

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



**“САНОАТ ИҚТИСОДИЁТИ” КАФЕДРАСИ**

**Ш.И. МУСТАФАКУЛОВ, Б.Т. СУЛТАНОВ,  
Ғ.Т. ЮЛДАШЕВ**

**“МИКРОИҚТИСОДИЁТ”**

**ФАНИ БЎЙИЧА  
ЎҚУВ-УСЛУБИЙ МАЖМУА**

**Амалий машғулотлар учун**

**ТОШКЕНТ – 2016**

УДК: 2647(156.64.72)

Ш.И.Мустафакулов, Б.Т.Султанов, Ғ.Т.Юлдашев,. “**Микроиқтисодиёт**” фани бўйича ўқув-услубий мажмуа. Амалий машғулот учун. – Тошкент: Иқтисодиёт, 2016 йил, 213 бет.

**Ғоя муаллифи:** иқтисод фанлари доктори, профессор Б.Ю. Ходиев

**Такризчилар:**

М.Аскарлова – “Макроиқтисодиёт” кафедраси мудири, и.ф.н.

М.Исаков – “Саноат иқтисодиёти” кафедраси доценти.

“Саноат иқтисодиёти” кафедрасининг 2016 йил 12 июлдаги 44-сонли мажлисида муҳокама қилинган.

Ўқув-услубий мажмуа Тошкент давлат иқтисодиёт университети ўқув услубий Кенгашининг 2016 йил “\_\_\_” \_\_\_\_\_даги \_\_\_\_\_-сонли қарорига мувофиқ ўқув жараёнига татбиқ этиш учун тавсия этилган.

© Иқтисодиёт, 2016 йил

# ЎҚУВ-УСЛУБИЙ МАЖМУАНИНГ ТАРКИБИЙ ТУЗИЛИШИ

(Амалий машғулотлар учун)

№	Мажмуанинг таркибий қисмлари	бетлар
	<b>Мажмуанинг қисқача аннотацияси.....</b>	<b>5</b>
<b>I.</b>	<b>Фаннинг меъёрий-услубий таъминоти.....</b>	<b>7</b>
1.	Ўқув курси проспекти.....	7
2.	Амалий машғулотлар режаси.....	21
<b>II.</b>	<b>Фаннинг мазмуни ва ахборот-ресурс таъминоти.....</b>	<b>31</b>
1.	Амалий машғулотлар учун топшириқлар, кейс стади, вазиятли масалалар ва тестлар.....	32
2.	Мавзулар бўйича тақдимот слайдлари ва видео роликлар.....	142
3.	Даврий мустақил таълимга оид топшириқлар.....	183
<b>III.</b>	<b>Фанни ўқитишнинг интерактив технологиялари.....</b>	<b>185</b>
1.	Қўлланиладиган педагогик технологиялар шарҳи.....	185
2.	Глоссарийлар.....	198
3.	Тавсия этиладиган электрон журналлар ва интернет сайтлар.....	201
4.	Мавзуга оид адабиётлар, журналлар ва интернет тармоғидан олинган тарқатма материаллар.....	203



## МАЖМУАНИНГ ҚИСҚАЧА АННОТАЦИЯСИ

**Ўқув-услугий мажмуа** – Тошкент давлат иқтисодиёт университетида бакалаврият ва магистратура таълим босқичларининг Ўқув режаларида ақс этган фанлар бўйича профессор-ўқитувчининг дарс жараёнига ўқув-услугий тайёрлигини тасдиқловчи энг муҳим мезон, меъёрий-услугий ҳужжатдир.

**Мажмуаниннг асосий мақсади** – авваломбор фаннинг ўқитувчиси, худди шунингдек талаба учун, фанни ҳар томонлама сермазмун, чуқур назарий, услубий ва амалий тарзда етказиш (талаба учун – ўзлаштириш) учун ягона ўқув-услугий ва ахборот-ресурс манбаини яратиш ҳисобланади.

Ўқув-услугий мажмуа Тошкент давлат иқтисодиёт университети бакалаврияттаълим йўналишлари учун мўлжалланган бўлиб, у жумладан қуйидаги таркибий тузилишга эга:

- *фаннинг меъёрий-услугий таъминоти,*
- *фаннинг мазмуни ва ахборот-ресурс таъминоти,*
- *фанни ўқитишнинг интерактив технологиялари,*
- *талабаларнинг билимини баҳолаш услубиёти,*
- *қўшимча электрон таълим ресурсларини ўз ичига олган.*

### **Илғор хорижий тажриба билан узвийлик.**

Мазкур мажмуа илғор хорижий тажрибани кенг ўрганиш, умумлаштириш ва ундан таълим ва тадқиқотлар жараёнида самарали фойдаланиш мақсулидир.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2016 йил 26 май қарорида олий ўқув юртлари “Жаҳоннинг ривожланган мамлакатларидаги етакчи университетлар ва олий ўқув юртлари билан қалин ҳамкорлик доирасида кенг кўламда иштирок этган ҳолда 2016/2017 ўқув йили бошлангунга қадар барча ўқув режалари ва дастурлари тубдан қайта ишлаб чиқирилишини ниҳоясига етказишни таъминласин, фанларни ўқитишнинг эскирган, умрини ўтаб бўлган ёндашув ва услубларидан батамом воз кечишни, бакалаврият ва магистратурада жаҳон фани ва илғор педагогик технологияларнинг замонавий ютуқларига асосланган янги ўқув режалари ва дастурларини жорий этишни, шунингдек, таълим жараёнида уларни амалга ошириш ҳамда олий маълумотли мутахассислар тайёрлаш сифатини ошириш учун ... етакчи хорижий олимлар ва ўқитувчиларни жалб этишни назарда тутсин”<sup>1</sup> деб алоҳида таъкидланган.

Ушбу қарорда белгиланган вазифаларни амалга ошириш мақсадида таълим ва тадқиқотларнинг мазкур ахборот-ресурс манбаини ишлаб чиқишда Данкин Университети, Массачусетс Технология институти ва Нью-Йорк Давлат Университети (АҚШ), Оксфорд Университети, Бат Университети ва Лондон Метрополитен Университети (Буюк Британия), Бремерхафен Университети (Германия), Васеда Университети (Япония), Кемёнг Университети (Корея Республикаси), Шанхай Университети (ХХР) ва бошқа етакчи хорижий университетлар бой ижобий тажрибасидан самарали фойдаланилди.

### **Мажмуани такомиллаштириш масалалари.**

---

<sup>1</sup>Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2016 йил 26 майдаги “2016/2017 ўқув йилида Ўзбекистон Республикаси олий таълим муассасаларида ўқишга қабул қилиш тўғрисида”ги қарори. “Халқ сўзи” газетаси, 2016 йил 27 май, №103 (6538). Б. 1

Электрон ўқув-услубий мажмуа ўқув йили мобайнида халқаро ва миллий иқтисодиёт тизимидаги ўзгаришлар ва тенденциялар, янги қабул қилинган қонунлар, фармонлар ва қарорларни, хорижда ва республикада чоп этилган янги ўқув ва илмий адабиётларни, фан-техника ва технология борасида эришилган янги ютуқларни ҳисобга олган ҳолда мунтазам такомиллаштирилиб борилади.

“**Микроиқтисодиёт**” фани ўз ичига қуйидаги вазифаларни олади:

- **биринчидан**, талабаларга бозор иқтисодиёти қонунларини, бозор субъектларининг турли бозор тузилмаларидаги ҳаракат фаолиятини ўргатиш;

- **иккинчидан**, бозор субъектларининг фаолиятига таъсир қилувчи омилларни, истеъмолчининг бозордаги ҳаракатини, иқтисодиётни давлат томонидан тартибга солиш каби масалаларни ўргатиш;

- **учинчидан**, бозордаги талаб ва таклиф тўғрисидаги статистик маълумотлар асосида бозорни таҳлил қилиш ва хулосалар чиқаришни, давлатнинг бозор иқтисодиётига аралашуви оқибатларини таҳлил қилиш асосида хулосалар чиқаришни ўргатишдан иборат.

Шунингдек, “**Микроиқтисодиёт**” фани фундаментал фанлардан бири бўлиб, бошқа иқтисодий фанларни чуқур ўрганишда асос бўлиб хизмат қилади.

---

# **ЎҚУВ КУРСИНИНГ ПРОСПЕКТИ**

---

## ЎҚУВ КУРСИНИНГ ПРОСПЕКТИ

(2016/2017 ўқув йили)

<b>Ўқув курсининг тўлиқ номи:</b>	<b>Микроиқтисодиёт</b>		
<b>Курснинг қисқача номи:</b>	МИК	Код: МИК	
<b>Кафедра:</b>	<b>Саноат иқтисодиёти</b>		
<b>Ўқитувчи ҳақида маълумот:</b>	катта ўқитувчилар: Юлдашев Ғолибжон Турғунович Султанов Бахтияр Турсинбаевич		<a href="mailto:golib76@mail.ru">golib76@mail.ru</a> <a href="mailto:uzbekistanes@umail.uz">uzbekistanes@umail.uz</a>
<b>Семестр ва ўқув курсининг давомийлиги</b>	3-семестр, 19 ҳафта		
<b>Ўқув соатлари ҳажми:</b>	<b>жами:</b>	137	
	шунингдек:		
	маъруза	38	
	семинар		
	амалий	38	
	мустақил таълим	61	
<b>Йўналиш номи ва шифри</b>	<b>5230100</b>	- Иқтисодиёт (иқтисодий назария)	
	<b>5230100</b>	- Иқтисодиёт (инфратузилма)	
	<b>5230100</b>	- Иқтисодиёт (макроиқтисодиёт)	
	<b>5230100</b>	- Иқтисодиёт (микроиқтисодиёт)	
	<b>5230100</b>	- Иқтисодиёт (тармоқлар ва соҳалар бўйича)	
	<b>5230200</b>	- Менежмент (ишлаб чиқариш)	
	<b>5230200</b>	- Менежмент (кичик бизнес ва тадбиркорлик)	
	<b>5230400</b>	- Маркетинг (логистика)	
	<b>5230400</b>	- Маркетинг (ташқи иқтисодий фаолият)	
	<b>5230400</b>	- Маркетинг (товарлар ва хизматлар)	
	<b>5230700</b>	- Банк иши	
	<b>5230900</b>	- Бухгалтерия ҳисоби ва аудит (тармоқлар бўйича)	
	<b>5231400</b>	- Статистика (иқтисодиёт)	
	<b>5231600</b>	- Меҳнат иқтисодиёти ва социологияси	
	<b>5231700</b>	- Кадрлар менежменти	
	<b>5330200</b>	- Информатика ва ахборот технологиялари (тармоқлар бўйича)	
	<b>5610100</b>	-Хизматлар соҳаси (фаолият турлари ва йўналишлари бўйича)	
	<b>5610200</b>	- Меҳмонхона хўжалигини ташкил этиш ва	

	бошқариш
<b>Ўқув курсининг статуси</b>	Асосий ўқув курси
<b>Дастлабки тайёргарлик:</b>	Курс “Иқтисодиёт назарияси”.
<p><b>Курснинг предмети ва мазмуни:</b> Курснинг предмети бозор иқтисодиётининг назарий ва амалий жихатлари, бозор субъектларининг иқтисодий фаолияти ва уларнинг фаолиятига таъсир қилувчи омиллар, уларнинг таъсири оқибатларини урганишдан иборат.</p> <p>Курс бозор иқтисодиётининг назарий асослари ва бозор субъектларининг иқтисодий фаолияти ва унга таъсир қилувчи омилларнинг таъсири ва бунинг оқибатлари моҳияти ҳақидаги тасаввурларни шакллантириш мақсадида бозор субъектларининг ҳар хил турдаги бозорларда оптимал ҳаракат қилиш йўллари аниқлашнинг назарий ва амалий томонларини ўрганишга йўналтирилган.</p> <p>Курсни ўқитишнинг мақсади ва вазифалари: Курсни ўқитишнинг мақсади талабаларда замонавий бозор иқтисодиётининг ишлаши ва ривожланишининг ҳам назарий, ҳам амалий томонларини ўргатиш ҳамда бозор субъектларнинг ҳар хил бозор тузилмаларидаги иқтисодий фаолиятини ўрганиш бўйича йўналиш профилига мос билим, кўникма ва малака шакллантиришдан иборат.</p> <p>Курснинг асосий вазифаси қуйидагилар:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- бозор иқтисодиётининг бош масаласи ва унинг ечимини урганиш;</li> <li>- талаб ва таклиф ҳамда уларга таъсир қилувчи омилларни урганиш;</li> <li>- бозор мувозанати, максимал ва минимал нархларни ўрнатилиши, талаб ва таклиф эластиклиги ва улардан амалиётда фойдаланиш йўналишларини урганиш;</li> <li>- истеъмолчи танлови, истеъмолчининг бозордаги ҳаракати ва унга таъсир этувчи омилларни урганиш;</li> <li>- ишлаб чиқариш ва ишлаб чиқариш омиллари, улардан оптимал фойдаланиш, ишлаб чиқариш харажатларини таҳлил қилишни урганиш;</li> <li>- фирмаларнинг рақобатлашган ва рақобатлашмаган бозор тузилмаларидаги ҳаракатини ҳамда уларнинг фаолиятига таъсир қилувчи омилларни, давлатнинг иқтисодий сиёсати таъсири оқибатларини урганиш;</li> <li>- монопол ҳокимият, монопол ҳокимият кўрсаткичлари ва монополия шароитида нарх белгилаш тамойиларини ўрганиш;</li> </ul> <p>“Микроиқтисодиёт” ўқув курсини ўрганиш натижасида талабалар:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- замонавий бозор иқтисодиётининг ишлаши ва ривожланишининг назарий асослари;</li> <li>- талаб ва таклиф модели асосида тақчил ресурсларнинг тақсимланиш механизми;</li> <li>- рақобатлашган ва рақобатлашмаган бозорларнинг асосий хусусиятлари ва фирмаларнинг ушбу бозорлардаги ҳаракат қилиш қоидалари ҳақида тасаввурга эга бўлиши;</li> <li>- ишлаб чиқариш жараёни ва ишлаб чиқариш омилларидан оптимал фойдаланишни;</li> <li>- ишлаб чиқариш харажатлари турларини;</li> <li>- таваккалчилик ва уни олдини олиш ҳамда пасайтириш йўллари;</li> <li>- бозор шароитида нархларнинг қандай шаклланишини;</li> </ul>	

- давлатнинг бозор иқтисодиётига аралашуви йўналишлари ва уларнинг оқибатларини;
- меҳнат, капитал ва ер бозорининг ишлаш механизмини *билиши ва улардан фойдалана олиши*;
- талаба бозордаги талаб ва таклиф тўғрисидаги статистик маълумотлар асосида бозорни таҳлил қилиш ва хулосалар чиқариш;
- статистик маълумотлар асосида талаб ва таклиф функцияларини тузиш, талаб ва таклифнинг эластиклик коэффициентларини ҳисоблаш ва улар асосида бозордаги ҳолатни таҳлил ва прогноз қилиш;
- аҳоли даромадлари ва уларни тақсимланишини Джин коэффициентини бўйича баҳолаш, рақобатлашган ва рақобатлашмаган бозорда фирмалар ҳаракатини таҳлил қилиш асосида хулосалар чиқариш;
- давлатнинг бозор иқтисодиётига аралашуви оқибатларини таҳлил қилиш асосида хулосалар чиқариш бўйича *кўникмаларга эга бўлиши керак*;
- талаба бозор иқтисодиётини ишлаш ва ривожланиш механизми тўғрисида;
- тақчил ресурсларни тақсимланиш тамойиллари тўғрисида;
- талаб ва таклиф асослари тўғрисида;
- рақобатлашган ва рақобатлашмаган бозорлар тўғрисида;
- бозор шароитида нархнинг шаклланиши механизми тўғрисида;
- ҳар хил бозор тузилмаларида фирмаларнинг ҳаракат қилиш қоидалари тўғрисида;
- бозорнинг ишлаш самарадорлиги ва унга таъсир қилувчи омиллар тўғрисида *аниқ малакаларга эга бўлиши керак*.

#### Курснинг тематик таркиби ва мазмуни

№	Мавзулар	Маъруза	Амалий (семинар)	Мустақил иш
3-семестр				
1.	<b>“Микроиқтисодиёт” фанининг мазмуни, мақсади ва вазифалари</b>	2	2	2
2.	Иқтисодий базис тушунчалари	2	2	4
3.	Талаб ва таклиф таҳлили асослари	2	2	4
4.	Бозор мувозанати, максимал ва минимал нархлар	2	2	4
5.	Талаб ва таклиф эластиклиги	2	2	4
6.	Истеъмолчи танлови назарияси	2	2	2
7.	Даромад самараси ва алмаштириш самараси	2	2	4
8.	Бозор ва таваккалчилик	2	2	4
9.	Фирма ва уларнинг ташкилий-иқтисодий асослари	2	2	4
10.	Ишлаб чиқариш назарияси	2	2	2
11.	Ишлаб чиқариш харажатлари	2	2	4
12.	Мукамал рақобатлашган бозорда, қисқа муддатли ораликда фирма фойдасини максималлаштириш ва унинг таклифи	2	2	4

13.	Рақобатлашувчи фирма ва тармоқнинг узок муддатли ораликдаги мувозанати, тармоқнинг таклифи	2	2	4
14.	Рақобат ва якжаҳокимлик	4	4	4
15.	Бозор ҳокимияти шароитида нарх белгилаш тамойиллари	2	2	4
16.	Меҳнат бозори ва корхоналарда меҳнат ресурсларидан фойдаланиш	2	2	2
17.	Капитал қўйилмалар ва капитал бозори	2	2	5
18.	Корхоналар фаолиятини давлат томонидан тартибга солиш	2	2	
	<b>Жами</b>	<b>38</b>	<b>38</b>	<b>61</b>

### **1-мавзу. “Микроиқтисодиёт” фаннинг мазмуни, мақсади ва вазифалари.**

Фаннинг мазмуни, вазифалари, предмети. Ресурсларнинг чекланганлиги ва иқтисодиётнинг бош масаласи. Чекланган ресурсларни тақсимлашни таҳлил қилишда талаб ва таклиф моделидан ва тоарлар айланмаси моделидан фойдаланиш. Ресурсларни тақсимлашда нархнинг аҳамияти. Мувозанат нархнинг шаклланиши. Бозор ва унинг вазифаси. Бозор билан боғлиқ бўлмаган фаолият. Мулкка эгалик қилиш. Бозор иқтисодиётининг асосий шартлари. Трансакцион харажатлар. “Соғлом она ва бола йили” Давлат дастуридан ўрин олган ижтимоий-иқтисодий масалаларни ечишда “Микроиқтисодиёт” фанининг аҳамияти. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг иқтисодиётни жадал ривожлантиришдаги роли. Ўзбекистонда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантириш бўйича амалга оширилаётган чора-тадбирлар.

### **2-мавзу. Иқтисодий базис тушунчалари.**

Иқтисодий эҳтиёж тушунчаси. Иқтисодий неъматлар ва уларнинг хусусиятлари. Ўрнини босувчи неъматлар. Тўлдирувчи неъматлар. Иқтисодий ресурслар ва уларнинг турлари. Тадбиркорлик қобилияти тушунчаси. Альтернатив харажатлар ва уларни аниқлаш. Қайтарилмайдиган харажатларнинг вужудга келиши. Ишлаб чиқариш имкониятлари ва унинг аҳамияти. Ишлаб чиқариш имкониятлари чизиғи ва неъматларни бир-бири билан чекли алмаштириш (трансформация) коэффициенти. Позитив ва норматив таҳлил. Товарлар оқими модели. Буйруқбозликка асосланган иқтисодиёт. Бозор иқтисодиёти.

### **3-мавзу. Талаб ва таклиф таҳлили асослари.**

Талаб тушунчаси. Талаб чизиғи. Талаб функцияси. Бир омилли ва кўп омилли талаб функциялари. Талабга таъсир қилувчи омиллар. Талаб миқдорининг ўзгариши. Талабнинг ўзгариши. Таклиф ва таклиф. Таклиф чизиғи. Таклиф функцияси. Истеъмолчилар талабининг пасайиши ва унга сабаб бўлаётган омиллар. Бир омилли ва кўп омилли таклиф функциялари. Таклифга таъсир қилувчи омиллар. Таклиф миқдорининг ўзгариши. Таклифнинг ўзгариши. Талаб ва таклиф қонунлари.

### **4-мавзу. Бозор мувозанати, максимал ва минимал нархлар.**

Мувозанатлик тушунчаси. Бозор мувозанати. Мувозанат нарх. Мувозанат маҳсулот миқдори. Мувозанат нуқта. Бозорнинг мувозанат ҳолатини қайта тиклаш хусусияти. Бозор мувозанатининг ўзгариши ва унга таъсир қилувчи омиллар. Максимал нарх. Давлат томонидан максимал нархнинг ўрнатилиши. Бозорда товар танқислиги. Танқислик соҳаси. Норасмий бозор ва унинг вужудга келиши. Товарнинг норасмий бозордаги нархи. Минимал нарх. Давлат томонидан минимал нархнинг ўрнатилиши. Бозорда товар ортиқчалиги ва норасмий бозор. Истеъмолчи ютуғи ва ишлаб чиқарувчи ютуғи. Товар танқислиги соҳаси. Ортиқча маҳсулотни ифодаловчи соҳа. Минимал иш хақи ва унинг оқибатлари тахлили.

### **5-мавзу. Талаб ва таклиф эластиклиги.**

Эластиклик тушунчаси. Эластиклик коэффиценти. Талабни нархга кўра эластиклиги. Талаб ва таклиф функцияси учун эластиклик коэффицентини ҳисоблаш. Ёйсимон эластиклик. Эластик ва эластик бўлмаган талаб. Абсолют эластик ва абсолют эластик бўлмаган талаб. Талаб эластиклигига таъсир қилувчи омиллар. Талабнинг истеъмолчи даромадига кўра эластиклиги. Кесишган талаб эластиклиги коэффицентини ҳисоблаш. Нормал товарлар. Паст категорияли, олий категорияли ва бирламчи эҳтиёж товарлар. Таклиф эластиклиги. Энгел чизиклари. Эластиклик назариясининг амалда қўлланилиши. Сотувчи даромадини талаб эластиклигига кўра таҳлил қилиш. Солиқ юкини камайтиришга қаратилган оқилона солиқ сиёсатининг мазмун-моҳияти.

Солиқ юкини эластиклик назариясига кўра тақсимланишини таҳлил қилиш. Бозор шароити ўзгариши оқибатларини прогноз қилиш ва баҳолаш.

### **6-мавзу. Истеъмолчи танлови назарияси.**

Истеъмол назариясида неъмат тушунчаси. Истеъмолчи танловига таъсир қилувчи омиллар. Нафлик тушунчаси. Истеъмолчи эҳтиёжини қондириш даражаси. Нафлик функцияси. Умумий нафлик, чекли нафлик, чекли нафликнинг камайиши қонуни. Бефарқлик эгри чизиғи. Бефарқлик чизиклари картаси ва унинг хусусиятлари. Чекли алмаштириш нормаси. Бюджет чегараси ва унинг ўзгариши. Бюджет тенгламаси. Бюджет чизиғи. Бюджет чизиғи ётиқлик бурчаги. Истеъмолчи танлови масаласи. Нафликни максималлаштириш. Истеъмолчи танлови масаласи ечилишини график усулда таҳлил қилиш. Истеъмолчи мувозанати. Истеъмолчиларнинг мувозанатлик шартлари.

### **7-мавзу. Даромад самараси ва алмаштириш самараси.**

«Даромад-истеъмол» чизиғи ва унинг хусусиятлари. Нормал ва паст категорияли товарлар учун Энгел чизиклари. «Нарх-истеъмол» чизиғи ва Нарх-истеъмол» чизиғига кўра талаб чизиғини аниқлаш. Нормал ва Гиффен товарлари учун даромад ва алмаштириш самараси, умумий самара. Паст категорияли товарлар учун даромад самараси ва алмаштириш самараси. Алмаштириш самарасини ва даромад самарасини амалда қўллаш. Бозор талаби ва талабларни қўшиш.

## **8-мавзу. Бозор ва таваккалчилик.**

Ноаниқлик ва таваккалчилик. Эҳтимол тушунчаси. Эҳтимолнинг турлари. Ноаниқлик шароитида танлаш. Таваккалчиликни вужудга келиши сабаблари. Таваккалчилик ўлчови. Кутиладиган миқдор. Четланиш. Таваккалчиликка бўлган муносабат. Таваккалчиликка мойиллик. Таваккалчиликка мойил бўлмаган ҳолат. Таваккалчиликка бефарқлик. Таваккалчиликни пасайтириш йўллари. Корхоналарнинг фаолият соҳаларини ва ишлаб чиқарадиган маҳсулотлар турини кенгайтириш (диверсификацияси). Таваккалчиликни пасайтиришда диверсификациянинг ўрни ва аҳамияти.

Суғурта қилиш. Таваккалчиликни қўшиш. Таваккалчиликни тақсимлаш. Асимметрик ахборотлашган бозор. Маҳсулот сифати ноаниқлиги. Маънавий таваккалчилик. Бозордаги асимметрик ахборотларни йўқотиш йўллари. Бозор сигналлари. Аукционлар. Олиб сотарлик ва уни иқтисодиётдаги ўрни. Фьючерслар. Опцион ва хеджирлаштириш. Инвестиция ва таваккалчилик. Таваккалчилик активларига бўлган талаб. Активлар тушунчаси ва улардан олинадиган фойда. Таваккалчилик ва фойданинг ўзаро алоқаси. Иқтисодиётни диверсификациялаш шароитида маблағ эгасининг ўз маблағини сарфлаш йўналишини танлаш муаммоси.

## **9-мавзу. Фирма ва уларнинг ташкилий-иқтисодий асослари.**

Фирма тушунчаси. Тадбиркорлик фирмаларининг асосий шакллари. Хусусий фирмалар. Хусусий фирманинг устун ва заиф томонлари. Масъулияти чекланган ва чекланмаган жамиятлар. Акционерлик жамиятлари (корпорациялар, очиқ ва ёпиқ турдаги акционерлик жамиятлари). Жамиятнинг жавобгарлиги. Акционерлик жамиятининг устун томонлари ва заиф томонлари. Акциядорларнинг ҳуқуқлари. Давлат корхоналари. Фойда олмайдиган ташкилотлар. Кооперативлар. Ўзбекистон Республикасида «Мулк тўғрисидаги» Қонунга кўра фаолият кўрсатаётган корхоналар турлари.

## **10-мавзу. Ишлаб чиқариш назарияси.**

Ишлаб чиқариш жараёни. Ишлаб чиқариш технологияси. Ишлаб чиқариш омиллари ва уларнинг турлари. Ишлаб чиқариш функцияси, бир омилли ва кўп омилли ишлаб чиқариш функциялари. Изокванта тушунчаси. Изокванталар картаси ва унинг хусусиятлари. Изоквантанинг ётиқлиги бурчаги. Қисқа ва узок муддатлардаги ишлаб чиқариш. Ўзгарувчан омилнинг ялпи, ўртача, чекли маҳсулотлари ва улар ўртасидаги боғлиқлик. Капиталнинг чекли маҳсулоти. Меҳнатнинг чекли маҳсулоти. Етакчи тармоқ ва соҳаларда маҳсулот ишлаб чиқариш харажатларини камайитиришнинг асосий йўллари. Ишлаб чиқариш омилларининг чекли маҳсулдорлигини камайиш қонуни. Ишлаб чиқариш омилларининг ўзаро алмашуви. Чекли технологик алмаштириш нормаси. Изокоста тушунчаси. Изокоста тенгламаси. Ишлаб чиқариш омиллари чекланган шароитда маҳсулот ишлаб чиқаришни максималлаштириш масаласининг қўйилиши. Максималлаштириш масаласини график усулдаги ечими ва оптималлик шарти. Ишлаб чиқарувчи мувозанати.

### **11-мавзу. Ишлаб чиқариш харажатлари.**

Корхонанинг қисқа муддатли ва узоқ муддатли ораликдаги фаолияти. Харажатлар тўғрисида тушунча. Бой берилган имкониятлар ва альтернатив харажатлар. Қайтарилмайдиган харажатлар. Иқтисодий харажатлар, бухгалтерия харажатлари. Ички ва ташқи харажатлар. Иқтисодий фойда ва нормал фойда. Ялпи харажатлар. Ўзгарувчан ва ўзгармас харажатлар. Ўртача харажатлар. Чекли харажатлар. Ишлаб чиқариш харажатлари чизиклари. Узоқ ва қисқа муддатлардаги харажатлар графиклари. Қисқа ва узоқ муддатдаги харажатларнинг ўзаро боғлиқлиги. Ишлаб чиқариш харажатларини ҳисоблаш, Ўртача ишлаб чиқариш ва чекли харажатлар графикларининг ўзаро жойлашуви. Ишлаб чиқариш харажатлари функцияси ва унинг хусусияти. Мамлакатни модернизациялаш шароитида ишлаб чиқариш харажатларини пасайтириш йўллари.

### **12-мавзу. Мукамал рақобатлашган бозорда, қисқа муддатли ораликда фирма фойдасини максималлаштириш ва унинг таклифи.**

Мукамал рақобатлашган бозор ва унинг шартлари. Рақобатлашувчи фирманинг, ялпи, ўртача ва чекли даромадлари. Корхона фойдаси. Корхона фойдасини максималлаштиришни назарий жиҳатдан асослаш ва уни график усулда таҳлил қилиш. Фирма фойдасини максималлаштиришнинг умумий оптималлик шарти ва мукамал рақобатлашган бозор учун оптималлик шарти. Фирманинг зарарсиз ишлаш нуктаси. Фирма харажатларини минималлаштирадиган ҳолат. Фирманинг ёпилиш нуктаси. Фирманинг чекли маҳсулот ишлаб чиқариш қоидасига амал қилиши. Фирма таклифи.

### **13-мавзу. Рақобатлашувчи фирма ва тармоқнинг узоқ муддатли ораликдаги мувозанати, тармоқнинг таклифи.**

Ўртача узоқ муддатли харажат ва унинг хусусиятлари. Узоқ муддатли ораликда ишлаб чиқариш ҳажмини танлаш. Иқтисодиётда таркибий ўзгаришларни амалга оширишнинг моҳияти ва зарурати. Тармоққа қарашли типик фирма мувозанати. Тармоқнинг мувозанат ҳолати. Тармоқнинг таклифи. Харажатлари ўсаётган тармоқнинг таклиф чизиғи, харажатлари ўзгармас бўлганда тармоқнинг таклиф чизиғи. Харажатлари камаяётган тармоқнинг таклиф чизиғи. Тармоқнинг кенгайиш механизми. Фирманинг самарали размери. Ишлаб чиқариш масштаби. Мусбат самарали ишлаб чиқариш масштаби. Манфий самарали ишлаб чиқариш масштаби. Ўзгармас самарали ишлаб чиқариш масштаби. Фирманинг узоқ муддатли ўртача харажатининг камайишига ва ўсишига таъсир қилувчи омиллар.

### **14-мавзу. Рақобат ва яккаҳокимлик.**

Рақобат тушунчаси. Рақобатлашувчи фирмалар. Рақобатлашмаган бозор турлари. Соф монополия. Соф монополияга мисоллар. Монополистик бозорга киришдаги тўсиқлар. Табиий монополиялар. Соф монополияда монопол нарх ва монопол маҳсулотни аниқлаш. Монополистик талаб ва таклиф. Монопол ҳокимият ва монопол ҳокимият кўрсаткичлари. Монопол нарх белгилашда талаб

эластиклигининг таъсири. Монопол нарх ва жамият фаровонлиги. Монопол нархга солиқларнинг таъсири. Рақобатлашган монопол бозор. Рақобатлашган монопол бозорда товар нархи ва ишлаб чиқариш ҳажмини аниқлаш. Рақобатлашган монопол бозор самарадорлиги. Олигополия ва унинг хусусиятлари. Курно модели. Монопсония. Монополияга қарши қонун.

### **15-Мавзу. Бозор ҳокимияти шароитида нарх белгилаш тамойиллари.**

Нарх тушунчаси, тамойиллари ва функциялари. Бозор шароитида амал қилувчи нарх турлари. Нарх белгилашда истеъмолчи ортиқчалигини эгаллаш. Монопол нарх белгилашда «Бош бармоқ» қоидаси. Монопол ҳокимият ва жамият фаровонлиги. Истеъмолчилар даромадига кўра нархларни белгилаш. Маҳсулотларни харид қилиш учун қўшимча истеъмолчиларни жалб қилиш. Турли харидорлар учун турли нархлар белгилаш (нархлар диверсификацияси). Истеъмол ҳажмига кўра нархлар диверсификацияси. Товарлар категориясига кўра нарх дифференциацияси. Маҳсулотларга бўлган юқори талаб даврида нарх белгилаш тартиби.

### **16-Мавзу. Меҳнат бозори ва корхоналарда меҳнат ресурсларидан фойдаланиш.**

Бозор муносабатлари ва меҳнат ресурсларидан фойдаланиш кўрсаткичлари. Республикада меҳнатга лаёқатли аҳолининг иш билан бандлигини таъминлаш ва унинг кўламани ошириш бўйича амалга оширилаётган чора-тадбирлар. Ёлланма ишчиларнинг оптимал сонини аниқлаш. Меҳнатнинг чекли маҳсулоти. Меҳнатнинг чекли даромадлиги. Меҳнат қайтими. Меҳнат сиғими. Меҳнат самарадорлиги. Меҳнат унумдорлигининг камайиш қонуни. Меҳнат ресурсларига бўлган талаб. Меҳнат ресурслари таклифи. Рақобатлашган меҳнат бозори ва меҳнат бозори мувозанати. Меҳнат қилиш ва дам олиш ўртасидаги боғлиқлик. Иш ҳақи ўсишининг дам олиш вақти билан ишлаш вақти ўртасидаги нисбатга таъсири. Меҳнат бозорида монопсония бўлган ҳол. Иш ҳақи минимуми. Минимал иш ҳақи ва мувозанат иш ҳақи ўртасидаги фарқлар ва уларнинг оқибатлари. Меҳнат бозорига касаба уюшмаларининг таъсири. Монополия шаклидаги меҳнат бозори. Меҳнат бозорида икки томонлама монополия. Иш ҳақи ставкаларининг табақалашуви. Иқтисодий рента. Корхонада меҳнатни ташкил этишнинг илғор шакллари. Иш ҳақи ва меҳнат унумдорлиги. Аҳоли даромадлари. Даромадларни табақаланиши. Аҳоли даромадлари табақаланишини Джин коэффиценти бўйича баҳолаш.

### **17-мавзу. Капитал қўйилмалар ва капитал бозори.**

Асосий ва айланма капитал маблағларк. Ссуда фоизи. Лойиҳа тушунчаси. Мамлакатни модернизация қилишда инвестициялар ва уларнинг аҳамияти. Ялпи инвестициялаш. Инвестицияни қоплаш. Соф инвестиция тушунчаси. Чекли соф қоплаш. Чекли ички қоплаш. Чекли қоплаш нормаси коэффиценти. Узоқ муддатли ораликдаги инвестиция. Жамғарма ва вақт бўйича чекли танлаш нормаси. Қийматни дисконтлаш. Инвестицияни ҳисоблашдаги дисконланган қиймат. Инвестицияга талаб. Инвестицияга инфляциянинг таъсири. Асосий фондларнинг жорий харажатларини ва истиқболдаги даромадини баҳолаш. Худудий инвестиция

дастурларига кирган лойиҳалар ва уларни молиялаштириш манбалари. Зиён миқдорини аниқлаш. Ички ва ташқи инвестиция. Корхонанинг инвестиция соҳасидаги қарор қабул қилиш мезони. Инвестиция самарадорлиги. Облигация қиймати ва ундан келадиган даромад. Муддатсиз облигация. Ер бозори, ер таклифи, ер рентаси. Абсолют рента. Дифференциал рента. Ер нархи.

### 18-Мавзу. Корхоналар фаолиятини давлат томонидан тартибга солиш.

Бозор муносабатининг камчиликлари. Бозор мувозанатининг бузилиш оқибатлари. Давлатнинг бозорга самарали аралашуви. Ташқи самара. Манфий ташқи самара ва мусбат ташқи самара. Давлатни атроф-муҳитни муҳофаза қилиш сиёсати. Ижтимоий неъмат. Асимметрик ахборотларни тартибга солиш. Бозор ожизлиги. Ижобий ва салбий ташқи самарага таъсир кўрсатиш: тартиблаштирадиган солиқ, тартиблаштирувчи субсидия. Чиқиндиларга норма ва стандартлар ўрнатиш. Табиий муҳитни зарарлаш ҳуқуқини сотиш. Солиқлар, субсидиялар, имтиёзли кредитлар. Имтиёзли солиқлар. Бозор механизмига давлатнинг аралашуви меъёри.

<b>Таълим бериш ва ўқитиш услуби:</b>	Маъруза, амалий машғулотлар, мустақил ишлар (думалок стол, кейс стади, мастер-класслар)		
<b>Мустақил ишлар:</b>	Ўқув лойиҳалар, гуруҳли тақдимот, рефератлар, кейслар, докладлар, кроссвордлар, постер, проспект, эссе ва ҳ.з		
<b>Маслаҳатлар ва топшириқларни топшириш вақти</b>	Пайшанба Шанба	14.00-18.00 13-30-15.00	Ауд. 1/240 Ауд. 1/240
<b>Билимларни баҳолаш усуллари, мезонлари, ва тартиби:</b>			
<b>Баҳолаш усуллари</b>	Экспресс тестлар, ёзма ишлар, оғзаки сўров, презентациялар ва ҳ.з.		
<b>Баҳолаш мезонлари</b>	<p><b>86-100балл - «аъло»:</b>  фанга оид назарий ва услубий тушунчаларни тўла ўзлаштира олиш;  фанга оид кўрсаткичларни иқтисодий таҳлил қилишда ижодий фикрлай олиш;  ўрганилаётган жараёнлар ҳақида мустақил мушоҳада юритиш;  иқтисодий муносабатларга оид таҳлил натижаларини тўғри акс эттира олиш;  ўрганилаётган жараёнга таъсир этувчи омилларни аниқлаш ва уларга тўла баҳо бериш;  таҳлил натижалари асосида вазиятга тўғри ва холисона баҳо бериш;  ўрганилаётган иқтисодий ходиса ва жараён тўғрисида тасаввурга эга бўлиш;  ўрганилаётган жараёнларни аналитик жадваллар орқали таҳлил этиш ва тегишли қарорлар қабул қилиш.</p> <p><b>71-85 балл - «яхши»:</b></p>		

	<p>ўрганилаётган жараёнлар ҳақида мустақил мушоҳада юритиш;  таҳлил натижаларини тўғри акс эттира олиш;  ўрганилаётган иқтисодий ҳодиса ва жараён тўғрисида тасаввурга эга бўлиш;  ўрганилаётган жараёнга таъсир этувчи омилларни аниқлаш ва уларга тўла баҳо бериш;  ўрганилаётган жараёнларни жадваллар орқали таҳлил этиш ва тегишли қарорлар қабул қилиш.</p> <p><b>55-70 балл - «қониқарли»:</b>  ўрганилаётган жараёнга таъсир этувчи омилларни аниқлаш ва уларга тўла баҳо бериш;  ўрганилаётган иқтисодий ҳодиса ва жараён тўғрисида тасаввурга эга бўлиш;  ўрганилаётган жараёнларни аналитик жадваллар орқали таҳлил этиш.</p> <p><b>0-54 балл - «қониқарсиз»:</b>  ўтилган фаннинг назарий ва услубий асосларини билмаслик;  иқтисодий ҳодиса ва жараёнларни таҳлил этиш бўйича тасаввурга эга эмаслик;  ўрганилаётган жараёнларга иқтисодий усулларни қўллай олмаслик.</p>		
<b>Баҳолаш жараёни</b>	<b>Рейтинг баҳолаш турлари</b>	<b>Макс.балл</b>	<b>Ўтказиш вақти</b>
	<b>Жорий назорат:</b>	<b>35</b>	
	маъруза машғулотларда фаоллиги, мунтазам равишда конспект юритиши учун	6	Семестр давомида
	Мустақил таълим топшириқларининг ўз вақтида ва сифатли бажарилиши	9	
	Амалий машғулотларда фаоллиги, саволларга тўғри жавоб берганлиги, амалий топшириқларни бажарганлиги учун	20	
	<b>Оралиқ назорат</b>		
	Биринчи оралиқ назорат ёзма иш (амалий машғулот ўқитувчиси томонидан қабул қилинади).	15	10 ҳафта
Иккинчи оралиқ назорат мустақил таълим топшириқлари асосида амалга оширилади. Талабалар кичик гуруҳларга бўлинади (ҳар бир	20	17-ҳафта	

	<p>гуруҳда талабалар сони 5 нафаргача бўлиши мумкин), ҳар бир гуруҳга алоҳида топшириқлар берилади ва ҳимоя қабул қилинади. Топшириқлар семестр бошланган сўнг 2-3 ҳафталар оралиғида талабаларга бириктирилади. Гуруҳнинг фаоллиги, берилган топшириқни назарий ва амалий жиҳатдан ёритилиши, хулосаларнинг мантиқий боғлиқлиги, креатив мулоҳазаларнинг мавжудлиги, ҳуқуқий-норматив ҳужжатларни билиши ва бошқа талабларга мослиги ҳисобга олинади. Гуруҳдаги ҳар бир талабага 0-20 оралиғида бир хил балл қўйилади. Мустақил таълим топшириқларини ҳимоя қилиш факультет декани томонидан тасдиқланган график асосида дарс машғулотларидан сўнг ташкил этилади.</p>		
	<b>Яқуний назорат</b>	30	20 ҳафта
	Ёзма иш	<b>30</b>	
	<b>ЖАМИ</b>	<b>100</b>	
<b>Ахборот ресурс база:</b>			
<b>Асосий адабиётлар:</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pindyck, Robert S. Microeconomics. –Copyright 2013, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc.</li> <li>2. Campbell R. McConnell. Microeconomics. - Copyright 2015, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc.</li> <li>3. Salimov B.T., Muxitdinova U.S., Mustafakulov Sh.I., Salimov B.B. Mikroiqtisodiyot: Darslik -T.: TDIU, 2006. - 230 b.</li> <li>4. Ғуломов С.С., Алимов Р.Х, Салимов Б.Т., Ходиев Б.Ю., Ишназаров.А.И. Микроиқтисодиёт: Дарслик -Т.: “ШАРҚ” нашриёти, 2001. - 320 б.</li> <li>5. Максимова В.Ф. Микроэкономика: учебник. М:Маркет ДС, 2010- 368 б.</li> </ol>		
<b>Қўшимча адабиётлар:</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Каримов И.А. .“Бош мақсадимиз – мавжуд қийинчиликларга қарамасдан, олиб бораётган ислохотларни, иқтисодиётимизда таркибий ўзгаришларни изчил давом эттириш, хусусий мулкчилик, кичик бизнес ва тадбиркорликка янада кенг йўл</li> </ol>		

	<p>очиб бериш ҳисобидан олдинга юришдир” мавзусидаги маъруза – Халқ сўзи. 2016 йил 16 январь.</p> <p>2. Каримов И.А. 2014 йил юқори ўсиш суръатлари билан ривожланиш, барча мавжуд имкониятларни сафарбар этиш, ўзини оқлаган ислохотлар стратегиясини изчил давом эттириш йили бўлади. – Т.: Ўзбекистон, 2014. -36 б.</p> <p>3. Каримов И.А. Бош мақсадимиз – кенг кўламли ислохотлар ва модернизация йўлини қатъият билан давом эттириш. – Т.: Ўзбекистон, 2013. - 36 б.</p> <p>4. Ўзбекистон Республикаси Президенти Ислон Каримовнинг Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлиси Қонунчилик палатаси ва Сенатининг 2010 йил 12 ноябрдаги қўшма мажлисидаги “Мамлакатимизда демократик ислохотларни янада чуқурлаштириш ва фуқаролик жамиятини ривожлантириш концепцияси” мавзусидаги маърузасини ўрганиш бўйича ўқув-услубий мажмуа. – Т.: Иқтисодиёт, 2010. – 281 б.</p> <p>5. Ўзбекистон Республикасининг «Рақобат тўғрисида»ги Қонуни. <a href="http://www.lex.uz">www.lex.uz</a></p> <p>6. Salimov B., Mustafakulov Sh., Salimov D.. Mikroiqtisodiyot: masalalar, namunalar, topshiriqlar, testlar. (O’quv qo’llanma) – Т.:TDIU, 2010-196 bet.</p> <p>7. Микроэкономика под ред. В.С. Атамонова, С.А. Иванова, Москва, 2009, - 320 с.</p> <p>8. Нуреев Р.М. Сборник задач по Микроэкономике, Норма. Москва, 2008.</p> <p>9. Пиндайк Р., Д. Рубинфельд. Микроэкономика. 5-е международное изд.- СПб.: Питер, 2007, – 350 с.</p> <p>10. Просветов Г.И. Стратегия предприятия. Учеб. практическое пособ. – М.: «Альфа-Пресс», 2010. – 184 с.</p>
<p><b>Норматив-хукукий хужжатлар:</b></p>	<p>1.Ўзбекистон Республикасининг 1999 йил 19 августдаги “Табиий монополиялар тўғрисида”га қонуни. <a href="http://www.lex.uz">www.lex.uz</a></p> <p>2.Ўзбекистон республикасининг 2011 йил 14 ноябрдаги “Рақобат тўғрисида”ги Қонуни. <a href="http://www.lex.uz">www.lex.uz</a></p> <p>3. “Табиий монополия субъектларининг давлат реестрини тузиш ва юртиш тартиби тўғрисида”ги Низом. <a href="http://www.lex.uz">www.lex.uz</a></p> <p>4. Ўзбекистон Республикасининг “Хусусий корхона тўғрисида”гиҚонуни. <a href="http://www.lex.uz">www.lex.uz</a></p> <p>5. “Маҳсулот (ишлар, хизматлар)ни ишлаб чиқариш ва сотиш харажатлари таркиби ҳамда молиявий натижаларни шакллантириш тартиби тўғрисидаги низомни тасдиқлаш ҳақида” Низом. <a href="http://www.lex.uz">www.lex.uz</a></p>
<p><b>Илмий журналлар:</b></p>	<p>“Экономическое обозрение”, “Иқтисодиёт ва таълим”, “Человек и труд”, “Управление персоналом”, “Вопросы экономики”</p>
<p><b>Даврий нашрлар:</b></p>	<p>“Народное слово”, “Карьера”</p>

<b>Статистик нашрлар:</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Статистический ежегодник регионов Узбекистана. 2014. –Т.: Госкомстат Узбекистана. 2015. - 130 стр.</li> <li>2. Статистическое обозрение Узбекистана. 2008-2015.</li> <li>3. Узбекистан в цифрах. 2015. – Т.:, Госкомстат Узбекистана 2016. – 188 стр.</li> </ol>
<b>Интернет ресурслар:</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <a href="http://www.gov.uz">http://www.gov.uz</a></li> <li>2. <a href="http://www.stat.uz">http://www.stat.uz</a></li> <li>3. <a href="http://www.humanities.edu.ru">http://www.humanities.edu.ru</a>.</li> <li>4. <a href="http://www.lex.uz">http://www.lex.uz</a></li> <li>5. <a href="http://www.ilo.org">http://www.ilo.org</a></li> </ol>

---

## **АМАЛИЙ МАШҒУЛОТЛАРИ РЕЖАСИ**

---

## АМАЛИЙ МАШҒУЛОТЛАР РЕЖАСИ

### 1- амалий машғулот. “Микроиқтисодиёт” фаннинг мазмуни, мақсади ва вазифалари (2 соат)

1. Фаннинг мақсади ва вазифаси.
2. “Соғлом она ва бола йили” Давлат дастуридан ўрин олган ижтимоий-иқтисодий масалалар.
3. Чекланган ресурсларни тақсимлашнинг бозор механизми.
4. Бозор ва унинг вазифаси.
5. Бозор билан боғлиқ бўлмаган фаолият, мулкка эгалик қилиш – бозор алмашувининг асосий шarti.

Қўлланиладиган педагогик технологиялар:[аклий хужум](#), гуруҳларда ишлаш, блиц-сўров.

### 1- мавзу бўйича тавсия этилган адабиётлар

1. Ўзбекистон Республикасининг «Рақобат тўғрисида»ги Қонуни. 2012 йил, 6 январь.
2. Каримов И.А.. Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари. -Т.: Ўзбекистон, 2009.-56 б.
3. Salimov B.T., Muxitdinova U.S., Mustafakulov Sh.I., Salimov B.B. Mikroiqtisodiyot: Darslik. – Т.: TDIU, 2014. - 230 b.
4. Апалькова Т.Г. Микроэкономика: учеб.пособ. М.: МГОУ, 2014. – 81с.
5. Максимова В.Ф. Микроэкономика: учеб. М.: Маркт ДС, 2012. – 368с.
6. Rubinfeld I., Daniel L. Microeconomics. - Copyright 2015, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc. –P.-68 Rubinfeld I., Daniel L. Microeconomics. - Copyright 2015, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc. –P.-218
7. Pindyck, Robert S.Microeconomics. – Copyright 2013, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc.
8. Campbell R. McConnell. Microeconomics. - Copyright 2015, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc.

### 2- амалий машғулот. Иқтисодий базис тушунчалар (2 соат)

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

Қўлланиладиган педагогик технологиялар:[инсерт техникаси](#), Нилуфар гули, гуруҳларда ишлаш.

### 2- амалий машғулот бўйича тавсия этилган адабиётлар

1. Pindyck, Robert S.Microeconomics. – Copyright 2013, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc.

2. Campbell R. McConnell. Microeconomics. - Copyright 2015, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc.
3. Salimov B.T., Muxitdinova U.S., Mustafakulov Sh.I., Salimov B.B. Mikroiqtisodiyot: Darslik. – T.: TDIU, 2014. - 230 b.
4. Апалькова Т.Г. Микроэкономика: учеб.пособ. М.: МГОУ, 2014. – 81с.
5. Максимова В.Ф. Микроэкономика: учеб. М.: Маркт ДС, 2012. – 368с.

### **3- амалий машғулот. Талаб ва таклиф таҳлили асослари(2соат)**

1. Талаб, талаб чизиғи ва уларга таъсир қилувчи омиллар.
2. Талаб функциялари ва талаб қонуни.
3. Таклиф, таклиф чизиғи ва уларга таъсир қилувчи омиллар.
4. Таклиф функцияси ва таклиф қонуни.
5. Истеъмолчилар талабларининг пасайиши ва унга сабаб бўлаётган омиллар

**Қўлланиладиган педагогик технологиялар:** [Эксперт баҳолаш](#), [Дельфи усули](#), [Нилуфар гули](#).

### **3- амалий машғулот бўйича тавсия этилган адабиётлар**

1. Salimov B.T., Muxitdinova U.S., Mustafakulov Sh.I., Salimov B.B. Mikroiqtisodiyot: Darslik. – T.: TDIU, 2014. - 230 b.
2. Апалькова Т.Г. Микроэкономика: учеб.пособ. М.: МГОУ, 2014. – 81с.
3. Максимова В.Ф. Микроэкономика: учеб. М.: Маркт ДС, 2012. – 368с.
4. Rubinfeld I., Daniel L. Microeconomics. - Copyright 2015, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc. –P.-68 Rubinfeld I., Daniel L. Microeconomics. - Copyright 2015, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc. –P.-218
5. Pindyck, Robert S. Microeconomics. – Copyright 2013, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc.
6. Campbell R. McConnell. Microeconomics. - Copyright 2015, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc.

### **4- амалий машғулот. Бозор мувозанати, максимал ва минимал нархлар(2соат)**

1. Бозор мувозанати ва мувозанат нарх.
2. Бозор мувозанатига таъсир қилувчи омиллар.
3. Максимал ва минимал нархлар, «қора бозор»ни вужудга келиши.
4. Истеъмолчи ютуғи ва ишлаб чиқарувчи ютуғи.

