delta K}{\Delta L} = -\frac{W}{r}$ га тенглигини ҳисобга олсак, мувозанат E нуқта учун қуйидаги тенглик ўринли бўлади:

$$\frac{MP_L}{MP_K} = \frac{W}{r} \quad (6)$$

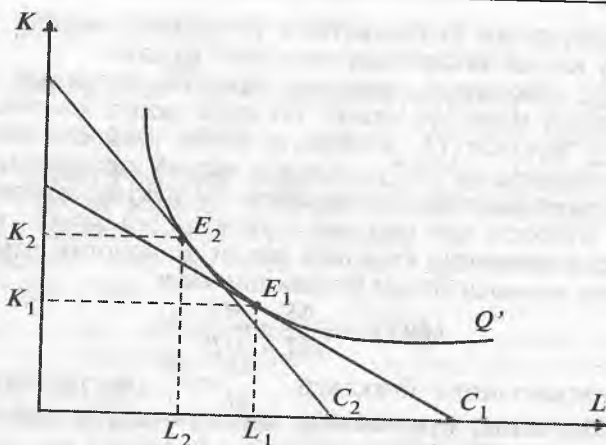
(6)-муносабатни қуйидагича ёзамиз:

$$\frac{MP_L}{W} = \frac{MP_K}{r} \quad (7)$$

(7)- тенглик ишлаб чиқарувчининг мувозанат ҳолатини белгиловчи шарт бўлиб ҳисобланади. Мувозанат шарт (7) шуни кўрсатадики, чекланган харажатда максимал ишлаб чиқаришга эришилганда ишлаб чиқариш омиллари учун сарфланган ҳар бир қўшимча сўм бир хил миқдордаги қўшимча маҳсулот ишлаб чиқаришни таъминлайди.

Агар ишлаб чиқариш омиллари билан бирининг нархи ошса, масалан ишчи кучи нархи ошса фирма, бундай ўзгаришга ишлаб чиқариш жараёнида ишчи кучини капитал билан алмаштириш билан жавоб беради. Бундай ҳолат қуйидаги графикда келтирилган (5.12-расм).

Бошланғич ҳолатдаги C_1 изокостада максимал ишлаб чиқариш E_1 нуқтада эришилади ва L_1 , K_1 миқдордаги ресурслар сарфланади. Ишчи кучининг нархи ошганда изокоста C_2 ҳолатга ўтади. C_2 изокоста ишчи кучи нархининг ошганлигини ифодалайди. C_2 изокостада фирма максимал ишлаб чиқариш ҳажмига E_2 нуқтада эришади ва ишлаб чиқаришга L_2 ва K_2 миқдордаги ресурслар сарфланади. Ишчи кучига нархнинг ошиши, ишчи кучидан фойдаланишни қисқартиради ва капиталдан фойдаланишни оширади.



5.12-р а с м. Ишчи кучини нархи ошганда уни капитал билан алмаштириш

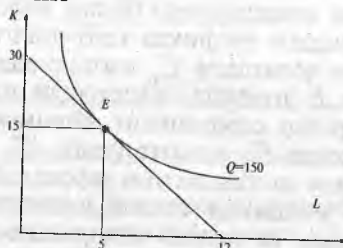
Мисол. Фирманинг ишлаб чиқариш функцияси қуйидаги кўринишга эга: $Q = 2 \cdot L \cdot K$.

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

Демак, масаланинг кўринишини қуйидагича ёзамиз:

$$Q = 2 \cdot L \cdot K \rightarrow \max.$$

Фирманинг бюджети чегарасида $12 \cdot L + 4 \cdot K \leq 120$.
Изокостанни чизамиз



Умумий формуладан фойдаланиб максимал ишлаб чиқаришни таъминлайдиган ресурслар миқдорини аниқлаймиз.

$$K = \frac{120}{2 \cdot r} = \frac{120}{2 \cdot 4} = 15 \text{ бирлик}, \quad L = \frac{120}{2 \cdot W} = \frac{120}{2 \cdot 12} = 5 \text{ бирлик},$$

Демак, максимал миқдори $Q = 2 \cdot 5 \cdot 15 = 150$ бирлик.

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

5.3. Масштаб самараси

Харажатларнинг пропорционал ўзгаришга ишлаб чиқариш масштабининг ўзгариши дейилади. Ишлаб чиқаришда фақат иккита омилдан — ишчи кучи (L) ва капиталдан (K) фойдаланилганда, улардан фойдаланиш икки баробар ошса $2L$ ва $2K$ бўлса, ишлаб чиқариш масштаби икки баробар кенгайди.

Худди шундай меҳнат ва капиталдан фойдаланиш икки марта қисқартирилса ($0,5L$ ва $0,5K$) ишлаб чиқариш масштаби икки марта қисқарганлигини билдиради. Ишлаб чиқаришда омиллардан фойдаланишнинг пропорционал ошиши, яъни ишлаб чиқариш масштабининг кенгайиши маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмига ҳар хил таъсир қилади, у маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини ошириши, камайтириши ва ўзгартирмаслиги мумкин.

Агар ишлаб чиқариш масштаби кенгайганда омиллар сарфи суръатидан маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмининг ўсиш суръати юқори бўлса, бундай ишлаб чиқариш ҳажмининг ўсишига мусбат масштаб самараси дейилади. Мусбат масштаб самарасида узоқ муддатли ўртача харажатлар камаяди.

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

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

Масштаб самараси маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми-

нинг, маҳсулотни ишлаб чиқариш учун сарфланадиган омиллар миқдори билан боғлиқлиги билан ифодаланишини эътиборга олсак, уни ўрганишда ишлаб чиқариш функциясидан фойдаланиш мақсадга мувофиқдир.

Ишлаб чиқариш функцияси берилган бўлсин:

$$Q = f(X) = f(x_1, x_2, \dots, x_n),$$

бу ерда Q — ишлаб чиқариш ҳажми, x_1, x_2, \dots, x_n — ишлаб чиқариш омиллари сарфи миқдори.

Агар ишлаб чиқариш масштаби λ баробар ошса ($\lambda > 1$) у ҳолда ишлаб чиқариш масштабининг кенгайишини куйидагича ёзамиз:

$$\lambda \cdot X = (\lambda \cdot x_1, \lambda \cdot x_2, \dots, \lambda \cdot x_n).$$

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

$$Q = f(\lambda \cdot X) = \lambda^n \cdot f(x_1, x_2, \dots, x_n).$$

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

$$Q = A \cdot f(\lambda K, \lambda L) = \lambda^K \cdot A \cdot f(K, L).$$

Охирги муносабат ишлаб чиқариш омиллари сарфи λ баробар ошганда ишлаб чиқариш ҳажми λ^K баробар ошишини билдиради.

Агар, $K > 1$ бўлса, ишлаб чиқариш мусбат масштаб самарасига эга, яъни ишлаб чиқаришнинг ўсиш суръати омиллар сарфи суръатидан юқори.

Агар, $K < 1$ бўлса, ишлаб чиқариш манфий масштаб самарасига эга.

Агар $K = 1$ бўлса, масштаб самараси ўзгармас, ишлаб чиқаришнинг ўсиш суръати омиллар сарфи суръатига тенг.

Мисол. Ишлаб чиқариш функцияси куйидагича берилган бўлсин:

$$Q(L, K) = 2 \cdot L^{0,7} \cdot K^{0,8}.$$

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

Ишлаб чиқариш масштабини λ ($\lambda > 1$) баробар оширсак,

$$Q(\lambda K, \lambda L) = 2(\lambda L)^{0,7} \cdot (\lambda K)^{0,8} = \lambda^{1,5} \cdot 2L^{0,7} \cdot K^{0,8}.$$

Демак, ишлаб чиқариш функцияси мусбат самарага эга ($K = 1,5 > 1$), яъни омиллар сарфи суръати λ бўлганда, ишлаб чиқариш ҳажмининг ўсиш суръати $\lambda^{1,5}$ га тенг бўлади.

Мисол. Бирор фирманинг ишлаб чиқариш функцияси қуйидагича берилган бўлсин:

$$Q = 2 \cdot L \cdot K.$$

Бир бирлик меҳнат нархи 2 минг сўмга, бир бирлик капитал нархи 6 минг сўмга тенг бўлсин.

Фирма $Q = 1350$ бирлик маҳсулот ишлаб чиқариш учун қанча миқдорда меҳнатга ва капиталга эга бўлиши керак?

Ечиш. Меҳнат нархи $w = 2$ минг сўм, Капитал нархи $r = 6$ минг сўм.

Энди фирманинг харажатларини минималлаштириш масаласини ёзамиз:

$$Q = 2 \cdot L \cdot K. \quad (1)$$

Фирма маблағи чекланганлиги шарти тенгламаси:

$$6 \cdot K + 2 \cdot L \leq C, \quad (2)$$

бу ерда C — фирма учун керакли бўлган маблағ миқдори.

Харажатларни минималлаштириш шартига кўра қуйидагини ёзамиз:

$$\frac{\partial Q}{\partial L} = 2 \cdot K = MP_L \quad \text{ва} \quad \frac{\partial Q}{\partial K} = 2 \cdot L = MP_K.$$

Булардан

$$\frac{MP_L}{MP_K} = \frac{w}{r} \quad \text{ёки} \quad \frac{2 \cdot K}{2 \cdot L} = \frac{2}{6} = \frac{1}{3},$$

бундан $K = \frac{1}{3} \cdot L$ ва $L = 3 \cdot K$ ларни аниқлаймиз.

Энди $L = 3 \cdot K$ ни (2)-тенгламага қўйиб (K) нинг ҳамда (L) нинг янги қийматларини (C) орқали аниқлаймиз:

$$K = \frac{C}{12} \quad \text{ва} \quad L = \frac{C}{4}. \quad (3)$$

(3)-ларни (1)-га қўйиб ва уни 1350 бирлик маҳсулотга тенглаштириб, керакли маблағ қийматини аниқлаймиз:

$$Q = 2 \cdot \frac{C}{4} \cdot \frac{C}{12} = 1350 \quad \text{ёки} \quad C = 180 \quad \text{минг сўм.}$$

Ушбу қийматдан фойдаланиб фирма 1350 бирлик маҳсулот ишлаб чиқариши учун қанча бирлик капиталдан ва қанча бирлик меҳнат ресурсидан фойдаланишини топамиз.

$$K = \frac{C}{12} = \frac{180}{12} = 15 \text{ бирлик};$$

$$L = \frac{C}{4} = \frac{180}{4} = 45 \text{ бирлик}.$$

Таянч иборалар. Ишлаб чиқариш, ишлаб чиқариш функцияси, ишлаб чиқариш омиллари, технология, изокванталар, изокванталар картаси, умумий, ўртача ва чекли маҳсулот, омиллар маҳсулдорлигининг камайиш қонуни, чекли технологик алмаштириш нормаси, изокоста, масштаб самараси.

Такрорлаш учун саволлар

1. Ишлаб чиқариш омилларига нималар киради?
2. Ишлаб чиқариш функцияси нимани ифодалайди?
3. Изокванталар ёрдамида нималарни таҳлил қилиш мумкин?
4. Таркиби белгиланган омиллар учун изокванта қандай кўринишга эга?
5. Чекли технологик алмаштириш нормасидан қайси ҳолатларда фойдаланиш мумкин.
6. Изокосталар нимани ифодалайди?
7. Фирманинг умумий харажатлари чекланганда максимал маҳсулот ишлаб чиқариш масаласининг қўйилиши ва унинг ечилишини кўрсатиб беринг.
8. Ўзбекистон иқтисодиётининг қайси тармоқларида энг юқори масштаб самарасини кузатиш мумкин?

VI Б О Б. БОЗОР ИҚТИСОДИЁТИ ШАРОИТИДА ФИРМАЛАРДА ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ХАРАЖАТЛАРИ

6.1. Тадбиркорлик шакллари

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

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

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

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

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

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

Корпорация — пайчиликка асосланган жамият бўлиб, ҳар бир мулк эгасининг масъулияти ушбу корхонага қўшган ҳиссаси билан чекланган. Корхона акцияларини сотиб олган шахслар корхона мулки эгаларига айландилар. Корпорация фаолиятини акционерлар маж-

лиси назорат қилади. Акциядорлар ўз акцияларига даромад (дивиденд) оладилар. Корпорация кредиторлари ўз талабларини акциядорларга эмас, корпорацияга қўядилар.

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

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

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

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

Қисқа муддатли оралиқ — бу шундай вақт оралиғики, фирма бу оралиқда фаолият кўрсатганда, у ишлаб чиқариш омилларидан камида биттасининг ҳажмини ўзгартира олмайди. Бундай омилга ўзгармас ишлаб чиқариш омили дейилади.

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

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

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

Узоқ муддатли оралиқда ишлаб чиқариш қуввати ҳам ўзгаради. Албатта узоқ ва қисқа муддатли оралиқлар ҳар-хил мақсулотлар учун турлича бўлиши мумкин.

6.2. Фирмаларда харажатлар, ишлаб чиқариш ва фойда

Ҳар қандай фирманинг асосий мақсади фойдани максималлаштиришдан иборатдир. Умумий ҳолда фойда ялпи даромаддан умумий харажатларни айтириш орқали топилади.

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

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

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

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

Ташқи ва ички харажатларнинг йиғиндиси альтернатив ёки иқтисодий харажатларни ташкил қилади. Альтернатив харажатлар, фирманинг ресурсларидан энг яхши вариантда фойдаланиши билан боғлиқ йўқотилган имкониятлардир. Иқтисодий харажатлар фирма фаолиятини бухгалтер ва иқтисодчи томонидан баҳоланишни фарқ қилишга имкон беради. Бухгалтерни биринчи навбатда, фирманинг маълум муддат давомидаги (ҳисобот даврида) фаолияти натижалари қизиқтиради. Иқтисодчини эса фирманинг келажаги, унинг келажакдаги фаолияти қизиқтиради. Шунинг учун ҳам фирма ихтиёридаги ресурслардан энг яхши альтернатив фойдаланиш вариантларини топишга эътибор беради.

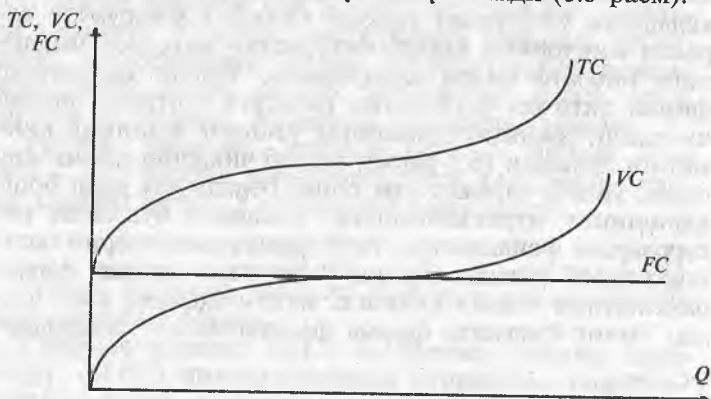
лиги, фирманинг мувозанат ҳолати ва келажақдаги истиқболи (ишлаб чиқаришни кенгайтириш, қисқартириш ёки тармоқдан чиқиш) белгиланади.

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

$$TC = FC + VC(Q), \quad (6)$$

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

Умумий харажатни баъзи ҳолларда TC ўрнига C билан ҳам белгилайди. График кўринишда умумий харажат чизиғи ўзгармас ва ўзгарувчан харажатлар чизиқларини қўшиш билан ҳосил қилинади (6.3-расм).



6.3-расм. Умумий харажатлар

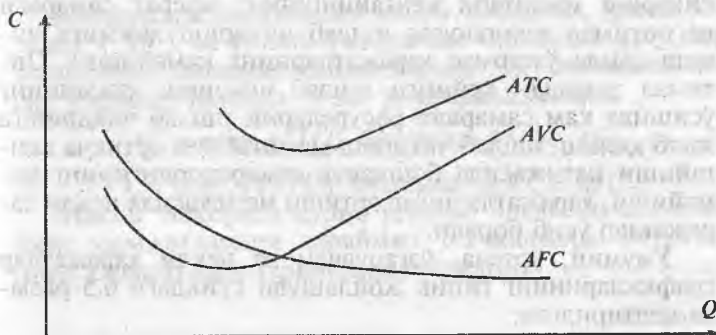
Ўртача умумий харажатларни умумий харажатни ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдорига бўлиш йўли билан аниқлаш мумкин:

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

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

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

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

6.4-р а с м. ATC , AFC ва AVC чизикларининг графикари

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 графикари бир-бирига нисбатан шундай жойлашганки, бошланишда чекли харажатлар камайиб боради (бу ерда асосий сабаб, ишлаб

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

$$AC = \min AC(Q) \text{ бўлганда } MC = AC,$$

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

Мисол. Юқорида кўриб ўтилган апельсин сотувчининг харажатларини қараймиз. 6.2-жадвалда сотувчининг харажатлари таркиби келтирилган.

6.2-жадвал

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

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

Таянч иборалар. Фирма, хусусий тадбиркорлик фирмаси, масъулияти чекланган ва чекланмаган жамиятлар, корпорация, қисқа ва узоқ муддатли оралиқлар, ички ва ташқи харажатлар, иқтисодий харажатлар, бухгалтер харажатлари, қайтарилмайдиган харажатлар, умумий, ўзгарувчан ва ўзгармас харажатлар, ўртача ва чекли харажатлар.

Такрорлаш учун саволлар

1. Бозор иқтисоди шароитида тадбиркорликнинг ташкилий шакллари айтиб ўтинг.

2. Фирмаларнинг қисқа ва узоқ муддатли оралиқдаги фаолияти нималар билан характерланади?
3. Фирманинг ички ва ташқи харажатларини изоҳлаб беринг.
4. Фирма харажатларининг графикдаги типик жойлашувини изоҳлаб беринг.
5. Уртача ва ўзгарувчан харажатлар чизиғи нима учун чекли харажат чизиғини ўзларининг минимал қийматларида кесиб ўтади?

— Со фазилати ўзини ҳаққонлик билан аниқлашди.
 — Ҳа, лекин бу ҳаққонлик билан аниқлашди.
 — Ҳа, лекин бу ҳаққонлик билан аниқлашди.
 — Ҳа, лекин бу ҳаққонлик билан аниқлашди.
 — Ҳа, лекин бу ҳаққонлик билан аниқлашди.

— Ҳа, лекин бу ҳаққонлик билан аниқлашди.
 — Ҳа, лекин бу ҳаққонлик билан аниқлашди.
 — Ҳа, лекин бу ҳаққонлик билан аниқлашди.
 — Ҳа, лекин бу ҳаққонлик билан аниқлашди.
 — Ҳа, лекин бу ҳаққонлик билан аниқлашди.

— Ҳа, лекин бу ҳаққонлик билан аниқлашди.
 — Ҳа, лекин бу ҳаққонлик билан аниқлашди.
 — Ҳа, лекин бу ҳаққонлик билан аниқлашди.
 — Ҳа, лекин бу ҳаққонлик билан аниқлашди.
 — Ҳа, лекин бу ҳаққонлик билан аниқлашди.

VII Б О Б. МУКАММАЛ РАҚОБАТЛАШГАН БОЗОРДА ФИРМА ҲАРАКАТИ

7.1. Қисқа муддатли ораликда рақобатлашувчи фирма фойдасини максималлаштириш ва унинг таклиф чизиги

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

- сотувчи ва харидорлар бозорда маҳсулот нархи қандай бўлса, шундай қабул қиладилар ва улар нархга таъсир қила олмайдилар;
- бозорга янги сотувчиларни кириши чекланмаган;
- сотувчилар биргаликда ҳаракат қилиш стратегиясини ишлаб чиқмайди.

Бундай шартлар бажариладиган бозор мукаммал рақобатлашган бозор, соф рақобатлашган ёки рақобатлашган бозор деб қаралади. Рақобатлашган бозорда ҳаракат қилаётган фирманинг рақобатлашувчи фирма деб қаралади. Бундан кейин рақобатлашувчи фирма тўғрисида гапирилганда, биз рақобатлашган бозорда ҳаракат қилаётган фирмани назарда тутамиз. Демак, рақобатлашган бозорда товар нархи бозорда талаб ва таклиф асосида шаклланади ва унга сотувчи ҳам харидор ҳам таъсир қила олмайди: $P = const$.

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

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

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

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

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

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

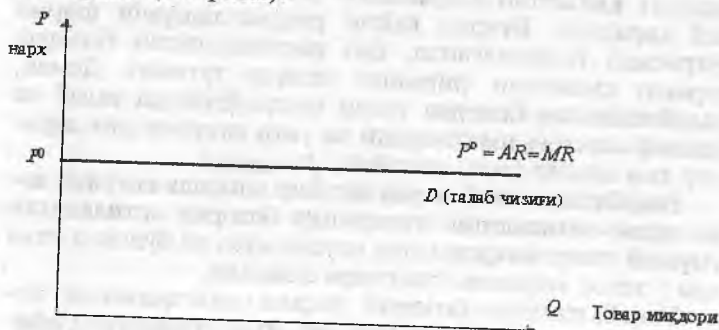
Ўртача даромад (AR) — сотилган бир бирлик маҳсулотга тўғри келадиган даромаддир, яъни:

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

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

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

Агар абсцисса ўқи бўйича маҳсулот миқдори Q ни ва ординат ўқи бўйича товар нархини жойлаштирсак, улар ўртасидаги боғлиқлик горизонтал ўқга нисбатан параллел чизиқ билан ифодаланади ва бу чизиқ рақобатлашган бозордаги маҳсулотга бўлган талаб чизиғини беради (7.1-расм).



7.1-р а с м. Рақобатлашган бозордаги нарх, ўртача ва чекли даромад

7.1-расмдан кўриниб турибдики, рақобатлашган бозордаги талабнинг нарх бўйича эластиклиги чексиздир $E_r^D = -\infty$, яъни абсолют эластик. Бу дегани, рақобатлашган бозорда бирор сотувчи ўз товари нархини кичик миқдорга оширса, у ўзининг барча харидорларидан ажралади, агар нархни кичик миқдорга камайтирса, у ўзига бозордаги барча харидорларни тортади.

Мисол. Рақобатлашган бозорда бир хил сифатли апельсин сотилмоқда. Сотувчининг умумий, ўртача ва чекли даромадларини ҳисоблаймиз. Ушбу ҳисоб-китоблар куйидаги 7.1-жадвалда келтирилган.

7.1-жадвал

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

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

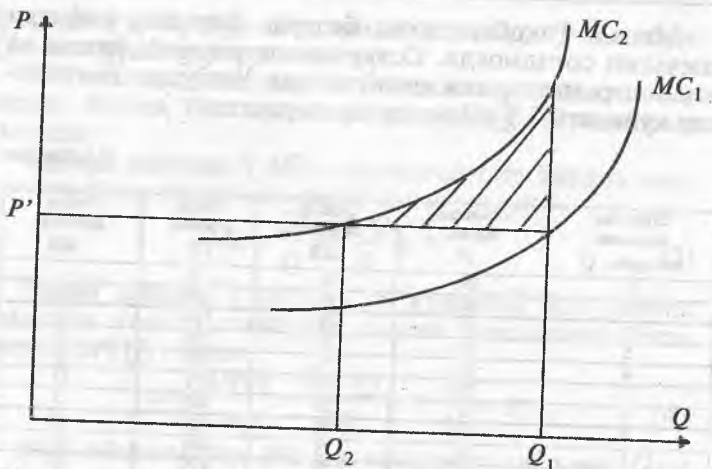
$$MR(5) = TR(5) - TR(4) = 375 - 300 = 75.$$

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

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

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

Фараз қилайлик, ишлаб чиқариш омилларидан бирининг нархи ошди дейлик. Омил нархининг ошиши чекли харажат MC_1 ни юқорига чапга MC_2 га силжитади. Нима учун деганда, ҳар бир ишлаб чиқариладиган маҳсулот харажати ошади. Фойдани янги чекли харажатда максималлаштирадиган ишлаб чиқариш



7.2-р а с м. Чекли харажатнинг ишлаб чиқариш ҳажмига боғлиқлиги

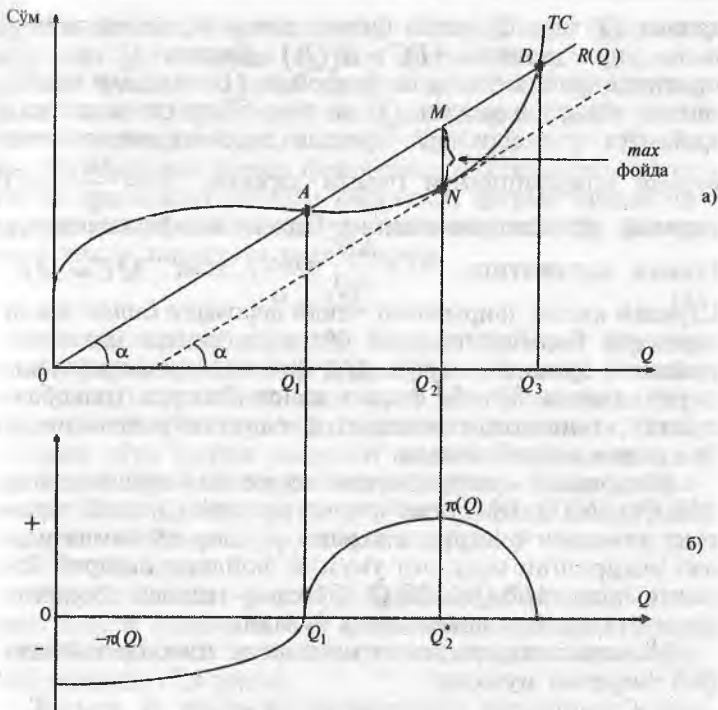
ҳажми Q_2 ни ташкил қилади, яъни Q_2 ҳажмда $P' = MC_2$.

Шундай қилиб, ишлаб чиқариш омили нархининг ошиши фирмани маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини қисқартиришга мажбур қилади. Агар фирма ишлаб чиқаришни Q_1 ҳажмда давом эттирганида штрихланган соҳага тенг бўлган зарарни кўрган бўлар эди. Штрихланган соҳа фирма фойдасининг йўқотилиши мумкин бўлган қисмини ифодалайди.

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

$$\pi(Q) = TR(Q) - TC(Q). \quad (1)$$

Агар абцисса ўқи бўйича ишлаб чиқариладиган маҳсулот ҳажмини, ордината ўқи бўйича — умумий даромадни жойлаштирсак, даромаднинг маҳсулот ҳажмига боғлиқлиги ($R(Q) = P \cdot Q$) координата бошидан чиқувчи нур билан ифодаланади. Умумий харажатлар эса ўзгармас ва ўзгарувчан харажатлар йигиндисидан ҳосил бўлади (7.3-расм).



7.3-р а с м. Қисқа муддатли ораликда фойдани максималлаштириш графиги

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

Ишлаб чиқариш ҳажми ошиб бориши билан фирманинг фойдаси мусбат бўлиб ошиб боради ва ишлаб чиқариш ҳажми Q_2 га тенг бўлганда даромад $TR(Q)$ билан умумий харажат $TC(Q)$ ўртасидаги фарқ максимал бўлади (7.3-расм бу MN). Демак, фойда ишлаб чиқариш ҳажми $Q = Q_2^*$ бўлганда максималлашади (7.3-б-расм). Ишлаб чиқариш ҳажми Q_2^* дан ошганда ($Q > Q_2^*$) умумий харажатларнинг ўсиши даромад ўсишига нисбатан устунроқ бўлгани учун фойда камайиб боради. Расмдан кўриниб турибдики, ишлаб чиқариш

ҳажми Q_1 гача бўлганда фирма зарар билан ишлайди, нима учун деганда ($TC > R(Q)$). Фирма Q_1 ва Q_2 оралиқда фойда олади ва бу фойда Q_2^* га қадар ошиб, ишлаб чиқариш ҳажми Q_2^* га тенг бўлганда максимал қийматга эришади. N нуқтада даромад чизигининг

бурчак коэффиценти (чекли даромад $MR = \frac{\Delta R}{\Delta Q} = tg\alpha$) умумий харажат чизигининг бурчак коэффицентига (чекли харажати $MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q} = tg\alpha$) тенг $MC = MR$.

Шундай қилиб, фирманинг чекли даромади билан чекли харажати бир-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 қисқартириши керак бўлади.

Максималлик шартини математик томондан келтириб чиқариш мумкин:

$$\pi(Q) = TR(Q) - TC(Q). \quad (2)$$

(2)-функция максимал қийматга эришади, қачонки ишлаб чиқариш ҳажмини кичик ΔQ миқдорга оширганимизда фойда ўзгармаса, яъни

$$\frac{\Delta \pi(Q)}{\Delta Q} = 0, \text{ бундан} \\ \frac{\Delta \pi(Q)}{\Delta Q} = \frac{\Delta R(Q)}{\Delta Q} - \frac{\Delta TC}{\Delta Q} = 0. \quad (3)$$

(3)- муносабатда

$$\frac{\Delta R(Q)}{\Delta Q} = MR \text{ ва } \frac{\Delta TC}{\Delta Q} = MC,$$

бўлгани учун фойдани максималлаштириш шартини қуйидагича ёзамиз:

$$MR(Q) = MC(Q). \quad (4)$$

Рақобатлашувчи фирманинг мувозанат ҳолати. Биз

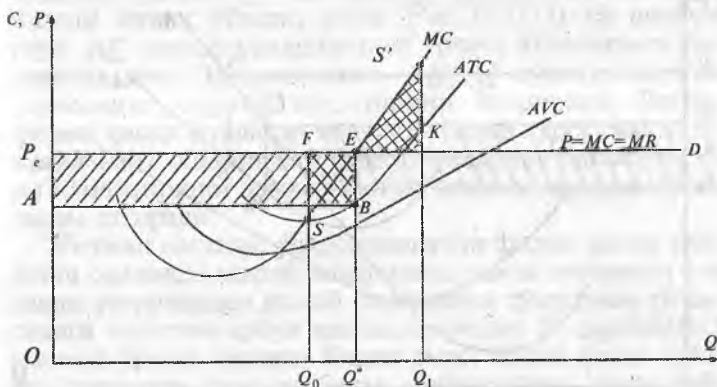
кўрган эдикки, рақобатлашган бозорда нарх бозор томонидан белгиланади ва унга фирма таъсир қила олмайди. Бундай бозорда ҳаракат қилаётган фирманинг талаб чизиги горизонтал чизиқдан иборат бўлиб, унинг чекли даромади нархга тенг, яъни $MR = P$. Демак, рақобатлашувчи фирма фойдасини максималлаштириш шarti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

$$P = MC. \quad (5)$$

(5)-шарт рақобатлашган бозорда фаолият кўрсатаётган фирма фойдасини максималлаштириш (мувозанат ҳолати) шarti дейилади, яъни рақобатлашувчи фирманинг чекли маҳсулот қoидасини ифодалайди. Ушбу қoидага кўра фирма маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини чекли харажат нархга тенг бўлгунга қадар ошириши мумкин. Демак, $MC < P$ бўлса, ишлаб чиқаришни ошириш мумкин ва бу ошириш $MC = P$ бўлгунча давом этиши керак.

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

Расмда E нуқта рақобатлашувчи фирманинг қисқа муддатли оралиқдаги мувозанат ҳолатини ифодалайди. Бу нуқтада $P = MC$ бўлиб, ушбу нуқтада фирма фой-



7.4-р а с м. Рақобатлашувчи фирманинг қисқа муддатли оралиқдаги харажатлари ва фойдаси

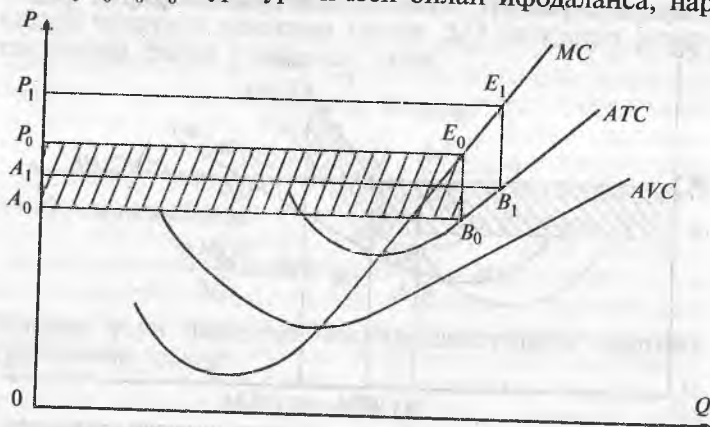
дани максималлаштирадиган ишлаб чиқариш ҳажми Q^* га эришади. Расмда умумий даромад ($TR-TC$) OP_eEQ^* тўртбурчак юзасига, умумий харажат $OABQ^*$ тўртбурчак юзасига тенг. Умумий максимал фойда ($\max\pi(Q) = TR-TC$) AP_eEB тўртбурчак юза билан ифодаланади ва бу юза куйидаги формула бўйича ҳисобланади:

$$\pi = (P - ATC) \cdot Q. \quad (6)$$

Ишлаб чиқариш ҳажми Q^* дан кичик бўлганда $Q_0 < Q^*$ чекли даромад чекли харажатдан юқори дерамак, ишлаб чиқариш ҳажмини ошириб қўшимча фойда олиш имконияти бор. Расмда икки карра штирланган SFE юза ишлаб чиқариш ҳажми Q_0 га камайгандаги йўқотилган фойдани ифодалайди. Ишлаб чиқариш ҳажми Q^* дан юқори бўлганда, яъни $Q_1 > Q^*$ да чекли харажатлар чекли даромаддан юқори. Бу ҳолда, ишлаб чиқариш ҳажмини қисқартириш умумий харажатларни қисқартиришга олиб келади. Расмдаги $ES'K$ учбурчак юзаси Q_1 миқдорда маҳсулот ишлаб чиқариш натижасида йўқотилган фойдани ифодалайди.

(6)-ифодадан келиб чиқиб хулоса қилиш мумкинки, нарх ўртача умумий харажатдан қанча юқори бўлса, фирманинг фойдаси шунча кўп бўлади. Буни куйидаги графикда кўриш мумкин (7.5-расм).

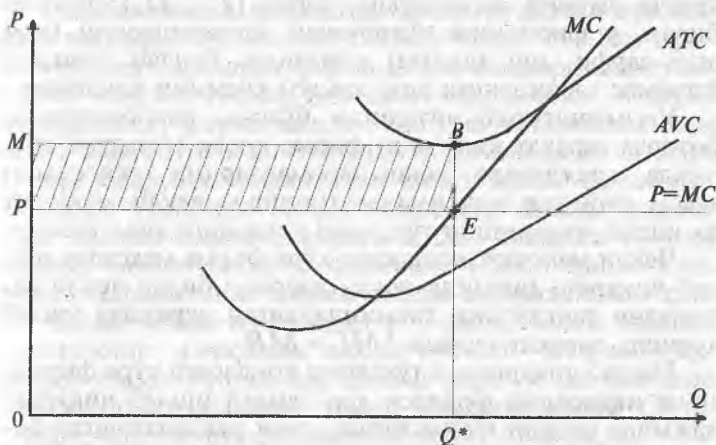
Расмда, бошланғич нарх P_0 бўлганда умумий фойда $P_0A_0B_0E_0$ тўртбурчак юзи билан ифодаланса, нарх



7.5-р а с м. Рақобатлашувчи фирма фойдаси

ошиб P бўлганда умумий фойда қиймати ҳам ошади ва P, A, B, E_1 тўртбурчак юзи билан ифодаланади.

Шуни ҳам эслатиш ўринлики, фирма қисқа муддатли оралиқда ҳар доим ҳам фойдани максималлаштиравермайди. Кўп ҳолларда ўзгармас харажатнинг ошиб кетиши умумий ўртача харажатни ошириб юборади (7.6-расм).



7.6-р а с м. Рақобатлашувчи фирманинг қисқа муддатли оралиқдаги йўқотишлари

Натижада, фойдани максималлаштирадиган ишлаб чиқариш ҳажми Q^* да нарх P ўртача умумий харажатдан кичик бўлади, яъни $P < ATC(Q)$ ва шунинг учун BE ишлаб чиқаришнинг ўртача йўқотишига (зарарига) тенг. Штрихланган $PEBM$ тўртбурчак юзи фирманинг умумий йўқотишини билдиради. Лекин, фирма қисқа муддатли оралиқда зарар кўрса ҳам келажакда нарх ошиши ёки ишлаб чиқариш харажатларини камайтириши эвазига фойда олиш мақсадида ишни давом эттиради.

Умуман олганда, рақобатлашувчи фирма қисқа муддатли оралиқда ишлаб чиқаришни давом эттириши ёки давом эттирмасдан ишлаб чиқаришни тўхтатиши тўғрисидаги қарорни қабул қилишда фирма ўз даромадини умумий ўртача харажат билан эмас, балки фақат ўртача ўзгарувчан харажат билан таққослайди. Нима учун деганда, ўзгармас харажатлар сарфланиб бўлинган ва

уларни фирмани ёпганда ҳам камайтириб бўлмайди. Шунинг учун ҳам нарх ўртача ўзгарувчан харажатдан юқори бўлиб, ўртача умумий харажатдан паст бўлганда фирма келажакда фойдага чиқиш мақсадида ишлаб чиқариш зарар ишласа ҳам ўз фаолиятини давом эттиради ва шу билан бирга умумий зарарни минималлаштиришга ҳаракат қилади. Нима учун деганда, бу нарх ўртача умумий харажатдан кичик ($P < AC$) бўлгани билан, у фирманинг ўзгарувчан харажатларини (хом ашё сарфи, иш ҳақини) қоплайди, бундан ташқари ўзгармас харажатнинг ҳам маълум қисмини қоплайди.

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

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

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



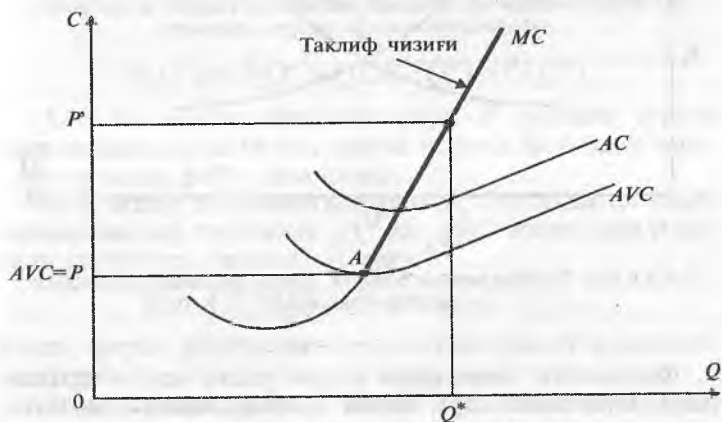
7.7-р а с м. Рақобатлашувчи фирманинг қисқа муддатли ораликдаги ҳаракат қилиш қоидалари

Юқоридаги қоидалар фирма учун умумий характерли эга. Фирма қайси бозорда фаолият кўрсатишидан қатъий назар ушбу қоидалар ўз кучини сақлайди.

7.7-расмда A нукта фирманинг зарарсиз ишлаш нуқтаси дейилади, бу нуқтада $P_e = ATC(Q)$ бўлиб, фирма зарар ҳам кўрмасдан, фойда ҳам олмасдан ишлашини ифодалайди.

Рақобатлашган фирманинг қисқа муддатли оралиқдаги таклифи. Фирманинг таклиф чизиғи ҳар бир мумкин бўлган нархларда фирма қанча миқдорда маҳсулот ишлаб чиқариб таклиф қилишини ифодалайди. Юқорида кўрдикки, фирма маҳсулот ишлаб чиқаришни нарх чекли харажатга тенг бўлгунга қадар оширади ва нарх ўртача ўзгарувчан харажатдан кичик бўлса, ишлаб чиқаришни тўхтатади (фирма ёпилади). Демак, фирманинг нолдан юқори ҳажмдаги ишлаб чиқариш ($Q > 0$) таклиф чизиғи чекли харажатнинг (MC) ўртача ўзгарувчан харажатнинг минимумидан юқорида ётган қисми билан устма-уст тушади (7.7-расм, чекли харажат чизиғининг A нуқтадан юқори қисми). AVC минимумидан юқори бўлган ҳар қандай нарх P' да фойдани максималлаштирадиган ишлаб чиқариш ҳажми Q' ни график орқали аниқлашимиз мумкин) (7.8-расм).

Рақобатлашган бозорда нархнинг ошиши бозордаги фирмаларни ишлаб чиқариш ҳажмини оширишга ундайди, шунинг учун ҳам рақобатлашган фирманинг



7.8-р а с м. Рақобатлашувчи фирманинг қисқа муддатли оралиқдаги таклиф чизиғи

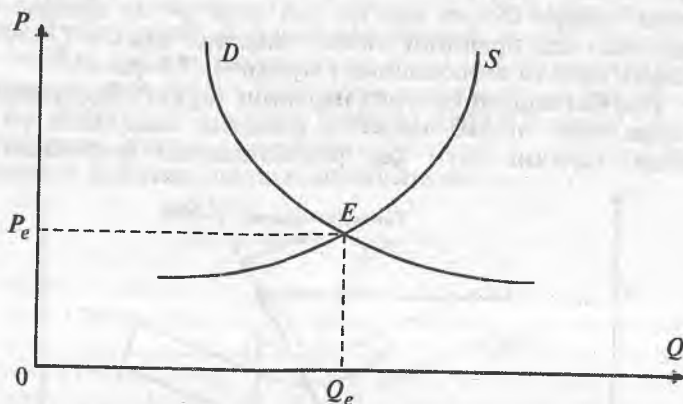
қисқа муддатли оралиқдаги таклиф чизиғи ўсувчи бўлади.

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

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

бу ерда S_1, S_2, \dots, S_n — фирмалар таклифи чизиқлари;
 S - тармоқ таклифи чизиғи.

Агар тармоқ маҳсулотига талабни D билан белгиласак, D билан S чизиқлари кесишган E нуқта тармоқнинг мувозанат нуқтасини беради ва кесишган нуқта E га мос келувчи нарх P_e тармоқ мувозанат нархи, Q_e эса тармоқ мувозанат товар ҳажми дейилади (7.9-расм).



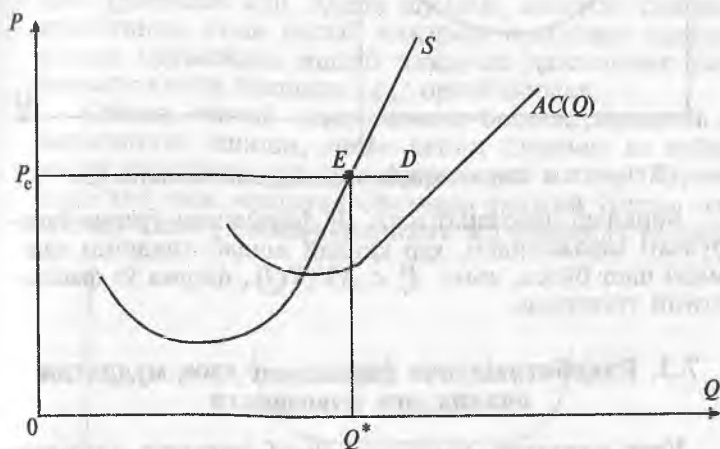
7.9-р а с м. Рақобатлашган бозорда, қисқа муддатли оралиқдаги тармоқ мувозанати

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

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

$$P_e > AC(Q), \quad (6)$$

фирма ўз фойдасини максималлаштиради (7.10-расм)



7.10-р а с м. Фирма фойдасини максималлаштириш шarti (E мувозанат нуқта), S корхона таклифи

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

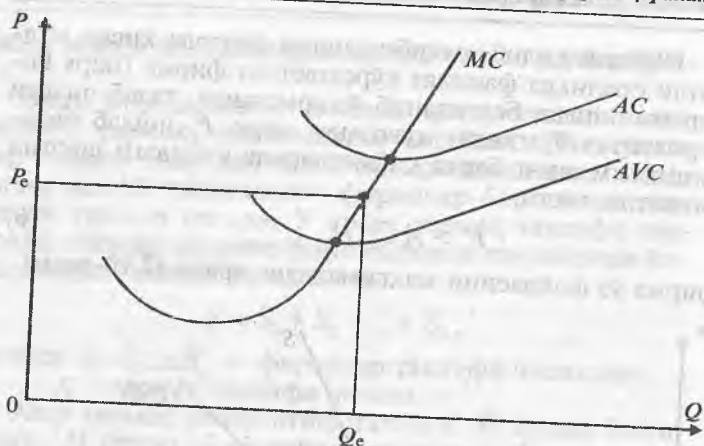
Агар бозордаги мувозанат нарх P_e умумий ўртача харажатдан юқори бўлса, фирма нормал фойдадан ташқари ортиқча фойда ҳам олади.

Агар бозор мувозанати нархи P_e бўлганда ва талаб чизиги таклиф чизигини AC ва AVC чизиқлари ўрта-сида кесиб ўтса, яъни (7.11-расм)

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

бўлса, фирма ўз йўқотишларини (зарарини) минималлаштиради.

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



7.11-р а с м. Фирма зарарини минималлаштирадиган ҳол

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

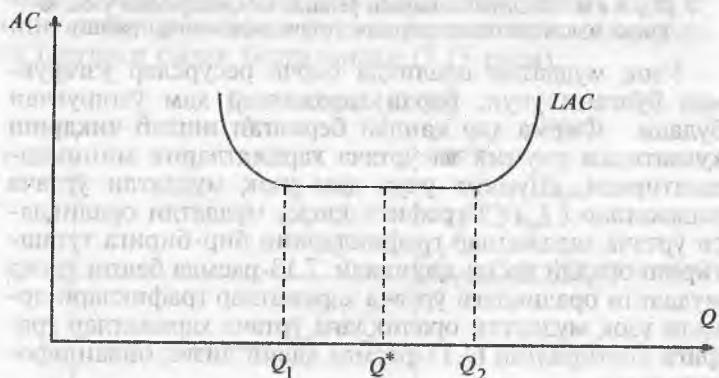
7.3. Рақобатлашувчи фирманинг узоқ муддатли ораликдаги мувозанати

Узоқ муддатли ораликда ишлаб чиқариш ҳажмини танлаш. Узоқ муддатли ораликда фирма фойдаланадиган барча омилларини ўзгартиради, шу жумладан ишлаб чиқариш қувватларини ҳам. Узоқ муддатли ораликда фирма ўз капитали ҳажмини ўзгартириши, яъни ишлаб чиқариш қувватини ўзгартириши мумкинлиги фирмага ишлаб чиқариш харажатларини камайтиришга имкон беради. Фирма ишлаб чиқариш харажатларининг қандай ўзгариши ишлаб чиқариш масштаби самарадорлигининг ўсиши, ўзгармаслиги ва камайиши билан аниқланади. Яна шуни эслатиб ўтиш керакки, фирманинг узоқ муддатли ораликдаги фаолиятини таҳлил қилганимизда унинг ўртача харажатлари муҳим аҳамият касб этади. Фараз қилайлик, фирманинг ишлаб чиқариш жараёнида барча ишлаб чиқариш ҳажмлари ўзгармас масштаб самарасига эга. Бунда ишлаб чиқариш омиллари сарфи икки баробар ошганда ишлаб чиқариш ҳажми ҳам икки баробарга ўсади. Демак,

ишлаб чиқариш ҳажми ошгани билан ўртача ишлаб чиқариш харажатлари ўзгармайди.

Энди фараз қилайлик, масштаб самараси ўсувчи бўлсин. Ишлаб чиқариш омилларидан фойдаланишни икки баробар оширганимизда, ишлаб чиқариш ҳажми икки баробардан кўпроққа ошади (масалан, уч баробарга ошириши мумкин). Бундай ҳолда ўртача ишлаб чиқариш харажатлари қисқаради, нима учун деганда, ишлаб чиқариш ҳажмининг ўсиш суръати, омиллар сарфи суръатидан кўп. Худди шундай, масштаб самараси пасайганда, яъни ишлаб чиқариш омиллари сарфини ўсиши суръатидан ишлаб чиқариш ҳажмининг ўсиш суръати кичик бўлганда AC ортиб боради.

Одатда, ишлаб чиқаришнинг бошида масштаб самарасининг ошиши, ундан кейин ўзгармас ва кейинчалик камайиши кўпгина фирмаларга хосдир. Шунинг учун ҳам узоқ муддатли оралиқда умумий ўртача харажатлар чизиғи ботиқ кўринишга эга бўлади (7.12-расм).



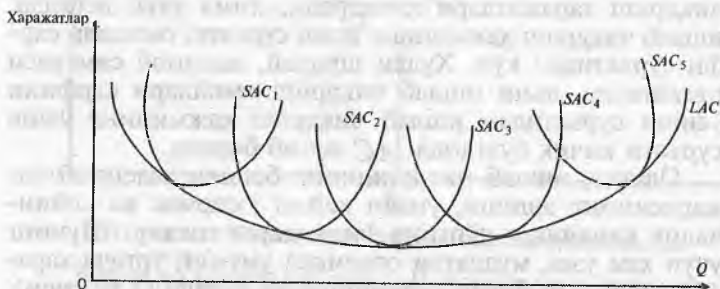
7.12-р а с м. Узоқ муддатли оралиқда ўртача харажатлар LAC графиги

Графикда Q^* дан чап томонда ётган қисмида масштаб самараси мусбат (ўсувчи), Q^* дан ўнг томонда ётган қисмида масштаб самараси манфий ва ниҳоят Q^* нинг кичик атрофида у ўзгармасдир (Q_1, Q_2 оралиқда). Ишлаб чиқариш ҳажми Q^* фирманинг узоқ муддатли оралиқдаги самарали размерини (куватини) ифодалайди.

Узоқ муддатли ўртача харажатлар (LAC) билан

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

Фараз қилайлик, фирма размерини (қувватини) танлаш бўйича беш хил вариант мавжуд. Ҳар қайси размердаги фирма учун қисқа муддатли ўртача харажатлар қуйидагича SAC_1 , SAC_2 , SAC_3 , SAC_4 , SAC_5 (7.13-расм).

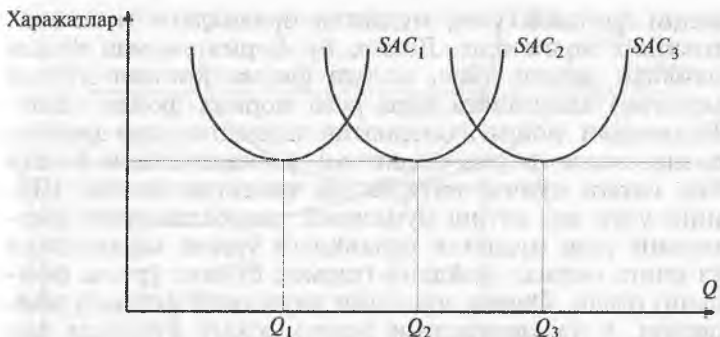


7.13-р а с м. Масштаб самараси ўсганда ва қисқарганда узок ва қисқа муддатли ораликлардаги ўртача харажатлар графиги

Узоқ муддатли ораликда барча ресурслар ўзгарувчан бўлгани учун, барча харажатлар ҳам ўзгарувчан бўлади. Фирма ҳар қандай берилган ишлаб чиқариш қувватидан умумий ва ўртача харажатларни минималлаштиради. Шунинг учун ҳам узок муддатли ўртача харажатлар (LAC) графиги қисқа муддатли ораликдаги ўртача харажатлар графигларини бир-бирига туташтириш орқали ҳосил қилинади. 7.13-расмда бешта қисқа муддатли ораликдаги ўртача харажатлар графиглари орқали узок муддатли ораликдаги ўртача харажатлар графиги келтирилган (7.13-расмда қалин чизиқ билан ифодаланган).

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

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

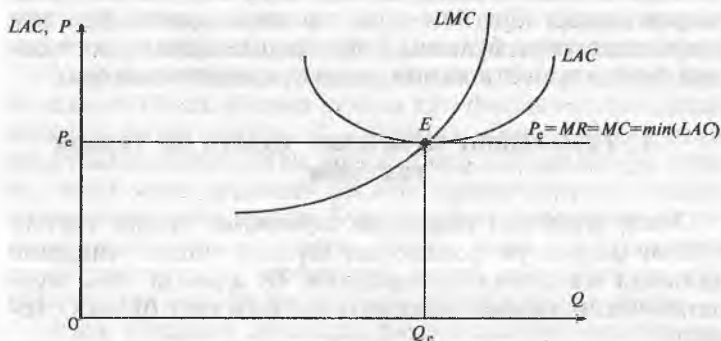


7.14-ра с м. Ишлаб чиқариш масштаби ўзгармас бўлганда узоқ муддатли ва қисқа муддатли оралиқдаги харажатлар графиги

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

Узоқ муддатли оралиқда тармоқ таркибидаги фирманинг мувозанат ҳолати бозорда шаклланган нарх P_e нинг ушбу фирманинг ўртача харажатлари минимумига тенглиги билан белгиланади (7.15-расм):

$$P_e = \min LAC(Q). \quad (1)$$



7.15-р а с м. Рақобатлашувчи фирманинг узоқ муддатли оралиқдаги мувозанат ҳолати (E -мувозанат нуқта)

Рақобатлашувчи фирма тармоққа қарашли бўлгани учун (1) шарт тармоқнинг ҳам узоқ муддатли оралиқдаги (рақобатлашган бозорда) мувозанат ҳолатини ифодалайди.

7.15-расмдан кўриш мумкинки, фирманинг иқти-

содий фойдаси узоқ муддатли ораликдаги мувозанат ҳолатида нолга тенг. Лекин, бу фирма умуман фойда олмайди дегани эмас, аслида фирма ўзининг қўйган (қўшган) капиталига кўра реал нормал фойда олади. Иқтисодий фойда альтернатив харажати ҳам ҳисобга олади, яъни фирма эгасининг ўз капиталини бошқа бир соҳага қўйиш натижасида оладиган фойда. Шунинг учун ҳам айтиш мумкинки, рақобатлашувчи фирманинг узоқ муддатли ораликдаги ўртача харажатлари ўз ичига нормал фойдани (тармоқ бўйича ўртача фойдани) олади. Фирма эгасининг иқтисодий фойдаси ноль дегани, у ўз капиталини бошқа соҳага қўйганда ҳам шу миқдорга тенг нормал фойдани олар эди, демак унинг альтернатив харажати нолга тенг. Агар фирма эгасининг альтернатив харажати нолдан юқори, яъни мусбат бўлса, у ўз капиталини ушбу тармоқдан олиб, бошқа иқтисодий фойда берадиган тармоққа қўйган бўлар эди.

Шундай қилиб, рақобатлашувчи фирманинг узоқ муддатли ўртача харажати нархга тенг бўлса ҳам (нолга тенг иқтисодий фойда олса ҳам), у ўз ишини (нормал фойда олгани учун) тўхтатмайди.