**Қўлланиладиган педагогик технологиялар:** Жамоада ишлаш, [балик скелети](#).

### **4- амалий машғулот бўйича тавсия этилган адабиётлар**

1. Pindyck, Robert S. Microeconomics. – Copyright 2013, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc.

2. Campbell R. McConnell. Microeconomics. - Copyright 2015, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc.
3. Salimov B.T., Muxitdinova U.S., Mustafakulov Sh.I., Salimov B.B. Mikroiqtisodiyot: Darslik. – T.: TDIU, 2014. - 230 b.
4. Апалькова Т.Г. Микроэкономика: учеб.пособ. М.: МГОУ, 2014. – 81с.
5. Максимова В.Ф. Микроэкономика: учеб. М.: Маркт ДС, 2012. – 368с.

#### **5- амалий машғулот. Талаб ва таклиф эластиклиги(2соат)**

1. Эластиклик ва унинг турлари.
2. Нуктасимон ва ёйсимон эластикликлар, уларни ҳисоблаш.
3. Даромадга кўра талаб эластиклиги ва кесишган талаб эластиклиги.
4. Талаб эластиклигига кўра сотувчи даромадини максималлаштириш.
5. Солиқ юкини истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчи ўртасида таксимланишини эластиклик назариясига кўра тахлили.

**Қўлланиладиган педагогик технологиялар:** Жамоада ишлаш, балиқ скелети, кейс

#### **5- амалий машғулот бўйича тавсия этилган адабиётлар**

1. Rubinfeld I., Daniel L. Microeconomics. - Copyright 2015, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc. –P.-68 Rubinfeld I., Daniel L. Microeconomics. - Copyright 2015, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc. –P.-218
2. Salimov B.T., Muxitdinova U.S., Mustafakulov Sh.I., Salimov B.B. Mikroiqtisodiyot: Darslik. – T.: TDIU, 2014. - 230 b.
3. Апалькова Т.Г. Микроэкономика: учеб.пособ. М.: МГОУ, 2014. – 81с.
4. Максимова В.Ф. Микроэкономика: учеб. М.: Маркт ДС, 2012. – 368с.
5. Pindyck, Robert S. Microeconomics. – Copyright 2013, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc.
6. Campbell R. McConnell. Microeconomics. - Copyright 2015, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc.

#### **6- амалий машғулот. Истеъмолчи танлови назарияси (2соат)**

1. Нафлилик назариясининг асосий қоидалари.
2. Нафлилик функцияси, умумий нафлилик вачекли нафлилик.
3. Бефарқлик чизиғи ва неъматларни чекли алмаштириш нормаси.
4. Бюджет чизиғи ва бюджет чегараси.
5. Истеъмолчи танлови масаласи ва уни график усулидаги ечими тахлили.
6. Истеъмолчининг мувозанатлик шарти.

**Қўлланиладиган педагогик технологиялар:** [инсерт техникаси](#), жамоада ишлаш, балиқ скелети, [кейс стади](#).

#### **6- амалий машғулот бўйича тавсия этилган адабиётлар**

1. Pindyck, Robert S. Microeconomics. – Copyright 2013, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc.

2. Campbell R. McConnell. Microeconomics. - Copyright 2015, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc.
3. Salimov B.T., Muxitdinova U.S., Mustafakulov Sh.I., Salimov B.B. Mikroiqtisodiyot: Darslik. – T.: TDIU, 2014. - 230 b.
4. Апалькова Т.Г. Микроэкономика: учеб.пособ. М.: МГОУ, 2014. – 81с.
5. Максимова В.Ф. Микроэкономика: учеб. М.: Маркт ДС, 2012. – 368с.

#### **7- амалий машғулот. Даромад самараси ва алмаштириш самараси (2соат)**

1. «Даромад-истеъмол» чизиғи ва унинг таҳлили.
2. «Нарх-истеъмол» чизиғи ва унинг таҳлили.
3. Нормал ва паст котегорияли товарлар учун даромад ва алмаштириш самараси.
4. Ўрнини босувчи ва тўлдирувчи товарлар.

**Қўлланиладиган педагогик технологиялар:** Жамоада ишлаш, балиқ скелети, [кейс стади](#).

#### **7- амалий машғулот бўйича тавсия этилган адабиётлар**

1. Salimov B.T., Muxitdinova U.S., Mustafakulov Sh.I., Salimov B.B. Mikroiqtisodiyot: Darslik. – T.: TDIU, 2014. - 230 b.
2. Апалькова Т.Г. Микроэкономика: учеб.пособ. М.: МГОУ, 2014. – 81с.
3. Максимова В.Ф. Микроэкономика: учеб. М.: Маркт ДС, 2012. – 368с.
4. Pindyck, Robert S. Microeconomics. – Copyright 2013, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc.
5. Campbell R. McConnell. Microeconomics. - Copyright 2015, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc.

#### **8- амалий машғулот. Бозор ва таваккалчилик(2соат)**

1. Бозор иқтисодиёти даврида таваккалчилик ва унинг вужудга келиши.
  2. Таваккалчиликни ўлчаш.
  3. Таваккалчиликка бўлган муносабатлар.
  4. Таваккалчиликни пасайтириш йўллари.
- Таваккалчиликни пасайтиришда диверсификациянинг ўрни ва ахамияти.

**Қўлланиладиган педагогик технологиялар:** Жамоада ишлаш, [кейс стади](#).

#### **8- амалий машғулот бўйича тавсия этилган адабиётлар**

1. Pindyck, Robert S. Microeconomics. – Copyright 2013, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc.
2. Campbell R. McConnell. Microeconomics. - Copyright 2015, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc.
3. Salimov B.T., Muxitdinova U.S., Mustafakulov Sh.I., Salimov B.B. Mikroiqtisodiyot: Darslik. – T.: TDIU, 2014. - 230 b.
4. Апалькова Т.Г. Микроэкономика: учеб.пособ. М.: МГОУ, 2014. – 81с.

5. Максимова В.Ф. Микроэкономика: учеб. М.: Маркт ДС, 2012. – 368с.

**9- амалий машғулот. Фирма ва уларнинг ташкилий-иқтисодий асослари (2соат)**

1. Тадбиркорлик шакллари ва уларнинг хусусиятлари.
2. Фирмаларнинг мулк шакллари бўйича таснифланиши.
3. Масъулияти чекланган ва чекланмаган жамиятлар.  
Давлат кохоналари ва акционерлик жамиятлари.

**Қўлланиладиган педагогик технологиялар:** Жамоада ишлаш, [кейс стади](#).

**9- амалий машғулот бўйича тавсия этилган адабиётлар**

1. Pindyck, Robert S. Microeconomics. – Copyright 2013, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc.
2. Campbell R. McConnell. Microeconomics. - Copyright 2015, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc.
3. Salimov B.T., Muxitdinova U.S., Mustafakulov Sh.I., Salimov B.B. Mikroiqtisodiyot: Darslik. – Т.: TDIU, 2014. - 230 б.
4. Апалькова Т.Г. Микроэкономика: учеб.пособ. М.: МГОУ, 2014. – 81с.
5. Максимова В.Ф. Микроэкономика: учеб. М.: Маркт ДС, 2012. – 368с.

**10- амалий машғулот. Ишлаб чиқариш назарияси(2соат)**

1. Ишлаб чиқариш омиллари.
2. Ишлаб чиқариш функциялари ва улардан фойдаланиш.
3. Изокванта ва ишлаб чиқариш омилларини чекли технологик алмаштириш нормаси.
4. Изокоста ва ишлаб чиқариш харажатларини минималаштирувчи омиллар сарфини аниқлаш.

**Қўлланиладиган педагогик технологиялар:** Жамоада ишлаш, [кейс стади](#).

**10- амалий машғулот бўйича тавсия этилган адабиётлар**

1. Salimov B.T., Muxitdinova U.S., Mustafakulov Sh.I., Salimov B.B. Mikroiqtisodiyot: Darslik. – Т.: TDIU, 2014. - 230 б.
2. Апалькова Т.Г. Микроэкономика: учеб.пособ. М.: МГОУ, 2014. – 81с.
3. Максимова В.Ф. Микроэкономика: учеб. М.: Маркт ДС, 2012. – 368с.
4. Pindyck, Robert S. Microeconomics. – Copyright 2013, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc.
5. Campbell R. McConnell. Microeconomics. - Copyright 2015, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc.

**11- амалий машғулот. Ишлаб чиқариш харажатлари (2соат)**

1. Корхонанинг қисқа муддатли ва узоқ муддатли ораликдаги фаолияти.
2. Умумий, ўзгармас, ўзгарувчан ва чекли харажатлар.

3. Ўртача харажатлар ва уларнинг графикларини ўзаро жойлашуви.
4. Етакчи тармоқ ва соҳаларда маҳсулот ишлаб чиқариш харажатларини камайтиришнинг асосий йўллари.

**Қўлланиладиган педагогик технологиялар:** [аклий хужум](#), гуруҳларда ишлаш, блиц-сўров.

### **11- амалий машғулот бўйича тавсия этилган адабиётлар**

1. Pindyck, Robert S. Microeconomics. – Copyright 2013, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc.
2. Campbell R. McConnell. Microeconomics. - Copyright 2015, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc.
3. Salimov B.T., Muxitdinova U.S., Mustafakulov Sh.I., Salimov B.B. Mikroiqtisodiyot: Darslik. – T.: TDIU, 2014. - 230 b.
4. Апалькова Т.Г. Микроэкономика: учеб.пособ. М.: МГОУ, 2014. – 81с.
5. Максимова В.Ф. Микроэкономика: учеб. М.: Маркт ДС, 2012. – 368с.

### **12- амалий машғулот. Мукамал рақобатлашган бозорда, қисқа муддатли ораликда фирма фойдасини максималлаштириш ва унинг таклифи (2соат)**

1. Рақобатлашган бозор ва унинг шартлари.
2. Фирма даромадлари ва уларни ҳисоблаш.
3. Корхона фойдасини максималлаштиришни назарий жиҳатдан асослаш ва уни график усулда таҳлил қилиш.
4. Рақобатлашувчи фирманинг қисқа муддатли ораликдаги йўқотишлари.
5. Рақобатлашувчи фирманинг қисқа муддатли ораликдаги таклифи
6. Фирма зарарини минималлаштирувчи ҳол.

**Қўлланиладиган педагогик технологиялар:** [инсерт техникаси](#), Нилуфар гули, гуруҳларда ишлаш.

### **12- амалий машғулот бўйича тавсия этилган адабиётлар**

1. Rubinfeld I., Daniel L. Microeconomics. - Copyright 2015, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc. –P.-68 Rubinfeld I., Daniel L. Microeconomics. - Copyright 2015, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc. –P.-218
2. Pindyck, Robert S. Microeconomics. – Copyright 2013, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc.
3. Campbell R. McConnell. Microeconomics. - Copyright 2015, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc.
4. Salimov B.T., Muxitdinova U.S., Mustafakulov Sh.I., Salimov B.B. Mikroiqtisodiyot: Darslik. – T.: TDIU, 2014. - 230 b.
5. Апалькова Т.Г. Микроэкономика: учеб.пособ. М.: МГОУ, 2014. – 81с.
6. Максимова В.Ф. Микроэкономика: учеб. М.: Маркт ДС, 2012. – 368с.

### **13- амалий машғулот. Рақобатлашувчи фирма ва тармоқнинг узок муддатли ораликдаги мувозанати, тармоқнинг таклифи (2соат)**

1. Ўртача узок муддатли харажат ва унинг хусусияти.
2. Узок муддатли ораликда рақобатлашувчи фирма ва тармоқнинг мувозанат ҳолатини аниқлаш.
3. Тармоқнинг узок муддатли ораликдаги таклифи, харажатлари ўсаётган тармоқ, харажатлари ўзгармас бўлган тармоқ, харажатлари камаётган тармоқ.
4. Тармоқнинг кенгайиш механизми.
5. Ишлаб чиқариш масшатаби ва фирманинг самарали размери.

**Қўлланиладиган педагогик технологиялар:** [Эксперт баҳолаш](#), [Дельфи усули](#), [Нилуфар гули](#).

### **13- амалий машғулот бўйича тавсия этилган адабиётлар**

1. Pindyck, Robert S. Microeconomics. – Copyright 2013, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc.
2. Campbell R. McConnell. Microeconomics. - Copyright 2015, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc.
3. Salimov B.T., Muxitdinova U.S., Mustafakulov Sh.I., Salimov B.B. Mikroiqtisodiyot: Darslik. – T.: TDIU, 2014. - 230 b.
4. Апалькова Т.Г. Микроэкономика: учеб.пособ. М.: МГОУ, 2014. – 81с.
5. Максимова В.Ф. Микроэкономика: учеб. М.: Маркт ДС, 2012. – 368с.

### **14- амалий машғулот. Рақобат ва якка ҳокимлик(4 соат)**

1. Рақобат тушунчаси ва рақобатлашмаган бозорлар.
2. Монополия, соф монополия, монопол маҳсулот хажмини ва монопол нархни аниқлаш ва монопол ҳокимият.
3. Рақотлашган монополия, ишлаб чиқариш хажмини ва товар нархини рақобатлашган монополия шароитида аниқлаш.
4. Монополистик бозор самародорлиги.
5. Олигополик бозор ва унинг хусусиятлари.
6. Олигополик бозор шароитида нарх белгилаш.
7. Курно модели ва Курно мувозанати.

**Қўлланиладиган педагогик технологиялар:** Жамоада ишлаш, [балик скелети](#).

### **14- амалий машғулот бўйича тавсия этилган адабиётлар**

1. Salimov B.T., Muxitdinova U.S., Mustafakulov Sh.I., Salimov B.B. Mikroiqtisodiyot: Darslik. – T.: TDIU, 2014. - 230 b.
2. Апалькова Т.Г. Микроэкономика: учеб.пособ. М.: МГОУ, 2014. – 81с.
3. Максимова В.Ф. Микроэкономика: учеб. М.: Маркт ДС, 2012. – 368с.
4. Pindyck, Robert S. Microeconomics. – Copyright 2013, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc.

5. Campbell R. McConnell. Microeconomics. - Copyright 2015, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc.

**15- амалий машғулот. Бозор ҳокимияти шароитида нарх белгилаш  
тамойиллари(2 соат)**

1. Истеъмолчи ортиқчалигини эгаллаш.
  2. Истеъмолчи даромодига кўра нарх белгилаш.
  3. Истеъмол хажмига кўра нарх белгилаш.
- Товарлар категориясига кўра нарх белгилаш.

**Қўлланиладиган педагогик технологиялар:** Жамоада ишлаш, балиқ скелети, [кейс  
стади](#).

**15- амалий машғулот бўйича тавсия этилган адабиётлар**

1. Pindyck, Robert S. Microeconomics. – Copyright 2013, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc.
2. Campbell R. McConnell. Microeconomics. - Copyright 2015, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc.
3. Salimov B.T., Muxitdinova U.S., Mustafakulov Sh.I., Salimov B.B. Mikroiqtisodiyot: Darslik. – T.: TDIU, 2014. - 230 b.
4. Апалькова Т.Г. Микроэкономика: учеб.пособ. М.: МГОУ, 2014. – 81с.
5. Максимова В.Ф. Микроэкономика: учеб. М.: Маркт ДС, 2012. – 368с.

**16- амалий машғулот. Меҳнат бозори ва корхоналарда меҳнат ресурсларидан  
фойдаланиш (2 соат)**

1. Меҳнат муносабатлари ва меҳнат ресурсларидан фойдаланиш кўрсаткичлари.
  2. Иш хақи.
  3. Меҳнат бозори, меҳнат таклифи ва меҳнатга бўлган талаб.
- Рақобатлашган, монополистик ва монополистик меҳнат бозорлари.

**Қўлланиладиган педагогик технологиялар:**[инсерт техникаси](#), жамоада ишлаш, балиқ скелети, [кейс стади](#).

**16- амалий машғулот бўйича тавсия этилган адабиётлар**

1. Salimov B.T., Muxitdinova U.S., Mustafakulov Sh.I., Salimov B.B. Mikroiqtisodiyot: Darslik. – T.: TDIU, 2014. - 230 b.
2. Апалькова Т.Г. Микроэкономика: учеб.пособ. М.: МГОУ, 2014. – 81с.
3. Максимова В.Ф. Микроэкономика: учеб. М.: Маркт ДС, 2012. – 368с.
4. Pindyck, Robert S. Microeconomics. – Copyright 2013, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc.
5. Campbell R. McConnell. Microeconomics. - Copyright 2015, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc.

## **17- амалий машғулот. Капитал қўйилмалар ва капитал бозори (2 соат)**

1. Асосий ва айланма капитал маблағлар.
2. Дисконтирланган қиймат.
3. Фирмаларнинг истикболдаги даромадларини баҳолаш.
4. Дисконтирланган қиймат асосида лойиҳаларни баҳолаш ва унга инфляциянинг таъсири.

**Қўлланиладиган педагогик технологиялар:** Жамоада ишлаш, балиқ скелети, [кейс стади](#).

### **17- амалий машғулот бўйича тавсия этилган адабиётлар**

1. Salimov B.T., Muxitdinova U.S., Mustafakulov Sh.I., Salimov B.B. Mikroiqtisodiyot: Darslik. – Т.: TDIU, 2014. - 230 b.
2. Апалькова Т.Г. Микроэкономика: учеб.пособ. М.: МГОУ, 2014. – 81с.
3. Максимова В.Ф. Микроэкономика: учеб. М.: Маркт ДС, 2012. – 368с.
4. Pindyck, Robert S. Microeconomics. – Copyright 2013, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc.
5. Campbell R. McConnell. Microeconomics. - Copyright 2015, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc.

## **18- амалий машғулот. Корхоналар фаолиятини давлат томонидан тартибга солиш(2 соат)**

1. Бозор иқтисодиётининг камчиликлари.
2. Бозор мувозанатининг бузилиш оқибатлари.
3. Ташқи самара ва харажатлар.
4. Давлатнинг атроф-муҳитни муҳофаза қилиш сиёсати.
5. Иқтисодиётни давлат томонидан бошқарилиши ва унинг зарурияти.
6. Давлатнинг иқтисодиётни тартибга солиш дастаклари.
7. Аҳоли даромади дифференциацияси.

**Қўлланиладиган педагогик технологиялар:** Жамоада ишлаш, [кейс стади](#).

### **18- амалий машғулот бўйича тавсия этилган адабиётлар**

1. Pindyck, Robert S. Microeconomics. – Copyright 2013, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc.
2. Campbell R. McConnell. Microeconomics. - Copyright 2015, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc.
3. Rubinfeld I., Daniel L. Microeconomics. - Copyright 2015, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc. –P.-68 Rubinfeld I., Daniel L. Microeconomics. - Copyright 2015, Macmillan Publishing Company, a division of Macmillan, Inc. –P.-218
4. Salimov B.T., Muxitdinova U.S., Mustafakulov Sh.I., Salimov B.B. Mikroiqtisodiyot: Darslik. – Т.: TDIU, 2014. - 230 b.
5. Апалькова Т.Г. Микроэкономика: учеб.пособ. М.: МГОУ, 2014. – 81с.

---

**АМАЛИЙ МАШҒУЛОТЛАР УЧУН  
ТОПШИРИҚЛАР, КЕЙС СТАДИ, ВАЗИЯТЛИ  
МАСАЛАЛАР ВА ТЕСТЛАР**

---

## АМАЛИЙ МАШҒУЛОТЛАР УЧУН ТОПШИРИҚЛАР, КЕЙС СТАДИ, ВАЗИЯТЛИ МАСАЛАЛАР ВА ТЕСТЛАР

### 1- амалий машғулот. “Микроиқтисодиёт” фаннинг мазмуни, мақсади ва вазифалари

#### Мавзуга доир масала ва топшириқларнинг намунавий ечимлари

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

#### Ечими:

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

**Жавоб:** Поездда кетиш.

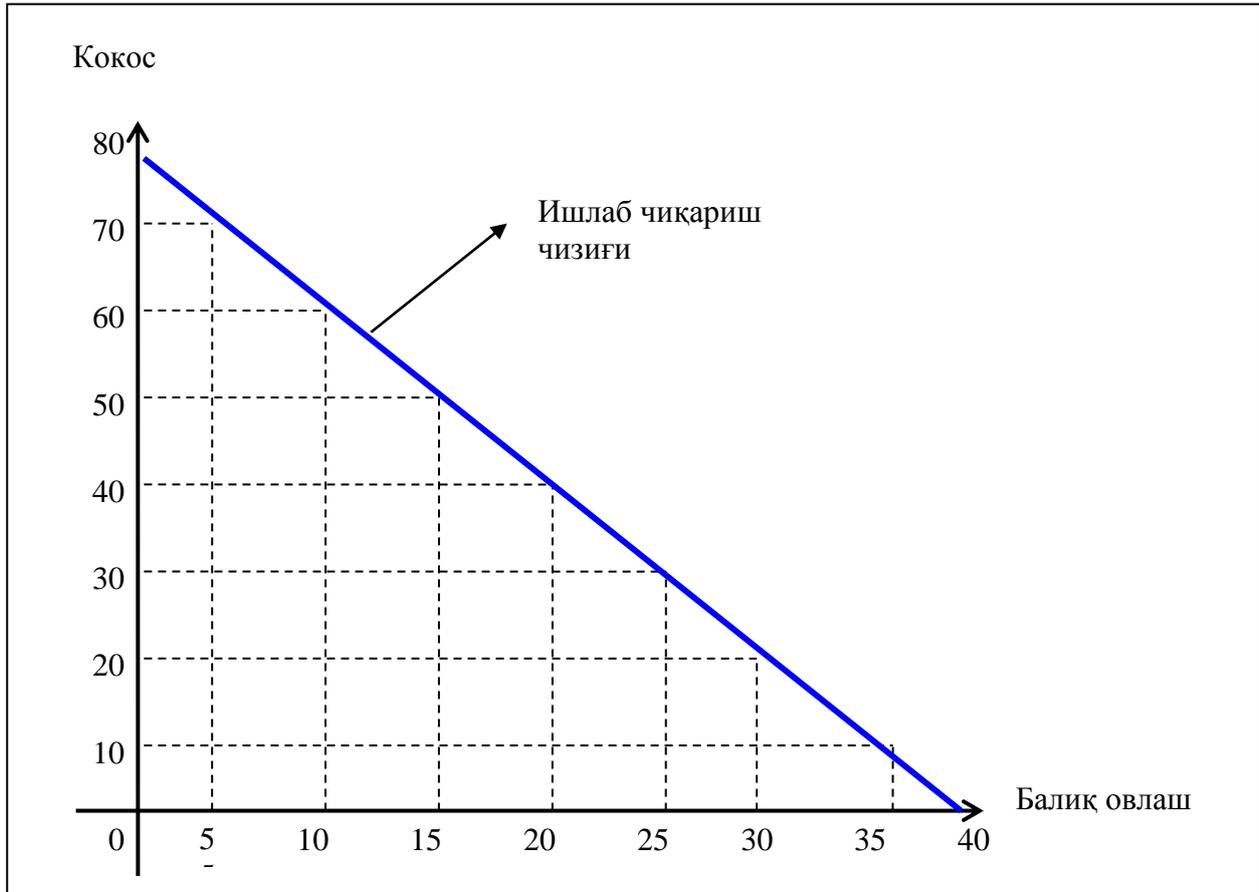
2. Робинзон кимсасиз оролда истиқомат қилади. Кун давомида у кокос ва балиқ ови билан шуғулланиб ҳаёт кечиради. Агар Робинзон бир соатлик вақтини кокос теримига сарфласа 10 та кокос ёнғоғи ёки худди шу вақт оралиғида 5 кг балиқ овлаши мумкин. Робинзон бир кунда 8 соат меҳнат қилишини инобатга олсак,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

#### Ечими:

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

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

### Ишлаб чиқариш имкониятлари чизиғи



лекин у қўшимча 5 кг балиқ овлайди. Демак, 10 та кокос ёнғоғининг альтернатив қиймати 5 кг балиққа тенг.

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

Демак,  $L_b + L_k = 8$  (1).

Робинзоннинг кокос ёнғоғи ва балиқ ишлаб чиқариш функцияларини ёзамиз:

$$K = 10 \times L_k \quad B = 5 \times L_b \quad (2)$$

Бу ерда:  $K$  – кокос миқдори (донада);

$B$  – балиқ миқдори (кг.да)

(2)-чи формулалардан  $L_k$  ва  $L_b$  ларни аниқлаймиз

$$L_k = \frac{K}{10} \quad L_b = \frac{B}{5} \quad (3)$$

(3) ни (1)га қўямиз:

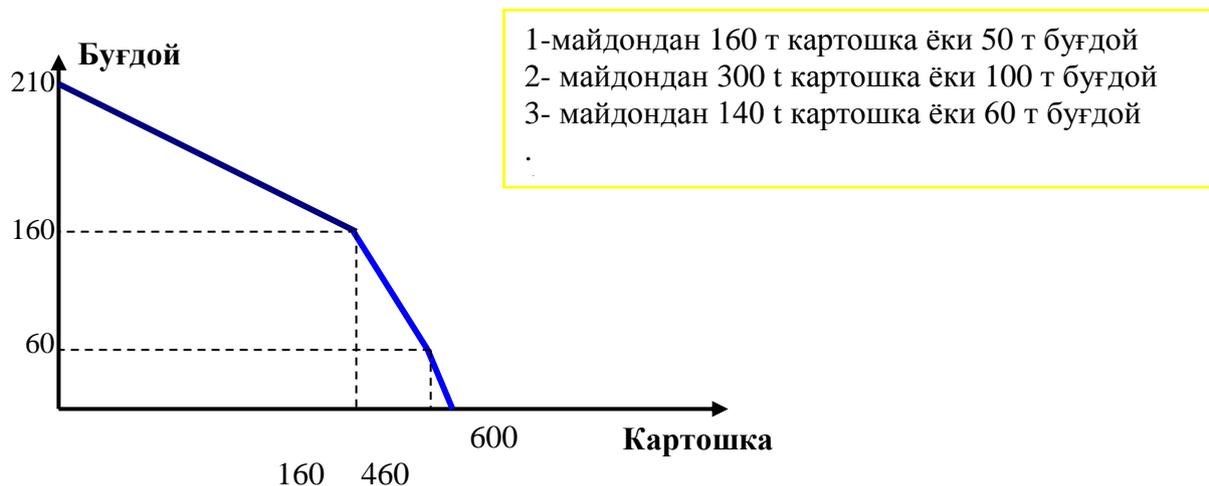
$$\frac{B}{5} + \frac{K}{10} = 8 \quad \text{ёки}$$

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

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

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

**Ечими:**



**Мустақил ишлаш учун масала ва топшириқлар**

1. Иккита орол бўлиб, уларнинг бири робинзонлар ороли, иккинчиси ҳиндулар ороли. Иккита орол ҳам гўшт ва буғдой ишлаб чиқариш билан шуғулланади. Робинзонлар оролида бир ишчи бир йилда 1 тонна гўшт ёки 20 центнер буғдой ишлаб чиқаради. Ҳиндулар оролида эса бир ишчи 2 тонна гўшт ёки 10 центнер буғдой ишлаб чиқаради. Робинзонлар оролида 400 киши, ҳиндулар оролида 100 киши маҳсулот ишлаб чиқариш билан шуғулланади.

- 1) Оролларнинг ишлаб чиқариш имкониятлари чизиғи чизилсин.
- 2) Гўштни ва буғдойнинг альтернатив харажатлари ҳисоблансин.

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

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

- а) Агар улар бир кунда 10 соат ишласалар Озод ва Омоннинг ишлаб чиқариш имкониятлари топилсин.
- б) Уларнинг биргаликда ишлаганларидаги ишлаб чиқариш имкониятлари аниқлансин.
- в) Омон янги технологиядан фойдалана бошлади. Натижада у 2 та стул ишлаб чиқаришга 1 соат, 3 та стол ишлаб чиқариш учун ҳам 1 соат вақт сарфлайдиган бўлди. Омоннинг янги технологиядан фойдалангандаги ҳамда уларнинг ҳамкорликдаги ишлаб чиқариш имкониятлари чизиғи графикда акс эттиринг.

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

- а) Бензин ва дизел ёқилғиси учун компаниянинг 1 ойлик ишлаб чиқариш имконияти чизиғи чизилсин.
- б) Янги технология келиши билан ишлаб чиқариш ҳажми 20% га ва бензин олиш имконияти олдингига нисбатан 30% га ортди. Компаниянинг янги ишлаб чиқариш имконияти чизиғи олдингисидан қандай фарқ қилишини изоҳланг?
- в) Агар, бензин ишлаб чиқаришни графикнинг X ўқига жойлаштирадиган бўлсак, ишлаб чиқариш имконияти чизиғининг ётиқлик коэффициенти олдинги ишлаб чиқариш имконияти чизиғи ётиқлик коэффициентида неча фоизга фарқ қилади?

## Тестлар

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**6. Трансакцион харажатлар бу-**

- а) бозорни ўрганишдаги харажатлар;
- б) товарлар хусусиятини аниқлаш билан боғлиқ харажатлар;
- в) товар алмашиш соҳасидаги харажатлар;

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

## 2- амалий машғулот. Иқтисодий базис тушунчалар

### Мавзуга доир масала ва топшириқларнинг намунавий ечимлари

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

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

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

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

4. АҚШда 1 т маккажўхори етиштиришнинг альтернатив харажати 0.2 т буғдойга тенг ва АҚШ максимал даражада 100 млн тонна буғдой етиштира олади. Канадада 1 т буғдойнинг альтернатив харажати эса 2 т маккажўхорига тенг ва Канада давлати максимал 50 млн тонна маккажўхори етиштира олади.

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

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

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

- Агар фермер учун 10 т турп етиштириш шарт бўлса, унинг ишлаб чиқариш имконияти чизиғи чизилсин.

б) Фермер бир вақтнинг ўзида 10 т шолғом, 7 т помидор ва 25 т сабзи етиштира оладими?

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

а) Умумий ишлаб чиқариш имконияти чизиғи чизилсин.

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

8. Робинзон ва Жумавой кокос ёнғоғини териш ва балиқчилик билан шуғулланишадилар. Робинзон бир кунда 5 та балиқ тута олади ёки 15 кг ёнғоқ тера олади. Жумавой эса 15 та балиқ ёки 5 кг ёнғоқ тера олади. Иккаласининг биргаликдаги ишлаб чиқариш имконияти чизиғи чизилсин.

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

Маҳсулот тури	Комиловлар	Алимовлар
Соат	8	15
Телефон	10	12

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

10. Қуйида Қозоғистон ва Туркманистон давлатларининг ишлаб чиқариш қувватлари ҳақидаги маълумот келтирилган:

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

а) Абсолют ва нисбий устунлик ҳақида нима дейиш мумкин?

б) Давлатларнинг ўзаро савдосида безарар савдо нисбатлари аниқлансин.

с) Қандай алмашинув икки томон учун максимал фойда беради?

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

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

Келгуси чоракда 8 млн тоннадан кам бўлмаган нефт ва 5.55 млн тоннадан кам бўлмаган бензин маҳсулотларини ресурслар **харажати**ни ўзгартирмаган ҳолда ишлаб чиқариш мумкинми?

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

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

Жадвал маълумотларидан фойдаланиб ишлаб чиқариш имконияти чизиғи чизилсин.

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

### Тестлар

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

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

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

- а) 150 т;

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

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

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

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

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

### 3- амалий машғулот. Талаб ва таклиф таҳлили асослари

#### Мавзуга доир масала ва топшириқларнинг намунавий ечимлари

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

$$Q_d = 100 - 1.5P$$

$$Q_s = 20 + 0.5P$$

Берилган функциялардан фойдаланиб бозор мувозанатини аниқланг.

**Ечими:**

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

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

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

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

2. Аёллар шубасига бўлган талаб ва таклиф функциялари қуйидагича:

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

$$Q_S = 3P - 4.$$

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

**Ечими:**

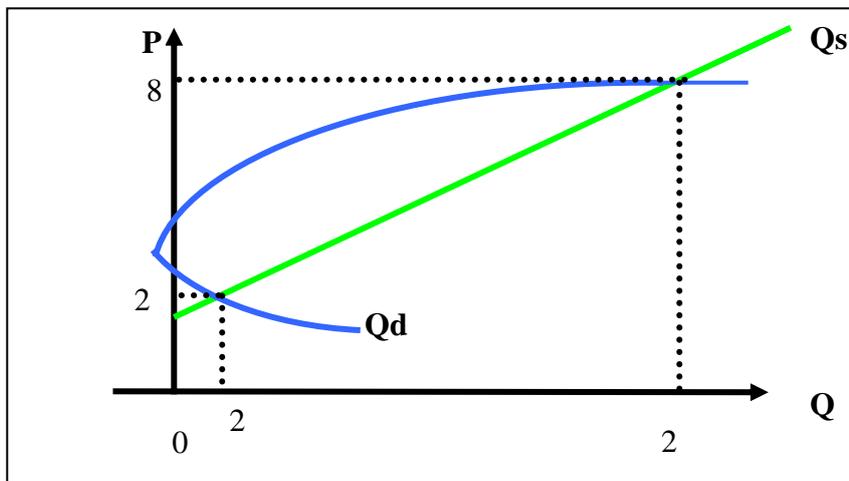
$$P^2 - 7P + 12 = 3P - 4 \Rightarrow P^2 - 10P + 16 = 0$$

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

$$P_1 = 8; P_2 = 2$$

Биринчи мувозанатлик нукта:  $P_1 = 2, Q_1 = 3 \times 2 - 4 = 2.$

Иккинчи мувозанатлик нукта:  $P_2 = 8, Q_2 = 3 \times 8 - 4 = 20$



3. X товарга талаб ва таклиф функциялари қуйидагича берилган:

$$Q_D = 200 - 5P$$

$$Q_S = 80 + P$$

Давлат ҳар бир товарга 10 \$ солиқ белгилади.

Бу қарор натижасида

А) мувозанат параметрлари қандай ўзгаришини графикда тасвирланг

В) бу солиқнинг истеъмолчи, ишлаб чиқарувчи тўлайдиган қисми ва солиқ юки ортиқчалиги ҳисоблансин.

**Ечим:**

Дастлаб бозор мувозанатини топамиз.

$$Q_D = Q_S$$

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

$$120 = 6P$$

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

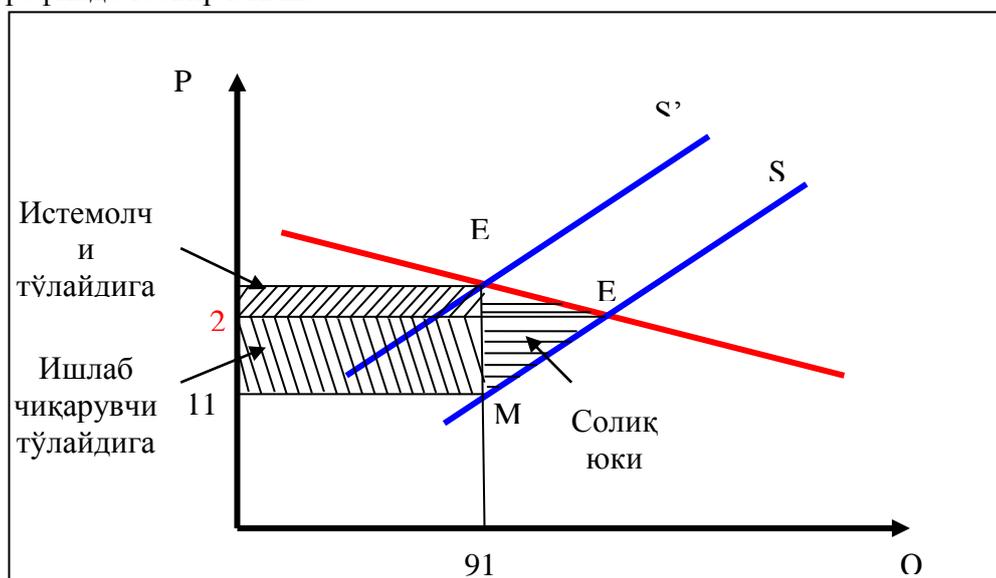
Давлат 10 сўм солиқ белгилагандан сўнг  $Q_S^t = 80 + (P - 10) = 70 + P$

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

$$130 = 6P$$

$$P_1 = 21.6 \quad Q_D = Q_S^t = 70 + 21.6 = 91.6$$

Энди графикда тасвирлаймиз



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

$$91.6=80+P$$

$$P_m=11.6$$

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**5.** 2009 йилнинг 1-ярмида Ўзбекистон бозорида сигарет таклифи  $Q_S=1800+5P$

Ички бозоримиздаги талаб  $Q_D^1=3800-P$  Ташқи бозордаги талаб эса  $Q_D^2=6000-2P$

$P$  - 1кути сигарет нархи.

$Q$ -кутилар сони.

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

Аниқлансин:

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

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

**Ечим:**

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

Мувозанат параметрларини топиб олсак:

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

$$8P=8000$$

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

Ўзгаришдан кейинги умумий талаб talab

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

$$Q_D^u = Q_S$$

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

$$6800 = 7.6P$$

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

Ишлаб чиқарувчи даромади  $TR = PQ = 1000 \times 6800 = 6\,800\,000$  сўм

Ўзгаришдан кейин  $TR = PQ = 894.7 \times 6273 = 5\,612\,453$  сўм

Истемолчининг йўқотган даромадини  
топамиз:

$$6\,800\,000 - 5\,612\,453 = 1\,187\,547 \text{ сўмни ташкил этади}$$

Давлат томонидан 1 қути сигарет нархи 900 сўм қилиб белгиланган кейин

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

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

Ортиқча  $6300 - 6260 = 40$  қути маҳсулот ортиб қолади агар давлат уни сотиб олмаса ва 900 сўмдан кам сотишга рухсат бермаса чайқов бозори вужудга келади ундаги нарх  $6300 = 8600 - 2.6$

$$2.6 P = 2300$$

**Жавоб:**  $P = 884$  сўм бўлади.

## Тестлар

**1. Бозор талабига қуйидаги омиллардан қайси бири таъсир этмайди?**

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

**2. Қайси омил талаб эгри чизиғига тасир этмайди?**

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

**3. Агар бозор нархи мувозанат нархдан паст бўлса:**

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

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

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

**5. Чайқовчилар фаолияти:**

- а) қонуний тадбиркорлик хатарини кучайтиради;
- б) нархлар барқарорлигини кучайтиради;
- в) иқтисодий нокулайликлар пайдо қилади;
- г) доимо фойда келтиради;

д) ҳаммаси тўғри.

**6. Талаб ва таклиф қонунига мувофиқ, талабнинг кўпайиши:**

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

**7. Товарнинг мувозанат нархи бу-**

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

**8. Қайси омилларнинг ўзгариши талаб эгри чизиғининг силжишига олиб келмайди?**

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

#### **4- амалий машғулот. Бозор мувозанати, максимал ва минимал нархлар**

##### **Мавзуга доир масала ва топшириқларнинг намунавий ечимлари**

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

$$Q_D = 20000 - 2P$$

$$Q_S = 2000 + P$$

Товуқ гўшти бозорида эса талаб ва таклиф функция лар:

$$Q_D = 24000 - 2P$$

$$Q_S = 4000 + 3P$$

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

*Аниқланиши лозим:*

1. Мол гўшти таклифи ва унинг чизиғи қандай ўзгаришини изоҳланг ҳамда мол гўшти бозорида ўзгарган вазият товуқ гўшти бозорига қандай таъсир кўрсатишини, яъни товуқ гўштига талаб қандай ўзгаришини аниқланг.

**Ечими:**

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

$$Q_e = Q_S = Q_D$$

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

$$18000 = 3P$$

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

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

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

$$7600 = 8200 - X$$

$$X = 600$$

Янги таклиф функцияси

$$Q'_S = 2000 + P - 600 = 1400 + P$$

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

Кўриниб турибдики истеъмолчилар томонидан билдирилаётган талаб ҳажми 400 кг га қисқармоқда.

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

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

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

$$Q_e = Q_S = Q_D$$

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

$$20000 = 5P$$

$$P_e = 4000 \text{ сўм}$$

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

Ўзгарган талаб функция

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

$$Q'_D = Q_S$$

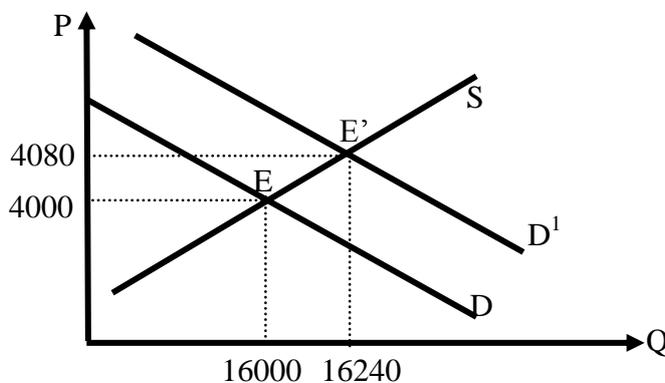
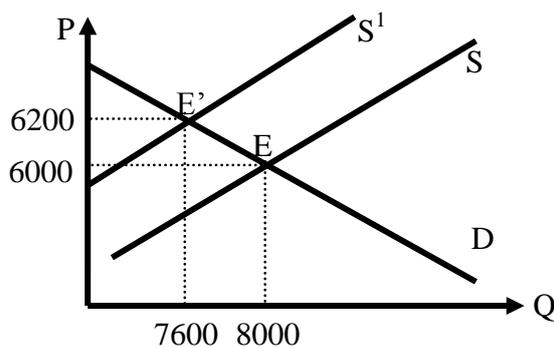
$$24400 - 2P = 4000 + 3P$$

$$20400 = 5P$$

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

кг

$$\Delta Q = 240 \text{ кг.}$$



### Мустақил ишлаш учун масала ва топшириқлар

1. Мандаринга бўлган талаб ва таклиф функция ларги қуйидагича берилган

$$Q_D = 5000 - 5P;$$

$$Q_S = -500 + 5P$$

Бозорнинг мувозанат параметрлари аниқлансин.

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

3. Жадвалда берилган маълумотлар асосида бозорнинг мувозанат параметрлари аниқлансин.

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

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

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

- А) Бозорнинг мувозанат параметрлари аниқлансин.  
 Б) Талаб ва таклиф функцияларини графикда акс эттиринг.

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

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

Жаҳон бозорида ушбу товар нархи 20 доллар.

Аниқлансин:

- А) Давлатга импорт қилинадиган товар миқдори.  
 Б) Давлат ҳар бир ишлаб чиқарилган товар учун 10 доллар субсидия белгилади. Бу ҳолда импорт ҳажми қандай ўзгаради?  
 В) Давлат импортни тўхтатиш билан бирга 20 дона маҳсулотни экспорт қилиш учун ҳар бир товар учун қанча субсидия бериши керак?

7. Бирор товарга талаб функцияси  $Q_D=1200-5P$ , таклиф функцияси эса

$Q_S=-300+2.5P$  кўринишида берилган. Ишлаб чиқарувчилар ҳар бир ишлаб чиқарилган товар учун давлатдан 50 сўм субсидия олишади.

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

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

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

9. Мандарин бозорида талаб ва таклиф функциялари қуйидагича

$$Q_D=4000+2R-3P \qquad Q_S=-1000+2P$$

Бу ерда: R – истеъмолчи даромади

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

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

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

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

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

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

Давлат ҳар бирлик сотиладиган товар учун 60 сўм солиқ белгилади.

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

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

13. Фараз қилайлик талаб ва таклиф функциялари берилган:

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

Давлат ҳар бирлик сотиладиган товар учун 100 сўм солиқ белгилади.

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

14. Талаб функцияси  $Q_D = 20\,000 - 25P$

Аниқлансин:

А) Максимал даромад ҳажми.

В) Максимал даромад олишни тامينлай оладиган нарх.

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

Ҳаридор	А	Б	С	Д
Нарх \$	8 000	9 000	10 000	11 000

Ушбу маълумотлар асосида бозор талабининг шкаласи тузилсин.

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

17. Апельсинга талаб функцияси қуйидагича:

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

Мандаринга бўлган талаб функцияси эса:

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

Апельсинга таклиф функция си:

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

Мандарин таклифи функцияси эса:

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

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

А) Ҳар иккала бозорнинг мувозанат параметрлари топилсин.

В) Агар мандариннинг ҳар кг учун 1600 сўмдан солиқ белгиланса бозорнинг мувозанат параметрлари қандай ўзгаради?

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

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

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

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

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

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

## Тестлар

### 1. Технологиянинг такомиллашуви ниманинг силжишига олиб келади:

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

### 2. Товар ва хизматлар бозори мувозанат ҳолатда дейилади, агар:

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

### 3. Талаб қонуни дейилади, агар:

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

### 4. X маҳсулотга бўлган талаб чизиғи силжишини нима билан изоҳлаш мумкин:

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

### 5. X маҳсулотни ишлаб чиқариш учун сарфланадиган материаллар нархи ошганлиги учун:

- а) эгри талаб чизиғи юқорига (ўнгга силжийди);
- б) эгри таклиф чизиғи (чапга силжийди);
- в) эгри талаб ва таклиф чизиқлари юқорига силжийди;
- г) эгри таклиф чизиғи пастга (ўнгга силжийди);
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

### 6. Қайси ибора инсонларнинг бирор бир товарни сотиб олиш учун имконият ва хоҳиш борлигини англатади.

- а) эҳтиёж;
- б) талаб;
- в) зарурият;
- г) хоҳиш;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

### 7. Товар маҳсулотига бўлган талаб ва таклиф кўпайса, у ҳолда:

- а) нарх кўтарилади;
- б) товарнинг умумий ҳажми ошади;

- в) нарх мўтадил қолади;
- г) жамиятнинг фаровонлиги ошади;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

**8. Агар товар баҳоси талаб ва таклиф эгри чизикларининг кесишиш нуқтасидан паст бўлса, у ҳолда:**

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

**9. Талаб ҳажмига қуйидаги омиллардан қайси бири таъсир кўрсатмайди?**

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

**10. Таклиф қонунига қўра, бошқа омиллар ўзгармас бўлган шароитда товар нархининг кўтарилиши:**

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

**11. Товар маҳсулоти баҳосининг пасайиш сабабларига қуйидаги омиллардан қайси бири таъсир кўрсатган?**

- а) хусусий тадбиркорлик учун солиқларнинг кўтарилганлиги;
- б) истеъмолчилар даромадининг кўтарилганлиги;
- в) ишлаб чиқариш ресурслари нархининг пасайганлиги;
- г) тўлдирувчи товарлар нархининг арзонлашуви;
- д) тўғри жавоб йўқ.

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

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

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

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

## 5- амалий машғулот. Талаб ва таклиф эластиклиги

### Мавзуга доир масала ва топшириқларнинг намунавий ечимлари

1. Товуқ гўшти ва мол гўштининг кесишган талаб эластиклиги  $E_{TM}=+0.28$  га тенг бўлсин. Агар мол гўштининг нархи 20 фоизга кўтариладиган бўлса, товуқ гўштига бўлган талаб неча фоизга ошишини аниқланг?

**Ечими:**

Кесишган талаб эластиклиги формуласидан фойдалансак,  $E_{TM}=\% \Delta Q_T / \% \Delta P_M$ , ушбу тенгликка эга бўламиз  $0,28 = \Delta Q\% / 20\%$ . Мазкур тенгликни йечиб,  $\Delta Q\% = 0,28 \times 20 = 5,6$  кийматга эга бўламиз. Демак, мол гўштининг нархи 20 фоизга кўтарилса, товуқ гўштига бўлган талаб 5.6 фоизга ошар экан.

2. X товарга бўлган талаб функцияси ушбу кўринишда берилган:

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

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

**Ечими:**

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

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

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

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

$$Q = 245 - 3.5P$$

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

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

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

$$dQ/dP = -3,5.$$

Энди эса, аниқланган рақамларни эластиклик формуласига қўйсак, қуйидаги натижани оламиз:

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

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

4. Тескари талаб функцияси берилган:

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

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

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

Энди эса  $dQ/dP$  ни топиб олишимиз керак. Буни тубандагича аниқлаймиз:

$$dP/dQ = -48 + 2Q$$

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

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

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

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

**5.** Бирор А товарга бўлган талаб функцияси ушбу кўринишда берилган:  $Q_D=100-0.5P$   
 Товар нархи P неча сўмни ташкил этганда товар эластик ва ноэластиклик бўлади?

**Ечими:**

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

$$1 = 0,5 \times \frac{P}{100 - 0.5P} \Rightarrow 100 - 0.5P = 0.5P \Rightarrow P = 100$$

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

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

**Ечими:**

$$E_d^P = -b \frac{P}{Q} \text{ га берилганларни ўрнига қўйсак } -0.6 = -b \frac{1200}{120} \text{ бўлади бундан}$$

$72 = -1200b$  га эга бўламиз бундан  $b$  ни топсак  $b = -0.06$ . Тўғри чизиқ кўринишидаги талаб функцияси қуйидаги кўринишда бўлади:  $Q_D = a - bP$  (1)

бизга  $Q=120$ ,  $P=1200$  ва  $b=-0.06$  эканлиги маълум, буларни (1) га қўйсак,  
 $120 = a - 0,06 \times 1200$

$a = 192$  ва  $Q_D = 192 - 0.06P$  эканлигини аниқлаймиз

**7.** Талаб функцияси қуйидаги кўринишда берилган:

$$Q_D = 60 - 4P$$

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

$$\begin{aligned} -2 &= -4 \frac{P}{60 - 4P}; \\ -120 + 8P &= -4P \\ -120 &= -12P \\ P &= 10 \end{aligned}$$

**8.** Товарнинг нархи 300 сўмдан 330 сўмга кўтарилди. Товарнинг нархи 300 сўм бўлганда, нуқтавий талаб эластиклиги -2 га тенг эди. Товарнинг нархи кўтарилганда унга

бўлган талаб ҳажми 1200 донани ташкил қиладиган бўлса, бошланғич талаб ҳажми қанча бўлганлигини аниқланг?

**Ечими:**

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

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

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

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

$$12000 = 8Q_1$$

$$Q_1 = 1500$$

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

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

**Шунинг учун**  $I = \frac{360}{300} \times (1 - 1/15) = 1.12$  **демак, истеъмолчиларнинг нонга бўлган харажатлари 12% га кўтарилар экан.**

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

**Ечими:**

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

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

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

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

**Ечими:**

Бизга маълумки, чизиқли талаб функцияси формуласи

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

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

$$30 = a - 60$$

$$a = 90.$$

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

$$b = 1.8$$

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

## Мустақил ишлаш үчүн масала ва топшириқлар

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

- А)Буғдойнинг мувозанат параметрлари аниқлансин.
- В)Фермерларнинг ўзгарган даромадлари ҳисоблансин.

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

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

4. Таклиф функциялари берилган:

$$А)Q_S = -70 + 0,5P; \quad Г)Q_S = 2P$$

$$В)Q_S = 50 + 2P$$

Товар таклифи қайси нархдан бошлаб эластик бўлади?

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

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

Аниқлансин:

- а) “Қора марварид” сотиш қанчага қисқарган?
- б) “Қора марварид” виноси сотувчиларининг даромадлари қанчага камайган?

7. А товарнинг талаб функцияси берилган:

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

Бу ерда:  $P_A$  – А товар нархи,

$P_B$  – В товар нархи.

Агар  $P_A = 10$  сўм ва  $P_B = 50$  сўм бўлса. А товарга бўлган талабни В товар нархига кўра кесишган талаб эластиклиги аниқлансин.

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

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

$$Q_D = 3200 + 4P$$

Мувозанат нарх  $P_E = 1000$  сўмга тенг. Ҳар бир сигарет қутисига 100 сўм солиқ белгиланди. Агар талабни нархга кўра эластиклиги – 2 га тенг бўлса, сигарет бозорининг мувозанат параметрлари ва талаб функцияси (чизиқли) аниқлансин. Солиқ юкини

истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчи зиммасига тўғри келадиган миқдори ҳамда “жамиятнинг йўқотиши” топилсин.

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

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

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

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

Аниқлансин:

А) Талаб эластик илиги.

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

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

14. Ҳаридорлар ‘NOKIA 2626’ телефонини жадвалда кўрсатилган нархдан юқори бўлмаган нархда сотиб олишга тайёр

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

А) бозорнинг умумий талаб шкаласи аниқлансин.

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

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

16. Жадвалдаги маълумотларидан фойдаланиб бўш катакларни тўлдириг.

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

17. Бозорда сотиладиган кир ювиш порошокларининг талаб эластиклиги аниқланди: “Миф” кир ювиш порошогининг нархга кўра талаб эластиклиги:

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

Аниқлансин:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

А) Бозорнинг умумий таклиф шкаласи тузилсин.

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

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

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

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

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

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

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

$$Q_D = 1000 - 0.5P$$

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

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

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

28. Статистик ахборотлардан маълум бўлишича, ҳар ҳафтада бозорда 100 бирлик маҳсулот  $P=8000$  сўмдан сотилади. Бозор мувозанати шароитида товар нархи 1 % га қисқарганда товарга бўлган талаб 0.8 % га ошар экан. Агар товарга бўлган талаб чизиқли бўлса нархга боғлиқ талаб функция сини аниқланг.

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

30. Бир-бирига боғлиқ А ва Б товарлар учун  $Q_A=80P_B-0.5P_B$ , бу ерда  $Q_A$  -А товарнинг кунлик сотилиш ҳажми,  $P_B$  -В товарнинг сотилиш нархи.

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

б) А ва Б товарлар бир-бирлари учун ўрин босар товарми ёки тўлдирувчими?

31. Талаб функцияси қуйидагича берилган:

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

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

## Тестлар

1. Талабнинг эластиклиги қуйидагича аниқланади:

- талаб қилинаётган миқдор ўзгаришининг нарх ўзгаришига нисбати орқали;
- нарх ўзгаришининг талаб қилинаётган миқдор ўзгаришига нисбати орқали;
- миқдорнинг фоиз ўзгаришини нархнинг фоиз ўзгаришига нисбати орқали;
- талаб эгри чизиги орқали;

д) талаб эгри чизиғи орқали.

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

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

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

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

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

д) тўғри жавоб келтирилмаган.

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

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

б) берилган уй-жойлар сифатининг ошишига;

в) уй-жой танқислигини доимийликдан вақтинчаликка айлантиради;

г) тўғри жавоб келтирилмаган.

д) таклиф қилинаётган уй-жойларнинг кўпайишига;

**4. Сотувдан олинadиган солиқ:**

а) ишлаб чиқарувчилар томонидан тўланади;

б) ҳаридорлар ва сотувчилар биргаликда тўлайди;

в) давлат ва ҳаридорлар биргаликда тўлайди;

г) юқоридагиларнинг барчаси нотўғри.

д) ҳаридорлар томонидан тўланади;

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

а) кам;

б) юқори;

в) бир хил;

г) мутаносиблик йўқ;

д) аниқлаш учун маълумот етарли эмас.

**6. Нарх бўйича таклиф мутлоқ эластик бўлгани ҳолда, ишлаб чиқарувчидан сотилган ҳар бирлик маҳсулот учун белгиланган солиқ олинса, у ҳолда:**

а) мувозанат нарх кўтарилади;

б) мувозанат сотув ҳажми камаяди;

в) истеъмолчи ортиқчалиги камаяди;

г) сотувчилар ортиқчалиги камаяди;

д) тўғри жавоб келтирилмаган;

**7. Талабнинг нарх бўйича эластиклиги:**

а) зеб-зийнат буюмларига қараганда кундалик эҳтиёж молларида нисбатан юқори бўлади;

б) истеъмолчилар учун энг зарурий ҳисобланган товарларда юқори бўлади;

в) товар ишлаб чиқаришнинг альтернатив **харажатлари** катта бўлганда юқори бўлади;

г) товар истеъмолчига камроқ зарур бўлса юқори бўлади;

д) тўғри жавоб келтирилмаган.

**8. Товар таклифининг қисқариши қуйидагиларнинг пасайишига олиб келади:**

а) тўлдирувчи товарларга бўлган талабнинг кўпайишига;

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

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

г) товарга бўлган талабнинг кўпайишига.

д) ўрнини босувчи товарларга бўлган талабнинг кўпайишига.

**9. Қуйидаги фикрлардан қайси бири талаб эластиклигига тегишли эмас:**

- а) нархга боғлиқ эластиклик коэффиценти 1 дан кичик;
- б) агар нарх ўсса, сотувчининг умумий даромади камаяди;
- в) истеъмолчиларнинг талаби нарх ўзгаришига нисбатан сэкинроқ ўзгаради;
- г) нархнинг нисбий ўзгаришига қараганда, талаб ҳажмининг нисбий ўзгариши каттароқ;
- д) агар нарх пасайса сотувчининг умумий даромади ортади.

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

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

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

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

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

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

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

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

**14. Ноэластик талаб дейилади, агар:**

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

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

- а) кўпаяди, чунки сотиладиган маҳсулотлар ҳажми бисёрдир;
- б) камаяди, чунки сотиладиган маҳсулот ҳажми нисбатининг кўпайишига қараганда, маҳсулот нархининг камайиш нисбати кўпроқдир.
- в) кўпаяди, чунки талабнинг ошиши натижасида маҳсулот нархи кўтарилади.
- г) ўзгармайди, чунки товар ҳажмининг кўпайиш нисбати товар нархининг камайиш нисбатига тенгдир.
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

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

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

**17. Нархга боғлиқ талаб эластиклиги қандай ҳолда юқори бўлади:**

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

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

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

**19. Сифатсиз товар сирасига киритилади, агар:**

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

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

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

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

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

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

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

**23. Мутлоқ Ноэластик талаб чизиғи қандай кўринишга эга?**

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

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

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

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

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

**26. Агар қишлоқ хўжалиги маҳсулотларига бўлган талаб ноэластик бўлса, у ҳолда фермерлар даромади:**

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

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

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

**28. А маҳсулот нархининг кўтарилиши нимага олиб келади?**

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

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

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

**30. Фараз қилайлик, Х маҳсулотга бўлган нархга боғлиқ таклиф мутлоқ ноластикдир. Агар, ушбу маҳсулотга бўлган талаб кўпайса, у ҳолда мувозанат нарх:**

- а) тушади, мувозанат ҳажм эса кўпаяди.
- б) мувозанат ҳажм ҳам камаяди.
- в) кўтарилади мувозанат ишлаб чиқариш ҳажми эса камаяди.

г) кўтарилади, мувозат ишлаб чиқариш ҳажми эса ўзгаришсиз қолади.

д) тўғри жавоб йўқ.

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

а) эластик бўлса;

б) Ноэластик бўлса;

в) бирлик эластик бўлса;

г) мутлоқ эластик бўлса;

д) тўғри жавоб йўқ.

**32. Иш ҳақи ставкаси кўтарилганда:**

а) бандлик қисқаради, агар меҳнатга бўлган талаб эластик бўлса;

б) бандлик қисқаради, агар меҳнатга бўлган талаб мутлоқ Ноэластик бўлса;

в) бандлик миқдори ошади, агар меҳнатга бўлган талаб эластик бўлса;

г) бандлик миқдори ошади, агар меҳнатга бўлган талаб Ноэластик бўлса;

д) тўғри жавоб йўқ.

## 6- амалий машғулот. Истеъмолчи танлови назарияси

### Мавзуга доир масала ва топшириқларнинг намунавий ечимлари

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

$$U = X_1^2 + X_2$$

Бир ойлик даромади 100 долларни ташкил этади.

Аниқлансин:

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

**Ечими:**

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

бўлсак, у ҳолда ифода қуйидаги кўриниш ҳосил қилади:

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

$$P_1 = 2X_1 P_2$$

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

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

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

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

**Ечими:**

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

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

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

3. Нафлик функцияси  $U = X \times Y$

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

**Ечими:**

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

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

Ушбу функция нинг ҳосиласини топамиз.

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

Бундан  $MRS = \frac{50}{5^2} = 2$ . Бошқа усул билан ҳисоблаймиз.

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

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

**Ечими:**

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

Максимал нафлик қиймати

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

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

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

**Ечими:**

$$U = XY$$

$$2Y + 5X = 40$$

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

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

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

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

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

Биринчи нафликни таъминловчи у ва X қийматларини топамиз.

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

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

Даромад самараси  $(5 - 4,47) = 0,53$

Алмаштириш самараси  $(4,47 - 4) = 0,47$

Умумий самара  $(5 - 4) = 1$

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

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

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

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

**Ечими:**

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

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

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

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

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

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

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

Агар Чорикул яна битта сигирни отга алмаштира унинг нафлиги камаяди:

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

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

7. Истеъмолчининг нафлик функцияси  $U = X^A \times Y^{1-A}$  кўринишида берилган. Бу ерда  $X$  ва  $Y$  лар  $m$  ва  $n$  товарлар ҳажми. Унинг даромади  $S$  га тенг ва у даромадининг ҳаммасига  $m$  ва  $n$  товарларни сотиб олмақчи.  $m$  ва  $n$  товарларининг нархи:  $P_m = a$ ,  $P_n = b$ .  $n$  товар учун талаб функция сини аниқланг.

**Ечими:**

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

$S = aX + bY$  бу ердан  $X$  ни топиб (1) га қўйсак  $MU = \left(\frac{S - bY}{a}\right)^2 \times (1-A)$  бўлади умумий нафлик максимал бўлиши учун чекли нафлик 0 га тенг бўлиши керак.  $MU = 0$  ни ечсак  $Y = S/b$  ёки  $Q = S/P_n$  ни топамиз.

### Мустақил ишлаш учун масала ва топшириқлар

1. Нафлик функциялари берилган.

1)  $U = 2x \times y$

2)  $U = 2x + 5y$

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

Истеъмол мажмуаси (4; 5) бўлса унга мос келадиган бефарқлик чизиқлари аниқлансин.

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

Аниқлансин:

а) Бюджет чизиғи чизилсин.

б) Бюджет чизиғининг ётиқлик бурчаги аниқлансин.

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

г) Нок нархи 20 фоизга тушса бюджет чизиғи ётиқлиги аниқлансин.

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

3. Биринчи неъмат нархи 1500 сўм. Иккинчисиники – 3000 сўм. Истеъмолчи даромадлари  $P_1 = 15000$ ,  $P_2 = 18000$ ,  $P_3 = 30000$

Нафлик функциялари

1)  $U_1 = X_1 X_2$

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

“Даромад-истеъмол” чизиғи чизилсин.

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

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

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

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

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

1 та нон нархи 1000 сўмга кўтарилди.

Аниқлансин:

а) Даромад самараси ва алмаштириш самараси;

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

в) Ечимни графикда тасвирланг.

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

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

7. Бўш катаклар тўлдирилсин.

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

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

Аниқлансин:

а) Бюджет тенгламаси топилсин;

б) Агар мажмуа бюджет чизиғида ёца ва мажмуада 7 кг гилос бўлса мажмуадаги қулупнай миқдори аниқлансин;

в) Бюджет чизиғидаги қайси мажмуанинг нафлиги нолга тенг?

г) Мажмуа (10; 25) га тенг. Мажмуа қиймати ўзгармаганда қулупнай миқдорини 2 кг га қисқартирсак, гилос миқдори қанчага ошади?

д) (10; 25) мажмуадан ўтувчи бефарқлик чизиғи чизилсин.

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

Аниқлансин:

а) Нарх тушмасдан олдинги нафликни олиш учун даромадни қанчага ўзгартириш керак?

б) Алмаштириш самараси, даромад самараси ва умумий самара ҳисоблансин.

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

а) Ўрикдан олинадиган умумий нафлик функцияси  $TU(x)=30x-2x^2$

Бу ерда,  $x$ - ўрик ҳажми.

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

Бу ерда,  $y$ -қулупнай ҳажми.

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

**11.** Қаҳрамоннинг 30 000 сўм пули бор. У “шок” шоколадини ейишни истайди. “Шок” шоколодининг нархи 3000 сўмга тенг. Қаҳрамоннинг нафлик функцияси  $U=12 \times \sqrt{X} + y$  кўринишида бу ерда  $x$ - олинадиган шоколад миқдори,  $y$ -даромаднинг қолган қисми. Қаҳрамон учун мақбул танловни топинг.

**12.** Нафликнинг мувозанат шартини топинг, агар  $U(x,y)=X \times Y$ ,  $P_X=2000$ ,  $P_Y=5000$ ,  $M=100\,000$  бўлса: бу ерда,  $M$ - бюджет чизиғи,  $P_X$  ва  $P_Y$  –  $X$  ва  $Y$  неъматларнинг нархи,  $X$  ва  $Y$  – уларнинг сони.

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

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

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

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

а)  $X, Y, Z$  ларнинг олиши мумкин бўлган қийматларини топинг?

б)  $X, Y, Z$  олиши мумкин бўлган бутун сондан иборат 1 та мисол келтиринг.

**16.** Фотиманинг 35 000 сўм маблағи бор. У меҳмонлар келиши муносабати билан уйига торт олмақчи. Меҳмонлар ва оиласининг торт йейишдан оладиган умумий нафлилиги ( $TU$ ), чекли нафлилиги ( $MU$ ) куйида акс эттирилган жадвал маълумотларида келтирилган пул миқдори билан ўлчайди.

Тортлар сони	Меҳмонлар		Оиласи	
	TU	MU	TU	MU
1	80	80	120	
2	140			90
3	190	50		60

4	235		300	
5		35	310	

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

**17.**  $MU(x)=16/x$ ,  $MU(y)=9/y$ , бу ерда  $x$  ва  $y$  – А ва Б неъматларнинг сони.

а) Фараз қилайлик сизда бу икки товарни хоҳлагинигизча олиш имконияти бор бўлса, энг кўп олишингиз мумкин бўлган нафлилик миқдорини аниқланг.

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

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

а) агар  $P_x=500$  сўм,  $P_y=100$  сўм бўлса, X товардан қанча олинади?

б) бозордаги ўзгаришлар туфайли  $P_x=200$  сўмга тенг бўлса, X товардан қанча олинади?

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

1)  $U = 2X \times Y$

2)  $U = \sqrt{X \times Y}$

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

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

а) товарлар нархи топилсин;

б) Бюджет тенгламасини ёзинг ва бюджет чизиғини изоҳланг.

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

## Тестлар

**1. Умумий нафлик ошади, қачонки чекли нафлик:**

а) пасайганда;

б) кўтарилганда;

в) паст суръатда ошганда;

г) ўсса ёки камайса, лекин мусбат миқдор бўлса;

д) тўғри жавоб йўқ.

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

а) ўртача нафлиликни;

б) умумий нафлиликни;

в) умумий ва чекли нафлиликнинг фарқини;

г) чекли нафлиликни;

д) тўғри жавоб йўқ.

**3. Мувозанат нафлилик ҳолатига эришиш учун истеъмолчи нима қилиши зарур?**

- а) олий категорияли маҳсулотларни сотиб олиши керак;
- б) сифатсиз товарларни харид қилмаслиги;
- в) бирор бир товар сотиб олиш учун сарфланаётган бир бирлик пул миқдоридан олинаётган нафлилик бошқа бир товардан ҳам бир бирлик пул эвазига олинадиган нафлиликка тенг бўлиши зарур;
- г) пулнинг чекли нафлилиги ҳар бир товар нархига тенг бўлишига ишонч ҳосил қилиши керак.
- д) тўғри жавоб йўқ.

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

- а) энг юқорида жойлашган бепарқлик чизиғига;
- а) бюджет чизиғи билан бепарқлик эгри чизиғи кесишган ҳар қандай нуқтага;
- б) бюджет чизиғи билан бепарқлик чизиғининг бурчак коэффициенти бир бирига тенг бўлганда;
- в) бюджет чизиғи чегарасидан ташқарида ётган нуқтага;
- г) тўғри жавоб йўқ.

**5. Истеъмолчилар даромадининг кўпайиши графикда қандай ўзгариш ҳосил қилади?**

- а) бюджет чизиғи ўнга параллел силжийди;
- б) бюджет чизиғининг оғиш бурчаги ўзгаради;
- в) бюджет чизиғи чапга параллел силжийди;
- г) бюджет чизиғининг оғиш бурчаги қисқаради;
- д) тўғри жавоб йўқ.

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

- а) 200,450,750,1100;
- б) 200,300,400,500;
- в) 200,400,1600,9600;
- г) 200,250,270,280;
- д) тўғри жавоб йўқ.

**7. Истеъмолчи учун бепарқлик чизиғининг жойлашуви ва ётиқлиги нимани англатади?**

- а) унинг хохиши ва даромади ҳажмини;
- б) фақат товар маҳсулотининг нархини;
- в) истеъмолчининг хохишини, даромади ҳажмини ва сотиб олаётган товар нархини;
- г) фақат унинг хохишини;
- д) тўғри жавоб йўқ.

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

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

**Истеъмолчи максимал даражада наф олиши учун:**

- а) А товардар камроқ, Б товардан эса кўпроқ сотиб олиши керак;
- б) олдин А товардан қанча сотиб олаётган бўлса шунча харид қилиши ва Б товардан кўпроқ сотиб олиши лозим;
- в) А товардан кўпроқ, Б товардан эса камроқ сотиб олиши керак;

- г) товарлар ҳариди таркибини ўзгартирмаслиги, чунки шундоқ ҳам максимал наф олмоқда;
- д) тўғри жавоб йўқ.

**9. Қуйидаги фикрлардан қайси бири нотўғри баён этилган?**

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

**10. Қуйидаги фикрлардан қайси бири тоғри?**

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

**11. Қуйидаги фикрлардан қайси бири тоғри келтирилган?**

- а) “Даромад –истеъмол” чизиғи кординаталар бошидан  $45^0$  дан кичкина бурчак ташкил қиладиган тўғри чизиқ шаклида бўлса, даромаднинг ўсиши истеъмолчиларнинг истеъмол қиладиган неъматлари бир хил мутаносибликда ўсишини билдиради;
- б) даромад камайганда бюджет чизиғи ўнгга-юқорига силжийди;
- в) бефарқлик эгри чизиғидаги координата бошига энг яқин нуқтада нафлик энг катта бўлади;
- г) чекли алмаштириш нормаси доим 1 дан кичкина бўлади;
- д) тўғри жавоб йўқ;

**12. Гиффен товарларининг хусусиятлари қайси бандда тўғри келтирилган?**

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

**13. Қуйидаги формулалардан қайси бири тўғри?**

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

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

- а)  $X=2$  ва  $Y=7$ ;
- б)  $X=4$  ва  $Y=7$ ;

- в)  $X=5$  ва  $Y=6$ ;
- г)  $X=1$  ва  $Y=8$ ;
- д)  $X=10$  ва  $Y=5$ .

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

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

### 8- амалий машғулот. Бозор ва таваккалчилик

#### Мавзуга доир масала ва топшириқларнинг намунавий ечимлари

1. Тадбиркорнинг жами маблағи 20 млн сўмга тенг. Агар тадбиркор даромадини таваккалчилик активларга тикса 12% даромад олиши, таваккалчиликсиз активлардан фойдаланса 6% даромад олиши мумкин. Инвесторнинг нафлик функцияси қуйидагича берилган:

$$U = r - 2\sigma^2$$

Таваккалчилик активларнинг таваккалчилик кўрсаткичи 2% га тенг бўлса, портфелнинг оптимал таркиби ва тадбиркорнинг максимал даромади аниқлансин.

#### Ечими:

а) Агар тадбиркор даромадининг –  $x$  қисмини таваккалчилик активларини олишга сарфлаган бўлса, қолган  $(1-x)$  қисмини таваккалчиликсиз активларни олишга сарфлайди.

Таваккалчилик ва таваккалчиликсиз активларни кутилаётган умумий даромад  $r = 12 \times x + 6 \times (1-x) = 12x + 6 - 6x = 6x + 6$  (1)

Таваккалчилик активларидан олинadиган фойданинг дисперсияси  $\sigma_x^2 = 4$  га тенг бўлади, ўртача ўлчовли кутиладиган фойданинг стандарт четланиши  $x \cdot 2$  бўлади яъни  $\sigma = 2x$  бундан  $x = \sigma/2$  бўлади. (2)

(2) ни (1) га келтириб қўйсак  $r = 6 + 6x = 6 + 3\sigma$ . (3)

(3) ни нафлик **функциясига** жойлаштирсак  $U = 6 + 3\sigma - 2\sigma^2$  бўлади. Ушбу **функция** нинг максимум нуктасини топиш учун ундан ҳосила олиб 0 га тенглаштирсак

$U' = 3 - 4\sigma = 0$  бўлади. Бу ердан  $\sigma_0 = 0.75$  лигини аниқлаб формулага қўямиз

$$r_0 = 6 + 3 \times 0.75 = 8.25$$

Максимал нафлилик  $8.25 - 2 \times 0.75^2 = 7.12$

Портфелнинг оптимал миқдори  $r = 7.12 + 2\sigma^2$

б)  $x = \sigma/2 = 0.75/2 = 0.375$  демак тадбиркор даромадининг 0.375 қисмини таваккалчилик активларини олишга қолган 0.625 қисмини таваккалчиликсиз активларга сарфлайди.

Таваккалчилик активларига  $20 \text{ млн} \times 0.375 = 7.5$  млн сўм сарфлаб ундан  $7.5 \text{ млн} \times 0.12 = 0.9$  млн сўм даромад олади.

Таваккалчиликсиз активларга  $20 \text{ млн} \cdot 0.625 = 12.5$  млн сўм сарфлаб, улардан  $12.5 \times 0.06 = 0.75$  млн сўм даромадга эга бўлади.

Умумий даромад  $20 \text{ млн} + 0.9 \text{ млн} + 0.75 \text{ млн} = 21.65$  млн сўмни ташкил этади.

**Жавоб:** Портфелнинг оптимал таркиби  $r = 7.12 + 2\sigma^2$ .

Умумий даромад миқдори 21.65 млн сўм бўлади.

## Мустақил ишлаш учун масала ва топшириқлар

1. Тадбиркорнинг жами маблағи 40 млн сўмга тенг. У даромадини таваккалчилик активларига тикиб 16% даромад олиши, ёки таваккалчиликсиз активлардан фойдаланиб 8% даромад олиши мумкин. Инвесторнинг нафлик функцияси берилган, яъни  $U=2r-3\sigma^2$

Таваккалчилик активларнинг таваккалчилик кўрсаткичи 4% га тенг, деб қарасак портфелнинг оптимал таркиби аниқлансин.

2. Тадбиркорнинг жами маблағи 60 млн сўмга тенг. Инвесторнинг нафлик функцияси куйидагича берилган:

$$U=3r-4\sigma^2$$

Агар тадбиркор маблағини таваккалчилик активларга жойлаштира у 14 % даромад, агар таваккалчиликсиз активлардан фойдаланса 7 % даромад олиши мумкин. Таваккалчилик активларнинг таваккалчилик кўрсаткичи 3% га тенг бўлса, тадбиркорнинг максимал даромади аниқлансин.

3. Сиз лотарея ўйнашга қарор қилдингиз ва 100 минг сўмлик лотарея сотиб олдингиз. Лотериянинг бош соврини 500 млн сўмга тенг. Бундан ташқари киймати 20 млн сўмлик заргарлик буюмлари ҳам бу ўйинда ўйналади. Бош совринни ютиш еҳтимолингиз 0.0001 га, тиллаларни ютиш еҳтимолингиз эса 0.003 га тенг. Кутилаётган ютуқ суммангиз қанчани ташкил этишини ҳисобланг.

4. Сизда 2 та корхонада ишлаш имкони мавжуд. Агар 1-корхона муваффақиятли ишласа сизга ойига 500 \$, агарда муваффақиятли ишлай олмаса 200 \$ ойлик маоши тўлайди. 2- корхона эса муваффақият қозона олса 600 \$ ва акси бўлса 100 \$ иш ҳақи тўлайди. 1-корхонанинг муваффақиятли ишлаш еҳтимоллиги 0.4, 2- эса 0.3 га тенг бўлса, қайси корхонадан олиниши кутилаётган даромадингиз юқори эканлигини аниқланг.

5. Сизни 2 та рақобатлашаётган фирма раҳбарлари ишга таклиф қилмоқда. Иккала фирма ҳам ойига бир хил 1000 та музлатгич ишлаб чиқара олади. 1- корхона ойига 700 тадан 1 000 донагача музлатгич сота олса у сизга 1 000 \$ , агар 300 тадан 700 тагача бўлса 600 \$, агар 300 тагача музлаткич сота олса атига 100 \$ ойлик тўламоқчи. 2- корхона эса 700 тадан 1 000 тагача музлаткич сотса 800 \$, 300 тадан 700 тагача бўлса 600 \$, 300 тагача музлаткич сота олса 300 \$ иш ҳақи тўлашга тайёр. 1- корхонанинг 700 тадан 1 000 тагача маҳсулот сота олиш еҳтимоли 0.2 , 300 тадан 700 тагача маҳсулот сота олиш еҳтимоллиги 0.4 гатенг, 2-корхонанинг эса 700 тадан 1 000 тагача маҳсулот сота олиш еҳтимоли 0.4 , 300 тадан 700 тагача маҳсулот сота олиш еҳтимоли 0.5 га тенг. Қайси корхонадан олиниши кутилаётган даромадингиз юқори?

6. Илгари фойдаланишда бўлган автомобиллар бозорида юқори сифатга эга бўлган автомобилларнинг сотиш нархи 1100 доллар, сифати паст автомобилларнинг сотуви нархи 600 долларни ташкил этади. Маълумки, харидорлар фойдаланишда бўлган паст сифатли автомобилларга 800 доллар, яхши сифатга эга бўлган автомобиллар учун 1300 доллар тўламоқчи.

Юқори сифатли автомобиллар сотувчиларининг улуши қанча бўлса, автомобил бозори фаолият юритади?

7. Сизда 2 та корхонада ишлаш имкони мавжуд. Агар 1-корхона муваффақиятли ишласа сизга 1 000 \$ иш ҳақи, агарда муваффақиятли ишлай олмаса 700 \$ ойлик маош тўлайди. 2- корхона эса муваффақият қозона олса 1 080 \$ ва акси бўлса 600 \$ иш ҳақи тўламоқчи. 1- корхонанинг муваффақиятли ишлаш еҳтимоллиги 0.4, 2- корхонанинг

муваффақиятли ишлаш еҳтимоллиги эса 0.25 га тенг. Ҳар бир иш жойи учун ўртача четланиш аниқлансин.

**8.** Сизда 2 та корхонада ишлаш имкони мавжуд бўлиб агар 1-корхона муваффақиятли ишласа сизга ойлик 1 200 \$ иш ҳақи, агарда муваффақиятли ишлай олмаса 600 \$ ойлик маош тўланади. 2- корхона эса муваффақият қозона олса 1 100 \$ ва акси бўлса 580 \$ иш ҳақи тўламоқчи. 1- корхонанинг муваффақиятли ишлаш еҳтимоллиги 0.4, 2- корхонанинг муваффақиятли ишлаш еҳтимоллиги эса 0.5 га тенг. Ҳар бир иш жойи учун стандарт четланиш аниқлансин.

**9.** Тадбиркорнинг жами маблағи 80 млн сўмга тенг. Агар даромадини таваккалчилик активларга тикса 10% даромад олиш, таваккалчиликсиз активлардан фойдаланса 5% даромад олиши мумкин. Инвесторнинг нафлик функцияси:

$$U=4r-8\sigma^2$$

Таваккалчилик активларнинг таваккалчилик кўрсаткичи 2% га тенг бўлса, бюджет чегараси тенгламаси тузилсин.

**10.** Сиз лотарея ўйнашга қарор қилиб, 200 минг сўмлик лотарея сотиб олдингиз. Лотарейанинг бош соврини 800 млн сўмга тенг. Бундан ташқари ушбу ўйинда қиймати 50 млн сўмлик заргарлик буюмлари ҳам ўйналади. Бош совринни ютиш еҳтимоли 0.0002 га, тиллаларни ютиш еҳтимоли эса 0.003 га тенг, деб қарасак кутилаётган ютуқ суммангиз қанчани ташкил қилади?

**11.** Қуйидаги жадвалда 2 та лойиҳанинг маълумотлари берилган

1 – лойиҳа		2 – лойиҳа	
Ҳодиса	Еҳтимол	Ҳодиса	Еҳтимол
28	0,09	22	0,20
62	0,48	18	0,26
32	0,06	26	0,21
20	0,03	20	0,18
80	0,24	10	0,16

Лойиҳалардан қайси бирида таваккалчилик (йўқотиш) кўп. (қайси лойиҳанинг стандарт четланиши юқори бўлса, ўша лойиҳада таваккалчилик катта).

**12.** Сизни 2 та рақобатлашаётган фирмдан ишга таклиф қилишмоқда. 1- корхона ойига 900 тадан 1 200 донагача музлатгич сота олса у сизга 900 \$, агар 500 тадан 900 та гача бўлса 700 \$, агар 500 тагача музлаткич сота олса атига 300 \$ ойлик тўламоқчи. 2- корхона эса 900 та дан 1 200 тагача музлаткич сотса 800 \$, 500 тадан 900 та гача бўлса 600 \$, 500 тагача музлаткич сота олса 300 \$ ойлик тўлашга тайёр. 1- корхонанинг 900 тадан 1 200 тагача маҳсулот сота олиш еҳтимоли 0.25, 500 тадан 900 тагача маҳсулот сота олиш еҳтимоллиги 0.35 га тенг, 2- корхананинг эса 900 тадан 1 200 тагача маҳсулот сота олиш еҳтимоли 0.3, 500 тадан 900 тагача маҳсулот сота олиш еҳтимоли 0.4 га тенг бўлса, сизнинг қайси корхонадан олиниши кутилаётган даромадингиз кўпроқ?

### Тестлар

**1.** Маҳсулот бозорда муваффақият қозонса унинг ҳар бирлигидан олинадиган даромад 30 минг сўми, аммо муваффақият қозона олмаса ҳар бирлигидан 5 минг сўм

**даромад олинади. Маҳсулотнинг бозорда муваффақиятга эришиш еҳтимоли 0.8 га тенг. Кутиладиган даромад миқдори қайси бандда тўғри келтирилган?**

- а) 25 минг;
- б) 30 минг;
- в) 26 минг;
- г) 28 минг;
- д) тўғри жавоб йўқ.

**2. Асимметрик ахборотлашган бозор бу-**

- а) бозордаги барча субъектлар етарли маълумот билан таъминланган бозор;
- б) бозордаги айрим субъектлар муҳим ахборотга эга қолганлари эса беҳабар бўлган бозор;
- в) бозор субъектлари ўртасида бўладиган савдо-сотикда уларнинг ҳеч бири керакли, муҳим ахборотга эга эмас;
- г) тўғри жавоб келтирилмаган..

**3. Голланд аукционида биринчи еълон қилинган маҳсулот нархининг неча фоиздан тушиб кетса маҳсулот аукциондан чиқариб юборилади?**

- а) 20%;
- б) 25%;
- в) 30%;
- г) 35%
- д) тўғри жавоб кўрсатилмаган.

**4. Диверсификация бу-**

- а) қимматли қоғозлар портфели қийматини аниқлаш жараёни;
- б) таваккалчилкни камайтиришга қаратилган фаолият тури;
- в) фонд бозори операторлари ўртасидаги ҳисоб-китоб ҳаракати;
- г) бир хил турдаги маҳсулотларни ишлаб чиқариш;
- д) тўғри жавоб кўрсатилмаган.

**5. Таваккалчиликни қўшиш усуллари изохловчи жавобни белгиланг**

- а) табиий офатлар натижасида етказилган зарарни қоплаш учун махсус фонд ташкил қилиниши;
- б) таваккалчилик активлардан ташкил топган қимматли қоғозлар активи;
- в) активларни таваккалчилик ва таваккалчиликсиз активларга бўлиниши;
- г) барча жавоблар тўғри;
- д) тўғри жавоб кўрсатилмаган.

**6. Таваккалчиликни тақсимлаш усуллари-**

- а) ҳар бир мумкин бўлган йўқотишлар катта бўлмаган ҳолатда, иштрокчилар ўртасида таваккалчилик зарарининг тақсимланиши;
- б) истеъмолчи ўз таваккалчилигини бошқа барча истеъмолчилар ўртасида тақсимлайди;
- в) уюшма аъзолари барча таваккалчиликни ўз зиммаларига олишади;
- г) юқоридагиларнинг барчаси тўғри;
- д) уюшма аъзолари қўшган улушлари бўйича таваккалчиликни ўз зиммаларига олишади.

**7. Қуйида берилган жавоблардан диверсификацияга қаратилган стратегияни аниқланг.**

- а) товар ишлаб чиқариш ҳажмини ошириш;
- б) товар ва хизматлар хилларни кенгайтириш;
- в) истиқболли ишлаб чиқариш йўналишини ривожлантириш;
- г) товар ишлаб чиқариш ҳажмини қисқартириш;
- д) тўғри жавоб йўқ.

**8. Инглиз аукциони бу-**

- а) нарх юқоридан пастга тушадиган аукцион;
- б) ёпиқ аукцион;
- в) нарх пастдан юқорига кўтарилган аукцион;
- г) тўғри жавоб кўрсатилмаган;
- д) а ва с жавоблари тўғри.

**9. Маънавий таваккалчилик бу-**

- а) онгли равишда етказилган зарарни тўлиқ суғурта компанияси томонидан қопланиб беришга бўлган ишончининг намоён бўлиши;
- б) ассиметрик ахборотларнинг намоён бўлиши;
- в) айирбошлов жараёнида томонлардан бирининг ҳаракати юзасидан пайдо бўлган таваккалчилик;
- г) етказилган зарарни суғурта компанияси томонидан тўлиқ қопланмаслиги;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

**10. Қуйида берилганлардан қайси бири маҳсулот сифати тўғрисида сигнал бўла олмайди**

- а) маҳсулот нархи;
- б) фирма обрўси;
- в) маҳсулот рекламаси;
- г) суғурталаниши;
- д) тўғри жавоб кўрсатилмаган.

**11. Агар активлардан олинadиган дивиденд 5 % га ортса, ва бошқа шароитлар ўзгаришсиз қолганда қайтим нормаси қандай ўзгаради?**

- а) 5 % га камади;
- б) 5 % га ортади;
- в) ўзгармайди;
- г) сотиб олинган актив нархига бўғлиқ бўлиб қолади;
- д) тўғри жавоб йўқ.

**12. Қайси бандда таваккалчиликни пасайтириш шартномалари келтирилган?**

- а) опсионлар;
- б) хеджерлаштириш;
- в) а ва с;
- г) тўғри жавоб йўқ;
- д) фьючерслар;

**13. Индивиднинг лотарея ютиб чиқиб бош соврин, яъни 20 млн сўмни олиш еҳтимоллиги 0.001 га тенг. Лотарея нархи 5 минг сўм бўлса, индивиднинг кутилаётган даромади қанчани ташкил этади?**

- а) 13000 сўм;
- б) 12000 сўм;
- в) 11000 сўм;
- г) тўғри жавоб йўқ;
- д) 14000 сўм.

**14. Активлар бу-**

- а) ўз эгасини яширин тўлов – фирма қийматининг ошиши, акциялар ва бошқалар шаклидаги пул тушумлари билан таъминлайди;
- б) ўз эгасини тўғридан-тўғри тўлов - акция, облигация, асосий капиталнинг ошиши шаклидаги пул тушумлари билан таъминлайди;
- в) ўз эгасини яширин тўлов - фойда, дивиденд, рента ва бошқалар шаклидаги пул тушумлари билан таъминлайди;
- г) ўз эгасини тўғридан-тўғри тўлов – фойда, дивиденд, рента ва бошқалар шаклидаги пул тушумлари билан таъминлайди;
- д) тўғри жавоб йўқ.

15. Агар дивиденд, капитал ортими миқдори 20% га ортса ва сотиб олинган актив нархи 20% га камайса, қайтим нормаси неча фоизга ўзгаради?

- а) 50% га ортади;
- б) 40% га камаяди;
- в) 50% га камаяди;
- г) 40% га ортади;
- д) тўғри жавоб йўқ.

16. Корхона янги маҳсулот ишлаб чиқармоқчи, агар корхонанинг янги маҳсулоти бозорда муваффақиятга еришса, ҳар бир акцияга 50 минг сўм олиши мумкин, агар муваффақиятга еришмаса, ҳар бир акция учун 6 минг сўм олади. Корхона маҳсулотининг бозорда муваффақиятга эришиш эҳтимоли 0.3 га тенг бўлса, кутилаётган дивиденд қиймати қанчани ташкил этади?

- а) 20 200 сўм;
- б) 22 400 сўм;
- в) 19 200 сўм;
- г) 18 200 сўм;
- д) тўғри жавоб йўқ.

## 10- амалий машғулот. Ишлаб чиқариш назарияси

### Мавзуга доир масала ва топшириқларнинг намунавий ечимлари

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

Ечими:

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

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

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

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

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

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

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

Ечими:

Бизга маълумки, максимал ишлаб чиқариш ҳажми ўзгарувчан омилнинг чекли унумдорлиги нолга тенг бўлганда таъминланади  $MP_L = 0$ . Шунинг учун биз меҳнат омилнинг чекли унумдорлиги (маҳсулдорлиги)ни топиш учун ишлаб чиқариш функция

сидан хусусий ҳосила олиб уни нолга тенглаштирамиз.  $MP_L = \frac{\partial Q}{\partial L}$ . Бизнинг мисолимизда

$$(100 + 64L - 4L^2)' = 0$$
$$64 - 8L = 0$$

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

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

**Жавоб:** 8 бирлик

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

**Ечими:**

(Омилларни) чекли технологик алмаштириш нормаси омилларнинг чекли маҳсулотлари нисбатига тенглигини яхши биласиз, яъни  $MRTS_{LK} = -MP_L/MP_K$ . Шундай экан, берилган рақамлар асосида омилларнинг чекли маҳсулотини топишга ҳаракат қиламиз. Чекли маҳсулот шу омиллардан олинган хусусий ҳосилага тенгдир.

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

$$MP_K = \frac{\partial K^{0.5}L}{\partial K} = 0,5K^{-0.5}L = \frac{0,5L}{\sqrt{K}} = \frac{0,5 \cdot 8}{\sqrt{16}} = \frac{4}{4} = 1.$$

$$MP_L = \frac{\partial K^{0.5}L}{\partial L} = K^{0.5} = 4.$$

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

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

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

**Ечими:**

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

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

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

**Ечими:**

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

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

$K=L$  ни аниқлаймиз.

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

**Жавоб:**  $K=L=10$  бирлик.

**Мустақил ишлаш учун масала ва топшириқлар**

1. Фирма пайпоқ ишлаб чиқаради. Бунинг учун 1 кунда 5 соат меҳнат ва 6 соат капиталдан фойдаланади. Меҳнатнинг чекли маҳсулоти 90 та пайпоқ, капиталнинг чекли маҳсулоти 120 та пайпоққа тенг. Бир соатлик иш ҳақи 4000 сўм, капитал нархи 5000 сўм. Ресурслар сарфини яхшилаш орқали максимал маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини аниқланг.

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

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

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

Аниқлансин:

а) максимал маҳсулот ҳажми ва уни таъминловчи ресурслар сарфи;

б) масштаб самараси қандай?

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

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

<b>K</b>	20	...	25	...	10
<b>L</b>	...	20		25	...
<b>Q</b>	100	100	100	100	100

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

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

А)  $AP_L(15)$  ни топинг.

Б)  $AP_L(17)$  қайси ораликда бўлиши мумкин?

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

9. Жадвал малумотлари асосида 100 бирлик маҳсулот ишлаб чиқариш учун Изокванта графиги чизилсин: **Q (L,K)**

Меҳнат харажатлари, <b>L</b>	Капитал харажатлари, <b>K</b>				
	10	20	30	40	50
10	20	40	70	90	100
20	35	60	100	140	160
30	60	100	140	160	190
40	80	140	180	200	220
50	100	180	200	220	230

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

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

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

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

13. Жадвалдаги бўш катакларни тўлдиринг.

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

14. Жадвалдаги бўш катакларни тўлдиринг.

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

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

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

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

18. Умумий харажат формулалари қуйидагича берилган:

$$a) TC=500+5 \times Q; \quad b) TC=500+5 \times Q+0.25 \times Q^2$$

Маштаб самарасининг типи аниқлансин.

19. Корхонанинг маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми 1- йили 60% га, 2-йили 30% га, 3-йили 56.25% га, 4-йили 60% га ошди. Корхонанинг ўртача ўсиш даражасини ва жами ўсган даражасини фоизларда кўрсатинг.

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

### Тестлар

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

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

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

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

**3.Кўлам самарадорлиги ўсганда:**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**8. Изокванта нимани англатади?**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### 11- амалий машғулот. Ишлаб чиқариш харажатлари

#### Мавзуга доир масала ва топшириқларнинг намунавий ечимлари

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

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

**Ечими:**

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

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

б)  $TC(8)=TC(9)-MC(9)=47.7-5=42.7$

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

2. Жадвал маълумотларидан фойдаланиб бўш катакларни тўлдириг

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

**Ечими:**

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

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

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

Ечими:

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

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

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

Жавоб:  $AP_L(6) = 5$ .

**Мустақил ишлаш учун масала ва топшириқлар**

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

2. Бўш катакларни тўлдилинг.

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

3. Мавжуд маълумотлар асосида бўш катакларни тўлдилинг.

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

4. Жадвалдаги маълумотлардан фойдаланиб бўш катакларни тўлдириш мумкинми?

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

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

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

<b>5</b>				<b>15 000</b>
----------	--	--	--	---------------

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

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

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

7. Жадвалда ишлаб чиқариш ҳажмига боғлиқ умумий харажатлари берилган жадвалдаги қолган **харажатлар** топилсин.

Q	TC	FC	VC	AFC	AVC	AC	MC
0	60						
1	100						
2	130						
3	155						
4	190						
5	210						

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

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

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

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

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

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

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

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

13. Жадвални қуйидаги маълумотлардан фойдаланиб тўлдилинг:

⇒ 5 дал озик-овқат спиртини ишлаб чиқариш учун ўртача ўзгармас харажатлар (AFC) 2000 сўмга;

- ⇒ 4 дал спирт ишлаб чиқариш учун ўртача ўзгарувчан харажатлар (AVC) 850 сўм қийматга;
- ⇒ 6 дал спирт ишлаб чиқариш учун умумий харажатлар (TC) 1240 сўмга кўпаяди;
- ⇒ 5 дал спирт ишлаб чиқариш учун ўртача умумий харажатлар (ATC) 2880 сўмга тенг;
- ⇒ 1 дал озиқ-овқат спирти ишлаб чиқариш учун ўзгарувчан харажатлар 1000 сўмни ташкил этади;
- ⇒ 8 дал спирт ишлаб чиқариш учун умумий харажатлар (TC) 19040 сўмга;
- ⇒ 7 дал спирт ишлаб чиқарилганда ўзгарувчан харажатлар (VC) 1535 сўмга ошади;
- ⇒ 3 дал ишлаб чиқарилганда ўртача ўзгармас харажатлар ҳамда ўртача ўзгарувчан харажатлар йиғиндиси (AFC+AVC) 4185 сўмни ташкил этган;
- ⇒ Спирт ишлаб чиқариш 1 далдан 2 далга ошганда (ATC) 5100 сўмга пасаяди.

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

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

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

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

а) фирма бу имкониятдан фойдаланадими?

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

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

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

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

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

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

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

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

21. Умумий харажат функцияси қуйидагича берилган бўлса:

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

Аниқланг:

- $Q$  га боғлиқ ҳолда  $FC$ ,  $VC$ ,  $ATC$ ,  $AFC$ ,  $AVC$  ва  $MC$ .
- $Q$  қандай бўлганда ўртача умумий харажатлар минимум нуктага эришади.
- $ATC$ ,  $AVC$  ва  $MC$  ларни графикда тасвирланг.

## Тестлар

**1. Иқтисодий фойда қуйидагича аниқланади:**

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

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

- камайтиши керак;
- ўртача харажатлардан юқори бўлиши керак;
- ўртача харажатлардан паст бўлиши керак;
- қўтарилади;
- тўғри жавоб келтирилмаган.

**3. Чекли харажатлар:**

- ўртача маҳсулот ва ўртача ўзгарувчан харажатлар кўпайтмасига тенг;
- умумий ўртача харажат ва ишлаб чиқариш ҳажми кўпайтмасига тенг;
- ишлаб чиқариш ҳажмини бир бирликка кўпайтириш натижасида доимий харажатларнинг қўшимча ўсишидир;
- ишлаб чиқариш ҳажмининг бир бирликка кўпайтириш натижасида умумий харажатларнинг қўшимча ўсишидир;
- тўғри жавоб келтирилмаган.

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

- ўртача маҳсулот максимал бўлиши керак;
- доимий харажатлар минимал бўлиши керак;
- чекли харажатлар ўса бошлайди;
- ўртача умумий харажатлар максимал бўлиши керак;

д) тўғри жавоб келтирилмаган.

**5. Ишлаб чиқаришнинг ҳар қандай ҳажмида фирманинг умумий харажатлари:**

б) ўртача умумий харажатлардан ўртача ўзгарувчан харажатларни айирмасига тенг;

в) ўртача ўзгарувчан харажатларни ишлаб чиқариш ҳажми кўпайтмасига тенг;

г) умумий ўртача харажатларнинг ишлаб чиқариш ҳажми кўпайтмасига тенг;

д) доимо бир хил;

д) тўғри жавоб йўқ.

**6. Ўртача умумий харажатлар бу:**

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

б)  $AFC - AVC$ ;

в)  $TC$  ни доимий бирлигига нисбатидир;

г)  $ATC - AFC$ ;

д) тўғри жавоб келтирилмаган.

**7. Узоқ муддатли ўртача харажатлар эгри чизиғи:**

а) умумий ишлаб чиқаришнинг умумий харажатларга нисбатини кўрсатади;

б) ўзида ишлаб чиқариш омиллариининг доимий пропорциясини ифодалайди;

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

г) камайиб борувчи унумдорлик қонунига биноан доимий камайиб боради;

д) тўғри жавоб келтирилмаган.

**8. Қисқа муддатли ораликда фойдани максимал ёки харажатларни минималлаштирувчи рақобатлашган фирма ўз фаолиятини қуйидаги ҳолларда тўхтади:**

а) маҳсулотнинг баҳоси ўртача доимий харажатлардан паст бўлганда.

б) маҳсулотнинг баҳоси ўртача ўзгарувчан харажатлардан паст бўлганда.

в) маҳсулотнинг баҳоси чекли харажатдан паст бўлганда.

г) умумий даромад умумий харажатларни қоплашга этмай қолаётганда.

д) тўғри жавоб йўқ.

**9. Узоқ муддатли ораликда фойдани максималлаштириш ёки харажатларни минималлаштиришга ҳаракат қилаётган рақобатлашувчи фирма ишлаб чиқаришни тўхтатишга мажбур, агар:**

а) ўртача умумий харажат чекли харажатдан кичик бўлганда;

б) маҳсулотнинг баҳоси чекли харажатдан паст бўлганда;

в) тушум умумий харажатларни қоплай олмаса;

г) чекли харажат ўртача ўзгарувчан харажатдан ошиб кетса;

д) тўғри жавоб йўқ.

**10. Ўртача харажатлар чизиғи эгри талаб чизиғи билан кесишганда қандай ҳолат юз беради?**

а) фойда максимал бўлади;

б) нормал фойда нолга тенг бўлади;

в) бухгалтерлик фойда нолга тенг бўлади;

г) фирма нормал фойда олиш ҳолатида бўлади;

д) тўғри жавоб йўқ.

**11. Фирманинг доимий харажатлари – бу:**

а) ресурслар сотиб олинаётганда уларга кетган харажатлардир;

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

в) ишлаб чиқариш ҳажмига боғлиқ бўлмаган харажатлар;

г) ишчи ходимларга тўланаётган ҳақдир;

д) тўғри жавоб йўқ.

**12. Чекли харажатни ҳисоблаш формуласини белгиланг:**

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

**13. Қуйидаги ифодалардан қайси бири умумий харажатни акс эттиради?**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**18. Ишлаб чиқарувчининг умумий харажатлари қайси бандда тўғри келтирилган?**

- а)  $TC-FC$ ;
- б)  $AVC+ATC$ ;
- в)  $FC+VC$ ;
- г)  $MC+VC$ ;
- д)  $TR-TC$ .

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

- а) 262 бирлик;
- б) 281 бирлик;
- в) 267 бирлик;

- г) 20 бирлик;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган;

**20. Қуйидаги фикрлардан қайси бири нотўғри?**

- а) Корпорация - пайчиликка асосланган жамият бўлиб, ҳар бир мулкдор масъуляти ушбу корхонага қўшган ҳиссаси билан чекланади;
- б) фойда олмайдиган ташкилотлар - масчит, касалхона, коллежлар, барча касаба уюшмалари ва хайрия жамиятлари;
- в) альтернатив харажатлар - фирманинг ресурсларидан энг яхши вариантдан фойдаланиши билан боғлиқ йўқотилган имкониятлардир;
- г) фирма – бу ишлаб чиқариш ресурслари эгаларининг қарорларини ва манфаатларини мувофиқлаштирувчи инситуционал тузилма ҳисобланади;
- д) тўғри жавоб йўқ;

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

- а) 80 та;
- б) 90 та;
- в) 30 та;
- г) 50 та;
- д) тўғри жавоб йўқ.

**12- амалий машғулот. Мукамал рақобатлашган бозорда, қисқа муддатли ораликда фирма фойдасини максималлаштириш ва унинг таклифи**

**Мавзуга доир масала ва топшириқларнинг намунавий ечимлари**

1. Мукамал рақобатлашган фирманинг умумий харажатлар функцияси  $TC=0.5 \times Q^3 - 15 \times Q^2 + 300 \times Q + 250\,000$  кўринишида бўлса. Товарнинг нархи неча сўмни ташкил этса, фирма ўз фаолиятини тўхтатади?

**Ечими:**

Қисқа муддатли ораликда нарх ўртача ўзгарувчан харажатларнинг минимумидан паст бўлса фирма ёпилади, яъни  $P < \min AVC(Q)$

Ўртача харажатларни топсак  $AVC = (0.5Q^3 - 15Q^2 + 300Q) / Q = 0.5Q^2 - 15Q + 300$

AVC ни минимумини топиш учун ундан ҳосила олиб 0 га тенглаштирамиз:

$$Q - 15 = 0 \text{ бундан } Q = 15:$$

$$\min AVC = AVC(15) = 0.5 \times 225 - 225 + 300 = 187.5$$

**Жавоб:** Нарх  $P < 187.5$  бўлганда фирма ёпилади.

2. Қисқа муддатли ораликда рақобатлашувчи фирманинг умумий харажатлари функцияси  $TC=0.2Q^2+4Q+80$  кўринишида берилган, бу ерда Q – ишлаб чиқариш ҳажми, минг дона ҳисобида. Фирма маҳсулотининг бозор нархи 12 \$ га тенг бўлганда фирманинг максимал фойдаси аниқлансин.

**Ечими:**

Чекли харажатлар функциясини аниқлаш учун умумий харажатлар функция сидан биринчи тартибли ҳосила оламиз  $TC' = MC = 0.4Q + 4$ . Қисқа муддатли ораликда рақобатлашаётган фирма максимал фойдага  $P = MC$  да эришади, бизда бозор нархи 12\$ га тенг.  $12 = 0.4Q + 4$  бундан  $Q = 20$  ни топамиз.

$$\text{Фирма фойдаси } \pi = TR - TC = 12 \times 20 - (0.2 \times 20^2 + 4 \times 20 + 80) = 240 - 240 = 0$$

**Жавоб:** фирма фойдаси 0 га тенг.

3. Тармоқда 130 та фирма ҳаракат қилади. Ҳар бир фирманинг умумий харажатлар функцияси  $ТС=Q^3-36Q^2+384Q$  кўринишида берилган. Бу ерда  $Q$  – ишлаб чиқариш ҳажми, минг дона ҳисобида. Узоқ муддатли оралиқда фирмалар мувозанат ҳолатда бўлишлари учун бозор нархи ва тармоқ таклифи аниқлансин.

**Ечими:**

Узоқ муддатли оралиқда рақобатлашаётган фирмаларнинг маҳсулоти нархи  $P=\min ATC$  бўлиши керак. Ўртача харажат  $ATC=TC/Q=Q^2-36Q+384=(Q-18)^2+60$  бу функция минимум қийматга  $Q=18$  бўлганда эришади ва минимум қиймати 60 га тенг бўлади.

Тармоқнинг таклиф ҳажми  $Q_s=130 \times 18=2340$ .

**Жавоб:** бозор нархи 60 бирлик, тармоқ таклифи эса 2 млн 340 минг донани ташкил этади.

4. Мукамал рақобатлашган бозорда ҳаракат қилаётган фирманинг ўртача харажатлар функцияси  $AC=16+0.5 \times (Q-10)^2$  кўринишида берилган. Тармоқ маҳсулотига бўлган талаб функцияси  $Q_D=1800-50P$  га тенг. Узоқ муддатли оралиқда тармоқда неча фирма ҳаракатланади?