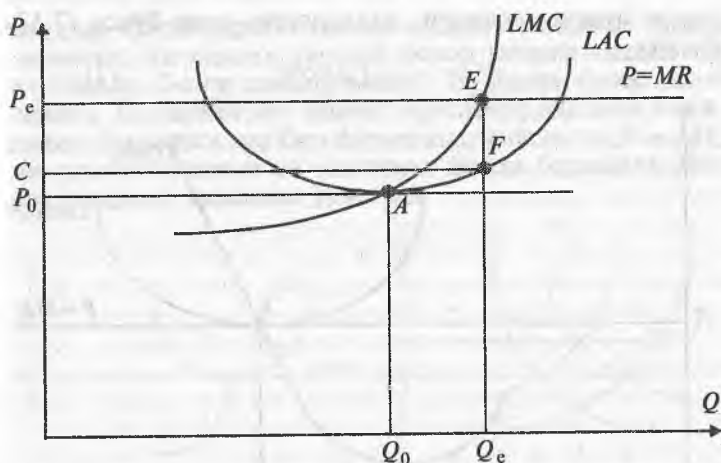
Рақобатлашган бозорда тармоққа кириш ва ундан чиқиш эркин бўлгани учун ва тармоқнинг ўзи ҳам рақобатлашувчи бўлгани учун фирмаларнинг иқтисодий фойдаси нолга яқинлашиш тенденциясига эга.

7.4. Тармоқнинг мувозанат ҳолати ва тармоқ таклифи

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

$$LMC = P_e = MR$$

Фирманинг фойдаси ишлаб чиқариш ҳажми Q_e га тенг бўлганда максимал бўлади ва у $P_e CFE$ тўртбурчак юзига тенг. Ишлаб чиқариш ҳажмиин Q_e дан ошириш ёки камайтириш фирманинг умумий фойдасини қисқартирди. Нима учун деганда, агар ишлаб чиқариш ҳажми Q_e дан кичик бўлса, ($Q < Q_e$) қўшимча ишлаб



7.16-р а с м. Узоқ муддатли ораликда рақобатлашувчи фирманинг ишлаб чиқариш ҳажмини танлаши

чиқарилган маҳсулотнинг чекли даромади чекли харажатдан кўп, демак ишлаб чиқаришни ошириш мақсадга мувофиқдир. Аммо ишлаб чиқариш ҳажмининг Q_e дан юқори бўлган ҳар қандай ҳажмида чекли харажат чекли даромаддан юқори, шунинг учун кўшимча ишлаб чиқарилган маҳсулот фойдани қисқартиради.

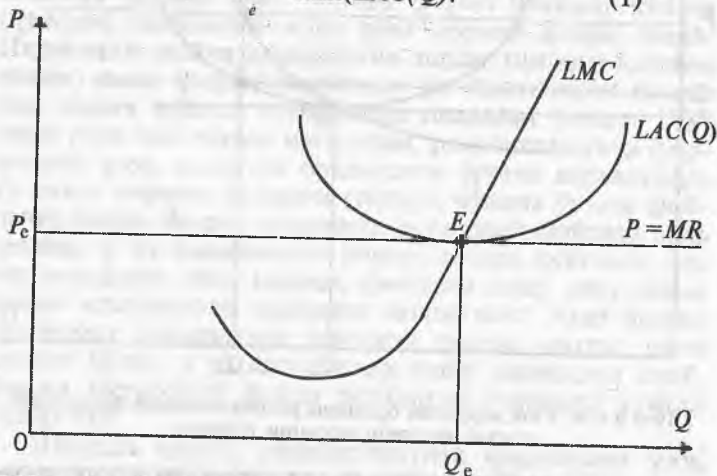
Умуман олганда кўриш мумкинки, бозор нархи қанча юқори бўлса, фирма шунча кўп фойда олади. Худди шундай бозор нархи P_0 бўлганда, фирма фойдасини максималлаштирадиган ишлаб чиқариш ҳажми Q_0 нуқта, яъни узоқ муддатли ўртача харажатларнинг минимуми билан аниқланади. Бундай ҳолда фирманинг иқтисодий фойдаси нолга тенг. Лекин, фирма, биз юқорида айтганимиздек, иқтисодий фойда нол бўлганда ҳам инвестиция қилган капиталига нормал фойда олади.

Узоқ муддатли ораликда, рақобатлашган бозорда нафақат фирма рақобатлашувчи бўлади, балки тармоқнинг ўзи ҳам рақобатлашувчи бўлади. Тармоқдан чиқиш ёки тармоққа кириш, фирмалар учун эркин бўлганлиги учун, фирмаларнинг иқтисодий фойдаси нолга яқинлашиш тенденциясига эга.

Шунинг учун ҳам, тармоқда узоқ муддатли мувозанат ҳолатига эришилади, қачонки маҳсулот нархи P_0 тармоқнинг типик вакили бўлган фирманинг узоқ муд-

датли ўртача харажати минимумига тенг бўлса (7.17-расм).

$$P_e = \min(LAC(Q)). \quad (1)$$



7.17-р а с м. Рақобатлашувчи фирманинг узоқ муддатли ораликдаги мувозанати, тармоқ мувозанати (E мувозанат нуқта)

Фирма нолга тенг иқтисодий фойда олганда, унда тармоқдан чиқиб кетишга ҳожат қолмайди, бошқа фирмалар ҳам тармоққа кириб келишдан манфаатдор эмас. Узоқ муддатли мувозанат ҳолат кўйидаги ўртача шарт бажарилганда содир бўлади. Биринчидан, тармоқдаги барча фирмалар ўз фойдаларини максималлаштиради. Иккинчидан, ҳамма фирмалар нолга тенг иқтисодий фойда олгани учун ҳар бир фирма тармоққа киришдан ва ундан чиқишдан манфаатдор эмас. Учинчидан, маҳсулотнинг нархи шундайки, бу нархда умумий таклиф (тармоқ таклифи) умумий истеъмол талабига тенг.

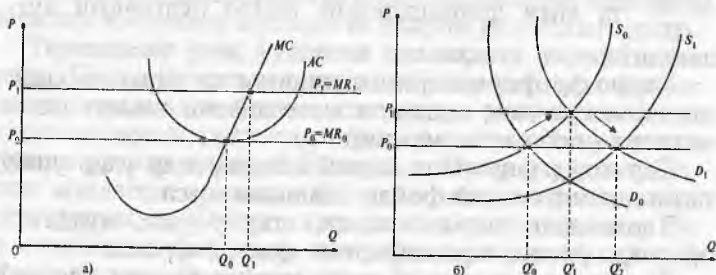
Энди фараз қилайлик, узоқ муддатли мувозанат ҳолатга эришилди дейлик:

$$P = P_0 = AC(Q_0) = \min AC(Q) = MC(Q_0) \quad (2)$$

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

Мувозанат ҳолатда типик фирманинг иқтисодий фойдаси нолга тенг. Бозор нархи P_0 мувозанат нарх сифатида тармоқ бўйича (умумий талаб умумий таклифга тенг бўлади) ўрнатилади (7.18-б-расм). Бу ерда

алоҳида фирмаларнинг қисқа муддатли таклиф чизиқларининг йиғиндиси умумий бозор таклиф чизиғи S_0 ни беради. Бозор таклиф чизиғи S_0 билан бозор талаб чизиғи D_0 тармоқ бозорининг мувозанат нарҳини аниқлайди. Бу нархга ҳар бир фирма мослашади ва $P = MC$ ни таъминлайдиган ва максимал фойда берадиган ишлаб чиқариш ҳажмини ўрнатади.



7.18-р а с м. Типик фирманинг узоқ муддатли мувозанати (а), узоқ муддатли оралиқда тармоқ мувозанатининг ўзгариши (б)

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

Янги мувозанат нархда фирма нолдан фарқли, мусбат иқтисодий фойда ола бошлайди ва у фойдани максималлаштириш учун ишлаб чиқариш ҳажмини Q_0 дан Q_1 га оширди. Лекин, ишлаб чиқариш ҳажмининг бундай ошиши қисқа муддатли оралиқдагина содир бўлади. Натижада тармоқ бўйича ишлаб чиқариш ҳам Q_0' дан Q_1' га ошади. Ўртача фирма фойдасининг ошиши маблағ кўювчиларни ўз ресурсларини бошқа тармоқдан ушбу тармоқга кўйишга ундайди, яъни тармоққа янги фирмалар кириб кела бошлайди. Янги фирмаларнинг тармоққа кириши бозор таклифи S_0 ҳолат-

дан S_1 ҳолатга ўтиб, янги мувозанат нарх P_1 олдинги даражаси P_0 га тенг бўлгунга қадар давом этади.

Натижада тармоқ ўртача фирмасининг оптимал ишлаб чиқариш ҳажми Q_0 га тенг бўлиб, унинг иқтисодий фойдаси яна нолга тенг бўлади ва тармоққа янги фирмаларнинг кириб келиши тўхтайди. Тармоқ ишлаб чиқариш ҳажмининг Q_0' да Q_2 ўсиши тармоқда $\frac{Q_2 - Q_0'}{Q_0'}$ та янги фирмаларнинг пайдо бўлганини англатади.

Тармоққа фирмаларнинг кириши ва ундан чиқишни тармоқда узоқ муддатли мувозанатни таъминловчи механизм деб қараш мумкин.

Тармоққа фирмалар кириб келади, агар улар ушбу тармоқда иқтисодий фойда олишини сезса.

Тармоқдан фирма чиқади, агар у узоқ муддатли оралиқда ўртача харажатларини қоплай олмаса.

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

Умуман олганда узоқ муддатли мувозанат ҳолатга эришиш жуда кўп вақт талаб қилади, лекин қисқа муддатли оралиқда фирма катта фойда олиши ҳам мумкин ёки катта зарар кўриши ҳам мумкин. Бирор бир маҳсулот турини ишлаб чиқаришда биринчи бўлган фирма ундан кейин шу иш билан шуғулланган фирмага кўра кўпроқ қисқа муддатли фойда олиши мумкин. Худди шундай зарар билан ишлаётган тармоқдан биринчи бўлиб чиққан фирма инвестицияларининг анча маблағини иқтисод қилиб қолиши мумкин. Узоқ муддатли мувозанатлик концепцияси фирмани қандай ва қайси томонга қараб ҳаракат қилишини кўрсатиб беради. Узоқ муддатли оралиқда айрим фирмалар ҳақиқий мусбат фойда олиши мумкин. Масалан, бирор фирма бошқа фирмаларга нисбатан камроқ харажат сарфлаб маҳсулот ишлаб чиқаришни таъминлайдиган патентга ёки янги ғояга эга дейлик. Бундай ҳолда бу фирма узоқ муддатли оралиқда мусбат ҳақиқий фойда олиши мумкин. Бошқа фирмалар ишлаб чиқариш харажатларини камайтиришни таъминлайдиган ушбу патентни ёки ғояни олмагунча маҳсулотни ишлаб чиқариш билан шуғулланмайди (тармоққа кирмайди).

Агар фирмалар ушбу патентдан фойдаланиш

ҳуқуқини сотиб олишса, фирмаларнинг иқтисодий фойдаси нолга тенг бўлади.

Мусбат ҳақиқий фойда тармоқда ҳаракат қилаётган фирманинг қимматбаҳо активга, янги технологияга ёки яхши тажрибага эга эканлигидан далолат беради. Бундай ҳолда бошқа фирмалар тармоққа киришга журъат қилолмайди.

Мусбат иқтисодий фойда инвестицияларни тармоққа киришга имконият яратади ва уларни рағбатлантиради.

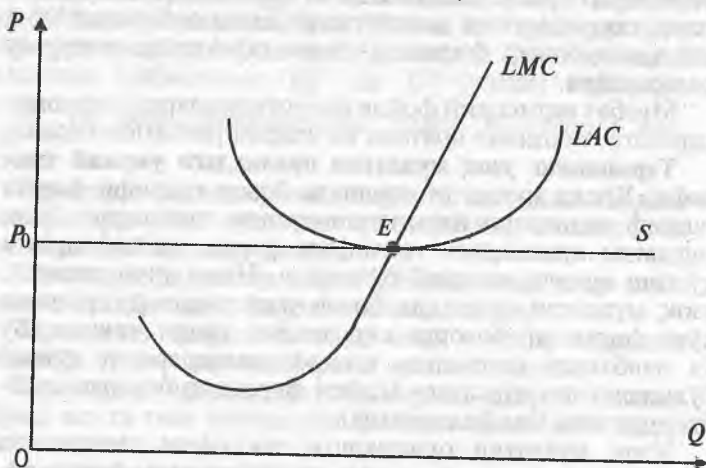
Тармоқнинг узоқ муддатли оралиқдаги умумий таклифи. Қисқа муддатли оралиқда бозор таклифи фирма таклиф чизиклари йиғиндиси орқали топилади. Узоқ муддатли оралиқдаги таклифни фирма таклифларини кўшиш орқали аниқлаб бўлмайди. Нима учун деганда, узоқ муддатли оралиқда бозор нархининг ўзгаришига кўра фирмалар бозорга киради ёки ундан чиқади. Бу ўз навбатида фирмалар таклиф чизикларини кўшиб бўлмаслигини кўрсатади (қайси фирмалар бозорда қолаётганлигини биз билмаймиз).

Узоқ муддатли оралиқдаги таклифни аниқлашда ишлаб чиқариш ҳажмининг кенгайишини фақат ресурслардан фойдаланишнинг кенгайиши ҳисобидан бўлади, деб фараз қилинади. Ихтиро ва технологиянинг ишлаб чиқаришга таъсири ўзгармас деб қабул қилинади.

Узоқ муддатли оралиқдаги умумий таклифнинг шакли тармоқда ишлаб чиқариш ҳажми ўсишининг ёки камайишининг фойдаланиладиган ишлаб чиқариш омиллари нархига таъсири даражасига боғлиқдир. Шунинг учун ҳам уч турдаги тармоқ хўжалиги қаралади: харажатлари ўзгармас, ўсувчи ва камаювчи тармоқлар.

Харажатлари ўзгармас бўлган тармоқ. Тармоқда ишлаб чиқариш ҳажмининг ўсиши фойдаланиладиган ресурсларнинг нархига таъсир қилмаса, биз юқорида кўрдикки тармоқнинг кенгайиши ва қисқариши мувозанат нарх P_0 га таъсир қилмайди. Бирор сабаб билан (масалан, истеъмолчи дидининг ўзгариши) талаб ошганда маҳсулот нархи ошади ва типик фирма мусбат иқтисодий фойда ола бошлайди. Бу фойда бошқа фирмаларни ушбу тармоққа кириб келишига сабаб бўлади. Бошқа фирмаларнинг кириб келиши таклифни оширади, натижада ошган нарх ўзининг олдинги мувозанат ҳолати P_0 га қайтади. Бундан келиб чиқадики, харажатлари ўзгар-

мас бўлган тармоқнинг узоқ муддатли оралиқдаги таклиф чизиғи нарх узоқ муддатли ўртача ишлаб чиқариш харажатларини минимумига тенг бўлганда горизонтал чизиқдан иборат бўлади (7.19-расм).



7.19-р а с м. Ўзгармас харажатли тармоқнинг узоқ муддатли оралиқдаги таклиф чизиғи

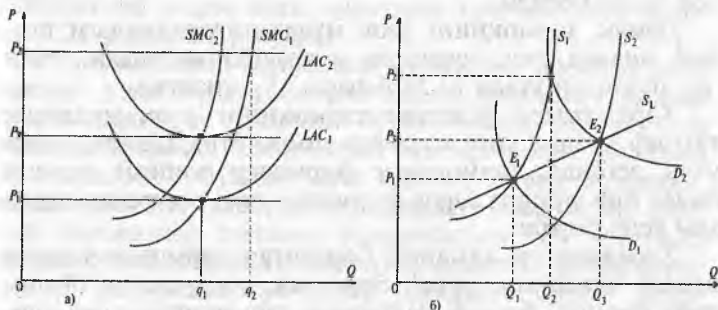
Нарх мувозанат нарх P_0 дан юқори бўлса иқтисодий фойда мусбат бўлади ва бозорга янги фирмалар кириб қисқа муддатли таклифни оширади ва бу нархни олдинги мувозанат ҳолатига қайтаради. Ўзгармас харажатга эга тармоқнинг узоқ муддатли ўртача харажатлар чизиғи горизонтал бўлади.

Масалан, малакасиш ишчи кучига талаб ошгани билан унинг нархи одатда ўзгармайди.

Харажатлари ўсаётган тармоқ. Харажатлари ўсувчи тармоқда, тармоқ кенгайиши билан бирга бир қатор ёки барча омилларга талаб ошди ва бу омилларнинг нархи ҳам ошади. Бу ерда мисол тариқасида малакали ишчи кучини келтириш мумкин. Ёки ерга солинадиган ўғитлар нархи ошса, ерга ўғитнинг солиниши бир томондан маҳсулот ишлаб чиқаришни оширади ва шу билан бирга ернинг қиймати ҳам ошади. Фараз қилайлик, тармоқ узоқ муддатли мувозанат ҳолатда бўлсин (E нуқта) (7.20-б-расм). Талаб чизиғи D_1 дан D_2 ҳолатга силжиганда (қисқа муддатли оралиқда) маҳсу-

лот нархи P_1 дан P_2 га ўсади, ишлаб чиқариш ҳажми эса Q_1 дан Q_2 га.

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



7.20-р а с м. Харажатлари ўсувчи тармоқнинг узоқ муддатли оралиқдаги таклифи чизиги

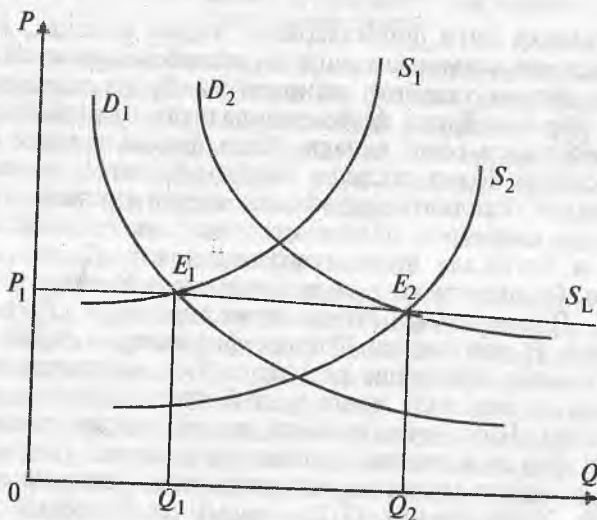
Тармоққа янги фирмаларнинг кириб келиши, ишлаб чиқариш ҳажмининг ошиши, ишлаб чиқариш омилларига бўлган талабни оширади ва бу ўз навбатида баъзи бир ёки барча фойдаланиладиган омиллар нархини ошишига олиб келади. Янги фирмаларнинг кириб келиши бозор таклифи чизиги S_1 ни S_2 ҳолатга (илгаридай бошланғич мувозанат нархигача эмас, балки ундан юқорироқ бўлган мувозанат ҳолатга) силжити ва натижада янги мувозанат ҳолат E_2 вужудга келади, бу ҳолатга янги мувозанат нарх P_3 тўғри келади ва P_1 дан юқори. Янги мувозанат нарх P_3 нинг олдинги P_1 дан юқори бўлиши фирмаларни ўсган харажатларини қоплайди ва уларга узоқ муддатли оралиқдаги мувозанатда нолга тенг фойдани олишни таъминлайди. Нима учун деганда, ишлаб чиқариш омилларига бўлган нархнинг ошиши фирманинг узоқ муддатли ва қисқа муддатли харажатларини ўсишига олиб келади. Ушбу вазият (7.20-а-расм) да ўз ифодасини топган. Бу ерда узоқ муддатли ўртача харажатлар юқorigа яъни LAC_1 дан LAC_2 га силжийди, чекли қисқа

муддатли харажатлар чапга, SMC_1 ҳолатдан SMC_2 ҳолатга силжийди. Янги узоқ муддатли ўртача харажатлар минимуми янги мувозанат нарх P_3 га тенг бўлади. Бу ерда ҳам ўзгармас харажатли тармоқ каби бошланғич талаб ошиш ҳисобидан олинган қисқа муддатли юқори фойда узоқ муддатли оралиқда фирма ишлаб чиқариш ҳажмини ошириб борган сари йўқолиб боради, ишлаб чиқариш омилларига бўлган харажат эса ортиб боради.

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

Харажатлари ўсаётган тармоқнинг узоқ муддатли таклиф чизиғи унга юқорига томон ётиқ бўлади, нима учун деганда, тармоқдаги фирмалар сонини ошиши билан бир қаторда барча фирмалар учун ресурслар нархи ҳам ўсиб боради.

Харажатлари камайиб борадиган тармоқда тармоқ ишлаб чиқариши ортиб борганда, ресурсларга бўлган нарх пасайиб боради. Натижада тармоқнинг узоқ муддатли оралиқдаги таклиф чизиғи унга пастга томон ётиқ бўлади (7.21-расм).

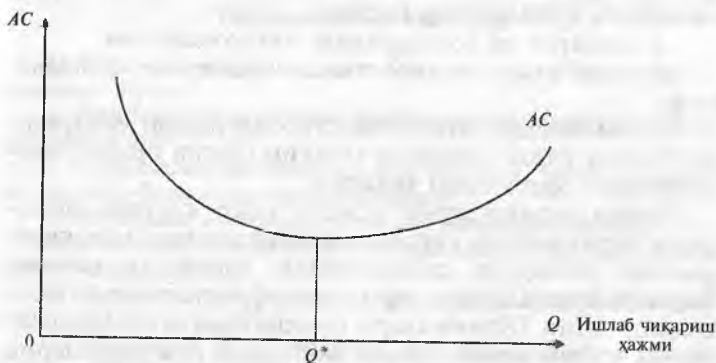


7.21-р а с м. Харажатлари камайувчи тармоқнинг узоқ муддатли таклиф чизиғи

Тармоқ кенгайганда, унинг харажатларни камайитириш имконияти ҳам кенг бўлади. Масалан, йирик тармоқда транспорт тизимини самарали ташкил қилиш эвазига харажатлар камайиши мумкин, йирик тармоқда ресурслардан ҳам оптимал фойдаланиш имконияти туғилади (масштаб самараси) бу ҳам пировардда маҳсулот нархини пасайтиришга олиб келиши мумкин. Ўртача харажатнинг ва товар нархининг пасайиши кенгаётган тармоқни янги мувозанат нуқтага олиб келади (7.21-расмда E_2 нуқта).

Умумлаштириб таъкидлаш мумкинки, алоҳида фирманинг узоқ муддатли ораликдаги мувозанат ҳолати ўртача харажати минимал бўлиб, нолга тенг бўлган иқтисодий фойда олиш билан тавсифланади. Бу, яъни $P_E = \min(AC)$ бўлиши яна шундан дарак берадики, истеъмолчи ўзи талаб қилган ҳажмдаги маҳсулотни мавжуд харажатлар имкони даражасидаги энг минимал нархда сотиб олади. Бундан хулоса қилиб айтиш мумкинки, рақобатлашган бозор самарали ишлаб чиқариши таъминлайди.

Фирманинг самарали размери. Фирманинг узоқ муддатли ораликда мувозанат ҳолатда бўлгандаги самарали размери, унинг узоқ муддатли ўртача харажати чизигининг шакли билан белгиланади. Одатда, узоқ муддатли ўртача харажат чизиги сифатида горизонтал ботик чизиқ қаралади (7.22-расм), яъни ўртача харажат дастлаб Q миқдордаги ишлаб чиқариш ҳажмигача камайиб боради.



7.22-р а с м. Узоқ муддатли ўртача харажатлар чизиги

7.22-расмдан кўриниб турибдики, Q^* нуқтадан чап томонда ишлаб чиқариш мусбат масштаб самарасига эга (ишлаб чиқариш ҳажми ўсиб борганда узоқ муддатли ўртача харажат камайиб боради), ўнг томонда эса -манфий масштаб самарасига эга, яъни ишлаб чиқариш ҳажмининг ўсиши узоқ муддатли ўртача харажатнинг ўсиши билан боғлиқ. Q^* ҳажмдаги ишлаб чиқариш фирманинг самарали размери ҳисобланади. Демак, фирманинг узоқ муддатли оралиқдаги самарали размери унинг ўртача харажати минимуми билан белгиланади.

Масалан, бирор фирманинг ўртача харажат функцияси қуйидагича берилган бўлсин:

$$AC = Q^2 - 100 \cdot Q + 300.$$

Фирманинг самарали размерини топиш учун ўртача харажатнинг минимал қийматида бўлишини таъминловчи ишлаб чиқариш ҳажми Q ни аниқлаймиз:

$$\frac{d(AC)}{dQ} = 2 \cdot Q - 100.$$

$$2 \cdot Q = 100, \quad Q^* = 50.$$

Фирманинг самарали размери 50 бирлик маҳсулотга тенг.

Узоқ муддатли оралиқда фирманинг маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини ошириши билан боғлиқ бўлган ўртача харажатларнинг камайишига таъсир қилувчи омилларга қуйидагилар киради:

- меҳнатни ва бошқаришни ихтисослашуви;
- капиталдан, технологиядан самарали фойдаланиш;
- хом ашёдан асосий маҳсулотни ишлаб чиқаришдан бошқа ундан олиниши мумкин бўлган оралиқ маҳсулотларни ҳам ишлаб чиқариш.

Ўртача харажатларни ўсишга олиб келувчи омилларга йириклашган корхонани бошқаришни мураккаблашуви, бошқарув самарасининг пасайиши киради. Корхона йириклашган сари унинг фаолиятини назорат қилиш, унинг бўлинмалари фаолиятини мувофиқлаштириш қийинлашиб боради ва бундай камчиликларни бартараф қилиш ортиқча харажатларга олиб келади.

Мисол. Фирма будильник соат ишлаб чиқаради ва

рақобатлашган бозорда ҳаракат қилади. Умумий харажатлар функцияси куйидагича:

$$TC = 60 + Q^2,$$

бу ерда Q — ишлаб чиқариш ҳажми.

Чекли харажат $MC = 2 \cdot Q$ ва ўзгармас харажат $FC = 60$.

а) Будильник соат нархи 80 сўм бўлса, фирма фойдани максималлаштириш учун қанча соат ишлаб чиқариши керак?

б) Олинган фойда қанча бўлади?

Ечиш. а) Рақобатлашган бозорда ҳаракат қилаётган фирма фойдасини максималлаштирувчи шартдан фойдаланамиз:

$MC = P$ ёки $2 \cdot Q = 80$, $Q = 40$ та будильник соат.

Демак, максимал фойда олиш учун фирма 40 дона будильник соат ишлаб чиқариши керак.

б) Олинган фойда π ни куйидагича аниқлаймиз:

$$\pi = TR - TC = P \cdot Q - TC = 80 \cdot 40 - [60 + (40)^2] = 3200 - 1660 = 1540 \text{ сўм.}$$

Таянч иборалар. Мукаммал рақобатлашган бозор, умумий, чекли ва ўртача даромадлар, фирма фойдаси, фирманинг мувозанат ҳолати, фирманинг зарарсиз ишлаш нуқтаси, фирманинг ёпилиш нуқтаси, фирманинг қисқа ва узоқ муддатли оралиқдаги таклифи, узоқ муддатли оралиқда фирма мувозанати, фирманинг самарали размери.

Такрорлаш учун саволлар

1. Мукаммал рақобатлашган бозорнинг асосий шартларини кўрсатиб беринг.
2. Рақобатлашган бозорда фирманинг талаб чизиғи қандай кўринишга эга?
3. Рақобатлашган бозорда чекли даромад, чекли харажат ва нарх бир-бири билан қандай боғланган?
4. Фирманинг мувозанат ҳолатини таърифлаб беринг.
5. Фирманинг қисқа муддатли оралиқдаги таклиф чизиғи қандай аниқланади?
6. Фирманинг узоқ муддатли оралиқдаги мувозанат ҳолати нима билан белгиланади?
7. Фирманинг узоқ муддатли оралиқдаги таклиф чизиғи нималар билан белгиланади?

VIII Б О Б. НОАНИҚЛИК ВА ТАВАККАЛЧИЛИК

8.1. Ноаниқлик шароитида танлаш

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

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

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

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

эҳтимоли $\frac{1}{2}$ га тенглиги ёки ўйнайдиган олти қиррали тошнинг олтига рақамидан биттасини тушиши эҳтимолининг $\frac{1}{6}$ га тенглиги мисол бўлиши мумкин.

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

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

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

Кутиладиган миқдор $E(X)$ — бу мумкин бўлган барча натижаларнинг ўртача ўлчанган қийматлари. Бу ерда ҳар бир натижанинг эҳтимоли ушбу мос қийматларнинг такрорланиш частотаси ёки ўлчови.

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

бу ерда x_i - мумкин бўлган натижа;

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

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

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

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

Масалан, сизни ишга жойлашишингиз учун икки вариант мавжуд. Биринчиси, хусусий корхонада ишлаш бўлса, иккинчиси — давлат корхонасида. Хусусий корхонада ишласангиз даромадингиз, корхона муваффақиятли ишласа бир ойлик иш ҳақингиз 6000 сўмни, муваффақиятсизроқ ишласа, айтайлик 3000 сўмни ташкил қилсин. Давлат корхонасида ишласангиз иш ҳақи 4510 сўм, корхона тўлиқ ишламаганда бериладиган иш ҳақи — 3510 сўм. Хусусий корхонанинг муваффақиятли ва муваффақиятсизлик эҳтимоллари бир хил бўлиб, 0,5 га, давлат корхонасиники мос равишда 0,99 ва 0,01 га тенг дейлик. Қуйидаги 8.1-жадвалда мумкин бўлган натижалар ва уларнинг эҳтимоли келтирилган.

8.1-жадвал

Иш жойлари вариантларидаги даромад

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

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

$$0,5 \cdot (6000 \text{ сўм}) + 0,5 \cdot (3000 \text{ сўм}) = 0,99 \cdot (4510 \text{ сўм}) + 0,01 \cdot (3510 \text{ сўм}) = 4500 \text{ сўм.}$$

Лекин, иккала иш жойи учун ҳам мумкин бўлган натижаларнинг ўзгарувчанлиги ҳар хил. Ушбу ўзгарув-

чанликка кўра таваккалчиликни таҳлил қилиш ва унинг катта ёки кичиклиги тўғрисида гапириш мумкин. Бундай мезонга кўра, ҳақиқий натижа билан кутиладиган натижа ўртасидаги фарқ (у мусбат ёки манфий бўлишидан қатъий назар) қанча катта бўлса, бундай четланиш шунча катта таваккалчилик билан боғлиқ эканлигидан дарак беради.

Куйидаги 8.2-жадвалда иккита иш жойи учун ҳақиқий натижаларнинг кутиладиган натижалардан четланиши келтирилган.

8.2-жадвал

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

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

Энди ҳар бир иш жойи учун ўртача четланишни ҳисоблаймиз.

Биринчи иш жойи учун:

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

Иккинчи иш жойи учун:

Ўртача четланиш = $0,99 \cdot (10 \text{ сўм}) + 0,01 \cdot (990 \text{ сўм}) = 9,9 + 9,9 = 19,8 \text{ сўм}$.

Демак, биринчи иш жойидаги таваккалчилик, яъни кутиладиган йўқотиш, иккинчи иш жойидагига қараганда кўпроқ. Нима учун деганда, биринчи иш жойидаги ўртача четланиш 1500 сўм, иккинчи иш жойидаги ўртача четланиш 19,8 сўмдан анча кўп.

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

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

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

Стандарт четланиш (ўртача квадратик четланиш ҳам

дейилади), бу дисперсиядан олинган квадрат илдизга тенг, яъни

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

σ -стандарт четланиш.

Биринчи иш жойи учун: дисперсия:

$$\begin{aligned}\sigma_1^2 &= 0,5(6000-4500)^2 + 0,5(3000-4500)^2 = \\ &= 0,5 \cdot 22500000 + 0,5 \cdot 2250000 = 2250000.\end{aligned}$$

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

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

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

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

8.2. Таваккалчиликка бўлган муносабат

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

Қуйидаги 8.3-жадвалда янги даромаднинг натижалари келтирилган.

8.3-жадвал

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

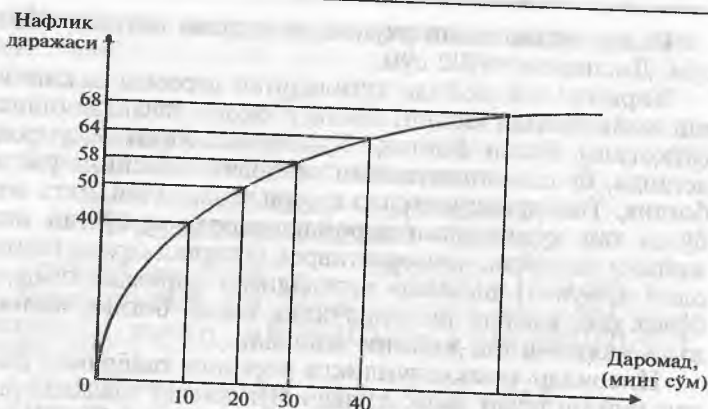
Биринчи иш жойи учун: кутиладиган даромад=4700 сўм. Дисперсия=2250000 сўм.

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

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

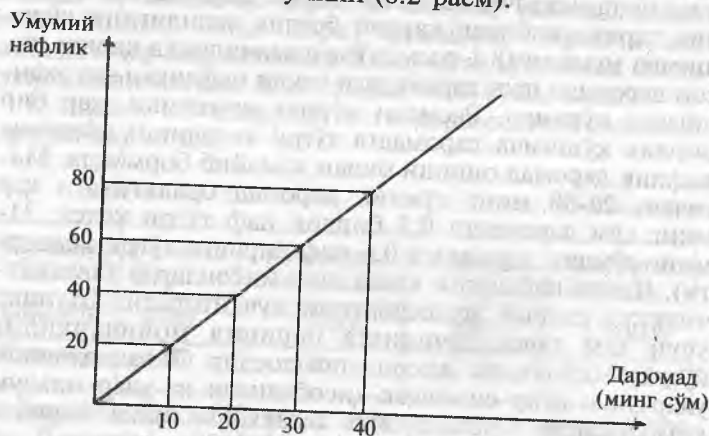
Инсонлар таваккалчиликка боришга тайёрлиги билан бир-биридан фарқ қилади. Инсонлар таваккалчиликка боришга тайёрлиги бўйича уч турга бўлинади: таваккалчиликка боришга мойил инсонлар, таваккалчиликка боришга қарши, яъни мойил эмас ва таваккалчиликка бефарқ қарайдиган инсонлар.

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



8.1-р а с м. Таваккалчиликка мойил бўлмаган ҳолат

Таваккалчиликка бепарқ қарайдиган инсон шундай инсон ҳисобланадики, кутиладиган даромад берилганда, у кафолатланган натижа билан таваккалчилик билан боғлиқ натижаларни танлашга бепарқ қарайди. Таваккалчиликка нейтрал қарайдиган инсон учун ўртача фойда муҳим ҳисобланади. Ўртача қийматга нисбатан чекланишлар бир-бири билан қисқариб, умумий четланишлар нолга тенг бўлгани учун ҳам ушбу четланишлар уни қизиқтирмайди. Таваккалчиликка бепарқлик координата бошидан чиқадиган тўғри чизиқ сифатида ифодаланиши мумкин (8.2-расм).

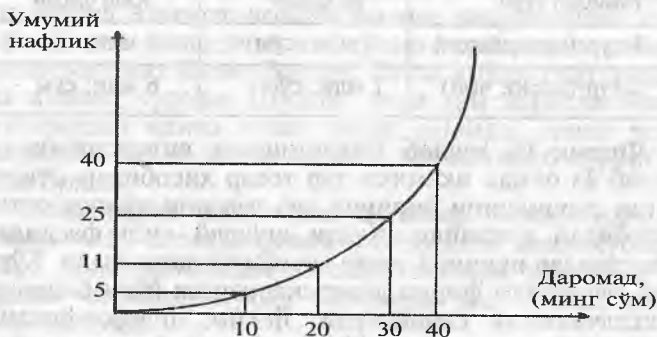


8.2-р а с м. Таваккалчиликка бепарқлик

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

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

Таваккалчиликка қизиқадиган инсон ундан баҳра олади. Бундай турдаги инсонларга ўз тақдирини синаб кўришдан баҳраманд бўлиш учун барқарор даромаддан воз кеча оладиган инсонлар киради. Улар ютиш эҳтимолига юқори баҳо бериб юборадилар. Таваккалчиликка мойиллик графиги кескин сурьатда ортиб бораётган парабола графиги орқали ифодаланиши мумкин (8.3-расм).



8.3-р а с м. Таваккалчиликка мойиллик

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

8.3. Таваккалчиликни (йўқотишларни) пасайтириш

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

Диверсификация усулида таваккалчилик бир неча товарларга тақсимланади, яъни бирор товарни сотиш (сотиб олиш) юқори таваккалчилик билан боғлиқ бўли-

ши бошқа бир товарни сотишдан (сотиб олишдан) бўладиган таваккалчиликни камайтиришга олиб келади.

Масалан, бирор фирма икки хил маҳсулот ишлаб чиқаради. Маълумки, бир вақтнинг ўзида иккала маҳсулот турига бўлган талабнинг камайиб кетиш эҳтимоли, улардан биттасига бўлган талабни камайиб кетиш эҳтимолидан юқори. Кўп ҳолларда бир турдаги маҳсулотга бўлган талаб камайганда иккинчи турдаги маҳсулотга бўлган талаб ошади. Куйидаги 8.4-жадвалда икки турдаги маҳсулотдан олинadиган даромадлар келтирилган.

8.4-жадвал

Товарларни сотишдан тушган даромад.

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

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

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

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

Суғурталашда таваккалчиликни кўшиш самарадорлиги шу билан белгиланадики, суғурталанган шахслар-

нинг таваккалчилиги бир-бирига боғлиқ бўлмаслиги керак.

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

Ушбу усулдан фойдаланган ҳолда йирик молия компаниялари катта масштабдаги лойиҳаларни ва илмий изланишларни таваккалчиликдан кўрқмасдан молиялаштирадilar.

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

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

Бозордаги товарларни тақсимланиши оптимал бўлиши товарлар нархи ва товар тўғрисида қанчалик тўғри ахборот бериши билан боғлиқ. Рақобатлашган бозорни қараганимизда биз ахборотни симметрик равишда тақсимланган, яъни сотувчилар ва сотиб олувчилар ахборот билан тўлиқ таъминланган, деб фараз қилган эдик. Бундай ҳолатда нархлар сотиладиган неъматларнинг альтернатив харажатлари тўғрисида тўлиқ ахборот беради. Аниқ ва тўлиқ ахборотнинг бўлиши бозордаги неъматларнинг оптимал тақсимланишига ёрдам беради. Лекин, бозорда аҳвол бутунлай бошқача. Сотувчилар ўз товарлари сифатини яхши билсада, ушбу ахборотни харидордан яширади. Худди шундай харидорлар ҳам ўзларининг бозордаги ҳатти-ҳаракатларини яшириб, ҳар хил йўл билан савдо-сотикда бир томонлама ютуққа эришишга ҳаракат қилади. Бозор нархи ўзида жуда кўп ахборотни мужассамлаштиради. Ушбу ахо-

ротни бозор қатнашчилари қанча тўлиқ билса, савдосотиқ икки томон учун шунча самарали бўлади, яъни икки томон ҳам максимал фойда кўради. Юқоридагидан келиб чиқиб айтиш мумкинки, бозорда ахборотлар асимметрик (тўлиқ) бўлмаганлиги учун бозор механизми ҳам етарли даражада мукамал эмас.

Маҳсулот сифати ноаниқлиги. Автомобил ва суғурта бозоридаги асимметрик ахборот. Фараз қилайлик, бозорда фойдаланилган автомобиллар сотилади. Фараз қилайлик, машинанинг ҳолати (сифати) ўртача ҳолатдан юқори бўлса яхши автомобил, паст бўлса — ёмон автимобил (ушбу масалани 1970 йилда биринчи бўлиб америкалик олим А.Акерлоф ўрганган). Яхши автомобилларнинг нархи 3000 долл, ёмон автомобилларнинг нархи — 1000 долл. Агар бозорда иккала категориядаги автомобиллар сони бир-бирига тенг бўлса, автомобилнинг ўртача нархи 2000 долл. бўлади. Ушбу ҳолатда яхши автомобилни ҳам, ёмон автомобилни ҳам сотиб олиш эҳтимоли 50 фоизга тенг.

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

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

Суғурталаш бозори. Суғурталаш бозорида ҳам автомобиллар бозоридаги ҳолатни кузатиш мумкин. Суғурта қилинадиган шахс ўзининг суғурта объекти тўғрисида суғурталовчига қараганда кўпроқ ахборотга эга. Шунинг учун ҳам, бу ерда заифроқ, соғлиғи яхши бўлмаган шахслар кўпроқ суғурта компанияси хизматидан фойдаланишга ҳаракат қиладилар. Ушбу ҳолат суғурта компанияларини суғурта нархини ошишига олиб

келади ва юқори суғурта нархи ўз навбатида соғлиги яхши бўлган шахсларни суғурталашга бормаслигини кучайтиради.

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

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

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

Маънавий йўқотишларни қуйидаги йўллар орқали камайтириш мумкин:

- суғурталанадиган шахсларни яхшироқ текшириш, миждозларни йўқотишлари бўйича классификация қилиш асосида суғурта бадалини дифференциациялаш (яъни, йўқотиши юқори бўлган шахс учун юқори суғурта бадали белгилаш);

- юқори йўқотишга эга бўладиган шахслар билан суғурта шартномасини тузмаслик (наркоманлар, спиртли ичимлик ичиб автомобил ҳайдайдиган шахслар);

- йўқотишни қисман қоплаш шарти билан суғурталаш.

Бозордаги асимметрияк ахборотларни йўқотиш йўллари.

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

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

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

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

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

Ёпиқ аукцион — бу аукционда қатнашувчилар бирига боғлиқ бўлмаган ҳолда товар учун ставкалар кўяди ва товар ким кўп ставка кўйган бўлса, унга берилади.

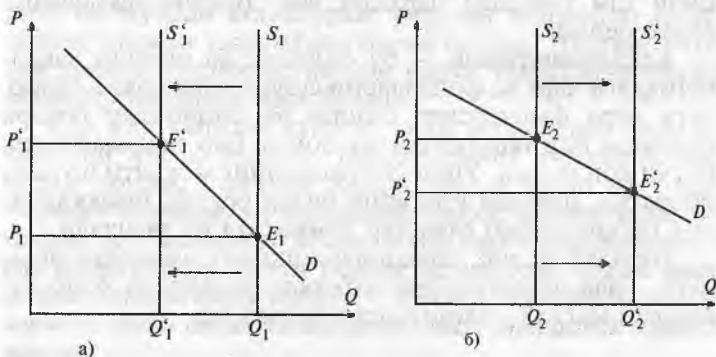
Ҳозирги вақтда истеъмолчи ҳуқуқини ҳимоя қилувчи қонунлар ишлаб чиқилган. Бу қонунга кўра истеъмолчи сотиб олинган товардан фойдаланиши давомида кўрган жисмоний ҳамда маънавий йўқотишларини қоплашни сотувчидан талаб қилишга ҳақи бор. Лекин, истеъмолчи ҳуқуқини ҳимоя қилишда объектив чегара бўлиши лозим.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

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

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

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

Савдогарлар бўлмаганда, серҳосил йилда талаб D ва таклиф S_1 бўлганда, мувозанат ҳолат E_1 нуқтада ўрнатилган бўлар эди (8.4-а-расм).



8.4-р а с м. а) серҳосил йил; б) ҳосилдор бўлмаган йил.

Ҳосилдор бўлмаган йилдаги талаб D таклиф S_2 ва мувозанатлик E_2 (8.4-б-расм). Савдогарлар серҳосил

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

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

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

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

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

Хеджирлаштириш — бу фьючерс ва опцион савдо-сотикдаги нарх ва фойдаларни суғурталаш шакли бўлиб, унга кўра фьючерслар бозори ва опционлар бозори ёрдамида бир таваккалчилик бошқа бир таваккалчилик билан қопланади. Ушбу операциянинг моҳияти шундан иборатки, нархлар ўзгариши билан боғлиқ таваккалчилик (йўқотишлар) савдогар зиммасига юклатилади.

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

8.4. Инвестиция ва таваккалчилик

Маълумки, капиталнинг нархи хизмат қилиш даврида ундан олинадиган дисконтирланган даромадлар-

нинг йиғиндисига тенг. Агар олинадиган даромадлар аниқ бўлса ушбу нархни ҳисоблаш мумкин. Агар келажакдаги даромадлар ноаниқ бўлса, у ҳолда таваккалчилик билан боғлиқ бўлади.

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

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

бу ерда R — қайтим нормаси;

D — дивиденд;

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

P — сотиб олинган актив нархи.

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

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

Акциялар кўп ҳолда таваккалчилик билан боғлиқдир. Масалан, фонд биржасига қўйилган жамғарма B га тенг бўлсин. Унинг бир қисми, яъни (b) қисми ($0 \leq b \leq 1$) жамғарма бўлсин, яъни фонд биржаси ак-

циясига сарфлансин. $(1-b)$ қисми хазина вексели сотиб олишга ажратилган қисми бўлсин. У ҳолда барча қимматбаҳо қоғозлар суммасидан олинадиган ўртача ўлчанган фойда (R_y) қуйидагига тенг бўлади:

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

бу ерда $R_{ун}$ — фонд биржасига қўйилган (инвестирланган) қўйилмадан олинити кутиладиган фойда (фонд биржаси акцияларидан олинадиган фойда);

b — фонд биржасига қўйилган жамғарманинг бир қисми;

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

R_k — хазина векселидан олинадиган таваккалчиликсиз фойда.

Фонд биржасида қўйилган инвестициядан олинadиган фойда $R_{ун}$ одатда хазина векселидан олинadиган фойдадан катта бўлгани учун, яъни $R_{ун} > R_k$ дан (2)—тенгламани ўзгартириб ёзамиз:

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

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

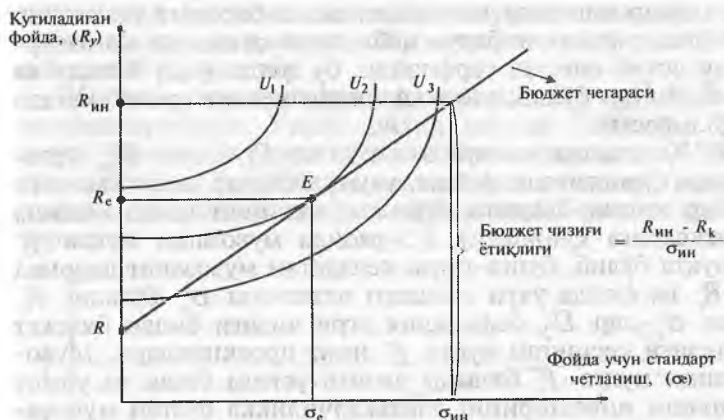
$$\sigma_y = b \cdot \sigma_{ун} \quad \text{ва} \quad b = \frac{\sigma_y}{\sigma_{ун}}. \quad (4)$$

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

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

Ушбу тенглама бюджет чегараси бўлиб, таваккалчилик билан фойда ўртасидаги ўзаро боғлиқликни ифодалайди (8.5-расм). Стандарт четланиш σ_y ошганда кутиладиган ўртача ўлчовли фойда R_y нинг ҳам ошишини 8.5-расмдан кўриш мумкин.

U_1 , U_2 ва U_3 орқали маблағ қўювчининг эҳтиёжини қондириш даражасини кўрсатувчи бефарқлик эгри чизиқларини шундай белгилаймизки, бу ерда U_1 максимал даражада қондиришни ва U_3 минимал даражада қондиришни ифодаласин. Бефарқлик эгри чизиқла-

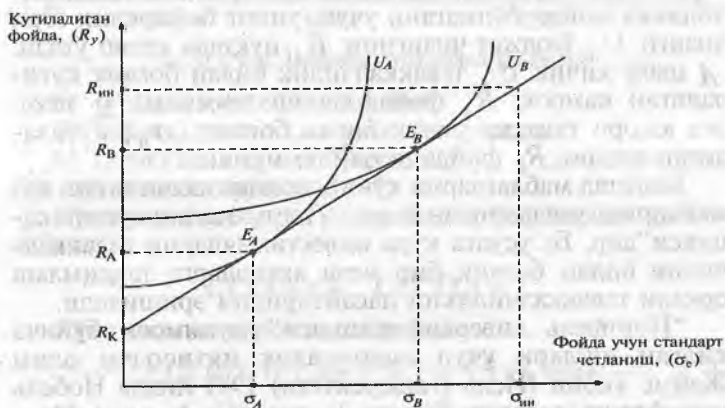


8.5-р а с м. Фойда ва таваккалчилик нисбатини танлаш ри тепага қараб силжийди, нима учун деганда, таваккалчилик (σ_y) ошганда уни қоплаш учун керак бўладиган ва кутиладиган фойда ҳам ошади.

Таваккалчилик билан фойда ўртасидаги боғлиқликни ифодалайдиган бюджет чегарасини келтирамыз:

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

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



8.6-р а с м. Қиматли қоғозлар пакетини ҳар хил капитал қўювчилар томонидан танланиши

циясига сарфлансин. $(1-b)$ қисми хазина вексели сотиб олишга ажратилган қисми бўлсин. У ҳолда барча қимматбаҳо қоғозлар суммасидан олинадиган ўртача ўлчанган фойда (R_y) қуйидагига тенг бўлади:

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

бу ерда $R_{ун}$ — фонд биржасига қўйилган (инвестирилган) қўйилмадан олинини кутиладиган фойда (фонд биржаси акцияларидан олинадиган фойда);

b — фонд биржасига қўйилган жамғарманинг бир қисми;

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

R_k — хазина векселидан олинадиган таваккалчиликсиз фойда.

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

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

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

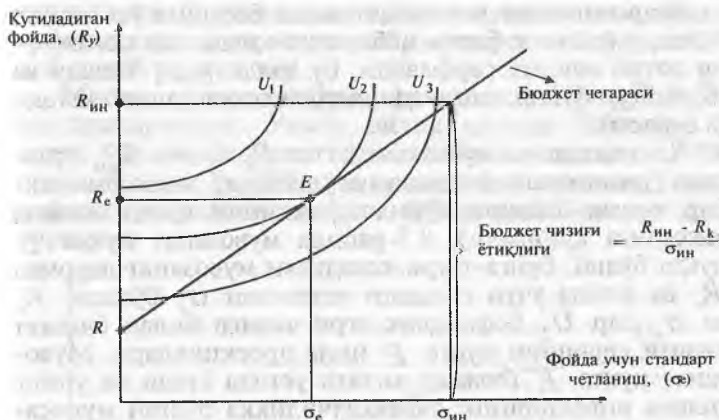
$$\sigma_y = b \cdot \sigma_{ун} \quad \text{ва} \quad b = \frac{\sigma_y}{\sigma_{ун}}. \quad (4)$$

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

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

Ушбу тенглама бюджет чегараси бўлиб, таваккалчилик билан фойда ўртасидаги ўзаро боғлиқликни ифодалайди (8.5-расм). Стандарт четланиш σ_y ошганда кутиладиган ўртача ўлчовли фойда R_y нинг ҳам ошишини 8.5-расмдан кўриш мумкин.

U_1 , U_2 ва U_3 орқали маблағ қўювчининг эҳтиёжини қондириш даражасини кўрсатувчи бефарқлик эгри чизиқларини шундай белгилаймизки, бу ерда U_1 максимал даражада қондиришни ва U_3 минимал даражада қондиришни ифодаласин. Бефарқлик эгри чизиқла-



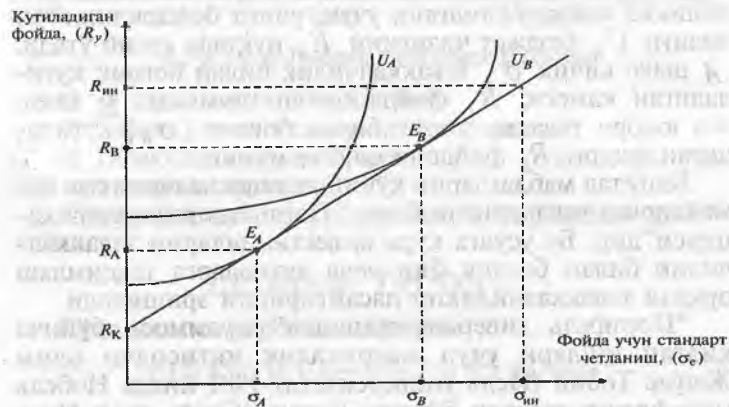
8.5-р а с м. Фойда ва таваккалчилик нисбатини танлаш

ри тепага қараб силжийди, нима учун деганда, таваккалчилик (σ_y) ошганда уни қоплаш учун керак бўладиган ва кутиладиган фойда ҳам ошади.

Таваккалчилик билан фойда ўртасидаги боғлиқликни ифодалайдиган бюджет чегарасини келтирамиз:

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

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



8.6-р а с м. Қимматли қоғозлар пакетини ҳар хил капитал қўювчилар томонидан танланиши

A шахснинг кутиладиган даромади

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

1000 сўмнинг нафлиги $U(1000) = 6$.

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

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

3) A шахснинг таваккалчиликсиз даромади қуйидагича аниқланади:

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

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

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

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

Ютуқни таъминлаш учун A шахс 600 сўм тўлаши керак бўлади.

Таянч иборалар. Ноаниқлик, кутиладиган миқдор, четланиш, таваккалчиликка муносабат, таваккалчиликни пасайтириш, диверсификациялаш, суғурталаш, таваккалчиликни тақсимлаш, ахборот излаш, таваккалчиликни қўшиш, асимметрик ахборот, суғурталаш бозори, маънавий таваккалчилик, бозор сигналлари, таваккалчилик активлари, таваккалчиликсиз активлар, аукционлар.

Такрорлаш учун саволлар

1. Ноаниқлик ва таваккалчилик деганда нималарни тушунасан?
2. Обьектив ва субъектив эҳтимоллар ва улар ўртасидаги фарқ.

3. Таваккалчиликка мойил, таваккалчиликка бефарқ қарайдиган ва таваккалчиликка бормайдиган шахсларнинг ҳаракатини изоҳлаб беринг.

4. Таваккалчиликни пасайтиришнинг қандай йўлларини биласиз?

5. Бозордаги асимметрик ахборот қандай оқибатларга олиб келиши мумкин?

6. Инвестиция таваккалчилиги деганда нимани тушуна-сиз?