**Ечими:**

Узоқ муддатли оралиқда нарх  $P=\min ATC$  бўлиши керак. Ўртача харажатлар минимумини топиш учун унинг функция сидан ҳосила олиб 0 га тенглаштирамиз  $ATC'(Q)=Q-10=0$  бундан  $Q=10$  бўлади  $\min ATC=AC(10)=16$ , демак  $P=16$ .  $Q_s=Q_D=1800-50P=1800-800=1000$  тармоқнинг умумий таклиф ҳажми ҳар бир фирма 10 бирлик маҳсулот ишлаб чиқарса  $1000/10=100$  та фирма тармоқда фаолият кўрсатар экан.

**Жавоб:** 100 та фирма.

**Мустақил ишлаш учун масала ва топшириқлар**

1. Фермер хўжалиги қизил лавлаги ишлаб чиқаради. Фермер хўжалигининг умумий харажатлар функцияси куйидагича:

$$ТС = 900 + 0.02Q^2$$

Бу ерда:  $Q$  – лавлаги ҳажми, кг.

1 кг. лавлагининг бозор нархи 200 сўм бўлса, максимал фойда олиши учун фермер хўжалиги қанча маҳсулот етиштириши керак?

2. Рақобатлашувчи фирма колбаса ишлаб чиқаради. 1 кг колбаса нархи 4800 сўм. Ўртача харажат  $1200 + 24Q$  га тенг.

Аниқлансин:

- а) ишлаб чиқариш ҳажми қанча бўлганда фирма зарар билан ишлайди?
- б) ишлаб чиқариш ҳажми қанча бўлганда фирма максимал фойда олади?
- в) ишлаб чиқариш ҳажми қанча бўлганда фирма зарарсиз ишлайди?

3. Фирма сигарет ишлаб чиқаради, унинг 1 йиллик харажатлари берилган:

Хом-ашёга сарфи - 400 минг сўм;

Хоналарни ёритиш учун сарфи – 24 минг сўм;

Транспорт харажатлари – 120 минг сўм;

Бошқарув ходимлари иш ҳақи - 240 минг сўм;

Ишлаб чиқаришдаги ишчилар иш ҳақи – 600 минг сўм;

Ускунанинг қиймати – 6 млн.сўм (хизмат кўрсатиш муддати – 10 йил, Амортизация ажратма пропорционал равишда ажратилади).

Ишлаб чиқариш ҳажми 1 йилда 3 млн. донага тенг. Бир пачка сигарет нархи 1000 сўм бўлса, фирманинг ўртача ўзгармас, ўртача ўзгарувчан ва ўртача умумий харажатлари ҳамда фирманинг фойдаси топилсин.

4. Рақобатлашувчи бозорда ҳаракат қилувчи типик фирманинг харажат функцияси берилган:  $TC = 600Q^2 + 400Q$

Маҳсулотнинг бозор нархи 1600 сўм бўлса:

- фирма иқтисодий фойда оладими ёки зарар кўриб ишлайдими?
- товарнинг бозор нархи қанча бўлганда, фирма узоқ муддатли ораликда нормал фойда олади.

5. Рақобатлашувчи фирманинг узоқ муддатли ўртача харажатлари берилган:

$$LATC = Q^2 - 100Q + 80$$

$Q$  - ишлаб чиқариш ҳажми.

- узоқ муддатли ораликда фирма маҳсулотига қандай нарх ўрнатилади?
- типик фирманинг узоқ муддатли ораликдаги ишлаб чиқариш ҳажми қанча?
- янгиликка интилувчи фирманинг ўртача харажатлари типик фирманинг ўртача харажатларидан 40% га кам бўлса, янгиликка интилувчи фирма қанча иқтисодий фойда олади ва қанча миқдорда маҳсулот ишлаб чиқарса, максимал фойда олади?

6. Рақобатлашувчи фирманинг умумий харажатлар функцияси  $TC=2 \times Q^3 - 20 \times Q^2 + 400 \times Q + 250\,000$  кўринишида берилган. Қисқа муддатли ораликда товарнинг нархи неча сўмга тушиб кетса фирма бозорни тарк этади?

7. Рақобатлашган бозорда А товарга бўлган талаб функцияси қуйидагича берилган:

$$Q_d = 36000 - 18P$$

$Q_d$ -сотиб олинган миқдор;

$P$ - нархи.

Типик фирманинг умумий харажати  $TC_i = 12000 + Q_i^2$  бўлсин.

- Узоқ муддатли ораликда қанча фирмалар фаолият юритади?
- Бир бирлик маҳсулот нархи қанча сўмни ташкил этади?
- Тармоқнинг таклиф функция сени яратинг.

8. Фараз қилайлик нон бозори рақобатлашган. Нонга бўлган талаб қуйидаги функция орқали берилган:

$$Q_d = 1000 - 10P$$

$Q_d$  -сотиб олинган нон миқдори;

$P$ -нон нархи.

Типик нон сеҳининг умумий харажати  $TC_i = 400 + Q_i^2$  бўлсин.

Аниқлансин:

- Узоқ муддатли ораликда қанча нон сеҳлари фаолият юритади?
- Бир дона нон нархи ҳамда ишлаб чиқарувчилар даромади қанча сўмни ташкил этади?

9. Талаб функцияси ушбу кўринишда берилган:

$$P = 8100 - 9Q$$

Мазкур функция дан фойдаланиб,

- чекли даромад (MR)?

- b) қайси ҳажмда  $MR = 0$  бўлади?
- c) қайси ҳажмда  $TR$  максимал бўлади?
- d)  $TR$  максимал бўлгандаги талаб эластиклиги қиймати аниқлансин.

10. Мукамал рақобатлашган бозорда фаолият олиб бораётган фирманинг умумий харажатлар функцияси қуйидагича берилган:

$$TC = 2000 + 1600Q - 20Q^2 + 0.5Q^3$$

Нархларнинг қандай даражасида фирма ишлаб чиқаришини тўхтатиб бозорни тарк этади?

11. Мукамал рақобатлашган тармоқда бир хил умумий харажатга эга бўлган фирмалар ҳаракат қилмоқдалар, уларнинг умумий харажат функцияси  $TC = 0.2Q^3 - 8Q^2 + 120Q$  га тенг. Тармоқ маҳсулотларига талаб функцияси эса  $Q_D = 1360 - 10P$  кўринишида берилган. Узоқ муддатли ораликда тармоқда нечта фирма фаолият юритади?

12. Рақобатлашаётган фирма  $X$  товарни ишлаб чиқариши учун 2 бирлик  $A$  ресурсдан ва 3 бирлик  $B$  ресурсдан фойдаланади.  $A$  ресурснинг нархи 8 минг сўм  $B$  ресурсники эса 5 минг сўм, фирманинг ўзгармас харажатлари эса 1.2 миллион сўмга тенг.  $X$  товар нархи қанча бўлганда фирма бозордан чиқиб кэтмайди?

13. Рақобатлашаётган фирманинг умумий харажатлари  $TC = 800 + 40Q + 2Q^2$  га тенг. У қисқа муддатли ораликда 1000 пул бирлигига тенг фойда олиши учун товар нархи ва товар ҳажми қандай бўлиши керак?

14. Рақобатлашаётган фирманинг чекли харажати  $MC = 30 + 2Q$  га ва ўзгармас харажатлар миқдори 500 \$ га тенг. У қисқа муддатли ораликда 1100 \$ га тенг фойда олиши учун ишлаб чиқараётган маҳсулотининг нархи ва ҳажми қандай бўлиши керак?

15. Қисқа муддатли ораликда рақобатлашувчи фирманинг умумий харажатлар функцияси  $TC = 50\,000 + 20 \cdot Q + X \cdot Q^2 + 1/3 \cdot Q^3$  бу ерда  $X > 0$ . Бизга маълумки, нарх 50\$ га тенг бўлаганда фирманинг оптимал ишлаб чиқариши ҳажми 5 бирликни ташкил қилади.  $X$  топилсин.

16. Умумий харажатлар функцияси қуйидагича берилган:

$$TC = 2Q^2 - 20Q + 800$$

Бу ерда  $Q$  - ишлаб чиқариш ҳажми, минг донада.

а) агар фирма маҳсулотининг бозор нархи 32 минг доллар бўлса у қанча фойда ёки зарар кўради?

б) агар фирма зарар билан ишлаётган бўлса, қисқа муддатли ораликда у бозорда қоладими?

17. Тармоқда рақобатлашаётган фирмаларнинг сони 50 та га тенг. Ҳар бир фирманинг умумий харажатлари  $TC = 0.25Q^2 + 4Q + 32$  кўринишида. Талаб эса  $Q_D = 600 - 25P$  га тенг.

а) қисқа муддатли ораликда бозорнинг мувозанат параметрларини топинг.

б) ҳар бир фирманинг ишлаб чиқариш ҳажми аниқлансин.

18. Мукамал рақобатлашган тармоқда 100 та фирма фаолият кўрсатмоқда. Ҳар бир фирманинг умумий харажат функцияси  $TC = 100 + 2Q + 0.05Q^2$  кўринишида берилган. Тармоқ

маҳсулотларига бўлган талаб  $Q_D=1600-200P$  га тенг. Қисқа муддатли ораликда бозорнинг мувозанат параметрлари аниқлансин.

**19.** Мукамал рақобатлашган тармоқда бир хил ўртача харажатга эга бўлган фирмалар ҳаракат қилмоқдалар. Уларнинг ўртача харажат функцияси  $AC=160+5(Q-100)^2$  га тенг. Тармоқ маҳсулотларига талаб функцияси эса  $Q_D=18000-500P$  кўринишида берилган. Узок муддатли ораликда тармоқда нечта фирма фаолият юритади?

**20.** Мукамал рақобатлашган фирманинг умумий харажатлар функцияси куйидагича берилган:

$$TC=Q^3-20Q^2+X\cdot Q+800$$

Қисқа муддатли ораликда нарх 20 сўм бўлганда фирма бозорни тарк этади, агар нарх 50 сўм бўлса, фойда кўриб бозорда фаолиятини давом эттиради.  $X$  нинг қабул қилиш мумкин бўлган қийматлари топилсин.

### Тестлар

**1. Бозор таркибига боғлиқ бўлмаган ҳолда фирма ёпилади, агар:**

- тушум ҳажми умумий харажатларни эмас, балки фақат ўзгарувчан харажатларни қопласа;
- тушум ўзгарувчан ва доимий харажатларни қоплайди, лекин умумий харажатларни қопламаса;
- ўртача тушум ўртача ўзгарувчан харажатлардан юқори, лекин ўртача умумий харажатлардан паст бўлса;
- ўртача тушум ўртача ўзгарувчан харажатлардан паст бўлса;
- тўғри жавоб келтирилмаган.

**2. Фойдасини максималлаштираётган фирма маҳсулот ишлаб чиқаришнинг шундай ҳажмини танлаши керакки, бунда:**

- ўртача харажатлар минимал бўлиши керак;
- ўртача тушум ўртача умумий харажатларга тенг бўлиши керак;
- чекли тушум чекли харажатга тенг бўлиши керак;
- умумий тушум максимал бўлиши керак;
- тўғри жавоб келтирилмаган.

**3. Икки томонлама монополияда:**

- сотувчи истеъмолчига қараганда кўпроқ наф кўради;
- истеъмолчи сотувчига қараганда кўпроқ наф кўради;
- нархни доимий бир хилда аниқлаш мумкин эмас;
- олди-сотди ҳажмини аниқлаш мумкин эмас;
- сотувчи ва оловчи тенг наф кўради.

**4. Мукамал рақобатлашган бозорда фирманинг талаб эгри чизиғи:**

- чекли ва ўртача тушум эгри чизиклари билан мос тушади;
- ўртача ва умумий тушум эгри чизиклари билан мос тушади;
- чекли ва умумий тушум эгри чизиклари билан мос тушади;
- умумий тушум эгри чизиғи билан мос тушади;
- тўғри жавоб келтирилмаган.

**5. Фойдасини максималлаштираётган фирма қандай ҳолларда ишлаб чиқариш ҳажмини ўзгаришсиз қолдириши мумкин?**

- $MR > MC$  va  $TR > TC$ ;
- $MR = MC$  va  $TR > TC$ ;
- $MR > MC$  va  $TR = TC$ ;
- $MR - MC$  максимал ҳолатда;
- тўғри жавоб келтирилмаган.

**6. Қисқа муддатли ораликда мукаммал рақобатлашган бозорда фирманинг таклиф эгри чизиғи:**

- а)  $MC$  эгри чизигидан юқорида ётган  $AVC$  эгри чизиғига мос келади;
- б) бозор таклифи эгри чизиғи орқали аниқланади;
- в)  $AVC$  эгри чизигидан юқорида ётган  $MC$  эгри чизиғига мос тушади;
- г) фирма маҳсулотига талаб эгри чизиғи билан мос келади;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

**7. Узок муддатли ораликда фойдасини максималлаштираётган фирма учун:**

- а) нарх ўртача ўзгарувчан харажатларга тенг бўлади;
- б) нарх чекли харажатлардан юқори бўлади;
- в) нарх ўртача умумий харажатларга тенг бўлади;
- г) ўртача умумий харажатлар минимал бўлади;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

**8. Монополистик рақобатни мукаммал рақобатдан ажратиб турадиган асосий белги:**

- а) рақобатлашувчи фирма бир хил маҳсулотни эмас, балки табақалашган маҳсулотни ишлаб чиқаради;
- б) монополистик рақобат шароитида фирманинг талаб эгри чизиғи бозор талаби эгри чизиғи билан мос тушади;
- в) узок муддатли монополистик рақобат шароитида фирмалар иктисодий фойда оладилар, мукаммал рақобат шароитида эса бундай бўлмайди;
- г) монополистик рақобат бозорига кириш учун жиддий тўсиқлар мавжуд;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

**9. Мукаммал рақобат шароитида ишлаб чиқаришнинг доимий омилига солинадиган солиқ ставкаси кўтарилганда, фирма ишлаб чиқариш ҳажминини:**

- а) кўпайтиради;
- б) қисқартиради;
- в) ўзгартирмайди;
- г) аниқ қарор қабул қилмайди.

**10. Рақобатли фирмадан фарқли равишда монополист:**

- а) маҳсулотга ҳар қандай нархни кўйиши мумкин;
- б)  $MR=MC$  да фойдасини максималтиради;
- в) маҳсулотнинг ҳар қандай ҳажмини ишлаб чиқариши ва уни хоҳлаган нархда сотиши мумкин;
- г) маълум бир бозор талабида максимал фойда берадиган нарх ва ишлаб чиқариш ҳажми конбинациясини танлайди;
- д) мутлоқ эластик талабга дуч келади;
- е) тўғри жавоб келтирилмаган.

**11. Табiiй монополия, бу-**

- а) ОПЕК -халқаро нефт картели;
- б) IBM -компанияси;
- в) Ҳамкорбанк;
- г) Шаҳар метроси;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

**12. Нарх дискерминацияси-бу:**

- а) юқори сифатли товарга юқори нарх белгилаш;
- б) янги моделдаги товарга юқори нарх белгилаш;
- в) ишчиларнинг малакасига қараб иш ҳақи бериш;
- г) бир хил маҳсулотни ҳар хил харидорларга турли нархда сотиш;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

**13. Рақобатлашувчи фирмадан фарқли равишда монополист:**

- а) фойдани максималлаштиришга интилади;
- б) нархни юқори ўрнатиб кўпроқ фойда олишга интилади;
- в) маҳсулотни кўпроқ миқдорда ишлаб чиқариб, юқори нархда сотишга интилади;
- г)  $MR=P$  бўлган ҳолатда маҳсулот ишлаб чиқаришга интилади;
- д) камроқ маҳсулот ишлаб чиқариб юқори нарх қўйишга интилади;

**14. Агар маҳсулотнинг баҳоси ишлаб чиқариш учун сарфланаётган ўртача умумий харажатларни қопламайдиган бўлса, у ҳолда фирма:**

- а) ишлаб чиқаришни зудлик билан тўхташи керак;
- б) маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини  $P > AVC$  бўлгани ҳолда  $P=MC$  тенглик таъминлангунча танлаши керак;
- в) янги технологияни танлаш керак;
- г) устама **харажатлар**ни қисқартириш лозим;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

**15. Фойдани максималлаштиришга ҳаракат қилаётган монополист ўз маҳсулотининг баҳосини пасайтиради, агар:**

- а) ўртача **харажатлар** пасайса;
- б) реклама **харажатлари** ўсиб борса;
- в) чекли даромад чекли **харажатлардан** юқори бўлса;
- г) чекли даромад ўзгарувчан **харажатларга** тенг бўлса;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

**16. Қисқа муддатли ораликда фойдани максималлаштиришга ҳаракат қилаётган рақобатлашувчи фирма, қандай ҳолларда маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини оширмайди?**

- а) маҳсулотнинг нархи ўртача **харажатлар** минимумидан паст бўлганда;
- б) ўртача доимий **харажатлар** маҳсулот нархидан юқори бўлганда;
- в) маҳсулотнинг нархи ўртача ўзгарувчан **харажатлар** минимумидан паст бўлганда;
- г) умумий даромад умумий **харажатлар**ни қоплай олмаса;
- д) тўғри жавоб келтирилмаган.

**17. Қуйидаги бозорлардан қайси бири мукамал рақобатлашган бозорга яқин туради.**

- а) пўлат бозори;
- б) сартарошлик хизмати бозори;
- в) қимматбаҳо қоғозлар бозори;
- г) бензин бозори;
- д) тўғри жавоб йўқ.

**18. Қандай ҳолларда ўртача умумий харажатлар миқдори минимал қийматга эришади?**

- а)  $AVC=FC$ ;
- б) Фойда максимал бўлганда
- в)  $MC=AVC$ ;
- г)  $MC=ATC$

**19. Максимал фойдани кўзлаб ҳаракат қилаётган фирма қўшимча ишчиларни ёллайди, агар:**

- а) умумий тушум умумий **харажатдан** паст бўлса;
- б) қиймат кўринишидаги чекли маҳсулотнинг миқдори пасайганда;
- в) қиймат кўринишидаги чекли маҳсулотнинг миқдори кўтарилганда;
- г) пул кўринишидаги меҳнатнинг чекли маҳсулоти иш ҳақидан юқори бўлса.

**20. Айтайлик, иккита ишчи кунига 46 доллар ҳақ олишади. Рақобатлашувчи фирма учунчи ишчини ёллаганда умумий ҳақ миқдори кунига 60 долларни ташкил этади. Шунини қайд этиш лозимки:**

- а) олдинги ҳар икки ишчининг чекли маҳсулоти 23 га тенг;

- б) олдинги ҳар икки ишчининг қиймат кўринишидага чекли маҳсулоти 23 га тенг;
- в) ёлланган учунчи ишчининг қиймат кўринишидаги чекли маҳсулоти 14 га тенгдир;
- г) фирма учинчи ишчини ёлламаслиги керак.

**21. Тармоқда 1000та фирма фаолият кўрсатади. Ҳар бир фирма ойида 5 бирлик маҳсулот ишлаб чиқарганда, чекли харажати 2 долларни ташкил этади. 6 бирлик учун 3 доллар, 7 бирлик маҳсулот ишлаб чиқарганда 5 доллар тўғри келади. Агар маҳсулотнинг бозор нархи 3 долларни ташкил этса, у ҳолда, тармоқнинг бир ойлик ишлаб чиқариш ҳажми қанчани ташкил этади?**

- а) 5000 бирликдан кўп эмас;
- б) 5000 бирликни;
- в) 6000 бирликни;
- г) 7000 бирликни.

### 13 мавзу. Давлатнинг бозорга таъсирини баҳолаш ва рақобатлашган бозор самарадорлиги

#### Мавзуга доир масала ва топшириқларнинг намунавий ечимлари

1. Рақобатлашган бозорда 270 та фирма фаолият кўрсатмоқда. Улар 2 гуруҳга мансуб: 1- гуруҳ, яъни А гуруҳда 150 та фирма бўлиб, ҳар бирининг умумий харажатлар функцияси куйидагича берилган:

$$TC(A)=200+4\times Q+0.125Q^2$$

2-гуруҳ, яъни Б гуруҳдагилар 120 та бўлиб, ҳар бир фирманинг умумий харажатлари функцияси эса:

$$TC(B)=400+Q+0.25\times Q^2$$

- а) Умумий таклиф функция сени топинг.
- б) Агар бозор талаби  $Q_D=1860-60\times P$  бўлса, бозорнинг мувозанат параметрлари аниқлансин.
- в) А гуруҳдаги ва Б гуруҳдаги фирмаларнинг ҳар бири бозорга қанча маҳсулот таклиф этади?

#### Ечими:

- а) Умумий таклиф функциясини  $Q_S$  деб белгилаб оламиз:

$$Q_S=150\times Q_A(P)+120\times Q_B(P) \text{ бўлади. (1)}$$

Рақобатлашган бозорнинг мувозанат ҳолати шартига кўра  $P=MC$  таъминланиши керак. А гуруҳ фирмалари учун  $MC_A$  ни топиш учун  $TC(A)$  дан ҳосила оламиз:

$$MC_A=4+0.25Q_A=P \text{ бўлади. (2)}$$

Худди шундай  $MC_B$  ни аниқласак  $MC_B=1+0.5Q_B=P$  бўлади. (3)

(2) ва (3) лардан  $Q_A$  ва  $Q_B$  ни топамиз:

$$Q_A=4P-16 \text{ ва } Q_B=2P-2 \text{ (4)}$$

Энди (4) ни (1) га келтириб қўйсак,

$$Q_S=150\times(4P-16)+120\times(2P-2)=840P-2640 \text{ бўлади.}$$

б) бозорнинг мувозанат параметрларини топиш учун талаб ва таклиф функцияларини тенглаштирамиз:

$$840P-2640=1860-60P$$

$$900P=4500$$

$$P=5$$

Бундан  $Q_S=Q_D=840\times 5-2640=1560$  га тенг.

- с) А гуруҳ фирмаларининг ҳар бири  $Q_A=4P-16=20-16=4$

Б гуруҳ фирмаларининг ҳар бири  $Q_B=2P-2=8$

**Жавоб:** а) бозорнинг умумий таклиф функцияси  $Q_S=840P-2640$

б) мувозанат нарх 5 бирлик, мувозанат ҳажм эса 1560 бирликка тенг.

с) А гуруҳдаги ҳар бир фирма 4 бирлик, Б гуруҳдаги ҳар бир фирма 8 бирлик маҳсулот ишлаб чиқаради.

2. Тармоқда 50 та фирма рақобатлашмаяпти, уларнинг ҳар бирининг умумий харажат функцияси  $TC=1/3 \times Q^3 - 6 \times Q^2 + 10 \times Q + 2000$  кўринишида берилган. Қисқа муддатли ораликда тармоқнинг таклиф функцияси аниқлансин.

**Ечими:**

Рақобатлашаётган бозорда  $P=MC(Q) > AVC(Q)$  шарт бажарилиши керак.

МС ни топиш учун умумий **харажат**дан ҳосила оламиз:

$$MC=Q^2-12Q+36$$

$AVC=VC/Q=1/3 \times Q^2 - 6Q + 36$  га тенг бўлади.

$MC=Q^2-12Q+36 > AVC=1/3 \times Q^2 - 6Q + 36$  бу тенгсизликни соддалаштирсак  $2/3 \times Q^2 > 12Q$  бундан  $Q > 0$  бўлгани учун  $Q > 9$  эканлигини аниқлаймиз. (1)

$P=MC=Q^2-12Q+36$ ;  $Q^2-12Q+(36-P)=0$  га эришамиз ва бу квадрат тенгламани ечсак  $Q_1=6+P^{1/2}$  ва  $Q_2=6-P^{1/2}$  (1) га кўра фақат  $Q=6+P^{1/2}$  ни оламиз. Тармоқнинг таклиф функцияси  $Q_S=50(6+P^{1/2})=300+50 \times P^{1/2}$  бўлади

Жавоб: тармоқнинг таклиф функцияси  $Q_S=300+50 \times P^{1/2}$  товар бирлигига тенг бўлади.

### Мустақил ишлаш учун масала ва топшириқлар

1. Мандаринга бўлган талаб ва таклиф функция ларги куйидагича берилган:

$$Q_D = 5000 - 5P \quad Q_S = -1000 + 5P$$

Истеъмолчи мандарин учун 1000 сўм беришга рози бўлса, истеъмолчининг истеъмолчи ортиқчалиги топилсин.

2. Рақобатлашган бозорда 300 та фирма фаолият кўрсатмоқда. Улар 2 гуруҳга мансуб бўлиб 1-, яъни А гуруҳда 160 та фирма бўлиб, ҳар бирининг умумий харажатлар функцияси куйидагича берилган:

$$TC(A)=200+5 \times Q+0.25Q^2$$

2-, яъни Б гуруҳдагилар 140 та бўлиб ҳар бир фирманинг умумий харажатлари функцияси эса:

$$TC(B)=400+2 \times Q+0.5 \times Q^2$$

а) Умумий таклиф функциясини топинг.

б) агар бозор талаби  $Q_D=4000-60 \times P$  бўлса, бозорнинг мувозанат параметрлари аниқлансин.

с) А гуруҳдаги ва Б гуруҳдаги фирмаларнинг ҳар бири бозорга қанча маҳсулот таклиф этади?

3. Х товарга бўлган талаб ва таклиф функциялари куйидагича берилган:

$$Q_D=3000-3P \quad Q_S=-1000+5P$$

Давлат томонидан ушбу товарга максимал нарх 400 сўм белгиланди. Давлатнинг ушбу қарори натижасида истеъмолчи ортиқчилигининг соф ўзгариши топилсин.

4. А товарга бўлган талаб ва таклиф функциялари куйидагича берилган:

$Q_D=12000-2P$   $Q_S=2000+8P$  Давлат томонидан ушбу товарга максимал нарх 800 сўм белгиланди. Давлатнинг ушбу қарори натижасида ишлаб чиқарувчи ортиқчилигининг соф ўзгариши топилсин.

5. Б товарга бўлган талаб ва таклиф функциялари қуйидагича берилган:

$$Q_D=15000-4P \quad Q_S=3000+4P$$

Давлат томонидан ушбу товарга минимал нарх 2000 сўм белгиланди. Давлатнинг ушбу қарори натижасида истеъмолчи ортиқчалигининг соф ўзгариши топилсин.

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

$$Q_D=12000-3P \quad Q_S=2000+2P$$

Давлат томонидан ушбу товарга минимал нарх 2400 сўм қилиб белгиланди. Давлатнинг ушбу қарори натижасида ортиқчаликнинг умумий соф ўзгариши топилсин.

7. Тармоқда 3 та фирма фаолият кўрсатмоқда ва улар орасида ҳеч қандай келишув йўқ. Ҳар бир фирманинг умумий харажатлар функцияси қуйидагича берилган:

$$TC_1=1/8 \times Q_1^2+5 \times Q_1+800$$

$$TC_2=1/4 \times Q_2^2+15 \times Q_2+400$$

$$TC_3=1/2 \times Q_3^2+10 \times Q_3+128$$

Тармоқ маҳсулотларига талаб ҳажми эса қисқа ва узоқ муддатли даврда бир хил  $Q_D=300-5 \times P$  га тенг. Ҳар бир рақобатлашаётган фирманинг қисқа муддатли ораликдаги маҳсулот сотиш ҳажми аниқлансин.

8. Тармоқда 2 та фирма фаолият кўрсатмоқда ва улар орасида ҳеч қандай келишув йўқ. Ҳар бир фирманинг умумий харажатлар функцияси қуйидагича берилган:

$$TC_1=1/8 \times Q_1^2+10 \times Q_1+200$$

$$TC_2=1/4 \times Q_2^2+15 \times Q_2+64$$

Тармоқ маҳсулотларига талаб ҳажми эса қисқа ва узоқ муддатли даврда бир хил  $Q_D=200-3 \times P$  га тенг. Ҳар бир рақобатлашаётган фирманинг қисқа муддатли ораликда маҳсулот сотиш ҳажми аниқлансин.

9. Нонга бўлган талаб ва таклиф функциялари қуйидагича берилган:

$$Q_D=2000-2P \quad Q_S=-1000+2P$$

Сотувчилар нонни 500 сўмга сотишга рози, ушбу ҳолда ишлаб чиқарувчи ортиқчалиги аниқлансин.

10. Бозор нархи 75 \$ га, рақобатлашаётган фирмаларнинг умумий харажатлари функцияси  $TC=1/3 \times Q^3-25 \times Q^2+700 \times Q+500$  га тенг. Оптимал маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми аниқлансин.

11. Тармоқда 100 та фирма рақобатлашмаяпти, уларнинг ҳар бирининг умумий харажат функцияси  $TC=0.5 \times Q^3-8 \times Q^2+12 \times Q+3000$  кўринишида бўлса, қисқа муддатли ораликда тармоқнинг таклиф функцияси аниқлансин.

12. Бозор нархи 375 \$ га, рақобатлашаётган фирмаларнинг умумий харажатлари функцияси эса  $TC=1/3 \times Q^3-25 \times Q^2+600 \times Q+2500$  га тенг. Оптимал маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми аниқлансин.

13. Рақобатлашган бозорда 300 та фирма фаолият кўрсатмоқда. Улар 2 гуруҳга мансуб бўлиб, 1-А гуруҳда 200 та фирма мавжуд. Ҳар бирининг умумий харажатлар функцияси қуйидагича берилган:

$$TC(A)=200+4 \times Q+0.125Q^2$$

2-Б гуруҳдагилар 100 та бўлиб, ҳар бир фирманинг умумий харажатлари функцияси эса:

$$TC(B)=400+Q+0.25 \times Q^2$$

а) Умумий таклиф функциясини топинг.

б) агар бозор талаби  $Q_D=1800-200 \times P$  бўлса, бозорнинг мувозанат параметрлари аниқлансин.

с) А гуруҳдаги ва Б гуруҳдаги фирмаларнинг ҳар бири бозорга қанча маҳсулот таклиф этади?

**14.** Фирманинг чанг юткич ишлаб чиқаришдаги даромади ва ишлаб чиқариш ҳажми жадвалда берилган:

<b>Маҳсулот ҳажми, минг дона ҳисобида</b>	0	40	80	80	100
<b>Умумий даромад, минг доллар ҳисобида</b>	500	1600	1850	2460	3500

Чанг юткич бозори мукаммал рақобатлашган бозор бўлса, қисқа муддатли ораликда чанг юткич нархи қанча бўлганда фирма ишлаб чиқаришни тўхтатиб тармокни тарк этади?

**15.** Рақобатлашаётган фирманинг соат ишлаб чиқариш харажатлари ва ишлаб чиқариш ҳажми куйидаги жадвалда берилган:

<b>Соат ҳажми, минг дона</b>	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
<b>Харажатлар, минг доллар</b>	700	800	880	940	980	1000	1120	1260	1420	1600	1800

Битта соат нархи 18 \$ бўлганда фирма қанча соат сотиши мумкин?

### Тестлар

**1. Қайси ҳолларда фирма истеъмолчи ортиқчилигини тўлиқ эгаллаши мумкин?**

- а) монополлашган бозор шароитида;
- б) нарх дискриминациясини қўлланилганда;
- в) чекли даромад ва чекли харажатлар ўртасидаги фарқ максималлашадиган бўлса;
- г) ялпи фойдани максималлаштира;
- д) тўғри жавоб йўқ.

**2. Агар жамиятда ишлаб чиқариш ресурслари кўпайса, у ҳолда:**

- а) иқтисодиёт товар ва хизматлар ишлаб чиқаришини кўпайтириш имконига эга бўлинади;
- б) ишлаб чиқариш технологияси яхшиланади;
- в) товар ва хизматлар ёки ишлаб чиқариш кўпаяди;
- г) ҳаёт кечириш фаровонлиги ошади;
- д) тўғри жавоб йўқ.

**3. Барчамизга маълумки, Перу коки ўсимлигини ишлаб чиқарувчи давлатлар сирасига киради. Ушбу коки ўсимлиги кокаин ҳамда кока-кола ичимлиги учун хом ашё ҳисобланади. Кўпгина ҳолларда коки уаширинча камбағал деҳқонлар томонидан етиштирилади. Чунки, улар учун бундай хом ашёни етиштириш ўз ҳаётларини сақлаб**

**қолишнинг ягона йўлидир. Берилган фикрлардан, яъни гиёхвандлик (наркосавдо) савдосига иқтисодий нуқтаи назардан чек қўйишнинг оптимал вариантыни танланг.**

- а) Тартиб бузарларга қарши кескин шораларни қўллаш;
- б) Кока-кола ичимлигини ишлаб чиқаришни қисқартириш;
- в) Давлат томонидан коки етиштиришни чеклаш мақсадида ерларни сотиб олиш;
- г) Коки етиштириш учун катта миқдорда солиқ ставкасини ўрнатиш ва тушган даромадни милицияни сақлаш учун сарфланадиган харажатларга ажратиш;
- д) Тўғри жавоб йўқ.

**4. АБС компанияси ўзининг кейинги чиқиши, яъни рекламасида депозитга пул маблағи қўювчилар учун юқори ставкада фоиз тўловини амалга ошириш имкони пайдо бўлганлиги ҳақидага хабарни тарқатди. Аммо ҳеч қанча вақт ўтмай АБС корхонасининг акциялари қиймати пасайиб кетганлиги боис қўплаб омонатчилар зарар кўра бошладилар. Уларнинг юқотилган зарарни қопланиши бўйича талаблари:**

- а) Тўғри, нега деганда, мумтоз (классик) битим тузилган эди;
- б) Нотўғри, чунки компания билан омонатчилар ўртасида мумтоз бўлмаган битим тузилган эди;
- в) Нотўғри, чунки компания омонатчилар билан ҳеч қандай битим тузмаган эди;
- г) Тўғри, чунки компания пул қўювчилар битим тузаётганда ўзининг молиявий ҳолати тўғрисидага ахборотни сир сақлаган;
- д) Тўғри жавоб йўқ.

**5. Уйга вазифани бажаришингиз учун кечга бориб қўшнингиз доимо баланд мусиқаларни тинглаб халақит қилади. Мулк ва инсон ҳуқуқлари назариюсининг асосий қоидаларини ўзлаштирган киши сифатида қандай йўлни тутган бўлур эдингиз?**

- а) Милицияга шикоят қиласиз;
- б) Ўртоқларингизни чақириб уни тартибга келтиришга ҳаракат қиласиз;
- в) Қўшнингизга мусиқа ёзилган дискларнинг арзон жойини айтган ҳолда, ўрнига кечаси мусиқа ешитмаслиги шартини қўясиз;
- г) Қўшнингизга чиқиб у билан маза қилиб, баланд овозда мусиқа тинглашни давом эттирасиз;
- д) Тўғри жавоб йўқ.

**6. Ривоятларга кўра, АҚШнинг Манхеттен штати ХВІІ асрда инглизлар томонидан маҳаллий ҳиндулардан атига 24 долларга сотиб олинган экан. Бундай келишув:**

- а) Қайта танлов;
- б) Маънавий таваккалчилик;
- в) Трансаксион харажатларнинг минималлашуви;
- г) Мулк ҳуқуқининг сингиб кетишига мисол бўлади;
- д) Тўғри жавоб йўқ.

**7. Навоий вилоятининг Кармана тумани аҳолиси Алюминий заводининг ёнида истиқомат қилади. Фуқаролар заводнинг атроф муҳитни зарарлаётганлигини, захарли чиқиндилар уларнинг ҳаётларига таъсир кўрсатаётганини рўқач қилиб, ўзлари олаётган иш ҳақларига қўшимча тарзда устама ҳақ олишларини талаб етмоқда. Уларнинг мазкур талаб ва истакларини амалга оширишга:**

- а) Тартибга соладиган субсидиялар;
- б) Ташқи самарани байналминаллашуви;
- в) Фуқаролар соғлиғининг ижтимоий самарага айланиши;
- г) Ижобий ташқи самаранинг қисқариши, дейилади;
- д) Тўғри жавоб йўқ.

**8. Иқтисодий нуқтаи назардан биз атроф-муҳитни захарляпмиз, агарда сигаретани:**

- а) Ўз уйимизда ;
- б) Автобус бекатида;
- в) Махсус чекиш жойларда дексак;
- г) Барча жавоблар тўғри;
- д) Тўғри жавоб йўқ.

**9. Коуз теоремаси:**

- а) Робинзон Крузо иқтисодиёти учун;
- б) Иккита иштирокчилар учун;
- в) Ўнта иштирокчилар учун;
- г) Сонидан қатъий назар айирбошлашда иштирок этадиганлар учун ҳақиқий ҳисобланади;
- д) Тўғри жавоб йўқ.

## 14- амалий машғулот. Рақобат ва якка ҳокимлик

### Мавзуга доир масала ва топшириқларнинг намунавий ечимлари

1. Монополист маҳсулотига талаб функцияси берилган  $Q=60-P$ . Монополистнинг харажатлар функцияси  $TC=40+5Q^2$  га тенг. Монополистнинг максимал фойда олишини таъминловчи монопол ишлаб чиқариш ҳажми ва монопол нарх топилсин.

**Ечими:**

$Q=60-P$  бундан нархни топсак  $P=60-Q$  (1), даромад  $TR=60Q-Q^2$  бундан биринчи даражали ҳосила олиб чекли даромад  $MR=60-2Q$  ни топамиз.

Умумий харажатлар функцияси  $TC=40+5Q^2$  дан ҳам биринчи даражали ҳосила олиб чекли харажатни  $MC=10Q$  ни аниқлаймиз. Максимал фойда чекли даромад чекли харажатга тенг бўлганда таъминланади  $MR=60-2Q=MC=10Q$  бундан  $Q=5$  бирликни топамиз буни (1) га қўйсак  $P=60-5=55$  бирлик. Фойда  $\pi=TR-TC=P \times Q - (40+5Q^2)=275-165=110$

**Жавоб:** монопол нарх 55 бирлик, фойда 110 бирлик.

2. Монополист маҳсулотига талаб функцияси  $Q_D=200-10P$  кўринишида берилган. Қисқа муддатли ораликда умумий харажатлар функцияси эса  $TC=0.5Q^2+8Q+100$  кўринишида. Агар ҳар бир маҳсулот бирлигига 6 \$ солиқ белгиланса, маҳсулот нархи ва сотув ҳажми солиқ қўйилишидан олдин ва кейин қанчани ташкил этади?

**Ечими:**

Талаб функциясидан нархни топиб олсак  $P=20-0.1Q$  бўлади. Бундан  $TR=(20-0.1Q) \times Q$  ва  $MR=20-0.2Q$  ни топамиз. Солиқ қўйилишидан олдин  $TC=0.5Q^2+8Q+100$  бундан  $MC=Q+8$ .

$MC=Q+8=MR=20-0.2Q$  бундан  $Q=10$  бирлик ва  $P=19$  \$ бўлади. Солиқ қўйилгандан кейин  $MC$  6 \$ га ошиб  $MC=Q+14$  ни ташкил этади.

$MR=20-0.2Q=MC=Q+14$  бундан  $Q=5$  бирлик ва  $P=19.5$  \$ га эришамиз.

**Жавоб:** солиқ қўйилишидан олдин  $Q=10$  бирлик ва  $P=19$  \$ эди, солиқ қўйилгандан кейин  $Q=5$  бирлик ва  $P=19.5$  \$ га тенг бўлади.

3. Монополист маҳсулотига талаб функцияси  $Q=200-2P$ , ўртача ўзгарувчан харажат функцияси  $AVC=20-1.5 \times Q+1/3 \times Q^2$  кўринишида берилган. Монополистнинг максимал фойдаси  $266 \times 2/3$  га тенг. Ўзгармас харажат миқдори топилсин.

**Ечими:**

Умумий ўзгарувчан харажат  $VC=AVC \times Q=20Q-1.5 \times Q^2+1/3 \times Q^3$  га тенг. Чекли харажатлар  $MC=VC'(Q)=20-3 \times Q+Q^2$ .

$TR=P \times Q=(100-0.5 \times Q) \times Q=100 \times Q-0.5 \times Q^2$ ,  $MR=TR'(Q)=100-Q$

Максимал фойда  $MR=MC$  да таъминланади  $MR=100-Q=MC=20-3 \times Q+Q^2$  бундан  $Q^2-2 \times Q-80=0$  га эга бўламиз. Бу квадрат тенгламани ечсак  $Q=10$  чиқади.  $Q=10$  да  $P=95$ .

$\pi_{\max}=266 \times 2/3=P \times Q - VC - FC=10 \times 95 - 20 \times 10 + 1.5 \times 10^2 - 1/3 \times 10^3 - FC$  бундан  $FC=950 - 200 + 150 - 1000/3 - 266 \times 2/3=300$ .

**Жавоб:** Ўзгармас харажат 300 бирликка тенг.

### Мустақил ишлаш учун масала ва топшириқлар

1. Умумий харажатлар функцияси куйидаги кўринишда берилган бўлсин:

$$TC=1000+2Q^2$$

Талаб функцияси эса:  $Q_D=600-P$  кўринишида. Монополист максимал фойда олиши учун қандай ишлаб чиқариш ҳажмини танлайди ва максимал фойда қанчани ташкил этади?

2. Агар нархга боғлиқ талаб эластиклиги -3 ва чекли харажат 5000 сўм бўлса, маҳсулот нархи аниқлансин.

3. Стадионда бўладиган томоша чипталарига талаб функцияси куйидагича берилган:

$$Q=5000-2P$$

бу ерда Қ-ўриндиқлар сони, П-чипта нархи

Стадиондаги ўриндиқлар сони 10 000 тани ташкил этади. Стадионда бўладиган томошага кириш чипталари нархи қанча бўлганда максимал фойдага эришилади?

4. Монополистнинг фойдаси нарх 500 сўм ва ишлаб чиқараётган маҳсулоти ҳажми 100 бирликка тенг бўлганда максимал бўлаётган эди. Агар монополистнинг талаб функцияси тўғри чизик шаклида бўлса, унинг функциясини яратинг.

5. Монополист маҳсулотига талаб функцияси  $Q=1650-5P$  ва умумий харажатлар функцияси  $ТС=5500+30Q+Q^2$  кўринишида берилган. Монополистнинг максимал фойдаси топилсин.

6. АҚШ да шоколад етиштирувчи тармоқда 6 та фирма фаолият юритади 1-фирманинг бозордаги маҳсулотлари улуши жами 6 та фирма маҳсулотларининг 30 %ни худди шундай 2-фирма 20 %ни, 3-чиси 18 %, 4-чиси 17%, 5чиси эса -10% ни ташкил этади. Ушбу тармоқни монопол тармоқ, деб айта оламизми?

7. Францияда шампан виносини ишлаб чиқарувчи тармоқда 8 та фирма фаолият юритади. 1-фирманинг бозордаги маҳсулотлари улуши жами 8 та фирма маҳсулотларининг 20 % ни, худди шундай 2-фирма 15 % ни, 3-чиси 14 % ни, 4-чиси 13% ни, 5-чиси 12 % ни, 6-чиси 10%, 7-чиси эса 9% ни ташкил этади. Ушбу тармоқни монопол тармоқ деб айта оламизми?

8. Монополист маҳсулотига бўлган талаб функцияси  $Q=165-0.5P$  ва умумий харажатлар функцияси  $ТС=1000+30Q+ 2Q^2$  кўринишида берилган. Монополистнинг чекли харажати, ўртача харажати, даромади, чекли даромади функциялари ва максимум фойдаси топилсин.

9. Монополист маҳсулотига талаб функцияси  $P=68-2Q$  ва умумий харажатлар функцияси  $ТС=200+20Q-4Q^2+2/3 \times Q^3$  кўринишида берилган. Монополистнинг максимум фойдаси топилсин.

10. Монополист маҳсулотига талаб функцияси  $Q=220-4P$  ва чекли харажат функцияси  $МС=10+4Q$  кўринишида берилган. Монополистнинг максимал фойдаси 125 га тенг бўлса, ўзгармас харажатлар миқдори топилсин.

11. Монополист маҳсулотига талаб функцияси  $Q=100-4P$  ва чекли харажат функцияси  $МС=33-5.5Q+0.5Q^2$  кўринишида берилган. Монополистнинг максимал фойдаси 4.66 га тенг бўлса, ўзгармас харажатлар миқдори топилсин.

12. Монополист Х товардан максимал фойдани оляпти. Агар умумий харажатлар функцияси  $ТС=20Q100$  кўринишида ва нархга боғлиқ талаб эластиклиги -2 га тенг бўлса, Х товарнинг нархи аниқлансин.

13. Монополист маҳсулотининг нархи 75 \$ га ва умумий харажатлар функцияси  $TC=25Q+453$  га тенг. Монополистнинг фойдани максималлаштираётгандаги нархга боғлиқ талаб эластиклиги аниқлансин.

14. Монополистнинг умумий харажатлар функцияси  $TC=6 \times Q^{1/2} + 4.5 \times Q - 5$  ва унинг товарига бўлган талаб функцияси  $Q=32-4 \times P$  кўринишида берилган. Максимал фойда олиши учун монополист неча бирлик маҳсулот ишлаб чиқариши керак ва максимал фойда неча пул бирлигини ташкил этади?

15. Монополист маҳсулотига талаб функцияси  $Q=40-P$  ва умумий харажатлар функцияси  $TC=100-12 \times Q + Q^2$  кўринишида берилган. Фойда миқдори 166 пул бирлигидан кам бўмаслиги шарт қилиб белгилаб қўйилса, максимал маҳсулот сотиш ҳажми аниқлансин.

16. Монополист маҳсулотига талаб функцияси  $Q=24-0.5 \times P$  ва умумий харажатлар функцияси  $TC=250-2 \times Q + Q^2$  кўринишида берилган. Агар фойда миқдори 50 пул бирлигидан кам бўмаслиги шарт қилиб белгилаб қўйилса, максимал маҳсулот сотиш ҳажми аниқлансин.

17. Монополистик фирманинг ўзгарувчан харажатлар функцияси маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмига боғлиқ бўлиб  $VC=Q$  ва ўзгарувчан харажатлар 100 пул бирлигига тенг. Чекли даромад функцияси ҳам маҳсулот ҳажмига боғлиқ бўлиб  $MR=49-P$  кўринишида берилган. Монопол нарх ва Лернер индекси аниқлансин.

18. Монополистнинг умумий харажатлар функцияси қуйидагича берилган:

$$TC=2000+10Q+Q^2;$$

Талаб функцияси эса қуйидагича:

$$Q_D=120-2P$$

а) монополистнинг максимал фойдаси ва Лернернинг монопол кўрсаткичини аниқланг.  
б) доимий харажатлар миқдорини қанчага оширсак қисқа муддатли ораликда фирма бозорни тарк қилади?

19. Монополист маҳсулотига талаб функцияси  $Q_D=390-10P$  кўринишида берилган. Қисқа муддатли ораликда умумий харажатлар функцияси эса  $TC=Q^2+6Q+200$  кўринишида бўлсин. Агар ҳар бир маҳсулот бирлигига 5 \$ солиқ белгиланса, маҳсулот нархи ва сотув ҳажми солиқ қўйилишидан олдин ва кейин қанчани ташкил этади?

20. Монополист маҳсулотига талаб функцияси  $Q_D=400-2P$  га, қисқа муддатли ораликда умумий харажатлар функцияси эса  $TC=0.5Q^2+60Q+100$  кўринишида берилган. Агар ҳар бир маҳсулот бирлигига 6 \$ солиқ белгиланса, маҳсулот нархи ва сотув ҳажми солиқ қўйилишидан олдин ва кейин қанчани ташкил этади?

### Тестлар

1. Рақобатлашувчи фирмдан фарқли ўлароқ монополист:

- ўз маҳсулотига истаган баҳони қўя олади;
- ўз фойдасини максималлаштириш мақсадида чекли харажатларини чекли даромадга тенг ҳолатда ушлаб туради;
- истаган ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқаради ва уни хоҳлаган нархда сота олиш имкониятига эга;
- берилган бозор талаби доирасида максимал фойдани таъминлайдиган маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми ва баҳосини танлай олади;
- тўғри жавоб йўқ.

**2. Агар монополист фойдани  $MR=MC=AC$  тенглик таъминланганда максималлаштирадиган бўлса, у ҳолда иқтисодий фойда:**

- а) манфий бўлади;
- б) мусбат бўлади;
- в) нолга тенг бўлади;
- г) ҳам мусбат ҳам манфий бўлади;
- д) тўғри жавоб йўқ.

**3. Қуйидагилардан қайси бири табиий монополия ҳисобланади?**

- а) ОПЕК – халқаро нефт картели;
- б) IBM – компанияси;
- в) “Шарк” нашриёти;
- г) Тошкент метрополитени;
- д) тўғри жавоб йўқ.

**4. Соф монополия ва рақобатлашган бозорнинг ўхшаш жиҳатларини кўрсатинг:**

- а) ҳар хил товарларни ишлаб чиқаришади;
- б) бозорда харидорлар кўпчиликни ташкил этади;
- в) ҳар қайси фирма горизонтал талабга дуч келишади;
- г) бир хил турдаги товарларни ишлаб чиқаришади;
- д) тўғри жавоб йўқ.

**5. Қайси бозорда чекли даромад бозор нархига тенг бўлади?**

- а) рақобатлашган монополияда;
- б) соф монополияда;
- в) олигополияда;
- г) рақобатлашган бозорда;
- д) тўғри жавоб йўқ.

**6. Олигополия назариясини яратган биринчи иқтисодчи олимни кўрсатинг:**

- а) Едвард Чемберлин;
- б) Огюстен Курно;
- в) Джон Робинсон;
- г) Карл Маркс;
- д) тўғри жавоб йўқ.

**7. Олигополия бу:**

- а) бир хил турдаги маҳсулотларни ишлаб чиқарувчи катта ҳажмдаги рақобатлашувчи фирмалар йиғиндисидир;
- б) унчалик кўп бўлмаган рақобатлашувчи фирмалардир;
- в) фақат битта йирик фирма;
- г) фақат битта йирик харидордир;
- д) тўғри жавоб йўқ.

**8. Монополистнинг умумий харажатлар функцияси:  $TC=100+3Q$ , бу ерда,  $Q$  – бир ойда ишлаб чиқарилаётган маҳсулот ҳажми; монополист ишлаб чиқараётган маҳсулотига бўлган талаб:  $P=200-Q$ , бу ерда,  $P$ -маҳсулотнинг нархи. Агар монополист ойда 20 бирлик маҳсулот ишлаб чиқарадиган бўлса, умумий даромад миқдорини аниқланг.**

- а) 4000 доллар;
- б) 3600 доллар;
- в) 400 доллар;
- г) 180 доллар;
- д) тўғри жавоб йўқ.

**9. Фойдани максималлаштиришга ҳаракат қилаётган монополист ўз маҳсулотининг нархини пасайтиради, агар:**

- а) ўртача харажатлар тушиб борса;

- б) реклама харажатлари кўпайиб кетса;
- в) чекли даромад чекли харажатдан катта бўлса;
- г) чекли даромад чекли харажатга тенг бўлса;
- д) тўғри жавоб йўқ.

**10. Қайси ҳолларда монополист фойдани максималлаштиришга эришиши мумкин?**

- а) чекли харажатлар маҳсулотнинг нархига тенг бўлганда;
- б) чекли харажат умумий харажатга тенг бўлганда;
- в) чекли даромад чекли харажатга тенг бўлганда;
- г) чекли даромад умумий харажатга тенг бўлганда;
- д) тўғри жавоб йўқ.

**11. Одатда, монополистнинг чекли харажати маҳсулотнинг нархидан паст бўлади, чунки:**

- а) нарх чекли даромаддан пастдир;
- б) нарх чекли даромаддан юқори;
- в) чекли харажат ўртача харажатлардан паст;
- г) чекли харажат ўртача харажатдан юқоридир;
- д) тўғри жавоб йўқ.

**12. Монопол рақобатлашган бозорда:**

- а) алоҳида олинган сотувчилар маҳсулот баҳосига таъсир кўрсата олади;
- б) реклама муҳим аҳамият касб этмайди;
- в) товарларнинг хусусияти ва сотиш шароити бўйича фарқланади;
- г) ишлаб чиқарувчиларнинг ахборот олишга бўлган тенг имконияти мавжуд;
- д) тўғри жавоб йўқ.