IX БОБ. ДАВЛАТНИНГ БОЗОРГА ТАЪСИРИНИ БАҲОЛАШ ВА РАҚОБАТЛАШГАН БОЗОР САМАРАДОРЛИГИ

9.1. Истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчи ортиқчалиги

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

Лекин, айрим истеъмолчилар учун товарнинг қиймати унинг бозор нархидан кўра юқорироқ. Шунинг учун ҳам у товарни бозор нархидан юқорироқ нархда ҳам сотиб олиши мумкин.

Истеъмолчи ортиқчалиги — истеъмолчи томонидан товарга тўлаши мумкин бўлган максимал нарх билан товарнинг ҳақиқий нархи ўртасидаги фарқни билдиради. Аниқроқ қилиб айтадиган бўлсак, истеъмолчининг товар учун бериши мумкин бўлган максимал нархдан товарни сотиб олишда тўланадиган ҳақиқий нархнинг айирмасига тенг.

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

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

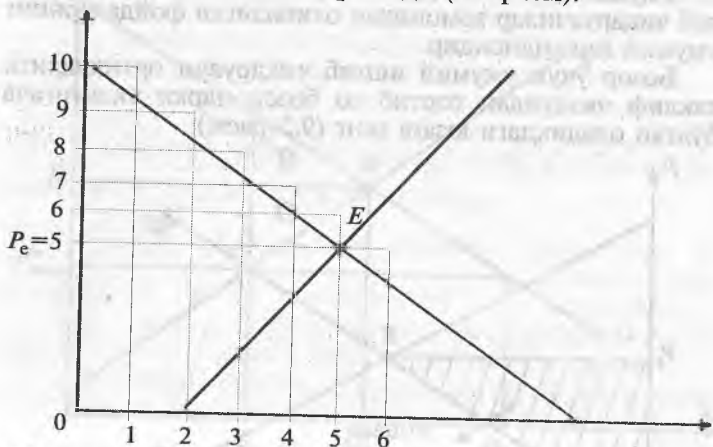


9.1-р а с м. Истеъмолчи ортиқчалиги

Истеъмолчи ортиқчалиги барча истеъмолчиларнинг умумий соф нафини ўлчашга ёрдам беради ва у ёрда-мида биз бозорни давлат томонидан мувофиқлаштири-лиши самарадорлигини, истеъмолчи ортиқчалигини умумий натижасининг ўзгаришини ўлчаш асосида аниқ-лашимиз мумкин.

Мисол. Фараз қилайлик бир дона апельсиннинг бо-зор нархи 5 сўм дейлик, лекин истеъмолчи ушбу бир дона апельсин учун 10 сўм беришга тайёр, яъни апель-синнинг истеъмолчи учун қиймати 10 сўмга тенг.

Истеъмолчи ушбу бир дона апельсинни бозор нар-хида, яъни 5 сўмга олади ва у иқтисод қилган $10-5=5$ сўм истеъмолчи ортиқчалигини билдиради, истеъмол-чи қўшимча 5 сўмлик наф олади (9.2-расм).



9.2-р а с м. Умумий истеъмолчи ортиқчалигини графикда аниқлаш

Истеъмолчи иккинчи апельсинни ҳам сотиб олади, нима учун деганда, у иккинчи апельсин учун бериши мумкин бўлган максимал нарх 9 сўм, истеъмолчи ор-тиқчалиги 4 сўмга тенг. Худди шундай давом этсак 4-апельсин учун истеъмолчи ортиқчалиги 1 сўмга тенг, бешинчи апельсинни сотиб олишга истеъмолчи бефарқ қарайди, нима учун деганда у истеъмолчининг умумий ортиқчалигини оширмайди.

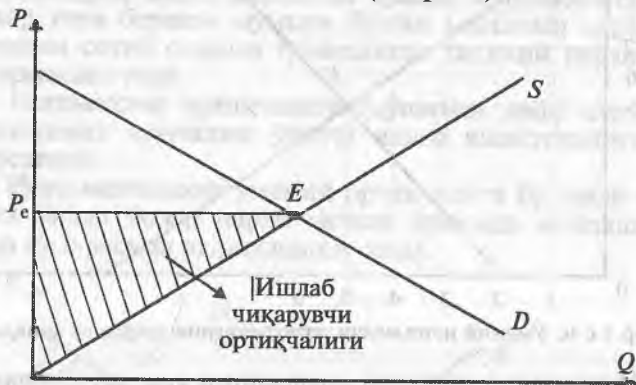
Шундай қилиб, истеъмолчининг истеъмолчи ортиқ-чалиги $5+4+3+2+1=15$ сўмга тенг. Истеъмолчининг сар-фи 25 га тенг.

Ишлаб чиқарувчи ортиқчалиги ишлаб чиқарувчи томонидан олинган умумий манфаатни билдиради.

Бир хил ишлаб чиқарувчилар учун бир бирлик маҳсулот харажатлари бозор нархига тенг бўлса, бошқа ишлаб чиқарувчи учун ушбу харажатлар бозор нархидан кичикдир. Демак, ишлаб чиқарувчилар ушбу товарни сотишдан фойда, яъни ортиқча манфаат оладилар. Ҳар бир товар учун ушбу ортиқча манфаат товарнинг бозор нархи билан уни ишлаб чиқаришдаги чекли харажати ўртасидаги фарқга тенг бўлиб, уни ишлаб чиқарувчи олади. Бу фарқ бир бирлик маҳсулотдан оладиган фойда билан ишлаб чиқаришдаги ҳар қандай рентани қўшилганига тенг.

Умуман ишлаб чиқарувчи ортиқчалиги бу барча ишлаб чиқарувчилар томонидан олинадиган фойдаларнинг умумий йиғиндисидир.

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



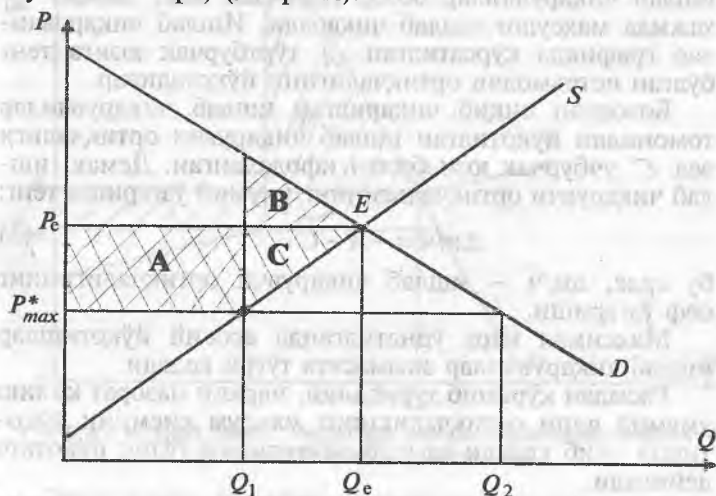
9.3-р а с м. Ишлаб чиқарувчи ортиқчалигининг графикдаги тасвири

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

9.2. Истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчи ортиқчалигидан фойдаланиш

Истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчи ортиқчалиги ёрдамида давлатнинг иқтисодий сиёсатини баҳолаш мумкин. Биз олдинги бобларнинг бирида нархларни давлат томонидан назорат қилиниши, яъни давлат томонидан ўрнатиладиган максимал ва минимал нархлар ва бу сиёсатнинг иқтисодий оқибатлари тўғрисида гапирган эдик.

Фараз қилайлик, товарга давлат томонидан максимал нарх P^* ўрнатилди дейлик, яъни $P^* < P_e$ (P_e мувозанат нарх) (9.4-расм).



9.4-р а с м. Нарх давлат томонидан назорат қилинганда истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчи ортиқчалигининг графикдаги тасвири

Максимал нарх ўрнатилганда бир қатор ишлаб чиқарувчилар (харажатларини максимал нархда қоплай олмагани учун) бозордан сиқиб чиқарилади ва ишлаб чиқариладиган ва сотиладиган маҳсулот ҳажми Q_e дан Q_1 гача камаяди. Товарни сотиб олишни давом эттираётган истеъмолчилар товарни паст нархда сотиб оладилар ва уларнинг истеъмол ортиқчалиги ошади. Ушбу ошган ортиқчалик графикда қўшштрихланган A тўртбурчак юзи билан ифодаланган. Лекин бир қатор истеъмолчилар товар ҳажми қисқаргани учун уни со-

тиб ололмайдилар. Уларнинг истеъмол ортиқчалигининг қисқарганлиги штрихланган B учбурчак юзига тенг. Демак, истеъмолчи ортиқчалигининг соф ўзгаришини қуйидагича аниқлаш мумкин.

$$\text{Дист.} = A - B, \quad (1)$$

бу ерда, Дист. — истеъмолчи ортиқчалигининг соф ўзгариши.

Расмдан кўриниб турибдики, $A > B$ бўлгани учун соф истеъмолчи ортиқчалиги мусбат Дист. > 0 .

Энди ишлаб чиқарувчи ортиқчалигини қараймиз. Бозорда қолиб ишлаб чиқаришни давом эттираётган ишлаб чиқарувчилар бозор нархидан паст нархда Q_1 ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқаради. Ишлаб чиқарувчилар графикда кўрсатилган A тўртбурчак юзига тенг бўлган истеъмолчи ортиқчалигини йўқотадилар.

Бозордан сиқиб чиқарилган ишлаб чиқарувчилар томонидан йўқотилган ишлаб чиқарувчи ортиқчалиги эса C учбурчак юзи билан ифодаланган. Демак, ишлаб чиқарувчи ортиқчалигининг умумий ўзгариши тенг:

$$\text{Ди/ч} = -A - C, \quad (2)$$

бу ерда, Ди/ч — ишлаб чиқарувчи ортиқчалигининг соф ўзгариши.

Максимал нарх ўрнатилганда асосий йўқотишлар ишлаб чиқарувчилар зиммасига тўғри келади.

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

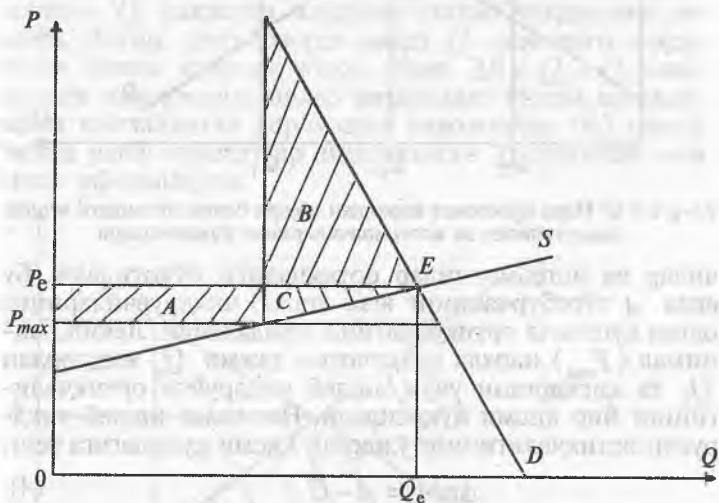
Ортиқчаликларнинг умумий ўзгаришини аниқлаш учун биз истеъмолчи ортиқчалиги ўзгариши Дист. ва ишлаб чиқарувчи ортиқчалиги ўзгариши Ди/ч ни қўшамиз.

$$\Delta = \text{Дист.} + \text{Ди/ч} = A - B + (-A - C) = A - B - A - C = -B - C. \quad (3)$$

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

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

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

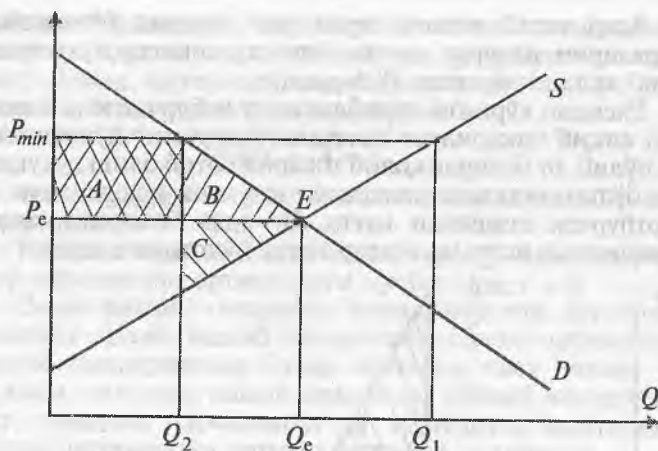


9.5-р а с м. Нарх давлат томонидан назорат қилинганда эластик бўлмаган талабдаги йўқотишлар

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

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

Агар биз ишлаб чиқарувчилар бозорда қанча маҳсулот сотилса шунча маҳсулот ишлаб чиқаради, деб фараз қилсак, бозорга ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдори Q_2 га тенг бўлади ва бу ерда ҳам ишлаб чиқарув-



9.6-р а с м. Нарх мувозанат нархидан юқори белгилангандаги ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчиларнинг йўқотишлари

чилар ва истеъмолчилар ортиқчалиги йўқотилади. Бу ерда A тўртбурчакнинг юзи ишлаб чиқарувчиларнинг олган қўшимча ортиқчалигини ифодалайди. Лекин, минимал (P_{\min}) нархда маҳсулотни ҳажми Q_e миқдордан Q_2 га қисқаргани учун ишлаб чиқарувчи ортиқчалигининг бир қисми йўқотилади. Натижада ишлаб чиқарувчи ортиқчалигининг ўзгарган қисми қуйидагига тенг:

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

Истеъмолчилар минимал (P_{\min}) нархда ҳар бир маҳсулот учун мувозанат нархдан юқори нарх тўлайди ва натижада уларнинг истеъмол ортиқчалиги расмдаги A тўртбурчак юзига тенг бўлган миқдорда камаяди. Нарх ошганлиги муносабати билан баъзи бир истеъмолчилар ушбу бозордан чиқиб кетади ва товарни сотиб ололмайдилар ва бунга мос бўлган ортиқчаликни йўқотади. Бу йўқотиш расмда B учбурчак билан ифодаланган. Демак, истеъмолчиларнинг ортиқчалигининг умумий ўзгариши қуйидагини ташкил қилади:

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

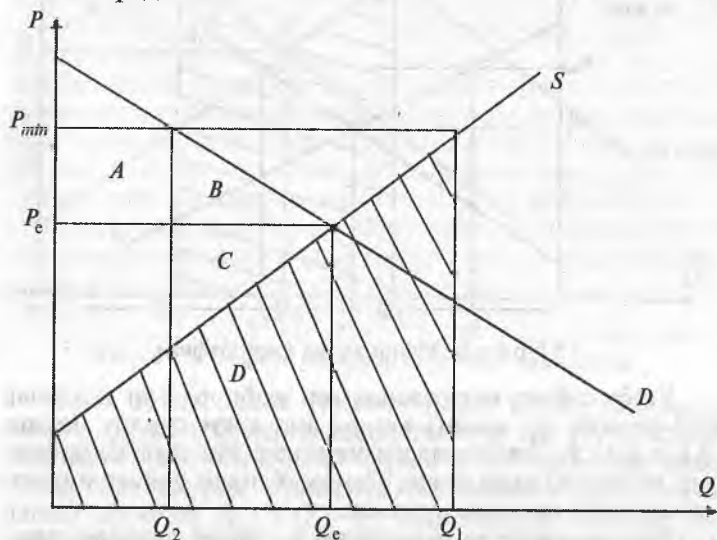
Кўриниб турибдики, бундай сиёсат истеъмолчиларнинг турмуш даражасини тушуриб юборади.

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

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

Демак, давлат томонидан минимал нарх ўрнатилганда умумий тўлиқ йўқотиш вужудга келади ва у иккита C ва B учбурчаклар юзаларининг йиғиндиси билан ифодаланади.

Энди биз ишлаб чиқарувчилар ортиқчалигини ишлаб чиқариш Q_c миқдордан Q_1 миқдорга кенгайтирилганда қараб чиқамиз. Ҳақиқатдан ҳам минимал нарх мувозанат нархдан юқори бўлганда у ишлаб чиқарувчиларни Q_1 миқдорга маҳсулот ишлаб чиқаришга ундайди. Лекин, улар бозорда фақат Q_2 ҳажмдаги маҳсулотни сотиш мумкин холос. Улар $\Delta 0 = Q_1 - Q_2$ миқдордаги маҳсулотни ишлаб чиқаришга кетган харажатларни қоплайдиган даромадни олаолмайди (9.7-расм). Расмда ушбу харажатлар штрихланган D трапеция юзи билан ифодаланган.



9.7-р а с м. Минимал нарх ўрнатилиши натижасидаги йўқотишлар графиги

Натижада ишлаб чиқарувчиларнинг ортиқчалиги ўзгариши қуйидагига тенг:

$$\Delta_{и/ч.} = A - C - D.$$

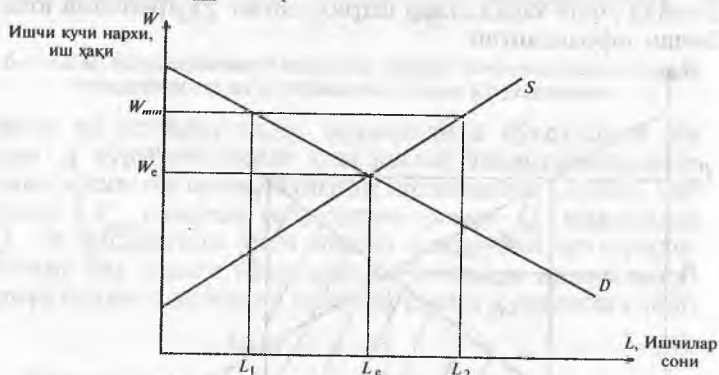
Бундай ҳолда ҳар бир ишлаб чиқарувчи ўз маҳсуло-

тининг ҳаммасини юқори нархда сотаман деб ўйлайди. Пировардда давлат томонидан ўрнатилган минимал нарх сиёсати ортиқча маҳсулот ишлаб чиқариш харажатлари ҳисобидан ишлаб чиқарувчиларнинг фойдасини анча қисқартириб юбориш мумкин.

Яна битта мисол тариқасида меҳнат (ишчи кучи) бозорини қарайлик.

Маълумки, меҳнат бозорида ишчи кучи баҳоси бу иш ҳақи. Давлат томонидан минимал иш ҳақи (W_{\min}) белгиланди дейлик.

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



9.8-р а с м. Минимал иш ҳақи графиги

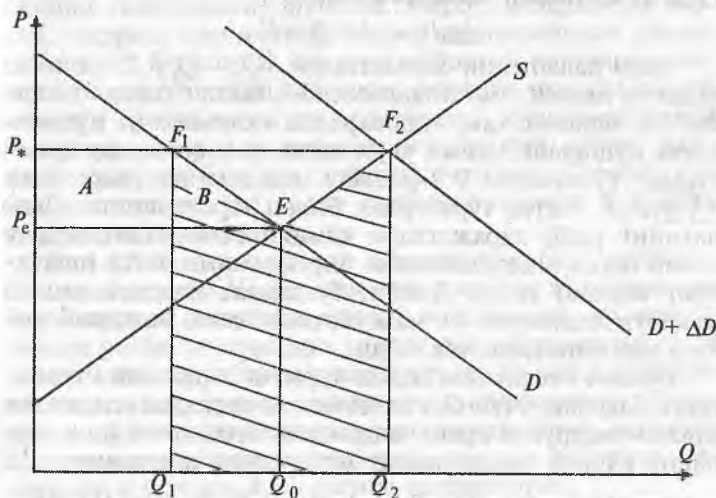
Ушбу сиёсат натижасида иш жойи топган ишчилар (9.8-расмда L_1 ишчи) юқори иш ҳақи олади. Лекин, $\Delta L = L_2 - L_1$ миқдоридagi ишчилар иш топа олмайдилар ва ишсиз қоладилар. Демак, бундай сиёсат ишсизликка олиб келиши мумкин.

Барқарор нархни таъминлаш ва ишлаб чиқариш ҳажмини чеклаш сиёсати. АҚШ ва Европа давлатларида минимал нархни ўрнатишдан ташқари, нархларни барқарорлаштиришда ишлаб чиқариш ҳажмини қисқартиришни ёки ишлаб чиқаришни чекли рағбатлантириш сиёсатларини кўшиб олиб боради. Айниқса, бундай сиёсат АҚШда қишлоқ хўжалиги тизимида қўлланади.

Барқарор нархларни ушлаб туриш. Ривожланган дав-

латларда барқарор нарх кўпинча сутга, тамаки ва донга қўлланилади, бундан мақсад, ушбу товарларни ишлаб чиқарувчиларнинг даромадларини етарли даражада бўлишини таъминлаш.

Бундай сиёсатда давлат маҳсулотга нархни P^* даражада белгилаб, уни шу даражада бўлишини таъминлаш учун керакли ҳажмдаги маҳсулотни сотиб олади. Ушбу ҳолат 9.9-расмда кўрсатилган. Бу ҳолатда давлатнинг, истеъмолчиларнинг ва ишлаб чиқарувчиларнинг ютуқ ва йўқотишларни таҳлил қилиб чиқамиз.



9.9-р а с м. Нархни барқарор бўлишини таъминлаш

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

Товарни сотиб олувчи истеъмолчилар товарни P_0 га нисбатан қимматроқ P_* нархда сотиб оладилар ва улар ўзларининг истеъмолчи ортиқчалигини A тўртбурчак юзига тенг бўлган қисмини йўқотадилар (9.9-расм). Истеъмолчиларнинг бошқа бир қисми товарни сотиб

олаолмайдилар ва уларнинг йўқотиши B учбурчак юзи билан ифодаланеди, натижада истеъмолчиларнинг умумий йўқотиши Дист. қуйидагига тенг бўлади:

$$\text{Дист.} = -A - B$$

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

$$\Deltaи/ч = A + B + E.$$

Энди давлатнинг харажатлари $(Q_2 - Q_1) \cdot P_*$ га тенг, яъни бу давлат томонидан сотиб олинган товар суммаси. Бу харажат ҳам пировардида истеъмолчи йўқотишига қўшилади, нима учун деганда у солиқлар ҳисобидан тўланади. 9.9-расмда давлатнинг харажати $Q_1 Q_2 F_2 F_1$ катта тўртбурчак билан ифодаланган. Давлатнинг ушбу харажатлари камайиши мумкин, агар у сотиб олган маҳсулотининг бир қисмини четга (одатда паст нархда) сотса. Лекин, бу давлат ичидаги ишлаб чиқарувчиларнинг ўз маҳсулотини четга чиқариб сотиш имкониятини чеклайди.

Бундай сиёсатнинг аҳоли турмуш даражасига таъсирини баҳолаш учун биз истеъмолчи ортиқчилигидаги ва ишлаб чиқарувчи ортиқчилигидаги натижавий ўзгаришларни қўшиб, ундан давлат харажатини айирамиз:

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

ёки $E - S_{Q_2 F_2 F_1}$.

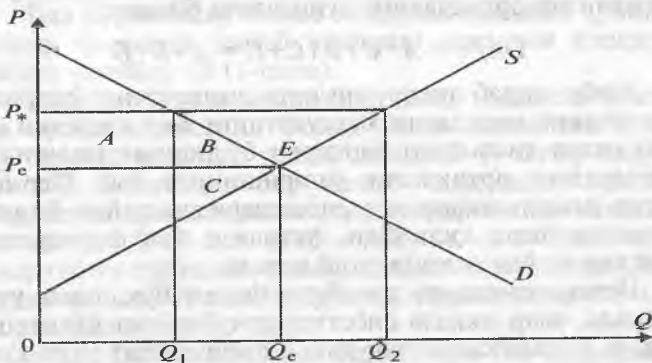
Демак, бундай сиёсатда жамият ўз фаравонлигининг бир қисмини йўқотади. 9.9-расмда ушбу йўқотиш штрихланган соҳа юзаси билан ифодаланеди. Кўриниб турибдики, бундай сиёсат жуда катта жамият йўқотишлари билан боғлиқ. Сиёсатнинг асосий мақсади фермерлар даромадини ошириш бўлса, бундан самаралироқ йўл борми, деган саволни қўядиган бўлсак, унга бор, деб жавоб бериш мумкин.

Жамиятнинг камроқ йўқотиши орқали нархлар барқарорлигини амалга ошириш йўли $A + B + E$ пулни тўғридан-тўғри фермерларнинг ўзига беришдир. Истеъмол-

чиларнинг нархни барқарорлаштиришдаги йўқотиши бари бир $A + B$ га тенг бўлгани учун, фермерларга ушбу пул бевосита берилса, жамият 9.9-расмда штрихланган юзага тенг бўлган маблағни иқтисод қилиши мумкин.

Ишлаб чиқаришни чеклаш (ишлаб чиқариш квотаси). Давлатнинг бозор нархиға таъсир қилиш сиёсатидан бири бу — маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини чеклаш орқали маҳсулот нархини керакли даражагача кўтариш мумкин. Давлат ҳар бир фирманинг маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини қонун чиқариш орқали белгилаши (квоталаши) мумкин. Бирор маҳсулотни ишлаб чиқариш ёки сотиш бўйича лицензиянинг давлат томонидан берилиши, шундай сиёсатни юритишга мисол бўлиши мумкин. Масалан, спиртли ичимликларни сотишга бериладиган лицензияларни кўпайтириш ёки камайтириш орқали спиртли ичимликни сотиш ҳажмини ошириш ёки қисқартириш мумкин. Сотиш ҳажмининг қисқариши товар нархини керакли даражага ошириш имконини беради.

Яна АҚШ давлатининг қишлоқ хўжалиги сиёсатини қараймиз. АҚШ давлатининг қишлоқ хўжалиги сиёсати кўпроқ маҳсулот ишлаб чиқаришни қисқартиришни рағбатлантиришга қаратилган. Фермерлар экин экиш майдонини қисқартирсалар, яъни экин майдонларининг бир қисми экилмасдан қолдирилса, шунга яраша пул компенсациясини оладилар. Экин майдонларини қисқартириш ҳисобидан нархни ошириш механизми куйидаги 9.10-расмда келтирилган.



9.10-р а с м. Экин майдонлари чекланганда таклиф чизиги (таклиф чизиги S_1 эластик эмас бўлгани учун горизонтал кўринишда)

Шуни таъкидлаш мумкинки экин майдонлари чекланганда таклиф чизиги абсолют эластик бўлмай қолади, яъни таклиф Q_1 га тенг бўлиб, у ўзгармайди, маҳсулотнинг бозор нархи эса P_e дан P_* га кўтарилади.

Бундай сиёсатда истеъмолчи ортиқчалигининг ўзгариши куйидагига тенг:

$$\Delta \text{ист.} = -A - B.$$

Фермерлар Q_1 миқдорда маҳсулот ишлаб чиқариб, уни юқори P_* нархда сотади. Натижада фермерлар ортиқчалиги A тўртбурчак юзига тенг миқдорда ошади. Лекин, ишлаб чиқариш ҳажми Q_e дан Q_1 га қисқаргани учун фермерлар C учбурчак юзига тенг бўлган ортиқчаликни йўқотади. Булардан ташқари, фермерлар экин майдонини (ишлаб чиқариш ҳажмини Q_1 га) қисқаргани учун давлатдан пул компенсацияси олади. Шундай қилиб, ишлаб чиқарувчилар ортиқчалигининг умумий ўзгаришини куйидагича аниқлаш мумкин:

$$\Delta \text{и/ч} = A - C + \text{пул компенсацияси.}$$

Давлат харажатлари, яъни фермерларга тўланадиган рағбатлантириш (компенсация) пули камида $B+C+E$ га тенг бўлиш керак. Бу ерда $B+C+E$ фермерлар экин ерларини қисқартирмаганда кўшимча маҳсулот ишлаб чиқариб, уни юқори P_* нархда сотиши натижасида олиш мумкин бўлган кўшимча фойдага тенг. Шунинг учун ҳам давлат харажатлари камида $B+C+E$ ни ташкил қилади ва у фермерларга пул компенсацияси тариқасида берилгани учун ишлаб чиқарувчилар ортиқчалиги куйидагича бўлади:

$$\Delta \text{и/ч} = A - C + B + C + E = A + B + E$$

Ушбу ишлаб чиқарувчи ортиқчалигининг ўзгариши давлатнинг нархларни маҳсулотнинг бир қисмини сотиб олиш ҳисобидан барқарор бўлишини таъминлаш сиёсатидаги ортиқчалик ўзгаришининг ўзи. Фермерларга давлат юқоридаги сиёсатларидан қайси бирини қўллаши фарқ қилмайди, иккаласи ҳам фермерларга бир хил фойда олишга олиб келади.

Истеъмолчиларга ҳам буни фарқи йўқ, нима учун деганда, улар иккала сиёсатда ҳам бир хил йўқотишга эга. У иккала сиёсатдан қайси бири давлат учун қимматроқ бўлишига қараймиз. Бу ерда 9.10-расмдаги учбурчаклар юзалари йиғиндиси $B+C+E$ 9.9-расмда-

ги $[(Q_2 - Q_1) \cdot P_* - E]$ юзадан кичик бўлгани учун ҳам давлатнинг экин экиладиган ерларни чеклаш сиёсати, ортиқча маҳсулотни сотиб олиш асосида нархлар барқарорлигини таъминлаш сиёсатидан арзонроқ эканлиги келиб чиқади. Аммо давлатнинг экин экиладиган ерларни чеклаш сиёсати жамият учун фермерларга пул компенсациясини бериш сиёсатига кўра қимматроққа тушади.

Экиладиган ерларни чеклаш сиёсатидаги жамият фаровонлигининг ўзгариши куйидагига тенг:

$$\Delta \text{ жамият фаровонлигининг ўзгариши} = \Delta \text{ ист} + \Delta \text{ и/ч} \\ - \text{ давлат харажатлари} =$$

$$- A - B + A + B + E - B - C - E = -B - C,$$

бу ерда давлат харажати $= B + C + E$.

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

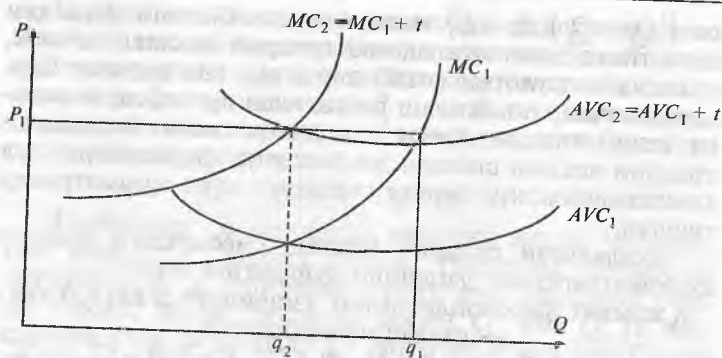
9.3. Солиқни узоқ ва қисқа муддатли таъсири

Солиқни алоҳида фирма фаолиятига таъсирини қараймиз. Фараз қилайлик, солиқ фирманинг ишлаб чиқариш ҳажмидан олинади ва у маҳсулот нархига таъсир қилмайди.

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

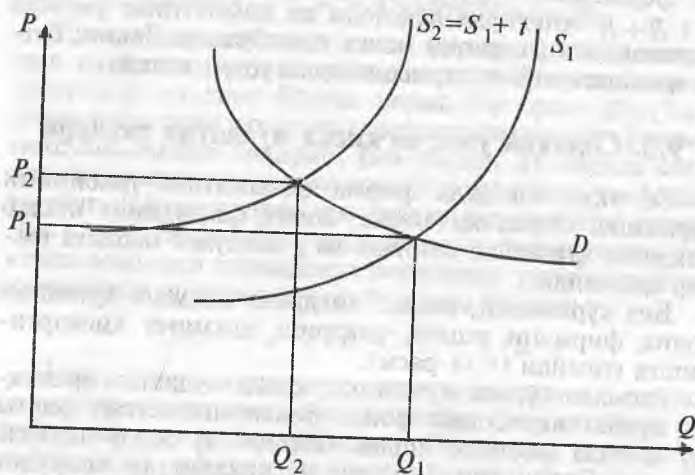
Расмдан кўриш мумкинки, қисқа муддатли оралиқда мусбат иқтисодий фойда билан ишлаётган фирма q_1 ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқариб P_1 бозор нархида сотади. Солиқ ҳар бир ишлаб чиқарилган маҳсулот бирлигига қўйилганлиги учун, у фирманинг чекли харажатини MC_1 дан $MC_2 = MC_1 + t$ (t — бир бирлик маҳсулотга қўйилган солиқ) ҳолатга силжитилади. Солиқ худди шундай ўртача ўзгарувчан харажатни ҳам t миқдорга юқорига силжитилади.

Энди фараз қилайлик, тармоқдаги барча фирмалар солиққа тортилган. Мавжуд бозор нархида ҳар бир фирма ўз ишлаб чиқариш ҳажмини қисқартиргани учун



9.11-р а с м. Рақобатлашувчи фирманинг ишлаб чиқариш ҳажмига солиқнинг таъсири

тармоқнинг ҳам ялпи маҳсулоти қисқаради ва бу бозор нархининг ошишига сабаб бўлади (9.12-расм).



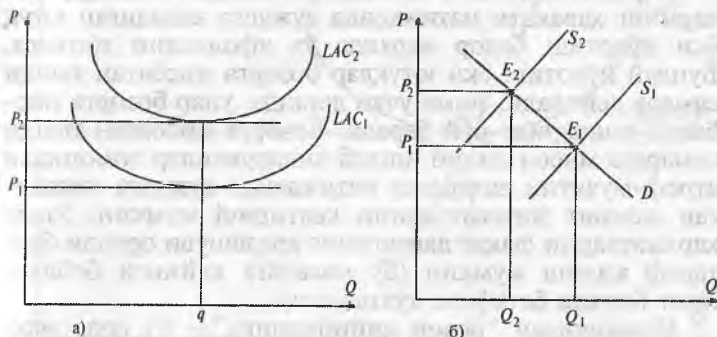
9.12-р а с м. Солиқни тармоқ ишлаб чиқариш ҳажмига таъсири

Расмдан кўриш мумкинки, тармоқнинг умумий таклифини S_1 дан $S_2 = S_1 + t$ ҳолатга силжиши бозор нархини P_1 дан P_2 га ўстиради. Нархнинг ошиши, фирмаларни ишлаб чиқариш ҳажмини нарх ўзгармагандагига нисбатан камроқ қисқартиришга ундайди.

Узоқ муддатли оралиқни қарайдиган бўлсак, ишлаб

чиқариш ҳажмига қўйилган солиқ баъзи бир фирмаларни бизнесдан чиқишга мажбур қилади.

9.13-расмда солиқни узоқ муддатли оралиқдаги таъсири акс эттирилган.



9.13-р а с м. Тармоқ ишлаб чиқариш ҳажмига солиқнинг узоқ муддатли таъсири

а) расмдан кўриш мумкинки, солиқ ҳар бир фирманинг узоқ муддатли оралиқдаги ўртача харажатини силжишга олиб келади. Бу ўз навбатида баъзи бир харажатлари юқори бўлган фирмалар фойдасини қисқартириб нолга тенглаштиради. Улар бу тармоқдан чиқиб бошқа, кўпроқ фойда оладиган тармоқларга ўта бошлайди. Натижада бу бозор таклифи чизигини чапга (б расм) юқорига силжитади (S_1 дан S_2 ҳолатга) ва харажатлар ошганини кўрсатади. Бозор нархи P_1 дан P_2 га ўсади, бозор таклифи эса Q_1 дан Q_2 га камаяди. Солиқ таъсири тугагандан кейин, яъни тармоқда янги узоқ муддатли мувозанат (E_2 нуқта) вужудга келганда тармоқда камроқ маҳсулот ишлаб чиқарувчи камроқ фирма қолади.

9.4. Рақобатлашган бозор самарадорлиги

Биз кўрдикки, давлатнинг бозор механизмига аралашуви жамиятда тўлиқ йўқотишга олиб келади. Шунинг учун ҳам давлат ўзининг иқтисодий сиёсатини ишлаб чиққанда тўлиқ йўқотишларни ҳисоб-китобдан четда қолдирмаслиги керак. Лекин, бундан давлатнинг рақобатлашган бозорга аралашуви ҳар доим ҳам йўқотишларга олиб келаверади, деб бўлмайди. Куйидаги

икки ҳолда давлатнинг аралашуви рақобатлашган бозорда истеъмолчилар ва ишлаб чиқарувчиларнинг турмуш даражасини ўсишга олиб келади.

Биринчидан, истеъмолчилар ва ишлаб чиқарувчиларнинг ҳаракати натижасида вужудга келадиган ютуқ ёки йўқотиш бозор нархида ўз ифодасини топмаса. Бундай йўқотиш ёки ютуқлар бозорга нисбатан ташқи самара дейилади, нима учун деганда, улар бозорга нисбатан ташқарида рўй беради. Бозорга нисбатан ташқи самарага мисол қилиб ишлаб чиқарувчилар томонидан атроф-муҳитни заҳарлаш натижасида вужудга келадиган жамият харажатларини келтириш мумкин. Ушбу харажатларни фақат давлатнинг аралашуви орқали бартараф қилиш мумкин (бу масалага кейинги бобларнинг бирида батафсил тўхтаимиз).

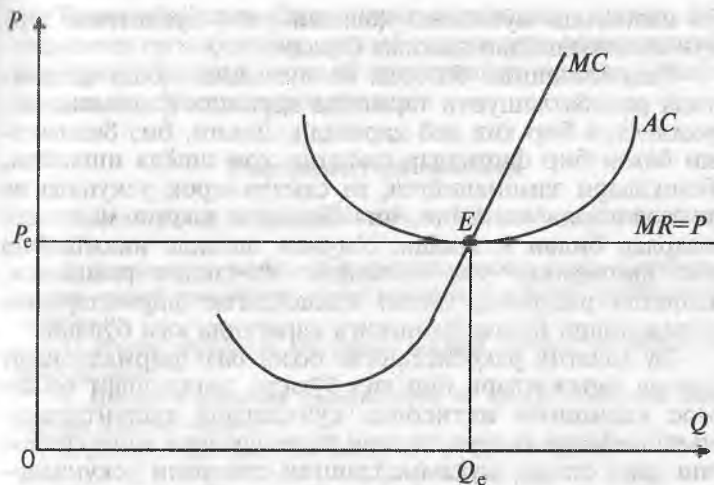
Иккинчидан “бозор қийинчилиги” — бу ерда маҳсулотнинг сифати, ким томонидан, қачон ишлаб чиқарилганлиги тўғрисида ахборотнинг тўлиқ бўлмаслиги, истеъмолчиларни ортиқча йўқотишларга олиб келиши мумкин, яъни истеъмолчи нафликни максималлаштирадиган товарларни сотиб олиш бўйича тўғри қарор қилолмаслиги мумкин. Бундай ҳолда давлатнинг аралашувини (товарлар ёрлиғида товар тўғрисида тўлиқ ахборот бўлишни давлат томонидан талаб қилиниши) самарали деб қараш мумкин.

Рақобатлашган бозорнинг мувозанат ҳолатда ишлаши истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчи ортиқчалигини максимал бўлишини таъминлайди, демак, мувозанат ҳолатда истеъмолчилар ўз талабини мавжуд ишлаб чиқариш харажатларида мумкин бўлган энг паст нархда қондиради. Рақобатлашган бозор самарали ишлаб чиқаришни таъминлайди.

Узоқ муддатли ораликда рақобатлашган бозорнинг мувозанат ҳолати шарти қуйидагича тенглик билан ифодаланади (9.14-расм):

$$MR = MC = AC = P.$$

Маълумки қисқа муддатли ораликда, рақобатлашган бозор шароитида фирма ортиқча фойда олиши ёки зарар кўриши мумкин. Лекин, узоқ муддатли ораликда бундай ҳолат истисно қилинади, нима учун деганда, тармоқга кириш, ундан чиқиш эркин бўлганда, тармоқдаги юқори фойда бошқа фирмаларни ўзига жалб



9.14-р а с м. Рақобатлашган фирманинг узоқ муддатли оралиқдаги мувозанат ҳолати

қилади, тармоқдаги зарар билан ишлайдиган фирмалар бошқа тармоққа ўтадилар.

Рақобатлашган бозор чекланган ресурсларни ва истеъмол товарларни оптимал тақсимлашга ёрдам беради ва натижада истеъмолчиларнинг эҳтиёжларини максимал даражада қондиришга эришилади. Бундай тақсимланиш $P = MC$ шартида таъминланади. Фирмалар ушбу шартга кўра ишлаб чиқаришни нарх чекли харажатга тенг бўлганча қадар мумкин даражада максималлаштирадидлар. Ушбу шарт бажарилганда нафақат ресурсларни самарали тақсимлашга эришилади, балки максимал ишлаб чиқариш самарадорлигига ҳам эришилади. Рақобатлашган бозор фирмаларни минимал харажатларда маҳсулот ишлаб чиқаришга ва уни ушбу харажатларга мос бўлган нархда сотишга мажбур қилади. Мувозанат ҳолат графигида ўртача харажат графиги талаб чизигига уринади холос. Агар $AC > P$ бўлса, фирма зарар кўради ва тармоқдан кетишга мажбур бўлади. Агар $AC < P$ бўлса, бозорда қисқа муддатли оралиқда ортиқча фойда олиш имконияти туғилади. Лекин, бу ортиқча фойда тармоққа бошқа фирмаларни кириб келишига сабаб бўлади. Бошқа фирмаларнинг кириб келиши ортиқча фойдани нолга туширади. Бу

Ўз навбатида мувозанат ҳолатни узоқ муддатгача тур-гун сақланишидан далолат беради.

Рақобатлашган бозорда ва мувозанат ҳолат шароитида рақобатлашувчи тармоққа қарашли фирмалар харажатлари бир хил деб қаралади. Лекин, биз биламизки баъзи бир фирмалар сифатли хом ашёда ишлайди, бошқалари замонавийроқ ва самаралироқ ускунада ва технологияда ишлайди, яна бошқаси юқори малакали кадрлар билан ишлайди. Умуман олганда иккита бир хил фирманинг ўзи бўлмайди. Ўз-ўзидан равшанки, сифатли ресурслар билан ишлайдиган фирмаларнинг харажатлари бошқаларникига қараганда кам бўлади.

Бу ҳолатни рақобатлашган бозордаги фирмаларнинг ўртача харажатлари бир хил бўлади, деган шарт билан мос келишини иқтисодда қуйидагича тушунтиради: яъни сифатли ресурс эгалари ўз ресурслари учун кўпроқ иш ҳақи олади, мукамаллашган самарали ускуналарнинг ижара ҳақи ҳам юқори бўлади. Самарали ресурс эгалари оладиган қўшимча фойдага **иқтисодий рента** дейилади. Иқтисодий рента — бу рақобатлашган бозорда керакли ресурс учун фирма тўлаши мумкин бўлган нарх билан ушбу ресурснинг минимал нархи ўртасидаги фарқ. Масалан, ўртача хом ашёдан фойдаланиб ишлаб чиқарилган ҳар бир маҳсулот 10 сўм келтирсин, чекланган сифатли хом ашёдан фойдаланиб ушбу маҳсулотни ишлаб чиқарганда (харажатларнинг камайиши ва маҳсулот сифатини ошиши ҳисобига) ҳар бир маҳсулотдан оладиган фойда 20 сўмни ташкил қилсин, дейлик. Сифатли ресурсни ҳамма фирмалар ҳам сотиб олишга ҳаракат қилади. Лекин, сифатли ресурс чекланган бўлгани учун ҳамма фирмалар сотиб ола олмайди. Агар сифатли хом ашё рақобатлашган бозорда сотилса, унинг нархи ўртача хом ашё нархидан албатта юқори бўлади. Агар ўртача хом ашё нархи P_1 ва сифатли хом ашё нархи P_2 ($P_2 > P_1$) бўлса. Сифатли хом ашё эгаси $\Delta P = P_2 - P_1$ га тенг бўлган иқтисодий рента олади. Натижада маҳсулот ишлаб чиқарувчи фирмаларнинг ўртача харажати бир-бирига тенг бўлади.

Шундай қилиб, самарали ресурслардан фойдаланиб олинган барча фойда ушбу ресурсларни сотиб олишга сарфланади. Ушбу ҳолат рақобатлашган бозордаги фирмаларнинг ўртача харажатлари тенглашиш тенденциясига эга эканлигини кўрсатади.

Таянч иборалар. Давлатнинг иқтисодий сиёсати, истеъмолчи ортиқчалиги, ишлаб чиқарувчи ортиқчалиги, барқарор нархлар, ишлаб чиқаришни чеклаш, рақобатлашган бозор самардорлиги.

Такрорлаш учун саволлар

1. Давлатнинг иқтисодий сиёсати деганда нимани тушунасан?
2. Давлатнинг иқтисодий сиёсатини баҳолашда истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчи ортиқчалигидан қандай фойдаланиш мумкин?
3. Ишлаб чиқариш ҳажмини чеклаш қандай оқибатларга олиб келади?
4. Ишлаб чиқаришга солиқни узоқ ва қисқа муддатли таъсирини изоҳлаб беринг.
5. Бозор қайси ҳолатда самарали фаолият кўрсатади?

X БОБ. РАҚОБАТЛАШМАГАН БОЗОР ТУРЛАРИ

10.1. Бозор турлари

Соф монополия — бу битта сотувчи ва кўп харидорлар қатнашган бозор, ёки ўрнини босадиган товар бўлмаган товарни сотадиган ягона сотувчи бўлган бозор вазияти, ёки тармоқда ягона ҳукмрон фирма бўлиб, фирманинг ишлаб чиқариш ва сотиш чегараси тармоқ чегарасига тенг бўлган бозор. Соф монополия ва рақобатлашган бозор бир-бирига тескари бозорлар ҳисобланади.

Олигополия — бу бозор тизимида бирор бир товарни сотишда чекланган фирмалар ҳукмронлик қилади.

Монопол рақобат бозори тўлиқ рақобатлашмаган бўлиб, унда қатнашадиган фирмалар сони кўп бўлиб, уларнинг ҳар бири ўз товарлари нарҳини маълум чегарада назорат қилади, яъни улар кичик бўлса ҳам монопол ҳокимиятга эга.

Монопосония — харидор битта бўлиб, сотувчилар кўп бўлган бозор.

Агар бозорда монополист — сотувчи билан монополист харидор учрашса, бундай ҳолда икки томонлама монополия бўлади.

Агар тармоқда фақат иккита фирма фаолият кўрсатса, бундай олигополик хусусий ҳолга дуополия дейлади. Агар биз бозор таклифи ва талабининг ҳар хил шаклдаги вариантлар комбинациясини қарасак, бозор тизимлари сони янада кўпаяди¹.

10.2. Соф монополия ва бозор ҳокимияти

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

¹ Бу масалани тўлиқроқ ўрганувчиларга куйидаги адабиётни тавсия эта-
миз: *Ойкен В. Основные принципы экономической политики.* -М: Прогресс,
1999.

Сотувчилар ва харидорлар бу нархни қабул қиладилар ва шу нархга кўра қанча маҳсулот сотиш керак ёки қанча маҳсулот сотиб олиш кераклиги бўйича қарор қабул қиладилар. Соф монополия рақобатлашган бозорнинг акси бўлиб, бу ерда битта сотувчи ва кўплаб харидорлар қатнашади. Соф монополистнинг рақобатчиси йўқ.

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

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

Тармоққа кириш тўсиқларидан қуйидагиларни кўрсатиш мумкин.

1. Давлат томонидан берилган махсус ҳуқуқ. Масалан маҳаллий ҳокимиятларда аҳолига транспорт хизмати кўрсатиш, почта хизмати кўрсатиш, коммунал хизмати кўрсатиш ва алоқа хизмати кўрсатиш бўйича монопол ҳуқуқлар бериб, расмий тўсиқлар яратади.

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

бўлади. АҚШда патент қонунига кўра ихтирочи ўз ихтиросига 17 йил эгалик қилади.

3. Бирор бир ишлаб чиқариш ресурси таклифига эгалик қилиш. Масалан, Американинг “Де Бирс” компанияси жаҳонда сотиладиган, қайта ишланмаган олмоснинг 85 фоизини назорат қилгани учун, олмос бозорида монопол ҳокимиятга эга. Юқоридагилардан ташқари инсоннинг ноёб қобилияти ва билими ҳам монополияни вужудга келтиради.

Ишлаб чиқариш масшаби кенгайишининг мусбат самараси ҳам тармоққа кириш учун тўсиқ бўлиши мумкин. Масалан, автомобиль заводи маълум миқдорда автомобиль ишлаб чиқаришга эришгандагина, унинг умумий харажатлари минимал бўлади.

Монопол ҳокимият. Фирма монопол ҳокимиятга эга бўлади, қачонки у ўзининг сотадиган товари нархига таъсир қилаолса, яъни ўзгартираолса. Монопол ҳокимият даражаси ушбу товар ўрнини босувчи товарнинг мавжудлиги ва товарнинг бозордаги улуши билан белгиланади. Монопол ҳокимиятга эга бўлиш учун фирманинг соф монополист бўлиши шарт эмас. Фирма маҳсулотига бўлган талаб чизиги рақобатлашган бозордагидай гаризонтал бўлмасдан, пастга ётиқ бўлиши кифоядир. Агар талаб чизиги пастга ётиқ бўлса, фирма таклиф ҳажмини ошириб ёки камайтириб, маҳсулот нархини ўзгартириши мумкин.

Умуман олганда монополист нархни назорат қилишидан ютуққа эга бўлади. Монополистнинг таклифи рақобатлашган бозор таклифига кўра кам бўлади, товар нархи эса, рақобатлашган нархга нисбатан юқори бўлади (монопол нарх чекли харажатдан юқори).

Товарларни монопол нархда сотилиши жамият харажатини кўпайтиради, аҳолининг турмуш даражасига салбий таъсир кўрсатади. Нима учун деганда, ушбу товарни сотиб олувчилар кўпроқ пул сарфлайди, шу товарни сотиб олувчилар сони ҳам камаяди. Шунинг учун ҳам монополияга қарши қонун, бозорларни монополияга айланттиришга йўл қўймайди.

Монополист маҳсулотига талаб. Рақобатлашган бозорда фирма максимал фойда олади, агар у чекли даромад чекли харажатга тенг ҳолатни таъминлайдиган ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқарса, $MR = MC$.

Бундай маҳсулот ҳажми оптимал бўлади. Монопо-

лист ҳам шу оптимал ишлаб чиқариш шартига амал қилиши керак бўлади. Соф монополист товарига бўлган талаб ҳам бозор талаби ҳисобланади. Монополист ўз товари нархини оширса унга талаб камаяди ва аксинча, монополист товар нархини туширса унга талаб ортади.

Худди шундай соф монополист таклифи ҳам бозор таклифи ҳисобланади. Масалан товар ишлаб чиқаришнинг ўзгарувчан харажатлари ошса, монополист максимал фойда олиш учун товар ҳажмини қисқартиради. Таклиф ҳажмининг қисқариши ва харидорлар ўртасида рақобатнинг мавжудлиги товар нархини оширади.

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

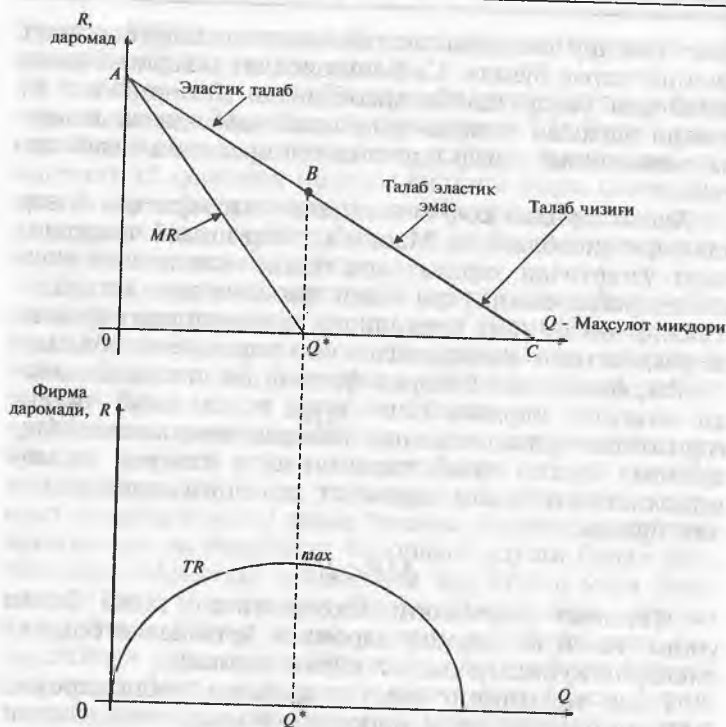
$$MR < P.$$

Монопол фирманинг маҳсулотига талаб билан унинг чекли ва умумий даромади ўртасидаги боғлиқликларни куйидаги расмда кўриш мумкин.

Талаб чизигининг эластик қисмида чекли даромад $MR > 0$ бўлгани учун монополист маҳсулот ҳажмини нолдан, Q^* миқдоргача оширганда унинг умумий даромади TR ошади. Талаб чизигининг эластик бўлмаган қисмида чекли даромад манфий, яъни $MR < 0$ бўлгани учун, талаб чизигининг ушбу қисмида ишлаб чиқарилган маҳсулот умумий даромадни камайтиради. Шунинг учун ҳам монополист талаб чизигининг эластик бўлмаган қисмидан қочишга ҳаракат қилади.

Агар монополистнинг талаб чизиғи рақобатлашган бозордагидай горизонтал бўлганда эди, у товар ҳажмини ўзгартириши билан нархга таъсир қила олмас эди. Монополлашган бозорда таклиф чизиғи маънога эга эмас. Нима учун деганда, ишлаб чиқариладиган маҳсулот (таклиф) миқдори билан нарх ўртасида пропорционал боғлиқлик йўқ. Монополистнинг қанча миқдорда маҳсулот ишлаб чиқариши нафақат чекли харажатга боғлиқ, балки талаб чизигининг шаклига ҳам боғлиқ бўлади.