**13. Максимал фойда олишни кўзлаётган фирманинг иш ҳақи ставкаси қиймат кўринишидаги меҳнатнинг чекли маҳсулотига тенг бўлмайди, агар:**

- а) фирма маҳсулотлар бозорида монополистик мавқега эга бўлса;
- б) меҳнат бозорида фирма монополистик мавқега эга бўлса;
- в) ишчилар касаба уюшмага бирлашган бўлса;
- г) ишчилар касаба уюшмага бирлашмаган бўлса;
- д) тўғри жавоб йўқ.

**14. Мукамал рақобатлашган бозорлар ва монополистик бозорлар умумий белгига эга чунки:**

- а) улар табақалашган товарлар ишлаб чиқарадилар;
- б) бозорда кўплаб истеъмолчилар ва ишлаб чиқарувчилар мавжуд;
- в) ҳар бир фирманинг ўзгарувчан маҳсулотига бўлган талаб эгри чизиғи горизонтал;
- г) бир хил маҳсулот ишлаб чиқарадилар;
- д) рақобатчиларининг ҳаракатига боғлиқ.

**15. Қуйидагиларда чекли даромад бозор нархидан паст бўлмайди:**

- а) монополист рақобатчиларда;
- б) монополистларда;
- в) картел иштирокчиларида;
- г) олигополистларда;
- д) мукамал рақобатчиларда.

**16. Олигополия-бу бозорнинг шундай тузилмасики, бунда:**

а) бир хил маҳсулот ишлаб чиқарувчи катта миқдордаги рақобатли фирмалар фаолият кўрсатади;

б) табақаланган ишлаб чиқарувчи катта миқдордаги рақобатли фирмалар фаолият кўрсатади;

- в) рақобатли фирмалар сони озроқ бўлади;
- г) фақат битта йирик фирма;

д) фақат битта йирик фирма истеъмолчи.

**17. Қуйидаги маҳсулотлардан қайси бири ишлаб чиқарувчиларнинг картел тузилмасида ишлаб чиқилмаган:**

- а) нефт;
- б) банан;
- в) қанд;
- г) буғдой;
- д) кофе.

**18. Узоқ муддатли даврда:**

- а) мукамал рақобат шароитида фирмалар нол иқтисодий фойда оладилар;
- б) бозорга киришда катта тўсиқлар мавжуд, фаолият кўрсатаётган фирмалар мусбат иқтисодий фойда оладилар;
- в) мукамал бўлмаган бозордаги монополистлар ва олигополистлар иқтисодий фойда оладилар;
- г) ҳаммаси тўғри;
- д) бирортаси ҳам тўғри эмас.

**15- амалий машғулот. Бозор ҳокимияти шароитида нарх белгилаш тамойиллари**

**Мавзуга доир масала ва топшириқларнинг намунавий ечимлари**

1. Истиклол санъат саройида бўлиб ўтадиган концертга 3 000 та чипта сотувга чиқарилган. Чипталар нархи 2 турга бўлинган бўлиб: катталар ва болалар учун ҳар хил. Болалар чиптасига талаб функцияси

$$Q_B = 6000 - 400P_B,$$

Бу ерда  $Q_B$ -болаларнинг чиптага талаби

$P_B$ -болалар учун чипта нархи минг сўм ҳисобида.

Катталар учун эса

$$Q_K = 4000 - 100P_K$$

Бу ерда  $Q_K$ - катталарнинг чиптага талаби

$P_K$ - катталар учун чипта нархи минг сўм ҳисобида.

Санъат саройи раҳбарияти чипталарни нархлар дифференциясидан фойдаланган ҳолда сотишмоқчи. Болалар чиптаининг нархи ва уларга сотилган чипта сони аниқлансин.

**Ечими:**

Катталарга чипта сотишдан тушадиган даромад

$TR_B = P_B \times Q_B = P_B \times (6000 - 400P_B) = 6000 P_B - 400 P_B^2$  бундан  $MR_B = 6000 - 800 P_B$  ни ҳосила олиш йўли билан топиб оламиз

Худди шундай ёшларга чипта сотишдан тушадиган даромадни аниқлаймиз

$TR_K = P_K \times Q_K = P_K \times (4000 - 100P_K) = 4000P_K - 100P_K^2$  бундан  $MR_K = 4000 - 200P_K$  ни аниқлаймиз

$MR_B = 6000 - 800 P_B = MR_K = 4000 - 200P_K$  эканлигидан

$800P_B - 200P_K = 2000$  ни топамиз бундан  $P_K = 4P_B - 10$  га эга бўламиз (1)

$Q_B + Q_K = 3000$  га  $Q_B$  ва  $Q_K$  ларни қўйсак  $6000 - 400P_B + 4000 - 100P_K = 3000$  бўлади бундан  $400P_B + 100P_K = 7000$  ни топамиз бундан эса  $P_K = 70 - 4P_B$  га эришамиз (2)

(1) ва (2) лардан  $4P_B - 10 = 70 - 4P_B$  бундан  $P_B = 10$  ва  $Q_B = 6000 - 4000 = 2000$  ни топамиз

Жавоб: болалар чиптаси нархи 10 минг сўм ва чипталар сони 2000 та бўлади.

2. Монополистнинг умумий харажатлари функцияси  $TC = 500 + 12Q + 0.5Q^2$  га тенг. Монополист маҳсулотини фақатгина 2 та бозорга етказиб беради: биринчи бозорнинг талаб функцияси  $Q_1 = 400 - 2P_1$  иккинчи бозорники эса  $Q_2 = 1250 - 5P_2$  кўринишида. Монополистнинг

умумий фойдаси максимал бўлиши учун маҳсулотнинг нархи ва ҳажми ҳар бир бозорда қандай бўлиши керак?

**Ечими:**

Максималлик шартига кўра  $MC=MR_1=MR_2$  бўлиши керак

$$MC=(TC)'=12+Q=12+Q_1+Q_2$$

$$MR_1=(TR_1)'=(0.5Q_1(400-Q_1))'=200-Q_1$$

$$MR_2=(TR_2)'=(0.2Q_2(1250-Q_2))'=250-0.4Q_2$$

$$MC=MR_1 \text{ дан } 12+Q_1+Q_2=200-Q_1 \text{ бўлади бундан } Q_1=94-0.5Q_2 \quad (1)$$

$$MC=MR_2 \text{ дан } 12+Q_1+Q_2=250-0.4Q_2 \text{ бўлади бундан } Q_1=238-1.4Q_2 \quad (2)$$

(1) ва (2) тенглаштирсак  $94-0.5Q_2=238-1.4Q_2$  бундан  $Q_2=160$  ни аниқлаймиз буни (1) га қўйсак  $Q_1=14$ .  $P_1=(200-Q_1)/2=93$  ва  $P_2=(250-Q_2)/5=18$ .

Жавоб :  $Q_1=14$ ,  $P_1=93$  ва  $Q_2=160$ ,  $P_2=18$ .

3. Ҳайвонот боғига кириш чиптасига бўлган нарх катталар ва болалар учун ҳар хил бўлсин. Катталарнинг чиптага бўлган талаб чизиғи қуйидагича:

$$P_k = 10 - \left( \frac{1}{8000} \right) \cdot Q_d,$$

бу ерда  $P_k$  - катталар учун чипта нархи;  $Q_k$  - катталарнинг чиптага талаби.

$$\text{Болаларнинг талаби: } P_b = 6 - \left( \frac{1}{8000} \right) \cdot Q_d,$$

бу ерда  $P_b$  - болалар учун чипта нархи;  $Q_b$  - болаларнинг чиптага бўлган талаби.

Ҳайвонот боғига 56000 киши бир вақтда кириши мумкин. Ҳайвонот боғи раҳбарияти 56000 та чиптани сотиш учун нарх дифференциациясидан фойдаланмоқчи. Раҳбарият катталар ва болалар учун қандай нарх белгилайди?

**Ечими:**

Катталардан ва болалардан тушадиган даромадларни ёзамиз:

$$TR_b = P_b \cdot Q_b \text{ ва } TR_k = P_k \cdot Q_k \quad (1)$$

$P_k$  ва  $P_b$  ларни юқоридаги формулаларга қўямиз ва натижада қуйидагиларни оламиз:

$$TR_k = 10 \cdot Q_k - \frac{1}{8000} \cdot Q_k^2 \quad (2)$$

$$TR_b = 6 \cdot Q_b - \frac{1}{8000} \cdot Q_b^2$$

Энди катталарга ва болаларга сотиладиган чипталар учун чекли даромадларни аниқлаймиз:

$$MR_k = 10 - \frac{1}{4000} \cdot Q_k \quad (3)$$

$$MR_b = 6 - \frac{1}{4000} \cdot Q_b$$

Чекли даромадларни биринчи шартга кўра тенглаштирамиз  $MR_k = MR_b$  дан

$$10 - \frac{1}{4000} \cdot Q_k = 6 - \frac{1}{4000} \cdot Q_b \quad (4)$$

муносабатни олиб, уни ихчамлаштирсак, катталарнинг талабини болалар талабига боғиқлигини аниқлаймиз:  $Q_k = 16000 + Q_b$ . (5)

Масаланинг шартига кўра  $Q_k + Q_b = 56000$  чипта сотилиши керак, бундан болалар талабини аниқлаймиз:  $Q_b = 56000 - Q_k$ ,

болалар талабини (5)-муносабатга қуйиб катталарни чиптага бўлган талабини аниқлаймиз ва у  $Q_k = 36000$  га тенг.

Энди болаларнинг талабини аниқлаймиз:  $Q_b = 56000 - 36000 = 20000$ . Демак, болаларнинг талаби 20000 та чипта тенг экан.

Раҳбарият ушбу талабларга кўра катталар ва болалар учун чипталарнинг нархларини қуйидагича аниқланади:  $P_k = 10 - \frac{1}{8000} \cdot 36000 = 5,5$  сўм,

$$P_b = 6 - \frac{1}{8000} \cdot 20000 = 3,5 \text{ сўм.}$$

Раҳбарият чипта нархини катталар учун 4,5 сўм ва болалар учун 2,5 сўм қилиб белгилайди ва умумий даромад

$$TR = TR_k + TR_b = 5,5 \cdot 36000 + 3,5 \cdot 20000 = 268000 \text{ сўмни ташкил қилади.}$$

Борди-ю, раҳбарият ҳамма учун чипта нархини 5,5 сўм қилиб белгиласа, болаларнинг кўпчилиги чиптани сотиб олмай қоларди ва бу ўз навбатида умумий фойдани камайишига олиб келарди.

### Мустақил ишлаш учун масала ва топшириқлар

1. Санъат саройида бўлиб ўтадиган концертга 4 000 та чипта сотувга чиқарилган. Чипталар нархи 2 турга бўлинган бўлиб: катталар ва болалар учун ҳар хилдир. Болалар чиптасига талаб функцияси

$$Q_b = 8000 - 500P_b,$$

Бу ерда  $Q_b$ -болаларнинг чиптага бўлган талаби

$P_b$ -болалар учун чипта нархи минг сўм ҳисобида.

Катталар учун эса

$$Q_k = 5000 - 100P_k$$

Бу ерда  $Q_k$ -катталарнинг чиптага бўлган талаби

$P_k$ -катталар учун чипта нархи, минг сўм ҳисобида.

Санъат саройи раҳбарияти чипталарни нархлар дифференциясидан фойдаланган ҳолда сотишмоқчи. Катталар чиптасининг нархи ва уларга сотилган чипта сони аниқлансин.

2. Монополистнинг умумий харажат функцияси  $TC = 600 + 10Q + 0,5Q^2$  кўринишида берилган. Монополист маҳсулотига бўлган талаб бозорларда ҳар хил бўлиб, 1- бозорда талаб функцияси  $Q_1 = 600 - 2P_1$  ва 2-бозорда эса  $Q_2 = 1200 - 5P_2$  кўринишида. Монополистнинг умумий фойдаси максимал бўлиши учун маҳсулотнинг нархи ва ҳажми ҳар бир бозорда қандай бўлиши керак?

3. Монополистнинг умумий харажат функцияси  $TC = 500 - 70Q + 0,5Q^2$  монополист маҳсулотига 2 та бозорда талаб ҳар хил бўлиб 1- бозорда талаб функцияси  $Q_1 = 200 - 2P_1$  ва 2- бозорда эса  $Q_2 = 100 - 4P_2$  кўринишида. Монополист фирма бошқа бозорларга товар етказиб бермайди. Монополистнинг умумий фойдаси максимал бўлиши учун маҳсулотнинг нархи ва ҳажми ҳар бир бозорда қандай бўлиши керак?

4. Монополистнинг умумий харажат функцияси  $TC = 500 + 14Q + 0,25Q^2$ . Монополист маҳсулотига 2 та бозорда талаб ҳар хил бўлиб 1- бозорда талаб функцияси  $Q_1 = 600 - 12P_1$  ва 2- бозорда эса  $Q_2 = 310 - 6P_2$  кўринишида.

а) Монополистнинг умумий фойдаси максимал бўлиши учун маҳсулотнинг нархи ва ҳажми ҳар бир бозорда қандай бўлиши керак?

б) монополист нархлар диверсификациясидан фойдаланса ва унинг ишлаб чиқариш ҳажми бутун сондан иборат бўлса, диверсификация натижасида қўшимча ўсган фойда ҳажми аниқлансин.

5. Монополист ўзининг маҳсулотини 2 та корхонада ишлаб чиқаради. 1-корхонанинг умумий харажатлар функцияси  $ТС_1=Q_1^2+10\times Q_1+130$  бирликка, 2-корхонаники эса  $ТС_2=0.5\times Q_2^2+10\times Q_2+400$  бирликка тенг. Агар корхона маҳсулотларига йиллик талаб функцияси  $Q_D=200-2\times P$  бирлик кўринишида бўлса, монополистнинг йиллик максимал фойдасини топинг.

6. Монополист ўзининг маҳсулотини 2 та корхонада ишлаб чиқаради. 1-корхонанинг умумий харажатлар функцияси  $ТС_1=1/12\times Q_1^3-1/2\times Q_1^2+11\times Q_1+199$  бирликка, 2-корхонаники эса  $ТС_2=1/3\times Q_2^3-8\times Q_2^2+26\times Q_2+499$  бирликка тенг. Агар корхона маҳсулотларига талаб функцияси  $Q_D=392-2\times P$  бирлик кўринишида бўлса, монополист максимал фойда олиши учун ҳар бир корхона қанча маҳсулот ишлаб чиқариши керак?

7. Корхона 2 турдаги бир-бирини ўрнини босувчи товарлар ишлаб чиқаради. Бу корхона товарлари ҳар бир бозорда монополликка эга. Ўринбосар товарларни ишлаб чиқаришнинг умумий харажатлари функцияси қуйидагича берилган:

$$ТС=1000-13\times(Q_1+Q_2)+1/9\times(Q_1+Q_2)^2;$$

Бу товарлар учун бозор талаби функциялари  $Q_1=200-2.5\times P_1+P_2$ ,

$Q_2=100-2\times P_2+0.5\times P_1$  кўринишида берилган. Ҳар бир товарнинг оптимал ишлаб чиқариш ҳажми топилсин.

8. Корхона 2 турдаги бир-бирини ўрнини босувчи товарлар ишлаб чиқаради. Бу корхона товарлари ҳар бир бозорда монополликка эга. Бу ўринбосар товарларни ишлаб чиқариш умумий харажатлари функцияси

$$ТС=1200-12\times(Q_1+Q_2)+1/8\times(Q_1+Q_2)^2$$

Бу товарлар учун бозор талаби функциялари  $Q_1=400-2\times P_1+P_2$  ва

$Q_2=200-2\times P_2+P_1$  кўринишида. Корхонанинг максимал фойдаси топилсин.

9. Монополистик бозорда фақатгина 2 та гуруҳ истеъмолчилари фаолият юритади. Биринчи гуруҳ истеъмолчиларининг талаб функцияси  $Q_1=200-2\times P$  кўринишида, иккинчи гуруҳники эса  $Q_2=70-P$  кўринишида. Монополистнинг умумий харажатлар функцияси  $ТС=1000+20\times Q+0.5\times Q^2$  га тенг. Нархларни диверсификация қилиш мумкин бўлмаган шароитда монополист маҳсулоти нархини қандай белгиласа максимал фойда олишга эришади?

10. Монополистик бозорда фақатгина 2 та гуруҳ истеъмолчилари бор. Биринчи гуруҳ истеъмолчилари талаб функцияси  $Q_1=400-3\times P$  кўринишида, иккинчи гуруҳники эса  $Q_2=120-P$  кўринишида. Монополистнинг умумий харажатлар функцияси  $ТС=1200+25\times Q+0.5\times Q^2$  кўринишида берилган бўлса, нархларни диверсификация қилиш мумкин бўлмаган шароитда монополист максимал фойда олиши учун қанча ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқариши керак?

11. Санъат саройида бўлиб ўтадиган концертга 500 та чипта сотувга чиқарилган. Чипталар нархи 2 турга бўлинган: катталар ва болалар учун. Болалар чиптасига бўлган талаб функцияси

$$Q_B=600-50\times P_B,$$

Бу ерда,  $Q_B$ -болалар чиптасига бўлган талаб;

$P_B$ -болалар чиптасининг нархи, минг сўм ҳисобида.

Катталар учун эса,

$$Q_K=760-40\times P_K$$

Бу ерда  $Q_K$ -катталарнинг чиптасига бўлган талаб;

$P_K$ -катталар чиптасининг нархи, минг сўм ҳисобида.

Санъат саройи раҳбарияти чипталарни нархлар дифференциясидан фойдаланган ҳолда сотишмоқчи.

- а) Концерт зали тўлиши учун чипталар нархи қандай ўрнатилиши керак?
- б) Чипта нархи қандай бўлганда максимал фойдага эришилади?

**12.** Инновацион таълим технологиялар маркази 2 турдаги ўқув қўлланмаларини чоп эттирмоқчи. 1- турдаги ўқув қўлланмани 1 донасини нашр қилдириш учун ўзгармас **8 000** сўм, 2-турдаги ўқув қўлланмани 1 донасини нашр қилдириш учун эса ўзгармас 7 000 сўм харажат талаб қилинади. 1- турига ўқув қўлланмасига бўлган талаб функцияси  $Q_1=10\,000-2 \times P_1 + P_2$ , 2- турига эса талаб функцияси  $Q_2=10000-2 \times P_2 + P_1$  кўринишида берилган. Инновацион таълим технологиялар маркази бу 2 турдаги ўқув қўлланмани қанча миқдорда нашр этириб сотса максимал фойдага эришади ва унинг ҳажми қанчани ташкил қилади?

**13.** Тошкент – Бухоро йўналиши бўйича қўйилиши режалаштирилаётган самолётда 300 та оддий ўрин учун жой мавжуд. Агар ҳар бир бизнес-класс ўриндиқларини ўрнатиш учун 2 та оддий ўриндиқдан вос кечишга тўғри келади. Оддий ўриндиқларга талаб функцияси  $Q=300-P/10$  ва бизнес-клас ўриндиқларига талаб функцияси  $Q=80-P/50$  кўринишида берилган. Аэропорт маъмуриятига 300 та ўриндиқ ўрнидан тўлиқ ишлатилиши талаби қўйилган. Ушбу шартда максимал даромад олиниши учун ўриндиқлар сони қандай нисбатда ўрнатилиши керак?

**14.** Тошкент – Сурхандарё йўналишига қўйилиши режалаштирилаётган самолётда 500 та оддий ўрин учун жой мавжуд. Агар ҳар бир бизнес-класс ўриндиқларини ўрнатиш лозим бўлса, у ҳолда бунинг учун 3 та оддий ўриндиқдан вос кечишга тўғри келади. Оддий ўриндиқларга талаб функцияси  $Q=500-P/10$  ва бизнес-клас ўриндиқларига талаб функцияси  $Q=120-P/50$  кўринишида берилган.

а) Аэропорт маъмурияти максимал даромад олиши учун чипталар нархини неча сўм қилиб ўрнатиши керак ?

б) Максимал даромад ҳажми қанчага тенг бўлади?

**15.** Монополистнинг умумий харажатлари функцияси  $TC=900+15Q+Q^2$  га тенг. Монополист чиқараётган маҳсулотини фақатгина 3 та бозорга етказиб беради: биринчи бозорда маҳсулотга бўлган талаб функцияси  $Q_1=800-2P_1$ , иккинчи бозорда  $Q_2=1200-4P_2$  ва учинчи бозорда эса  $Q_3=600-P_3$  кўринишида берилган. Монополистнинг умумий фойдаси максимал бўлиши учун маҳсулотининг нархи ва ҳажми ҳар бир бозорда қандай бўлиши керак?

## Тестлар

**1. Қуйидаги тенгликлардан қайси бири бажарилгунга қадар монополист фирма қўшимча ишчиларни ёллайверади:**

- а)  $P \times MP_L = W$ ;
- б)  $P/W = MP_L$ ;
- в)  $MR \times MP_L = W$ ;
- г)  $MR/MP_L = W$ ;
- д) тўғри жавоб йўқ.

**2. Рақобатлашувчи фирмага нисбатан монополист иш ҳақини қандай тўлайди?**

- а) ишчи кучини кам ёллаган ҳолда, иш ҳақи ставкасини юқори тўлайди;
- б) ишчи кучини кўп ёллаган ҳолда, иш ҳақини кам тўлайди;
- в) ишчи кучини кам ёллаган ҳолда, иш ҳақини ҳам кам тўлайди;
- г) ишчи кучини кўп ёллаган ҳолда, иш ҳақини ҳам кўп тўлайди.

**3. Монопол ҳокимиятда нарх монополист томонидан:**

- а) Рақобатчи фирмалар кўрсатмасига кўра белгиланади;
- б) Бозор нархидан келиб чиқиб белгиланади;
- в) Талаб эластиклигини билгани ҳолда белгиланади;

г) Рақобатчи фирмалар билан келишган ҳолда белгиланади;

д) тўғри жавоб йўқ.

**4. Нархлар диверсификацияси, бу:**

а) Нархларни истеъмолчиларнинг имкониятларига қараб хар хил даражаларда белгилаш;

б) Нархларни қатъий белгиланган тарзда ушлаб туриш;

в) Рақобатчи фирмалар ўрнатган нархдан фарқли ўларок, минимал нархларни ўрнатиш;

г) Нархни ўртача умумий харажат (АТС) минимуми қийматидан келиб чиқиб ўрнатиш тушунилади;

д) тўғри жавоб йўқ.

**5. Қуйидагилардан қайси бири монополияга олиб келмайди?**

а) Лицензия;

б) Муаллифлик ҳуқуқи;

с) Битта ресурс захираси устудан мутлоқ эгалик қилиш;

д) Товар ишлаб чиқариш ва сотиш бўйича бир қанча альтернатив фирмаларнинг мавжудлиги;

е) тўғри жавоб йўқ.

**6. Агарда бозорда фирмалар сони чексиз бўлса, у ҳолда Херфиндал-Хиршман индекси:**

а) Манфий;

б) Нолга интилади;

с) Бирга тенг;

д) Чексизликка интилади;

е) тўғри жавоб йўқ.

**16- амалий машғулот. Меҳнат бозори ва корхоналарда меҳнат ресурсларидан фойдаланиш**

**Мавзуга доир масала ва топшириқларнинг намунавий ечимлари**

1. Маҳаллий бозордаги иш кучига талаб функцияси  $L_D=1000-20 \times W$  таклиф функцияси эса  $L_S=-600+60 \times W$  кўринишида берилган. Бу ерда,  $W$  - кунлик иш ҳақи доллар ҳисобида,  $L$  – ишчилар сони.

а) агар минимал иш ҳақи миқдори кунлик 25 \$ қилиб белгилаб қўйилса қанча ишчи кучи ишсиз бўлиб қолади?

б) минимал иш ҳақи ставкаси белгилангандан кейин ишчиларнинг умумий даромади қанчага ўзгаради?

**Ечим:**

а) Дастлаб бозорнинг мувозанат параметрларини топиб оламиз:

$$L_D=1000-20 \times W = L_S = -600+60 \times W$$

$$80 \times W = 1600$$

$$W = 20 \$$$

$L_D=L_S=-600+60 \times W=600$  киши минимал иш ҳақи 25 \$ қилиб белгилангандан сўнг ишчилар таклифи  $L_S=-600+60 \times W=-600+1500=900$  кишини уларга талаб эса

$$L_D=1000-20 \times W=1000-500=500 \text{ кишини ташкил қилади. Ушбу қарор натижасида}$$

$$900-500=400 \text{ киши ишсиз қолади.}$$

б) минимал иш ҳақи нормаси ўрнатилишидан олдин умумий кунлик ишчиларнинг даромади  $L \times W=20 \times 600=12\,000$  \$ га тенг эди кейин бўлса  $25 \times 500=12\,500$  \$ ни ташкил қилиб  $12\,500-12\,000=500$  \$ га ортди.

**Жавоб:** а) 400 киши ишсиз қолади. б) 500 \$ га ортади.

2. Мусулмон мамлакатларининг бирида иш бошқарувчи кадрларга талаб функцияси  $L_D=900-4 \times W$  таклиф эса  $L_S=-300+8 \times W$  кўринишида берилган. Бу ерда,

$W$  – йиллик иш ҳақи минг доллар ҳисобида,  $L_D$  ва  $L_S$  лар йиллик ишчиларга талаб ва таклиф ҳажми, минг киши ҳисобида. Нимадир сабаб бўлди-ю, аёллар бошқарувчи лавозимида ишлашдан маҳрум қилиндилар. Агар мамлакатдаги эркак иш бошқарувчилар таклифини кўпайтириш имкони бўлмаса, ушбу қарор натижасида иш ҳақи ва ишчилар сони қандай ўзгаради?

**Ечими:**

Аёллар бошқарувдан кетишидан олдинги бозорнинг мувозанат параметрларини топамиз  $L_D=900-4 \times W=L_S=-300+8 \times W$  бундан  $W=100$  ва  $L_D=L_S=500$  га эга бўламиз, яъни йиллик иш ҳақи 100 минг доллар, ишчиларнинг сони 500 минг кишини ташкил қилар экан.

Аёллар бошқарувдан четлаштирилганларидан сўнг янги таклиф функцияси

$L_S=0.6 \times (-300+8 \times W) = -180+0.48 \times W$  кўринишида бўлади. Энди янги мувозанат параметрларини топамиз  $L_S = -180+0.48 \times W = L_D=900-4 \times W$  бундан  $W=122.72$  ва  $L_D=L_S=409.09$  га эга бўламиз. Демак, қарор қабул қилингандан кейин йиллик иш ҳақи  $122\,720-100\,000=22\,720$  долларга ошади, йиллик ишчилар сони эса  $500\,000-409\,090=90\,910$  кишига камаяди.

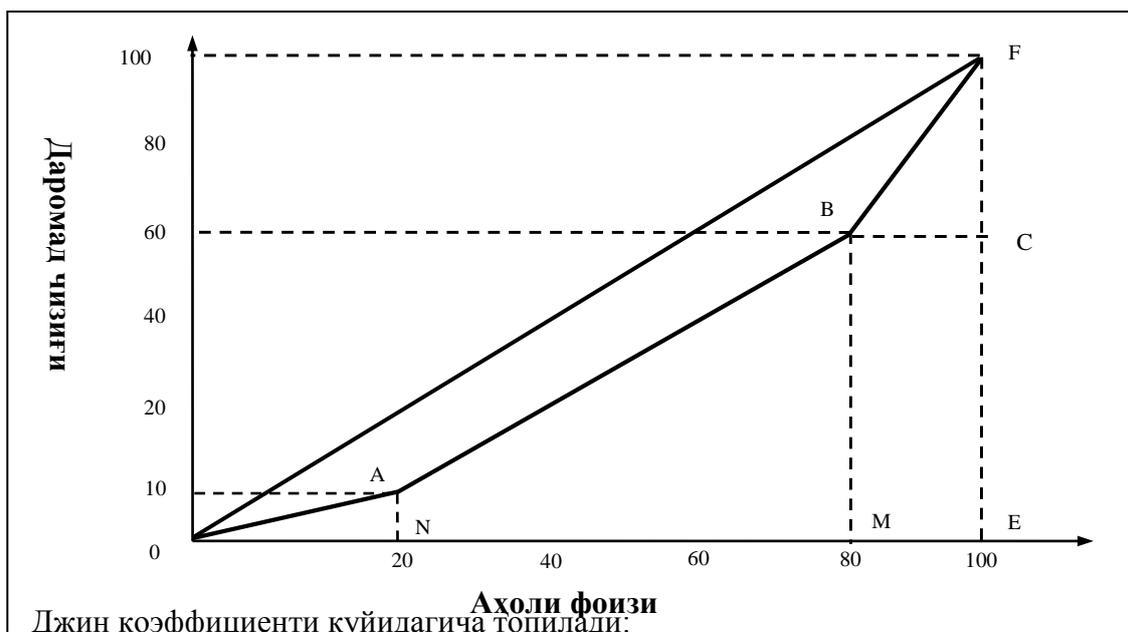
**Жавоб:** Йиллик иш ҳақи 22 720 долларга ошади, йиллик ишчилар сони эса 90 910 кишига камаяди.

3. Марказий Африка мамлакатларида олиб борилган таҳлиллар шуни кўрсатдики: 20 фоиз аҳолининг кам таъминланган қисми жамиятдаги умумий даромаднинг 10 фоизини, аҳолининг энг юқори таъминлангани 20 фоиз қисми эса жамиятдаги даромаднинг 40 фоизини олар экан.

Берилган маълумотларга кўра даромадни нотекис тақсимланиш даражасини ифодаловчи Джини коэффиценти топилсин.

**Ечими:**

Берилган маълумотларга кўра Лоренс эгри чизиғини чизамиз.



$$Dj = \frac{S_{OABF}}{S_{OFE}} \times 100\%$$

$$S_{OABF} = S_{OFE} - S_{OAN} - S_{ANMB} - S_{MBCE} - S_{BFC} = 100 \times 100 \times 0.5 - 20 \times 10 \times 0.5 - (10+60) \times 0.5 \times 60 - 60 \times 20 - 20 \times 40 \times 0.5 = 1200$$

Энди Джин коэффициентини ҳисоблаймиз  $Dj = \frac{1200}{5000} \times 100\% = 24\%$ .

**Жавоб:** 24%

4. Малакали меҳнат бозорида меҳнатга бўлган талаб ва таклиф функциялари берилган:

$$L_D = 24000 - 500W$$

$$L_S = -6000 + 800W$$

$L_D, L_S$  – иш вақти соатлари;

$W$  - соатбай иш ҳақи, долларда.

Фирма меҳнат бозорида монополист ҳисобланади ва маҳсулотини рақобатлашган бозорда сотади.

Аниқлансин:

а) фирмага ёлланган ишчилар сони (соатбай) ва иш ҳақи ставкаси;

б) ишчилар томонидан олинган рента;

с) ишчилар касаба уюшмасига бирлашиб ҳаракат қилса, ва касаба уюшмаси меҳнат бозорида монополист сифатида ҳаракат қилса, фирма томонидан қанча ишчи ёлланади, иш ҳақи ставкаси ва ишчилар томонидан олинган рента миқдори.

**Ечими:**

Монополистик фирма куйидаги қоидага амал қилиб ишчиларни ёллайди.

$$MRC_L = MRP_L$$

$MRC_L$  – фирманинг ҳар бир қўшимча олинган ишчига чекли харажати;

$MRP_L$  – ҳар бир олинган қўшимча ишчининг чекли даромадлиги. Демак,  $W = 48 - 0.002L_D$  ёки  $MRP_L = W$  бўлгани учун  $MRP_L = 48 - 0.002L_D$ . Таклиф функциясида тескари функцияни топамиз  $W = 7.5 + 0.00125L_S$ . Фирманинг ёлланма ишчиларга харажати  $C = W \times L_S = (7.5 + 0.00125L_S)L_S$ . У ҳолда, чекли харажат  $MRC_L = 7.5 + 0.0025L_S$ . Оптималлик шартидан фойдаланиб ёзамиз:

$48 - 0.002L = 7.5 + 0.0025L$   $0.0045L = 40.5$  ва  $L = 9000$ . Фирма 9000 ишчи ёллайди. Иш ҳақи  $W = 7.5 + 0.00125 \times 9000 = 18.75$

б) Рентани аниқлаймиз:

Бунинг учун юқоридаги вазиятни графикда тасвирлаймиз

$$\text{Рента} = 0.5 \times (18.75 - 7.5) \times 9000 = 50625 \text{ \$}$$

$$MRP_L = 48 - 0.002L_D$$

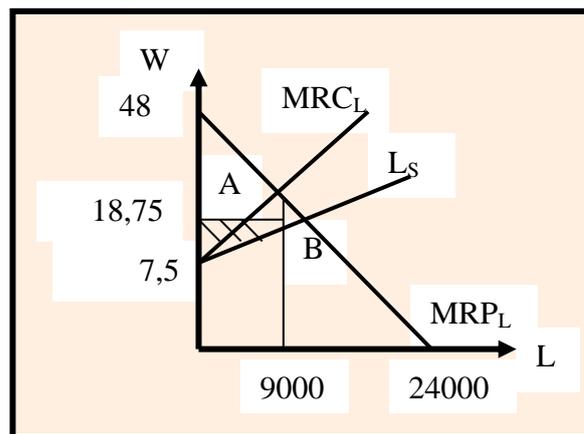
$$W = 7.5 + 0.00125L_S$$

с) Монополистинг чекли даромад

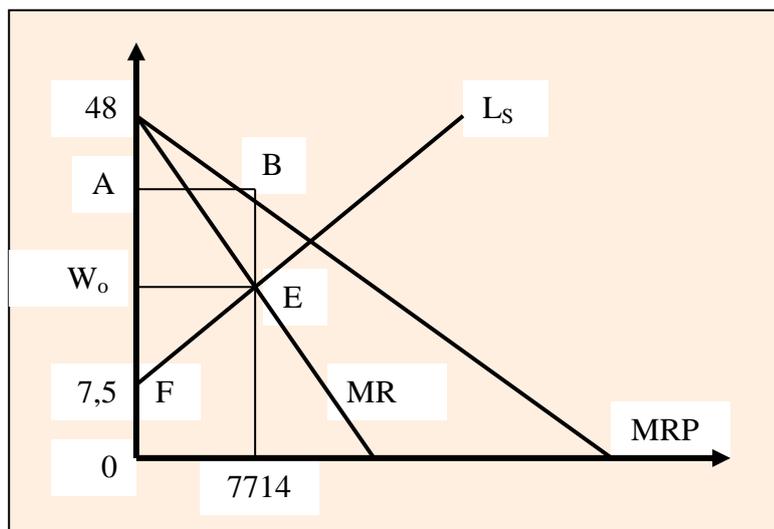
чизиғини топамиз. Меҳнатга талаб функциясида  $R = W \times L$  бўлгани учун  $MR = 48 - 0.004L$ . Меҳнат таклифи чизиғи меҳнатнинг чекли харажат чизиғини беради.

$$MC = W = 7.5 + 0.00125L \text{ бўлса,}$$

$0.004L = 7.5 + 0.00125L$  бундан  $L = 7714.28$ . Фирма 7714 ишчини ёллайди.



$W=48-0.002 \times 7714.28=32.6$  \$. Рентани ҳисоблашда куйидаги графикдан фойдаланамиз.



$$\begin{aligned} \text{Рента} &= S_{ABEF} \\ W_0 &= 7.5 + 0.00125 \times 7714 = 17.1 \$ \\ A &= 48 - 0.002 \times 7714 = 32.6 \\ \text{Рента} &= 0.5 \times (17.1 - 7.5) \times 7714 + (32.6 - 17.1) \times 7714 = 37027.2 + 119567 = 156594.2 \$ \\ \text{Жавоб: } & 156594.2 \$ \end{aligned}$$

**Мустақил ишлаш учун масала ва топшириқлар**

1. Ерга талаб куйидаги

функция орқали берилган:

$$Q=2400-8 \times P$$

Бу ерда, **Q**-фойдаланиладиган ер майдони;

**R**-рента фоизи (бир гектарига минг сўм).

Агар ер ҳажми 400 гектар ва банк фоиз ставкаси 125% бўлса, бир гектар ернинг нархи неча пулни ташил этади?

2. Фермер хўжалигида буғдой етиштириш функцияси куйидаги кўринишда:

$$Q=4000 \cdot X - 2 \cdot X^2$$

**Q**- буғдой ишлаб чиқариш ҳажми ер майдони **X** га боғлиқ. 1 кг буғдой нархи 500 сўм. Агар фермернинг ер майдони 400 гектар бўлса, у ер эгасига қанча микдорда рента тўлайди? Агар фоиз ставкаси йиллик 20 фоиз бўлса, бир гектар ер нархи неча сўмга тенг бўлади?

3. Агар сиз банкга 1 йил олдин 10 минг \$ ва 2 йил олдин 15 минг \$ долларни 10 % ли ставкада қўйган бўлсангиз, бу маблағиз бугунги кунда қанчани ташкил этади?

4. Банк йиллик 9 % ли ставкада омонат қабул қилмоқда. Сиз 4 йилдан кейин асосий қўйган суммангиздан ташқари 1000 \$ олишингиз учун банкга қанча омонат қўйишингиз керак?

5. 100 минг \$ пул 4 йил ичида 207 360 \$ бўлиши учун банкнинг фоиз ставкаси қанчага тенг бўлиши керак?

6. Аҳолининг 20 фоиз кам таъминланган қисми жамиятдаги умумий даромаднинг 15 % ни олади, аҳолининг энг яхши таминланган 20 % қисми эса жамият даромадларининг 50% ни олади. Маълумотлар асосида даромадни нотекис тақсимланиш даражасини ифдаловчи Джини коэффиценти топилсин.

7. Нархга боғлиқ талаб эластиклик коэффиценти  $-1/3$  га тенг. Максимал ҳосил ўртача ҳосилнинг 120% ни ташкил этади. Одатдаги йилда нархнинг 20% ни фермер фойдаси ташкил этади. Умумий харажатлар ўзгармас бўлганда нархга боғлиқ фойда фоизини топинг.

8. Банк фоиз ставкаси 1-йил 10 % ни, 2-йил эса 15%ни ташкил этса, 1 йилдан сўнг 11 минг доллар, 2 йилдан сўнг 12650 доллар олиш учун банкка қўйиладиган суммани топинг?

9. Фараз қилинг сиз 100 минг долларлик уйни давлатдан лизингга олмоқчисиз. Бунинг учун дастлабки 20% ни нақд тўлашингиз керак. Агар қолган суммани 25 йил давомида ҳар ойда узиб бормоқчи бўлсангиз ва йиллик фоиз ставка 10 %ни ташкил этса, ҳар ойда сиз қанча тўловни амалга оширишингиз керак?

10. Жанубий Африканинг қайсидир мамлакатада қашшоқлар аҳолининг 70% ни ва уларнинг умумий даромади жами мамлакат даромадининг 40% ни ташкил қилади. Бойлар эса жамиятнинг 30% ни ташкил қилса, Джини коэффиценти топилсин.

11. Маҳаллий бозордаги ишчи кучига талаб функцияси  $L_D=1200-25 \times W$ , таклиф функцияси эса  $L_S=-600+35 \times W$  кўринишида берилган. Бу ерда,  $W$  - кунлик иш ҳақи доллар ҳисобида,  $L$  – ишчилар сони.

а) агар минимал иш ҳақи миқдори кунлик 40 \$ қилиб белгилаб қўйилса, қанча ишчи кучи ишсиз бўлиб қолади?

б) минимал иш ҳақи ставкаси белгилангандан кейин ишчиларнинг умумий даромади қанчага ўзгаради?

12. Мусулмон мамлакатларининг бирида иш бошқарувчиларга бўлган талаб функцияси  $L_D=1000-3 \times W$ , таклиф эса  $L_S=-200+9 \times W$  кўринишида берилган. Бу ерда  $W$  – йиллик иш ҳақи минг доллар ҳисобида,  $L_D$  ва  $L_S$  лар йиллик ишчиларга талаб ва таклиф ҳажми, минг киши ҳисобида. Нимадир сабаб бўлди-ю аёллар бошқарувчи лавозимида ишлашдан маҳрум қилинди. Агар мамлакатдаги эркак иш бошқарувчилар таклифини кўпайтириш имкони бўлмаса, иш ҳақи ва ишчилар сони қандай ўзгаради?

13. Тошкент шаҳридаги ишчи аёлларнинг таклиф функцияси  $L_S(A)=-200+W$ , ишчи эркаклар таклифи функцияси эса  $L_S(E)=-300+2 \times W$  ва ишчиларга талаб функцияси  $L_D=1500-2 \times W$  кўринишида берилган. Бу ерда  $W$ -ойлик иш ҳақи минг сўм ҳисобида,  $L_D$  ва  $L_S$  – ишчиларнинг ойлик талаби ва таклифи ҳажми, минг киши ҳисобида. Аёлларни рағбатлантириш мақсадида ҳар бир аёл ишчи учун ойлик 50 минг сўм қўшимча ҳақ тўланадиган бўлди. Ушбу қарор натижасида:

а) ишчи аёллар сони қанчага ошади?

б) эркак ишчилар сони қандай ўзгаради?

с) эркак ишчиларнинг ойлик маоши қанчага камаяди?

д) ишчи аёлларнинг ойлик маоши неча фоизга ортади?

14. Малакали меҳнат бозорида меҳнатга бўлган талаб ва таклиф функциялари берилган.

$$L_D=17000-400W$$

$$L_S=-5000+700W$$

$L_D$   $L_S$  – иш вақти соатлари;

$W$  - соатбай иш ҳақи долларда.

Фирма меҳнат бозорида монополист ҳисобланади ва маҳсулотини рақобатлашган бозорда сотади.

Аниқлансин:

а) фирмага ёлланган ишчилар сони (соатбай) ва иш ҳақи ставкаси;

б) ишчилар томонидан олинадиган рента;

с) ишчилар касаба уюшмасига бирлашиб ҳаракат қилсалар ва касаба уюшмаси меҳнат бозорида монополист сифатида ҳаракат қилса, фирма томонидан қанча ишчи ёлланади, иш ҳақи ставкаси ва ишчилар томонидан олинадиган рента.

15. Коллежда ўқиш 2 млн 650 минг сўмни ташкил этади. Коллеж дипломи бир йиллик иш ҳақи 500 минг сўм қўшимча даромад келтиради. Банкнинг фоиз ставкаси 10%. Коллежни тугатгандан сўнг мутахассислик бўйича неча йил ишлаганда маълумот олишга сарфланган инвестиция (2 млн 650 минг сўм) ўзини қоплайди?

## Тестлар

1. Асосий капитал сирасига нималар киради:

а) ташкилотнинг ҳисобида мавжуд бўлган пул маблағи;

б) давлат облигациялари;

в) ташкилот кассасидаги қолдиқ пуллар;

г) техника ва технологиялар;

д) тўғри жавоб йўқ.

е)

**Ер мулкдорлари умуман рентага эга бўлмасликлари мумкин, агар:**

- а) ер солиғи мавжуд бўлса;
- б) ер участкасига бўлган талаб ва таклиф ўзаро бир-бири билан кесишса;
- в) ер ресурслари таклифи мутлоқ ноэластик ;
- г) эгри таклиф чизиғи эгри талаб чизиғидан ўнгда жойлашса;
- д) тўғри жавоб йўқ.

**3. Қуйидаги тушунчалардан қайси бири унумли иқтисодий ресурс ҳисобланади?**

- а) пул кўринишидага капитал;
- б) ишлаб чиқариш воситалари;
- в) фоиз;
- г) фойда;
- д) тўғри жавоб йўқ.

**4. Бошқа шароитлар ўзгармас бўлган шароитда ер рентаси ўсиб боради, агар:**

- а) ер нархи арзонлашса;
- а) ерга бўлган талаб ошса;
- б) ер таклифи кўпайса;
- в) ерга бўлган талаб қисқарса;
- г) тўғри жавоб йўқ.

**5. Агар номинал фоиз ставкаси 10 фоизни, инфляция даражаси йилига 4 фоизни ташкил этса, у ҳолда реал фоиз ставкаси:**

- а) 14%;
- б) 6%;
- в) 2.5%;
- г) -6% ни ташкил этади;
- д) тўғри жавоб йўқ.

**6. Фирма янги корхона қурилиши учун банкдан ссуда олишни режалаштирмоқда. Банк ссудасининг йиллик фоиз ставкаси 18% ни ташкил этади. Кутилиши мўлжалланаётган фойда нормаси 20% ни ташкил этади, деб аниқланди. Ушбу шароитда фирма:**

- а) янги корхона қурилишини бошламайди;
- б) янги корхона қурилишини бошлаб юборади;
- в) зарар кўришини билгани ҳолда, корхонани қуришга жазм этади;
- г) юқоридаги ахборотларга асосланиб қарор қабул қила олмайди;
- д) тўғри жавоб йўқ.

**7. Субъект ўз пул маблағини давлат қимматли қоғозларини сотиб олишга сарфлайди, агар:**

- а) фоиз ставка ҳозиргига қараганда етарли даражада кўтариладиган бўлса;
- б) фоиз ставка ҳозиргига қараганда анча тушадиган бўлса;
- в) фоиз ставка дастлабидан кўтарилиб, сўнгра тушадиган бўлса;
- г) фоиз ставка ўзгармайдиган бўлса;
- д) тўғри жавоб йўқ.

**8. Фоиз ставканинг кўтарилиши:**

- а) заём маблағларига бўлган талабни оширади;
- б) заём маблағлари таклифини кўпайтиради;
- в) заём маблағлари таклифини камайтиради;
- г) заём маблағлари таклифи ҳажмини оширади;
- д) тўғри жавоб йўқ.

**9. Агар иқтисодий фойда 2 минг доллар, умумий даромад ҳажми 3 минг доллар бўлса, ишлаб чиқариш омиллари харажатлари қайси бандда тўғри келтирилган?**

- а) 5 минг \$;
- б) 3.5 минг \$;

- в) 4 минг \$;
- г) 5.5 минг \$;
- д) тўғри жавоб йўқ.

**10. Ерга талаб қуйидаги функция орқали берилган:**

$$Q=2400-8 \times R$$

Бу ерда Q-фойдаланиладиган ер майдони; R-рента фоизи (бир гектарига минг сўм). Агар ер ҳажми 400 гектар ва банкнинг фоиз ставкаси 125% бўлса, бир гектар ернинг нархи неча пул?

- а) 200 000 сўм;
- б) 250 000 сўм;
- в) 300 000 сўм;
- г) 400 000 сўм;
- д) тўғри жавоб йўқ.

**11. Ерга талаб қуйидаги функция орқали берилган:**

$$Q=2400-8 \times R$$

Бу ерда Q-фойдаланиладиган ер майдони; R-рента фоизи (бир гектарига минг сўм).

Агар ер ҳажми 400 гектар бўлса ва банк фоиз ставкаси 125% ва давлат максимал рентани бир гектарига 200 000 сўм қилиб белгиласа, ушбу сиёсат натижасида ер эгасининг соф иқтисодий йўқотиши қанчага тенг?

- а) 20 млн сўм;
- б) 25 млн сўм;
- в) 30 млн сўм;
- г) 40 млн сўм;
- д) Тўғри жавоб йўқ.

**12. Агар рента 40 минг сўм, ссуданинг бозор фоиз ставкаси 8 фоиз бўлса, ернинг нархи қайси бандда тўғри келтирилган?**

- а) 800 минг сўм;
- б) 900 минг сўм;
- в) 700 минг сўм;
- г) 500 минг сўм;
- д) 600 минг сўм.

**13. Қуйидаги фикрлардан қайси бири тўғри келтирилган?**

а) соф инвестиция – ялпи инвестициядан қоплаш учун сарфланадиган маблағни ажратгандан кейинги қолган қисми;

б) абсолют рента – бу барча ер эгалари томонидан ернинг сифатига боғлиқ бўлмаган ҳолда олинадиган рентадир;

в) дисконтирлаш – харажат ва даромадларни бир хил бошланғич вақтга келтириш ҳисоб-китоблари;

г) барча жавоблар тўғри;

д) тўғри жавоб йўқ.

**14. Сиз 2 йилдан кейин 10 млн сўм пул олишингиз учун банкга 10 % ли ставкада қанча пул қўйишингиз керак?**

- а) 8.52 млн;
- б) 8.44 млн;
- в) 8.26 млн;
- г) 8.16 млн;
- д) тўғри жавоб йўқ.

**15. Номинал фоиз ставкаси 50% ни инфляция даражаси 80 % ни ташкил этса, реал фоиз ставкаси аниқлансин.**

- а) 10.2%;

- б) 11.0%;
- в) 25.4%;
- г) 11.8%;
- д) 12.9%.

#### XIV БОБ. УМУМИЙ МУВОЗАНАТЛИК

### Мавзуга доир масала ва топшириқларнинг намунавий ечимлари

1. Ишлаб чиқаришда умумий мувозанатлилик моделини қараймиз. Иккита фирма меҳнатдан  $L$  ва капиталдан  $K$  фойдаланади. Улар  $A$  ва  $B$  товарларни ишлаб чиқаради. Биринчи фирманинг ишлаб чиқариш функцияси  $Q_A=L_A \times K_A$ . Иккинчи фирманинг ишлаб чиқариш функцияси  $Q_B=L_B \times K_B$ . Ресурсларнинг умумий миқдори қуйидагича  $L_{\text{Умум}}=20$ ;  $K_{\text{Умум}}=40$

- 1) Еджуорт қутисидagi Парето-оптимал нуқталар тўплами топилсин;
- 2) Ишлаб чиқариш имкониятлари чизиғи тенгламаси яратилсин.

#### Ечими:

1) Парето-оптимал ечими нуқталари шартнома чизиғини беради. Шунда қуйидаги шарт бажарилиши керак  $MRTS_A=MRTS_B$ . Демак,  $\frac{K_A}{L_A} = \frac{K_B}{L_B} = \frac{(40 - K_A)}{(20 - L_A)}$  ёки  $Q_A=2 L_A$  бу шартнома чизиғи.

2) Парето-оптимал ечимлар учун ёзиш мумкин:

$$\begin{aligned} K_A &= 2L_A \\ K_B &= 2L_B \end{aligned} \quad (1)$$

Буларни ишлаб чиқариш функциясига қўямиз:

$$\begin{aligned} A &= L_A K_A = L_A 2L_A = 2L_A^2 \\ B &= L_B K_B = L_B 2L_B = 2L_B^2 \end{aligned} \quad (2)$$

бундан,

$$L_A = \left(\frac{A}{2}\right)^{0,5}; \quad L_B = \left(\frac{B}{2}\right)^{0,5}$$

**Жавоб:** Жами бўлиб 20 бирлик меҳнат  $L_A + L_B = 20$  буни (2) га қўйиб ишлаб чиқариш имкониятлари чизиғини аниқлаймиз:  $\left(\frac{A}{2}\right)^{0,5} + \left(\frac{B}{2}\right)^{0,5} = 20$  ёки  $A^{0,5} + B^{0,5} = 20 * 2^{0,5}$

#### Мустақил ишлаш учун масала ва топшириқлар

1. Ишлаб чиқаришда умумий мувозанатлилик моделини қараймиз. Иккита фирма меҳнатдан  $L$  ва капиталдан  $K$  фойдаланади. Улар  $A$  ва  $B$  товарларни ишлаб чиқарадилар. Биринчи фирманинг ишлаб чиқариш функцияси  $Q_A=L_A \times K_A$ . Иккинчи фирманинг ишлаб чиқариш функцияси  $Q_B=L_B \times K_B$ . Ресурсларнинг умумий миқдори қуйидагича:  $L_{\text{Умум}}=20$ ;  $K_{\text{Умум}}=50$ .

Аниқлансин:

- 1) Еджуорт қутисидagi Парето-оптимал нуқталар тўплами;
- 2) Ишлаб чиқариш имкониятлари чизиғи формуласи.

2. Соч бўёғига бўлган бозор талаби функцияси  $Q_D^B=500/(2P_{SH}+P_B)$  кўринишида, бу ерда  $P_B$ ,  $P_{SH}$  – соч бўёғи ва шампун нархлари.

Соч бўёғига таклиф функцияси эса  $Q_S^B=4P_B$  кўринишида. Бизга маълумки шампунга талаб ва таклиф функциялари куйидагича:  $Q_D^{Sh}=100-9P_{Sh}$  ва  $Q_S^{Sh}=11P+40$ .

а) бозорнинг мувозанат параметрлари аниқлансин.

б) агар шампун таклифи 20 бирликка ошса, бозорнинг мувозанат параметрлари қандай ўзгаради?

3. А ва Б истеъмолчининг нафлик функциялари куйидагича берилган:  $U_A(X_A, Y_A)=X_A^2 \times Y_A$  ва  $U_B(X_B, Y_B)=X_B^2 \times Y_B$  бу ерда  $X, Y$  – товарлар сони. Иккаласи биргаликда  $X$  товардан 40 бирлик  $Y$  товардан 60 бирликдан олиши мумкин. Шартнома эгри чизиғи чизилсин.

4. Робинсон ва Жумавойнинг умумий нафлик функция лри куйидагича берилган:  $U_R(F, C)=F \times C$  ва  $U_J(F, C)=F + \ln C$  бу ерда  $F, C$  – балиқ ва кокослар ҳажми. Жами 10 та балиқ ва 10 та кокос мажуд бўлса, шартнома эгри чизиғи акс эттирилсин.

5. Куйидаги жадвалда шахсларнинг қандайдир  $x$  товарни истеъмол қилишлари натижасида олишлари мумкин бўлган нафлик функциялари келтирилган:

№	Шахслар	Нафлик функциялари
1	Кўчқоров Ж.	$Y=2x+5$
2	Қаландаров Қ.	$Y=x^2$
3	Болтайев У.	$Y=x^{0.5}$
4	Зойиров О.	$Y=x^2+x$
5	Рўзийев Х.	$Y=0.5x$

Жадвал маълумотларидан фойдаланиб умумий ижтимоий фаровонлик топилсин.

## **«Ишлаб чиқариш харажатлари» мавзуси бўйича тайёрланган КЕЙС-СТАДИ**

### I. ПЕДОГОГИК АННОТАЦИЯ

1. *Ўқув курсининг номланиши:* “Микроиқтисодиёт” (II-босқичда таълим олаётган бакалавр учун)

*Мавзунинг номи:* “Ишлаб чиқариш харажатлари”

2. *Яратилган кейснинг мақсади:* Ишлаб чиқариш харажатларини оптималлаштиришни ўрганиш ва корхоналарнинг зарарсиз ишлаш нуктасини аниқлаш.

Кейс муваффақиятли ўз ечимини топганда талабалар қуйидаги *натижаларга* эришадилар:

а) корхона харажатларининг ҳисоблаш в уларни ажратишни;

б) корхона фаолиятига ялпи баҳо бериш ҳамда мантиқий хулосалар ясашни;

в) бой берилган имкониятларни ҳисоблашни;

г) оптимал ишлаб чиқариш хажмининг танлашни;

д) реал ҳаётда фаолият юритаётган конкрет бир фирма мисолида жами харажатлар ҳисоби билан танишиш ва ишлаб чиқариш хажмининг белгиланган маблағда ишлаб чиқариш ресурслари нархидан фойдаланиб оптималлаштириш йўлларини ўрганадилар.

3. Мазкур кейс реал ҳаётимизда фаолият юритаётган очик акциядоларлик жамияти маълумотлари асосида ишлаб чиқилган.

4. *Кейсда фойдаланилган маълумотлар манбаи:* Янгийўл “БИОКИМЁ” ОАЖнинг 2006-2007 йиллардаги молиявий ҳисоботлари, харажатлар калькуляцияси, бошқарув тузилмаси ҳамда жамиятнинг 2007 йил учун тузилган ижтимоий-иқтисодий ривожланиши акс этган Бизнес режаси асос қилиб олинган.

5. Яратилган ушбу кейс *дала тадқиқотлари* сирасига кириб, унда қўйилаётган савол ва топшириқлар сюжетли тарзда тузилган. *Кейснинг объекти* сифатида юқорида зикр этганимиздек, Янгийўл “БИОКИМЁ” ОАЖ олинган. Маълумотлар аниқлиги ва ишончилигига тўлиқ кафолат берилади. Кейс тузилиши жихатидан *ўрта* хажмдаги кейс-стадилар сирасига киради.

6. *Дидактик мақсадларга* кўра-синтез ва таҳлиллар қилиш жараёнларини ўргатиш ва баҳолаш ҳисобланади. Масаланинг қўйилиши изчиллик асосида кетма-кет тарзда таҳлилий жараёнлар асосида ишлаб чиқилган. Муаммоли вазиятларга жавоб излаш ва ечиш мақсадида назарий билимлар турли хилдаги кўрсатмалар, қўлланмалар, эслатмалар тарзида берилган Амалий машғулот дарси кейс-технологияси асосида ташкил этилганда талабаларнинг ҳар бир хатти ҳаракати, уларнинг қўйилган муаммога бўлган қарашлари, сабабий боғлиқликдаги таҳлиллари ҳамда хулосалар ясашларини кузатиш ва баҳолаш осон кечади. Баҳолаш учун “Вазиятли таҳлил варақаси”нинг мавжудлиги ишни енгиллаштиради, бу эса ўз навбатида кейснинг *афзал жиҳатларини* намоён этади.

7. Ишлаб чиқилган мазкур кейсдан “Корхона иқтисодиёти”, “Бизнес режалаштириш”, “Тадбиркорлик асослари”, “АСМ иқтисодиёти”, “Корхоналар фаолиятини ташкил этиш ва бошқариш” фанларининг амалий машғулотларида кенг *фойдаланиши* мумкин.

### **ТАЛАБАЛАРГА БИЛДИРИЛГАН МУРОЖААТНОМА**

Хурматли талаба! Ўқиб ўрганиш давомида гувоҳи бўлганингиздек, бозорли иқтисодиёт шароитида онгли ҳаракат қилаётган ҳар бир тижоратга асосланган фирманинг бош мақсади- фойдани оптималлаштиришдан иборатдир. Фойдага эришиши учун хўжалик юритувчи субъектлар маълум даражада харажатлар қилишга мажбурдирлар.

Маълумингизким, товар ва хизматларни ишлаб чиқариш учун сарфланадиган иқтисодий ресурслар харажатлар манбаини ташкил этади. Маълум миқдорда маҳсулот ишлаб чиқаришни таъминлаш учун ишлаб чиқариш омиллари турли нисбатда ўзаро боғланиши мумкинлиги бизга аён. Демак, бугун сизларга тақдим қилмоқчи бўлган кейсимиз айнан харажатлар ва уларнинг тахлилига бағишланади. Бунинг учун сиз азиз талабалардан ишлаб чиқариш харажатлари тўғрисидаги билимларингизни мустахкамлаб олиш ва “такрорлаш билимлар онаси” кабилида иш тутишларингизга тўғри келади. Шундагина, мазкур кейсда берилган муаммоли вазиятга ўз жузъий қарашларингиз, ечим ва хулосаларингизни баён эта оласиз. Қўйилган муаммоли вазиятга тўғри ва аниқ ечимларни бера олиш натижасида эса, сиз билимларингизни чуқурлаштиришга, куникмалар ҳосил бўлишига ҳамда прогматиклик қобилиятингизни ривожлантиришга муваффақ бўла оласиз деган умиддамиз.

Кейсда назарда тутилаётган муаммоли вазиятлар Республикамизда фаолият юритаётган Янгийўл “БИОКИМЁ” ОАЖ мисолида кечади. (Маълумот ва иқтисодий кўрсаткичлар жамиятнинг йиллик ҳисоботларидан олиниб тузилган)

## II КЕЙС МАТНИ

### МУҚАДДИМА

Азиз талабалар, маърузаларда эшитган ёки мустақил равишда ўқув қўлланмалардан фойдаланиб ўрганган бўлсангиз, ишлаб чиқариш харажатлари яратилиши кутилаётган товар ва хизматларнинг хажмига бевосита боғлиқдир. Яна шу нарсани кўп бора таъкидлаган эдикки, иқтисодчи ишлаб чиқариш харажатларига фирманинг молиявий балансига қизиқадиган бухгалтерга ўхшаб қарамайди. Бухгалтерлар фирма молиясини ретроспектив тарзда тушунишга мойил бўладилар, чунки улар актив (кирим) билан пассив (чиқим)ни назорат қилишлари ва ўтмишдаги фирма фаолияти самарадорлигини баҳолашларига тўғри келади.

Иқтисодчилар ва раҳбарлар, аксинча, фирманинг истиқболи билан қизиқадилар. Улар келгусидаги харажатлар ва уларни қандай пасайтириш ҳамда самарадорликни қандай ошириш тўғрисида қайғурадилар. Уларнинг наздида асосий муаммо- ишлаб чиқариш ресурсларига кетаётган сарфиётни оптималлаштириш иборатдир.

Тақдим қилинаётган мазкур кейс, айнан юқорида биз зикр этган масалаларга бағишлангани боис **долзарблик** касб этади. Шунинг билан бирга, муаммоли вазиятни камраб олган ушбу кейсни ечиш давомида сизлар қуйидагиларга:

- ✿ ўтилган мавзуларни мустахкамлашга;
- ✿ тасаввурларингизни тушунча даражасига келтириш имкониятига;
- ✿ харажатларни туркумлашга;
- ✿ ўртача харажатларни ҳисоблаш ва чекли харажатларнинг моҳиятини англаб етишга эришасизлар.

Келинг энди сизларга “Ишлаб чиқариш харажатлари” тўғрисида эгаллаган билимларингизни текшириб кўриш ва баҳолаш мақсадида реал ҳаётимиздан олинган материаллар асосида яратилган муаммоли вазиятимизни тақдим этамиз. *(Шартни диққат билан ўқиб чиқишларингиз талаб этилади!)*

### **ИШЛАБ ЧИҚИЛГАН МАММОЛИ ВАЗИЯТ**

Хурматли толиби илм тасаввур қилингки, Сизни Тошкент вилояти Янги йўл шаҳрида фаолият юритаётган озиқ-овқат корхонаси бўлмиш, “БИОКИМЁ” ОАЖнинг бош раҳбари мутахассис сифатида ёрдамга чорлади. Сизда тасаввур ҳосил бўлиши учун жамият раҳбари корхонананг тарихи билан боғлиқ ҳамда бугунги кунда нечоғли аҳамиятга эга бўлган ва ихтисослашув даражаси акс этган тубандаги маълумотлар билан таништирди.

Тошкент вилояти Янги йўл шаҳридаги “БИОКИМЁ” ОАЖ республика миқёсида йирик ишлаб чиқарувчи заводлардан бири ҳисобланади. Бу ташкилот 1957 йилда ташкил топган бўлиб, спирт маҳсулотини ишлаб чиқаришга ихтисослашгандир. Ташкил этилганда қуввати бир йилда 170,0 минг дал техник спирт ишлаб чиқаришга қодир деб белгиланган эди.

Спирт припаратининг асосий наменклатураси бўлиб, “Етил” ва “Метил” маҳсулотлари ҳисобланади. Дастлаб тўлалигича давлатга қарашли бўлган завод, мустақиллигимиздан сўнг очик турдаги акциядорлик жамиятига айлантирилди. Хозирда, умумий акцияларнинг 51 фоизи давлатнинг хиссасига тўғри келади. Ҳукумат қарори билан 1992 йилда “БИОКИМЁ” ОАЖ да буғдойни қайта ишлаб озиқ-овқат спиртини ишлаб чиқиш учун янги қурилиш мажмуи бошлаб юборилди. 1998 йилда бошланган цех тугатилиб ишга туширилди ва йилига 821.4 минг декалитрга тенг озиқ-овқат спиртини ишлаб чиқариш қувватига эга бўлинди.

Ишлаб чиқарилаётган маҳсулотларнинг асосий истеъмолчиси бўлиб, Ўзбекистон “ВИНО-САНОАТ” холдинг компанияси ҳисобланади. Заводнинг эгаллаб турган майдони 22 га ни ташкил этади. Бугунги кунда, заводда ўртача 470 киши меҳнат қилмоқда.

“БИОКИМЁ” ОАЖ ташкилий тузилмаси ва ишлаб чиқариш харажатларининг умумий занжирли боғлиқлигига доир схемалар қуйида берилган:

# “БИОКИМЁ” ОАЖ ташкилий тузилмаси

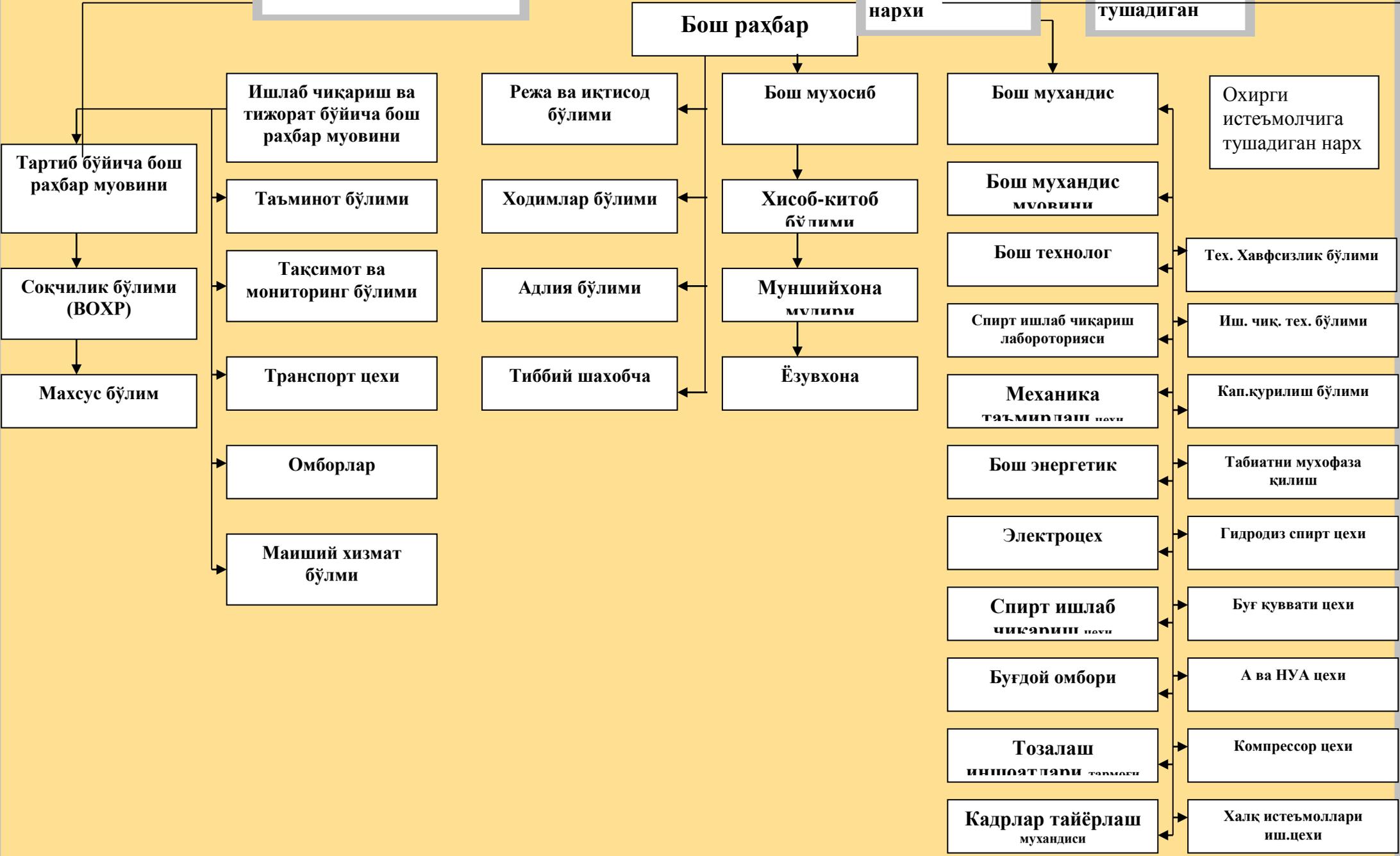
1-ЧИЗМА

Мол етказиб бериш билан боғлиқ ялпи харажатлар

Ишлаб чиқарувчининг нархи

Охириги истеъмолчиға тушадиган

Бош раҳбар



**Ишлаб чиқариш харажатларининг  
занжирли боғлиқлиги**

**Етказиб берувчилар  
фаолияти**

**Ишлаб чиқариш билан боғлиқ фаолият**

**Сотиш билан  
боғлиқ фаолият**

<p><b>Ишлаб чиқаришда сотиб олинган маериаллар, бирикмалар ва ресурслар</b></p> <p><i>Харажатларнинг асосий элементлари</i></p>	<p><b>Ишлаб чиқариш фаолияти</b></p> <p><i>Харажатларнинг асосий элементлари</i></p>	<p><b>Маркетинг ва сотиш</b></p> <p>Харажатларнинг асосий элементлари</p>	<p><b>Харидорларга хизмат кўрсатиш ва техник таъминот</b></p> <p><i>Харажатларнинг асосий элементлари</i></p>	<p><b>Персонал фаолиятини рағбатлантириш</b></p> <p><i>Харажатларнинг асосий элементлари</i></p>	<p><b>Маъмурий- хўжалик фаолияти</b></p> <p><i>Харажатлар нинг асосий элементлари</i></p>	<p><b>Фойда маржаси</b></p>	<p><b>Улгуржи савдода дистрибьютер ва дилерларнинг фаолияти</b></p>	<p><b>Чакана савдо</b></p>
<p>Сотиб олинган хом-ашё материаллар</p> <p>Энергия</p> <p>Келтирилган молларни назорат қилиш ва омборга жойлаш</p>	<p>Бино ва иншоатлар</p> <p>Тўплаш ва қадоқлаш</p> <p>Ишчи кучи</p> <p>Техник хизмат</p> <p>Ишлаб чиқариш жараёнин ташкиллаштириш</p> <p>Ишлаб чиқарилган маҳсулотларни синовдан ўтказиш</p> <p>Сифат назорати</p> <p>Захира бошқаруви</p> <p>Ички материалларга ишлов бериш</p> <p>Ишлаб чиқариш устидан умумий назорат</p>	<p>Сотувчилар иши</p> <p>Реклама ва товарни бозорга олиб чиқиш</p> <p>Бозорни ўрганиш</p> <p>Дилер ва дистрибьютерлар билан бўлган муносабатлар</p>	<p>Таъмирлаш хизмати</p> <p>Буюртмаларга ишлов бериш</p> <p>Прсоналларни ўқитиш</p> <p>Эхтиёт қисмлари</p> <p>Транспорт хизмати</p> <p>режалаштириш</p>	<p>Мукофот ва тўловлар</p> <p>Малакани ошириш</p> <p>Ички муносабатларни тартибга солиш</p> <p>Компьютер хизмати</p> <p>Медицина хизмати ва озик-овқат билан таъминлаш</p> <p>Техник хавфсизлик</p> <p>Озик-овқат ва махсус кийимлар учун дотация</p> <p>Касаба уюшмаси билан муносабат</p>	<p>Молиявий ва бухгалтерия хизмати</p> <p>Хукукий хизмат</p> <p>Жамият билан алоқа</p> <p>Умумий бошқарув тўловлари</p> <p>Олинган кредит учун фоиз</p> <p>харажатлари</p> <p>Ички тартиб қоидалари</p>		<p>Дистрибьютер, улгуржи дилерлар, чакана сотувчилар ва ҳар қандай охириги истеъмолчига маҳсулотларни етказиб бериш билан боғлиқ бўлган фаолиятни қамраб олувчи барча харажатлар</p>	

**Ташкилотнинг 2015 ва 2016 йилларда намоён бўлган асосий иқтисодий  
кўрсаткичлари**

<b>Кўрсаткичлар</b>	<b>2016й.</b>	<b>2016й.</b>	<b>Ўсиш суръати, фоизда</b>
Маҳсулотларни реализация қилишдан тушган даромад, минг сўм	7543880	8460547	112,1
Маҳсулотларга кетган жами сарф харажатлар, минг сўм	6005192	7163262	119,3
Ялпи фойда, минг сўм	1538688	1297285	84,3
Рентабеллик даражаси, фоизда	26.5	18.1	68,3
Ишчи ва ходимлар сони	465	460	98,9

Жадвал маълумотларидан кўришиб турибдики, 460 киши меҳнат қилаётган жамоа 2016 йилда 8460547 минг сўмлик маҳсулот яратган. Ялпи фойдаси умумий даромаддан ишлаб чиқариш харажатларини айириб ташланганда 1297285 минг сўмни ташкил этган. Корхонананг рентабеллик даражасидан айтиш мумкинки, корхона хар бирлик сўмлик қилинган харжати эвазига 18.1 тийинлик фойда кўрган.

“БИОКИМЕ” ОАЖ бош раҳбарини сизни ёрдамга чорлашидан асосий мақсади шундаки, 2017 йилнинг 10-11 март кунлари хабарингиз бўлса, Туркменистон Президенти ва бир қатор мутассадди ташкилот ва идоралар раҳбарлари бошчилигидаги делегация Ўзбекистонда давлат ташрифи билан меҳмон бўлишди. Ташрифдан кўзланган мақсад икки томонлама ўзаро ижтимоий-сиёсий, маданий-маърифий, савдо ва иқтисодий алоқаларни мустахкамлашдан иборатдир. Ташкил этилган бизнес форумда Ўзбекистон ва Туркменистон ўртасида йирик лойиҳаларни ҳамкорликда ташкил этиш ҳамда қўшма корхоналар тузиш бўйича келишув ва битимлар имзоланди.

Буни қарангки, айнан “БИОКИМЕ” ОАЖ билан ҳамкорликда иқтисодий лойиҳалар, савдо алоқаларини мустахкамлаш юзасидан Туркменистон томони қизиқиш билдирди. Ўзаро мулоқотлар давомида Туркменистонлик ҳамкорларимиз биздан озиқ-овқат спиртини ишлаб чиқариш харажатлари тўғрисида аналитик таҳлиллар билан ёзма равишда баён этиб беришимизни илтимос қилишди. Иқтисодчимиз меҳнат сафари билан чет элда бўлганлиги боис, ишлаб чиқариш харажатларига боғлиқ бир қанча кўрсаткичларни 2- жадвал маълумотларига таяниб таҳлил қилишга ёрдам берсангиз.

**“БИОКИМЕ” ОАЖнинг озиқ-овқат спиртини ишлаб чиқариш учун сарфлайдиган харажатлар туркуми (сўмда) 2-жадвал**

<b>Озиқ-овқат спиртини ишлаб чиқариш хажми, дал<sup>1</sup></b>	<b>Тозаланган буғдой</b>	<b>Термолаза</b>	<b>Глюкозид</b>	<b>Пролайв</b>	<b>Олтин гургут кислотаси</b>	<b>Кабомид</b>	<b>Ўсимлик ёғи</b>	<b>Ёқилғи-энергия учун сарфлар</b>	<b>Ишчиларга тўланадиган иш хақи</b>	<b>Ходимларга тўланадиган иш хақи</b>	<b>Амортизация харажатлари</b>
<b>220</b>	32.9	2036.3	2147.9	13947.6	2.6	46	316.9	238328.2	51961.8	258689	770000
<b>240</b>	35.9	2221.5	2343.2	15215.5	2.8	50.2	345.6	243278.4	54685.6	258689	770000
<b>280</b>	41.8	2591.7	2733.7	17751.4	3.3	58.5	403.2	262655.9	63133.2	258689	770000
<b>340</b>	50.8	3147.1	3319.5	21555.3	4	71.1	489.6	293778.6	76304.6	258689	770000
<b>450</b>	67.2	4165.3	4393.5	28529.1	5.3	94	648	382463.7	100285.5	258689	770000
<b>530</b>	79.2	4905.7	5174.5	33800.9	6.3	110.8	763.2	456713.1	120180.7	258689	770000
<b>610</b>	91.1	5646.2	5955.6	38672.8	7.2	127.5	878.4	548563.3	140075.9	258689	770000
<b>700</b>	104.6	6479.3	6834.3	44378.6	8.3	146.3	1008	677322.6	160333	258689	770000
<b>830</b>	124	7682.6	8103.5	52620.3	9.8	173.5	1195.2	871108.4	193037.7	258689	770000
<b>910</b>	136	8424.1	8884.6	57692.2	10.8	190.2	1310.4	1037774.8	219932.9	258689	770000
<b>1000</b>	149.4	9256.1	9763.3	63398	11.9	209	1440	1279810.3	240190	258689	770000

<sup>1</sup> 1 дал-10 литрга тенг деб қаралади.

**Сизга қўйиладиган савол ва топшириқларимиз қўйидагича тартибланади:**

- Жамиятнинг ўзгармас ва ўзгарувчан харажатларни гурухлаштиринг ва қийматини хисобланг;
- Умумий харажатлар ва ўртача умумий харажатлар функциясини хосил қилинг ҳамда графикда тасвирланг;
- Чекли харажатлар функцияси графигини акс эттиринг ҳамда нечанчи маҳсулотни ишлаб чиқаришдан бошлаб ўртача ўзгарувчан харажатлар ўсишини бошлайди? Бунинг сабабини тушунтириб беринг;
- Қисқа муддатли оралиқда оптимал ишлаб чиқариш ҳажмини харажатларга боғлиқ ҳолда изохланг ҳамда фирма маҳсулотининг нархи неча сўмдан паст бўлса, ишлаб чиқариш шартсиз равишда ёпилади?
- Корхона иқтисодчиси томонидан охирига етказилмаган харажатларга тегишли бўлган қўйидаги жадвалларни тўлдиринг.

**3-жадвал**

**Ўзгармас, ўгарувчан, умумий, чекли ва ўртача харажатлар**

Q, дал	FC, сўм	VC, сўм	TC, сўм	AFC, сўм	AVC, сўм	ATC, сўм	MC, сўм
0	1028689						
220		308820.5					
240							467.91
280			1378062				
340						4198.262	
450		520681.6					
530				1940.923			1260.66
610			1768707				
700		896615					
830					1366.331		
910		1334356					
1000							2998.574

4-жадвални тўлдиришингиз учун Сизга ушбу рақамлар тақдим этилади:

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

4-жадвал

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

### 3. ТАЛАБАЛАР УЧУН УСЛУБИЙ ҚЎЛЛАНМАЛАР

*Муаммо: Ишлаб чиқариш харажатларини оптималлаштириш ва фирманинг зарарсиз ишлаш нуктасини аниқлаш.*

Муаммони ҳал этиш учун амалга оширилиши лозим бўлган вазифалар:

- Ўзгармас ва ўзгарувчан харажатларнинг бир-биридан фарқини англаб етиш;
- Ўртача ўзгармас, ўзгарувчан, умумий харажатларни корхонанинг кўрсаткичларига асосланиб ҳисоблашларни амалга ошириш;
- Корхонанинг ўртача харажатлари функциясини ҳисоблаб чиқариш ва графикда акс эттиришни ўрганиш;
- Қисқа муддатли ораликда фирманинг оптимал ишлаб чиқариш ҳажминини аниқлаш;
- Корхона маълумотларига таяниб ва корхонанинг ҳисобланган ўртача харажатлар таҳлили асосида корхонанинг зарарсиз ишлаш нуктасини топиш.

#### ЕЧИШ АЛГОРИТМИ

Хурматли талаба, қўйилган топшириқ ва вазифаларни ҳал этишингиз учун ўтилган мавзуларни яхшилаб қайтадан ўқишингиз, айниқса, жамият тўғрисидаги статистик маълумотларни диққат билан ўрганишингиз ва қўйилган шарт доирасида ҳисобларни амалга оширишингиз талаб этилади. Шунинг билан бирга, сабабий боғлиқликда амалга оширишингиз кутилаётган таҳлил натижаларини ҳамда хулосаларингизни аниқ ва равшан баён этишга ҳаракат қилинг.

Сизга осон бўлиши учун ечиш усуллари, ўқув материаллари, эслатма ва услубий кўрсатмаларни беришни лозим топдик.

1. *Ишлаб чиқариш ҳажмига боғлиқ бўлган харажатларни ўзгарувчан ва боғлиқ бўлмаган харажатларни ўзгармас (доимий) харажатлар эканлигини билган ҳолда ажратиб чиқиш лозим.*

2. *Умумий харажатлар бу ўзгармас ва ўзгарувчан харажатлар йигиндиси эканлигини эсдан чиқарманг. Ўртача умумий, ўртача ўзгарувчан харажатлар функциясини ҳисоблашда Excel дастуридан фойдаланиб тузишни тавсия этамиз ва графикдаги тасвирини акс эттиришни унутманг.*

3. *Чекли харажатлар бу қўшимча бирлик маҳсулотларни ишлаб чиқариш учун сарфланаётган қўшимча харажатлардир. Демак, сиз маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми ва чекли харажатлар миқдорини аниқлаганингиздан сўнг Excel дастурига киритиб керакли камандаларни бажарганингизда чекли харажат функцияси ва графигига эга бўласиз.*

4. *Ўртача ўзгарувчан харажатлар минимуми оптимал ишлаб чиқариш ҳажми эканлигини эсдан чиқарманг.*

### **ВАЗИЯТЛИ ТАҲЛИЛ ВАРАҚАСИ**

<b>Таҳлил босқичининг номи</b>	<b>Таҳлил босқичининг мазмуни</b>	<b>Таҳлил босқичи</b>	<b>Баҳолаш мезонлари</b>
<i>1. Вазиятли таҳлил</i>	<p>1. Вазиятнинг аниқ ҳолатини англаган ҳолда зарурий маълумотларни тўплай олиш.</p> <p>2. Вужудга келган вазиятни ҳал этиш учун назарий билимларга таяниб, қилиниши лозим бўлган вазифаларни бир тизимга келтириш.</p>		<p>1-5 балл</p> <p>2- 10 балл</p>
<i>2. Муаммонинг шаклланиши</i>	<p>Муаммода акс этган асосий хусусиятлар:</p> <p>а) Харажатларни гурухлаштириш ва уларни ажратиш;</p> <p>б) Ўртача харажатларни аниқлаш формуласидан фойдаланиб ҳисо-китобларни амалга ошириш;</p> <p>с) Чекли харажатларни ҳар бир қўшимча ишлаб чиқариш ҳажми доирасида ҳисоблаш;</p> <p>д) Ҳисобларни тўғри йўлга қўйган ҳолда жадвални тўлдириш.</p>		<p>a -5 балл</p> <p>b -5 балл</p> <p>c -5 балл</p> <p>d -5 балл</p>
<i>3. Вазиятда назарда тутилган ҳолатларнинг аналитик кўриниши</i>	<p>1. Ўртача умумий, ўртача ўзгарувчан харажатлар функцияси ва график кўринишини акс эттириш.</p> <p>2. Корхонанинг оптимал ишлаб чиқариш ҳажмини графикда изохлаш.</p>		<p>1-10 балл</p> <p>2- 10 балл</p>
<i>4. “Нима учун” техникасидан фойдаланиб масалага танқидий ёндашиши</i>	<p>1. Ўртача харажатларни ҳисоблаш зарурлигини асослаш.</p> <p>2. Чекли харажатларни ҳисоблаш моҳиятини очиб бериш.</p> <p>3. Иқтисодий харажатларни ҳисоблаш зарурлигини асослаш.</p>		<p>1- 5 балл</p> <p>2- 5 балл</p> <p>3- 10 балл</p>
<i>5. Қўйилган масаланинг ечимини ишлаб чиқиши</i>	<p>Муаммоли вазият ечимини ҳал этмоқ ва керакли хулосаларни ёзма равишда баён этиш.</p>		<p>20 балл</p>

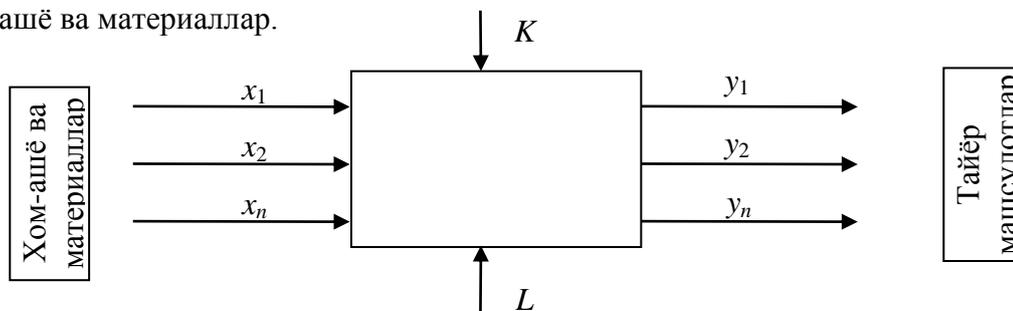
### **ЎҚУВ-УСЛУБИЙ МАТЕРИАЛЛАР**

Бозор қонунларига асосан барча моддий неъматлар ишлаб чиқарувчи субъектлар қисқа муддатли давр оралиғида максимал фойда олишга интиладилар. Бунинг асосий сабабларидан бири - қисқа муддатли даврда ресурслар нархларининг ўзгарувчанлигидадир. Талаб ва

таклиф қонунига асосан моддий неъматлар ишлаб чиқарувчи барча фирмалар ресурслар бозоридан маълум турдаги ресурсларни харид қилиб, ишлаб чиқариш жараёнини амалга оширадилар.

Ишлаб чиқариш жараёни – бу фирмаларнинг асосий фаолият тури бўлиб, бу жараён чекланган ишлаб чиқариш ресурсларидан фойдаланган ҳолат амалга оширилади. Фирмалар ишлаб чиқариш жараёнида чекланган омилларнинг йириклашган уч гуруҳидан фойдаланадилар:

- меҳнат;
- капитал;
- хом-ашё ва материаллар.



Сарфланган ишлаб чиқариш омиллари миқдори билан, ушбу омиллардан фойдаланган ҳолда максимал ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдори ўртасидаги боғлиқликни ишлаб чиқариш функцияси орқали ифодалаш мумкин:

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

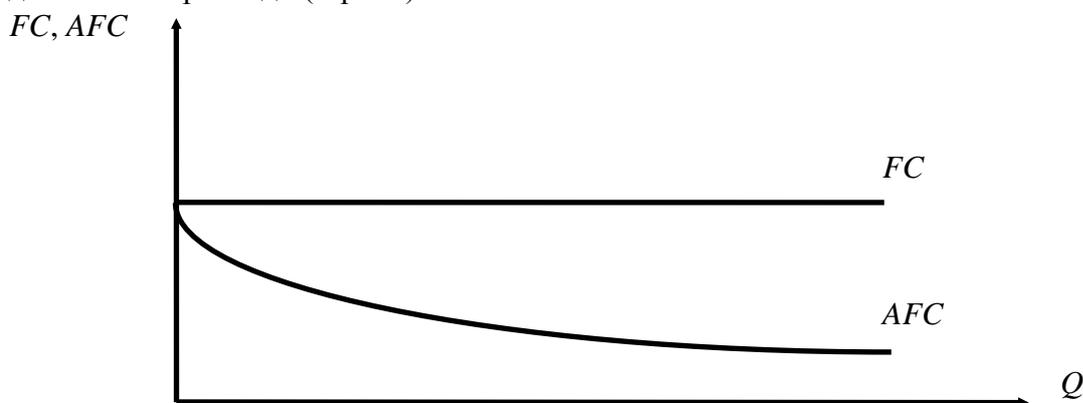
**Ўзгармас харажат** ( $FC$  - *fixed cost*) - бу қисқа муддатли ораликда маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмига боғлиқ бўлмаган харажатдир (маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми ошганда ҳам, камайганда ҳам ўзгармайдиган харажат). Ўзгармас харажатларга бинодан, техникадан, иншоотлардан, ишлаб чиқариш ускуналарида фойдаланиш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

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

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

Ўртача ўзгармас харажат маҳсулот ҳажми ошиши билан камайиб боради.

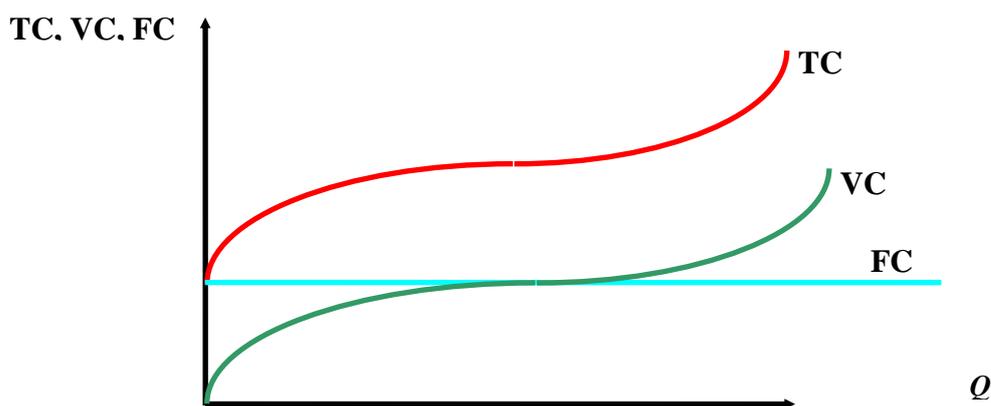
Ўзгармас харажат ( $FC$ ) ва ўртача ўзгармас харажатлар ( $AFC$ ) чизиғи графикда қуйидагича тасвирланади (1-расм).



1-расм.  $FC$  ва  $AFC$  чизиқлари графиги.

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





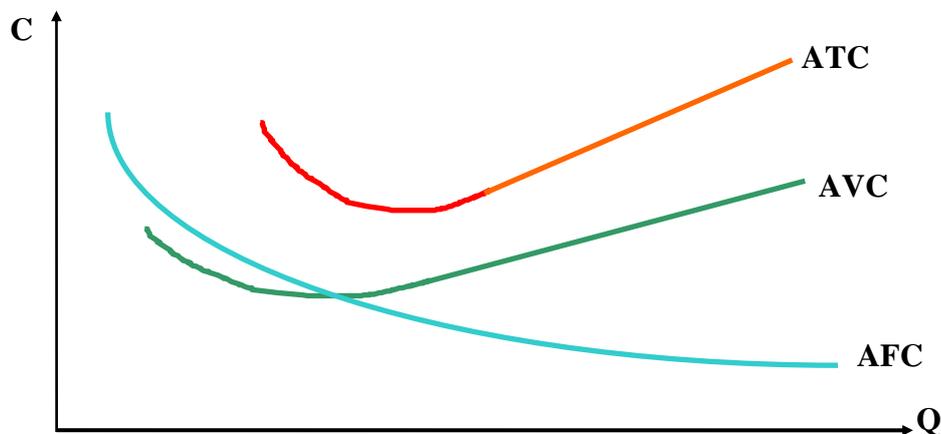
3-расм. Умумий харажатлар.

Ўртача умумий харажатларни умумий харажатни ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдорига бўлиш йўли билан аниқлаш мумкин:  $ATC = \frac{TC}{Q}$ ,

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

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

$ATC$ ,  $AFC$  ва  $AVC$  чизиқларининг графикдаги кўриниши қуйидаги расмда келтирилган (4-расм).



4-расм.  $ATC$ ,  $AFC$  ва  $AVC$  чизиқларининг графиклари.

Ўртача умумий харажатлар фирма фаолиятини таҳлил қилишда асосий кўрсаткичлардан бири ҳисобланади. Ўртача умумий харажат билан нарх ўртасидаги фарқ орқали фирманинг олаётган фойдаси ёки зарари аниқланади.

**Чекли харажат** ( $MC$  - *Marginal Cost*) - ишлаб чиқариш ҳажмини кичик миқдорга (одатда бир бирликка) ошириш билан боғлиқ бўлган қўшимча умумий харажатдир:

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

Бу ерда чекли ўзгармас харажат  $\frac{\Delta(FC)}{\Delta Q} = 0$  бўлгани учун, чекли харажат чекли

ўзгарувчан харажат  $MVC$  га тенг ( $MC = MVC$ ).

$MVC$  - чекли ўзгарувчан харажат бўлиб, маҳсулотни қўшимча бир бирликка ( $\Delta Q$ ) оширгандаги ўзгарувчан харажатнинг ўсган қисми  $\Delta VC$  га тенг.

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

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

Харажатлар функцияси графиклари бир-бирига нисбатан шундай жойлашганки, бошланишда чекли харажатлар камайиб боради (бу ерда асосий сабаб, ишлаб чиқариш масштаби кенгайишининг мусбат самараси ва оптимал технологик ишлаб чиқариш ҳажмига чиқиш ҳамда ўзгармас харажатларнинг камайиши). Оптимал ҳажмдан кейинги ишлаб чиқариш ҳажмининг ўсишида кам самарали ресурсларни ишлаб чиқаришга жалб қилиш, ишлаб чиқариш масштабини ортиқча кенгайиши натижасида бошқарув самарадорлигининг камайиши, харажатларнинг ортиши натижасида чекли харажатлар ўсиб боради.

## 5. КЕЙСОЛОГНИНГ ХУСУСИЙ ЖАВОБ ВАРИАНТИ

Бринчи саволга бериладиган жавоб ушбу тарзда баён этилади. Бизга маълумки, ишлаб чиқариш ҳажмига боғлиқ бўлмаган харажатлар ўзгармас (доимий) харажатлар деб юритилади. Демак, бизнинг мисолимизда, яъни “БИОКИМЁ” ОАЖда ўзгармас харажатлар иккита харажатдан иборат экан. Булар, ходимларга тўланадиган иш хақи билан амортизация харажатлари экан. Иккита харажатнинг йиғиндиси акциянерлик жамиятининг умумий ўзгармас харажатни келтириб чиқаради. Қиймат кўринишида 1028689 сўмни ташкил қилмоқда.

Ўзгарувчан харажатларга эса маҳсулот ишлаб чиқаришига боғлиқ бўлган барча харажатларни киритиш мумкин. Озиқ-овқат спиртини ишлаб чиқариш ҳажми ошиб боргани сайин, ошиши кузатилаётган харажатларнинг барчасини ўзгарувчан харажатлар деб қабул қиламиз. Жадвал кўринишида ўзгарувчан харажатларни акс эттирадиган бўлсак, у қуйидагича намоён бўлади:

1-жадвал

Спирт ишлаб чиқариш ҳажми, дал, Q	Жами ўзгарувчан харажатлар қиймати, сўмда( TVC)
220	308820,5
240	318178,7
280	349372,7
340	398720
450	520681,6
530	621534,4
610	740018
700	896615
830	1134055
910	1334356
1000	1604228

Иккинчи ва қолган топшириқларга жавоб сифатида биз-ушбу фикрларни беришни лозим топдек. Микроиқтисодиётда харажатларни иккига бўлиб ўрганилади. Булар, ўзгармас (FC) харажатлар ва ўзгарувчан ( VC) харажатлар. Ўзгарувчан харажатлар ва ўзгармас харажатлар йиғиндиси фирманинг (VC+FC=TC) умумий харажатни келтириб чиқаради. “БИОКИМЕ” ОАЖнинг турли ишлаб чиқариш ҳажмидаги умумий харажатлар қиймати тубандаги 2-жадвалда акс эттирилган.

2- жадвал

Ишлаб чиқариш ҳажми (Q), дал	Ўзгармас харажатлар (FC), сўм	Ўзгарувчан харажат (VC) сўм	Умумий харажатлар (TC) сўм
220	1028689	308820,5	1337510
240	1028689	318178,7	1346868
280	1028689	349372,7	1378062
340	1028689	398720	1427409
450	1028689	520681,6	1549371
530	1028689	621534,4	1650223
610	1028689	740018	1768707
700	1028689	896615	1925304
830	1028689	1134055	2162744
910	1028689	1334356	2363045
1000	1028689	1604228	2632917

Умумий харажатлар қийматини маҳсулот ишлаб чиқариш хажмига бўлсак, биз ўртача умумий харажатга эга бўламиз  $ATC = AFC + AVC = \frac{FC + VC}{Q}$

Масалани компьютер дастурида, яъни Excel дастурида ечиш ишни анча осонлиштиради ва қулайдир. Шу боис, Excel дастуридан фойдаланиб ҳисоб-китобларни, харажатларнинг графикдаги тасвирини ҳамда функцияларни чиқарганимиз боис, қисқача кўрсатишни жоиз деб, билдек.

А1 ячейкага “Қисқа муддатли ораликда “БИОКИМЁ” ОАЖнинг харажатлари” матнини

2. Сўнгра қуйидаги ячейкаларга мос равишда:

А2 ячейкасига - Ишлаб чиқарилган озиқ-овқат спирти миқдори, дал (Q)

В2 ячейкасига – Ўзгармас харажатлар суммаси, (TFC)

С2 ячейкасига - Ўзгарувчан харажатлар суммаси, (TVC)

Д2 ячейкасига - Умумий харажатлар суммаси, (TC)  $TC=TFC+TVC$

Е2 ячейкасига - Ўртача доимий харажатлар, (AFC)  $AFC=TFC/Q$

Ғ2 ячейкасига - Ўртача ўзгарувчан харажатлар, (AVC),  $AVC=TVC/Q$

Г2 ячейкасига - Ўртача умумий харажатлар, (ATC)  $ATC=TC/Q$

Н2 ячейкасига - Чекли харажатлар, (MC)  $MC=TC$  да ўзгаришлар/ Q да ўзгаришлар матнларини киритиб чиқамиз.

3. А3 дан А13 ячейкаларга 220 дан 1000 гача бўлган маҳсулотлар ҳажмларини киритамиз.

4. В3 дан В13 ячейкаларга ўзгармас харажатларнинг қийматларини киритамиз.

5. С3 дан С13 ячейкаларга ўзгарувчан харажатларнинг қийматларини киритамиз.

Юқорида келтирилган пунктларда бажарилган амалларни бажариш натижасида қуйидаги кўринишдаги жадвалга эга бўламиз (1-расм).

	А	В	С	Д	Е	Ғ	Г	Н	И	Ж	К
	Ишлаб чиқарилган озиқ-овқат спирти миқдори, дал (Q)	Ўзгармас харажатлар суммаси, (TFC)	Ўзгарувчан харажатлар суммаси, (TVC)	Умумий харажатлар суммаси, (TC) $TC=TFC+TVC$	Ўртача доимий харажатлар, (AFC) $AFC=TFC/Q$	Ўртача ўзгарувчан харажатлар, (AVC), $AVC=TVC/Q$	Ўртача умумий харажатлар, (ATC) $ATC=TC/Q$	Чекли харажатлар, (MC) $MC=TC$ да ўзгаришлар/ Q да ўзгаришлар			
2											
3	220	1028689	308820,5								
4	240	1028689	318178,7								
5	280	1028689	349372,7								
6	340	1028689	398720								
7	450	1028689	520681,6								
8	530	1028689	621534,4								
9	610	1028689	740018								
10	700	1028689	896615								
11	830	1028689	1134055								
12	910	1028689	1334356								
13	1000	1028689	1604228								

Масаланинг маълумотлари жадвалга киритилиб бўлгандан сўнг, умумий, ўртача, ўртача ўзгармас, ўртача ўзгарувчан ва чекли харажатларни ҳисоблаш формулаларини мос равишдаги ячейкаларга киритамиз.

6. Умумий харажатлар суммасини топиш. (Шуни эслатиб ўтиши зарурки, Excel дастурида ячейкаларга формулалар ёзишдан аввал «=» белгиси қўйилиши шарт!).

Эслатма. Барча электрон жадвалларда математик ҳисоб-китобларни амалга оширишда ячейкадаги жойлашган сонлар кўрсатилмайди, балки сонлар жойлашган ячейкаларнинг адреслари кўрсатилади.

Бунинг учун **D4** ячейкага қуйидаги формулани ёзамиз: **=B4+C4**

Натижада **D4** ячейкада **1337510** рақами пайдо бўлади.

**D4** ячейкада жойлашган формулани **D4:D14** ячейкаларга кўчириш зарур бўлади. Бунинг учун курсорни **D4** ячейкага қўямиз ва ячейканинг пастки ўнг бурчагида «+» белгиси пайдо бўлади. Ушбу белгини **D14** ячейкагача тортиб борамиз. Шундан **D4:D14** ячейкаларида мос равишда умумий харажатларнинг йиғиндилари ҳосил бўлади.

8. **E4** ячейкага **қB4/A4** формуласини киритамиз.

9. **F4** ячейкага **қC4/A4** формуласини киритамиз.

10. **G4** ячейкага **қD4/A4** формуласини киритамиз.

11. **H4** ячейкага **қ(D4-D3)/(A4-A3)** формуласини киритамиз.

12. Барча ячейкаларга мос равишдаги харажатларни ҳисоблаш формулалари киритилгандан сўнг, уларни 7-бандда келтирилган усул билан 14-қаторгача тортиб чиқамиз. Натижада ҳар бир харажатларнинг қийматлари ҳисоблаб чиқилади ва мос ячейкаларга жойлашади Ушбу ҳаракат жараёнини қуйидаги 2-расмда келтирамиз.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
1	“Қисқа мuddатли оралиқда “БНОКИМЁ” ОАЖнинг харажатлари”														
2	Ишлаб чиқарилган озиқ-овқат спирти миқдори, дал (Q)	Ўзгармас харажатлар суммаси, (TFC)	Ўзгарувчан харажатлар суммаси, (TVC)	Умумий харажатлар суммаси, (TC) TC=TFC+TVC	Ўртача доимий харажатлар, (AFC) AFC=TC/Q	Ўртача ўзгарувчан харажатлар, (AVC), AVC=TVC/Q	Ўртача умумий харажатлар, (ATC) ATC=TC/Q	Чекли харажатлар, (MC) MC=TC да ўзгаришлар/ Q да ўзгаришлар							
3	0	1028689		1028689											
4	220	1028689	308820,5	1337510	4675,859	1403,73	6079,59	1403,73							
5	240	1028689	318178,7	1346868	4286,204	1325,745	5611,95	467,91							
6	280	1028689	349372,7	1378062	3673,889	1247,76	4921,65	779,85							
7	340	1028689	398720	1427409	3025,556	1172,706	4198,26	822,455							
8	450	1028689	520681,6	1549371	2285,976	1157,07	3443,05	1108,74							
9	530	1028689	621534,4	1650223	1940,923	1172,706	3113,63	1260,66							
10	610	1028689	740018	1768707	1686,375	1213,144	2899,52	1481,05							
11	700	1028689	896615	1925304	1469,556	1280,879	2750,43	1739,97							
12	830	1028689	1134055	2162744	1239,384	1366,331	2605,72	1826,46							
13	910	1028689	1334356	2363045	1130,427	1466,325	2596,75	2503,76							
14	1000	1028689	1604228	2632917	1028,689	1604,228	2632,92	2998,58							
15															
16															
17															

13. Масалада келтирилган барча турдаги графикларни яшаш учун **Excel** дастуридги **Мастер диаграмм** дан фойдаланамиз. Ишлаб чиқариш харажатларини яққол равишда чизикли график орқали кузатиш мумкин.

14. Графикни яшашда, аввало ҳар бир кўрсаткич жойлашган устунларни белгилаб олиш зарур. Бунинг учун бирорта харажатни танлашимиз зарур. Масалан, ўзгарувчан харажатлар суммаси графигини ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдори орқали ясаймиз.

15. Курсорни **A3** ячейкага қўйиб, **A14** ячейкагача белгилаб оламиз ҳамда **Ctrl** кнопкасини босиб, **C3** ячейкадан **C14** ячейкаларни белгилаймиз.

**Эслатма.** Бир неча устунларда жойлашган маълумотлар орасидан айримларини танлаб олишда **Ctrl** кнопкасини босиб туриш шарт!

Натижада 3-расмда келтирилган диапазон белгиланади. Ушбу диапазон ёрдамида ўзгарувчан харажатларнинг ишлаб чиқилган маҳсулот миқдори орасидаги чизикли графигини олишимиз мумкин.