Монопол бозорда талабнинг ўзгариши нархнинг ва



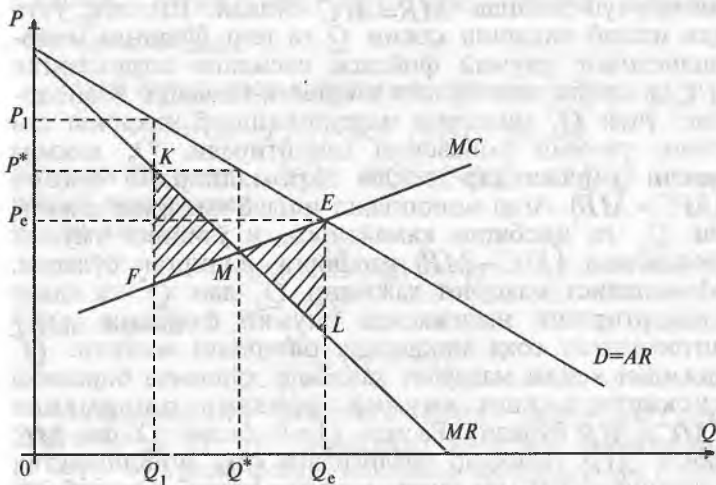
10.1-р а с м. Соф монополияда фирманинг маҳсулотига талаб, унинг чекли ва умумий даромади

таклифнинг рақобатлашган бозордагидай пропорционал ўзгаришига олиб келмайди. Монополист, талаб ўзгарганда маҳсулот ҳажмини ўзгартирмасдан нархни ўзгартириши ёки нархни ўзгартирмасдан маҳсулот ҳажмини ўзгартириши ёки бир вақтнинг ўзида нархни ҳамда маҳсулот миқдорини ўзгартириш мумкин.

Монополистнинг мақсади максимал фойда олиш бўлса, у товар нархини хоҳлаганча ошира олмайди. Нарх ошиши билан маҳсулотга талаб камайиб боради, нарх ошиши маълум даражага етганда умумий даромад умумий харажатни қопламайди. Монополист қандай нарх стратегиясини тутишини билиш учун даромаднинг нархга кўра талаб эластиклиги билан қандай боғлиқлигини эслаш зарур бўлади. Талаб чизиғининг элас-

тик бўлган қисмида ($E_p > 1$) нархнинг пасайиши умумий даромадни ўсишига олиб келади ($MR > 0$), эластиклик бирга тенг бўлганда ($E_p = 1$) умумий даромад максимумга эришади ($MR = 0$), эластик бўлмаган қисмида нархнинг пасайиши умумий даромадни пасайишига олиб келади ($MR < 0$). Шунини тушунган монополист талаб чизигининг эластик бўлмаган қисмида ҳаракат қилмайди.

Биз кўрсатамиз монополист ҳам рақобатлашган бозордаги фирма каби чеги ҳаражат билан чекли даромадни тенглигини таъминлайдиган ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқарсагина максимал фойда олиши мумкин (10.2-расм).



10.2-р а с м. $MC=MR$ бўлганда фойдани максималлаштириш графиги

Графикдан кўриниб турибдики, ишлаб чиқариш ҳажми Q^* га тенг бўлганда чекли ҳаражат чекли даромадга тенг бўлади. Талаб чизигидан фойдаланиб маҳсулот ҳажми Q^* га мос бўлган бир бирлик маҳсулотнинг монопол нархи P^* ни аниқлаймиз. Ушбу Q^* га тенг бўлган маҳсулот ҳажмида фойда максимал бўлишини кўрсатамиз. Маълумки, рақобатлашган бозорда мувозанатлик E нуқтада эришилади. Графикда E нуқта мувозанат нуқта ва унга мос келадиган ишлаб чиқариш ҳажми Q_c ва нарх P_c .

Фараз қилайлик, монополист ишлаб чиқарган маҳсулот миқдори Q_1 бўлсин ва у Q^* дан кичик $Q_1 < Q^*$, бу ҳолатга мос келадиган нарх P_1 ҳам P^* дан юқори ва чекли даромад чекли харажатдан катта $MR > MC$.

Монополист маҳсулот ҳажмини Q_1 дан оширса, у ҳар бир бирлик кўшимча ишлаб чиқарган маҳсулоти учун $MR - MC$ га тенг бўлган кўшимча фойда олиши мумкин, яъни у ўзининг умумий даромадини ошириши мумкин. Монополист маҳсулот ҳажмини ошириб, умумий фойдани ошириши мумкин то маҳсулот ҳажми Q^* га тенг бўлгунга қадар, маҳсулот ҳажми Q^* га тенг бўлганда, кейинги кўшимча бир бирлик ишлаб чиқарилган маҳсулотдан тушадиган даромад нолга тенг, нима учун деганда $MR = MC$ бўлади. Шунинг учун ҳам ишлаб чиқариш ҳажми Q_1 га тенг бўлганда монополистнинг умумий фойдаси расмдаги штрихланган FKM соҳага тенг бўлган миқдорга камаяди. Монополист учун Q_2 миқдорда маҳсулот ишлаб чиқариш ҳам унинг умумий фойдасини камайтиради. Q_2 ҳажмда чекли харажатлар чекли даромадлардан юқори ($MC > MR$). Агар монополист ишлаб чиқариш ҳажмини Q_2 га нисбатан камайтирса, у ўзининг умумий фойдасини ($MC - MR$) миқдорга оширган бўларди. Монополист маҳсулот ҳажмини Q_2 дан Q^* га қадар қисқартириши натижасида умумий фойдани MEI штрихланган соҳа миқдоридида ошириши мумкин. Q ҳажмдан кейин маҳсулот ҳажмини кўшимча бирликка қисқартирилиши умумий фойдани оширмайди ($MC = MR$ бўлади). Расмда $Q = 0$ билан Q^* ва MC ҳамда MR чизиклар оралиғидаги соҳа монополистик томонидан кам миқдорда маҳсулот ишлаб чиқариб ўта юқори нархда сотиш муносабати билан йўқотиладиган фойдани ифодаласа, маҳсулот ҳажми Q^* дан катта бўлгандаги ва MC билан MR оралиғидаги соҳа ниҳоятда кўп маҳсулот ишлаб чиқариб ($Q > Q^*$), паст нархларда сотилиши натижасида йўқотиладиган фойдани ифодалайди.

Маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми Q^* фойдани максимал қиладиган ҳажм эканлигини математик нуқтаи назардан ҳам кўрсатиш мумкин. Умумий фойдани π билан белгиласак

$$\pi(Q) = R(Q) - C(Q),$$

ва бу муносабатдан Q буйича ҳосила олиб, уни нолга тенглаштириб ечамиз:

$$\frac{d\pi}{dQ} = \frac{dR}{dQ} - \frac{dC}{dQ} = 0.$$

Бу ерда $\frac{dR}{dQ} = MR$ ва $\frac{dC}{dQ} = MC$ бўлгани учун ҳам фойдани максималлаштириш шарти $MR - MC = 0$ ёки $MR = MC$ бўлади.

Мисол. Қуйидаги кўринишдаги харажатлар функцияси берилган бўлсин

$$C(Q) = 80 + Q^2,$$

ўзгармас харажат $FC = 80$ сўм, ўртача харажат $AC = \frac{80}{Q} + Q$ бўлади.

Талаб функцияси қуйидагича берилган бўлсин:

$$Q = 60 - P(Q) \text{ ёки } P(Q) = 60 - Q.$$

У ҳолда даромад $R(Q): R(Q) = Q \cdot P(Q) = 60 \cdot Q - Q^2$ кўринишда аниқланади.

Чекли даромад

$$MR = \frac{dR}{dQ} = 60 - 2 \cdot Q.$$

Чекли харажат

$$\frac{dC}{dQ} = MC = 2 \cdot Q.$$

Максималлик шартига кўра $MC = MR$ дан $2 \cdot Q = 60 - 2 \cdot Q$ бу тенгликдан аниқлаш мумкинки, $Q^* = 15$ бўлганда фойда максимал миқдорга эга бўлади. Маҳсулот нархи $Q^* = 15$ да $P = 45$ сўмга тенг. Умумий фойда

$$\pi(Q^*) = R(Q^*) - C(Q^*) = P \cdot Q^* - C(Q^*) = 45 \cdot 15 - 305 = 370 \text{ сўм.}$$

Фараз қилайлик, монополист $Q^* = 15$ бирлик маҳсулот ўрнига $Q = 16$ бирлик ишлаб чиқарди дейлик. Ҳисоб-китоблар натижасида қуйидагиларни аниқлаймиз.

$$C = 80 + Q^2 = 80 + 256 = 336,$$

$$P = 44,$$

$$R = 44 \cdot 16 = 704,$$

$$\text{Фойда } \pi(16) = 704 - 336 = 368 \text{ сўм.}$$

Демак, монополист маҳсулот ҳажмини максимал фойда берадиган ҳажм 15 бирликдан оширса, яъни 16 бирлик ишлаб чиқарса унинг фойдаси 2 сўмга камаяди.

Худди шундай монополист ишлаб чиқариш ҳажмини 15 бирликдан 14 бирликка камайтирса, нарх кўтарилиб 46 сўм бўлади ва умумий фойда 370 сўмдан 368 сўмга камаяди. Демак, бундай ҳолни тушунган монополист маҳсулот ишлаб чиқаришда бу қоидага амал қилади.

10.3. Монопол шароитда нарх белгилаш ва монопол ҳокимият кўрсаткичи

Биз кўрдикки, монопол бозорда нарх чекли даромадан юқори бўлади ($P > MR$).

Чекли даромад MR ни куйидагича ўзгартириб ёзамиз:

$$MR = \frac{\Delta R}{\Delta Q} = \frac{\Delta(P \cdot Q)}{\Delta Q} \quad (1)$$

$\frac{\Delta(P \cdot Q)}{\Delta Q}$ — бу қўшимча бир бирлик маҳсулот ишлаб чиқариш натижасида олинган қўшимча даромад бўлиб, у икки хусусиятга эга. (1) — тенгликни куйидагича ёзиш мумкин:

$$MR = \frac{\Delta P \cdot Q}{\Delta Q} + \frac{P \cdot \Delta Q}{\Delta Q} = Q \cdot \frac{\Delta P}{\Delta Q} + P \quad (2)$$

1) Бир бирлик қўшимча маҳсулот ишлаб чиқариб ($\Delta Q = 1$), уни P нархда сотганимизда $P \cdot (1) = P$ нархга тенг бўлган даромад оламиз;

2) Монопол фирма маҳсулотига бўлган талаб чизиғи пастга ётиқ бўлгани учун қўшимча бир бирлик маҳсулот ишлаб чиқариб, уни сотилиши, нархни кичик миқдорга камайтиради ($\frac{\Delta P}{\Delta Q}$ — қўшимча бирлик

маҳсулот ишлаб чиқариб сотиш натижасида нарх қанча миқдорга камайишини кўрсатади) ва бу барча сотилган маҳсулотдан тушган даромадни камайтиради (яъни $Q \cdot \frac{\Delta P}{\Delta Q}$ — даромаднинг ўзгариши).

Демак,

$$MR = P + Q \cdot \frac{\Delta P}{\Delta Q} \quad (3)$$

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

Энди чекли даромад билан талаб чизиғи ётиқлиги ўртасидаги боғлиқликни чекли даромад билан нархга кўра талаб эластиклиги коэффиценти ўртасидаги боғлиқликка айлантираемиз. Маълумки, талабнинг нархга кўра эластиклик коэффиценти

$$E_p^D = \frac{P}{Q} \cdot \frac{\Delta Q}{\Delta P},$$

бундан

$$\frac{\Delta P}{\Delta Q} = \frac{P}{Q \cdot E_p^D},$$

бу муносабатни чекли даромад тенгламаси (3) га қўйсақ қуйидагини оламиз

$$MR = P + Q \cdot \frac{P}{Q \cdot E_p^D} = P + P \cdot \frac{1}{E_p^D},$$

$$MR = P + P \cdot \frac{1}{E_p^D}. \quad (4)$$

(4)- тенглама чекли даромадни ҳар қандай ишлаб чиқариш ҳажмида товар нархидан ва талабнинг нархга кўра эластиклигидан боғлиқ эканлигини кўрсатади. Иккинчидан, $MR < P$ эканлигини ҳам кўрсатади. Фирманинг мақсади фойдани максималлаштириш бўлгани учун биз чекли даромадни чекли харажатга тенглаштириб ёзамиз:

$$MR = P + P \cdot \frac{1}{E_p^D} = MC,$$

ёки

$$\frac{P - MC}{P} = -\frac{1}{E_p^D}. \quad (5)$$

Ушбу формула монопол нарх белгилашда “Бош бармоқ” қойдаси номи билан юритилади (эсдан чиқармаслик керак $E < 0$, демак (5)-ифоданинг ўнг томони ҳар доим мусбат). (5)-тенгламанинг чап томонидаги ифода $\frac{P - MC}{P}$ нархнинг чекли харажатдан қанчалик юқори эканлигини, нархга нисбатан фоиз ҳисобида кўрсатади ва бу фарқ тескари олинган манфий эластиклик коэффицентиغا тенг.

5) тенгликни нархга боғлиқ ҳолда ҳам ёзиш мумкин:

$$P = \frac{MC}{1 + \left(\frac{1}{E_p^D} \right)}$$

Масалан эластиклик $E_p^D = -5$ бўлганда ва чекли харажат $MC = 30$ бўлганда, маҳсулот нархи

$$P = \frac{30}{1 + \left(\frac{1}{-5} \right)} = 37,5 \text{ сўм бўлади.}$$

Рақобатлашган бозорда $P = MC$ бўлганини кўрган эдик. Монополист нархни чекли харажатдан юқори белгилайди ($P > MC$) ва бу фарқ миқдор бўйича талаб эластиклигига тескари пропорционал бўлади (5). (5)-тенгламадан шундай хулоса келиб чиқадики, агар талабнинг нарх бўйича эластиклиги қанча юқори бўлса, маҳсулот нархи шунча чекли харажатга (MC га) яқинлашади. Нарх қанчалик чекли харажатга яқин бўлса, монопол бозор рақобатлашган бозорга шунчалик яқин бўлади. Демак, талаб юқори даражада эластик бўлса, монополист оладиган қўшимча фойда шунча кичик бўлади.

Монопол ҳокимият кўрсаткичи. Рақобатлашган бозорда нарх чекли харажатга тенг бўлиши, максимал фойда олишнинг зарурий шарти эди. Монопол бозорда нарх чекли харажатдан юқори белгиланади ($P > MC$). Ана шу фарқ ($MC - P$), яъни фойдани максималлаштирадиган нарх билан чекли харажат ўртасидаги фарқ монопол ҳокимиятни ўлчаш усули бўлиши мумкин. Монопол ҳокимиятни худди ушбу усулда аниқлашни 1934 йилда иқтисодчи олим Абба Лернер таклиф қилинганлиги учун, бу кўрсаткич **Лернернинг монопол кўрсаткичи** деган номни олган

$$L = \frac{P_m - MC}{P_m} = - \frac{1}{E_p^D},$$

бу ерда: L — монопол ҳокимиятнинг Лернер индекси;

P_m — монопол нарх;

MC — чекли харажат;

E_p^D — талабнинг нархга кўра эластиклиги.

Масалан, бензинга талабнинг нарх бўйича эластиклиги -5 бўлса,

$$L = -\frac{1}{E_p^D} = -\frac{1}{-5} = 0,2.$$

Бензин сотувчи фирманинг монопол ҳоқимияти 0,2 га тенг.

Шуни таъкидлаш керакки, юқори монопол ҳоқимият юқори фойда олишни кафолатламайди. Фойда ўртача харажатнинг нархга бўлган нисбатига боғлиқ. Агар икки фирмадан биринчисининг монопол ҳоқимияти, иккинчи фирманикига кўра юқори бўлса ва биринчи фирманинг ўртача харажати жуда юқори бўлса, унинг оладиган фойдаси иккинчи фирма фойдасидан кичик бўлади. Юқоридаги тенглама кўрсатадики, талаб қанчалик эластик бўлмаса, шунчалик монопол ҳоқимият юқори. Демак, монопол ҳоқимиятнинг келиб чиқиш сабаби, талаб эластиклигидадир.

Амалиётда чекли харажатни ҳисоблаш қийин бўлгани учун, уни ўртача харажат билан алмаштиради. Бу ҳолда формула қуйидаги кўринишни олади:

$$L = \frac{P - AC}{P}.$$

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

$$L = \frac{(P - AC) \cdot Q}{P \cdot Q} = \frac{\pi}{TR}.$$

Шундай қилиб, Лернер кўрсаткичи юқори фойда олишни монополиянинг далолати эканлигини кўрсатади.

Монопол ҳоқимиятни 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 ҳоқимиятига 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_2^2 — бозорда энг катта улушга эга бўлган фирма;
 S_2^{12} — ундан кейинги катталиқдаги улушга эга фирма ва ҳоказо;

S_n^2 — энг кичик улушга эга бўлган фирма.

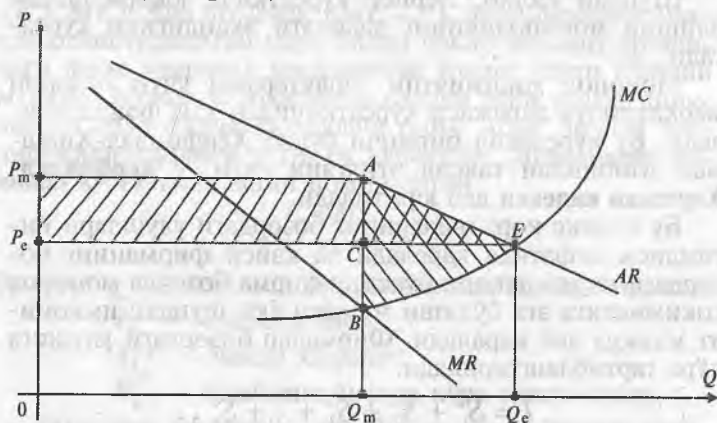
Агар тармоқда ягона фирма бўлиб, унинг маҳсулоти тармоқ маҳсулотини ташкил қилса, $S_1^2 = 100\%$ бўлади ва бундай ҳол соф монополия бўлади, яъни Херфиндал-Хиршман индекси $I = 10000$ га тенгдир.

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 (концентрация рынка) дейилади.

10.4. Монопол ҳокимият ва жамият фаровонлиги

Монопол ҳокимиятда нарх чекли харажатдан юқори бўлади. Монопол ҳокимиятда нарх ошади, ишлаб чиқариш ҳажми камаяди, натижада бу фирманинг даромадини ошишига ва истеъмолчилар турмуш даражасининг пасайишига олиб келиши мумкин.

Истеъмолчилар ва ишлаб чиқарувчилар ортиқчаларини монопол ва рақобатлашган бозор шароитларида қараймиз (10.3-расм).



10.3-р а с м. Монопол ҳокимиятидан олинадиган зарарни ифодаловчи график

Рақобатлашган бозордаги ишлаб чиқарувчилар ва монопол ишлаб чиқаришнинг чекли харажатлари (MC) бир хил деб фараз қилайлик. 10.3-расмда монополистнинг ўртача ва чекли даромадлар чизиқлари AR , MR ва чекли харажатлари чизиғи кўрсатилган.

Маълумки, монополист ўз фойдасини $MC=MR$ бўлишини (B нуқта) таъминлайдиган ишлаб чиқариш ҳажмида максималлаштиради. Монополистнинг оптимал ишлаб чиқариш ҳажми Q_m га ва у белгилайдиган нарх P_m га тенг. Рақобатлашган бозорда $P=MC$ бўлгандаги ишлаб чиқариш ҳажми максимал фойдани таъминлайди ва талаб чизиғи (10.3-расмда бу ўртача даромад AR чизиғи) билан таклиф чизиғи (10.3-расмда MC чизиғи) кесишган нуқта E да мувозанат нарх P_e ва мувозанат ишлаб чиқариш ҳажми Q_e аниқланади.

Монопол нархда истеъмолчилар камроқ маҳсулот сотиб оладилар. Маҳсулотни монопол нархда сотиб олган харидорлар ўзларининг истеъмол ортиқчасининг маълум қисмини йўқотади, бу йўқотиш 10.3-расмда $P_e P_m AC$ тўғри тўртбурчак юзасига тенг. Маҳсулотни P_e нархда сотиб олишни хоҳлаган, лекин P_m нархда сотиб олаолмаган истеъмолчилар ҳам, истеъмол ортиқчасининг қисмини йўқотади, 10.3-расмда бу йўқотиш AEC учбурчак юзасига тенг. Истеъмолчиларнинг истеъмол ортиқчасининг умумий йўқотиши $P_e P_m AC$ тўртбурчак юзи билан AEB учбурчак юзи йигиндисига тенг. Ишлаб чиқарувчи эса маҳсулотни юқори P_m нархда сотиб $P_e P_m AC$ тўртбурчак юзи билан ифодаланган фойдани олади, аммо, шу билан бирга у ишлаб чиқариш ортиқчасининг BCE учбурчак юзасига тенг бўлган қисмини йўқотади, яъни у кўшимча $(Q_e - Q_m)$ бирлик маҳсулот ишлаб чиқариб, уни P_e нархда сотиб олиш мумкин бўлган кўшимча фойдасини йўқотади.

Шундай қилиб, ишлаб чиқарувчининг умумий фойдаси $P_e P_m AC$ тўрт тўртбурчак юзидан, BCE учбурчак юзасини айирмасига тенг. Энди ишлаб чиқарувчининг умумий фойдасидан истеъмолчи йўқотган истеъмол ортиқчасини айирсак ($ABE = AEC + BCE$), ABE учбурчак юзасига тенг бўлган соф йўқотишни оламиз. Бу соф йўқотиш, монопол ҳокимиятидан келиб чиқади.

ABE учбурчак юзасига тенг соф йўқотиш монополиянинг “ўлик юки” бўлиб, у жамиятнинг йўқотиши

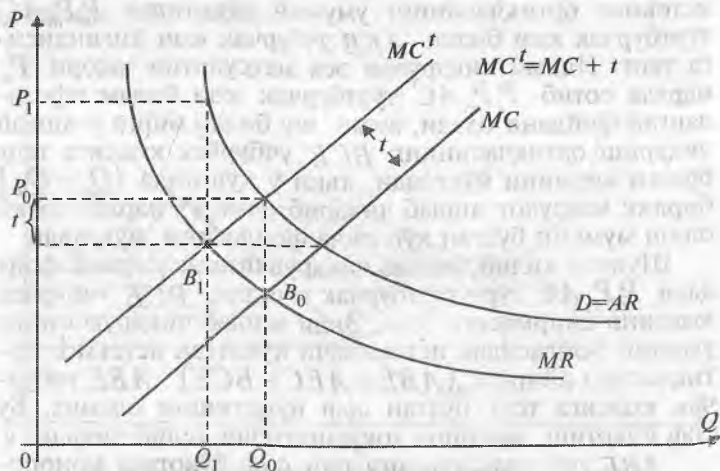
ёки жамиятнинг монополиядан кўрадиган зарарини ифодалайди.

Монопол фирма ўз монополиясини сақлаб қолиш учун, бошқа фирмаларни тармоққа киришига тўсиқлар яратиш учун яна харажатлар қилса, у бу билан жамият йўқотишларини янада ошириши мумкин.

10.5. Монопол нархга солиқнинг таъсири

Юқорида кўрган эдикки, рақобатлашган бозорда бир birlik маҳсулотга қўйилган солиқ, маҳсулотнинг бозор нархини солиқ миқдорига нисбатан кичикроқ миқдорга ўзгартиради ва бу солиқ юки ҳам истеъмолчига, ҳам сотувчига тақсимланади. Монопол бозорда солиқ қўйилганда, маҳсулот нархи солиқ миқдоридан кўпроқ миқдорга ҳам ошиши мумкин.

Фараз қилайлик, монопол бозорда ҳар бир birlik маҳсулот солиққа тортилади. Солиқ миқдори t сўмга тенг ва монополист сотилган ҳар birlik маҳсулот учун давлатга t сўм солиқ тўлайди. Демак, фирманинг ўртача ва чекли харажатлари t сўмга ошади. Агар фирманинг бошланғич чекли харажати MC бўлса, солиққа тортилгандан кейинги чекли харажати қуйидагича бўлади (10.4-расм).



10.4-р а с м. Монопол товар нархига солиқнинг таъсири

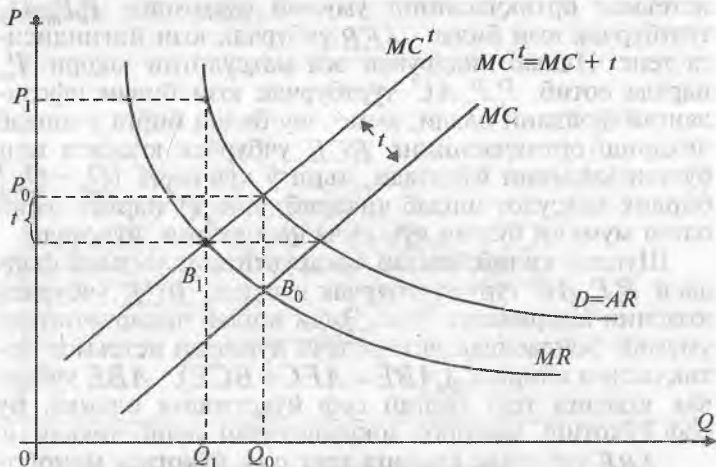
ёки жамиятнинг монополиядан кўрадиган зарарини ифодалайди.

Монопол фирма ўз монополиясини сақлаб қолиш учун, бошқа фирмаларни тармоққа киришига тўсиқлар яратиш учун яна харажатлар қилса, у бу билан жамият йўқотишларини янада ошириши мумкин.

10.5. Монопол нархга солиқнинг таъсири

Юқорида кўрган эдикки, рақобатлашган бозорда бир бирлик маҳсулотга қўйилган солиқ, маҳсулотнинг бозор нархини солиқ миқдорига нисбатан кичикроқ миқдорга ўзгартиради ва бу солиқ юки ҳам истеъмолчига, ҳам сотувчига тақсимланади. Монопол бозорда солиқ қўйилганда, маҳсулот нархи солиқ миқдоридан кўпроқ миқдорга ҳам ошиши мумкин.

Фараз қилайлик, монопол бозорда ҳар бир бирлик маҳсулот солиққа тортилади. Солиқ миқдори t сўмга тенг ва монополист сотилган ҳар бирлик маҳсулот учун давлатга t сўм солиқ тўлайди. Демак, фирманинг ўрғача ва чекли харажатлари t сўмга ошади. Агар фирманинг бошланғич чекли харажати MC бўлса, солиққа тортилгандан кейинги чекли харажати қуйидагича бўлади (10.4-расм).



10.4-р а с м. Монопол товар нархига солиқнинг таъсири

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

Натижада MC' чизиғи чекли даромад чизиғини, янги B_1 нуқтада кесиб ўтади. Биз солиққа тортилмаган вақтдаги ишлаб чиқариш ҳажми Q_0 ва нарх P_0 ни ва солиққа тортилгандан кейинги ишлаб чиқариш ҳажми Q_1 ва нарх P_1 ларни оламиз.

Чекли харажат чизиғини юқорига силжиши ишлаб чиқариш ҳажмини Q_0 дан Q_1 гача пасайтиради, нархни P_0 дан P_1 га кўтаради. 10.4-расмдаги графикдан кўриниб турибдики, нархнинг ўсиши солиқ миқдоридан катта $\Delta P > t$.

Бунинг сабаби, монопол бозорда нархнинг чекли харажатга нисбати талабнинг эластиклигига боғлиқ.

$$E_p^D = P + \frac{P}{MC}$$

Масалан, $E_p^D = -2$ бўлса, монопол нарх формуласига кўра, солиқ t га тенг бўлганда

$$P = \frac{MC + t}{1 + \frac{1}{-2}} = 2(MC + t) = 2MC + 2t$$

Нарх солиқ миқдорига нисбатан икки баробар ортади.

Таянч иборалар. Соф монополия, олигополия, монопол рақобат бозори, монополия, бозор ҳокимияти, монопол нарх, Лернернинг монопол кўрсаткичи, Херфиндал-Хиршман индекси, соф йўқотиш.

Такрорлаш учун саволлар

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

XI Б О Б. НАРХЛАРНИ МУВОФИҚЛАШТИРИШ ВА МОНОПОЛИЯГА ҚАРШИ ҚОНУН

11.1. Монополияга қарши қонун

Бу ерда биз монопол ҳокимиятга эга бўлган монополистлар тўғрисида гап юритамиз. Лекин, ҳозирги вақтда монополиянинг ижобий томонлари борлигини ҳеч ким инкор қила олмайди.

Йириклашган корхоналарда илмий-техник ривожланиш имконияти катта бўлади, нима учун деганда, бундай корхоналарнинг молиявий имкониятлари ҳам катта бўлганлиги учун, улар илмий изланишларга кўпроқ маблағ ажратишлари мумкин.

Йириклашган корхоналаргина масштаб самарасидан яхшироқ фойдалана оладилар, чунки уларда илмий-тадқиқот ишларини, тажриба-конструкторлик ишлаб чиқишларни кенг масштабда йўлга қўйиш мумкин бўлади. Бу ўз навбатида маҳсулот таннархини пасайтиришга ва унинг сифатини оширишга имкон яратади. Лекин, ҳозирги бозор муносабатларининг ривожланганлиги, жаҳон бозорининг шакланганлиги, халқаро иқтисодий алоқаларнинг кенгайиб бориши шароитида кучли бозор ҳокимиятига эга монополистни топиш қийин.

Монополистларнинг жамиятга таъсир қилувчи салбий томонлари борлигини ҳам эсдан чиқармаслик лозим. Йириклашган фирмалар ўз маҳсулоти сифатини оширишга ва уни тез-тез янгилашга алоҳида эътибор беради, деб бўлмайди. Ушбу фирмаларда яратилган янгиликларни ишлаб чиқаришга жорий қилишни кўп ҳолларда тўхтаб қолишини ҳам кўриш мумкин.

Монополист нархни чекли харажатдан юқори қилиб белгилайди, яъни $P > MC$. Натижада ресурсларнинг тақсимланиши самарали бўлмайди. Монопол нархнинг ўрнатилиши жамиятда йўқотишларга олиб келади. Нарх қанчалик юқори бўлса, жамиятнинг йўқотиши ҳам шунчалик кўп бўлади. Шунинг учун ҳам бозор иқтисодиёти ривожланган давлатларда монополияга қарши қонунлар ишлаб чиқилган.

Монополияга қарши қонун фирмаларда жамият учун хавfli бўлган монополистик ҳокимиятни тўпланиши-

ни чеклашга қаратилган. Монополистик ҳокимият юқорида айтганимиздек, монополистнинг бозор нархига таъсир қилиш кучини билдиради. Қайси фирма бозор нархига кўпроқ таъсир қила олса, у кўпроқ монополистик ҳокимиятга эга бўлади.

Кўпчилик адабиётларда монополияга қарши қонунга классик мисол сифатида АҚШнинг 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 келишувни тақиқлар эди ва рақобатчиларни адолатсиз йўл билан йўқотишни жиноят деб қарар эди. Ушбу қонунни бузганлар жарима тўлашдан тортиб, фирмани тарқатиб юборишгача ва ҳатто жинорий жавобгарликка тортишгача жазоланишни назарда тутар эди.

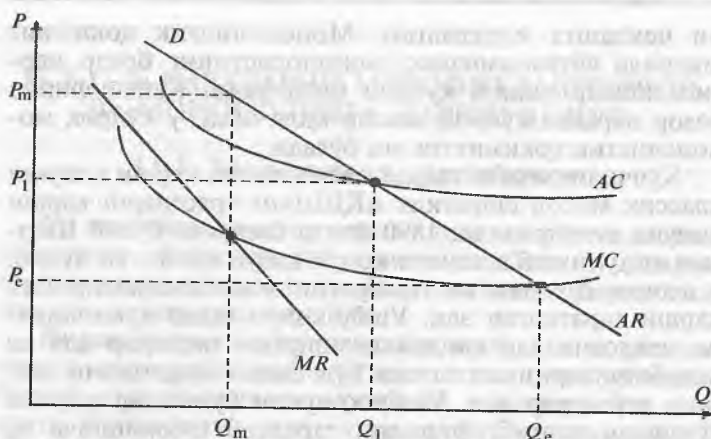
1914 йилда Клейтон ва федерал савдо комиссияси қонуни қабул қилинди. Ушбу қонун Шерман қонунига қараганда анча мукамаллашган қонун бўлиб, у қонунни бажарилишини назорат қилишни федерал савдо комиссияси зиммасига юклаган эди. Бундан ташқари ушбу қонунда монополияни вужудга келишини олдини олиш бўйича қилинадиган чора-тадбирлар белгиланди.

1938 йилдаги Уилер қонуни истеъмолчилар ҳуқуқини ҳимоя қилишга қаратилди (товар тўғрисида нотўғри ахборот бериш ва нотўғри реклама беришга қарши).

Кейинги йилларда ҳам трестларга қарши қонунчилик АҚШда ривожланди. АҚШнинг трестларга қарши қонуни бошқа давлатларда монополияга қарши қонунларни ишлаб чиқишда ва ривожлантиришда муҳим рол ўйнади.

Нархларни назорат қилиш ва уларни мувофиқлаштириш кўпроқ табиий монополияларга қўлланилади. Эсласак, рақобатлашган бозорда нарх чекли харажатга тенг бўлар эди ($P_e = MC$) (11.1-расм). Лекин, бундай нархни табиий монополияларга қўллаб бўлмайди, чунки бу нархда бир қатор ишлаб чиқарувчилар зарар билан ишлаб ишдан чиқадилар. Нима учун деганда, ишлаб чиқарувчиларнинг харажатлари ҳар хил бўлгани учун нархлар ҳам ҳар хил бўлади.

Расмдан кўриниб турибдики, P_e нарх рақобатлашган бозор нархига тўғри келади ва у чекли харажат



11.1-р а с м. Табиий монополияда нархни мувофиқлаштириш

билан ўртача даромад чизиқлари кесишган нуқта билан аниқланади. Нарх давлат томонидан мувофиқлаштирилмаса, монополист нархни P_m даражада белгилаб, Q_m миқдорда маҳсулот ишлаб чиқаради. Давлат эса нархни барча учун ўртача харажат даражасида (ўртача харажат чизиғи билан даромад чизиғи кесишган нуқта) белгилайди, яъни P_1 . Бу нархга тўғри келадиган ишлаб чиқариш ҳажми Q_1 га тенг. $P_1 = AC$ бўлиши табиий монополистларга (узок муддатли рақобатлашган бозордаги фирмалар каби) нормал фойда олиш имконини беради.

P_1 нархда ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдори оптимал ҳажмдан кичик ($Q_1 < Q_e$) бўлса ҳам истеъмолчилар монополист нархи тартиблаштирилмагандагига қараганда ($Q_m < Q_1$) кўпроқ маҳсулот сотиб олиш имкониятига эга бўлади. Ўртача харажат даражасида ўрнатиладиган нарх P_1 ни “**адолатли фойда олишни таъминлайдиган нарх**” деб атайдилар. АҚШда “адолатли” нархни таъминланишини жуда кўп федерал комиссиялар кузатиб боради.

11.2. Монопол ҳокимият шароитида нархларни белгилаш

Монопол ёки бозор ҳокимиятига эга бўлган фирмалар раҳбарлари олдида турадиган асосий масалалар-

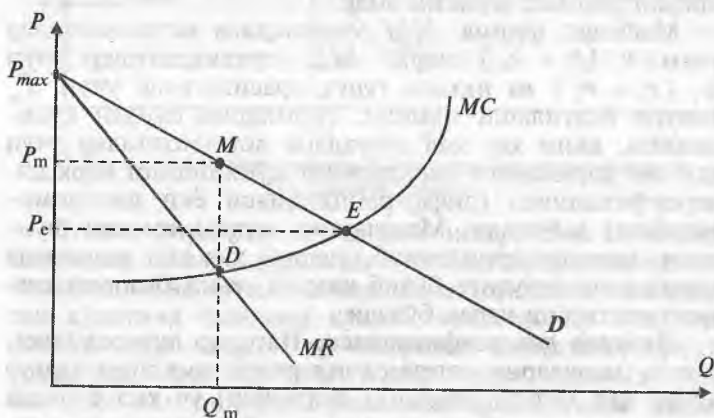
дан бири — бу қандай қилиб бозор ҳоқимиятидан самарали фойдаланишдир. Улар олдида нархларни қандай белгилаш, қанча ишлаб чиқариш омиллари олиш керак, узоқ ва қисқа муддатли оралиқларда ишлаб чиқариш ҳажмини қанча қилиб белгилаш каби масалаларни ечиш туради.

Рақобатлашган бозордаги фирмаларни бошқаришга қараганда бозор ҳоқимиятига эга бўлган фирмаларни бошқариш қийинроқ. Рақобатлашган бозорда нарх берилгани учун фирма раҳбарлари ўз эътиборларини кўпроқ харажатларни камайтиришга ва сотиш билан боғлиқ масалаларни ечишга қаратади. Ишлаб чиқариш ҳажмини эса нархни чекли харажатларга тенглаштирадиган ҳажмда белгилайди. Монопол ҳоқимиятга эга фирмалар ишлаб чиқариш ҳажмини ва маҳсулот нархини аниқлаши учун ҳеч бўлмаганда талаб эластиклигининг тақрибий қийматини билишлари керак бўлади.

Монопол ҳоқимиятга эга бўлган фирмаларнинг нархни белгилаш стратегиясининг асосини истеъмолчи ортиқчалигини эгаллаш орқали қўшимча фойда олиш усуллари ташкил қилади.

Истеъмолчи ортиқчалигини эгаллаш. Фараз қилайлик, фирма барча ишлаб чиқарган маҳсулотларини бир нархда сотсин (11.2-расм).

У фойдасини максималлаштириш учун нарх P_m ни унга мос келувчи ишлаб чиқариш ҳажми Q_m ни чекли



11.2-р а с м. Истеъмолчи ортиқчалигининг нарх ва ишлаб чиқариш ҳажмига боғлиқлиги

харажат чизиги билан чекли даромад чизиги кесишган нуқтага кўра белгилайди. Фирма Q_m ишлаб чиқариш ҳажмида максимал фойда билан ишлайди, лекин фирма раҳбарлари фойдани янада ошириш тўғрисида ўйлайди. Истеъмолчи ортиқчалиги соҳасидан 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 олинандиган 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 ортиқчалиги DME соҳа юзасига тенг. Фирма нархни туширса, у ME ораликқа қарашли харидорларга ҳам товарни сотиши мумкин. Бироқ, бу ҳолда унинг даромади ва шу билан бирга фойдаси ҳам камайиб кетади.

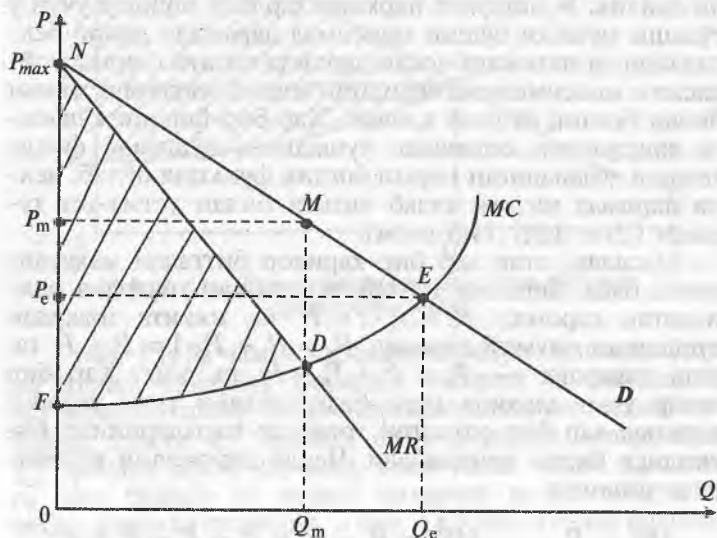
Фирма NM ораликқа қарашли истеъмолчилар ортиқчалигини ($P_m MN$ юзага тенг ортиқчаликни) ва ME ораликдаги истеъмолчилар ортиқчалигини (DME юзага тенг ортиқчаликни) қўлга киритиш учун ҳар хил гуруҳдаги истеъмолчиларнинг талаб чизигида жойлашувига қараб ҳар хил нарх белгилаши мумкин. Юқорида кўрдикки, бу ортиқчаликларни бир хил нарх белгилаш орқали эгаллаш мумкин эмас.

Масалан, фирма NM ораликдаги истеъмолчилар учун P_1 ($P_1 > P_m$) нарх, ME ораликдагилар учун P_2 ($P_2 < P_m$) ва иккала гуруҳ орасидагилар учун P_m нархни белгилаши мумкин. Нархларни бундай қўйишига, яъни ҳар хил гуруҳдаги истеъмолчилар учун ҳар хил даражадаги нархларнинг қўйилишига нарх диверсификацияси (дифференциацияси ёки дискриминацияси) дейилади. Масаланинг муҳим томони шундаки, харидорларни топиб, уларни ҳар хил нархларда харидорлар гуруҳига бўлиб чиқиш, яъни бозорни сегментлаштириш керак бўлади.

Нархлар диверсификацияси. Нархлар диверсификацияси (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 харидорнинг имкони-ятидан келиб чиқиб, у сотиб оладиган ҳар бир товарга максимал нарх белгилашдир. Ушбу максимал нархни харидорнинг резерв нархи деб қаралади. Ҳар бир харидор учун резерв нарх белгилашга истеъмолчиларнинг даромадига кўра нархларни идеал диверсификациялаш дейилади.

Идеал диверсификациялашда фирма даромади қандай бўлишини кўриб чиқамиз. Биринчи навбатда фирма монопол нарх P_m да қанча фойда олишни аниқлаймиз (11.3-расм).



11.3-р а с м. Нархлар диверсификацияланмагандаги фойдани ифодаловчи график

Бунинг учун умумий ишлаб чиқарилган ва сотилган товар ҳажми Q_m нинг ҳар бир кўшимча ишлаб чиқарилган ва сотилган бирлик маҳсулотдан олинган кўшимча фойдани кўшиб чиқамиз. Бу кўшимча фойда $\Delta\pi$ ҳар бир бирлик маҳсулот учун $\Delta\pi = MR - MC$ га тенг. Ушбу чекли даромад MR биринчи маҳсулот учун максимал бўлиб, унинг чекли харажати MC энг минималдир. Кейинги ҳар бир кўшимча маҳсулот учун чекли даромад камайиб бора-

ди, чекли харажат эса ортиб боради. Фирманинг ишлаб чиқариш ҳажми Q_m га тенг бўлганда охириги Q_m — маҳсулотдан олинадиган фойда $\Delta\pi_{Q_m} = MR - MC = 0$ бўлади ва $MR = MC$. Q_m ҳажмдан кўп ишлаб чиқарилган ҳар қандай маҳсулот ҳажмидаги чекли харажат унинг чекли даромадидан юқори бўлади ва бу фирма фойдасини камайтиради. Умумий фойда ҳар бир сотилган маҳсулотдан тушадиган фойдаларнинг йиғиндисига тенг. Расмда умумий фойда чекли даромад чизиғи билан чекли харажат ўртасидаги (NDF) штрихланган юза билан ифодаланган.

Энди фирма идеал диверсификациядан фойдаланади дейлик. У маҳсулот нархини ҳар бир харидор учун у тўлаши мумкин бўлган максимал даражада қилиб белгилайди ва натижада чекли даромад чизиғи фирма фойдасини максималлаштирадиган ишлаб чиқариш ҳажми билан боғлиқ бўлмай қолади. Ҳар бир бирлик қўшимча маҳсулотни сотишдан тушадиган қўшимча фойда товарга тўланадиган нархга боғлиқ функция бўлиб, чекли даромад чизиғи талаб чизиғи билан устма-уст тушади ($D = MR$) (11.3-расм).

Масалан, агар ҳар бир харидор биттадан маҳсулот сотиб олса, биринчи ишлаб чиқарилган товардан олинадиган даромад $R_1 = P_1 \cdot 1 = P_1$ га, иккита товардан тушадиган умумий даромад $R_2 = R_1 + P_2 \cdot 1 = P_1 + P_2$ га, учта товардан — $R_3 = P_1 + P_2 + P_3$ га тенг. Ҳар бир товар учун алоҳида нарх белгилангани учун умумий даромад ҳар бир сотилган товарлар нархларининг йиғиндиси билан аниқланади. Чекли даромадни қуйидагича топамиз:

$$MR_1 = P_1; \quad MR_2 = R_2 - R_1 = P_1 + P_2 - P_1 = P_2;$$

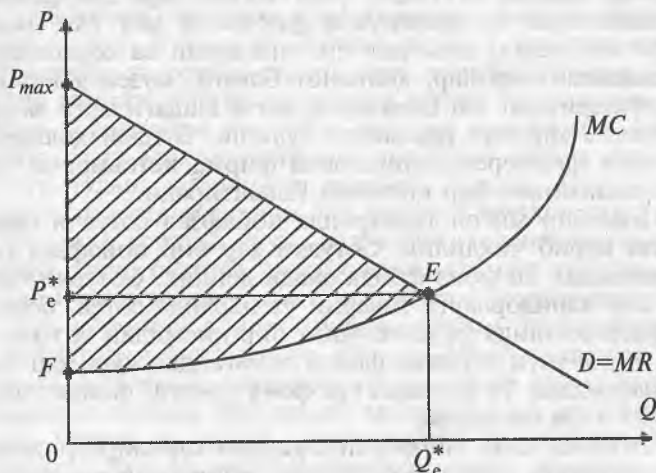
$$MR_3 = R_3 - R_2 = P_1 + P_2 + P_3 - P_1 - P_2 = P_3,$$

ва ҳоказо.

Демак, ҳар бир қўшимча сотилган товарнинг чекли даромади идеал диверсификациялашда ушбу товар учун белгиланган нархга тенг.

Кўриниб турибдики, нарх диверсификацияси фирманинг харажатлари таркибига таъсир қилмайди. Шундай қилиб, ҳар бир бирлик қўшимча ишлаб чиқарилган ва сотилган маҳсулотдан тушадиган қўшимча фойда талабдан чекли харажатни айрилганига тенг. Маса-

лан, агар биз юқоридаги мисолни қарасак, учинчи қўшимча маҳсулотни сотишдан оладиган қўшимча фойдани $\Delta\pi_3$ деб белгиласак, $\Delta\pi_3 = MR_3 - MC_3 = P_3 - MC_3$ кўринишида аниқланади.



11.4-р а с м. Идеал диверсификациялашда фойдани ифодаловчи график

Талаб (MR) чекли харажатдан устун бўлганда фирма ишлаб чиқариш ҳажмини ошириб ўз фойдасини орттиради. Ишлаб чиқаришни кенгайтириш ишлаб чиқариш ҳажми Q_e^* ҳажмга етгунча давом эттирилади. Q_e^* ҳажмда чекли даромад, яъни талаб чекли харажатга тенг бўлади ва ишлаб чиқариш янада оширилса чекли харажат талабдан, яъни MR дан юқори бўлгани учун фирма фойдаси қисқаради.

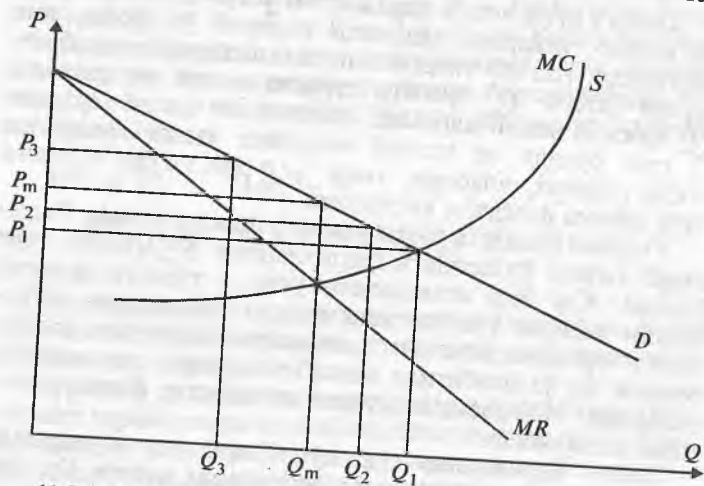
Умумий фойдага энди чекли харажат чизиғи билан талаб чизиғи ўртасидаги штрихланган FEN юзага тенг бўлади. Ҳар бир истеъмолчи учун у тўлаши мумкин бўлган нархни ўрнатилиши фирма томонидан истеъмолчи ортиқчалигининг ҳаммасини эгаллашга имкон беради. Бу ўз навбатида ишлаб чиқарувчи даромадини оширади. 11.4-расмдан кўриш мумкинки, фирма даромади анча ошган.

Аммо, харидорлар жуда кўп бўлса, фирма уларнинг ҳар бири учун алоҳида нарх белгилаши қийин. Бу ерда асосий муаммо, харидорлар сотиб олиши мумкин бўлган

нархни аниқлашдир. Фирма харидорлар билан сўров ўтказиши мумкин, лекин харидор ушбу сотиб олиши мумкин бўлган максимал нархни тўғри айтади деб ҳеч ким кафолат бера олмайди. Шунга қарамасдан, харидорлар камроқ бўлганда, реал ҳаётда нарх дифференциациясидан фойдаланувчи фирмалар ҳам йўқ эмас. Масалан, газга, электроэнергияга аҳоли ва корхоналар тўлайдиган нархлар, ҳайвонот боғига, музейга кириш чипталарининг ёш болаларга, катта ёшдагиларга ва гуруҳларга ҳар хил нархларда бўлиши. Бундай ҳолларда нархни дифференциацияловчи фирма истеъмолчи ортиқчалигининг бир қисмини ўзлаштиради.

Яна бир мисол тариқасида пойафзал сотувчи фирмани кўриб чиқайлик. Сотувчи ҳар бир пойафзал сотилишидан 20 фоиз фойда олади дейлик. Сотувчи баъзи бир харидорларга товарни ўз нархида сотса, бошқа бирига сотганда ўз улушининг бир қисмидан воз кечади, нима учун деганда, фойда олмагандан кўра ҳар бир пойафзалдан 10 фоиздан (20 фоиз ўрнига) фойда олиш унинг учун афзалроқ.

Агар нархлар дифференциацияси харидорлар сонини ошишига олиб келса, бундан сотувчилар ҳам, харидорлар ҳам манфаат кўради. Демак, умумий фаровонлик ошади. Қуйидаги 11.5-расмда ана шу вазият тасвирланган.



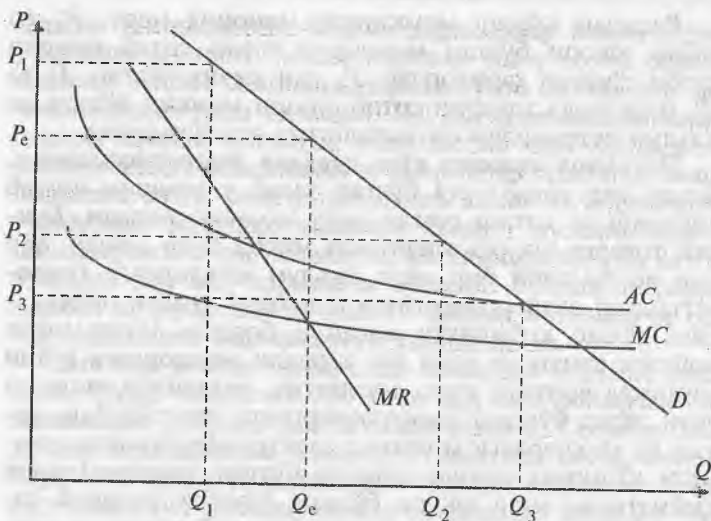
11.5-р а с м. Даромадга боғлиқ нархлар дифференциацияси

Расмдан кўриш мумкинки, монопол нарх P_m ва ундан юқори бўлган нархларда товар сотиб олишга қурби етмаган харидорлар P_m дан кичик бўлган P_1 ва P_2 нархларда товарни сотиб олиши мумкин бўлади ва маълум истеъмолчи ортиқчалигига эга бўладилар.

Истеъмол ҳажмига кўра нархлар диверсификацияси. Баъзи бир товарларга бўлган талаб у товарни ишлаб чиқариш ва сотиш ошган сари камайиб боради. Бундай товарга электр энергияси мисол бўла олади. Ҳар бир истеъмолчи бир ойда маълум миқдордаги (киловатт/соат) електроэнергияга пул тўлаб, ундан ортиқчасига тўлаш қобилияти пасайиб боради. Истеъмолчи маблағи етмагани учун энг керакли миқдордаги (уйни минимал ёритиш учун, музлатгич, телевизор ишлаши учун зарур бўлган) електроэнергияга пул тўлайди, лекин бу миқдордаги минимал електроэнергиянинг қиммати қўшимча олиши мумкин бўлган електроэнергия қийматидан анча юқори бўлади. Мусбат масштаб самараси бўлганда електроэнергия ишлаб чиқариш ҳажмининг ошиши уни ишлаб чиқариш учун сарфланадиган ўртача ва чекли харажатларни камайишига олиб келади. Бундай ҳолатда електроэнергия нархини дифференциация қилиниши мақсадга мувофиқдир. Яъни, ҳар хил миқдорда истеъмол қилинган бир хил товарга (электроэнергияга) ҳар хил нарх белгилаш. Биринчи босқичда маълум миқдоргача истеъмол қилинган электроэнергияга алоҳида нарх, иккинчи босқичда қўшимча миқдордаги истеъмол қилинган электроэнергияга олдинги босқичдагига нисбатан камроқ нарх белгиланади. Ушбу вазият куйидаги 11.6-расмда ифодаланган. Ҳақиқатан ҳам, электроэнергияни ишлаб чиқариш ҳажмини оширганда (агар масштаб самараси юқори бўлса) унинг харажатлари камаяди ва нархлар дифференциацияси бир томондан истеъмолчиларнинг турмуш фаровонлигини оширса (улар кўпроқ електроэнергиядан фойдаланиш имкониятига эга бўладилар), иккинчи томондан электр энергиясини ишлаб чиқарувчи компаниянинг умумий фойдасини оширади.

Расмдан кўриш мумкинки, электроэнергия ишлаб чиқариш ҳажми ошганда AC ва MC лар камаймоқда.

Биринчи босқичда Q_1 ҳажмдаги электроэнергия энг юқори P_1 нархда истеъмол қилинади. Иккинчи бос-



11.6-р а с м. Электроэнергияни истеъмол қилиш ҳажмига кўра нархни дифференциациялаш

қичда қўшимча ($Q_2 - Q_1$) миқдордаги электроэнергия P_2 нархда ($P_2 < P_1$) истеъмол қилинади. Агар электроэнергияга бир хил P_e нарх ўрнатилганда Q_e ҳажмда электроэнергия ишлаб чиқарилган бўлар эди. Нарх дифференциациясида ишлаб чиқариш ҳажми Q_3 га ошади.

Товарлар категориясига кўра нарх дифференциацияси. Ушбу турдаги нарх дифференциацияси харидорларни уларнинг талаб чизиғига кўра икки ёки ундан ортиқ гуруҳларга бўлади, демак, ҳар бир гуруҳнинг ўз талаб чизиғи бўлиб, бу талаб чизиғи бошқа гуруҳларникига қараганда ётиқлиги билан фарқ қилади. Бунга мисол тариқасида самолётга, пароходга сотиладиган чипталарнинг классларга бўлиниб, ҳар хил йўловчиларга турли нархларда сотилишини, бир хил спиртли ичимликларнинг ҳам ҳар хил сортлари турли хил нархларда сотилишини, музқаймоқлар (болалар учун, катталар учун), талабалар, нафақадагилар ва ногиронлар учун қилинадиган имтиёзларни келтириш мумкин.

Истеъмолчиларни категорияларга бўлиш турли хил мезонларга асосланади. Буларнинг ичида асосий мезон харидорларнинг даромадларидир. Масалан, шаҳар

транспортга сотиладиган карточкалар нархи оддий фуқаролар учун бир хил, талабалар учун нархи пастроқ, ўқувчилар учун эса янада пастроқ. Худди шундай ҳайвонот боғига кирувчилар ҳам: болаларга сотиладиган чипта нархи катталарга сотиладиган чипта нархидан анча паст. Ёки спиртли ичимликларни олсак, уларнинг этикеткаларининг ўзи харидорларни категорияга бўлади (бир хил турдаги ичимликни ҳар хил этикеткали шишаларга қуйилиши ва уларга ҳар хил нархларни ўрнатилиши: «Ўзбекистон» ароғи, «Экстра» ароғи, «Кристалл» ароқлари).

Энди биз товарлар категориясига қараб уларга нарх белгилашни кўриб чиқамиз. Бунинг учун қуйидаги иккита шарт бажарилиши зарурдир.

Биринчи шартга кўра ишлаб чиқариш ҳажмидан қатъий назар, умумий ҳажмдаги товарни харидорлар гуруҳларига шундай тақсимлаш керакки, ҳар бир бирлик товарни сотишдан олинадиган чекли даромад (MR) нинг қиймати бир хил бўлсин. Масалан, икки хил сортдаги маҳсулотни сотиш керак бўлсин. Биринчи гуруҳга сотиладиган ҳар бир маҳсулотнинг чекли даромадини MR_1 ва иккинчи гуруҳникини MR_2 дейлик. Агар $MR_1 > MR_2$ бўлса, фирма биринчи сортдаги маҳсулотни ишлаб чиқаришни оширади ва иккинчи сортдаги маҳсулотни камайтиради. Нима учун деганда, биринчи сорт маҳсулотни бир бирлигидан тушадиган фойда иккинчи сортдаги маҳсулотникидан катта. Бундай ҳолда ($MR_1 > MR_2$ бўлганда) фирма умумий фойдани ошириш учун биринчи сорт маҳсулот нархини тушириб, иккинчи сорт маҳсулотникини кўтаради. Чекли даромадлар бир-бирига тенг бўлмаганда фирма ўз фойдасини максималлаштира олмайди. Шунинг учун фирма маҳсулот категорияларига нархларни шундай танлаш керакки ҳар хил категориядаги маҳсулотларни сотишдан тушадиган чекли даромадлар тенг бўлсин.

Иккинчи шарт — ҳар бир сорт бўйича ишлаб чиқариладиган маҳсулот ҳажми фойдани максималлаштирадиган ҳажмга тенг бўлсин. Биз биламизки, ишлаб чиқариш ҳажми фойдани максималлаштиради, қачонки у чекли даромадни чекли харажатга тенглаштиради. Демак, ҳар бир сорт бўйича сотиладиган маҳсулотнинг чекли даромади уни ишлаб чиқаришдаги чекли харажатга тенг бўлса. Икки хил сортдаги маҳсулот учун

иккинчи шарт қуйидагича ёзилади: $MR_1 = MC_1$ ва $MR_2 = MC_2$. Агар бу тенглик бажарилмаса фирма ўз фойдасини максималлаштириш учун умумий ишлаб чиқариш ҳажмини кўтаради ёки пасайтиради (маҳсулотлар нархини ошириш ёки камайтириш). Энди математик жиҳатдан бу қандай бўлишини кўриб чиқамиз.

Фараз қилайлик биринчи сорт маҳсулот нархи P_1 ва иккинчи сортники — P_2 бўлсин. $C(Q_C)$ — бу $Q_C = Q_1 + Q_2$ ҳажмдаги маҳсулотни ишлаб чиқаришнинг умумий харажатлари. У ҳолда умумий фойда қуйидагига тенг:

$$\pi = P_1 \cdot Q_1 + P_2 \cdot Q_2 - C(Q_C) \quad (1)$$

Фойдани максималлаштириш учун ҳар бир сорт бўйича қўшимча бир бирлик маҳсулотни сотишдан тушадиган қўшимча фойдаларни нолга тенглаштирамиз. Нима учун деганда, фирма иккала сортдаги маҳсулотларнинг охиригисини сотишдан тушадиган қўшимча фойда нолга тенг бўлгунча биринчи сорт маҳсулот ҳажмини ҳам, иккинчи сорт маҳсулот ҳажмини ҳам ошириб боради. Демак,

$$\begin{cases} \frac{\Delta \pi}{\Delta Q_1} = \frac{\Delta(P_1 \cdot Q_1)}{\Delta Q_1} - \frac{\Delta C}{\Delta Q_1} = 0 \\ \frac{\Delta \pi}{\Delta Q_2} = \frac{\Delta(P_2 \cdot Q_2)}{\Delta Q_2} - \frac{\Delta C}{\Delta Q_2} = 0 \end{cases} \quad (2)$$

Кўриниб турибдики бу ерда

$$\frac{\Delta(P_1 \cdot Q_1)}{\Delta Q_1} = \frac{\Delta R}{\Delta Q_1} = MR_1 \quad \text{ва} \quad \frac{\Delta(P_2 \cdot Q_2)}{\Delta Q_2} = \frac{\Delta R}{\Delta Q_2} = MR_2$$

$$\frac{\Delta C}{\Delta Q_1} = MC \quad \text{ва} \quad \frac{\Delta C}{\Delta Q_2} = MC.$$

Бу ерда MC — қўшимча бир бирлик маҳсулотни ишлаб чиқаришдаги қўшимча умумий харажатлар.

Иккинчи шартга кўра қуйидагини ёзамиз:

$$MR_1 = MC \quad \text{ва} \quad MR_2 = MC. \quad (3)$$

Иккаласини бирлаштириб, ишлаб чиқариш ҳажми қуйидаги $MR_1 = MR_2 = MC$ тенгликни бажарилишини таъминлайдиган ишлаб чиқариш ҳажмига тенг бўлиши кераклигини аниқлаймиз.

Энди фирма раҳбарлари нархларни ўрнатишда талаб эластиклигидан фойдалансин дейлик. Эсласак, чекли даромадни қуйидагича ёзиш мумкин эди:

$$MR = P \left(1 + \frac{1}{E_D} \right).$$

Бу ҳолда ҳар бир маҳсулот сорти учун

$$MR_1 = P_1 \cdot \left(1 + \frac{1}{E_1} \right) \text{ ва } MR_2 = P_2 \cdot \left(1 + \frac{1}{E_2} \right),$$

бу ерда E_1 ва E_2 лар биринчи ва иккинчи сорт маҳсулотларнинг нарх бўйича талаб эластиклари.

Энди биринчи шартга кўра қуйидагини ёзамиз:

$$MR_1 = MR_2 \text{ ёки } P_1 \cdot \left(1 + \frac{1}{E_1} \right) = P_2 \cdot \left(1 + \frac{1}{E_2} \right),$$

юқоридаги тенгликдан нархлар ўртасида бажарилиши зарур бўлган муносабатни оламиз:

$$\frac{P_1}{P_2} = \frac{\left(1 + \frac{1}{E_2} \right)}{\left(1 + \frac{1}{E_1} \right)}. \quad (4)$$

(4)-дан кўришиб турибдики, фирма талаб эластиклиги кам бўлган маҳсулот сортига юқори нарх белгилаши керак. Масалан, биринчи сорт маҳсулот эластиклиги -3 ва иккинчи сорт маҳсулот эластиклиги -6 бўлсин. У ҳолда биринчи сорт маҳсулот нархи (4)-га кўра қуйидагига тенг:

$$P = 1,25 \cdot P_2,$$

биринчи сорт маҳсулот нархи иккинчи сорт маҳсулот нархидан 1,25 марта ортиқ қилиб белгиланиши керак.

$|E_1| < |E_2|$ бўлгани учун, яъни биринчи сорт маҳсулот талаб эластиклиги иккинчи сорт маҳсулот эластиклигидан кичик бўлгани учун, иккинчи сорт маҳсулотнинг талаб чизиги биринчи сорт маҳсулотнинг талаб чизигига кўра ётиқроқ бўлади.

Мисол. 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 талаби.

Ҳайвонот боғига 56000 киши бир вақтда кириши мумкин. Ҳайвонот боғи раҳбарияти 56000 та чиптани сотиш учун нарх дифференциациясидан фойдаланмоқчи. Раҳбарият катталар ва болалар учун қандай нарх белгилайди?

Ечиш. Катталардан ва болалардан тушадиган даромадларни ёзамиз:

$$TR_k = P_k \cdot Q_k \text{ ва } TR_b = P_b \cdot Q_b \quad (1)$$

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:

$$Q_k = 16000 + Q_b. \quad (5)$$

Масаланинг шартига кўра $Q_k + Q_b = 56000$ чипта сотилиши керак, бундан болалар талабини аниқлаймиз:

$$Q_b = 56000 - Q_k,$$

болалар талабини (5)-муносабатга қўйиб 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 аниқлайди:

$$P_k = 10 - \frac{1}{8000} \cdot 36000 = 4,5 \text{ сўм},$$

$$P_b = 6 - \frac{1}{8000} \cdot 20000 = 2,5 \text{ сўм}.$$

Раҳбарият чипта нархини катталар учун 4,5 сўм ва болалар учун 2,5 сўм қилиб белгилайди ва умумий даромад

$TR = TR_k + TR_b = 4,5 \cdot 36000 + 2,5 \cdot 20000 = 212000$ сўмни ташкил қилади.

Бордию раҳбарият ҳамма учун чипта нархини 4,5 сўм қилиб белгиласа, болаларнинг кўпчилиги чиптани сотиб олаолмай қоларди ва бу ўз навбатида умумий фойдани камайишига олиб келарди.

Таянч иборалар. Монополияга қарши қонун, адолатли фойда олишни таъминлайдиган нарх, нархлар диверсификацияси.

Такрорлаш учун саволлар

1. Монополияга қарши қонунларнинг мақсади ва аҳамияти нимадан иборат?

2. Монопол ҳокимиятга эга бўлган фирмаларнинг нархни белгилаш стратегиясининг асосини нима ташкил этади?

3. Нархлар диверсификацияси турлари ва уларга характеристика беринг.

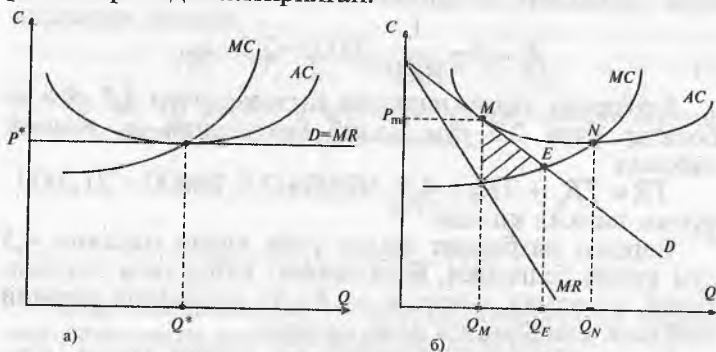
4. Товарлар категориясига қараб, уларга нарх белгилашнинг шартлари нималардан иборат?

5. Ўзбекистон Республикасида қабул қилинган монополияга қарши қонунни изоҳлаб беринг.

XII БОБ. МОНОПОЛ РАҚОБАТ ВА БОЗОР САМАРАДОРЛИГИ

12.1. Олигополик бозор

Юқоридаги бобларда кўрган эдикки, рақобатлашган бозорда истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчиларнинг ортиқчаликлари ўзининг максимал қийматига эришади. Монопол рақобатлашган бозорнинг самарали ёки самарасиз эканлигини таҳлил қилиш учун рақобатлашган ва монопол рақобатлашган бозорларнинг узоқ муддатли оралиқдаги мувозанат ҳолатларини таққослаймиз. Рақобатлашган ва монопол рақобатлашган бозорларнинг узоқ муддатли оралиқдаги мувозанат ҳолатлари 12.1-расмда келтирилган.



12.1-р а с м. Рақобатлашган (а) ва монопол рақобатлашган (б) бозорларнинг узоқ муддатли оралиқдаги мувозанат ҳолатлари

Бу икки бозор ўртасидаги фарқларни қуйидагиларда кўриш мумкин:

1. 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 харажатидан юқори. Агар ишлаб чиқариш ҳажми Q_M дан Q_E миқдоргача оширилганда (MC чизиғи билан талаб чизиғи кесишган E нуқта) истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчининг умумий ортиқчалиги штрихланган майдон миқдорига тенг миқдорда ошган

бўлар эди (12.1-б-расм). Бунинг сабаби, юқорида кўрган имиздек, монопол ҳокимиятнинг соф йўқотишларга олиб келишидир, монопол рақобатлашган бозордаги корхоналар ҳам нисбатан монопол ҳокимиятга эга.

2. Рақобатлашган бозорда мувозанат ҳолат N нуқтада (12.1-а-расм) эришилса, монопол рақобатлашган бозорда M нуқтада (12.1-б-расм) эришилади. Рақобатлашган бозорда талаб чизиғи горизонтал бўлиб, фирманинг фойдасини нолга тенг бўлиш нуқтаси ўртача харажатнинг минимал қийматига тўғри келади. Монопол рақобатлашган бозорда талаб чизиғи пастга томон ётиқ бўлади, шунинг учун ҳам фирма фойдасининг нолга тенг нуқтаси ўртача харажатнинг минимал нуқтасидан чап-роқ томонга силжиган бўлади ва фирма $\Delta Q = Q_N - Q_M$ миқдорга тенг резерв қувватга эга бўлади. Бу резерв қувватлар самарасиз ҳисобланади, нима учун деганда, ўртача харажатларни ишлаб чиқариш ҳажмини ошириб, камайтириш мумкин. Бундай самарасизлик аҳолининг турмуш даражасини пасайтиради. Демак, монопол рақобатлашган бозор самарасиз ҳисобланади. Лекин, шу билан бирга монопол рақобатлашган бозорнинг ижобий томонлари тўғрисида ҳам гапириш мумкин.

Монопол рақобатлашган бозордаги фирмаларнинг монопол ҳокимияти катта эмас. Бозордаги фирмаларнинг маҳсулотлари бир-бирини ўрнини босади ва шунинг учун ҳам алоҳида фирма юқори монопол ҳокимиятга эга бўла олмайди. Демак, айтиш мумкинки, монопол ҳокимиятдан кўрадиган соф йўқотишлар ҳам унча катта бўлмайди. Талаб чизиғининг ётиқлиги, талабнинг эластик эканлигини билдиради, шунинг учун фирмаларнинг резерв қуввати ҳам катта эмас. Бошқа томондан, монопол рақобатлашган бозор товарлар ассортиментини кенгайтиради. Бу ўз навбатида истеъмолчиларга рақобатлашган товарлар бозорида танлаш имкониятини оширади. Монопол рақобатлашган бозорга мисол сифатида тиш ювиш пасталари бозори, кийим-кечак ва озиқ-овқат бозорларини келтириш мумкин.

Олигополия — бу шундай бозор турики, ундаги товар таклифининг ҳаммаси, ёки деярли ҳаммаси бир неча ишлаб чиқарувчи фирмалар томонидан бўлиб олинган ва бу бозорга янги фирмаларнинг кириши катта тўсиқ орқали чекланган бўлади.

Олигополия сўзи грекча бўлиб (*oligos* — бир неча,

poleo — сотаман) сотувчиларнинг камлигини билдиради. Олигопол тармоқларга мисол сифатида АҚШнинг автомобиль саноати, пўлат, алюмин, электроускуналар ва компьютер тармоқларини келтириш мумкин. Бу тармоқларда ишлаб чиқариладиган умумий маҳсулот ҳажми бир неча фирмалар ҳиссасига тўғри келади.

Олигополик бозорни унинг қуйидаги учта хусусияти ажратиб туради:

биринчидан, тармоқда фаолият кўрсатаётган фирмаларнинг камлиги;

иккинчидан, тармоққа кирувчи фирмалар учун кучли тўсиқларнинг мавжудлиги;

учинчидан, олигополик бозордаги фирмаларнинг ҳаракати бир-бирига боғлиқлиги.

Олигополик бозорнинг учинчи хусусиятига кўра, фирмаларнинг иқтисодий ҳаракатлари бир-бирига боғлиқ, яъни ҳар бир фирма бирор иқтисодий стратегияни танлаганда, бошқа фирмаларнинг ушбу стратегияга бўлган муносабатини эътиборга олиш керак бўлади.

Масалан, бир фирма ўз маҳсулотига талабни рағбатлантириш учун маҳсулотининг нархини 10 фоизга камайтирса, у асосан рақобатлашувчи фирмалар ҳисобидан ўз маҳсулотини сотиш ҳажмини анчага ошириши мумкин.

Лекин фирманинг бу нарх сиёсатида жавобан бошқа рақобатлашувчи фирмалар ҳар хил иқтисодий сиёсат олиб бориши мумкин:

биринчидан, бошқа фирмалар эътибор бермаслиги мумкин;

иккинчидан, улар ҳам нархни 10 фоизга тушириши мумкин, натижада фирмалар оладиган фойда миқдори камаяди, ҳатто нолга тенг бўлиши ҳам мумкин;

учинчидан, бошқа фирма бу фирмани синдириш мақсадида маҳсулотига бўлган нархни 10 фоиздан юқорироқ пасайтириши мумкин, лекин бундай ҳолатни давом этиши нархлар жангига олиб келиши мумкин. **Нархлар жанги** — бу рақобатлашадиган фирмалар томонидан олигополик бозорда нархларни босқичма-босқич туширишидир.

Умуман олганда, олигополик бозорда фирма томонидан қабул қилинган ҳар қандай иқтисодий сиёсат — нархларни ўзгартириш, ишлаб чиқариш ҳажмини ўзгартириш, рекламани кучайтириш — рақобатлашувчи фир-

маларнинг ушбу сиёсатга бўлган муносабатини билишни ва уни прогноз қилишни талаб қилади.

Нархлар жанги нарх ўртача харажатга тенг бўлгунга қадар давом этади, яъни $P = AC = MC$. Бу тенглик олигополик бозор мувозанатини беради. Мувозанат ҳолатда ҳеч бир фирма нарҳини камайтиришдан қўшимча фойда олаолмайди. Мувозанат ҳолатда фирмаларнинг иқтисодий фойдаси нолга тенг.

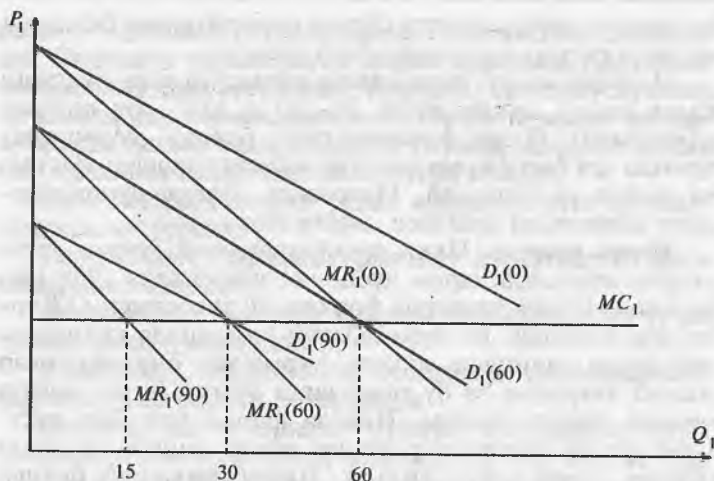
Курно модели. Икки рақобатлашувчи фирма ўртасидаги муносабатларни дуополия шароитида 1938 йил биринчи бўлиб ўрганган француз иқтисодчиси О. Курно ҳисобланади. Бу муносабатни ўрганишда кўйидагилар фараз қилинади: иккала фирма ҳам бир хил товар ишлаб чиқаради ва бу товарларга бўлган бозор талаби чизиғи уларга маълум. Иккала фирма ҳам бир вақтнинг ўзида мустақил равишда товар ишлаб чиқариш бўйича қарор қабул қилади. Ишлаб чиқариш бўйича қарор қабул қилинганда, ҳар бир фирма шуни билиш керакки, унинг рақобатчиси ҳам ишлаб чиқариш бўйича қарор қабул қилади ва маҳсулотнинг пировард нарҳи иккала фирма томонидан ишлаб чиқарилган умумий маҳсулот ҳажмига боғлиқ бўлади.

Курно моделида ҳар бир фирма маҳсулот ишлаб чиқариш бўйича қарор қабул қилганда, рақобатчи фирма томонидан ишлаб чиқариладиган маҳсулот ҳажми ни ўзгармас деб қарайди. Курно моделини мисолда кўриб чиқамиз (12.2-расм).

Фараз қилайлик, иккинчи фирма маҳсулот ишлаб чиқармайди. У ҳолда биринчи фирманинг талаб чизиғи (биринчи фирма маҳсулотига талаб) бозор талаб чизиғи билан устма-уст тушади. 12.2-расмда бу чизиқ $D_1(0)$. Фараз қилайлик, биринчи фирманинг чекли харажатлари MC_1 ўзгармас.

Биринчи фирманинг талаб чизиғига мос келадиган чекли даромад чизиғи $MR(0)$ ҳам расмда келтирилган. Расмдан кўриниб турибдики, биринчи фирманинг фойдасини максималлаштирадиган ишлаб чиқариш ҳажми 60 бирликка тенг ($MR(0)$ билан MC_1 чизиқлари кесишган нукта). Шунинг учун ҳам биринчи фирма иккинчи фирма маҳсулот ишлаб чиқармайди, деб фараз қилганда, максимал даражада, яъни 60 бирлик маҳсулот ишлаб чиқариши мумкин.

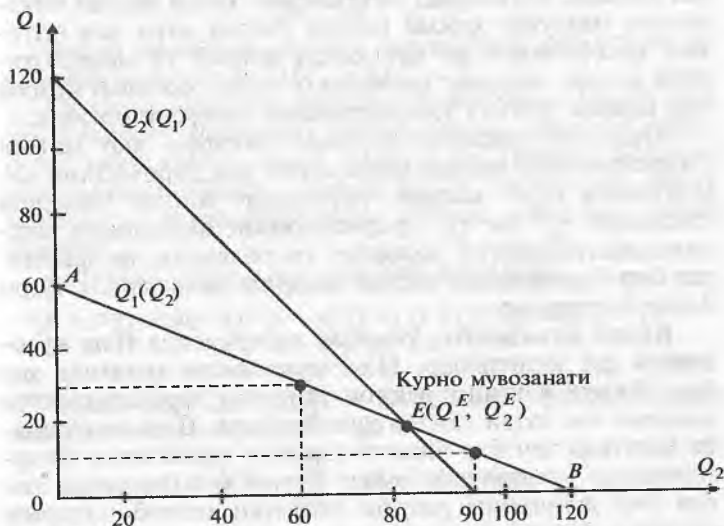
Агар биринчи фирма, иккинчи фирма 60 бирлик



12.2-р а с м. Биринчи фирманинг маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини иккинчи фирманинг ишлаб чиқариш ҳажмига кўра оптималлаштириш графиги

маҳсулот ишлаб чиқаради, деб фараз қилса, у ҳолда биринчи фирманинг талаб чизиғи 60 бирлик чапга силжиган бозор чизиғи сифатида келади. Расмда бу талаб чизиғи $D_1(60)$ билан ифодаланган, бу талаб чизиғига мос чекли даромад чизиғи $MR_1(60)$ бўлади. Бундай ҳолда биринчи фирманинг фойдасини максималлаштирадиган ишлаб чиқариш ҳажми 30 бирликка тенг (бу нуқта $MR_1(60)$ ва MC_1 чизиқлари кесилган нуқта). Агар биринчи фирма иккинчи фирма 90 бирлик маҳсулот ишлаб чиқаради, деб фараз қилса, биринчи фирманинг янги талаб чизиғи олдингисига нисбатан чапга 30 бирлик силжийди. Бу чизиқ расмда $D_1(90)$. Энди биринчи фирма фойдасини максималлаштирадиган ишлаб чиқариш ҳажми 15 бирликка тенг. ($MR(90)=MC$ бўлган нуқта). Ва ниҳоят, биринчи фирма иккинчи фирмани 120 бирлик маҳсулот ишлаб чиқаради, деб фараз қилсин. У ҳолда биринчи фирманинг талаб ва чекли даромад MR чизиқлари вертикал ордината ўқини кесиб ўтади (бу расмда келтирилмаган) ва биринчи фирма умуман маҳсулот ишлаб чиқармайди. Агар биз биринчи фирманинг маҳсулот ишлаб чиқаришини иккинчи фирманинг ишлаб чиқаришдан боғлиқ ҳолда қандай ўзгаришни графикда (12.3-расм) кўрадиган бўлсак, би-

ринчи фирманинг иккинчи фирма ишлаб чиқаришдан боғлиқ ишлаб чиқариш чизиғини оламиниз, яъни бундай боғлиқликни $Q_1(Q_2)$ функция кўринишида ифодалашимиз мумкин.



12.3-р а с м. Курно мувозанати

Биринчи фирманинг иккинчи фирма ишлаб чиқаришга кўра, ишлаб чиқариш чизиғи $Q_1(Q_2)$ расмда AB чизиғини беради.

Худди шундай, иккинчи фирманинг маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини биринчи фирма ишлаб чиқаришига кўра таҳлил қилиб, натижада иккинчи фирманинг ишлаб чиқариш чизиғи $Q_2(Q_1)$ ни олишимиз мумкин (12.3-расм). $Q_2(Q_1)$ чизиғи иккинчи фирманинг биринчи фирма ишлаб чиқариш ҳажмини фараз қилгандаги ва шу иккинчи фирманинг ишлаб чиқариши биринчи фирманинг ишлаб чиқариш ҳажмидан боғлиқ эканлигини ифодалайди. Агар фирмаларнинг чекли харажатлари бир-бирдан фарқ қилса, яъни $MC_1 \neq MC_2$ бўлса, уларнинг ишлаб чиқариш чизиқлари $Q_1(Q_2)$ ва $Q_2(Q_1)$ лар ҳам бир-бирдан фарқ қилади (12.3-расм).

Биринчи фирманинг ишлаб чиқариш чизиғи билан иккинчи фирманинг ишлаб чиқариш чизиғи кесилган E нуқтага мос келувчи биринчи ва иккинчи фирма-

лар томонидан ишлаб чиқариладиган маҳсулот ҳажмлари мувозанати **Курно мувозанати** дейилади.

Мувозанат нуқтада ҳар бир фирма ўзининг рақобатчи фирмасининг ишлаб чиқариш ҳажмини аниқ фарз қилади. Мувозанат нуқтага мос ҳолда ишлаб чиқарилган маҳсулот ҳажми иккала фирма учун ҳам оптимал ҳисобланади ва ҳеч қайси фирма ўз маҳсулотининг ишлаб чиқариш ҳажмини оптимал ҳажмдан кўпроқ ёки камроқ ҳажмга ўзгартиришдан манфаатдор эмас.

Маҳсулот ҳажмини оптимал ҳажмдан ҳар қандай ўзгартирилиши иккала фирманинг ҳам даромадини камайишига олиб келади. Мувозанат ишлаб чиқариш ҳажмлари Q_1^E ва Q_2^E фирмаларнинг фойдасини максималлаштирадиган ҳажмлар ҳисобланади ва фирмалар бир-бирларининг ишлаб чиқариш ҳажмларини тўғри фарз қиладилар.

Курно мувозанати, ўйинлар назариясида **Нэш мувозанати** деб юритилади. Нэш мувозанати ҳолатида ҳар бир ўйинчи ўзининг рақиби танлаган ҳаракатига кўра танлови энг яхши танлов ҳисобланади. Нэш мувозанати ҳолатида ҳеч бир ўйинчи ўзининг ҳаракатини ўзгартиришдан манфаатдор эмас. Курно мувозанатида ҳам ҳар бир дуополист рақиби танлаган ишлаб чиқариш ҳажмида ўзининг ишлаб чиқариш ҳажмини фойдани максималлаштирадиган даражада белгилайди ва шу сабаб дуополистлар ўзларининг маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмларини ўзгартиришдан манфаат олмайдилар.

Курно модели дуополистлар Курно мувозанат ҳолатида бўлмаганда, улар шу мувозанатга эришиш учун ҳаракат қилиши мумкинлиги тўғрисида ҳеч нарса демайди. Нима учун деганда, моделда рақобатчининг маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми ўзгармас деб қилинадиган асосий фарази бажарилмайди. Ҳеч қайси фирманинг маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми ўзгармасдан қолмайди.

Курно моделига мисол. Фараз қилайлик, бозорда иккита фирма рақобатлашмоқда, яъни дуополистик ҳолат вужудга келган.

Дуополистларнинг бозор талаби чизиғи чизиқли функция орқали ифодаланган:

$$Q = 40 - P$$

ёки

$$P = 40 - Q$$

Бу ерда Q иккала фирманинг умумий ишлаб чиқариш ҳажми:

$$Q = Q_1 + Q_2.$$

Фараз қилайлик, иккала фирманинг ҳам чекли харажатлари 4 га тенг $MC_1 = MC_2 = 4$.

Бу ҳолда биринчи фирманинг иккинчи фирма ишлаб чиқариш ҳажмидан боғлиқ ишлаб чиқариш чизигини аниқлаймиз, яъни $Q_1(Q_2)$ ни. Фирма фойдани максималлаштиради, агар у чекли даромадни чекли харажатга тенглаштирадиган ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқарса.

Биринчи фирманинг умумий даромади

$$R_1 = P \cdot Q_1 = (40 - Q) \cdot Q_1 = 40 \cdot Q_1 - (Q_1 + Q_2) \cdot Q_1 = 40 \cdot Q_1 - Q_1^2 - Q_1 \cdot Q_2.$$

Чекли даромад MR_1 — бу даромад функциясидан олинган ҳосила бўлгани учун

$$MR_1 = \frac{\Delta R_1}{\Delta Q_1} = 40 - 2 \cdot Q_1 - Q_2.$$

Энди MR ни MC га тенглаштириб биринчи фирманинг фойдасини максималлаштирадиган ишлаб чиқариш ҳажмини топамиз:

$$MR = MC = 4$$

$$40 - 2 \cdot Q_1 - Q_2 = 4 \text{ дан.}$$

Биринчи фирманинг ишлаб чиқариш чизиги $Q_1(Q_2)$ ни топамиз:

$$Q_1 = 18 - \frac{1}{2} \cdot Q_2. \quad (1)$$

Худди шундай ҳисоб-китоблар орқали иккинчи фирманинг ишлаб чиқариш чизиги

$$Q_2 = 18 - \frac{1}{2} \cdot Q_1. \quad (2)$$

Ишлаб чиқаришнинг мувозанат ҳажмларини (1) ва (2) тенгламаларни бир-бирига тенглаштириб ечиб топамиз, нима учун деганда мувозанат ҳажмлар биринчи ва иккинчи фирмаларнинг ишлаб чиқариш чизиклари кесишган нуқтанинг координаталари Q_1 ва Q_2 лар ҳисобланади:

$$18 - \frac{1}{2} \cdot Q_2 = 18 - \frac{1}{2} \cdot Q_1$$

$$Q_2 = Q_1.$$

(1) ифодага $Q_2 = Q_1$ ни қўйсақ,

$$Q_1 = 18 - \frac{1}{2} \cdot Q_1 = 12.$$

Демак, биз мувозанат ишлаб чиқариш ҳажмлари қуйидагича деб айтишимиз мумкин:

$$Q_1 = Q_2 = 12$$

Демак, иккала фирма томонидан ишлаб чиқарилган маҳсулот ҳажми $Q = Q_1 + Q_2 = 24$ бирлик ва маҳсулот нархи $P = 40 - Q = 16$.

Курно чизиқларини ва Курно мувозанатини графикада тасвирлаймиз (12.4-расм).

Расмда $Q_1(Q_2)$ чизиғи биринчи фирманинг Курно чизиғи. $Q_2(Q_1)$ чизиқ иккинчи фирманинг Курно чи-



12.4-р а с м. Бозордаги дуополияни ифодаловчи график

зиғи. Курно чизиқлари кесилган E нукта, Курно мувозанатини билдиради. Бу нуктада ҳар бир фирма ўз рақобатчисининг ишлаб чиқариш ҳажми берилганда ўз фойдасини максималлаштиради.

Иккита фирма бир-бири билан рақобатда эканлигини юқорида фараз қилган эдик. Энди фараз қилайлик, иккала фирма биргаликда келишиб ҳаракат қилсин. Улар ўзларининг ишлаб чиқариш ҳажмларини умумий фойдани максималлаштирадиган қилиб танлайди ва олинган фойдани тенг бўлиб олишсин. Бундай келишиб ҳаракат қилишни трестга қарши (қўшилиб ҳаракат қилишга қарши) қонун ишламаганда амалга ошириш мумкин. Маълумки, умумий фойдани максималлаштириш мумкин, агарда улар умумий чекли даромад билан умумий чекли харажатни тенглигини таъминлайдиган умумий ишлаб чиқариш ҳажмига эришса, яъни $MR = MC = 4$ бўлса.

Иккала фирманинг умумий даромади

$$R = P \cdot Q = (40 - Q) \cdot Q = 40 \cdot Q - Q^2 \text{ га тенг.}$$

Чекли даромад $MR = \frac{\Delta R}{\Delta Q} = 40 - 2 \cdot Q$ ва $MR = MC = 4$ дан $40 - 2 \cdot Q = 4$ ва бундан умумий фойдани максималлаштирадиган умумий ишлаб чиқариш ҳажми $Q = 18$.

Энди айтиш мумкинки, иккала фирманинг ишлаб чиқариш ҳажмлари йиғиндиси 18 бирликни берадиган ҳар қандай ишлаб чиқариш ҳажмлари умумий фойдани максималлаштиради.

$Q_1 + Q_2 = 18$ тенгламани ифодаловчи чизиқ **контракт чизиғи** бўлиб, у иккала фирманинг умумий ишлаб чиқариш ҳажми 18 ни берадиган ва умумий фойдани максималлаштирувчи ҳар хил ишлаб чиқариш ҳажмлари (Q_1 ва Q_2) комбинацияларини ифодалайди.

Ушбу контракт чизиғи ҳам юқоридаги расмда келтирилган (AB) чизиғи. Фирмалар тенг миқдорда маҳсулот ишлаб чиқариб, умумий фойдани тенг бўлиб олишлари мумкин, яъни $Q_1 = Q_2 = 9$.

Кўриниб турибдики, агар иккала фирма келишиб ҳаракат қилса, Курно мувозанати ҳолатидаги ишлаб чиқариш ҳажмидан камроқ ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқариб максимал фойда олиши мумкин. Демак, дуополистик бозордаги Курно мувозанати ҳолати иккала фирма учун рақобатлашган бозор мувозанати ҳолатига кўра яхшироқ, лекин келишиб ҳаракат қилишга нисбатан фойдали эмас. Рақобатлашган бозордаги маҳсулот миқдори $MC = P$ шартга кўра аниқланади, $4 = 40 - Q$ бундан $Q = 36$.

Демак рақобатлашган бозорда фирмалар 18 birlikдан маҳсулот ишлаб чиқаради.

12.2. Қамалган шахс муаммоси ("дилемма заключенного")

Ўйинлар назариясида энг оддий ўйинлар турига икки киши қатнашадиган ўйинлар киради. Агар ўйинда уч ва ундан ортиқ ўйинчи қатнашса, у ҳолда баъзи ўйинчилар келишиб стратегия тузиши мумкин, бу эса таҳлилни мураккаблаштиради. Тўлов суммасига кўра ўйинлар тўлов суммаси нолга тенг ва нолдан фарқли бўлиши мумкин. Тўлов суммаси нол бўлган ўйинга антогонистик ўйинлар дейилади: ютилган сумма, бой берилган суммага тенг, яъни умумий ютуқ нолга тенг. Ўйинчиларнинг келишувига кўра, ўйинлар кооператив (бу ерда ўйинчилар келишиб коалиция тузадилар, яъни бир неча ўйинчи келишиб биргаликда ҳаракат қилади) ва нокооператив (ҳар бир ўйинчи ўзи учун ўйнайди).

Нокооператив, тўлов суммаси нолга тенг бўлган ўйинга Курно модели мисол бўлса, тўлов суммаси нолга тенг бўлмаган ўйинга "қамалган шахс муаммоси" киради. Ушбу муаммонинг аҳамияти ҳам шундаки, олигопол фирмалар ушбу муаммога кўпроқ дуч келадилар. "Қамалган шахс муаммоси" мазмуни шундан иборатки, икки киши биргаликда жиноят қилинганликда айбланади. Уларни ҳар бири алоҳида хонага қамалган ва улар бир-бири билан алоқа қила олмайди. Уларнинг ҳар бирини жиноят қилганлигини бўйнига олишни талаб қилмоқда. Ҳар бирининг олдидаги асосий муаммо — қилинган, лекин исботланмаган жиноятни бўйнига олиш керакми ёки йўқми?

Агар иккаласи ҳам жиноят қилганини бўйнига олишса, уларнинг ҳар бирига 6 йилдан қамоқ жазоси берилади. Агар улар бўйнига олишмаса, исботловчи материал йўқлиги учун жиноятни исбот қилиш мумкин бўлмайди, натижада иккаласи ҳам 3 йилдан жазо олади. Агар иккаласидан биттаси жиноят қилганлигини бўйнига олса, 1 йил қамоқ жазосини олади, бўйнига олмагани 10 йил жазо олади.

Куйидаги 12.5-расмда масаланинг мумкин бўлган барча вариантлардаги ечимлари келтирилган. Қамоқхонадаги жиноятчилардан бирини *A* иккинчиси *B* дейлик.

В шахс

		Бўйнига олди		Бўйнига олмади	
А шахс	Бўйнига олди	-6	-6	-1	-10
	Бўйнига олмади	-10	-1	-3	-3

12.5-р а с м. Ечимлар матричаси ҳар бир тўртбурчакдаги юқори ўнгдаги рақам *B* га, пастдаги чап рақам *A* га тегишли

Ҳар бир қамалган шахс олдида муаммо туради. Агар иккаласи келиша олса эди, уларнинг ҳар бири 3 йилдан қамоқ жазосини олар эди. Лекин, уларни бири-бири билан гаплашиш имконияти йўқ. Агар келишган тақдирда ҳам улар бири-бирига ишониши қийин. Нима учун деганда, уч йил ўрнига бир йил қамоқда ўтириш, уларни ҳар қандай мажбуриятдан кечишга мажбур қилиши мумкин. Ечимлар матричасига қарасак, *A* шахс қайси вариантни қўллашидан қатъий назар, *B* шахс бўйнига олса, у ютиб чиқади, яъни иккала вариантда ҳам *B* шахс *A* шахсдан кўп вақтга қамалмайди (6 ёки 1 йил). Худди шундай, *B* шахс қайси ечимни танлама-син, агар *A* шахс бўйнига олса, у ҳам ютиб чиқади. Демак, иккаласини ҳам бўйнига олиш ечимини танлаши эҳтимоли юқорироқ.

Олигополик фирмалар ҳам кўп ҳолларда “қамалган шахс муаммо”ларига учрайди. Бундай ҳолатда фирмалар олдида ҳам қуйидаги вариантлардан бири туради: агрессив рақобат орқали иккинчи томонга қарашли бозор улушининг маълум қисмини эгаллаш (нарх стратегияси орқали), ёки пассив ҳаракат қилиш, ёки иккинчи томон билан келишиш. Лекин у пассив ҳаракат қилса, иккинчи томон агрессив ҳаракат қилиб, унинг бозордаги улушини бир қисмини эгаллаб олиши мумкин. Шунинг учун ҳам фирмалар олдида “қамалган шахс муаммоси” туради.

Фараз қилайлик, дуополик бозорда иккита фирма бир хил маҳсулот сотади дейлик. Курно мувозанатида ҳар бир фирма бир birlik маҳсулот нархини 4 сўмдан қилиб белгилаб 12 минг сўмдан ҳар бири даромад олиши мумкин. Агар фирмалар бири-бири билан келишиб нархни 7 сўмга кўтаришса, 15 минг сўмдан даромад оладилар. Улардан бири нархни 7 сўм қилиб белгиланганда, иккинчи фирма 4 сўм қилиб белгиласа, 18 минг

сўм фойда олади, биринчи фирманинг фойдаси 6 минг сўмга тушади. Ушбу вазиятнинг вариант ечимлари қуйидаги 12.6-расмда келтирилган.

		2-Фирма			
		нарх 4 сўм		нарх 7 сўм	
1-Фирма	нарх 4 сўм	12000	12000	18000	6000
	нарх 7 сўм	6000	18000	15000	15000

12.6-р а с м. Ечимлар матрицаси

Ечимлар матрицасидан кўриниб турибдики, агар улар келишиб нархни 7 сўм қилиб белгиласа, иккаласи ҳам 15000 сўмдан фойда оладилар. Ҳамма гап шундаки, ҳар бир фирма иккинчи фирманинг қандай стратегияни танлашидан қатъий назар нархни 4 сўм қилиб белгилаб ютуққа эришишга ҳаракат қилади. Нима учун деганда, бундай нархда ўйинчи бой бермайди (унинг фойдаси камида 12000 сўмга тенг бўлади).

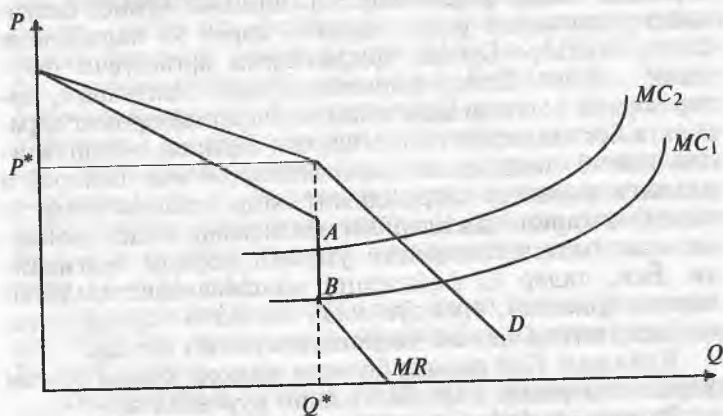
Одатда, олигополик бозорда ҳаракат қилаётган фирмалар кўпроқ бир-бирлари билан ҳамкорликда ҳаракат қилишга интилади. Узоқ муддатли тажрибадан маълумки, нархлар жанги фақат йўқотишларга олиб келиши мумкин холос. Бундан ташқари нархни бир томонлама пасайтиришдан оладиган фойда қисқа муддатли ораликда бўлиши мумкин ва рақобатчилар бунга албатта қарама-қарши стратегияни қўллайди. Лекин, бунга қарамасдан, рақобатчи ҳисобидан кўпроқ фойда олишга мойиллик баъзи бир фирмаларда сақланиб қолади. Демак, фирмалар келишуви ҳам узоқ давом этавермайди.

12.4. Қамалган шахс муаммоси ёрдамида нарх белгилаш

Қаттиқ нарх сиёсати. Олигополик фирмалар кўпроқ нархларни барқарор бўлишини, ёки нарх қаттиқ ўрнатилган бўлса, уни ўзгартирмасликка ҳаракат қиладилар. Бозор талаби ёки харажатлар пасайганда ҳам фирмалар нархни ўзгартиришга (камайтиришга) шошилмайдилар, нима учун деганда нархни бирорта фирма томонидан пасайтирилиши “нархлар жангига” олиб келиши мумкин, яъни бошқа фирмалар ҳам бозордаги улушини йўқотмаслик учун нархларни пасайтиришга

ҳаракат қилади. Бозор талаби ёки харажатлар ошганда ҳам фирмалар нархни оширишдан чўчийдилар, борди-ю улар нархни оширса бошқа фирмалар ўз нархларини оширмаслиги мумкин.

Шундай қилиб, олигополик бозор учун нарх қаттиқлиги ундаги талаб чизигининг синиқ бўлишига асос бўлади (12.7-расм).



12.7-р а с м. Олигополик бозордаги синиқ талаб чизиги

Талаб чизигининг синиши қаттиқ нарх P^* нуқта-сига тўғри келади. Фирма ўз маҳсулотига бўлган нархни P^* нархдан юқорига кўтарса, бошқа фирмалар нарх-ини ўзгартирмасдан P^* даражада қолдириши мум-кин. Фирма нарх-ини P^* дан юқори кўтармайди, нима учун деганда, талаб чизиги жуда ҳам эластик бўлган-лиги учун (12.7-расмдан кўриниб турибди) фирма бошқа фирмалар нархларини ўзгартирмаса бозордаги улуши-нинг бир қисмидан ажраламан деб ўйлайди (фойдаси камаяди). Бошқа томондан, фирма ўз маҳсулотига бўлган нархни P^* нархдан пастга туширмайди, нима учун деганда, бошқа фирмалар ҳам ўз нархларини туширади деб ўйлайди.

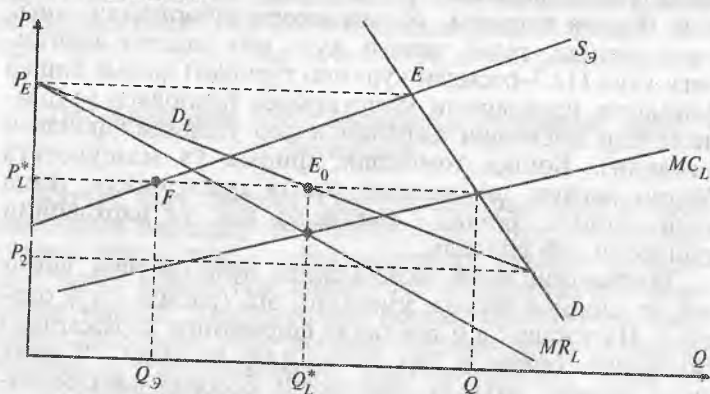
Фирманинг талаб чизиги синиқ бўлгани учун, унинг чекли даромад чизиги узилишга эга (расмда AB ора-лиқ). Натижада AB оралиқда фирманинг харажатлари (ўзгаргани билан у ҳар доим MR га тенг). “Синиқ талаб чизиги” модели олигополик бозорда нарх белги-лаш механизмини тушунтира олмайди. У нима учун

нарх P^* даражада бўлишини ҳам очиб бермайди. Ушбу модел шундай қаттиқ нархнинг мавжудлигини ва унинг бўлишини кўрсатади, холос. Қаттиқ нархнинг бўлиши “қамалган шахс муаммоси” билан боғлиқ бўлиб, фирмаларни улар учун зарарли бўлган нархлар жангидан қочишини англатади.

Нарх белгилашда лидерлик. Нарх белгилашда лидерликда лидер-фирма нархни биринчи бўлиб, белгилайди, қолганлар унинг нархига қараб ўз нархларини белгилайдилар. Бундай фирмаларни эргашувчи фирмалар деймиз. Лидер-фирманинг нарх белгилаши, лидер нархни белгилаганда эргашувчи фирмаларнинг ҳаракатига боғлиқ, яъни лидер нархни оширса, эргашувчилар ишлаб чиқаришни оширадиларми ёки бозордаги олдинги улушини сақлайдими? Агар эргашувчилар ўз ишлаб чиқариш ҳажмларини чекласалар, лидер фойдани максималлаштирадиган умумий нархни белгилайди. Ёки, лидер ўз фойдасини максималлаштирадиган нархни ўрнатади, эргашувчилар эса ушбу нархда қанча хоҳласа, шунча ишлаб чиқариши мумкин бўлади.

Қуйидаги 12.8-расмда бозорда мавқеи юқори бўлган фирма-лидернинг нарх белгилаши кўрсатилган.

Расмда D бозор талаби чизиғи S_3 эргашувчиларнинг умумий таклиф (чекли харажатлар чизиқлари йиғиндиси) чизиғи. D_L лидернинг маҳсулотига бўлган талаб чизиғи. D_L чизиғи бозор талаби чизиғи D дан эргашувчиларнинг таклиф чизиғи S_3 ни айириш орқали аниқланган.



12.8-р а с м. Лидер фирманинг нарх белгилаши графиги

Агар нарх P_E га тенг бўлса (расмдан E нуқта) эргашувчиларнинг таклифи бозор талабига тенг. Бу нархда лидер маҳсулоти сотаолмайди. Нарх P_2 га тенг бўлганда, эргашувчилар бирор дона ҳам маҳсулот сотаолмайди. P_2 ва P_E ораликдаги нархларда лидер-фирма маҳсулотига бўлган талаб D_L чизиги билан ифодаланган. Лидер-фирманинг чекли даромади (MR_L) билан ифодалангани. MC_L — лидернинг чекли харажати. Демак, лидер ўз фойдасини максималлаштирадиган ишлаб чиқариш ҳажми Q_L ни MR_L ва MC_L чизиклари кесишган нуқтага мос ҳолда белгилайди. Лидер-фирманинг нархи P_L^* унинг талаб чизиги D_L орқали топилади (E_0 нуқта монополистнинг мувозанат ҳолати). Эргашувчиларнинг бозорда сотадиган маҳсулоти миқдори нарх P_L^* чизигининг эргашувчиларнинг таклифи чизиги кесишган нуқта F орқали аниқланади ва у Q_3 га тенг. Умумий сотиладиган маҳсулот миқдори $Q_T = Q_3 + Q_L$.

Амалда бозорда ҳаракат қилаётган йирик фирма лидер бўлади, лекин вақт ўтиши билан лидерлар ҳам ўзгариб туради.

Лидер-фирма ўзининг бозордаги улушни аниқлаши учун, биринчи навбатда, эргашувчи фирмаларнинг таклиф чизигини, яъни уларнинг таклиф функциясини олдиндан билиши керак бўлади. Қуйидаги мисол буни кўрсатади.

Фараз қилайлик, дуопол бозорда фаолият кўрсатаётган икки фирмадан бири лидер, иккинчиси эргашувчи фирма сифатида ҳаракат қилаётган бўлсин.

Фараз қилайлик, биринчи фирма—лидер, иккинчи фирма — эргашувчи бўлсин.

Биринчи лидер фирманинг фойда функциясини қуйидагича ёзиш мумкин:

$$\pi_1 = TR_1 - TC_1,$$

бу ерда $TR_1 = p \cdot q_1$, ва $TC_1 = h(q_1)$.

Тескари талаб функциясини $P = f(q_1 + q_2)$ десак, лидернинг даромади $TR_1 = f(q_1 + q_2) \cdot q_1$ га тенг бўлади.

Бу ерда q_1 ва q_2 лар мос ҳолда лидер ва эргашувчи фирмаларнинг ишлаб чиқариш ҳажмлари.

π_1 — биринчи фирма фойдаси, TR_1 ва TC_1 лар биринчи лидер фирманинг мос ҳолда умумий даромади ва умумий харажатлари.

Маълумки, дуопол бозорда ҳар бир фирманинг иккинчи фирма ишлаб чиқариш ҳажмидан боғлиқ реакция ишлаб чиқариш функцияси муҳим аҳамиятга эга. Бу ерда лидер фирма иккинчи фирманинг реакция функциясидан хабардор, деб фараз қилинади, яъни $q_2 = g(q_1)$.

У ҳолда лидер фирманинг даромад функцияси куйидагича ёзилади:

$$TR_1 = f(q_1 + g(q_1)) \cdot q_1 = f(q_1)$$

Лидер фирмани ўз рақиби бўлган эргашувчи фирманинг реакция функциясини билиши унга ўз даромад функциясини фақат ўзининг ишлаб чиқариши ҳажмига боғлиқ равишда ифодалашга имкон беради. Иккинчи томондан, лидер-фирманинг умумий харажат функцияси ҳам фақат q_1 га боғлиқ бўлгани учун, лидернинг умумий фойдаси куйидагича аниқланади:

$$\pi_1 = \{TR_1 = f(q_1)\} - \{TC_1 = h(q_1)\}$$

ва бундан $\pi_1 = f^*(q_1)$ деб ёзишимиз мумкин.

Энди π_1 функциядан q_1 бўйича ҳосила олиб, уни нолга тенглаштириб q_1 га кўра ечсак, лидер-фирмани фойдасини максималлаштирадиган ишлаб чиқариш ҳажмини аниқлаган бўламиз:

$$\frac{d\pi_1}{dq_1} = \frac{df^*}{dq} = 0.$$

Мисол. Дуопол бозорда иккита фирма ҳаракат қилаяпти дейлик. Биринчи фирма — лидер, иккинчиси — эргашувчи фирма. Улар фаолияти тўғрисида куйидаги маълумотлар бор.

Умумий бозор талаби функцияси $Q_D = 600 - 2 \cdot P$, фирмаларнинг чекли харажат функциялари:

$$TC_1 = 0,25 \cdot q_1^2; \quad TC_2 = 30 \cdot q_2$$

ва эргашувчи фирманинг реакция функцияси $q_2 = 270 - 0,5 \cdot q_1$, яъни иккинчи фирманинг биринчи фирма ишлаб чиқариши ҳажмига боғлиқ ишлаб чиқариш функцияси. Лидер фирма учун ушбу функция кўриниши маълум бўлсин.

Ушбу маълумотларга кўра лидер фирма ва эргашувчи фирма қанча миқдорда маҳсулот ишлаб чиқардилар? Бозордаги мувозанат нарх нечага тенг бўлиши

ва ҳар бир фирманинг фойдасини қандай бўлиши ҳисоблансин дейлик.

Ечиш. Умумий бозор талаби функциясини қуйидагича ёзамиз:

$$Q_D = 600 - 2 \cdot P \Rightarrow P = 300 - 0,5 \cdot Q_D \text{ ёки} \\ P = 300 - 0,5(q_1 + q_2).$$

Лидер фирманинг фойдасини ёзамиз:

$$\pi_1 = P \cdot q_1 - TC_1 \Rightarrow \pi_1 = [300 - 0,5(q_1 + q_2)] \cdot q_1 - 0,25 \cdot q_1^2.$$

Эргашувчи фирманинг реакция функциясига кўра лидернинг умумий фойдасини ёзамиз:

$$\pi_1 = [300 - 0,5(q_1 + (270 - 0,5q_1))] \cdot q_1 - 0,25 \cdot q_1^2.$$

Ихчамлаш натижасида қуйидаги фойда функциясини оламиз:

$$\pi_1 = 165 \cdot q_1 - 0,5 \cdot q_1^2.$$

Лидер фирманинг фойдасини максималлаштирадиган ишлаб чиқариш ҳажмини аниқлаймиз:

$$\frac{d\pi_1}{dq_1} = 165 - q_1 = 0,$$

бу ҳажм $q_1^* = 165$ га тенг.