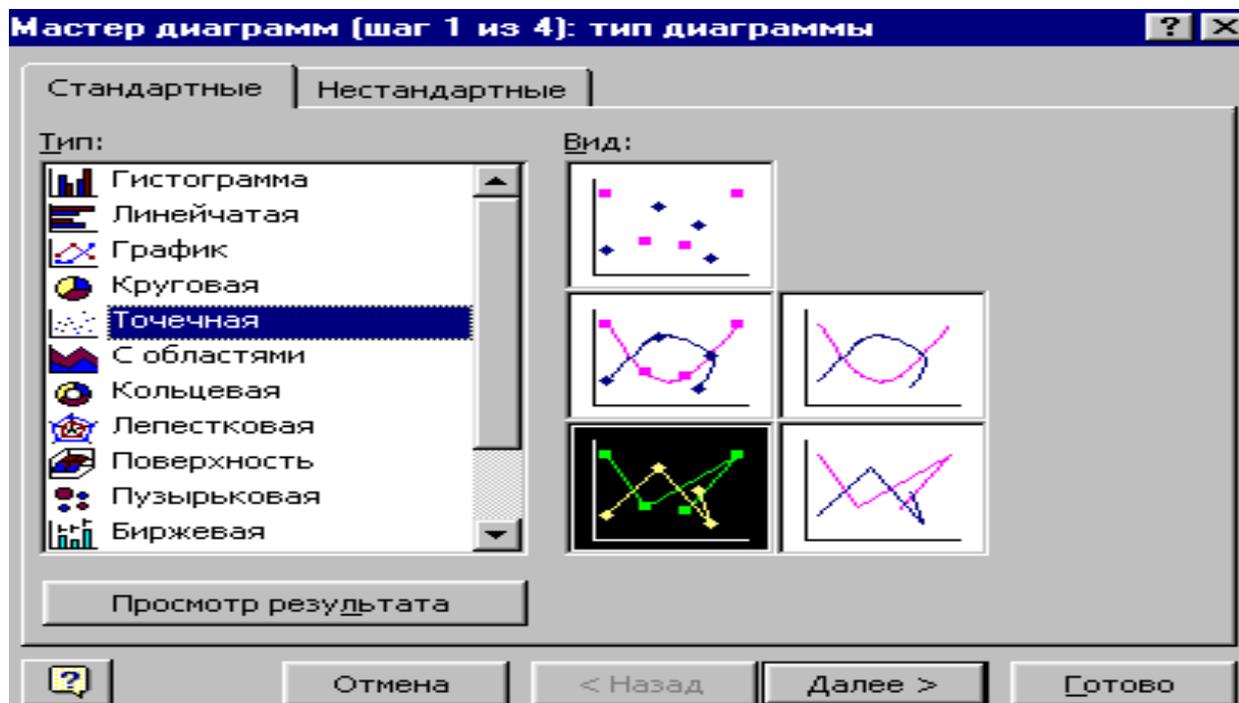
**Эслатма.** Айрим ҳолларда маълумотларни гуруҳлашда, бир хил гуруҳга тегишли устунларни янги ишчи вараққа ўтказиб ҳисоб-китоблар, графикларни яшаш мақсадга мувофиқ бўлади. Чунки бу фойдаланувчининг маълумотлар билан ишлашини осонлаштиради.

Ишлаб чиқарилган озиқ-овқат спирти миқдори, дал (Q)	Ўзгармас харажатлар суммаси, (TFC)	Ўзгарувчан харажатлар суммаси, (TVC)	Умумий харажатлар суммаси, (TC) TC=TFC+TVC	Ўртача доимий харажатлар, (AFC) AFC=TF C/Q	Ўртача ўзгарувчан харажатлар, (AVC), AVC=TVC /Q	Ўртача умумий харажатлар, (ATC) ATC=TC /Q	Чекли харажатлар, (MC) MC=TC да ўзгаришлар/ Q да ўзгаришлар
0	1028689		1028689				
220	1028689	308820,5	1337510	4675,859	1403,73	6079,59	1403,73
240	1028689	318178,7	1346868	4286,204	1325,745	5611,95	467,91
280	1028689	349372,7	1378062	3673,889	1247,76	4921,65	779,85
340	1028689	398720	1427409	3025,556	1172,706	4198,26	822,455
450	1028689	520681,6	1549371	2285,976	1157,07	3443,05	1108,74
530	1028689	621534,4	1650223	1940,923	1172,706	3113,63	1260,66
610	1028689	740018	1768707	1686,375	1213,144	2899,52	1481,05
700	1028689	896615	1925304	1469,556	1280,879	2750,43	1739,97
830	1028689	1134055	2162744	1239,384	1366,331	2605,72	1826,46
910	1028689	1334356	2363045	1130,427	1466,325	2596,75	2503,76
1000	1028689	1604228	2632917	1028,689	1604,228	2632,92	2998,58

3-расм. График ясаш учун маълумотлар диапазонини белгилаш

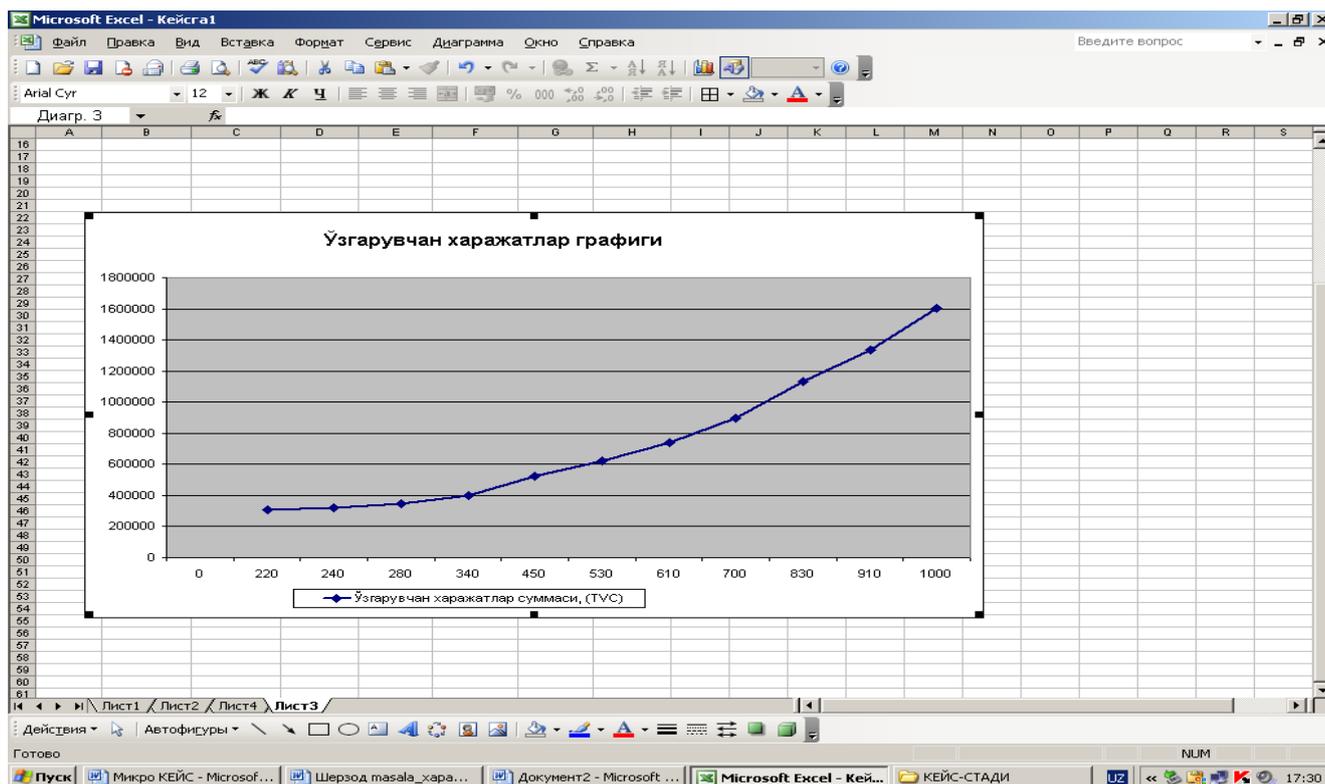
16. Белгиланган диапазон маълумотлари асосида чизикли графикни ясаймиз.

17. Пиктографик меню каторидаги «Мастер диаграмм» кнопкасини босамиз, натижада экранда турли хил диаграммаларни ясашда фойдаланиладиган куйидаги экран пайдо бўлади (4-расм).

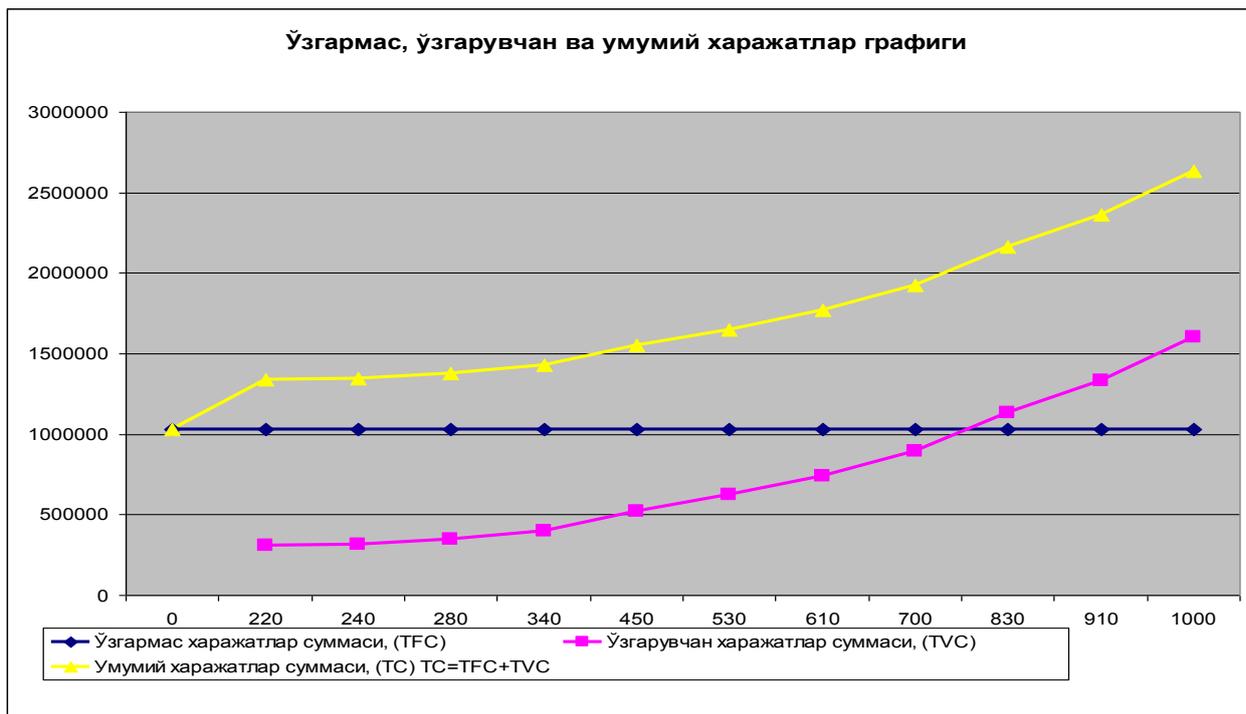


4-расм. «Мастер диаграмм» менюси диаграммалар турларини танлаш

18. Келтирилган диаграммалар турлари орасидан, яъни «Тип» бўлимидан «Точечная» турини ва «Вид» бўлимидан эса кўринишидаги чизикли диаграммани танлаймиз ҳамда «Далее» кнопкасини босамиз. Натижада кўйидаги кўринишдаги график хосил бўлади (5-расм)



Юқорида келтирилган бошқа турдаги кўрсаткичларнинг ҳам графикларини келтириб ўтилган (15) – (18) банддаги ҳаракатлар ёрдамида яшаш мумкин.  
Келинглр, бажарилган ишларнинг ҳаммасини тўлалигича келтираимиз.



Чекли харажатлар (MC) график кўринишда қуйидагича изохланади:



450 дал спирт маҳсулотини ишлаб чиқарилганда ўртача ўзгарувчан харажатлар (AVC) ўзининг энг минимал қийматига эга бўлади, яъни 450 дал озиқ-овқат спиртини ишлаб чиқаришда AVC=1157.07 сўм.

451 дал спирт маҳсулотини ишлаб чиқаришдан бошлаб ўртача ўзгарувчан харажатлар ўса бошлайди. Бунинг сабаби шундаки, яъни ишлаб чиқариш жараёнига қўшимча ресурслар жалб этилади, бу эса ўзгарувчан харажатларнинг ўсишига олиб келади.

*Иқтисодчи томонидан охирига етказилмаган харажатларга тегишли бўлган 2-жадвал қуйидагича тўлдирилади.*

Q	FC	VC	TC	AFC	AVC	ATC	MC
0	1028689	-	1028689	-	-	-	-
220	1028689	308820,5	1337510	4675,86	1403,73	6079,6	1403,73
240	1028689	318178,7	1346868	4286,2	1325,74	5611,9	467,91
280	1028689	349372,7	1378062	3673,89	1247,76	4921,6	779,85
340	1028689	398720	1427409	3025,56	1172,71	4198,3	822,455
450	1028689	520681,6	1549371	2285,98	1157,07	3443	1108,74
530	1028689	621534,4	1650223	1940,92	1172,71	3113,6	1260,66
610	1028689	740018	1768707	1686,38	1213,14	2899,5	1481,05
700	1028689	896615	1925304	1469,56	1280,88	2750,4	1739,97
830	1028689	1134055	2162744	1239,38	1366,33	2605,7	1826,46
910	1028689	1334356	2363045	1130,43	1466,33	2596,8	2503,76
1000	1028689	1604228	2632917	1028,69	1604,23	2632,9	2998,58

3- жадвал эса тубандагича тўлдирилади:

Q	FC	VC	TC	AFC	AVC	ATC	MC
0	10000	-	10000	-	-	-	-
1	10000	1000	11000	10000	1000	11000	1000
2	10000	1800	11800	5000	900	5900	800
3	10000	2555	12555	3333	852	4185	755
4	10000	3400	13400	2500	850	3350	845
5	10000	4400	14400	2000	880	2880	1000
6	10000	5640	15640	1667	940	2607	1240
7	10000	7175	17175	1429	1075	2454	1555
8	10000	9040	19040	1250	1130	2380	1865

“БИОКИМЁ” ОАЖ томонидан ишлаб чиқарилаётган спирт маҳсулотининг нархи 2596.75

сўмга тенг бўлганда очиқ акционерлик жамиятининг зарарсиз ишлаш нуқтаси деб қабул қилинади.

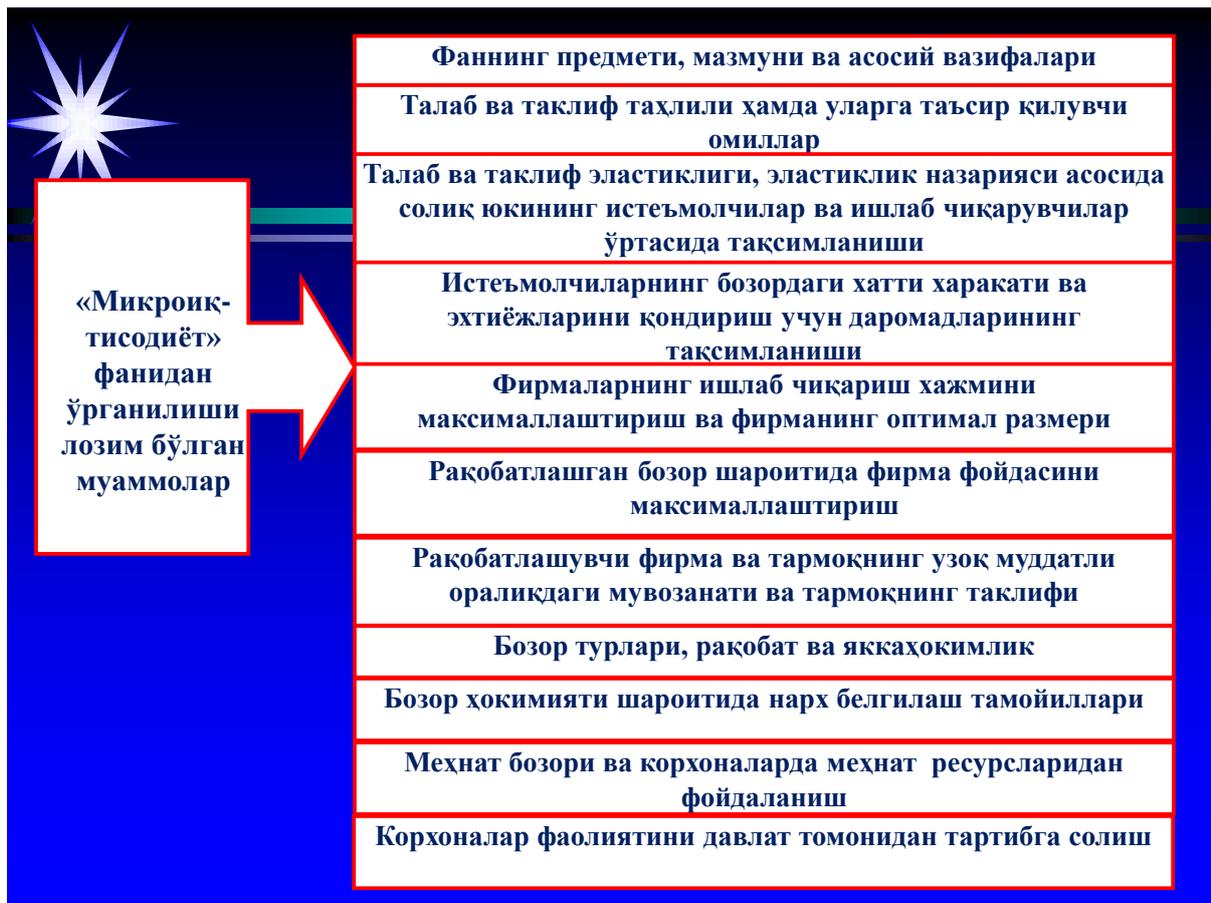
“БИОКИМЁ” ОАЖ маҳсулотининг нархи 1157.07 сўмдан паст бўлса, ишлаб чиқариш шартсиз равишда ёпилади. Чунки жамият қисқа муддатли ораликда фаолият кўрсатаётганда  $P=AVC$  шарт бажарилади, яъни маҳсулотнинг нархи унга сарфланган харажатларга тенг бўлган. Фирма маҳсулотнинг нархи 1157.07 сўмдан юқори бўлгандагина маҳсулотни ишлаб чиқариш фирма учун рентабел ҳисобланади.

“БИОКИМЁ” ОАЖ иқтисодий самарага эга бўлиши учун ҳар бир дал спирт маҳсулоти ишлаб чиқаришда ўзгарувчан харажатларни (TVC) (бир дона маҳсулотга тўғри келадиган харажатларни) камайтириши лозим. Шу ҳолда жамиятнинг иқтисодий самараси ортади, яъни маҳсулотларни сотишдан оладиган фойдаси ортиб боради.

---

**МАВЗУЛАР БЎЙИЧА ТАҚДИМОТ  
СЛАЙДЛАРИ ВА ВИДЕО РОЛИКЛАР**

---



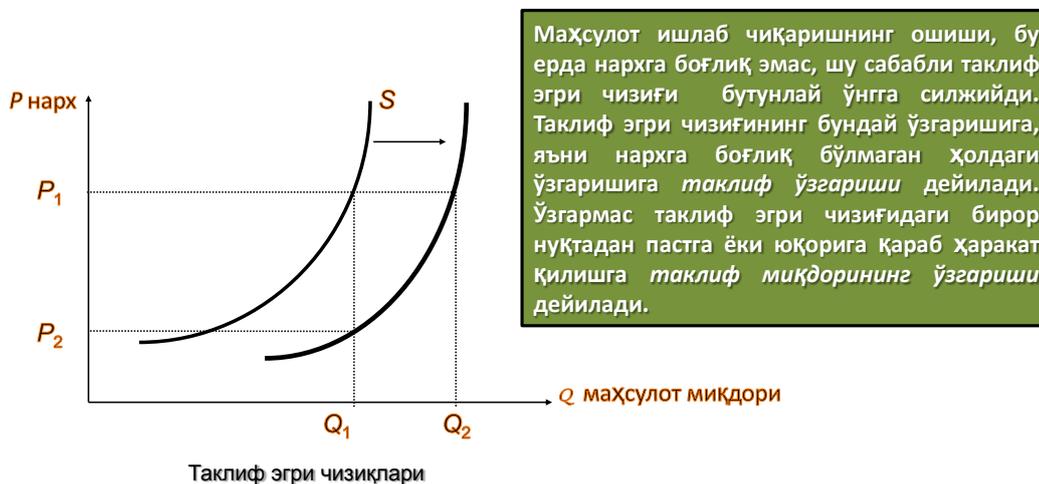


## 2-Мавзу. Талаб ва таклиф таҳлили асослари

1. Талаб, талаб чизиғи ва уларга таъсир қилувчи омиллар.
2. Талаб функциялари ва талаб қонуни.
3. Таклиф, таклиф чизиғи ва уларга таъсир қилувчи омиллар.
4. Таклиф функцияси ва таклиф қонуни.
5. Президент И.А.Каримовнинг “Барча режа ва дастурларимиз Ватанимиз тараққиётини юксалтириш, халқимиз фаровонлигини оширишга хизмат қилади” номли асарларида келтирилган истеъмолчилар талабларининг пасайиши ва унга сабаб бўлаётган омиллар.

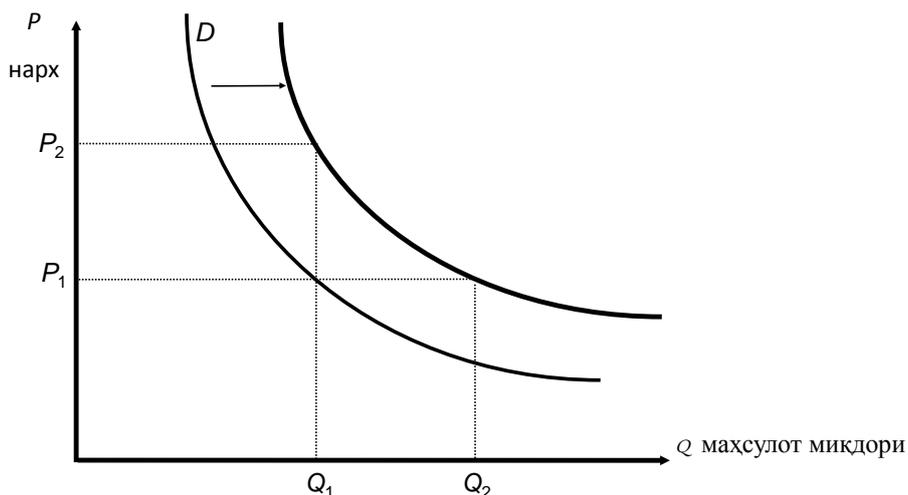
*Тайёрлади: и.ф.н., доц. Мустафакулов Ш.И.*

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.



$P_e$

## Талаб эгри чизиқларининг график кўриниши



$$Q^D = a - b \cdot P \quad Q^D = f(P, R, Z, W, P_y, P_{\text{КОМ}}, N, B)$$

Талабга таъсир этувчи омиллар

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

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

Таклифга таъсир этувчи омиллар

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

## Уйга вазифа

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

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

3. Жадвалда берилган маълумотлар асосида бозорнинг мувозанат параметрлари аниқлансин.

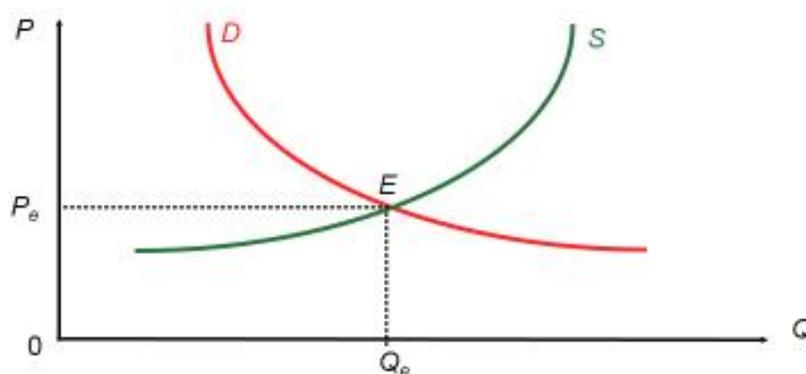
Нарх	Талаб ҳажми	Таклиф ҳажми
1 000	4 000	2 000
1 500	3 000	2 800

## Мавзу. Бозор мувозанати, максимал ва минимал нархлар

1. Бозор мувозанати ва мувозанат нарх.
2. Бозор мувозанатига таъсир қилувчи омиллар.
3. Максимал ва минимал нархлар, “қора бозор”нинг вужудга келиши.
4. Истеъмолчи ютуғи ва ишлаб чиқарувчи ютуғи.

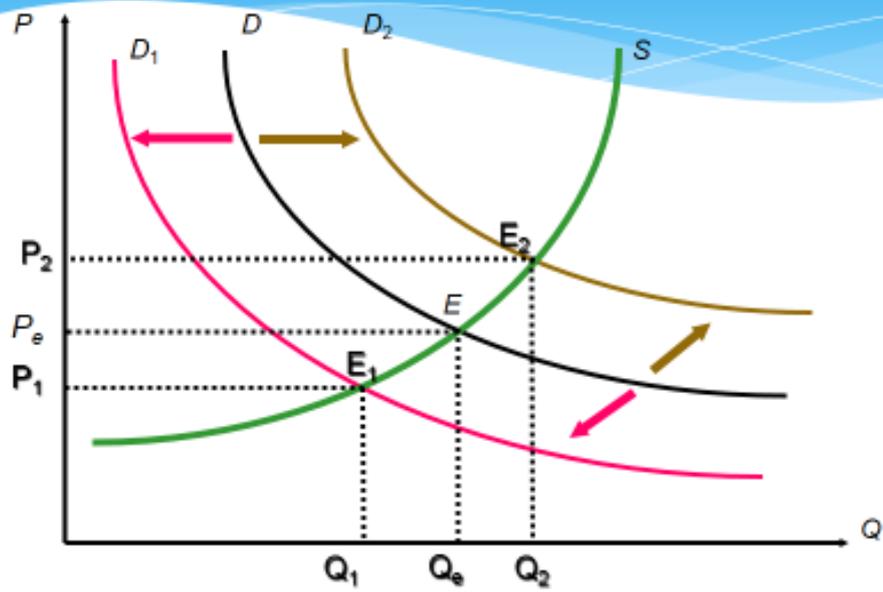
*Тайёрлади: и.ф.и., доц. Мустафақулов Ш.И.*

**Бозор мувозанати** - бу қайд этилган нархларда неъматга бўлган бозор талаби миқдори шу неъматнинг бозор таклифи миқдорига тенглигини кўрсатувчи ҳолатдир.

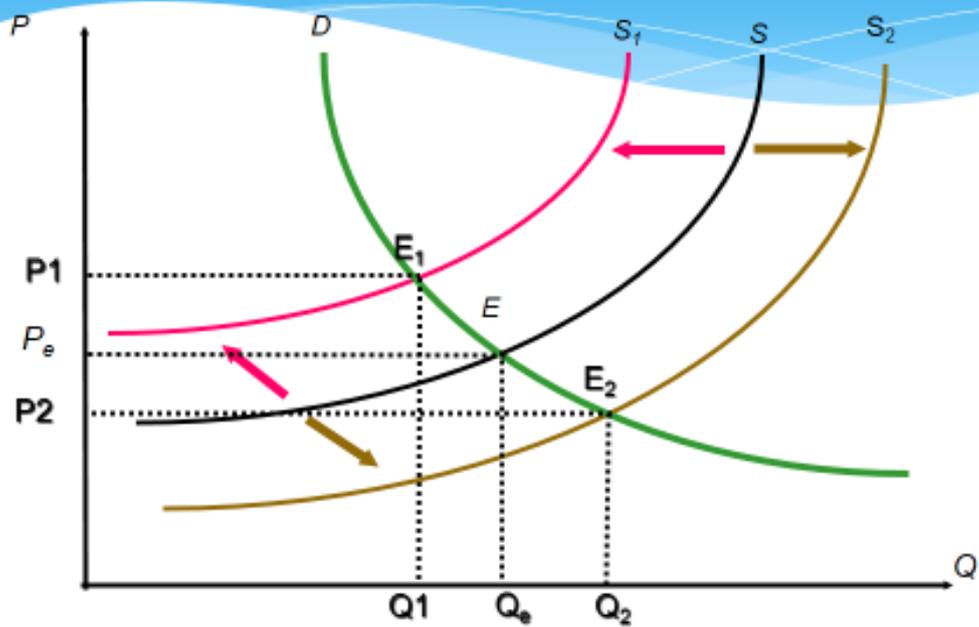


Мувозанат нарх  $P_e$  ва мувозанат хажм  $Q_e$

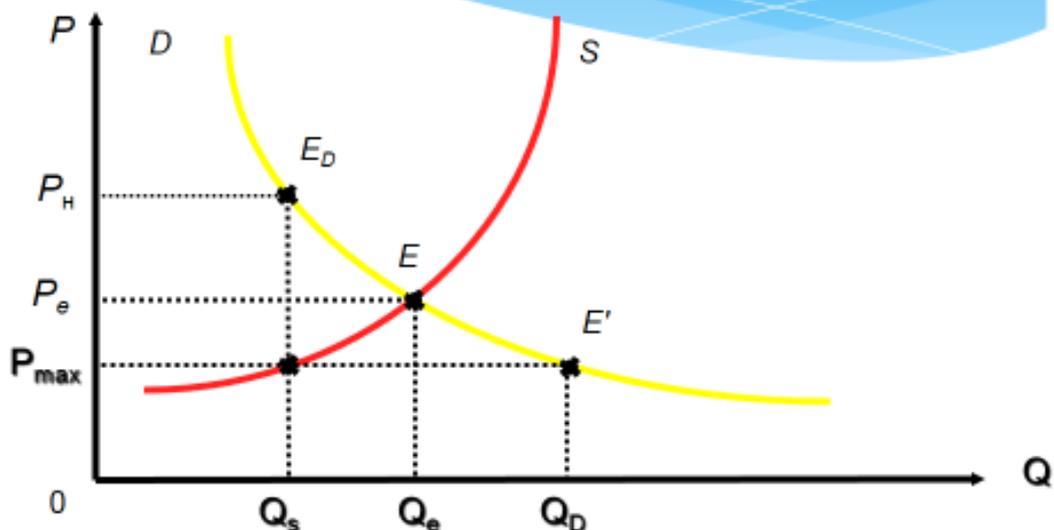
## Талаб чизиғининг силжиши



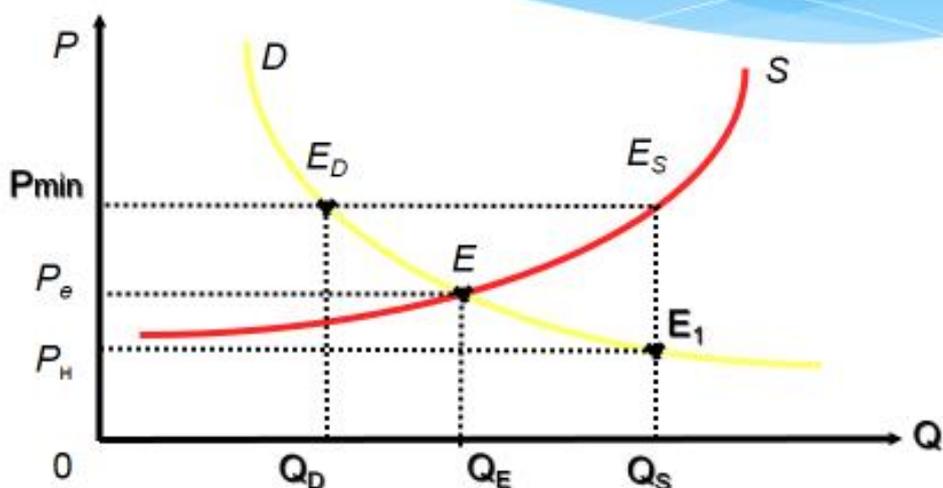
## Таклиф чизиғининг силжиши



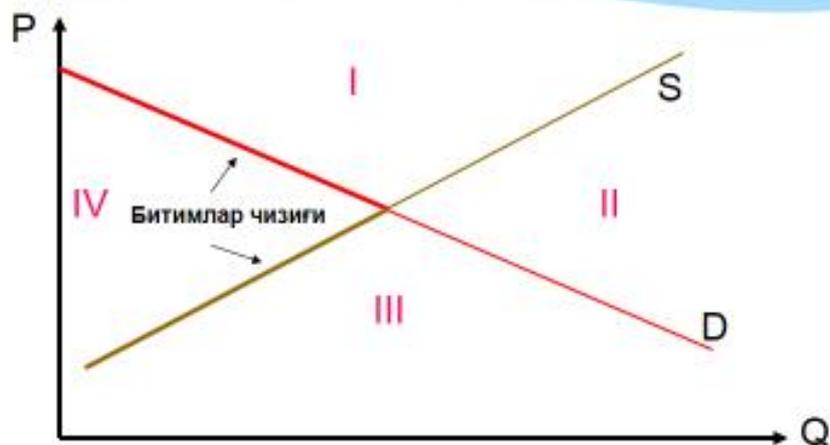
Товар танқислигини давлат ўз захирасидан маҳсулотни бозорга чиқариш йўли билан ечади, яъни ўз захирасидаги  $Q_d - Q_s$  миқдорда маҳсулот чиқариб талаб ва таклифни тенглаштиради. Агар сотувчиларга товарни максимал нарх  $P_{max}$  дан юқори нархда сотишга рухсат бўлмаса, таклиф  $Q_s$  миқдор билан чегаралангани учун, норасмий бозор (хуфийна бозор) вужудга келади (расмда бу  $E_D$  нукта орқали ифодаланган ва бу бозорда товар норасмий бозор нархи  $P_H$  да сотилади;  $P_H$  мувозанат нархдан анча юқори бўлиши мумкин).



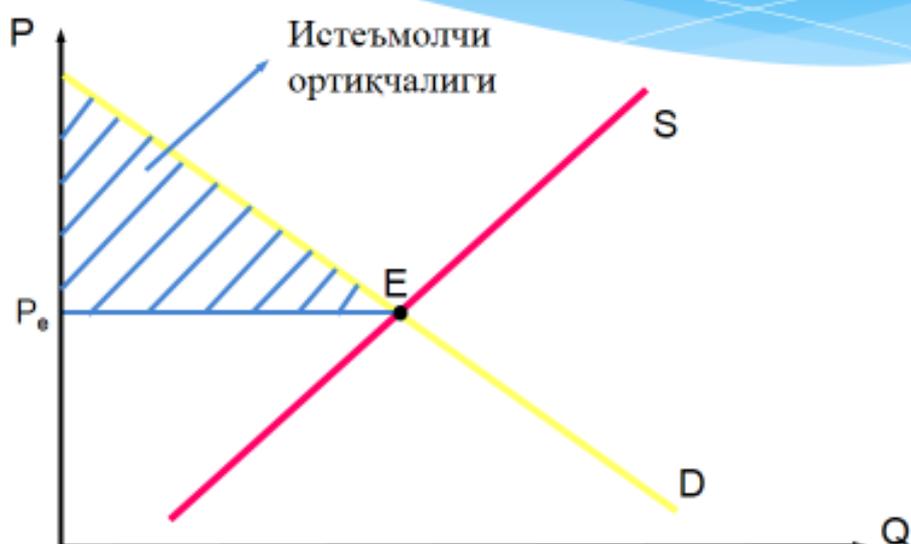
Маҳсулотнинг нархи  $P_{min}$  минимал нарх дейилади, агар минимал нарх мувозанат нархдан катта бўлса,  $P_{min} > P_e$  ( $P_e$ -мувозанат нарх) ва нарх  $P_{min}$  ни пасайтириш мумкин бўлмаса.



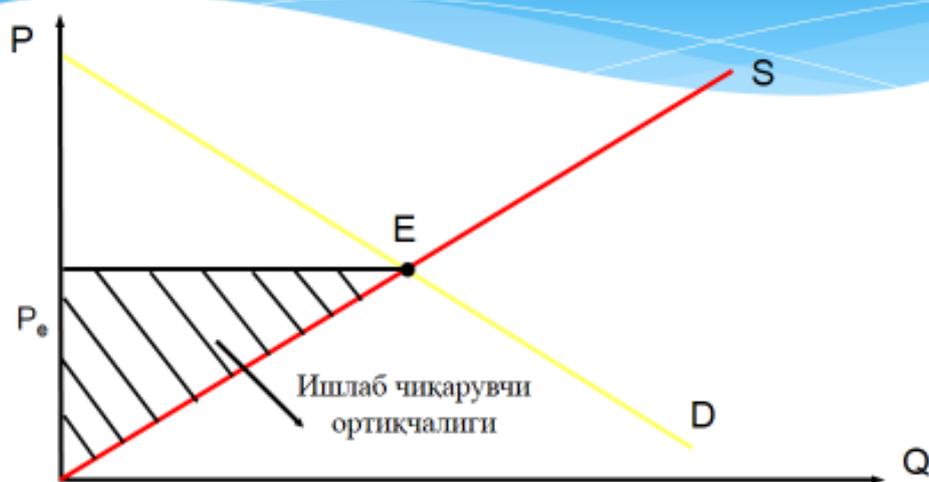
Истеъмолчи ортиқчаллиги (ютуги) - истеъмолчи томонидан товарга тўлаши мумкин бўлган максимал нарх билан товарнинг ҳақиқий нархи ўртасидаги фарқни билдиради. Аниқроқ қилиб айтадиган бўлсак, истеъмолчининг товар учун бериши мумкин бўлган максимал нархдан товарни сотиб олишда тўланадиган ҳақиқий нархнинг айирмасига тенг. Истеъмолчи ортиқчаллиги (қўшимча наф) алоҳида инсоннинг қанчалик ўртача яхши яшаётганлигини кўрсатади.



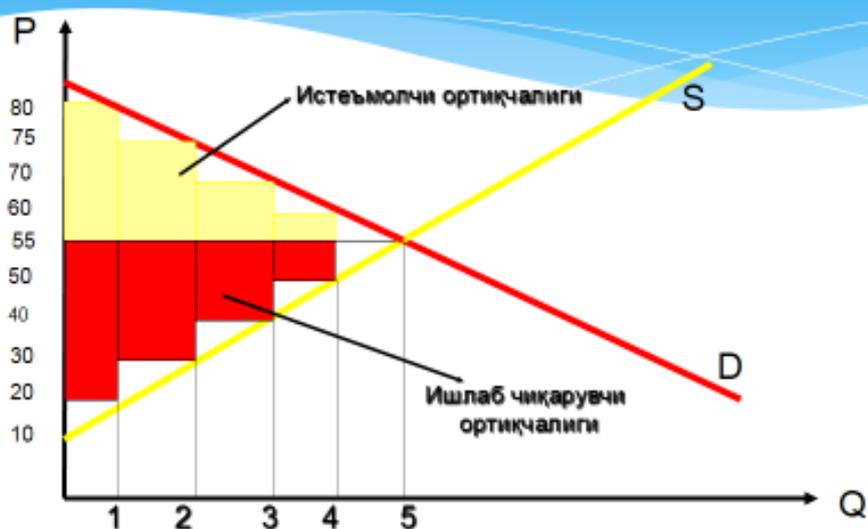
Истеъмолчининг умумий ортиқчаллиги- бу талаб чизиги билан бозор нархи чизиги ўртасида жойлашган соҳага тенг



Бозор учун умумий ишлаб чиқарувчи ортиқчалиги таклиф чизигидан тортиб то бозор нархи чизигигача бўлган ораликдаги юзага тенг



### Истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчи ортиқчалиги(ютуғи)

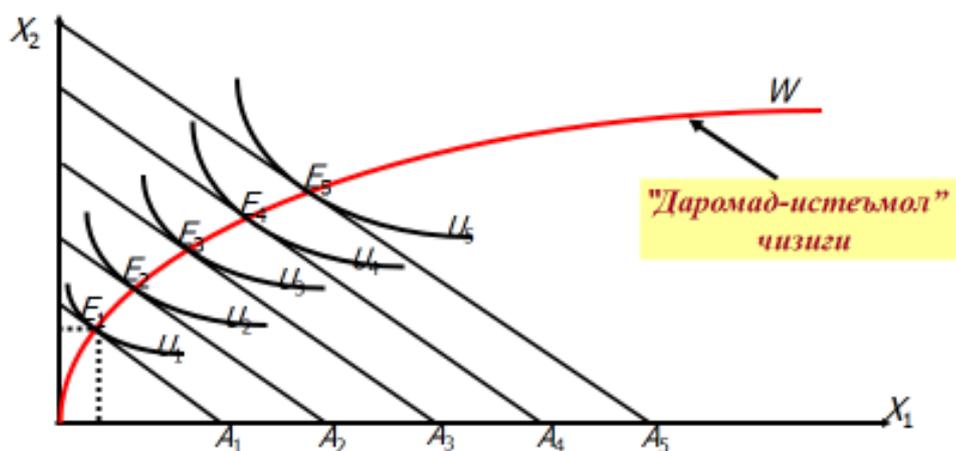


Истеъмолчи ютуғи:  $(80-55)+(75-55)+(60-55)+(55-55)=50$  сўм

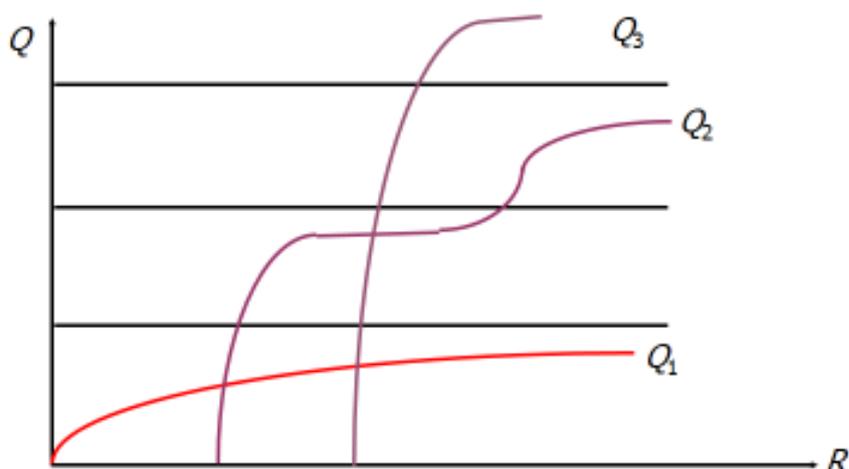
## 7-Мавзу. Даромад самараси ва алмаштириш самараси

1. "Даромад-истеъмол" чизиғи ва унинг таҳлили.
2. "Нарх-истеъмол" чизиғи ва унинг таҳлили.
3. Нормал ва паст категорияли товарлар учун даромад ва алмаштириш самараси.

Даромаднинг ўзгариши бюджет чизиғини параллел равишда силжишига олиб келади, нима учун деганда, нархлар нисбати ўзгармайди. Даромад ошганда, бюджет чизиғи ўннга-юқорига силжийди, камайганда пастга-чанга силжийди. Реал даромаднинг ўсиши натижасида бюджет чизиғи  $A_1, A_2, A_3, \dots, A_n$  ҳолатларга кетма-кет силжийди

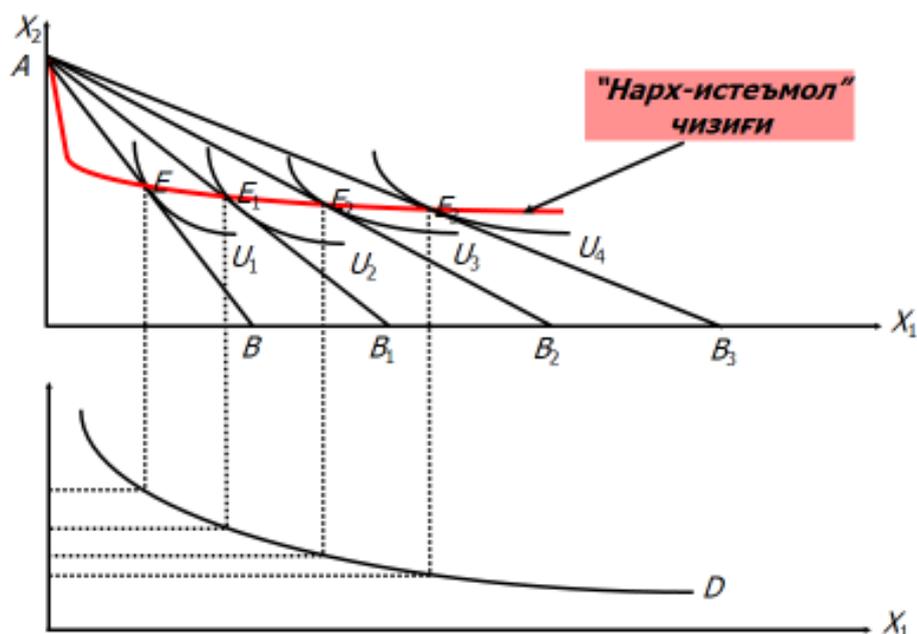


Немец олими Эрнст Энгель (1821-1896) биринчи бўлиб даромад ўзгаришининг истеъмол таркибига таъсирини тадқиқ қилган. Товарлар таркибининг даромадга нисбатан ўзгаришини инфодаловчи чизиқлар, *Энгель эгри чизиқлари* дейилади.

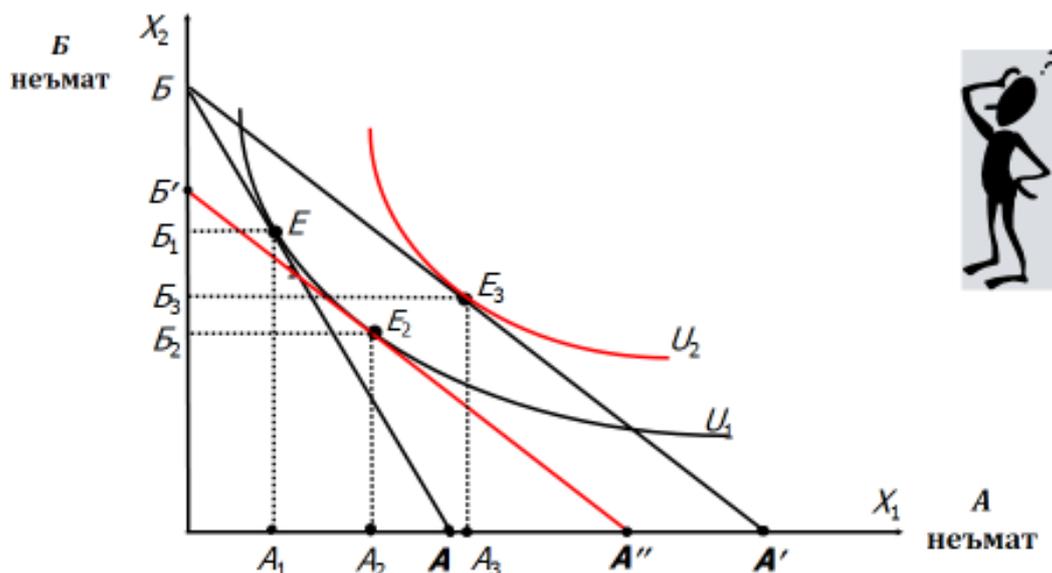


Энди даромадни ўзгармас, деб қараймиз ва неъматлардан биттасини, масалан,  $X_1$  неъматнинг нархини ўзгарувчан деб қараймиз. Фараз қилайлик,  $X_1$  неъматнинг нархи  $P$  кетма-кет камайиб бормоқда, яъни  $P > P_1 > P_2 > P_3$  ва ҳоказо.

Графикда нархнинг бундай ўзгариши, бюджет чизигининг  $AB$  ҳолатдан  $AB_1$ ,  $AB_2$  ва  $AB_3$  ҳолатларга силжитади.



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.



## 8-Мавзу. Бозор ва таваккалчилик

1. Бозор иқтисодиёти шароитида таваккалчилик ва унинг вужудга келиши.

2. Таваккалчиликни ўлчаш.

3. Таваккалчиликни пасайтириш йўллари.

*Тайёрлади: и.ф.н., доц. Мустафақулов Ш.И.*

Таваккалчиликни миқдорий аниқлаш учун бирор воқеа ёки шодисанинг олиб келиши мумкин бўлган оқибатларини ва бу оқибатларнинг эҳтимолини билиши керак бўлади. **Кутиладиган миқдор** - бу мумкин бўлган барча натижаларнинг ўртача ўлчанган қийматлари.

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

бу ерда

$x_i$  - мумкин бўлган натижа;

$\pi_i$  - ушбу натижанинг пайдо бўлиш эҳтимоли.

Иш жойи	1- натижа		2 - натижа	
	Эҳтимоли	Даромад, сўм	Эҳтимоли	Даромад, сўм
Хус.корх.	0,5	120000	0,5	60000
Дав.корх.	0,99	90200	0,01	70200

Хус. корх.  $E(x)=0,5*120000+0,5*60000=$  **90000 сўм**

Дав. корх.  $E(x)=0,99*90200+0,01*70200=$  **90000 сўм**

$\sigma^2$

Амалиётда ўзгарувчанликни, яъни четланишни ўлчаш учун бир- бирдан 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  $\sigma^2$  - дисперсия;  $X_i$  - мумкин бўлган натижа;  $E(X)$  - кутиладиган натижа;  $\pi_i$  -  $i$ -натижанинг эҳтимоли

$\sigma$

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

$$\sigma = \sqrt{\sigma^2} \quad \sigma \text{ - стандарт четланиш.}$$

Хус.корх.  $\sigma^2 = 0,5(120000-90000)^2 + 0,5(60000-90000)^2 = 900000000$

Дав.корх.  $\sigma^2 = 0,99(90200-90000)^2 + 0,01(70200-90000)^2 = 3960000$

Стандарт четланиш =  $\sigma_1 = \sqrt{900000000} = 30000$

Стандарт четланиш =  $\sigma = \sqrt{3960000} = 1989$

Инвестор банкка 2000 доллар пул маблағи кўйди. Банкнинг йиллик фоиз ставкаси 25% ни ташкил этадиган бўлса, инвесторнинг тўрт йилдан сўнг пул маблағи қанча бўлишини аниқланг? (мураккаб фоиз ставкаси асосида.).

$$Kt = K * (1 + n)^t$$

$$Kt = 2000 * (1 + 0.25)^4 = 4883 \text{ доллар}$$

Инвесторга тўрт йилдан сўнг 10000 доллар пул маблағи керак. Банкнинг йиллик фоиз ставкаси 25 фоизни ташкил этадиган бўлса, жорий йилда инвестор қанча пул маблағини банкка омонотга кўйиши лозим?

$$K = \frac{Kt}{(1 + n)^t}$$

$$Kt = \frac{10000}{(1 + 0,25)^4} = 4096 \text{ доллар}$$

## 10-Мавзу. Ишлаб чиқариш назарияси.

1.Ишлаб чиқариш омиллари.

2.Ишлаб чиқариш функциялари ва улардан фойдаланиш.

3.Изокванта ва ишлаб чиқариш омилларини чекли технологик алмаштириш нормаси.

4.Изокоста ва ишлаб чиқариш харажатларини минималлаштирувчи омиллар сарфини аниқлаш.

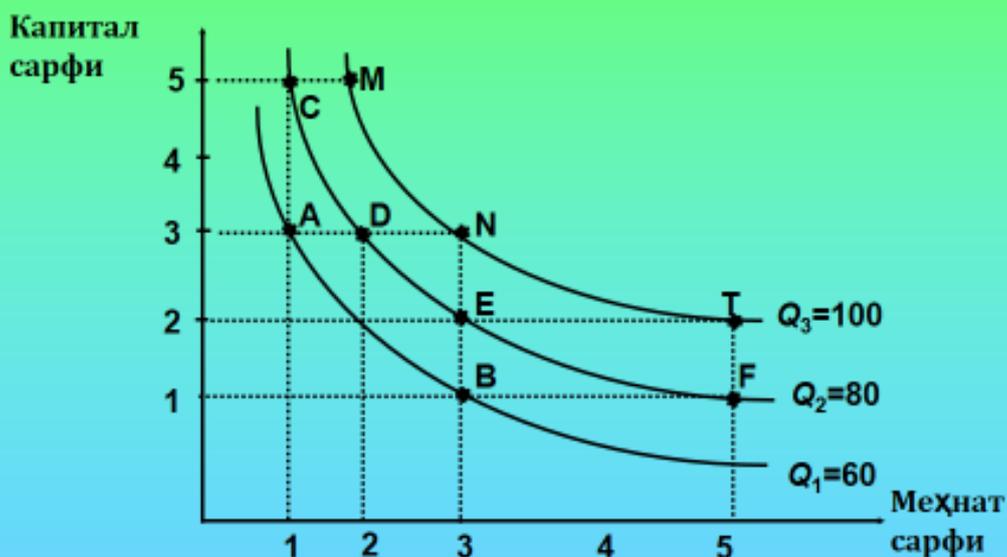
Агар ишлаб чиқариш функцияси иккита,  $K$  (капитал) ва  $L$  (меҳнат) омилларига боғлиқ бўлса, ишлаб чиқариш функцияси қуйидагича ёзилади:

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

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

7

**Ишлаб чиқариш омиллари сарфи ўзгаришига кўра ишлаб чиқариш графиги**



9

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 кўшимча сарфи ҳисобидан умумий маҳсулотнинг ўсган қисмига айтилади. Масалан, ишлаб чиқаришда битта омил, яъни фақат меҳнат сафланса чекли маҳсулот қуйидагича аниқланади:

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

$\Delta Q$  кўшимча бирлик меҳнат сарфи ( $\Delta L$ ) ҳисобига ишлаб чиқарилган кўшимча маҳсулот миқдори.