Эргашувчи фирманинг реакция функциясидан унинг маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини аниқлаймиз:

$$q_2 = 270 - 0,5 \cdot q_1^* = 270 - 0,5 \cdot 165 = 187,5.$$

Умумий бозор талаби Q_D ни ҳисоблаймиз

$$Q_D = q_1 + q_2 = 165 + 187,5 = 352,5.$$

Бозор нархи қуйидагига тенг

$$P = 300 - 0,5 \cdot Q_D = 300 - 0,5 \cdot 352,5 = 123,75.$$

Лидер ва эргашувчи фирмаларнинг фойдасини ҳисоблаймиз:

$$\pi_1 = 165 \cdot q_1 - 0,5 \cdot q_1^2 = 165 \cdot 165 - 0,5 \cdot 165^2 = 13612,5.$$

$$\pi_2 = P \cdot q_2 - 30 \cdot q_2 = 123,75 \cdot 187,5 - 30 \cdot 187,5 = 17578,125.$$

Энди юқоридаги мисол шартларида фирмалар рақобат стратегиясини қўллашса, фойда қандай бўлишини кўриб чиқамиз.

Мисол. Дуопол бозордаги талаб функцияси ҳамда

биринчи ва иккинчи фирмаларнинг харажат функциялари берилган бўлсин:

$$Q_D = 600 - 2 \cdot P,$$

$$TC_1 = 0,25 \cdot Q_1^2, \quad TC_2 = 30 \cdot Q_2.$$

Фирмалар рақобат ечим стратегиясини танласа, ҳар бир фирма қанча бирлик маҳсулот ишлаб чиқаради, қанча фойда олади ва мувозанат нарх қандай бўлади?

Фирмалар рақобатлашса нарх P бозордаги талаб ва таклифга кўра шаклланади ($p = const$).

$$Q_D = Q_1 + Q_2 \quad MC_1 = 0,5Q_1,$$

$$P = 300 - 0,5Q \quad MC_2 = 30,$$

бу ерда Q_1 ва Q_2 мос равишда биринчи ва иккинчи фирмаларнинг ишлаб чиқариш ҳажмлари.

Рақобат бозорда ҳар бир фирма ишлаб чиқариш ҳажмини чекли харажатни нархга тенглаштирадиган ҳажмда белгилайди:

$$P = MC_1 = 300 - 0,5(Q_1 + Q_2) = 0,5Q_1, \quad (2)$$

$$P = MC_2 = 300 - 0,5(Q_1 + Q_2) = 30. \quad (3)$$

(2) ва (3) тенгламаларнинг чап томони тенг бўлгани учун, уларни ўнг томонларини тенглаштириб қуйидагини оламиз:

$$0,5Q_1 = 30 \Rightarrow Q_1 = 60.$$

$Q_2 = 480$ ва бозордаги умумий таклиф $Q_D = Q_1 + Q_2 = 540$.

Бозордаги мувозанат нарх

$$P = 300 - 0,5(Q_1 + Q_2) = 300 - 0,5 \cdot 540 = 30.$$

Фирмаларнинг фойдалари қуйидагиларга тенг бўлади:

$$\pi_1 = TR_1 - TC_1 = P \cdot Q_1 - 0,25 \cdot Q_1^2 = 30 \cdot 60 - 0,25 \cdot 60^2 = 900,$$

$$\pi_2 = TR_2 - TC_2 \Rightarrow \pi_2 = P \cdot Q_2 - 30 \cdot Q_2 \Rightarrow \pi_2 = 0.$$

Келишув ечими (Картел ечими). Келишув ечим, дуопол бозордаги иккала фирманинг маълум бир шартнома асосида биргаликда келишиб ҳаракат қилишига асосланади. Шартномада фирмаларнинг ҳар бири қан-

ча миқдорда товар ишлаб чиқариши, уни қандай нархда сотиши ва тушган фойдани қандай қилиб ўртада бўлиши келишилган ҳолда кўрсатилиши мумкин. Фирмалар келишиб ҳаракат қилганда умумий фойдани максималлаштирадilar. Иккала фирманинг келишиб ҳаракат қилиши дуопол бозорда соф монополияни вужудга келишига олиб келади.

Юқоридаги маълумотларга кўра келишув стратегиясини кўриб чиқамиз.

Мисол. Дуопол бозорда иккита фирма ҳаракат қилапти. Умумий бозор талаби $P = 300 - 0,5Q_D$. Фирмаларнинг умумий харажатлари функциялари қуйидагича берилган:

$$TC_1 = 0,25q_1^2; \quad TC_2 = 30q_2.$$

Иккала фирма картел тузиб ҳаракат қилмоқчи. Келишувга кўра умумий фойданинг 38 фоизини биринчи фирма, 62 фоизини иккинчи фирма олмоқчи дейлик. Ҳар бир фирманинг ишлаб чиқариш ҳажмини, бозор нархини ва фирмалар оладиган фойдани ҳисоблаш зарур.

Ечиш. Бозор талабини қуйидагича ёзамиз:

$$P = 300 - 0,5(q_1 + q_2), \quad (1)$$

бу ерда $Q_D = q_1 + q_2$.

Умумий фойда қуйидагига тенг:

$$\pi = \pi_1 + \pi_2 = (TR_1 - TC_1) + (TR_2 - TC_2).$$

Бундан ва берилган маълумотларга кўра фойда қуйидагига тенг:

$$\pi = P \cdot q_1 - 0,25q_1^2 + P \cdot q_2 - 30q_2. \quad (2)$$

(1) даги қийматни (2) га қўйсак

$$\pi = [300 - 0,5(q_1 + q_2)] \cdot (q_1 + q_2) - 0,25q_1^2 - 30q_2. \quad (3)$$

(3) ни ихчамласак қуйидагини оламиз:

$$\pi = 300q_1 - q_1 \cdot q_2 - 0,75q_1^2 + 270q_2 - 0,5q_2^2. \quad (4)$$

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.

$$\frac{\partial \pi}{\partial q_1} = 300 - q_2 - 1,5q_1 = 0,$$

$$\frac{\partial \pi}{\partial q_2} = 270 - q_1 - q_2 = 0.$$

Натижада икки номаълумли иккита тенгламалар системасини оламыз.

$$\begin{cases} 300 - q_2 - 1,5q_1 = 0 \\ 270 - q_1 - q_2 = 0 \end{cases}$$

Ушбу системани ечиб $q_1^* = 60$ ва $q_2^* = 210$ эканлигини аниқлаймиз.

Бозор нархи эса қуйидагига тенг бўлади:

$$P = 300 - 0,5(q_1 + q_2) = 300 - 0,5(60 + 210) = 165.$$

Умумий максимал фойдани аниқлаймиз

$$\pi = 165(60 + 210) - 0,25 \cdot 60^2 - 30 \cdot 210 = 37350,$$

$$\pi_1 = 0,38 \cdot \pi = 0,38 \cdot 37350 = 14193,$$

$$\pi_2 = 0,62 \cdot \pi = 0,62 \cdot 37350 = 23157.$$

Кўриниб турибдики, иккала фирма келишув стратегиясини қўлласа, олдинги стратегияларга қараганда кўпроқ фойда оладилар.

Таянч иборалар. Рақобатлашган монопол бозор мувозанати, дуополик бозор, «нархлар жанги», Курно модели, Курно мувозанати, контракт чизиги, «қаттиқ нарх» сиёсати, лидер фирма, эргашувчи фирма.

Такрорлаш учун саволлар

1. Рақобатлашган монопол бозор мувозанатини белгиловчи кўрсаткичлар нималардан иборат?
2. Рақобатлашган монопол бозорнинг самарадорлиги тўғрисида нима дея оласиз?
3. Олигополик бозор қандай хусусиятларга эга?
4. Курно мувозанатини изоҳлаб беринг.
5. Дуополик бозорда ҳаракат қилаётган фирмалар учун қуйидагилардан қайси бирига эришиш афзалроқ: Курно мувозанатига, рақобатлашган мувозанатга ва келишган ҳолда ҳаракат қилишга?
6. «Қамалган шахс муаммоси» нимани билдиради ва уни иқтисодий масалаларни ечишга қўллаш мумкинми?

XIII БОБ. ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ОМИЛЛАРИ БОЗОРИ

13.1. Меҳнат бозори, рақобатлашган меҳнат бозори

Ишлаб чиқариш омиллари бозори деганда, меҳнат, хом ашё, капитал, ер ва бошқа ишлаб чиқариш ресурслари бозори тушунилади. Ресурслар бозоридаги талаб ва таклиф истеъмол товарлари бозори таъсирида шаклланади. Шунинг учун ҳам ресурсларга бўлган талаб ҳосила талаб бўлиб, фирманинг ишлаб чиқариш ҳажмидан ва унинг харажатларига боғлиқ.

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

Фараз қилайлик, фирма ишлаб чиқариш омиллари-дан фойдаланиб маҳсулот ишлаб чиқаради. Бошқарувчи фирмага яна қўшимча қанча ишчи кучини ёллашни аниқламоқчи. Бунинг учун фирма ҳар бир қўшимча ишчи кучини ёллашдан қанча даромад олишни ва ушбу бирлик ёлланган ишчи кучидан фойдаланиш учун қанча харажат кетишини билиши керак бўлади.

Қўшимча ёлланган битта ишчи кучидан олинadиган қўшимча даромад меҳнатнинг чекли даромадлилиги дейилади ва у MRP_L орқали белгиланади.

Меҳнатнинг чекли даромадлилиги MRP_L нинг иқтисодий маъноси шундан иборатки, яъни у 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 орқали аниқланади:

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

бу ерда MRP_L — меҳнатнинг чекли даромадлилиги;

MP_L — меҳнатнинг чекли маҳсулоти;

MR — чекли даромад.

Ушбу муҳим бўлган (1) муносабат истеъмол бозори рақобатлашганми ёки йўқми ҳар қандай рақобатлашган омиллар бозори учун ўринлидир.

Масалан, капитал бозори учун:

$$MRP_K = MP_K \cdot MR$$

бу ерда MRP_K — капиталнинг чекли даромадлиги;
 MP_K - капиталнинг чекли маҳсулоти;
 MR - чекли даромад.

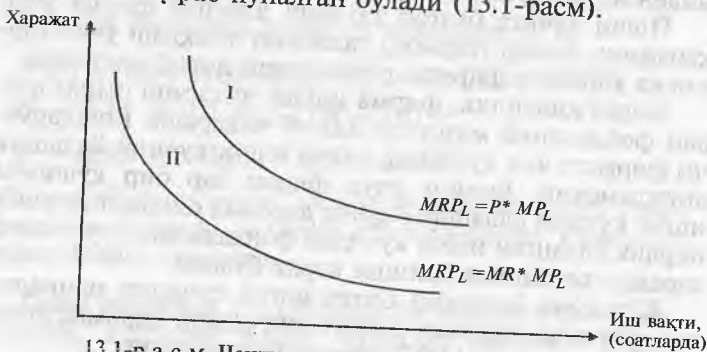
Ер бозори учун:

$$MRP_L = MP_L \cdot MR.$$

Рақобатлашган бозор шароитида чекли даромад бозор нархига тенг, яъни $MR = P$ бўлгани учун, чекли меҳнат даромадлиги қуйидагича аниқланади:

$$MRP_L = MP_L \cdot P. \quad (2)$$

Чекли даромаднинг камайиш қонунига кўра, меҳнатнинг чекли маҳсулоти иш вақти узайиши билан камайиб боради. Демак, MRP_L чизиғи нарх ўзгармаса ҳам пастга қараб йўналган бўлади (13.1-расм).



13.1-р а с м. Чекли меҳнат даромадлиги графиги

I чизиқ рақобатлашган истеъмол бозоридаги фирманинг MRP_L чизиғи (бу ерда фирма монопол ҳокимиятга эга эмас). II чизиқ истеъмол бозорида монопол ҳокимиятга эга бўлган фирманинг MRP_L чизиғи. Монопол ҳокимиятга эга бўлган фирма кўпроқ маҳсулот сотиш учун товар нархини тушириши мумкин. Натижада $MR < P$ бўлади ва ишлаб чиқариш ҳажми ошиши билан MR камайиб боради. Демак, MR ва MP_L чизиқлари пастга ётиқ бўлгани учун MRP_L чизиғи пастга томон ётиқ бўлади. Агар биз монопол ҳокимиятга эга бўлган фирманинг меҳнатни чекли даромадлигини монопол бўлмаган фирманинг меҳнатни чекли даромадлиги билан солиштирсак

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

бу ерда MRP_L^M - монопол ҳокимиятга эга бўлган фирманинг меҳнاتини чекли даромадлилиги;

MRP_L^P - монопол ҳокимиятга эга бўлмаган рақобатлашувчи фирманинг меҳнатини чекли даромадлилиги.

Бундан келиб чиқадики, ҳар қандай иш ҳақида истеъмол бозорида монопол ҳокимиятга эга бўлган фирма, монопол ҳокимиятга эга бўлмаган фирмага нисбатан камроқ ишчи ёллайди.

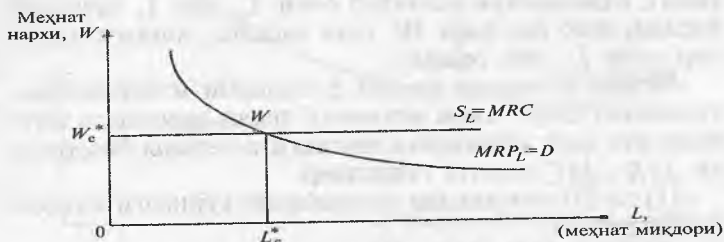
Меҳнатни чекли даромадлилиги MRP_L дан ишчиларни ёллашда фойдаланиш мумкин. Агар фирма ўз фойдасини максималлаштирадиган бўлса, у ишчиларни ёллашни меҳнатни чекли даромадлилиги иш ҳақида тенг бўлгунга қадар давом эттиради.

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

бу ерда W - иш ҳақи.

Агар $MRP_L < W$ бўлса, фирма қўшимча ишчи кучини ёллаб, ўз фойдасини ошириши мумкин.

Ушбу шарт куйидаги 13.2-расмда ифодаланган.



13.2-р а с м. Рақобатлашган меҳнат бозорида меҳнат нархининг унинг миқдоридан боғлиқлиги

Меҳнатга бўлган талаб D_L , MRP_L чизиғи билан устма-уст тушади. D_L талаб чизиғига кўра, меҳнат нархи пасайган сари унга бўлган талаб ҳам ортиб боради ва аксинча. Меҳнат бозорида ишчи кучига талаб — бу фирмаларнинг ишчи кучига талабидир. Таклиф ишчилар томонидан бўлади.

Меҳнат бозори рақобатлашган бўлгани учун меҳнат нархи бозор томонидан шаклланади ва унга бозор субъектлари таъсир қила олмайди (рақобатлашган истеъмол бозоридаги каби). Бу барча ишчилар қайси фирмада ишлашидан қатъий назар, бир хил иш ҳақи олади ва фирмалар бу нархни олдиндан берилган нарх

сифатида қабул қиладилар. Шунинг учун ҳам алоҳида фирма учун меҳнат ресурслари таклиф чизиғи горизонтал, яъни у абсолют эластик.

13.2-расмда рақобатлашган меҳнат бозоридаги мувозанат нуқта E нуқта билан ифодаланади. Мувозанат иш ҳақи W_e^* бўлганда фойдани максималлаштирадиган меҳнат ресурслари миқдори L_e^* га тенг бўлади. Ишчи чекли унумдорлик назариясига кўра, меҳнатнинг тўлиқ маҳсулотини олади. Шунинг учун фирманинг меҳнат учун чекли харажати MRC иш ҳақига тенг:

$$MRC = W^* = MRP_L$$

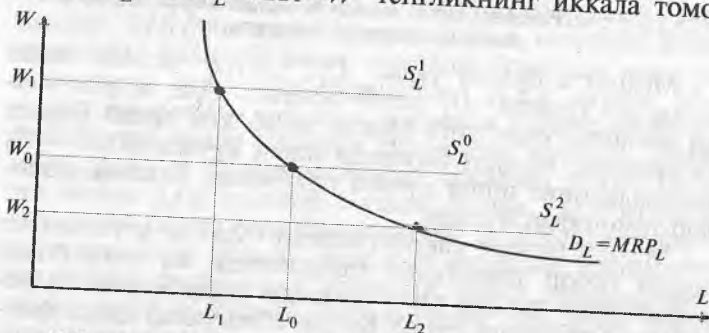
бу ерда MRC — фирманинг меҳнатга бўлган чекли харажати.

Рақобатлашган меҳнат бозорида ҳар бир ишчининг иш ҳақи W_e^* га тенг бўлгани учун, фирманинг ишчиларга берадиган умумий иш ҳақи харажатлари $OL_e^*EW_e^*$ тўртбурчак юзига тўғри келади (13.2-расм). Иш ҳақининг ўзгариши ишчи кучига бўлган талабни ўзгариради. Агар иш ҳақи W_0 дан W_1 гача ошса (13.3-расм), ёлланадиган ишчилар сони L_0 дан L_1 гача қисқаради; агар иш ҳақи W_2 гача пасайса, ишдаги ишчилар сони L_2 гача ошади.

Меҳнат бозорида фирма фойдасини максималлаштирадиган шарт, яъни меҳнатни чекли даромадлигининг иш ҳақи ставкасига тенглиги истеъмол бозоридаги $MR = MC$ шартга ўхшашдир.

(1) ва (3) тенгликдан фойдаланиб қуйидаги муносабатни ёзамиз.

$$MRP_L = MP_L \cdot MR = W \text{ тенгликнинг иккала томо}$$



13.3-р а с м. Ишчи кучига талаб билан иш ҳақи ўртасидаги боғлиқлик

нини чекли маҳсулот MP_L га бўламиз. Натижада қуйидагини оламиз:

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

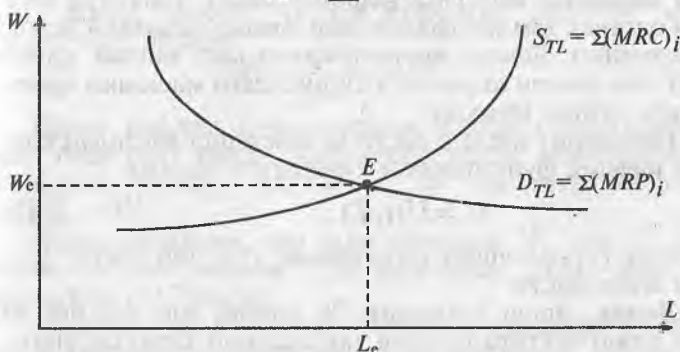
(4) — муносабатнинг ўнг томони иш ҳақи ставкасининг бир бирлик маҳсулот ишлаб чиқариш учун кетган меҳнат сарфига кўпайтирилганига тенг, яъни бу ишлаб чиқаришнинг чекли харажатиدير.

Тармоқ бўйича меҳнат бозорини кўриб чиқамиз. Умумий бозор талаби тармоқдаги фирмалар талаблари йиғиндиси билан аниқланади (13.4-расм).

$$D_{TL} = MRP_L = \sum (MRP)_i$$

Умумий таклиф таклифлар йиғиндисидан иборатдир.

$$S_{TL} = \sum (MRC)_i$$

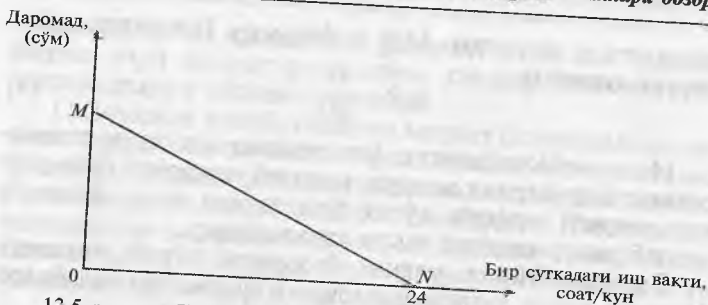


13.4-р а с м. Тармоқ меҳнат бозори

Бу ерда $MRC_i = W_i$ i -ишчи учун сарфланадиган қўшимча харажат, яъни, иш ҳақи.

Меҳнат қилиш ва дам олиш ўртасидаги боғлиқлик. Ҳар бир ишчи олдидаги масала, бу қанча ишлаб, қанча дам олиш муаммосидир. Агар суткада 24 соат бўладиган бўлса, ишчи 24 соат ишласа, у M сўмга тенг бўлган максимал даромад олиш мумкин (13.5-расм).

Агар у ишламаса, унинг максимал дам олиши бир суткага, яъни, 24 соатга тенг бўлади. Ишчининг «даромад ва бўш вақти» бюджет чизигини MN чизиги орқали ифодалаш мумкин. Маълумки, ишчи ҳар доим суткасига 24 соат ишлайвермайди. Табиийки, ишчининг



13.5-р а с м. Иш вақти ва дам олиш ўртасидаги боғлиқлик

иш вақти чегараланган бўлади, у маълум вақт дам олиб, ўзининг ишлаш қобилиятини тиклаш керак бўлади. Бундан ташқари, дам олиш уни маънавий ўсишини таъминлайди. Демак, ишчи маълум вақт ишлаб, маълум миқдорда наф олса (даромад олса), у маълум вақт дам олганда ҳам қандайдир наф олади (маънавий ўсиш, завқланиш). Демак, ишчини қанча вақт ишлаб, қанча вақт дам олиши кераклиги тўғрисидаги масалани қуйидагича қўйиш мумкин:

Ишчининг ишлаш вақти ва дам олиш вақтидан боғлиқ нафлик функциясини қуйидагича ёзамиз:

$$U = U(t, T), \quad (5)$$

бу ерда U — нафлик функцияси; t — иш вақти; T — дам олиш вақти.

Демак, ишчи суткадаги 24 соатни иш вақтига ва дам олиш вақтига шундай тақсимлаши керакки, натижада у максимал наф олсин:

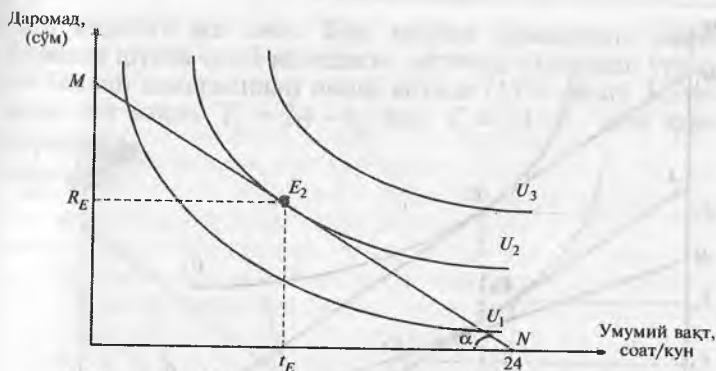
$$U = U(t, T) \rightarrow \max. \quad (6)$$

Қуйидаги шарт бажарилганда:

$$t + T \leq 24. \quad (7)$$

Ушбу масаланинг оптимал ечимини график орқали аниқлаймиз (13.6-расм).

Расмдан кўриш мумкинки, масаланинг ечими мувозанат нуқта E орқали аниқланиши мумкин. Нафлик функциясининг²бефарқлик чизиғи U_2 бюджет чизиғини E нуқтада кесиб ўтади. Оптимал ечимга кўра, дам олиш² вақти t_E соатга тенг, иш вақти $T_E = 24 - t_E$. Ишчининг бир соатлик иш ҳақи W сўмга тенг бўлса, унинг умумий даромади қуйидагича топилади:



13.6-р а с м. Нафлик функциясини максималлаштириш

$$R_E = W(24 - t_E). \quad (8)$$

У ҳолда бюджет чизиғи ётиқлиги $\operatorname{tg} \alpha = W$ иш ҳақиға тенг бўлади.

$$\operatorname{tg} \alpha = \frac{R_E}{24 - t_E} = W. \quad (9)$$

Ишчи нафлик функциясини максималлаштиради, агар бўш вақт билан даромадни чекли алмаштириш нормаси MRS_R иш ҳақи W га тенг бўлса, $MRS_R = W$.

Фараз қилайлик, иш ҳақи ставкаси W_0 дан W_1 га ошди. Бюджет чизиғи NM ҳолатидан NM_1 ҳолатга силжийди (13.7-расм).

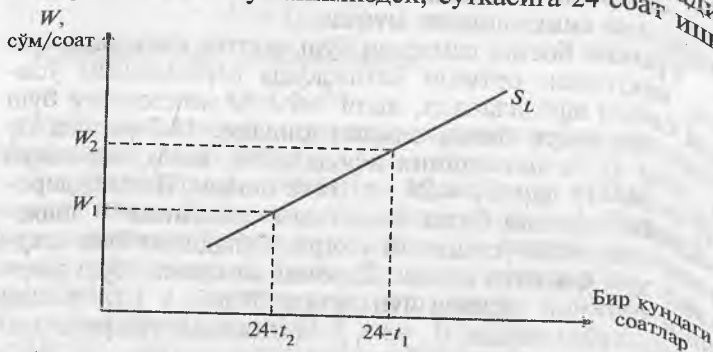
Агар биз M_1N бюджет чизиғига параллел бўлган ва U_2 бекфарқлик чизиғи билан кесишадиган AB бюджет чизиғини ўтказсак, даромад ва ўрнини босиш самарасини аниқлашимиз мумкин.

Ўрнини босиш самараси бўш вақтни қисқариши ва иш вақтининг ортиши натижасида даромаднинг ўсиши билан ифодаланади, яъни, маълум миқдордаги бўш вақт иш вақти билан алмаштирилади. 13.7-расмда бу t_2 дан t_0 га силжишини ифодалайди, яъни, иш вақти $T_1 = 24 - t_2$ дан $T_2 = 24 - t_0$ гача ошади. Лекин, даромаднинг ортиши билан бирга дам олишнинг — шахнинг маънавий ўсиши учун керак бўладиган бўш вақтнинг ҳам қиммати ошади. Даромад самараси (бўш вақтнинг ортиши) тескари йўналишда бўлиб, у $t_0 t_1$ оралиқ билан ифодаланади ($t_0 \rightarrow t_1$). Натижавий ўзгариш $t_1 t_2$ оралиққа тенг.



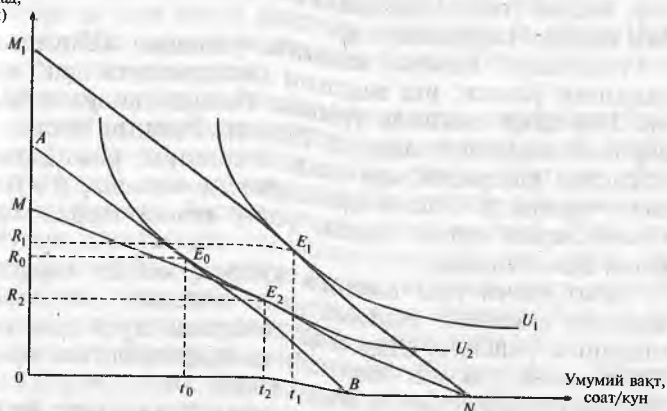
Иш ҳақининг бундай ўсишида ўрнини босиш самараси даромад самарасидан юқори бўлади. Бундан шу келиб чиқадики, биринчидан, иш ҳақининг ўсиши, иш вақтини ортишига олиб келади; иккинчидан, индивидуал шахснинг меҳнат таклифи мусбат ётиқликка эга (13.8-расм).

Даромаднинг янада ошиб бориши барча шахсларни ҳам дам олиш вақтини қисқартириб, иш вақтини оширишга ундайвермайди. Дам олиш вақтининг қисқариб бориши, уни шахс учун бўлган қимматини оширади. Юқорида эслатиб ўтганимиздек, суткасига 24 соат иш-



лаш маънога эга эмас. Бўш вақтни қимматини ошириши шунга олиб келадики, даромад самараси, ўрнини босиш самарасидан ошиб кетади (13.9-расм). Натижада иш вақти $T_2 = 24 - t_2$ дан $T_1 = 24 - t_1$ гача қисқаради.

Даромад,
(сўм)

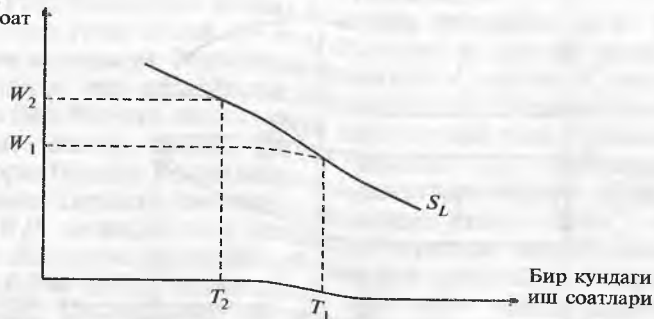


13.9-р а с м. Даромад самараси ўрнини босиш самарасидан ортиқ бўлган ҳол $0t_0$, $0t_1$, $0t_2$ лар бўш вақт, t_0N , t_2N ва t_1N лар иш вақти

Шахснинг бўш вақти эса $0t_2$ дан $0t_1$ га ўсади. Бўш вақт қимматини ортириши, иш ҳақи ошганда индивидуал шахснинг меҳнат таклифи чизиги манфий ётиқликка эга бўлади (13.10-расм).

Иш ҳақи ўсишининг дам олиш вақти билан ишлаш вақти ўртасидаги нисбатга таъсири. Одатда иш ҳақи

W ,
сўм/соат



13.10-р а с м. Иш ҳақи ошганда иш кунини қисқариш таклифи чизиги ётиқлиги

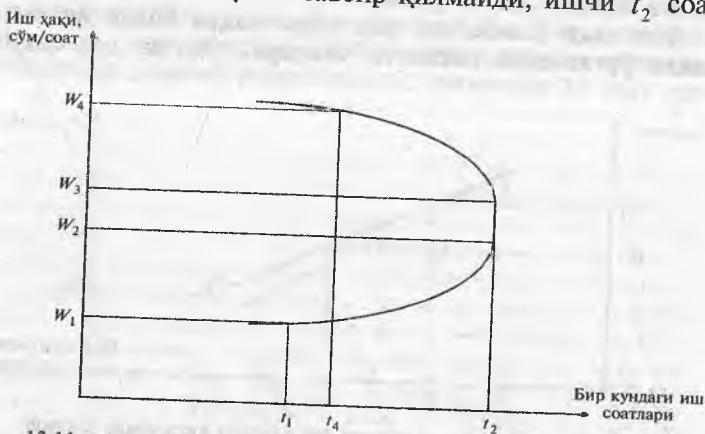
ошганда, кўпчилик кўпроқ ишлаб, кўпроқ даромад олишга ҳаракат қилади. Лекин, иш вақти ошган сари бўш вақтнинг ҳам қиммати ошиб боради. Инсон маънавий ўсишга ҳам интилади. Демак, иш вақтининг ўсиши ўз чегарасига эга. Нима учун деганда, инсонлар, ишлаб топган даромадини кўпроқ завқ олиш учун, дам олишга сарфлайдилар.

Иш вақти маълум вақтгача ўсгандан кейинги иш ҳақининг ўсиши, иш вақтини қисқаришига олиб келади. Иш ҳақи ошганда ўрнини босиш самараси ҳамда даромад самараси мавжуд бўлади. Ўрнини босиш самарасида юқорироқ иш ҳақи, ишчининг реал даромадини оширади. Ишчи кўп даромад олганда, у кўпроқ неъматларни сотиб олади, ушбу неъматлардан бири, яхши дам олишдир.

Агар ишчи дам олишга кўпроқ маблағ сарфласа, даромад самараси (даромаднинг ошиши), уни камроқ ишлашга ундайди. Даромад самараси жуда ҳам катта бўлганда, ишчи иш вақтини қисқартиради ва меҳнат таклифи чизиги пастга ётиқ бўлади.

Қуйидаги 13.11-расмда иш ҳақи ўсишининг уч босқичи кўрсатилган.

Иш ҳақининг биринчи босқичида W_1 дан W_2 га ўсиши, иш вақтини t_1 дан t_2 соатга оширади. Бу ерда ўрнини босиш самараси даромад самарасидан юқори бўлади. Иш ҳақининг иккинчи босқичидаги W_2 дан W_3 га ўсиши, иш вақтига таъсир қилмайди, ишчи t_2 соат



13.11-р а с м. Индивидуал шахснинг меҳнати таклифи чизиги

ишлайди, ўрнини босиш самараси даромад самарасига тенг. Учунчи босқичдаги иш ҳақининг W_3 дан W_4 га ўсиши, иш вақтини t_2 дан t_4 га қисқартиради, ўрнини босиш самараси даромад самарасидан кам бўлади.

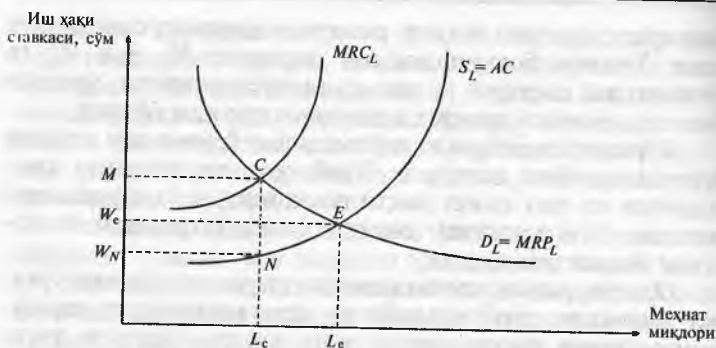
Кўриниб турибдики, даромаднинг ўсиши дам олишга бўлган талабни оширади. Ушбу ҳол иш вақтини қисқариши ва дам олиш вақтини ошишида ўз ифодасини топган. Иш ҳақининг ошиши билан бирга дам олишнинг нархи ҳам ошади.

Одатда, ривожланган мамлакатларда аҳолининг ўртача даромади, ривожланаётган мамлакатлардаги аҳолининг ўртача даромадидан анча юқори бўлгани учун, улар кўпроқ дам олишга ҳаракат қилади (Даромад самараси, ўрнини босиш самарасидан юқори). Ривожланаётган давлатларда иш ҳақи паст бўлгани учун, иш ҳақининг ўсиши, ишчиларни кўпроқ вақт ишлаб, кўпроқ даромад қилишга ундайди (ўрнини босиш самараси, даромад самарасидан юқори бўлади).

Меҳнат бозорида моносония бўлган ҳол. Бундай ҳол кўпроқ кичик шаҳарларда учрайди. Шаҳарда ягона ишлаб чиқариш корхонаси бўлиб, у шаҳар аҳолисининг асосий қисмини иш билан таъминлайди.

Шаҳарда бошқа иш жойлари кам бўлгани учун, ушбу вазият моносоник бозор вазиятига яқин бўлади. Монопол корхона маҳаллий меҳнат бозорида ишчи кучини сотиб олувчи ягона корхона бўлгани учун ҳам у иш ҳақига таъсир қила олади. Корхона ишга ёллайдиган ишчилар сонини қисқартирса, ишга кирувчилар ўртасида рақобат кучаяди ва бу иш ҳақини мувозанат даражасидан пастга туширади (13.12-расм).

Рақобатлашган меҳнат бозорида мувозанат ҳолат E нуқтада ўрнатилади. E нуқтада талаб ва таклиф чизиқлари кесишади. Мувозанат ҳолатида L_e ишчи W_e миқдордаги иш ҳақи билан таъминланади. Моносонист ҳар бир бирлик меҳнат учун бир хил иш ҳақи тўлагани учун таклиф чизиғи ўртача харажат AC чизиғидан иборат бўлади. Чекли меҳнат харажатлари чизиғи MRC_L ўртача харажат чизиғидан юқорида ётади. MRC_L ва MRP_L чизиқларини кесишган нуқтаси моносоник ҳолатда қанча ишчи банд бўлишини аниқлайди. Бу ерда $MRP_L = MRC_L$ моносоник мувозанат ҳолати шарти. Демак, моносонист ишчилар сонини L_e дан L_c қисқартириб, иш ҳақини W_e дан W_N га қисқартиришга



13.12-р а с м. Монополистик меҳнат бозори

эришади. Шундай қилиб, монополист бир вақтнинг ўзида ҳам ишчилар сонини қисқартириб, ҳам иш ҳақини пасайтириб, ўз фойдасини $MCN\bar{W}_N$ тўртбурчак юзига тенг бўлган миқдорда оширади.

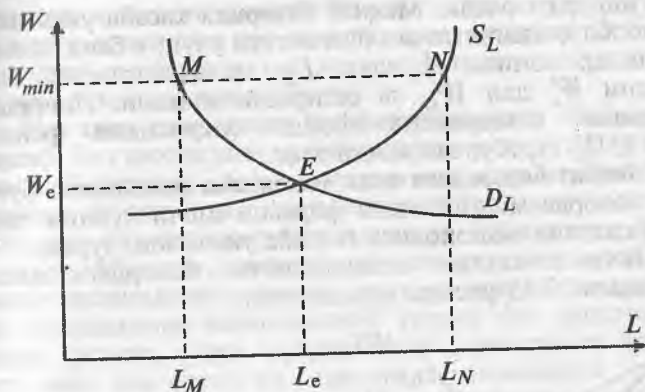
Минимал иш ҳақи. Минимал иш ҳақи давлат томонидан қонун орқали ўрнатилади. Кўп ҳолларда минимал иш ҳақи мувозанат иш ҳақи даражасидан юқори қилиб ўрнатилади.

Бундай ҳолда умумий ўртача иш ҳақи ошади, лекин ишчиларни ишга ёллаш сони қисқаради. Минимал иш ҳақини ўрнатилишини ва уни оширилишини касаба уюшмалари ҳам кўпинча талаб қилиб чиқадилар. Минимал иш ҳақи қандай оқибатлар билан боғлиқлигини кўриб чиқайлик.

Минимал иш ҳақи кўпроқ малакасиз ишчилар ва иш топа олмаган ишчиларга салбий таъсир кўрсатади. Нима учун деганда, малакали ишчиларга талаб ҳар доим мавжуд бўлади, шу сабабли улар минимал иш ҳақининг ошишидан ютадилар. Умуман, минимал иш ҳақининг ортиши, иш билан банд бўлган аҳолининг юқорироқ даромад олишини таъминлайди. Минимал иш ҳақи ошганда, меҳнатга ҳақ тўлашнинг барча ставкалари қайтадан кўриб чиқилади ва оширилади.

Қуйидаги 13.13-расмда минимал иш ҳақининг аҳоли бандлигига таъсири кўрсатилган.

Минимал иш ҳақи ўрнатилмаганда ишчиларнинг бандлик даражаси ва иш ҳақи мувозанат ҳолат (E нуқта) орқали аниқланади. Мувозанат ҳолатда иш билан L_e ишчи банд бўлади ва у W_e миқдорда иш ҳақи олади.



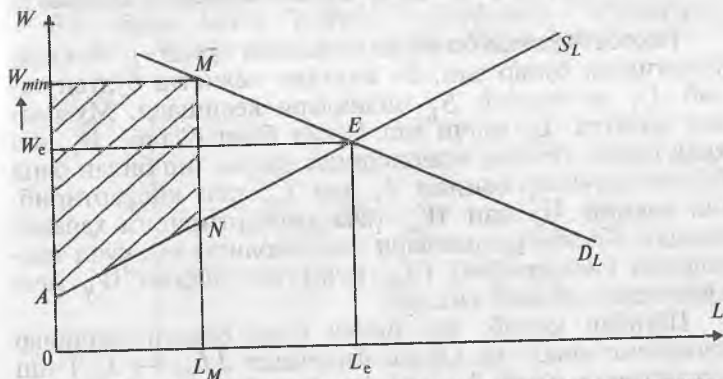
13.13-р а с м. Минимал иш ҳақи ва бандлик

Минимал иш ҳақини мувозанат иш ҳақидан юқори қилиб белгиланиши ($W_{\min} > W_e$), иш билан банд бўлган ишчилар сонини L_M гача қисқартиради (Нима учун деганда, фирма бундай нархда камроқ ишчи ёллайди).

Монополистик меҳнат бозори. Амалда касаба уюшмаларини монополист деб қараш мумкин. Улар ишчиларга ўз таъсирини ўтказиб, меҳнат таклифини қисқартириб, иш ҳақини оширишга ҳаракат қиладилар.

Фараз қилайлик, касаба уюшмалари соф монополист. Ушбу ҳолат 13.14-расмда келтирилган.

Рақобатлашган меҳнат бозорида мувозанат E нуқтада ўрнатилади ва L_e ишчи иш билан таъминланиб,

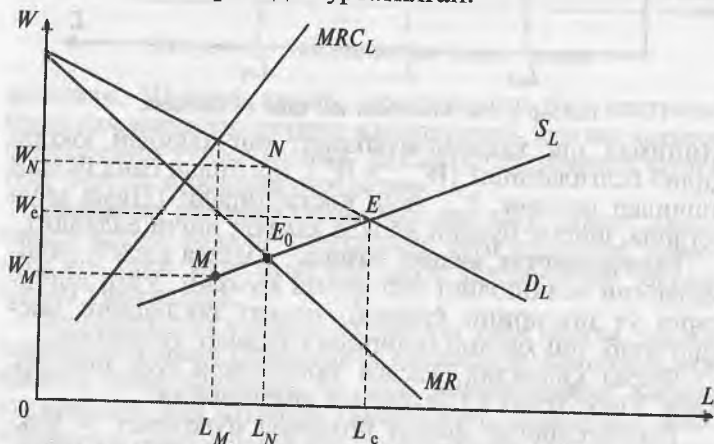


13.14-р а с м. Соф монопол меҳнат бозорида монополистнинг иш ҳақига ва бандликка таъсири

W_e иш ҳақи олади. Меҳнат бозорида касаба уюшмаси монопол ҳокимиятга эга бўлганлиги учун, у банд бўлган ишчилар сонини L_e дан L_M га қисқартириб, иш ҳақини W_e дан W_M га ошириши мумкин. Ишчилар оладиган альтернатив фойда (иқтисодий рента) $ANMW_M$ тўртбурчак юзига тенг.

Меҳнат бозоридаги икки томонлама монополия. Бундай бозорда монополист фирмага ишчи кучини таклиф қилувчи монополист (касаба уюшмаси) туради.

Икки томонлама монополистик бозордаги ҳолат куйидаги 13.15-расмда кўрсатилган.



13.15-р а с м. Меҳнат бозоридаги икки томонлама монополия

Рақобатлашган бозорда мувозанат ҳолат E нуқтада ўрнатилган бўлар эди. Бу нуқтада меҳнатга бўлган талаб D_L ва таклиф S_L чизиқлари кесишади. Мувозанат ҳолатда L_e ишчи иш билан банд бўлиб, W_e иш ҳақи олади. Лекин, монополист фирма иш билан банд бўлган ишчилар сонини L_e дан L_M гача қисқартириб, иш ҳақини W_e дан W_M гача қисқартиришга ҳаракат қилади. Касаба уюшмалари (монополист) иш кучи таклифини қисқартириб, (L_N гача), иш ҳақини W_N гача кўтаришга ҳаракат қилади.

Шундай қилиб, иш билан банд бўлган ишчилар сонининг нисбатан кичик ўзгаришга ($L_M \leftrightarrow L_N$) иш ҳақларининг (ушбу ёндашишда) бир-биридан жуда катта фарқ қилиши тўғри келади ($W_M \leftrightarrow W_N$). Ушбу вази-

ятда иш ҳақининг қандай бўлиши, қарама-қарши турган монополистик ва моносоник кучларга боғлиқ. Кўриниб турибдики, иш ҳақи мувозанат иш ҳақи W_e га ҳам яқинлашиши мумкин.

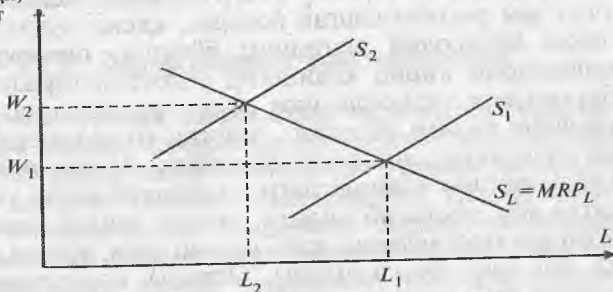
Иш ҳақи ставкалари дифференциацияси (табақалашуви). Биз юқоридаги мулоҳазалардан иш ҳақини ўзгармас деб қарадик. Амалда ўртача иш ҳақи мутахассисликлар бўйича ҳам, тармоқлар бўйича ҳам, ҳаттоки бир хил ишни бажарувчи ишчилар бўйича ҳам фарқ қилади. Масалан, автомобилсозлик тармоғида ишлайдиган ишчиларнинг ўртача иш ҳақи, қурилиш соҳасида ишлайдиган ишчиларнинг ўртача иш ҳақларидан фарқ қилади, худди шундай кимё тармоғидаги ўртача иш ҳақи ҳам энгил ва озик-овқат саноатидаги ўртача иш ҳақидан фарқ қилади. Поликлиникада ишловчи ҳар хил категориядаги врачларнинг иш ҳақи ҳам бир хил эмас. Юқори категорияли врач паст категорияли врачга қараганда кўпроқ маош олади.

Ушбу фарқнинг тагида, инсонлар қобилиятининг хилма-хиллиги, маълумоти, билими, тажрибаси, малакаси ётади. Булардан ташқари, улар бажарадиган ишларнинг тури ҳам, улар оладиган даромадларга ҳар хил таъсир қилади. Ишнинг мураккаблиги, ишлаб чиқаришнинг инсон ҳаёти учун зарарли бўлиши, ушбу соҳада ишловчиларнинг иш ҳақида ушбу зарарни қоплайдиган қўшимча иш ҳақида ўз ифодасини топади.

Қуйидаги 13.16-расмда ишнинг оғирлиги ва зарарлиги учун тўланадиган қўшимча иш ҳақи кўрсатилган.

Бу ерда оғир ишни бажарувчи, қўшимча $\Delta W = W_2 - W_1$ иш ҳақи олади, $W_2 = W_1 + \Delta W$.

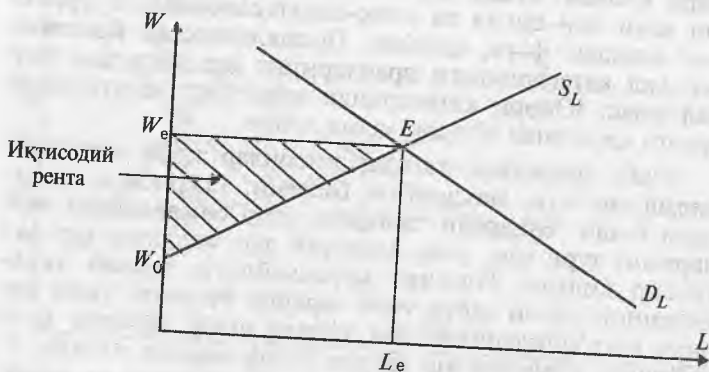
W , иш ҳақи,
сўм/соат



13.16-р а с м. Ҳар хил иш шароитидаги иш ҳақи

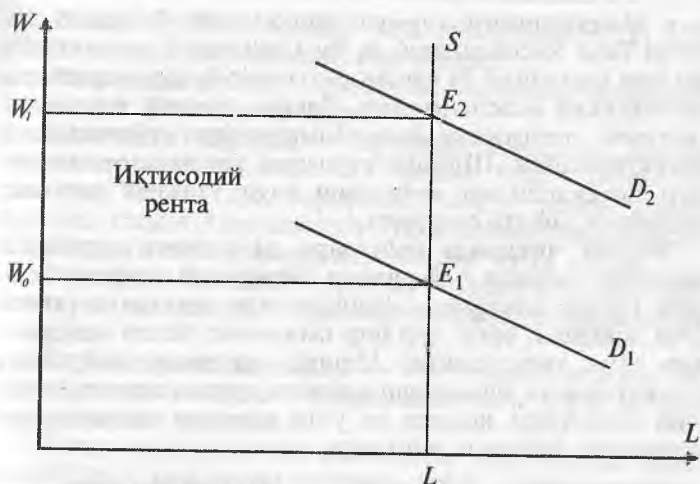
Иқтисодий рента. Биз юқорида ресурс қанчалик кўп чекланган бўлса, унинг нархи ҳам шунчалик юқори бўлишини кўрган эдик. Шунинг учун ҳам юқори малакали мутахассис ҳар доим ортиқча иш ҳақи олади. Ушбу ортиқча иш ҳақи иқтисодий рента бўлиб, у ишчининг қобилияти ёки юқори малакаси учун тўланади.

Тармоқ меҳнат бозорини кўриб чиқайлик (13.17-расм). Мувозанат шароитида (E нуқта) ишчилар W_e иш ҳақи оладилар. Лекин, малакали ишчилар W_0 иш ҳақи олиб ишлашга тайёр бўлсалар ҳам W_e иш ҳақи олаётдилар (демак, улар оладиган иқтисодий рента ($W_e - W_0$) га тенг бўлади).



13.17-р а с м. Иқтисодий рента

Минимал иш ҳақи (меҳнат нархи) билан бозорда шаклланган иш ҳақи ўртасидаги фарқ иқтисодий рента ташкил этади. 13.17-расмда барча ишчилар учун ушбу кўрсаткич $W_0 E W_e$ учбурчак юзига тенг. Шунинг учун ҳам рақобатлашган бозорда, қисқа муддатли ораликда иқтисодий рентанинг бўлиши, тармоққа янги ишчиларни кириб келишини рағбатлантиради. Рақобатлашувчи тармоқда узоқ муддатли ораликда меҳнат таклифи чизиги абсолют эластик (горизонтал) бўлгани учун иқтисодий рента бўлмайди. Лекин, ноёб мутахассисларнинг етишмаслиги, иқтисодий рента узоқ муддатда ҳам сақланиб қолади (амалда ишлаб чиқаришда ноёб мутахассисларни жалб қилиш учун, уларга кўшимча иш ҳақи белгиланади). Эстрада юлдузлари, кино юлдузлари, машҳур спортчилар иқтисодий рента ола-



13.18-р а с м. Таклиф чеклангандаги иқтисодий рента

дилар. Юқоридаги 13.18-расмда ушбу ҳолат ифодаланган.

Бошланғич ишчи кучига талаб D_1 , таклиф эса S . Таклиф эластик бўмаганда, ишчи кучи нархи фақат талабдан боғлиқ бўлади. Киноактёрнинг обрўи ошиб бориши, унга бўлган талабни D_1 дан D_2 га кескин оширади.

Шундай қилиб, унинг нархи W_0 дан W_1 га кўтарилади. Расмда $W_0 E_1 E_2 W_1$ тўртбурчак юзи иқтисодий рентани ифодалайди.

Иқтисодий рента — бу таклифи чегараланган ресурсга тўланадиган нархдир.

13.2. Даромадларни тақсимланиши

Даромад турлари. Даромадлар иқтисодиёт назариясига кўра ишлаб чиқаришда қатнашган омилларнинг шу ишлаб чиқаришдан олинадиган умумий даромадга қўшган ҳиссаси бўйича тақсимланади. Ишлаб чиқарилган маҳсулотлардан тушадиган даромадни бундай тақсимланиши жамият учун керакли бўлган товарлар ва хизматларни ишлаб чиқаришни рағбатлантиради. Ишлаб чиқарилган маҳсулотлар ва хизматлар жамият-

даги инсонларнинг турмуш даражасини белгилаб берувчи база ҳисобланади ва бу бойликдан жамиятдаги ҳар бир шахснинг ўз улушини олиши бозор шароитида тенгчиликка асосланмайди. Лекин, бундай тақсимла-нишнинг тенгликка асосланмаганлиги кўпчиликни қониқтирмайди. Шунинг учун ҳам давлат даромадлар-даги нотекисликни юмшатиш учун ўзининг даромад сиёсатини амалга оширади.

Ишлаб чиқариш омиллари эгасининг даромади омиллар бозорида аниқланади. Маълумки, корхона эга-лари ишлаб чиқариш омиллари эгаларига (ишчи кучи, капитал, ерга) ҳар бир омилнинг чекли маҳсуло-тига кўра ҳақ тўлайди. Ишлаб чиқариш ресурслари харажатларини тўлагандан кейинги қолган даромад кор-хона ихтиёрида қолади ва унга корхона эгаларининг иқтисодий фойдаси дейилади.

$$\text{Иқтисодий фойда} = \text{Умумий даромад} - \text{Ишлаб чиқариш омиллари харажати}$$

Мукаммаллашган бозор назариясига кўра, мукам-маллашган бозорда ишлаб чиқариш омиллари эгалари корхонадан, шу корхонада ишлатилган омиллари учун олган ҳақи, шу омилларнинг чекли маҳсулотига аниқ тенг бўлса, у ҳолда иқтисодий фойда нолга тенг бўла-ди (агар масштаб самараси ўзгармас бўлса).

Маълумки, корхоналар ўз капиталига эга, шу са-бабли улар ўз капиталини ишлатгани учун фойда ола-дилар.

Шундай қилиб, бозор шароитида қуйидаги даро-мадлар асосий даромадлар ҳисобланади: ишчи кучи даромади, капиталга даромад (фоизларда), кичик фир-малар даромади, рента — ер эгалари даромади, соф фойда.

Номинал ва реал даромадлар. Номинал даромад — бу солиқ ва нархларнинг ўзгаришига боғлиқ бўлмаган даромад даражаси. Реал даромад — бу нархларни ва бошқа тўловларнинг ўзгаришини ҳисобга олгандаги да-ромад. Реал даромадни аниқлашда умумий даромаддан солиқ ва бошқа тўловларни айириб, уни нархлар ўзга-ришига (инфляцияга) кўра қайта ҳисоблайди.

Иш ҳақи — ишчи кучидан фойдаланганлиги учун тўланадиган қиймат. Иш ҳақи ставкаси ҳам иш ҳақининг бир тури бўлиб, ишчи кучи меҳнатидан фой-

даланган бир бирлик вақт учун тўланадиган иш ҳақи (бир соатлик, бир кунлик, бир ойлик).

Иқтисодий рента — чекланган ресурсдан фойдалангани учун тўланадиган нарх.

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.

Реал фоиз ставкаси номинал ставкадан (пулда ифодаланган ставкадан) инфляция даражасини айрилганига тенг.

Тадбиркорлик даромади — бу ишлаб чиқариш ресурсларидан самарали фойдаланганлиги учун тадбиркор оладиган даромад.

Бозор иқтисодиётига асосланган давлатларда иқтисодиётнинг ноформал сектори, яъни яширин иқтисодий секторда (рус тилида теневая экономика) яширин даромад мавжуд бўлади.

Яширин даромад ҳам икки хил бўлади. Биринчиси — пора олиш (коррупция), гиёҳванд моддалар сотиш, контрабанда ва бошқа соҳалардан олинадиган яширин даромад. Иккинчиси — патентсиз ва лицензиясиз сотиш фаолияти билан шуғулланишдан тушадиган даромад ва солиқ хизматидан яширилган даромад.

Давлат ўзининг даромад сиёсатини амалга оширишда аҳолини турмуш даражасини ифодаловчи агрегат кўрсаткичлардан фойдаланади. Ана шундай кўрсаткичлардан бири ялпи ички маҳсулотдир (ЯИМ).

ЯИМни аҳоли жон бошига ҳисоблагандаги кўрсаткич аҳолини турмуш даражасини ифодаловчи кўрсаткич бўлиб, у ҳар бир аҳоли жон бошига жами ишлаб чиқарилган (бир йил давомида) маҳсулотнинг қанча қисми тўғри келишини кўрсатади. Лекин, бундай тақсимланиш аҳоли даромадининг дифференциаллашганлигини (ҳар хил бўлишини) ифодаламайди.

Аҳолининг таркиби ҳар хил ижтимоий қатламлардан (ишчилар, қишлоқ хўжалигидаги ишловчилар, хизматчилар, тадбиркорлар, ўқитувчилар, медицина хизмати ходимлари ва ҳоказолар) иборат бўлгани учун ушбу гуруҳлардаги инсонларнинг даромадлари ҳам ҳар хил бўлади. Аҳоли даромадининг тақсимланиш динамикаси истеъмол бюджети орқали ўрганилади. Истеъ-

мол бюджети ҳам турли хил бўлиши мумкин: ўртача оила бюджети, юқори даражада етарли бюджет (бунга энг юқори умумий даромад оладиган оилаларни кири-тиш мумкин), минимал бюджет. Минимал бюджетли оилага, оила аъзоларининг (бир йиллик ёки бир ой-лик) умумий даромадлари минимал бўлган оилалар киритилади.

Аҳолини турмуш даражасини ифодаладиган кўрсаткичлардан бири бу яшаш минимуми (прожиточный минимум). Яшаш минимумини сарфланган ишчи кучини оддий такрор тиклаш учун зарур бўлган даромад деб қараш мумкин. Яшаш минимумини минимал истеъмол корзинаси ҳам деб қаралиши мумкин. Яшаш минимуми аҳолини қашшоқлик чизиги сифатида ҳам қараш мумкин. Яшаш минимумидан паст даромад оладиган аҳолининг қисми қанча кўп бўлса, аҳолининг қашшоқлик даражаси шунча юқори бўлади.

Турмуш даражасини ифодаловчи кўрсаткичлар истеъмол корзинасига кўра ҳисобланади. Ривожланган давлатларда ўртача даромад истеъмол корзинасига қуйидаги товарлар киритилади: уй-жой, автомобил, уйнинг замонавий жиҳозлари, аудио ва видео техника, саёҳат қилиш имконияти, болаларини кийинтириш, ўқитиш, илмий асосланган озиқ-овқат, кийим-кечак, маълум даражадаги жамғарма. Одатда минимал истеъмол корзинага бошланғич эҳтиёжни қондирадиган товарлар киритилади (кийим-кечак, озиқ-овқат, минимал яшаш шароити).

Жамиятдаги барқарорлик ва аҳолининг умумий фаровонлиги кўпинча ушбу аҳоли таркибидаги ўртача синфдаги аҳолининг улуши билан ифодаланади деб қаралади. Ўртача синфдаги аҳолининг мамлакатни ҳозирги ҳам сиёсий, ҳам иқтисодий ҳаётидаги аҳамияти ниҳоятда каттадир. Бозор талабини шакллантиришда, ишлаб чиқаришдаги фаолликни таъминлаш ўрта синфга қарашли аҳолига кўпроқ боғлиқ. Ривожланган давлатларда ўрта синфга қарашли аҳоли умумий аҳолининг 50 фоизидан 70 фоизигачасини ташкил қилади.

Юқорида ҳам таъкидлаб ўтдикки, бозор иқтисодиёти ўз-ўзидан жамиятдаги даромадларни текис тақсимлашни таъминламайди, шунинг учун ҳам бозор иқтисодиётига асосланган жамиятда ҳар доим ўта қашшоқ, бой ва ўта бой аҳоли гуруҳлари сақланиб қолади. Ци-

визациялашган давлатлардаги иқтисодий сиёсат аҳоли даромадларидаги кескин равишда катта бўлган фарқларни қисқартиришга, даромадларни кўпроқ адолатли қайта тақсимлашга қаратилган. Ҳар бир цивилизациялашган давлат ногиронларни, нафақахўрларни, кўп болали оилаларни ижтимоий ҳимоя қилишни ўз бўйнига олиши зарур.

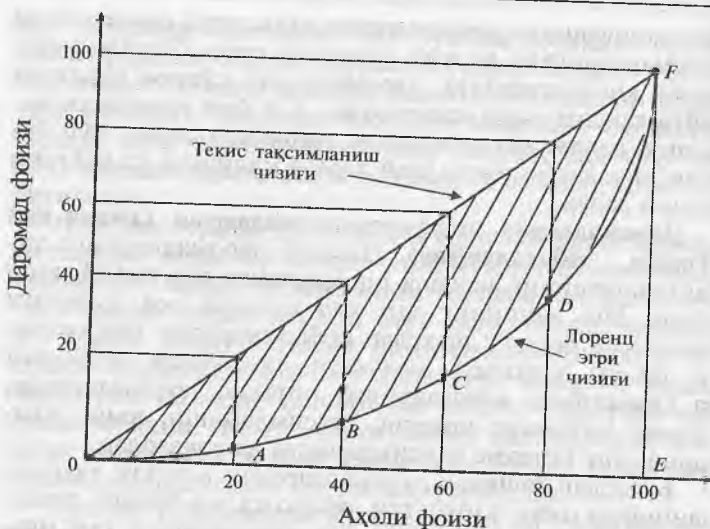
Даромадларни дифференциациялашуви (хилма-хил бўлиши, табақалашуви). Шахсий даромадларнинг табақалашувининг асосида иш ҳақининг ҳар хил бўлиши ётади. Иш ҳақининг ҳар хил бўлиши эса қуйидаги омилларга боғлиқ: шахслар қобилиятининг ҳар хиллиги, билим даражаси, малакаси, тажрибаси, мулкнинг ва қимматбаҳо қоғозларнинг нотекис тақсимланиши, кўчмас мулкнинг нотекис тақсимланиши, яъни жамфарманинг нотекис тақсимланиши ва ҳоказолар.

Булардан ташқари даромадларнинг нотекис тақсимланишида омад, қимматли ахборотга эга бўлиш, таваккалчилик, шахсий ва оилавий муносабатлар ҳам маълум рол ўйнайди. Ушбу омилларнинг таъсири ҳар-хил, баъзи ҳолларда улар даромадларни тақсимлашга қаратилган бўлса, баъзи ҳолларда нотекисликни кучайтиради.

Даромадларни нотекис тақсимланиши даражасини, чуқурлигини аниқлашда Лоренц эгри чизигидан фойдаланилади. Лоренц эгри чизигини чизиш учун координата системасини чизамиз. Горизонтал ўқ бўйича аҳолининг ёки оилаларнинг фоизлардаги улуши ифодаланади. Вертикал ўқ бўйича — даромадлар фоизи ифодаланади (13.19-расм).

Одатда аҳолини беш қисмга бўлади, яъни беш квинтелга. Ҳар бир квинтелга (бешдан бир қисмига) аҳолининг 20 фоизи киради. Аҳолининг қисмлари координата ўқига энг кам даромадга эга бўлган қисмидан бошлаб то энг кўп даромад оладиган қисмигача бўлган кетма-кетликда жойлаштирилади. Агар аҳолининг барча қисмлари оладиган даромад бир хил бўлса, яъни даромад текис тақсимланган бўлса, у ҳолда 20 фоиз аҳолига 20 фоиз даромад тўғри келади, 40 фоиз аҳолига 40 фоиз даромад тўғри келади ва ҳоказо.

Графикдаги OF чизиги даромадларни абсолют текис (тенг) тақсимланганлигини ифодалайди. OEF чизиги эса абсолют нотекис тақсимланганлигини ифодалайди.



13.19-р а с м. Лоренц эгри чизиғи

лайди. Лоренц эгри чизиғи $OAB C D F$ даромадларни реал, ҳақиқий тақсимланишини ифодалайди.

Амалда аҳолининг энг кам таъминланган қисмига даромадни 5—6 фоизи тўғри келса, энг бой аҳоли қисмига 40—45 фоизи тўғри келади. Шунинг учун ҳам Лоренц эгри чизиғи даромадларни абсолют текис ва нотекис тақсимланишини ифодаловчи чизиқлар ўрта-сида жойлашган. Даромадлар тақсимланиши қанча нотекис бўлса, Лоренц эгри чизиғи шунча E нуқтага томон ботиқ бўлади. Даромадлар тақсимланиши қанча текис бўлса, Лоренц эгри чизиғи тўғриланиб OF чизиғига шунча яқинлашади.

Даромадларни нотекис тақсимланиши даражасини кўрсатувчи Джин коэффициентини $D_{\text{Ж}}$ деб белгиласак, у $OAB C D F$ юзани (13.19-расмда штрихланган юза) OEF учбурчак юзасига нисбати билан аниқланади:

$$D_{\text{Ж}} = \frac{S_{OAB C D F}}{S_{OEF}}$$

Бу ерда биз номинал даромадни тақсимланишини ифодаладик. Номинал даромадга аҳоли томонидан пул шаклида олинган барча даромадлар киради: иш ҳақи, дивидендлар, фоизлар, барча трансферт тўловлари (қай-

тариб олинмайдиган пул тўловлари). Лекин, бу ерда аҳолини ўз томорқасидан оладиган даромади, уйдаги чорва молларидан тушадиган даромад, давлат томонидан таълимга, медицина хизматига сарфланадиган маблағлар, хайрия, эҳсонлар ҳисобга олинмаган.

Барча ривожланган мамлакатларда даромадларни қайта тақсимлаш сиёсати давлат томонидан амалга оширилади. Прогрессив, яъни ўсиб боровчи солиқ тизими-га кўра, аҳолининг бой қисмидан юқорироқ фоизда солиқ олинса, аҳолининг кам даромадли қисмидан камроқ фоизда солиқ олинади. Солиқ тўловларидан тушган даромаднинг бир қисми кам таъминланган аҳолини ижтимоий ҳимоя қилишга сарфланади. Деярли барча давлатларда аҳолини ижтимоий суғурталаш ва кам таъминланган аҳолига моддий ёрдам бериш дастурлари мавжуд. Ижтимоий суғурталаш дастурига кўра нафақа-хўрлар, аҳолининг ишга яроқсиз бўлган қисми, боқувчисини йўқотган оила, ногиронлар ижтимоий суғурталанади. Давлатнинг аҳолини ижтимоий ҳимоя қилиш дастури бўйича кўп болали оилаларга ёрдам берилади, озиқ-овқат маҳсулотлари ажратилади ва бошқа ҳар хил имтиёзлар белгиланади.

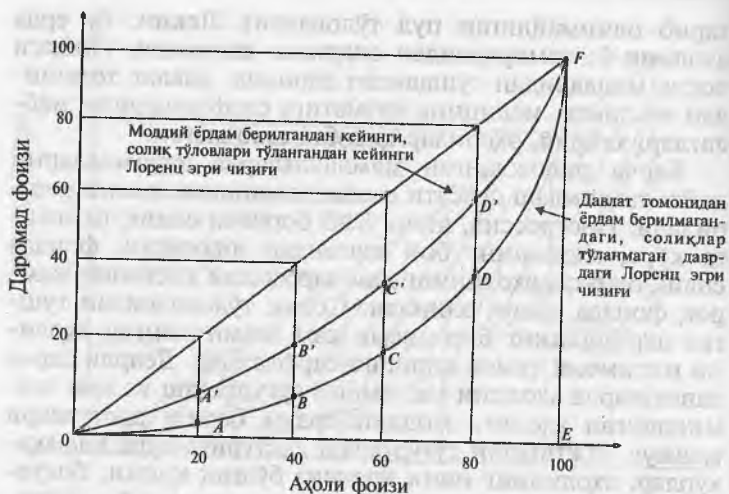
Давлатнинг даромадларни қайта тақсимлаш сиёсати натижасида Лоренц эгри чизиги тўғриланиб OF чизиги томонга силжийди, яъни Лоренц эгри чизиги $OAB'CD'F'$ ҳолатдан $OAB'CD'F'$ ҳолатга силжийди (13.20-расм).

Даромадларни қайта тақсимлаш сиёсати истиқболда ўзини самарасини беради. Нима учун деганда, кам таъминланган аҳоли ўқиш, билим олиш имкониятига эга бўлади ва улар келажакда жамият тараққиётига ўз ҳиссаларини қўшади.

Бозор муносабатларига асосланган жамият ўз аъзоларига кенг ва шу билан бирга тенг имкониятлар яратади, лекин бу имкониятдан фойдаланиш ҳар бир шахснинг ўзига боғлиқ.

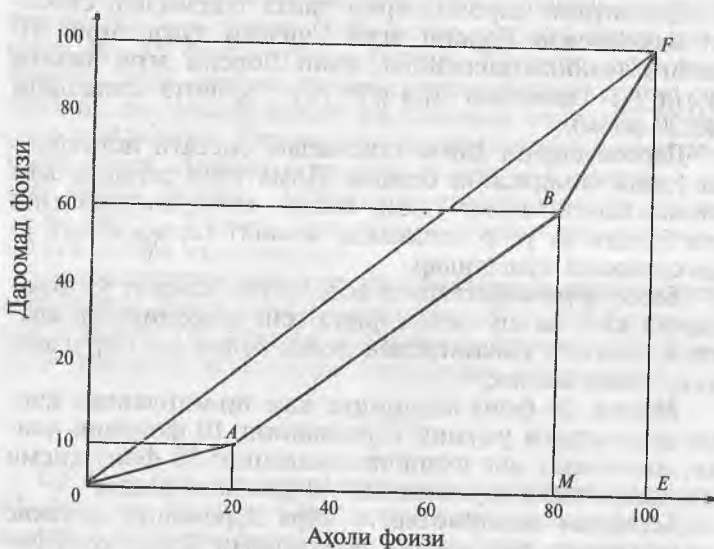
Мисол. 20 фоиз аҳолининг кам таъминланган қисми жамиятдаги умумий даромаднинг 10 фоизини олади, аҳолининг энг яхши таъминланган 20 фоиз қисми эса жамиятдаги даромаднинг 40 фоизини олади.

Берилган маълумотларга кўра даромадни нотекис тақсимланиш даражасини ифодаловчи Джин коэффициенти топилсин.



13.20-р а с м. Даромадларни қайта тақсимланиши натижасида Лоренц эгри чизигининг силжиши

Ечиш. Берилган маълумотларга кўра Лоренц эгри чизигини чизамиз (13.21-расм).



13.21-р а с м. Лоренц эгри чизиги

Джин коэффициенти куйидагича топилади:

$$Джс = \frac{S_{0ABCFD}}{S_{0FE}},$$

бу ерда $S_{0ABF} = S_{0FE} - S_{0ABFE}^1$,

$$S_{0ABFE} = 0,5 \cdot (10 \cdot 20) + 0,5 \cdot (10 + 60) \cdot 60 + 0,5 \cdot (100 + 60) \cdot 20 = 100 + 2100 + 1600 = 3800$$

Маълумки,

S_{0ABFE} юзи = $0AN$ учбурчак юзи + S_{NABM} трапеция юзи + S_{MBFE} трапеция юзи.

$0AN$ учбурчак юзини топамиз:

$$S_{0FE} = 100 \cdot 100 \cdot 0,5 = 5000.$$

Джин коэффициентини ҳисоблаймиз

$$Джс = \frac{5000 - 3800}{5000} = 24.$$

Шуни ҳам эслатиб ўтиш керакки, Джин коэффициенти аҳолининг йирик гуруҳлари (кам таъминланган 20 фоиз, ўртача таъминланган 60 фоиз ва яхши таъминланган 20%) ичидаги нотекисликни ҳисобга олмайди.

Куйидаги мисолни ечиш тавсия этилади.

Мисол. 50 фоиз аҳолининг ўртача таъминланган қисми жамият даромадининг 50 фоизини олади. 20 фоиз энг кам таъминланган қисми 5 фоиз даромадни олади.

Берилган маълумотларга кўра Лоренц эгри чизиги чизилсин ва Джин коэффициенти аниқлансин.

13.3. Капитал бозори

Капитал — бу узоқ муддатли ораликда ишлатиладиган ишлаб чиқариш ресурси бўлиб, унинг ёрдамида узоқ вақт давомида маҳсулот ишлаб чиқарилади.

Капиталнинг икки хил тури мавжуд: асосий капитал (узоқ муддатда фойдаланиладиган ускуна, технологик линия, бино, қурилма); айланма капитал (ҳар бир ишлаб чиқариш циклида ўз қийматини тайёр маҳсулот қийматига ўтказадиган ишлаб чиқариш ресурслари, хом ашё, материаллар, ярим фабрикатлар ва ҳоказолар).

Асосий капиталдан узоқ муддатда фойдаланилади

ва у ўзини қайта такрор ишлаб чиқаради, яъни у ишлатилиши давомида ўз қийматини маълум қисмини маҳсулот қийматига ўтказди.

Капиталдан фойдаланиш давомида у ҳам маънавий, ҳам жисмоний эскиради. Жисмоний эскириш — бу капиталнинг вақт ўтиши билан ишга яроқсиз бўлиши бўлса, маънавий эскириш унинг унумдорлигининг камайиши, яъни янги ишлаб чиқарилган замонавий ускуналарга қараганда унумдорлигининг пастлиги ёки умуман барча кўрсаткичлари бўйича (маҳсулот сифати, фойдаланишга қулайлиги) янги ускунадан орқада қолганлигидир.

Асосий капитал эгаси капитал қийматини ундан фойдаланиш вақти давомида қайта тиклайди. Масалан, ускуна 1000000 сўм бўлиб, ундан фойдаланиш муддати 10 йил бўлса, унинг қиймати 10 йил давомида тенг қийматларда маҳсулот қийматига ўтказилади деб қарайдиган бўлсак, ҳар йилги даромаддан 100000 сўмдан амортизацияга ажратиш керак бўлади.

Айланма капитал бир йил давомида ўзининг бутун қийматини маҳсулот қийматига ўтказиб қайта тикланади.

Капиталнинг қиймати ундан фойдаланиб, келажакда қанча даромад олишга боғлиқдир. Келажакда кўпроқ даромад олиш иштиёқи кўпчиликни бугунги истеъмолининг бир қисмидан воз кечиб, уни жамғаришга ундайди. Жамғарилган маблағ пул кўринишидаги капитал сифатида бирор-бир тадбиркорга маълум муддатга қўшимча қиймат орқали қайтарилиши шарти билан берилиши мумкин. Ушбу олинган қўшимча қийматга капиталга олинган фоиз дейилади.

Ссуда фоизи капитал эгасига унинг капиталидан маълум муддат оралиғида фойдаланганлиги учун тўланадиган нархдир.

Капиталдан фойдаланишни таҳлил қилганда бугун сарфланган маблағни келажакда сарфланадиган маблағ билан таққослаш ёки бугун олинадиган даромад билан келажакда олинадиган даромадни таққослаш муҳим аҳамиятга эгадир. Бу ерда вақт омилини эътиборга олиш керак бўлади. Бугунги сарфланган бир сўм бир йилдан кейин сарфланадиган бир сўмга тенг эмас. Буларни бир-бирига тенглаштириш учун, аввал уларни бир вақтга келтириш зарур бўлади. Турли хил

йиллардаги харажатларни ёки даромадларни бир йилга келтиришда дисконт кўпайтирувчисидан фойдаланилади.

Харажат ва даромадларни бир хил бошланғич вақтга келтириш ҳисоб-китобларига **дисконтирлаш** дейилади. Бундай ҳисоб-китоблар инвестиция лойиҳаларини баҳолашда кенг қўлланилади. Инвестицияларни таҳлил қилганда йиллар давомида бўладиган харажатлар билан лойиҳадан олинадиган даромадларни солиштиришга тўғри келади. Келажакда олинадиган даромаднинг нафи бугунги кунда олинадиган даромад нафидан кичик бўлади. Нима учун деганда, жорий даромадга (яъни, бугунги кундаги даромадга) келажакда фоиз бўйича қўшимча даромад олиш мумкин.

Лойиҳаларни таҳлил қилишда лойиҳа қийматини аниқлаш учун бугунги кунда қўйилган капитал маблағлар билан лойиҳа амалга оширилгандан кейин олинадиган даромадларни солиштириш зарур бўлади. Бунинг учун жорий харажатни ва келажакда олинадиган даромадни ҳисоб-китоб қилиш керак.

Лойиҳа деганда, маълум мақсадга эришиш учун қилинадиган ресурслар инвестицияси тушунилади.

Инвестиция даромад олиш учун қўйиладиган капитал маблағ.

Инвестициялаш бу капитални яратиш ёки капитал захирасини тўлдириш жараёнидир. Инвестициялаш деганда, ялпи ва соф инвестициялаш тушунилади.

Ялпи инвестициялаш капитал захирасининг умумий ўсишидир.

Қоплаш — асосий капиталнинг ишдан чиққан қисмини алмаштириш.

Соф инвестиция — ялпи инвестициядан қоплаш учун сарфланадиган маблағни ажратгандан кейинги қолган қисми.

Соф инвестиция = Ялпи инвестиция — Қоплаш.

Агар ялпи инвестиция қоплашдан юқори бўлса, соф инвестиция мусбат бўлади (бу ҳолда капитал кўпаяди ва ишлаб чиқариш кенгаяди). Агар ялпи инвестиция қоплашдан кичик бўлса, соф инвестиция манфий бўлади (мавжуд капитал камайиб боради). Ва ниҳоят, ялпи капитал қоплашга тенг бўлса, капитал ҳажми ўзгармайди (бу ҳолда капитал оддий такрор ишлаб чиқарилади).

Қисқа муддатли лойиҳаларни (қисқа муддатли инвестицияларни) таҳлил қилганда капиталнинг ички ўзини оқлаш коэффициенти r дан ва ссуда фоизи i дан фойдаланилади. Қисқа муддатли ораликдаги инвестицияларнинг (бир йиллик ораликдаги) чекли соф оқлаши уларнинг чекли ички оқлаш коэффициентидан ссуда ставкаси фоизини айириш орқали аниқланади:

$$\Delta r = r - i,$$

бу ерда Δr - чекли соф оқлаш;
 r - чекли ички оқлаш;
 i - ссуда ставкаси фоизи.

Агар $r = i$ бўлса, инвестициядан олинадиган фойда максимал бўлади.

Фараз қилайлик, фирма мандарин сотиш билан шуғулланади, дейлик. Фирма сотиш қуввати турли бўлган дўконларни қурмоқчи. Дўконларни қуриш учун сарфланадиган капитал маблағлар, сотиш учун сарфланадиган харажатлар кўйидаги жадвалда келтирилган (13.1-жадвал). Ссуда фоизи ставкаси 10 фоиз бўлсин.

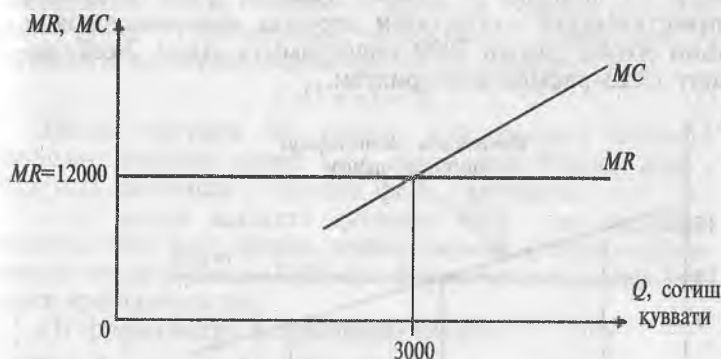
13.1-жадвал

Бир йиллик инвестиция қайтимлари

Дўконларнинг сотиш қуввати (бир кунлик), кг	Умумий инвестиция (капитал маблағ сарфи), сўм	Чекли инвестиция, сўм	Капиталга тўланадиган чекли фоиз, сўм	Чекли сотиш харажатлари, сўм	Чекли умумий харажатлар, сўм (МС)	Инвестициядан олинадиган чекли даромад, сўм (MR)	Чекли фойда, сўм
1000	100000	100000	100000	5000	115000	120000	5000
2000	200000	100000	100000	7500	117500	120000	2500
3000	300000	100000	100000	10000	120000	120000	0
4000	400000	100000	100000	12500	122500	120000	-2500
5000	500000	100000	100000	15000	125000	120000	-5000

Бир кунда 1000 кг мандарин сотадиган дўкон қуриш учун 100000 сўм сарфланади, 2000 кг учун эса 200000 сўм сарфланади ва ҳоказо. Сотиш масштаби 1000 кг га ошганда умумий сарфланадиган капитал ҳажми 100000 сўмга ўзгаради. Фоиз ставкаси 10 фоиз бўлгани учун чекли инвестиция 100000 сўмга, тўланадиган маблағ 10000 сўмга тенг. Ҳар бир 100000 сўмлик чекли инвестициядан олинадиган чекли да-

ромад бир хил бўлиб, у 120000 сўмга тенг. Сотиш қуввати 1000 кг бўлганда, чекли умумий харажат (чекли инвестиция плюс капиталга тўланадиган чекли фоиз плюс чекли сотиш харажати) 115000 сўм бўлади ва чекли фойда $120000 - 115000 = 5000$ сўмни ташкил этади. Сотиш қуввати 2000 кг бўлган дўкон учун ушбу кўрсаткичлар мос равишда 117500 ва 2500 сўмга тенг бўлади. Агар чекли харажат MC чекли даромад MR га тенг бўлса ($MC = MR$), капиталдан олинadиган фойда максимал бўлади. Дўконларнинг бир кунлик сотиш қуввати 3000 кг бўлганда фойда максимал бўлади, яъни $5000 + 2500 = 7500$ сўм. Ушбу ҳолат куйидаги 13.22-расмда ифодаланган.



13.22-р а с м. Қисқа муддатли оралиқдаги инвестиция

Ишлаб чиқариш масштаби ошиши билан бирга чекли харажат ҳам ошиб боради, шунинг учун ҳам MC чизиғи мусбат ётиқликка эга. Чекли даромад 120000 га тенг бўлганлиги учун MR чизиғи 120000 нуқтадан ўтиб абцисса ўқига параллел бўлади. MC чизиғи билан MR чизиғининг кесишган нуқтаси максимал фойдани таъминлайдиган оптимал сотиш қуввати 3000 кг га тенг эканлигини аниқлайди.

Энди чекли оқлаш нормаси коэффициенти r ни ва ссуда фоиз ставкаси i билан таққослаймиз (13.2-жадвал).

$$r = \frac{\text{чекли фоиз тўлови} + \text{чекли фойда}}{\text{чекли инвестиция}} \cdot 100\%$$

13.2-жадвал

Бир йиллик қўйилган инвестициянинг чекли оқлаш нормаси.

Сотиш қуввати, кг	r - чекли оқлаш нормаси, %	Суда фоизи ставкаси i , %	Инвестицияни чекли соф оқлаш нормаси (Δr), %
1000	15,0	10,0	5,0
2000	12,5	10,0	2,5
3000	10,0	10,0	0,0
4000	7,5	10,0	-2,5
5000	5,0	10,0	-5,0

Сотиш масштаби ошиши билан ўзини оқлаш нормаси 15 фоиздан 5 фоизга тушади. $i = r$ бўлганда, инвестициядан олинadиган даромад максималлашади, яъни сотиш ҳажми 3000 килограммга етади. Ушбу вазият 13.23-расмда келтирилган.



13.23-р а с м. Чекли оқлаш нормаси ва суда фоизи ставкаси динамикаси

Суда фоизи ставкаси ўзгармас бўлиб 10% га тенг бўлгани учун, унинг чизиги абсцисса ўқиға параллел жойлашади. Чекли оқлаш нормаси дўконларнинг сотиш қувватиға қараб ўзгаради, яъни r сотиш масштаби ошиши билан пасайиб боради.

Чекли оқлаш нормаси чизиги инвестицияға бўлган талаб чизигини ифодалайди. Талаб чизигидан кўриш мумкинки, фоиз ставкаси қанча юқори бўлса, капиталға бўлган талаб шунча кам ва аксинча, фоиз ставкаси қанча паст бўлса, капитал маблағға бўлган талаб шунча юқори бўлади. Фойдани максималлаштирадиган сотиш ҳажми $i = r$ бўлганда 3000 килограммға тенг бўлади.

Узоқ муддатли оралиқдаги инвестиция. Асосий капиталга қўйилган инвестициялар асосан узоқ муддатли бўлади. Асосий капиталнинг хизмат қилиш, яъни ундан фойдаланиш муддати мавжуд бўлиб, у чегараланган бўлади. Асосий капитал хизмат кўрсатиш муддати давомида фирма учун даромад келтиради.

Узоқ муддатли оралиқдаги капитал қўйилмадан олинadиган фойдани ҳисоблаш учун асосий капиталнинг хизмат кўрсатиш муддатини ва ундан фойдаланиш давомида ҳар йилда олинadиган даромадни билиш керак бўлади.

Фараз қилайлик, I — инвестицияни чекли қиймати, $R_j - j$ — хизмат кўрсатиш йилида асосий капиталдан олинadиган чекли (қўшимча) даромад. У ҳолда биринчи йил учун ($j=1$) капиталнинг чекли оқлаш нормасини (r) қуйидаги формула орқали ҳисоблаш мумкин:

$$I \cdot (1+r) = R_1. \quad (1)$$

Демак, бугунги бир сўмлик капиталнинг қиймати йилнинг охирига келиб $1+r$ сўмга тенг бўлади, агар у бир йил давомида r сўмлик фойда келтирса.

Агар чекли капитал қиймати 1000 сўм ва чекли капиталнинг бир йилдан кейин умумий фойдага қўшадиган чекли ҳиссаси 1300 сўм бўлса, чекли оқлаш нормаси қуйидагига тенг.

(1) формуладан фойдаланиб ёзамиз:

$$r = \frac{R_1 - I}{I} = \frac{1300 - 1000}{1000} \cdot 100\% = 30\%.$$

Бугунги бир сўмлик капитал қиймати йил охирида $1 \cdot (1+0,3) = 1,3$ сўмга тенг бўлади.

Агар ссуда фоизи ставкаси $i = 10\%$ бўлса, соф оқлаш нормаси $\Delta r = (r - i) = (30 - 10) = 20\%$ бўлади.

Агарда $I = 1000$ сўм ва $r = 30\%$ берилган бўлса, R_1 ни топиш мумкин бўлади:

$$1000 \cdot (1+0,3) = 1300.$$

Иккинчи йил учун эса

$$R_1 \cdot (1+r) = R_2, \quad (2)$$

ёки

$$I \cdot (1+r) \cdot (1+r) = R_2,$$

$$I \cdot (1+r)^2 = R_2 \quad (3)$$

Инвестициянинг йил бошидаги қиймати қуйидагича аниқланади, (1) дан фойдаланиб қуйидагини ёзамиз:

$$I = \frac{R_1}{(1+r)} \quad (4)$$

Иккинчи йил учун эса

$$I = \frac{R_2}{(1+r)^2} \quad (5)$$

Ихтиёрий t йил учун капиталнинг йил бошидаги қиймати қуйидагича аниқланади:

$$I = \frac{R_t}{(1+r)^t}$$

Жамғарма ва вақт бўйича чекли танлаш нормаси.

Инсонлар жорий ва келажакдаги истеъмолни бир-бири билан солиштириб, жамғариш тўғрисида қарор қабул қиладилар. Одатда шахс келажакда кўпроқ истеъмол қилиш учун бугунги кундаги бир сўмлик истеъмолидан воз кечади. Масалан, шахснинг бир йиллик даромади 100 минг сўм бўлсин. Агар у ушбу даромадини жорий йилда тўлиқ истеъмол қилса, унинг жамғармаси нолга тенг бўлади. Шахс ушбу даромадидан 10 минг сўмини жамғаради (10 минг сўмлик жорий истеъмолдан воз кечади), агар у келажакда 10 минг сўмдан кўпроқ истеъмол қилиш имкониятига эга бўлса, масалан 15 минг сўмлик. У ҳолда унинг вақт бўйича чекли танлаш нормаси *M RTP* қуйидагича аниқланади:

$$M RTP = \frac{\Delta C_1}{\Delta C_0} = \frac{15}{10} = 1,5.$$

M RTP — вақт бўйича чекли танлаш нормаси, бу шахснинг умумий турмуш даражаси ўзгармаган шароитда бир бирлик жорий истеъмолдан воз кечиш ҳисобига бўладиган келажакдаги қўшимча истеъмол қиймати бўлиб, у шу воз кечилган бирлик истеъмолни қоплаш учун етарлидир.

Вақт бўйича танлаш инвестиция қўйишга жамғарма орқали таъсир қилади. Лекин, жорий истеъмол ҳисобидан жамғармани хоҳлаганча ошириш мумкин эмас. Нега деганда, умумий даромад чекланган. Жамғарма умумий даромаддан истеъмолни айрилганига тенг.

$$S = I - C,$$

бу ерда S — жамғарма; I — умумий даромад; C — истеъмол.

Маълумки фоиз ставкаси (i) қанча юқори бўлса, жамғаришга мойиллик шунча юқори бўлади ва аксинча.

Қийматни дисконтирлаш. Бир йилдан кейин бериладиган бир сўмнинг бугунги қиймати қанча бўлади? Бу саволга жавоб фоиз ставкасига боғлиқдир. Фараз қилайлик, фоиз ставкаси i бўлсин. У ҳолда биз бир сўмни жамғарадиган бўлсак, унинг қиймати бир йилдан кейин $1 \cdot (1+i)$ сўмга тенг бўлади (агар фоиз ставкаси $i = 50\%$ бўлса, бугунги бир сўм бир йилдан кейин 1,5 сўмга тенг бўлади). Демак, айтишимиз мумкинки, бир йилдан кейин олинадиган бир сўмнинг бугунги қиймати $\frac{1 \text{ сўм}}{(1+i)}$ сўмга тенг, яъни у бир сўмдан

кичик бўлади. Худди шундай икки йилдан кейин тўланадиган бир сўмнинг бугунги қиймати $\frac{1 \text{ сўм}}{(1+i)^2}$ га тенг бўлади. Нима учун деганда, бир сўм i фоиз ставкаси бўйича инвестицияга қўйилса, икки йилдан кейин у $(1+i) \cdot (1+i) = (1+i)^2$ сўмга тенг бўлади.

Умумлаштириб айтадиган бўлсак, 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 бир йилга тенг бўлса, $PDV = \frac{1}{(1+i)}$ га тенг.

Агар муддат n йилга тенг бўлса, $PDV = \frac{1}{(1+i)^n}$ га тенг бўлади.

Қуйидаги жадвалда (13.3-жадвал) бир долларнинг ҳар хил фоиз ставкаларидаги келтирилган қийматлари кўрсатилган.

13.3-жадвал

1 долларнинг дисконтирланган (келтирилган) қиймати

Фоиз ставкаси	Йиллар			
	1	5	10	20
0,01	0,990	0,951	0,905	0,820
0,05	0,952	0,784	0,614	0,377
0,10	0,909	0,621	0,386	0,149
0,15	0,870	0,497	0,247	0,061
0,20	0,833	0,402	0,162	0,026

Жадвалдан кўриш мумкинки, фоиз ставкаси қанча юқори бўлса, бир долларнинг жорий дисконтирланган (бошланғич йилга келтирилган) қиймати шунча кичик бўлади. Масалан, фоиз ставкаси 5% бўлганда, 10 йилдан кейин оладиган долларнинг бугунги қиймати 61,4 центга тенг бўлади, 10 фоизлик ставкада эса ушбу кўрсаткич 38,6 центга ва 20% бўлганда 16,2 центга тенг бўлади.

Вақт бўйича дисконтирланган (бошланғич вақтга келтирилган) даромадни қараймиз. Фараз қилайлик, бизда икки хил даромад бор. Биринчисини «А» деб белгиласак, иккинчи даромадни «В» дейлик. «А» даромад 400 сўмга тенг бўлиб, унинг 200 сўми ҳозир тўланади, қолган 200 сўми бир йилдан кейин тўланади. «В» даромад 440 сўм бўлиб, унинг 40 сўми бугун тўланади, 200 сўми бир йилдан кейин, қолган 200 сўми икки йилдан кейин тўланади. Ушбу икки вариантдан қайси бири фойдалироқ ҳисобланади? Жавоб: фоиз ставкасига боғлиқ. Ушбу даромадларни бошланғич вақтга келтирилган қийматини ҳисоблаймиз.

$$PDI(A) = 200 + \frac{200}{1+i}$$

$$PDI(B) = 40 + \frac{200}{(1+i)} + \frac{200}{(1+i)^2}$$

13.4-жадвал

Дисконтирланган даромадлар тури.

Даромадлар тури	Йиллар бўйича келтирилган даромад		
	жорий йил	1-йил	2-йил
А	200	200	0
В	40	200	200

Қуйидаги 13.5-жадвалда даромадларнинг иккала тури бўйича фоизлар ставкаси 5, 10, 15, 20% бўлгандаги келтирилган қийматлари кўрсатилган.

13.5-жадвал

Даромад тури	Фоиз ставкаларида дисконтирланган даромад, (сўмда)			
	$i=0,05$	$i=0,10$	$i=0,15$	$i=0,20$
А	390,5	381,8	373,9	366,7
В	411,9	387,1	365,1	345,6

Жадвалдаги маълумотлардан кўриш мумкинки, даромадларни танлаш фоиз ставкаларига боғлиқ. Агар фоиз ставкаси 10% га тенг ва ундан кичик бўлганда, шахс «А» даромад турига қараганда «В» даромад турини танлаши яхшироқ бўларди. Фоиз ставкаси 15% ва ундан юқори бўлганда, «А» даромад тури «В» даромад турига нисбатан яхшироқ бўлар эди.

Бу ерда асосий сабаб, «А» даромад қиймати «В» даромадга қараганда кам бўлса ҳам, у тезроқ тўланади.

Инвестицияни ҳисоблашдаги дисконтирланган қиймат. Инвестиция қўйишда келажакда олинадиган даромадларни ва қилинадиган харажатларни солиштириш орқали лойиҳанинг қийматини баҳолаш керак бўлади. Инвестицияни баҳолашда 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 фоиз ставкаси ёки бошқа бир ставка бўлиши мумкин. T — лойиҳани фаолият кўрсатиш муддати.

Баъзи ҳолларда дисконт нормасини асосий капиталга қўйилган альтернатив харажат сифатида қараш мумкин.

Агар $NPV > 0$ бўлса, инвестиция ўзини оқлайди, яъни келтирилган фойда қўйилган инвестиция қийматидан катта. Агар $NPV < 0$ бўлганда инвестиция ўзини оқламайди.

Лойиҳанинг ишлаш муддати чексиз бўлганда ($t \rightarrow \infty$), соф келтирилган қиймат қуйидагича ҳисобланади:

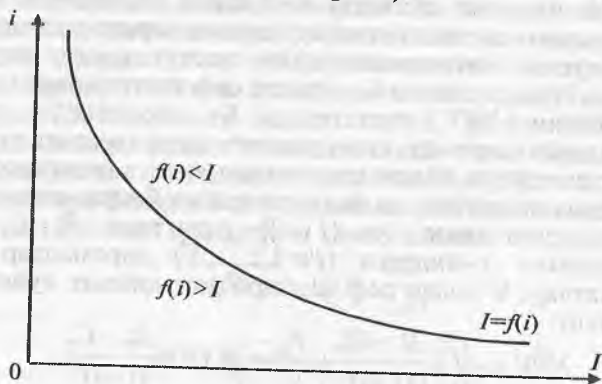
$$NPV = -I + \frac{R - C}{i}.$$

Инвестицияга талаб. Соф келтирилган қиймат ме-

зонига кўра, инвестиция ўзини оқлайди, агар $NPV = -I + f(i) > 0$ бўлса. Бу ерда

$$f(i) = \sum_{t=1}^T \frac{R_t - C_t}{(1+i)^t}.$$

Демак, $I = f(i)$ инвестицияга талаб функцияси. Ушбу функциянинг графиги камаювчи бўлиб, инвестиция «нархи» билан, яъни фоиз ставкаси билан инвестицияга қилинадиган харажатлар ўртасидаги тесқари алоқани ифодалайди (13.24-расм).



13.24-р а с м. Инвестицияга талаб функцияси графиги

Инвестицияга талаб функцияси берилган лойиҳа инвесторлар томонидан капитал маблағ қўйиши мумкин бўлган максимал фоиз ставкасини ифодалайди. Юқори фоиз ставкасида юқори фойда бериши мумкин бўлган лойиҳалар амалга оширилади. Фоиз ставкаси камайганда капитал маблағ қўйиш масштаби кенгайди, яъни кам фойда берадиган лойиҳалар ҳам маблағ билан таъминланади.

Инфляциянинг таъсири. Инфляция ёки нархларнинг умумий даражасининг ўсиши жорий ва келажакда олинadиган маблағлар нисбатини ўзгартиради. Шунинг учун ҳам инфляция даражаси лойиҳаларни баҳолашда эътиборга олиниши зарур.

Агар барча товарларга, хизматларга ва ишлаб чиқариш ресурсларига (иш ҳақиға ҳам) бўлган нархларнинг даражаси ўсганда, улар ўртасидаги нисбат ўзгармаса, бундай ўзгаришга баланслашган инфляция дейилади.

Бундай ҳолда, яъни нархларнинг ўсиш суръати бир хил бўлганда лойиҳани таҳлил қилишда инфляцияни ҳисобга олмас ҳам бўлади. Номинал нархлардан, номинал фоиз ставкасидан фойдаланиб даромадлар ва харажатларни ҳисоблаб, уларни солиштириш мумкин. Фойда ва харажатларни белгиланган (солиштирма) нархларда ҳам ҳисоблаш мумкин, лекин бундай ҳолда реал фоиз ставкасидан фойдаланиш керак бўлади.

Агар ҳар бир товар, хизмат ва ресурс ўзининг нарх ўсиш суръатига эга бўлса, инфляция баланслашмаган бўлади. Баланслашмаган инфляция лойиҳа бўйича ҳисоб-китобларни мураккаблаштириб юборади.

Номинал фоиз ставкаси — бу жорий пул бирликларида ифодаланган жамғармага ёки ссудага бўлган даромад нормаси.

Реал фоиз ставкаси — бу ўзгармас (яъни, инфляция даражасига кўра ўзгартирилган) пул бирликларида ифодаланган жамғарма ёки ссудага бўлган даромад нормаси.

Фараз қилайлик, 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.

Фараз қилайлик, қандайдир жорий қиймат M_0 берилган бўлиб, у бир йилдан кейин M_1 бўлсин. У ҳолда

$$M_1 = M_0 \cdot (1 + i).$$

Пулнинг сотиб олиш кучини аниқлаймиз. Бу ерда $\frac{M_0}{P_0}$ ҳозирги сотиб олиш кучи; $\frac{M_1}{P_1}$ — келажакда сотиб олиш кучи.

У ҳолда

$$\frac{M_1}{P_1} = \frac{M_0 \cdot (1 + i)}{P_0 \cdot (1 + \pi)} = \frac{M_0}{P_0} \cdot (1 + \varepsilon).$$

Бундан реал фоиз ставкаси ε куйидагига тенг:

$$\varepsilon = \frac{\frac{M_1}{P_1} - \frac{M_0}{P_0}}{\frac{M_0}{P_0}} = \frac{1 + i}{1 + \pi} - 1,$$

яъни, $(1 + \varepsilon) \cdot (1 + \pi) = 1 + i$, ёки $\varepsilon = \frac{i - \pi}{1 + \pi}$.

Инфляция даражаси (суръати) кичик бўлганда реал фоиз ставкаси қуйидагича ҳисобланиши мумкин:

$$\varepsilon \approx i - \pi.$$

Умуман олганда, фирмаларнинг талаби моддий капитал неъматга (ускуна, технологик линия) эмас, балки вақтинча бўш бўлган пул маблағигадир. Ушбу пул маблағини моддий капиталга сарфлаб, улардан фойдаланиш натижасида келажакда оладиган фойданинг бир қисмини пул эгасига қайтариш керак бўлади. Шунинг учун ҳам инвестицияга талаб, бу пул жамгармасига бўлган талаб, фоиз тўлови эса қарзга олинган пулнинг нархидир.

Мисол. Номинал ставка $i = 60\%$; ε — реал ставка; π — инфляция даражаси; $\pi = 90\%$.

Формулага кўра қуйидагини ёзамиз:

$$(1 + \varepsilon) \cdot (1 + 0,9) = 1 + 0,6$$

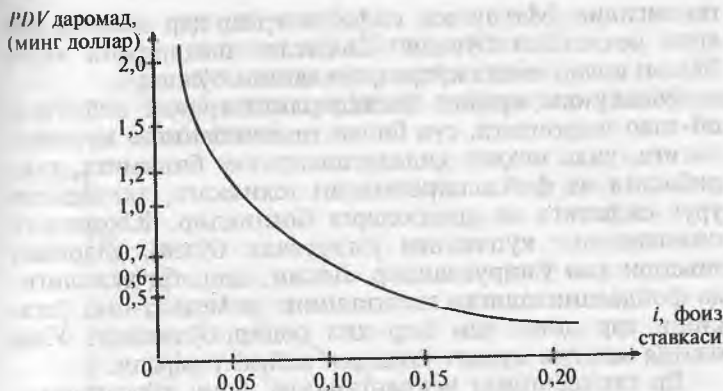
ёки реал фоиз ставкаси $\varepsilon = 15,8\%$.

Заёмларнинг қийматини дисконтирлаш. Заёмлар тўлов мажбурияти бўлиб, уларнинг моҳияти шундан иборатки, заём берувчи заём олувчига (кредиторга) маълум муддат ўтиши билан маълум суммада пул тўлайди. Фараз қилайлик, давлат ёки бирор корхонанинг заёми яқин 10 йил ишлаб чиқаришда ҳар йилда 100 сўмдан даромад келтиради, 10 йил ўтгандан кейин пировард дивиденд 1000 сўм бўлсин. Ушбу заёмга заём олувчи қанча тўлашини кўриб чиқамиз. Бунинг учун даромадларнинг дисконтирланган суммасини ҳисоблаб чиқамиз.

$$PDV = \frac{100}{(1+i)} + \frac{100}{(1+i)^2} + \dots + \frac{100}{(1+i)^{10}} + \frac{1000}{(1+i)^{10}}. \quad (1)$$

Бу ерда ҳам заём қиймати фоиз ставкасига боғлиқ. 13.25-расмда заёмнинг ҳар хил фоиз ставкаларида дисконтирланган қиймати келтирилган. Фоиз ставкаси қанча кўп бўлса, заёмнинг қиймати шунча паст бўлади. Масалан, 5 фоизли ставкада заём нархи 1386 сўмни ташкил қилса, 15 фоизда у 747 сўмга тенг бўлади.

Заёмлар муддатсиз бўлганда заём олган шахс чекланмаган муддатда ҳар йили маълум ўзгармас сумма олиб туради. 1000 сўмлик дивиденд берадиган чексиз муддатли заёмнинг нархи қуйидагига тенг:



13.25-р а с м. Заём қийматидан олинадиган дисконтирланган даромадлар йиғиндиси

$$PDV = \frac{1000}{(1+i)} + \frac{1000}{(1+i)^2} + \frac{1000}{(1+i)^3} + \dots$$

Бундай ҳолда PDV қуйидагича ҳисобланади:

$$PDV = \frac{1000}{i}.$$

Шундай қилиб, агар фоиз ставкаси 5% бўлса, муддатсиз заёмнинг қиймати $\frac{1000}{0,05} = 20000$ сўм бўлади. Агар фоиз ставкаси 20% бўлса, заёмнинг қиймати 5000 сўмга тенг бўлади.

13.4. Ер бозори

Иқтисодий назарияда ер деганда, унинг табиий ресурслари тушунилади, яъни: ернинг ҳосилдорлиги, ундаги фойдали қазилма бойликлар ва ҳоказолар. Бунда биз ернинг устки қатламини қараймиз, яъни унинг устки қатламидан қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари етиштиришда ёки қурилишда (уй-жой, мактаб, корхона ва ҳоказо) фойдаланиш мумкин.

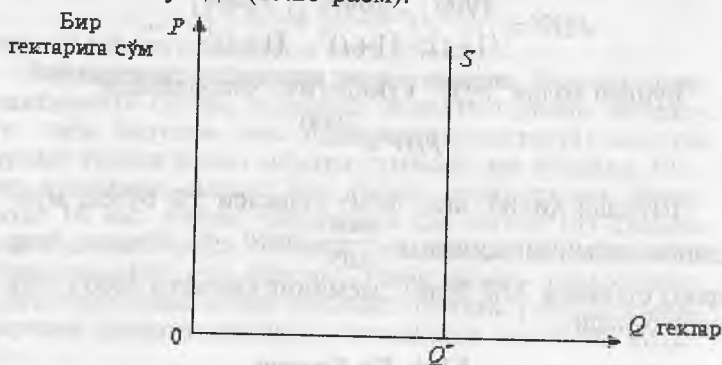
Ернинг ўзига хос хусусиятларидан бири, у ҳар доим чекланган ва уни у жойдан бошқа жойга, яъни капитални кўчиргандай кўчириб бўлмайди.

Ер таклифи. Ер таклифига таъсир этувчи асосий омиллар — бу унинг ҳосилдорлиги ва қулай жойлаш-

ганлигидир. Маълумки, сифатли ерлар ҳар доим ва ҳар ерда чекланган бўлади. Сифатли, шаҳарларга яқин бўлган ерлар янада кўпроқ чекланган бўлади.

Маълумки, ернинг ҳосилдорлиги ернинг сифатига, об-ҳаво шароитига, сув билан таъминланиши мумкинлигига, унда меҳнат қиладиганларнинг билимига, тажрибасига ва фойдаланиладиган техникага, экиладиган уруғ сифатига ва ҳоказоларга боғлиқдир. Юқоридаги омилларнинг кўпчилиги ўзгарувчан бўлиб, уларнинг таъсири ҳам ўзгарувчандир. Лекин, қишлоқ хўжалигида фойдаланиладиган капиталнинг ва меҳнатнинг ўзгариши ҳар доим ҳам бир хил содир бўлмайди. Улар одатда маълум муддат ўтгандан кейин ўзгаради.

Ер таклифининг чекланганлиги шуни кўрсатадики, унинг таклиф чизиғи абсолют эластик эмас. Шунинг учун ернинг таклиф чизиғи графикда вертикал кўринишга эга бўлади (13.26-расм).



13.26-р а с м. Ер таклифи

Таклиф чизиғининг абсолют эластик эмаслигидан шу келиб чиқадики, унинг нархи (бир гектарига) қанчалик ошмасин, ер таклифи ўзгармайди. Ернинг реал нархи қандай бўлишини аниқлаш учун унга бўлган талабни таҳлил қилиш керак бўлади. Таклиф ўзгармаса, бозор нархини ўрнатилишида талаб катта роль ўйнайди.

Ерга талаб. Ерга бўлган талаб икки хил бўлади: қишлоқ хўжалигида фойдаланиш учун бўлган ерга талаб ва ноқишлоқ хўжалигида фойдаланиш учун бўлган талаб.

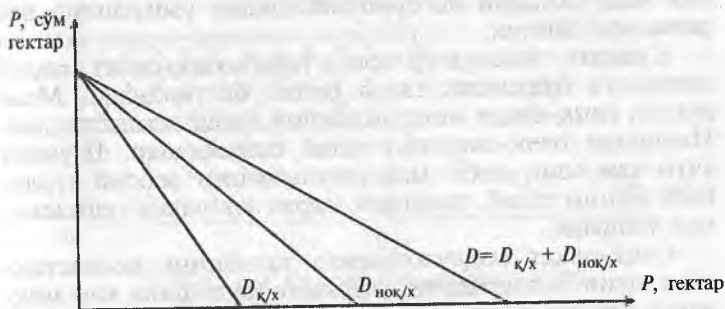
$$D = D_{\text{к/х}} + D_{\text{ноқ/х}}$$

бу ерда D - умумий талаб;

$D_{к/х}$ - қишлоқ хўжалиги учун талаб;

$D_{нок/х}$ - ноқишлоқ хўжалиги талаби.

Ушбу талабларни графикда қуйидагича тасвирлаш мумкин (13.27-расм).



13.27-р а с м. Ерга талаб

Бу ерда қишлоқ хўжалиги учун бўлган талаб чизиғи манфий ётиқликка эга. Нега деганда, ер унумдорлигининг камайиш қонунига асосан, мавжуд техника ва технология ўзгармаганда фойдаланиладиган ернинг ортиб бориши, унинг ҳосилдорлигини камайиб боришига олиб келади. Д.Рикардонинг (1772—1823) илмий асарлари ер унумдорлигининг камайиш қонунини кенг тарқалишида муҳим роль ўйнаган.

Ноқишлоқ хўжалик соҳаларининг ерга бўлган талаб чизиғи ҳам манфий ётиқликка эга. Бу ерда ҳам қурилиш учун нафақат шаҳар ичидаги ерлардан фойдаланилади (улар чекланган), балки шаҳар атрофидаги ерлардан ҳам фойдаланишга тўғри келади. Ҳозирги вақтда қишлоқ хўжалиги билан боғлиқ бўлмаган соҳалар учун ерга бўлган талаб ўсиш тенденциясига эга. Ушбу талаб ўз ичига уй-жой қуриш учун бўлган талабни, инфратузилма объектлари учун ва саноат объектлари қуриш учун бўлган талабларни олади. Инфляция даражаси юқори бўлганда кўпчилик ортиқча пулини ер сотиб олишга сарфлайди (ерга бўлган инфляцион талаб). Шунинг учун ҳам ер бойликни сақлаш ва уни ортишини таъминлаш объекти сифатида қаралади. Ноқишлоқ хўжалик ерларга талаб ернинг ҳосилдорлигига боғлиқ бўлмай, кўпроқ унинг қулай жойлашувига (шаҳарга яқин) боғлиқдир. Одатда шаҳар марказларидаги

ер нархи юқори бўлади, шаҳар марказидан йироқлашган сари эса унинг нархи камайиб боради.

Қишлоқ хўжалиги учун керак бўлган ерларга талаб унинг ҳосилдорлигига ва бу ҳосилдорликни ошириш имкониятларига, ернинг жойлашувига (қишлоқ хўжалик маҳсулотлари истеъмолчиларидан узоқлашиш даражасига) боғлиқ.

Қишлоқ хўжалик ерларига талаб озиқ-овқат маҳсулотларига бўладиган талаб билан белгиланади. Маълумки, озиқ-овқат маҳсулотларига талаб ноэластикдир. Инсонлар озиқ-овқатсиз яшай олмайдилар. Шунинг учун ҳам озиқ-овқат маҳсулотларининг асосий турларига бўлган талаб, уларнинг нархи қанчалик ошмасин, кам ўзгаради.

Озиқ-овқат маҳсулотларига талабнинг ноэластиклиги шуни билдирадики, уларнинг таклифини кам миқдорда қисқартириш, маҳсулотлар нархини кескин ошиб кетишига сабаб бўлиши мумкин ва аксинча, таклифнинг кўпайиши (ҳосилдор йил келганда), озиқ-овқат маҳсулотлари нархини кескин камайиб кетишига олиб келиши мумкин.

Иқтисодий рента (абсолют рента) — бу чекланган ресурс учун тўланадиган тўлов.

Ер рентаси — чекланган ер ресурсларидан (бошқа табиий ресурслардан) фойдаланганлик учун тўлов.

Иқтисодий рента ер рентасига кўра кенгроқ маънога эга, буни юқорида кўрган эдик.

Абсолют рента — бу барча ер эгалари томонидан ернинг сифатига боғлиқ бўлмаган ҳолда оладиган рентадир (абсолют рента К.Маркс томонидан киритилган).

Ер рентасини таҳлил қилиш учун қуйидаги шартлар бажарилган деб фараз қилинади:

- ишлаб чиқарилган барча маҳсулот бозор учун ишлаб чиқарилади;

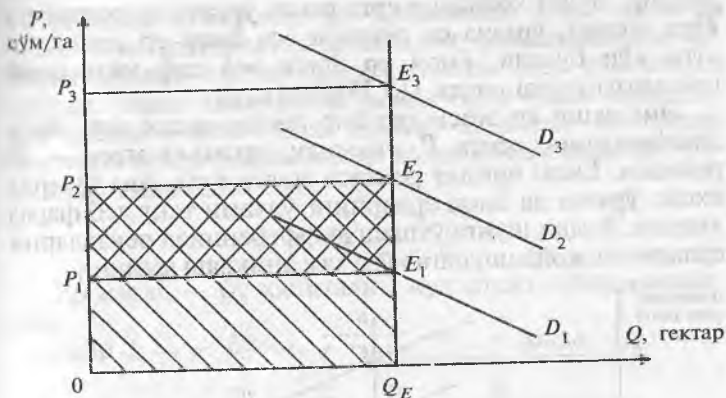
- барча ерлар мукаммаллашган бозор шароитида ижарага берилади;

- барча ерлардан асосий озиқ-овқат маҳсулотларини ишлаб чиқариш учун фойдаланилади;

- барча ерларнинг унумдорлиги бир хил.

Ер таклифи абсолют эластик бўлмагани учун, ер таклиф чизиғи вертикал кўринишда бўлади (13.28-расм).

Ерга бўлган талаб чизиғи D (ер унумдорлигининг пасайиш қонунига кўра) манфий ётиқликка эга.



13.28-р а с м. Ер бозорида мувозанат ҳолат

Ер таклифи чизиғи S ни талаб чизиғи D_1 билан кесишган нуқтаси E_1 ер бозоридаги мувозанат ҳолатини билдиради. P_1 мувозанат рента бўлиб, у ҳар ойда ижарачи томонидан ер эгасига тўланади. $P_1 E_1 Q_E 0$ тўртбурчак юзи барча ердан фойдаланиш учун тўланадиган умумий рента. Агар асосий маҳсулот буғдой бўладиган бўлса, буғдойга бўлган талабнинг ортиши, ерга бўлган талабнинг ортишига олиб келади (D_3), натижада бир гектар ерга тўланадиган рента P_1 дан P_3 га кўтарилади. Ушбу ҳолат умумий (абсолют) рента $0 P_3 E_3 Q_E$ тўртбурчак юзига тенг бўлади. Агар буғдойга бўлган талаб камайса, ҳар ойда тўланадиган рента ҳам камайди ва умумий рента қиймати $0 P_2 E_2 Q_E$ тўртбурчак юзигача камайди.

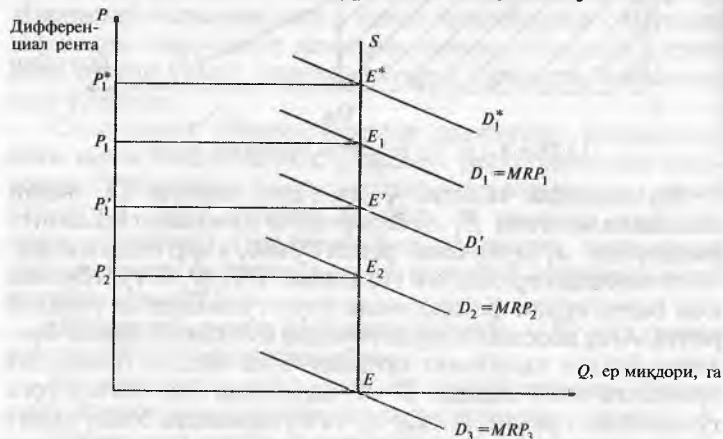
Кўриниб турибдики, таклиф абсолют эластик бўлмаганда ер рентаси асосан унга бўлган талабга боғлиқ.

Дифференциал рента. Абсолют рентани қараганимизда, ернинг сифати, жойлашуви бир хил деб фараз қилган эдик. Ҳақиқатда эса ерлар ҳосилдорлиги бўйича ҳамда жойлашувига кўра бир-биридан фарқ қилади.

Фараз қилайлик, табиий ҳосилдорлиги бўйича 3 хил ер бўлсин, яъни, яхши, ўртача ва ёмон ерлар. Бу ерларнинг ҳосилдорлиги ҳар хил бўлганлиги учун, уларнинг тенг ўлчамдаги участкаларига тенг миқдорда капитал ва меҳнат сарфласак, турли хил натижа оламиз. Ҳосилдорлиги юқори бўлган ердан, бошқа ерларга нисбатан кўпроқ ҳосил оламиз ва бу ортиқча олинган ҳосил ернинг фақат табиий ҳосилдорлиги билан боғ-

ликдир. Яхши ҳосилдор ерга рента ўртача ер рентасига кўра юқори, ўртача ер рентаси эса ёмон ер рентасига кўра кўп бўлади, ёмон ер эгаси эса соф иқтисодий (абсолют) рента олади (13.29-расм).

Энг яхши ер эгаси ҳар бир гектар ердан ҳар ойига дифференциал рента P_1 ни олади, ўртача ер эгаси — P_2 рентани. Ёмон ернинг рентаси нолга тенг. Биз бу ерда яхши, ўртача ва ёмон ерларнинг ўлчами тенг деб фараз қилдик. Худди шунга ўхшаш дифференциал ренталарни ерларнинг жойлашувига кўра ҳам аниқлаш мумкин.



13.29-р а с м. Дифференциал рента

Биз юқорида ерларни табиий ҳосилдорлиги бўйича ренталарни кўрдик. Лекин, ер ҳосилдорлигини унга қўшимча капитал сарфлаб ҳам (масалан, оптимал даражада ўғит бериш, янги агротехникани қўллаш) ошириш мумкин. Масалан, яхши ерга қўшимча капитал сарфласак, у қуйидаги оқибатларга олиб келиши мумкин: а) қўшимча капитал ишлаб чиқариш самарадорлигини ошириши мумкин (бу ҳолда ер рентаси P_1 дан P_1^* га ошади); б) сарфланган қўшимча капитал ишлаб чиқариш самарадорлигини камайишига олиб келади (бу ҳолда яхши ер рентаси пасайиб P_1 ни ташкил этади). Борди-ю, қўшимча капитал сарфи самарадорлик даражасини ўзгартирмаса, ер рентаси ҳам ўзгармайди.

Ер нархи. Ер нархи ер рентасини капитализация қилиш ёрдамида аниқланади. Фараз қилайлик, маълум бир ер участкаси ўлчами ер эгасига бир йилда P рен-

та (сўмда) келтирсин. Ер қийматини аниқлашда ер эгаси учун альтернатив қийматдан фойдаланилади. Ер нархи шундай пул миқдорига тенгки, агар уни банкга қўйсак, ундан олинадиган фойда ушбу ердан олинадиган фойдага тенг бўлса. Демак, ер нархи келажакда олинадиган ер рентасининг дисконтирланган (келтирилган) қийматига тенг:

$$P_{ep} = \sum_{k=1}^{\infty} \frac{P_k}{(1+i)^k}$$

Ер нархи — бу капитални муддатсиз қўйиш демакдир.

Агар $k \rightarrow \infty$ бўлса, $\frac{1}{(1+i)^k} \rightarrow 0$, у ҳолда

$$P_{ep} = \sum_{k=1}^{\infty} \frac{P_k}{(1+i)^k} = \frac{R}{i},$$

бу ерда P_k — k — йил рентаси;
 i — ссуданинг бозор фоиз ставкаси.

Агар рента 1000 сўм бўлса, ссуданинг бозор фоиз ставкаси 5% бўлса, ернинг нархи

$$P_{ep} = \frac{1000}{5\%} = \frac{100000}{5} = 20000 \text{ сўм бўлади.}$$

Ҳақиқатдан қараганда рента ижарачининг ер эгасига тўлайдиган ижара ҳақининг бир қисми ҳисобланади. Ижара ҳақи таркибига рентадан ташқари ер устидаги иншоотларнинг амортизацияси ҳамда ерга қўйилган капитал фоизи киради. Ер эгаси ер устига қандайдир қурилиш қилган бўлса ёки иншоотлар қурган бўлса, уларнинг қийматини қошлаши керак, худди шундай, агар капитал сарфлаган бўлса, ушбу капиталга фоиз олиши керак. Ер эгаси ушбу капитални банкга қўйиб фоиз олиши мумкин эди.

Мисол. Фермер хўжалигида бугдой етиштириш функцияси қуйидаги кўринишга эга:

$$Q = 400X - 2X^2$$

Q — бугдой ишлаб чиқариш ҳажми ер майдони X га боғлиқ. Бир центнер бугдойнинг нархи 20 сўм. Агар фермернинг ер майдони 30 гектар бўлса, у ер эгасига қанча миқдорда рента тўлайди? Агар фоиз ставкаси бир йилда 10% бўлса, бир гектар ер нархи неча сўмга тенг бўлади?

Ечиш. Маълумки, рақобатлашган бозорда ресурс (яъни, ер) нархи унинг пулда ифодаланган чекли маҳсулотига тенг, яъни

$$\frac{dQ}{dX} = MP_x = 400 - 4 \cdot X.$$

Ернинг пулдаги чекли маҳсулоти:

$$MRP = 8000 - 80 \cdot X.$$

Ер майдони 30 гектар бўлгани учун

$$MRP = 8000 - 80 \cdot X = 8000 - 80 \cdot 30 = 8000 - 2400 = 5600 \text{ сўм.}$$

Демак, фермер ҳар бир гектар ер учун 5600 сўм рента тўлайди.

Фермернинг умумий даромади:

$$R = (400 \cdot X - 2 \cdot X^2) \cdot 20 = 182000.$$

Ер нархи = ижара тўловлари / Фоиз ставкаси = $5600 / 0,1 = 56000$ сўм бир гектари учун.

Мисол Ерга талаб қуйидаги функция орқали белрилган:

$$Q = 200 - 4 \cdot R,$$

бу ерда Q — фойдаланиладиган ер майдони;

R — рента фоизи (бир гектарига минг сўм).

Агар ер ҳажми 100 гектар бўлса, мувозанат ер фоизи қанча бўлади? Банк фоиз ставкаси 125 % бўлса, бир гектар ернинг нархи неча сўм бўлади? Агар давлат максимал рентани бир гектарига 20000 сўм қилиб белгиласа, ушбу сиёсат натижасида ер эгасининг соф иқтисодий рентаси қандай ўзгаради?

Ечиш. Мувозанат рента даражасини мувозанатлик тенгламасидан аниқлаймиз:

$$100 = 200 - 4 \cdot R,$$

бундан $R = 25000$ сўм бўлади.

Ер нархини маълум формула бўйича ҳисоблаймиз:

$$P_e = \frac{\text{рента}}{\text{банк фоиз ставкаси}} = \frac{25000}{1,25} = 20000 \text{ сўм бир гектарига.}$$

Агар давлат ер рентасини 20 минг сўм қилиб белгиласа, ерга талаб $Q_d = 200 - 4 \cdot 20 = 120$ гектарга тенг бўлади.

Демак, ерга талаб таклифдан ошиб кетади. Ер эгасининг соф иқтисодий рентаси $100 \cdot 25 = 2500$ минг сўмдан $100 \cdot 20 = 2000$ минг сўмга тушиб кетади.

Таянч иборалар. Ишлаб чиқариш омиллари бозори, рақобатлашган меҳнат бозори, иш ҳақи, минимал иш ҳақи, меҳнатнинг чекли маҳсулоти, меҳнатнинг чекли даромадлиги, меҳнатга бўлган талаб ва таклиф чизиқлари, меҳнат бозорида мувозанатлик, монополистик меҳнат бозори, меҳнат бозоридаги икки томонлама монополия, иш ҳақи ставкалари дифференциацияси, иқтисодий рента, номинал ва реал даромадлар, капиталга даромад, тадбиркорлик даромади, Лоренц эгри чизиғи, Джин коэффициенти, капитал, дисконтирлаш, капиталнинг чекли маҳсулоти, капиталнинг чекли даромадлиги, лойиҳа, инвестициялаш, қоплаш, чекли соф оқлаш, чекли ички оқлаш, фирманинг капиталга бўлган талаб чизиғи, дисконт ставкаси, соф келтирилган қиймат (NPV), инвестициянинг ички қоплаш нормаси (IRR), инвестицияга бўлган талаб чизиғи, номинал фоиз ставкаси, реал фоиз ставкаси, ер бозори, ер таклифи, ерга талаб, ер рентаси, дифференциал рента, ер нархи.

Такрорлаш учун саволлар

1. Ишлаб чиқариш омиллари бозорини изоҳлаб беринг.
2. Рақобатлашган меҳнат бозори мувозанати қандай ўрнатилади?
3. Фирма фойдасини максималлаштириш учун ишчи кучини ёллашни қандай шарт бажарилгунга қадар давом эттиради?
4. Меҳнат қилиш ва дам олиш ўртасидаги боғлиқликни изоҳлаб беринг.
5. Меҳнат бозорига касаба уюшмаси қандай таъсир кўрсатади ва унинг оқибатларини изоҳланг?
6. Даромаднинг қандай турларини биласиз ва уларни таърифлаб беринг.
7. Лоренц эгри чизиғи ёрдамида даромадлар тақсимланиши қандай таҳлил қилинади?
8. Капитал бозори ва унинг асосий кўрсаткичлари нималардан иборат?
9. Лойиҳа, инвестиция ва инвестициялаш жараёнларини характерлаб беринг.
10. Ҳар хил вақт оралиқларида қилинган харажатлар ва олинган даромадларни бир-бири билан қандай солиштирилади?
11. Қийматни дисконтирлашнинг моҳияти ва аҳамияти.
12. Лойиҳаларни баҳолашда инфляциянинг таъсири қандай ҳисобга олинади?
13. Ер бозорининг ўзига хос хусусиятлари нималардан иборат?
14. Ернинг нархи қандай ҳисобланади?
15. Ер рентасига изоҳ беринг.

XIV БОБ. УМУМИЙ МУВОЗАНАТЛИК

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

Қисман мувозанатлик — бу алоҳида битта товар бозорида шаклланадиган мувозанатлик.

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

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

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

Бирор бозордаги қисман мувозанатликнинг ўзгариши бошқа бозорлардаги ҳолатни ўзгартирса ва бу ўзгариш қайтиб биринчи ўзгарган бозордаги ҳолатга таъсир қилса, бундай таъсирга 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.

Умумий мувозанатликни тенгламалар тизими билан ифодалашга уринган олим — бу швейцариялик иқтисодчи Леон Вальрасдир (1834—1910). Маълумки, бозор иқтисодиётида нарх билан ишлаб чиқариш ҳажми бир-бири билан ўзаро боғлиқ. Нарх ишлаб чиқариш ҳажмини белгиласа, ишлаб чиқарилган маҳсулот ҳажми ҳам маҳсулот нархини белгилайди.

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

Ҳар бир i — товарга бўлган талаб функцияси қуйидагича берилган бўлсин:

$$Q_i^D = D_i(P_1, P_2, \dots, P_{100}, A, M), \quad (1)$$

бу ерда $i = 1, 2, 3, \dots, 100$;

Q_i^D — i — товар (хизмат) га бўлган талаб миқдори;

$D_i(P_1, P_2, \dots, A, M)$ — талаб функцияси;

P_1, P_2, \dots, P_{100} — мос равишда товарлар нархлари;

A — реал активлар;

M — нақд пул захираси.

Энди товарларни таклиф функциясини ёзамиз:

$$Q_i^S = S_i(P_1, P_2, \dots, P_{100}, A, M), \quad (2)$$

бу ерда Q_i^S — i — товар (хизмат) таклифи миқдори;

$S_i(P_1, P_2, \dots, A, M)$ — таклиф функцияси;

P_1, P_2, \dots, P_{100} — мос равишда товарлар нархлари;

A — реал активлар;

M — нақд пул захираси.

Энди мувозанатлик шарти

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

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

$$D_i(P_1, P_2, \dots, P_{100}, A, M) = S_i(P_1, P_2, \dots, P_{100}, A, M), \quad (4)$$

бу ерда $i = 1, 2, 3, \dots, 100$.

Агар (3) тенгламалар системасида A ва M ларнинг қиймати берилган бўлса, биз 100 номаълумли 100 та

тенгламалар системасига келамиз ва бу тенгламалар системаси ечимга эга бўлади.

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

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

Ушбу (1)—(4) моделга Вальраснинг умумий мувозанатлик модели дейилади.

Шуни таъкидлаш керакки, Вальрас модели идеаллашган модел бўлиб, у рақобатлашган бозорга, ресурсларнинг мобиллигига ва бозор қатнашчиларининг бозор тўғрисида тўлиқ ахборотга эгаллигига асосланади. Ҳақиқий ҳаётда бундай бўлмайди. Лекин, шунга қарамасдан Вальраснинг мувозанатлик тенгламаси бозор назариясини, унинг мувозанатлик назариясини ривожлантиришдаги аҳамияти ниҳоятда катта.

Таянч иборалар. Қисман мувозанатлик, умумий мувозанатлик.

Такрорлаш учун саволлар

1. Умумий мувозанатликка изоҳ беринг.
2. Вальрас модели нималарга асосланади?

XV БОБ. ТАШҚИ САМАРАЛАР

15.1. Трансакцион харажатлар

Трансакцион ёки операциялар харажати бу товарлар алмашуви соҳасидаги харажатлардир. Ушбу харажат Рональд Коуз томонидан 1930 йилларнинг бошларида кiritилган.

Трансакцион харажатлар қуйидаги беш кўринишда бўлади:

1. Ахборот қидириш харажати;
2. Музокара олиб бориш ва шартнома тузиш харажати;
3. Ўлчаш харажатлари;
4. Мулк эгаси ҳуқуқини ҳимоя қилиш ва спецификация харажатлари;
5. Оппортунистлик ҳаракат харажатлари.

Ахборот қидириш харажати бозордаги ахборотнинг асимметрик ҳолати билан боғлиқ. Харидорларни, сотувчиларни қидириб топиш маълум харажат билан боғлиқ. Ахборотларни аниқ ва тўлиқ бўлмаслиги ортиқча харажатларга олиб келади, яъни товар мувозанат нархдан юқори ёки паст нархда сотиб олинади.

Музокара олиб бориш ва шартнома тузиш харажатлари, ушбу шартномаларни тузиш учун кетган вақт, ресурслар, савдо-сотикни ҳуқуқий расмийлаштириш билан боғлиқ харажатлар.

Ўлчаш билан боғлиқ харажатлар, асосан ўлчаш асбоблари учун ҳамда ўлчаш учун сарфланган харажатлар билан боғлиқ. Кўп ҳолларда ўлчаш жараёни қийин кечади. Масалан, товар сифатини баҳолаш, ишга қабул қилинадиган ишчининг малакасини баҳолаш.

Мулк эгасини ҳимоя қилиш ва спецификация харажатлари кўпинча ишончли ҳуқуқий ҳимоя яхши йўлга қўйилмаган жойларда вужудга келади. Бундай жойларда иқтисодий субъектлар ҳуқуқининг бузилиши кучаяди. Ҳуқуқларни жойига қўйиш учун вақт, маблағ сарфланади.

Оппортунистик ҳаракатлари харажатлари ҳам ахборотнинг асимметриклиги билан боғлиқ. **Оппортунистик харажат** деб, шерик ҳисобидан фойда олиш мақса-

дида шартномада кўрсатилган шартларни бажаришдан воз кечадиган шахслар ҳаракатига айтилади.

Шундай қилиб, трансацион харажатлар товарлар алмашиши жараёнигача, алмашиш жараёнида ва алмашишдан кейинги даврда вужудга келади.

15.2. Коуз теоремаси

Ташқи самаралар ёки экстерналилар (*externalities*)— бозордаги олди-соттидан олинадиган, лекин нарҳда ўз ифодасини топмаган харажат ёки фойда. Улар муайян операцияда қатнашадиган бозор субъектлари билан бир қаторда учинчи томон билан боғлиқ бўлгани учун ҳам “ташқи” деб қабул қилинади. Ушбу харажатлар ёки ютуқлар (фойда) товарлар ва хизматларни ҳам ишлаб чиқаришда, ҳам истеъмол қилишда вужудга келади.

Ташқи самара мусбат (ижобий) ва манфий (салбий) самараларга бўлинади. **Манфий самара** харажатлар билан боғлиқ бўлса, мусбат самара учинчи томоннинг ютуғи билан боғлиқдир. Шундай қилиб, ташқи самара ижтимоий харажатлар (ютуқлар) ва хусусий харажатлар (ютуқлар) ўртасидаги фарқни кўрсатади.

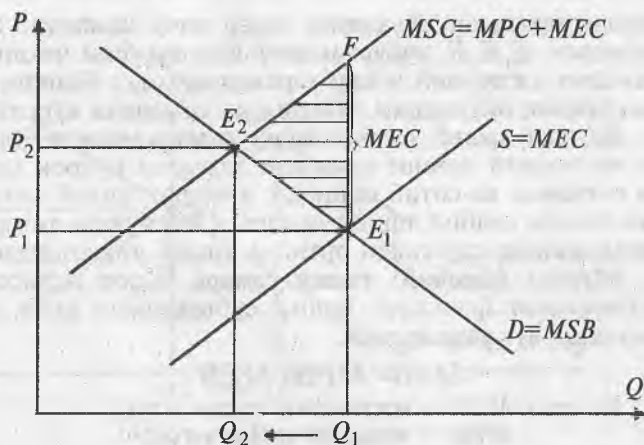
$$MSC = MPC + MEC, \quad (1)$$

бу ерда MSC — ижтимоий чекли харажат;

MPC — хусусий чекли харажат;

MEC — ташқи чекли харажат (*Marginal External Cost*).

Агар бир иқтисодий субъектнинг фаолияти бошқа иқтисодий субъектлар фаолиятида харажатларга олиб келса, салбий ташқи самара вужудга келади. Масалан, химия заводи фойдаланилган сувни етарли даражада тозаламасдан дарёга оқизмоқда, дейлик. Чиқинди сув ҳажми завод ишлаб чиқариш ҳажмига пропорционал бўлса, завод қанча кўп маҳсулот ишлаб чиқарса, у атроф муҳитни шунча кўп ифлослантиради. Химия заводи махсус сув тозалаш иншооти қурмаганлиги учун, чиқинди сув тўлиқ тозаланмайди, демак заводнинг хусусий чекли харажати ижтимоий чекли харажатидан паст бўлади, нима учун деганда унинг харажати сувни тозалаш билан боғлиқ харажатдан холи. Завод харажатларни тежаш асосида кўпроқ маҳсулот ишлаб чиқаради. Ишлаб чиқарган маҳсулот ҳажми самарали ҳажмдан кўп бўлади (15.1-расм).



15.1-р а с м. Манфий (салбий) ташқи самара

Сувни тозалашга харажат қилмаганда заводнинг ишлаб чиқариш ҳажми Q_1 га, унинг нархи P_1 га тенг ва E_1 нуқтада бозор мувозанати ўрнатилади. E_1 нуқтада кесишадиган талаб чизиги чекли ижтимоий ютуқ MSB ни ифодаласа, таклиф чизиги хусусий чекли харажат MPC ни ифодалайди. E_1 нуқтада бозор мувозанати ўрнатилганда чекли хусусий харажат чекли ижтимоий ютуқга тенг бўлади:

$$MPC = MSB. \quad (4)$$

Лекин, чекли ижтимоий харажат чекли хусусий харажат билан чекли ташқи харажат йиғиндисига тенг:

$$MSC = MPC + MEC. \quad (5)$$

Агар ташқи харажат заводнинг ички харажатига айлантирилса, самарали ишлаб чиқариш ҳажми Q_1 дан Q_2 га қисқарган бўлади. Маҳсулот нархи P_1 дан P_2 га кўтарилди ва E_2 нуқтада чекли ижтимоий ютуқ чекли ижтимоий харажат билан тенглашарди, яъни $MSB = MSC$.

Шуни эътиборга олиш керакки, E_2 нуқтада ташқи муҳитни ифлослантиришнинг оқибатлари тўлиқ йўқотилмайди, нима учун деганда, химия завод Q_2 миқдорда маҳсулот ишлаб чиқаришни давом эттиради ва шу ишлаб чиқариш ҳажмига пропорционал чиқинди ҳам атроф-муҳитга чиқаради. Лекин, атроф-муҳитни иф-

лослантиришдан бўладиган зарар анча камаяди. 15.1-расмдаги $E_1 E_2 F$ учбурчакнинг юзи хусусий чекли харажатни ижтимоий чекли харажатдан паст бўлиши билан боғлиқ бўлгандаги йўқотилган самарани кўрсатади.

Шундай қилиб, салбий ташқи самара мавжуд бўлганда иқтисодий неъмат самарали ҳажмдан кўпроқ ҳажмда сотилади ва сотиб олинади, аниқроқ қилиб айтадиган бўлсак салбий ташқи самарага эга бўлган товарлар ва хизматлар керагидан ортиқча ишлаб чиқарилади.

Мусбат (ижобий) ташқи самара бирор иқтисодий субъектнинг фаолияти бошқа субъектларга ютуқ келтирганда вужудга келади.

$$MSB = MPB + MEB \quad (3)$$

Бу ерда MSB — ижтимоий чекли ютуқ;

MPB — хусусий чекли ютуқ;

MEB — ташқи чекли ютуқ.

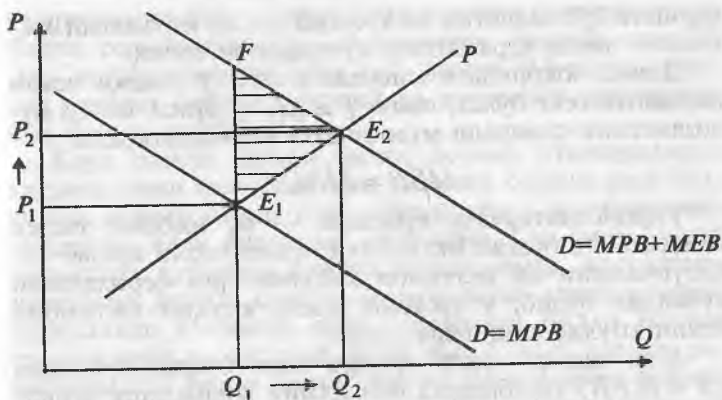
Ижобий ташқи самарага маорифни ва илмий изланишларни келтириш мумкин. Маориф яхши йўлга қўйилса, бундан жамиятнинг ҳар бир аъзоси ютади. Худди шундай илмий изланишлардаги кашфиётлардан ҳам жамият ва унинг аъзолари ютади. Ҳар бир шахс таълим олаётганда ўзи оладиган ютуқни ўйлаши мумкин, лекин, бундан жамият қандай ютуқ олиш мумкинлигини ўйламайди, яъни ўзи оладиган ютуқни ҳисобга олади, холос. Шахс таълим олишга қарор қилишидан олдин таълимга кетадиган харажат билан таълимдан оладиган ютуқни бир-бири билан таққослаб кўради. Инсон капиталига қилинган инвестициялар жамият учун оптимал бўлган миқдордан паст бўлади (15.2-расм).

Бозор мувозанати E_1 хусусий чекли ютуқ билан ижтимоий чекли харажат чизиқлари кесишган нуқтада ўрнатилади.

$$MPB = MSC \quad (6)$$

Яъни (6) тенгликда жамият оладиган чекли ютуқ ҳисобга олинмаган. Умуман олганда ижтимоий чекли ютуқ хусусий чекли ютуқдан ташқи чекли ютуқ миқдорига катта.

Шунинг учун ҳам, ишлаб чиқариш ҳажмини умумий чекли ютуқ, яъни ижтимоий чекли ютуқ ижтимоий чекли харажатга тенг бўлгунга қадар ошириш мумкин. Демак, жамият учун самарали бўлган мувозанат,



15.2-р а с м. Ижобий ташқи самара

ижтимоий чекли ютуқ чизиғи билан ижтимоий чекли харажат чизиғи кесишган E_2 нуқтада эришилиши мумкин. Натижада, самарадорлик FE_2E_1 учбурчак юзига тенг миқдорга ошади.

Умумлаштириб айтадиган бўлсак, ижобий ташқи самара бўлганда иқтисодий неъматлар самарали ҳажмдан кам миқдорда сотилади ва сотиб олинади, яъни ижобий ташқи самарали товарлар ва хизматлар камроқ ишлаб чиқилади.

15.3. Ижобий ва салбий ташқи самарага таъсир қилиш

Салбий ташқи самарага эга бўлган товарлар ва хизматларни кўп ишлаб чиқарилишини камайтириш ва ижобий ташқи самарали товарлар ва хизматларни оптимал ҳажмгача ошириш учун ташқи самараларни ички самарага айлантириш (трансформация қилиш) керак.

Ташқи самараларни ички самарага айлантириш учун хусусий чекли харажатларни (ва мос ҳолда чекли ютуқни) ижтимоий чекли харажатларга (чекли ютуқларга) яқинлаштириш лозим.

Ушбу муаммони ечиш учун солиқлардан ва субсидиялардан фойдаланиш А.С.Пигу томонидан таклиф қилинган.

Тартиблаштирадиган солиқ — бу салбий ташқи самарага эга бўлган иқтисодий неъматларни ишлаб чи-

қаришга қўйиладиган ва хусусий чекли харажатни ижтимоий чекли харажатгача кўтарадиган солиқ.

Демак, юқоридаги мисолда солиқ T ташқи чекли харажатга тенг бўлса, яъни $T = MEC$ бўлса, бозор мувозанатини самарали мувозанатга яқинлаштиради:

$$MSB = MSC.$$

Тартиблаштирувчи субсидия — бу ижобий ташқи самарага эга бўлган иқтисодий неъматларни ишлаб чиқарувчиларга ва истеъмол қилувчиларга бериладиган субсидия бўлиб, у хусусий чекли ютуқни ижтимоий чекли ютуққа яқинлаштиради.

Агар ташқи чекли ютуқга тенг бўлган субсидия ($S = MEB$) талабаларга ёки илмий ходимларга берилганда эди, у талабаларнинг таълим хизматига талабини ва илмий изланувчиларни илмий изланишга талабини $MSB = MSC$ тенгликни таъминлайдиган даражагача оширган бўлар эди. Лекин, тартиблаштирувчи солиқлар ва субсидиялар ташқи самара билан боғлиқ муаммоларни тўлиқ ечишга ёрдам бера олмайди, нима учун деганда, амалиётда чекли ютуқ ва чекли харажатларни аниқ ҳисоблаш жуда қийин бўлса, иккинчидан, улар етказадиган зарар миқдорини ҳам ҳисоблашда жуда катта қийинчиликлар мавжуд.

Ташқи самара муаммосини ечишнинг янги йўли Р. Коузнинг илмий изланишлари билан боғлиқ. Р. Коузнинг фикрича, ушбу муаммо томонлар учун умумий муаммо бўлиб, унинг ечилиши иккала томоннинг биргаликда масъулиятли ҳаракат қилиш билан боғлиқ. Бу ерда эътибор икки томондан қайси бири кўпроқ, қайси бири камроқ йўқотишига берилмасдан, иккала томондан мумкин бўлган жиддий йўқотишни олдини олишга берилиши лозимлиги кўрсатилган.

А.С.Пигу томонидан таклиф қилинган ечимда альтернатив харажатлар принциpidан фойдаланилмаган ва ҳуқуқий омилга эътибор берилмаган.

Коузнинг ижтимоий харажатлар билан боғлиқ ишларини умумлаштириб уни Дж.Стиглер деган олим “Коуз теоремаси” деб атади. Коуз теоремасига кўра, агар барча томонларнинг мулкий ҳуқуқлари яхши аниқланган бўлса, трансакцион харажатлар нолга тенг бўлса, пировард натижа (ишлаб чиқариш қийматини максималлаштирувчи) мулкчилик ҳуқуқини тақсимлашдаги

ўзгаришларга боғлиқ эмас (агар даромад самараси эътиборга олинмаганда). Теоремадаги асосий мазмун Дж.Стиглер фикрига кўра қуйидагича “Мукаммаллашган рақобат бозорда хусусий ва ижтимоий харажатлар бир-бирига тенг”.

Коуз ташқи самара билан боғлиқ йўқотишларни ҳисобга олиш масъулиятини ўз ичига олувчи нарх белгилаш тизими билан ушбу масъулиятни эътиборга олмайдиган нарх белгилаш тизимини бир-бири билан таққослаб, қуйидаги фикрга келади, яъни, агар қатнашувчилар ташқи самара муаммосини харажатларсиз биргаликда келишиб олса (келишиш билан боғлиқ трансакцион харажатлар нолга тенг бўлса), у ҳолда рақобатлашган бозор шароитида ишлаб чиқариш қийматини максималлаштирадиган мумкин бўлган максимал натижага эришиш мумкин.

Коуз қуйидаги мисолни келтиради. Бир-бири билан қўшни буғдой етиштирувчи ва қорамолларни боқувчи фермерлар жойлашган. Мол боқувчи фермер вақти-вақти билан молларини қўшни фермер ерларига қўйиб юбориб, унинг буғдойларини пайҳон қилиб туради. Кўриниб турибдики, бу ерда ташқи самара (экстернал самара) мавжуд. Коуз кўрсатганки, бу муаммо давлатнинг аралашувисиз иккала фермернинг келишувини асосида ечилиши мумкин.

Агар мол боқувчи иккинчи фермерга келтирган зарари учун масъулиятни ҳис қилса, у икки вариантда йўл тутиши мумкин: ё мол боқувчи етказган зарарини қоплайди, ёки у ушбу ерни фермердан ижарага олади (ижара ҳақи тўлаб, агар буғдой экувчи фермер ҳам ерни ижарага олган бўлса, унда юқорироқ ижара ҳақи тўлаб) пировард натижа иккала ҳолда ҳам бир хил бўлиб, ишлаб чиқариш қийматини максималлаштиришга олиб келади. Агар етказилган зарар учун масъулият сезилмаса ташқи самара вужудга келади.

Трансакцион харажатлар нол бўлганда фермерларда ўзаро келишиш учун иқтисодий рағбатлантириш мавжуд бўлади, нима учун деганда, иккала томон ҳам ўз даромадларининг ўсишидан манфаатдор ва ишлаб чиқариш қийматини максималлаштиришдан манфаатдор. Лекин, трансакцион харажатлар ҳисобга олинса, юқоридагидай самарали натижага эришмаслиги мумкин. Бу ерда трансакцион харажатлар, яъни ахборот олишни

қимматлиги, суд иши харажатлари, келишув харажатлари, келишув билан боғлиқ ютуқдан ошиб кетиш мумкин. Бунга яраша етказилган зарарни ҳисоблашда ҳам қийинчиликлар туғилади (биттаси етказилган зарарни бошқа томонга қараганда катта баҳолаши мумкин). Ушбу фарқларни ҳисобга олиб, Коуз теоремасига даромад самараси деган сўз киритилган. Битта томон етказилган зарарни иккинчи томонга нисбатан юқори баҳоласа келишиш қийин.

Экспериментал изланишлар натижаси шуни кўрсатадики, Коуз теоремаси келишиладиган томонлар чекланган иккита ва учта бўлгандагина ўринли. Томонлар сони ошган сари трансакцион харажатлар ошиб боради ва ушбу харажатларни нолга тенглиги тўғрисида фараз ўз кучини йўқотади.

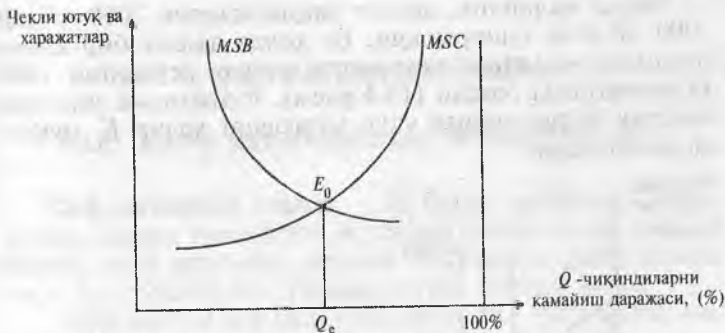
Коуз теоремаси амалий иқтисодий ҳаётда муҳим роль ўйнамоқда, ундан атроф-муҳитни ифлослантиришга қарши давлат сиёсатини ва стратегиясини ишлаб чиқишда кенг фойдаланилмоқда.

Атроф-муҳитни муҳофаза қилиш сиёсати. Ушбу сиёсат ёрдамида назорат қилишдан олинадиган ижтимоий чекли ютуқ назоратни амалга тадбиқ этиш учун сарфланадиган ижтимоий чекли харажат билан баланслаштирилади.

Ижтимоий чекли ютуқ *MSB* назоратни амалга тадбиқ этиш учун сарфланадиган ижтимоий чекли харажат билан баланслаштирилади. Ижтимоий чекли ютуқ *MSB* чизиғи билан ижтимоий чекли харажат *MSC* чизиғи кесишган нуқта зарарли чиқиндиларни чиқаришнинг жамият учун самарали бўлган даражасини аниқлашга ёрдам беради (15.3-расм).

MSC чизиғи атроф-муҳитни ифлослантирадиган чиқиндиларнинг фоиз бўйича камайиб бориши натижасида ижтимоий чекли харажатларни ошиб боришни ифодалайди. Шунинг учун ҳам чиқиндиларни ҳар бир қўшимча фоиз камайтирилиши янада кўпроқ харажат билан боғлиқ. Зарарли чиқиндиларни атроф-муҳитга чиқарилишини камайтиришнинг учта варианты мавжуд: зарарли чиқиндиларни атроф-муҳитга чиқарилишда норма ва стандартларни ўрнатилиши; чиқиндилар учун тўлов ўрнатиш; чиқиндиларни вақтинча чиқариш учун рухсатнома сотиш.

Чиқиндиларга норма ва стандартлар ўрнатиш. Бу



15.3-р а с м. Чикиндиларнинг оптимал даражасини аниқлаш

ерда саноат чиқиндилари таркибидаги зарарли моддалар концентрациясига қўйиладиган миқдорий чек қонун томонидан ўрнатилади. Бундай стандартлар барча ривожланган давлатларда ўрнатилган.

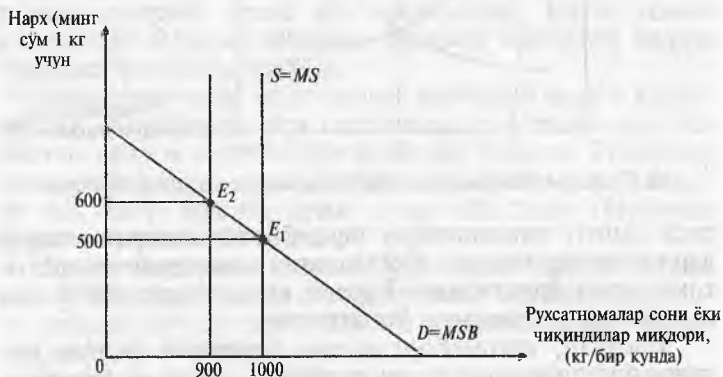
Масалан, автомобилларнинг бензинни ёқиши натижасида чиқадиغان газда карбонат ангидрид газининг миқдори чекланган. Чиқинди газ таркибида ушбу модданинг нормадан юқори даражада бўлса, автомобиль эгасига жарима солинади.

Стандартларни ўрнатишдан амалиётда фойдаланишнинг ўзига яраша камчиликлари ҳам мавжуд. Биринчидан, чиқиндиларни маълум нормагача бепул чиқариш мумкинлиги; иккинчидан, барча иқтисодий субъектлар учун бир хил стандартни белгиланиши регионларда экологик ҳолатнинг ҳар-хил даражада долзарблигини эътиборга олмайди; учинчидан, стандартлар ишлаб чиқарувчиларни зарарли чиқиндиларни камайтиришга ундамайди.

Зарарли чиқиндилар учун тўлов. Бу усулга кўра атроф-муҳитга чиқарадиган ҳар бирлик зарарли чиқиндиси учун фирмаларга тўлов белгиланади. Ушбу усул, тажриба кўрсатаяптики, атроф-муҳитга чиқариладиган умумий чиқинди ҳажмини камайтиришга олиб келади. Лекин, бу тизимни аниқ ишлашни тўлиқ кафолатлаш қийин.

Табий муҳитни зарарлаш ҳуқуқини сотиш. Давлат маълум соҳа бўйича зарарли чиқиндилар чиқаришнинг мумкин бўлган ҳажмини аниқлаб, уни рухсатнома (лицензия) шаклида аукцион орқали сотади.

Фараз қилайлик, давлат чиқиндиларни 2000 кг дан 1000 кг гача туширмоқчи. Бу ҳолда давлат бир килограммдан чиқинди чиқаришга рухсат берадиган 1000 та рухсатнома сотади (15.4-расм). Рухсатнома таклифи эластик бўлмаганлиги учун мувозанат ҳолат E_1 нуқтада ўрнатилади.



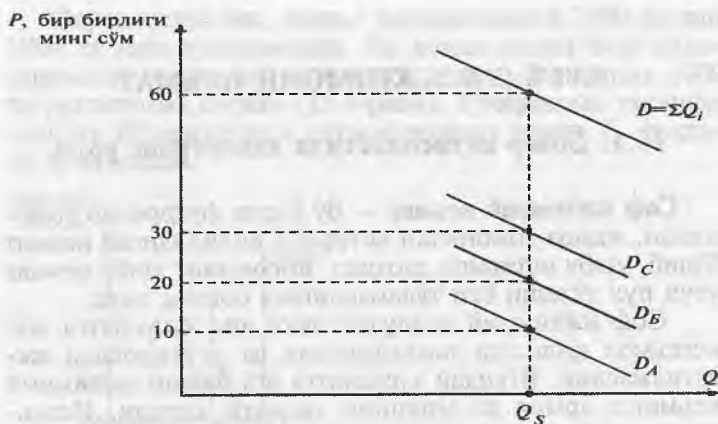
15.4-р а с м. Атроф-муҳитни ифлослашга ҳуқуқни сотилиши

E_1 нуқтада бир килограмм чиқинди чиқариш рухсатномаси нархи 500 сўм. Агар атроф-муҳитни муҳофаза қилувчи маҳаллий “яшиллар” ҳаракати партиясига маҳаллий жойда экологик вазиятни яхшилаш мақсадида 100 та рухсатномани сотиб олиб уни сотувдан чиқарса, битта рухсатнома нархи кўтарилиб 600 сўмга тенг бўлади. Бу ушбу усулнинг эгиловчан эканлигини кўрсатади.

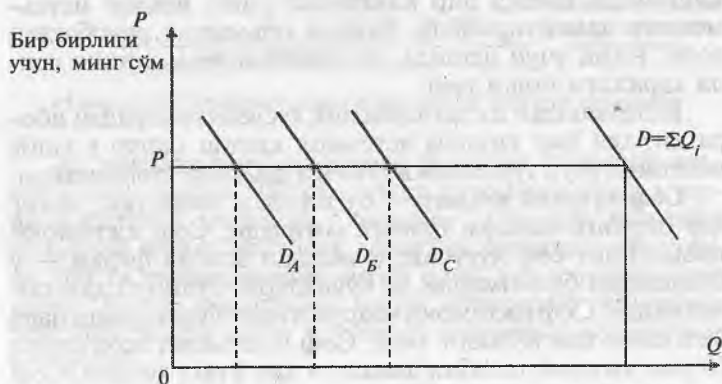
Таянч иборалар. Ташқи самаралар, трансакцион харажатлар, манфий самара, ижобий самара, атроф-муҳитни муҳофаза қилиш сиёсати.

Такрорлаш учун саволлар

1. Трансакцион харажатлар ва уларнинг таркибига қандай харажатлар киради?
2. Ташқи самарага ҳаётдан аниқ бир мисол келтириб, изоҳлаб беринг.
3. Давлатнинг атроф-муҳитни муҳофаза қилиш сиёсати нималардан иборат?



16.1-р а с м. Соф ижтимоий маҳсулотга талаб



16.2-р а с м. Соф хусусий неъматга бўлган умумий талаб

Соф ижтимоий маҳсулотни жамоа бўлиб истеъмол қилади, лекин биз юқорида айтганимиздай ҳар бир шахс бундай истеъмолдан ҳар хил наф кўради. Масалан, 16.1-расмда *A* шахс энг кам наф кўради, *B* шахс *A* шахсга нисбатан кўпроқ наф кўради, *C* шахс *B* шахсга кўра кўп наф олади. Амалда ҳар бир шахснинг қанча наф олганлигини ҳисоблаш қийин. Бундай ахборотни олиш ҳам мурқаб.

Агар истеъмол қилинган соф ижтимоий неъматга ҳар бир шахс ўзи олган чекли ютуғига кўра пул тўла-

ганда эди, олинган наф тўғрисидаги ахборотни яширишга ундайдиган кучли рағбатлантириш пайдо бўлар эди, ҳамда олинадиган нафни даражасини кўпчилик пасайтиришга ҳаракат қилар эди.

Ҳақиқатда эса, истеъмолчилар истеъмол қилинган соф ижтимоий маҳсулот учун пул тўлайдими, йўқми ундан наф олганлиги учун айрим ҳолларда ортиқча тўловларсиз, бепул ушбу неъматларни олишга ҳаракат қилади. Ушбу вазият билетсиз муаммосини, яъни “қуён” муаммоси номини олди. Бу ерда иқтисодий субъектларнинг бозорнинг бозор механизми ишламайдиган жойларидан фойдаланиб, бошқалар ҳисобидан кўпроқ ютуққа эришишга ҳаракат қилиши назарда тутилади. Билетсиз юрувчи муаммоси кўпроқ катта истеъмолчи жамоа гуруҳларида юзага келади, нима учун деганда, бундай гуруҳларда керакли, тўлиқ ахборотни олиш қийин. Билетсизлар муаммосини мавжудлиги соф ижтимоий маҳсулотни ишлаб чиқариш ҳажмини унинг самарали ҳажмидан кам бўлишига олиб келади. Бозор механизми бу муаммони ечишга ожиз. Ушбу хатони тузатишда давлатнинг аҳамияти ниҳоятда катта.

16.2. Бозор иқтисодиётини тартибга солишда давлатнинг роли

Бозор ожизлиги — бу шундай ҳодисаки, бунда бозор ресурслардан самарали фойдаланишни таъминлай олмайди.

Бозор ожизлигини кўрсатувчи тўртта турдаги вазият мавжуд ва бу вазиятлар самарасиз вазият ҳисобланади:

1. Монополия.
2. Асимметрик ахборот.
3. Ташқи самара.
4. Ижтимоий неъмат.

Ушбу вазиятларда бозорга давлатнинг аралашуви мақсадга мувофиқ деб ҳисобланади. Бу муаммоларни давлат монополияга қарши сиёсат юритиш, ижтимоий суғурталаш, салбий ташқи самарага эга бўлган товарлар ва хизматларни ишлаб чиқаришни чеклаш ва ижобий ташқи самарага эга бўлган ишлаб чиқариш ва истеъмолни рағбатлантириш орқали ечишга ҳаракат қилиб келмоқда.

Ҳозирги вақтда давлатнинг иқтисодий функциялари кенгайиб бормоқда. Буларга қуйидагилар киради: инфратузилмани ривожлантириш; маорифни ривожлантириш; ишсизларга нафақа ажратиш, ҳар хил нафақалар ва кам таъминланган оилаларга моддий ёрдам бериш ва ҳоказолар. Булардан бир қисминигина соф ижтимоий неъматга киритиш мумкин. Уларнинг кўпчилиги жамоа ва шахслар томонидан истеъмол қилинади.

Ҳозирги вақтда жами ялпи маҳсулот таркибида давлатнинг харажатлари улуши барча ривожланган давлатларда ошиб бориш тенденциясига эга. Юқоридагилардан ташқари давлат монополизмга, инфляцияга, ишсизликка қарши сиёсат олиб бормоқда, барқарор иқтисодий ўсишни таъминлашга эътибор бермоқда, иқтисодиётдаги таркибий ўзгаришларни мувофиқлаштириш, илмий-техник тадқиқотларни қўллаб-қувватламоқда.

Давлат иқтисодиётда асосан иккита масалани ечишга ҳаракат қилиб келмоқда: бозорни нормал ишлашини таъминлаш ва долзарб бўлган ижтимоий-иқтисодий муаммоларни ечиш.

Шуни ҳам айтиш керакки, давлатнинг бозор механизмига асосланган иқтисодиётга аралашуви ўзининг чегарасига эга бўлиши керак. Биринчи навбатда, давлатнинг бозор механизмига аралашуви бозор механизмини бузилишига олиб келмаслиги керак. Давлатнинг иқтисодиётга аралашуви бозор механизмларини маъмурий бошқарув билан алмаштирамаслиги лозим. Давлатнинг иқтисодиётга аралашуви кўпроқ бозор механизмини кучайтиришга ёки камайитиришга олиб келиши мақсадга мувофиқ.

Таянч иборалар. Соф ижтимоий неъмат, соф хусусий неъмат, бозор ожизлиги.

Такрорлаш учун саволлар

1. Соф ижтимоий неъмат ва унинг хусусиятлари нималардан иборат?
2. Соф хусусий неъматнинг соф ижтимоий неъматдан фарқи нималардан иборат?
3. Давлат бозорни тартибга солиш учун қандай ҳолларда у бозор фаолиятига аралашади?
4. Ўзбекистонда иқтисодиётни ривожлантиришда давлатнинг роли нималардан иборат?

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати

1. Аллен Р. Математическая экономия. —М.: 1963.
2. Баумоль У. Экономическая теория и исследование операций. — М.: Прогресс, 1965.
3. Долан Э., Лиидсий Д. Рынок: Микроэкономическая модель. — СПб., 1992.
4. Интриллигатор М. Математические методы оптимизации и экономическая теория. —М.: Прогресс, 1975.
5. Кобринский Н.Е., Майминас Е.З., Смирнов А.Д. Экономическая кибернетика. —М.: 1982.
6. Коуз Р. Фирма, рынок и право. —М.: Дело, 1993.
7. Макконелл К., Брю С. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. —М.: Республика, 1992.
8. Маленво Э. Лекции по микроэкономическому анализу. —М.: Наука, 1985.
9. Маршалл А. Принципы экономической науки. —М.: Прогресс, 1993.
10. Махмадиев У.М. Микроиктисодиёт /Маърузалар матни. —Т.: ТДИУ, 2000.
11. Микро-, макроэкономика. Практикум / Под общ.ред. Ю.А.Огибина. —СПб.: АО «Литера плюс», «Санкт-Петербург оркестр», 1994.
12. Нейман Дж., Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. —М.: Наука, 1970.
13. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. —М.: Изд. группа НОРМА-ИНФРА, 1998.
14. Ойкен В. Экономические системы // THESIS. Т.1. Вып. 2. 1993.
15. Пицдаик Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. —М.: Экономика, Дело., 1992.
16. Самуэльсон П. Экономика. В 2-х томах. —М.: ИНФРА-М, 1992.
17. Сборник задач по экономической теории. Микроэкономика и макроэкономика. —Киров, 1994.
18. Тесты и задачи по микроэкономике и макроэкономике / Под ред. А.В.Сидоровича и Ю.В. Таранухи. —М.: Изд-во МГУ, 1994.
19. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. —М.: Дело Лтд., 1993.
20. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. —М.: Финансы и статистика, 1992.
21. Хамдамов Қ.С., Махмадиев У.М. Микроиктисодиёт. —Т: ТДИУ, 1995.
22. Хейне П. Экономический образ мышления. —М.: Новости, 1991.
23. Хикс Дж. Р., Аллен Р.Г.Д. Пересмотр теории ценности. —М.: Экономика, 1988.
24. Четыркин Е.М. Методы финансовых и коммерческих расчетов. —М.: Наука, 1994.
25. Экономическая школа. Т. 1, 2, 3. —СПб., 1991, 1994, 1995.
26. Katzner D. Walrasian Vision of the Microeconomy. —Cambridge, 1989.
27. Varian H. Intermediate microeconomics. —New York., 1993.

С.С.ФУЛОМОВ, Р.Х.АЛИМОВ, Б.Т.САЛИМОВ,
Б.Ю.ХОДИЕВ, А.И.ИШНАЗАРОВ

МИКРОИҚТИСОДИЁТ

Олий ўқув юртлари учун дарслик

«Шарқ» нашриёт-матбаа
акциядорлик компанияси

Бош таҳририяти
Тошкент—2001

Муҳаррир *А.Бобониёзов*
Рассом *Қ.Ақчулаков*
Бадий муҳаррир *Ф.Башарова*
Техник муҳаррир *Л.Хижова*
Мусахҳиҳ *Ж.Тоирова*

Теринга берилди 25.12.2000. Босишга рухсат этилди 9.03.2001.
Бичими 84x108^{1/32}. Таймс гарнитураси. Офсет босма. Шартли босма
табоғи 16,8. Нашриёт-ҳисоб табоғи 15,1. Адади 5000 нусха. Буюртма
№ 1460. Баҳоси келишув асосида.

«Шарқ» нашриёт-матбаа
акциядорлик компанияси босмаҳонаси.
700083, Тошкент шаҳри, Буюк Турон кўчаси, 41.