13

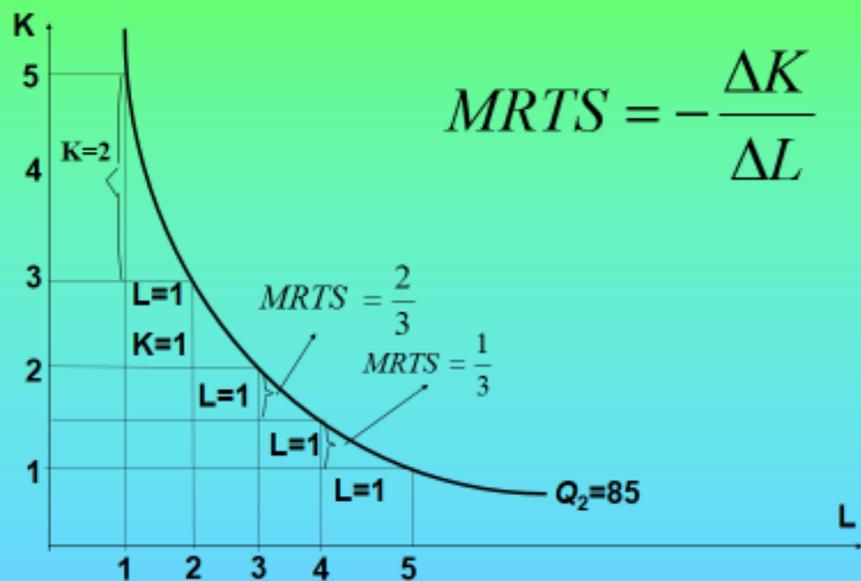
**Чекли технологик алмаштириш нормаси.** Изоквантанинг маълум нуқтасидаги бурчак коэффициентини бир ишлаб чиқариш омили билан (бу ерда капитал) бошқа бир омилни (меҳнатни) техник алмаштириш қандай бўлаётганлигини кўрсатиб беради. Шунинг учун ҳам ушбу бурчак коэффициентининг абсолют қиймати чекли технологик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

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

Бу ерда  $\Delta K$  ва  $\Delta L$  лар битта изоквантада бўлгани учун маҳсулот ишлаб чиқариш шажми Q ўзгармайди. ( $Q = \text{const}$ ).

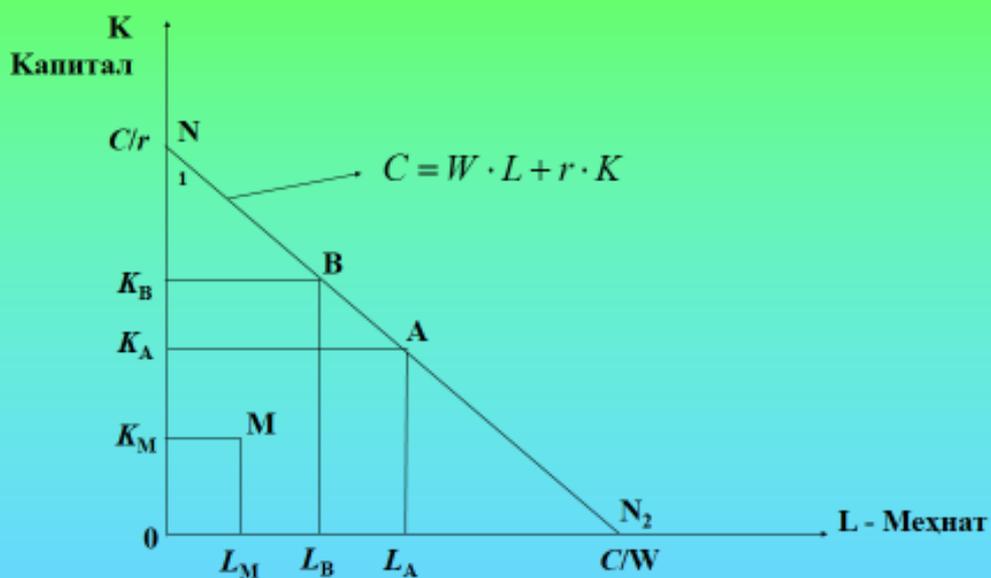
17

## Чекли технологик алмаштириш нормаси



19

## Изокостанинг графикдаги кўриниши



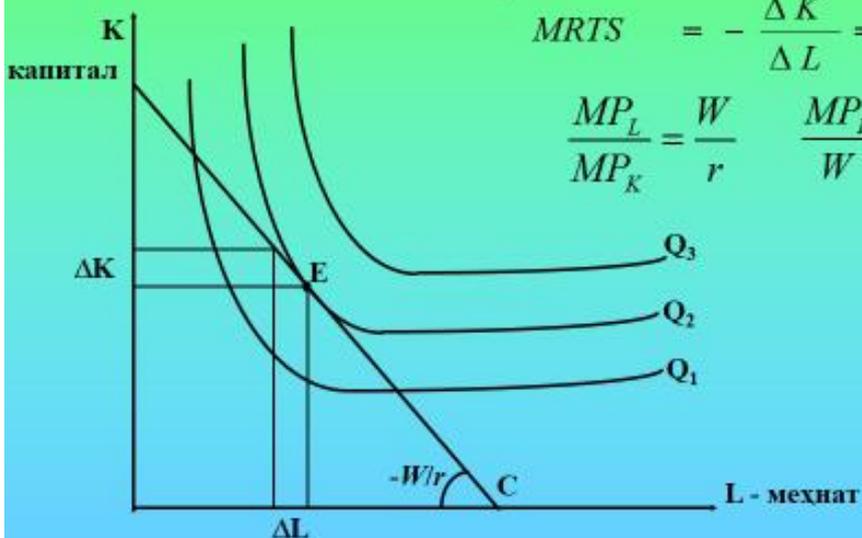
23

Энди фирманинг умумий харажатлари чекланганда максимал маҳсулот ишлаб чиқаришга эришиш масаласини график усулда ечилишини кўриб чиқамиз.

*E* нукта учун қуйидаги тенглик ўринли бўлади:

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

$$\frac{MP_L}{MP_K} = \frac{W}{r} \quad \frac{MP_L}{W} = \frac{MP_K}{r}$$



25

## 11-мавзу. ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ХАРАЖАТЛАРИ

**Режа:**

1. Корхонанинг қисқа муддатли ва узок муддатли ораликдаги фаолияти.
2. Умумий, ўзгармас, ўзгарувчан ва чекли харажатлар.
3. Ўртача харажатлар ва уларнинг графикдаги жойлашуви.
4. Етакчи тармоқ ва соҳаларда маҳсулот ишлаб чиқариш харажатларини камайтиришнинг асосий йўналишлари.

*Тайёрлади: и.ф.н., доц. Мустафакулов Ш.И.*

Қисқа муддатли ораликда  
фирманинг ишлаб чиқариш  
ресурслари ўзгарувчан ва  
ўзгармас ресурсларга  
бўлинади.

Узоқ муддатли ораликда эса  
барча ресурслар ўзгарувчан  
ресурслар деб юритилади.

Ҳар қандай фирманинг асосий  
мақсади фойдани  
максималлаштиришдан иборатдир.

Умумий ҳолда фойда ялпи  
даромаддан умумий харажатларни  
айириш орқали топилади

$$\pi = TR - TC,$$

бу ерда  $\pi$  - фойда;  $TR$  - умумий даромад;  
 $TC$  - умумий харажат.

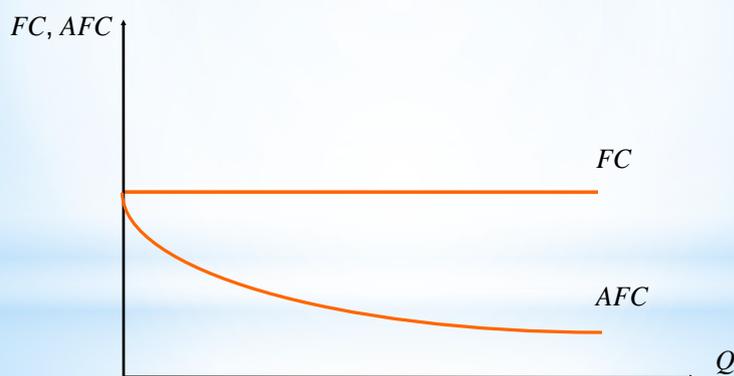
Ўзгармас харажат (*FC - fixed cost*) - бу қисқа муддатли оралиқда маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмига боғлиқ бўлмаган харажатдир (маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми ошганда ҳам, камайганда ҳам ўзгармайдиган харажат). Ўзгармас харажатларга бинодан, техникадан, иншоотлардан, ишлаб чиқариш ускуналаридан фойдаланиш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

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

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

3

Ўзгармас харажат ва ўртача ўзгармас харажатлар чизиғи графикда қуйидагича тасвирланади:



5

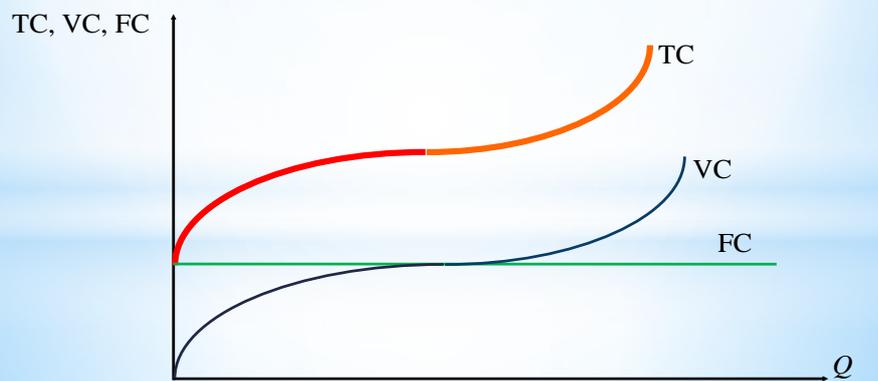


Умумий харажатлар ( $TC$  - *Total Cost*) - қисқа муддатли ораликда маълум миқдорда маҳсулот ишлаб чиқариш учун сарфланган ўзгармас ва ўзгарувчан харажатларнинг йиғиндисига тенг:

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

Бу ерда  $FC$ - ўзгармас харажат,  $VC$ - ўзгарувчан харажат.

График кўринишда умумий харажат чизиғи ўзгармас ва ўзгарувчан харажатлар чизиқларини қўшиш билан ҳосил қилинади

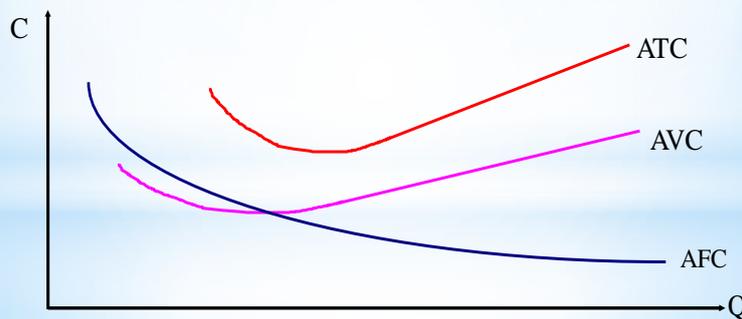


5

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

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

$ATC$ ,  $AFC$  ва  $AVC$  чизиқларининг графикдаги кўриниши қуйидаги расмда келтирилган

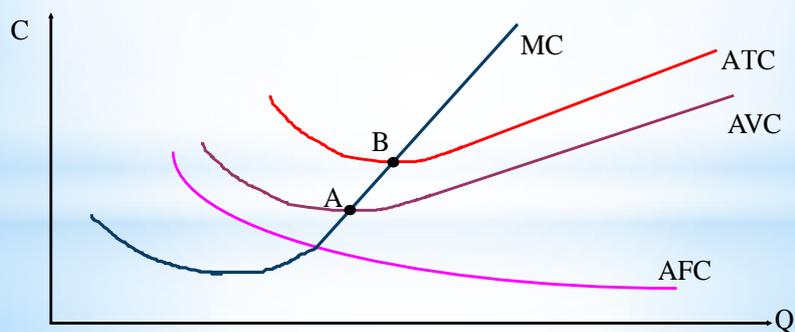


9

Чекли харажат (*MC - Marginal Cost*) - ишлаб чиқариш ҳажмини кичик миқдорга (одатда бир бирликка) ошириш билан боғлиқ бўлган қўшимча умумий харажатдир:

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

Умумий, ўртача, ўзгарувчан ва чекли харажатлар графикларининг типик жойлашуви куйидаги графикда берилган



10

Қисқа муддатли ораликда алоҳида олинган фирманинг умумий ва ўртача харажатлари динамикаси

Ишлаб чиқарилган маҳсулот ҳажми Q	Ўзгармас(доимий) харажат суммаси FC	Ўзгарувчан харажат суммаси VC	Умумий харажат суммаси TC=FC+VC	Ўртача ўзгармас харажат AFC	Ўртача ўзгарувчан харажат AVC	Ўртача умумий харажат ATC=TC/Q	Чекли харажат MC=TCнинг ўзгариши/Qнинг ўзгариши
0	100	0	100	-	-	-	-
1	100	90	190	100	90	190	90
2	100	170	270	50.00	85	135	80
3	100	240	340	33.33	80	113.33	70
4	100	300	400	25.00	75	100	60
5	100	370	470	20.00	74	94	70
6	100	450	550	16.67	75	91.67	80
7	100	540	640	14.29	77.14	91.43	90
8	100	650	750	12.50	81.25	93.75	110
9	100	780	880	11.11	86.67	97.78	130
10	100	930	1030	10.00	93	103	150

12

**Рақобатлашган бозорда, қисқа муддатли  
оралиқда фирма фойдасини  
максималлаштириш ва унинг таклифи**

**Режа:**

1. Рақобатлашган бозор ва унинг шартлари
2. Фирма даромадлари ва уларни ҳисоблаш
3. Корхона фойдасини максималлаштиришни назарийжиҳатдан асослаш ва уни график усулда таҳлил қилиш.
4. Рақобатлашувчи фирманинг қисқа муддатли оралиқдаги таклифи.

*Тайёрлади: и.ф.н., доц. Мустафақулов Ш.И.*

Рақобатлашган бозорда **умумий даромад** фирма томонидан маълум миқдордаги неъматни сотишдан олган даромадига тенг, яъни умумий даромад сотилган маҳсулот миқдорини унинг нархига кўпайтмасига тенг:

$$TR=P*Q$$

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** - сотилган бир бирлик маҳсулотга тўғри келадиган даромаддир ва у қуйидагича аниқланади:

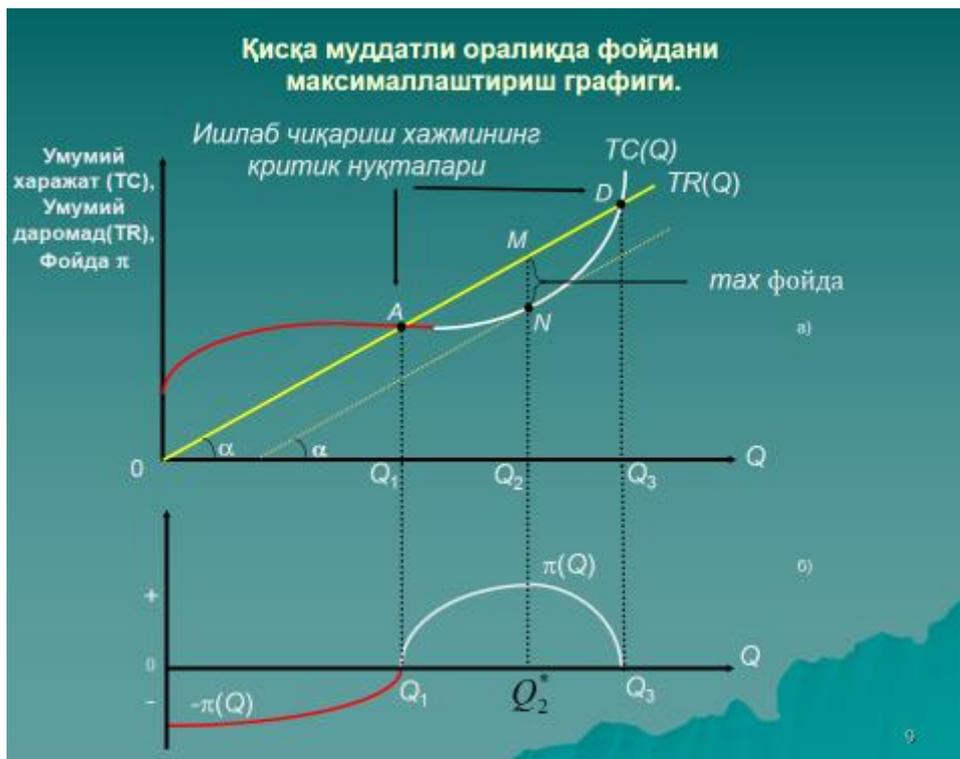
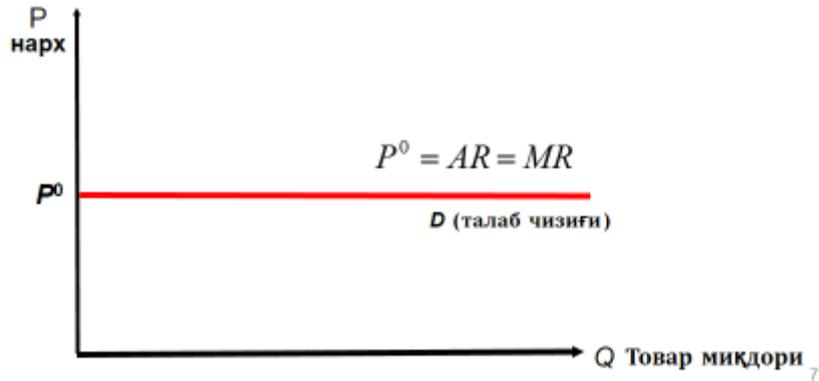
$$AR = \frac{TR}{Q} = \frac{P \cdot Q}{Q} = P$$

5

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

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

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



$$MR = \frac{\Delta R}{\Delta Q} = \operatorname{tg} \alpha$$

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q} = \operatorname{tg} \alpha \quad MC=MR$$

Максималлик шартини математик томондан келтириб чиқарадиган бўлсак, у ҳолда:

$$\pi(Q) = R(Q) - TC(Q)$$

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

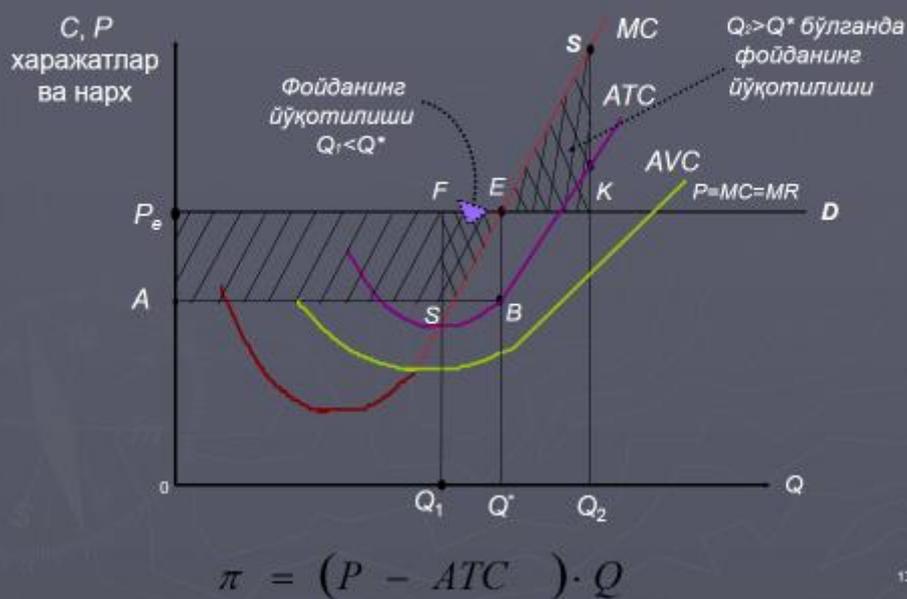
$$\frac{\Delta \pi(Q)}{\Delta Q} = 0 \quad \frac{\Delta \pi(Q)}{\Delta Q} = \frac{\Delta R(Q)}{\Delta Q} - \frac{\Delta TC}{\Delta Q} = 0$$

$$\frac{\Delta R(Q)}{\Delta Q} = MR \quad \text{ва} \quad \frac{\Delta TC}{\Delta Q} = MC$$

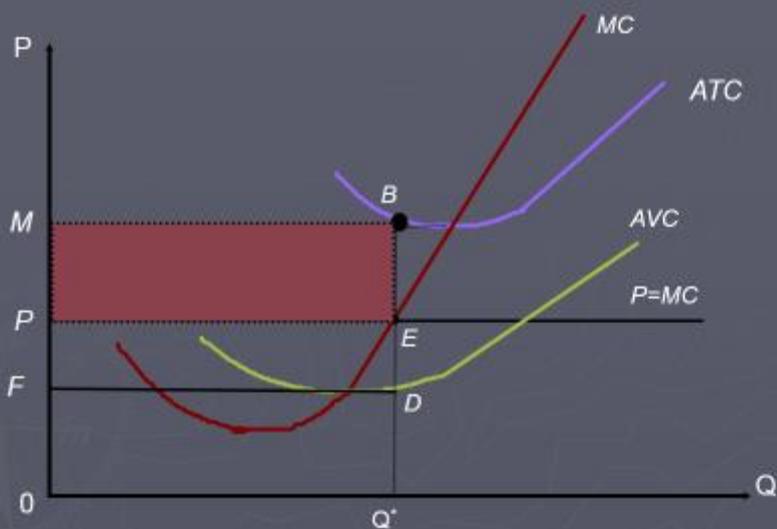
бўлгани учун фойдани максималлаштириш шартини қуйидагича ёзамиз:  $MR - MC = 0$

$$MR(Q) = MC(Q)$$

### Рақобатлашувчи фирманинг қисқа муддатли ораликдаги харажатлари ва фойдаси графиги



Рақобатлашувчи фирманинг қисқа муддатли  
оралиқдаги йўқотишлари.



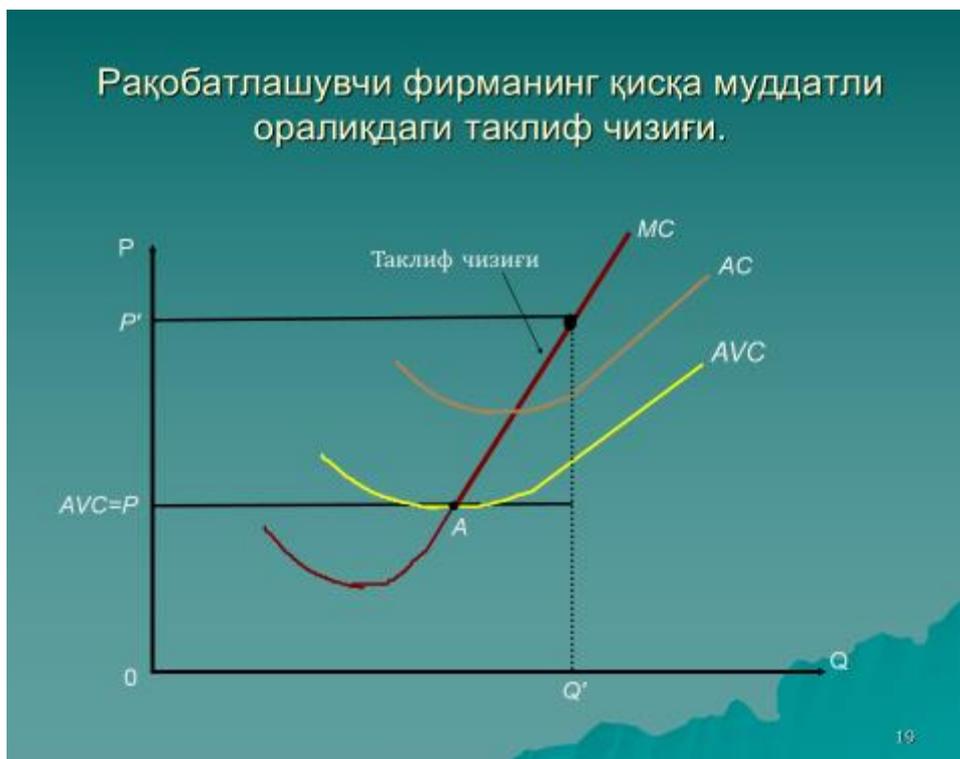
15

Қисқа муддатли оралиқда рақобатлашувчи фирманинг  
рентабеллиги



17

## Рақобатлашувчи фирманинг қисқа муддатли оралиқдаги таклиф чизиги.



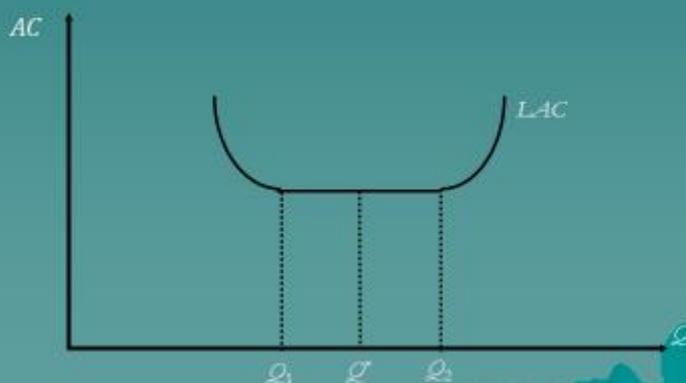
Ишлаб чиқарилган маҳсулот ҳаҷми Q	Умумий даромад TR	Ўзгармас харажат FC	Ўзгарувчан харажат VC	Умумий харажат TC	Ўртача ўзгармас харажат AFC	Ўртача ўзгарувчан харажат AVC	Ўртача умумий харажат ATC	Чекли харажат MC	Чекли даромад MR	Ялпи фойда(+) ёки зарар(-)
0	0	100	0	100	-	-	-	-	-	-100
1	131	100	90	190	100	90	190	90	131	-89
2	262	100	170	270	50	85	135	80	131	-8
3	393	100	240	340	33.33	80	113.3	70	131	+53
4	524	100	300	400	25	75	100	60	131	+124
5	655	100	370	470	20	74	94	70	131	+185
6	786	100	450	550	16.67	75	91.67	80	131	+236
7	917	100	540	640	14.29	77.14	91.43	90	131	+277
8	1048	100	650	750	12.50	81.25	93.75	110	131	+298
9	1179	100	780	880	11.11	86.67	97.78	130	131	+299
10	1310	100	930	1030	10	93	103	150	131	280

**13-Мавзу. Рақобатлашувчи фирма ва тармоқнинг узоқ муддатли оралиқдаги мувозанати ва тармоқнинг таклифи.**

1. Ўртача узоқ муддатли харажат ва унинг хусусияти.
2. Узоқ муддатли оралиқда рақобатлашувчи фирма ва тармоқнинг мувозанат ҳолатини аниқлаш.
3. Тармоқнинг узоқ муддатли оралиқдаги таклифи, харажатлари ўсаётган тармоқ, харажатлари ўзгармас бўлган тармоқ, харажатлари камаётган тармоқ.
4. Ишлаб чиқариш масштаби ва фирманинг самарали размери.

*Тайёрлади: и.ф.н., доц. Мустафакулов Ш.И.*

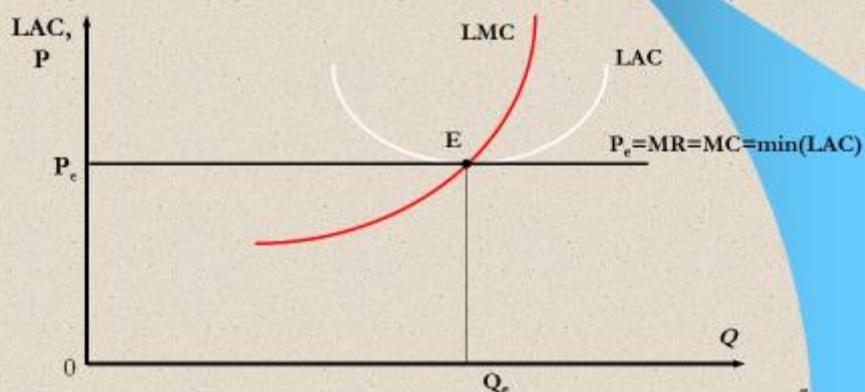
Одатда, ишлаб чиқаришнинг бошида масштаб самарасининг ошиши, ундан кейин ўзгармас ва кейинчалик камайиши кўпгина фирмаларга хосдир. Шунинг учун ҳам узоқ муддатли оралиқда умумий ўртача харажатлар чизиғи ботиқ кўринишга эга бўлади



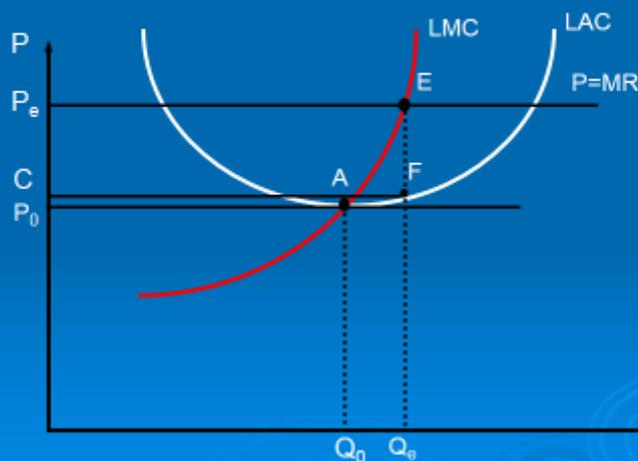
5

Узоқ муддатли оралиқда тармоқ таркибидаги фирманинг мувозанат ҳолати бозорда шаклланган нархнинг ушбу фирманинг ўртача харажатлари минимумига тенглиги билан белгиланади:

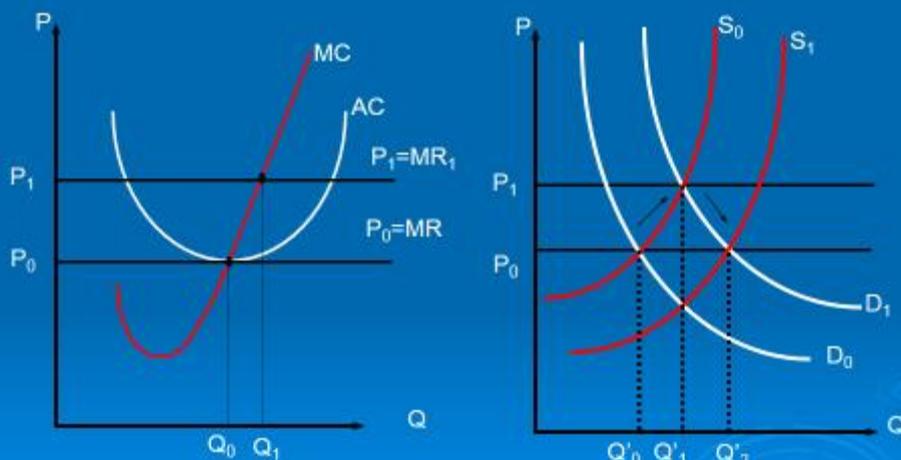
$$P_0 = \min LAC (Q_e)$$



Узоқ муддатли оралиқда тармоқнинг типик вакили бўлган фирма ўз фойдасини шундай ишлаб чиқариш ҳажмида максималлаштирадики, бу ҳажмда узоқ муддатли чекли харажат маҳсулот нархига тенг бўлганда



Типик фирманинг узоқ муддатли мувозанати (а),  
 узоқ муддатли оралиқда тармоқ мувозанатининг ўзгариши (б).



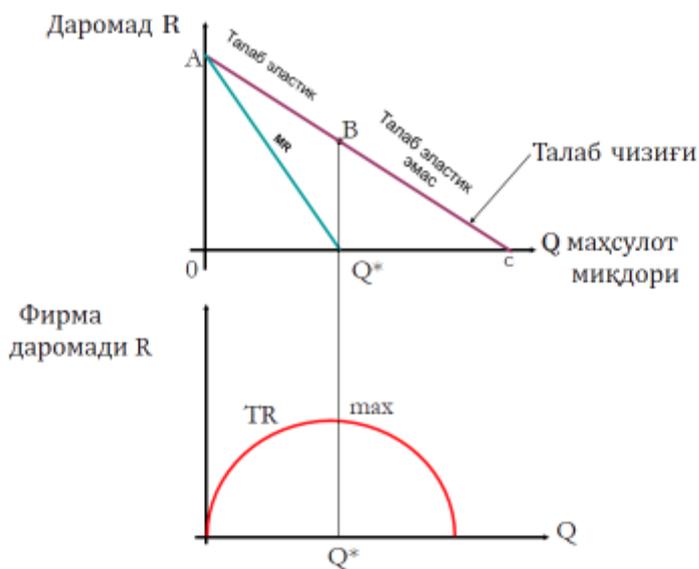
11

#### 14-Мавзу. Рақобат ва якка хокимлик.

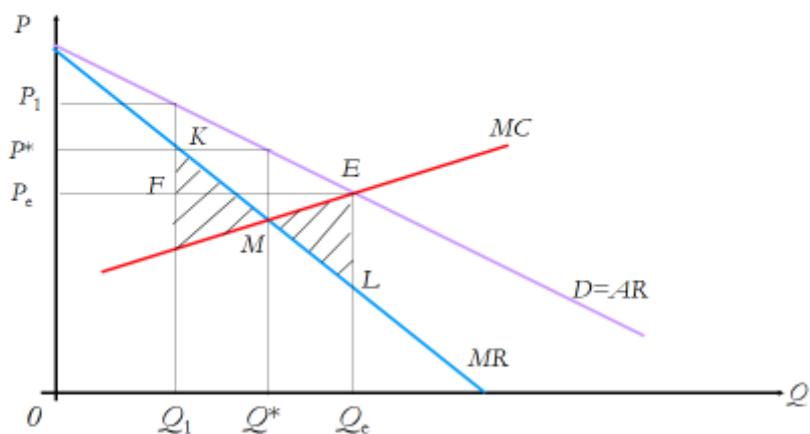
1. Рақобат тушунчаси ва рақобатлашмаган бозорлар.
2. Монополия, соф монополия, монопол маҳсулот ҳажмини ва монопол нархни аниқлаш.
3. Рақобатлашган монополия, ишлаб чиқариш ҳажмини ва товар нархни рақобатлашган монополия шароитида аниқлаш .
4. Монополистик бозор самарадорлиги.

*Тайёрлади: и.ф.н., доц. Мустафакулов Ш.И.*

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



Монополист ҳам рақобатлашган бозордаги фирма каби чекли ҳаражат билан чекли даромадни тенглигини таъминлайдиган ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқарсагина максимал фойда олиши мумкин



Энди чекли даромад билан талаб чизиғи ётиқлиги ўртасидаги боғлиқликни чекли даромад билан нархга кўра талаб эластиклиги коэффициенти ўртасидаги боғлиқликка айлантирамиз. Маълумки, талабнинг нархга кўра эластиклик коэффициенти

$$E_p^D = \frac{P}{Q} \cdot \frac{\Delta Q}{\Delta P}$$

бундан

$$\frac{\Delta P}{\Delta Q} = \frac{P}{Q \cdot E_p^D}$$

бу муносабатни чекли даромад тенгласига қўйсақ қуйидаги ифода ҳосил бўлади:

$$MR = P + Q \cdot \frac{P}{Q \cdot E_p^D} = P + P \cdot \frac{1}{E_p^D},$$

$$MR = P + P \cdot \frac{1}{E_p^D}$$

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

$$MR = P + P \cdot \frac{1}{E_p^D} = MC$$

$$\frac{P - MC}{P} = - \frac{1}{E_p^D}$$

Ушбу формула монопол нарх белгилаида «Бош бармоқ» қондаси номи билан юритилади (эсдан чиқармаслик керак, демак ифоданинг ўнг томони ҳар доим мусбат). тенгламанинг чап томонидаги ифода нархнинг чекли харажатдан қанчалик юқори эканлигини, нархга нисбатан фоиз ҳисобида кўрсатади ва бу фарқ тесқари олинган манфий эластиклик коэффициентиға тенг.

(5) тенгликни нархга боғлиқ ҳолда ҳам ёзиш мумкин:

$$P = \frac{MC}{1 + \left( \frac{1}{E_p^D} \right)}$$

Амалиётда чекли харажатни ҳисоблаш қийин бўлгани учун, уни ўртача харажат билан алмаштирилади. Бу ҳолда формула қуйидаги кўринишни олади:

$$L = \frac{P - AC}{P} \cdot Q$$

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

$$L = \frac{(P - AC) \cdot Q}{P \cdot Q} = \frac{\pi}{TR}$$

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

Бу индекс корхоналарнинг бозордаги улушлари йиғиндиси сифатида қаралади ва қайси фирманинг бозордаги улуши юқори бўлса, у фирма бозорда монопол ҳокимиятга 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;**

**- бозорда энг катта улушга эга бўлган фирма;**

**- ундан кейинги катталикдаги улушга эга фирма ва**

**ҳоказо;**

**-энг кичик улушга эга бўлган фирма.**

**Агар тармоқда ягона фирма бўлиб, унинг маҳсулоти тармоқ маҳсулотини ташкил қилса,  $S^2=100\%$  бўлади ва бундай ҳол соф монополия бўлади, яъни Херфиндал-Хиршман индекси  $I=10000$  га тенгдир.**

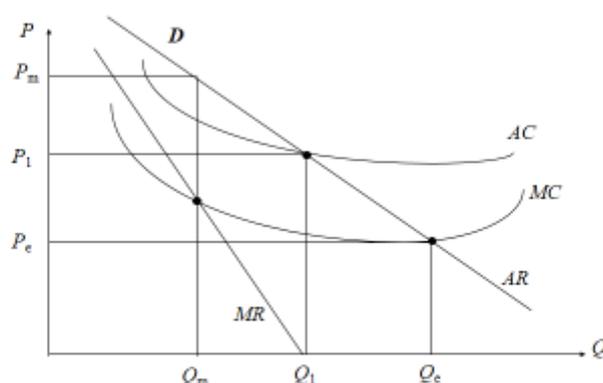
## 15-Мавзу. Монопол ҳокимият шароитида нарх белгилаш тамойиллари

1. Монополия шароитида нархларни тартибга солиш.
2. Истеъмолчи ортиқчалигини эгаллаш.
3. Истеъмолчилар даромадига кўра нарх белгилаш.
4. Истеъмол хажмига кўра нарх белгилаш.
5. Товарлар категориясига кўра нарх белгилаш.

### 1. Монополия шароитида нархларни тартибга солиш

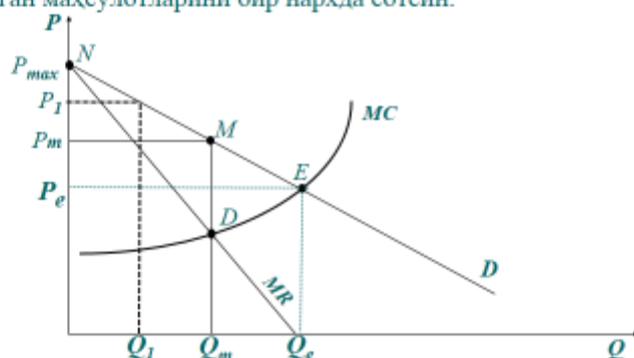
Нархларни назорат қилиш ва тартибга солиш кўпроқ табиий монополияларга қўлланилади. Биз биламизки, рақобатлашган бозорда нарх чекли харажатга тенг бўлар

$$\text{эди } D = \tilde{N}$$



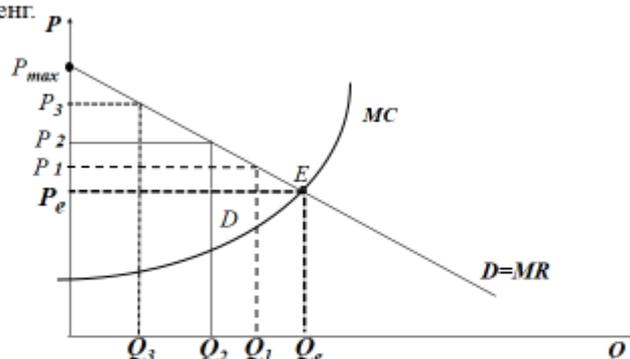
Лекин, бундай нархни табиий монополияларга қўллаб бўлмайди, чунки бу нархда бир қатор ишлаб чиқарувчилар зарар билан ишлаб ишдан чиқадилар. Нима учун деганда, ишлаб чиқарувчиларнинг харажатлари ҳар хил бўлгани учун нархлар ҳам ҳар хил бўлади. Расмдан кўриниб турибдики, нарх рақобатлашган бозор нархига тўғри келади ва у чекли харажат билан ўртача даромад чизиклари кесишган нуқта билан аниқланади. Нарх давлат томонидан тартибга солинмаса, монополист нархни  $P_m$  даражада белгилаб,  $Q_m$  миқдорда маҳсулот ишлаб чиқаради.

**Истеъмолчи ортиқчилигини эгаллаш.** Фараз қилайлик, фирма барча ишлаб чиқарган маҳсулотларини бир нархда сотсин.

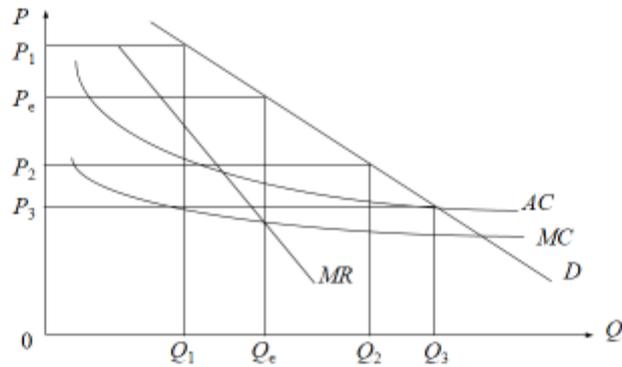


У фойдасини максималлаштириш учун нарх  $P_m$  ни унга мос келувчи ишлаб чиқариш ҳажми  $Q_m$  ни чекли харажат чизиги ( $MC$ ) билан чекли даромад чизиги ( $MR$ ) кесишган нуқтага кўра белгилайди. Фирма  $Q_m$  ишлаб чиқариш ҳажмида максимал фойда билан ишлайди, лекин фирма раҳбарлари фойдани янада ошириш тўғрисида ўйлай бошлайди. Истеъмолчи ортиқчилиги соҳасида кўриш мумкинки ( $NM$  оралиқда) баъзи бир истеъмолчилар товарни  $P_m$  нархдан юқори нархда ( $P_1$ ) ҳам сотиб олиши мумкин. Лекин, нарх  $P_m$  дан юқори қилиб қўйилса, сотиш ҳажми камаяди, бир қатор истеъмолчилар йўқотилади ва олинадиган фойда камаяди.

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 нархдан чекли харажатни айрилганига тенг.



Талаб ( $MR$ ) чекли харажатдан устун бўлганда фирма ишлаб чиқариш ҳажмини ошириб ўз фойдасини орттиради. Ишлаб чиқаришни кенгайтириш ишлаб чиқариш ҳажми ҳажмга етгунча давом эттирилади. 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.



Расмдан кўриш мумкинки, мобил алоқа хизмати кўрсатиш ҳажми ошганда  $AC$  ва  $MC$  лар камаймоқда. Биринчи босқичда  $Q_1$  ҳажмдаги мобил алоқа хизмати энг юқори нархда истеъмол қилинади. Иккинчи босқичда қўшимча миқдордаги алоқа хизмати  $Q_2$  нархда истеъмол қилинади. Агар алоқа хизматига бир хил  $P_e$  нарх ўрнатилганда  $Q_e$  ҳажмда алоқа хизмати кўрсатилган бўлар эди. Нарх дифференциациясида ишлаб чиқариш ҳажми  $Q_3$  га ошади.

Фараз қилайлик биринчи сорт маҳсулот нархи  $P_1$  ва иккинчи сортники  $P_2$  бўлсин.  $TC(Q)$  - бу  $Q_u = Q_1 + Q_2$  ҳажмдаги маҳсулотни ишлаб чиқаришнинг умумий харажатлари. У ҳолда умумий фойда қуйидагига тенг:

$$\pi = P_1 \cdot Q_1 + P_2 \cdot Q_2 - \dot{C}(Q_u)$$

Фойдани максималлаштириш учун ҳар бир сорт бўйича қўшимча бир birlik 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,

$$\begin{cases} \frac{\Delta \pi}{\Delta Q_1} = \frac{\Delta(P_1 \cdot Q_1)}{\Delta Q_1} - \frac{\Delta TC}{\Delta Q_1} = 0 \\ \frac{\Delta \pi}{\Delta Q_2} = \frac{\Delta(P_2 \cdot Q_2)}{\Delta Q_2} - \frac{\Delta TC}{\Delta Q_2} = 0 \end{cases}$$

Кўриниб турибдики бу ерда

$$\begin{aligned} \frac{\Delta(P_1 \cdot Q_1)}{\Delta Q_1} &= \frac{\Delta TR}{\Delta Q_1} = MR_1 & \frac{\Delta(P_2 \cdot Q_2)}{\Delta Q_2} &= \frac{\Delta TR}{\Delta Q_2} = MR_2 \\ \frac{\Delta TC}{\Delta Q_1} &= MC & \frac{\Delta TC}{\Delta Q_2} &= MC & MR_1 &= MC & MR_2 &= MC \\ & & & & MR_1 &= MR_2 &= MC & \end{aligned}$$

Энди фирма раҳбарлари нархларни ўрнатишда талаб эластиклигидан фойдалансин дейлик. Эсласак, чекли даромадни куйидагича ёзиш мумкин эди:

$$MR = P \left( 1 + \frac{1}{E_D} \right).$$

Бу ҳолда ҳар бир маҳсулот сорти учун:

$$MR_1 = P_1 \cdot \left( 1 + \frac{1}{E_1} \right) \quad MR_2 = P_2 \cdot \left( 1 + \frac{1}{E_2} \right)$$

$$MR_1 = MR_2 \quad P_1 \cdot \left( 1 + \frac{1}{E_1} \right) = P_2 \cdot \left( 1 + \frac{1}{E_2} \right)$$

$$\frac{P_1}{P_2} = \frac{\left( 1 + \frac{1}{E_2} \right)}{\left( 1 + \frac{1}{E_1} \right)}$$

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 юқоридаги формулага кўра куйидагига тенг  $P_1 = 1,25 \cdot P_2$

## Фанга доир видео маърузалар, видео роликлар

<https://www.youtube.com/watch?v=sR-qL7QdVZQ> Philip Kotler: Microeconomics

<https://www.youtube.com/watch?v=hZLMv5aexto4> Principles of Microeconomics

<https://www.youtube.com/watch?v=H8aZr-Ula1w> Economics Mix: Pricing Strategies

<https://www.youtube.com/watch?v=XBmWEduod5k> Economy Strategies

<https://www.youtube.com/watch?v=GZgFdPWtVGY> Promotion

<https://www.youtube.com/watch?v=ys7zx1Vc9po> The Seven Ps of micro and makro

<https://www.youtube.com/watch?v=H8FANR-2u2Q> Strategic Planning: SWOT & TOWS Analysis

<https://www.youtube.com/watch?v=qbyb0ht-dsk> McDonalds SWOT

<https://www.youtube.com/watch?v=mCdcdf-b8AU> PEST Analysis

<https://www.youtube.com/watch?v=Zq391bgs6h0> - What is Economy Research? An Informative Presentation.

<https://www.youtube.com/watch?v=sdQfId91Y0g> - Ethical Behavior in Microeconomics

[https://www.youtube.com/watch?v=n\\_L4tBP\\_KFQ](https://www.youtube.com/watch?v=n_L4tBP_KFQ) - Economy Segmentation: Geographic, Demographic, Psychographic & More - Study.com

<https://www.youtube.com/watch?v=IyJDjr33wAQ> - Live affiliate Microeconomics case study

[https://www.youtube.com/watch?v=2Zwlb\\_1Q23I](https://www.youtube.com/watch?v=2Zwlb_1Q23I) - Economy Feasibility Study: More Important Than a Business Plan

<https://www.youtube.com/watch?v=b0hle7pVLmM> How to Create a Digital Microeconomics Strategy - A Silverstone Case Study

<https://www.youtube.com/watch?v=ZzPjSqvm9P8> Infragistics Microeconomics Dashboard Case Study

<https://www.youtube.com/watch?v=laTzwz08M94> Economy segmentation: a case study

<https://www.youtube.com/watch?v=bqaEhW3xOck> Economy Orientation and Sales Orientation

<https://www.youtube.com/watch?v=IggKinwxbZ4> Part 5: Microeconomics, Community and Apps Case Study featuring Coca-Cola - Salesforce World Tour Chicago

<https://www.youtube.com/watch?v=z-9Yxo02hRk> Case Study 2016: When Content Microeconomics Meets SEO

<https://www.youtube.com/watch?v=lcoLoIyGw7I> Nike Microeconomics Strategy | Successful Microeconomics #1

[https://www.youtube.com/watch?v=9\\_XWp5fnXKc](https://www.youtube.com/watch?v=9_XWp5fnXKc) What is Microeconomics & Brand Strategy?

<https://www.youtube.com/watch?v=CjieRgtjv1c> Eno Mobile Microeconomics Case Study: 70% Increase in Product Sales

<https://www.youtube.com/watch?v=No67z1C4HPw> Heineken India - Viral Campaign 2013

<https://www.youtube.com/watch?v=-cvv1oC-ZaM> Guerrilla Microeconomics - Coca-Cola Dancing Vending Machine

---

**ДАВРИЙ МУСТАҚИЛ  
ТАЪЛИМГА ОИД ТОПШИРИҚЛАР**

---

## ДАВРИЙ МУСТАҚИЛ ТАЪЛИМГА ОИД ТОПШИРИҚЛАР

1. И.А. Каримовнинг “2015 йил юқори ўсиш суръатлари билан ривожланиш, барча мавжуд имкониятларни сафарбар этиш ўзини оқлаган ислохот стратегиясини изчил давом эттириш йили бўлади” мавзусидаги маърузасида белгиланган устувор вазифалар бўйича қиёсий таҳлилни амалга ошириш.

2. 2015-2019 йиллар учун ишлаб чиқаришни структуравий ислохотлар билан таъминлаш, модернизация ва диверсификациялаш бўйича чора-тадбирлар дастури асосида реал сектор корхоналарида маҳсулот рақобатбардошлигини оширишда ишлаб чиқариш харажатларини камайтириш йўллари.

3. Introduction: markets and prices. Preliminaries.

4. The basics of supply and demand

5. Consumer behavior

6. Individual and market demand

7. Choice under uncertainty

8. Profit maximization and competitive supply

9. The analysis of competitive markets

10. Market power: monopoly and monopsony

11. Pricing with market power

12. Monopolistic competition and oligopoly

13. Game theory and competitive strategy

14. Markets for factor inputs

15. Investment, time, and capital markets

16. General equilibrium and economic efficiency

17. Market and asymmetric information

18. Externalities and public goods

19. Рақобатлашувчи компаниялар фаолиятида талаб эластиклиги ва унинг аҳамияти

20. Маҳсулотларнинг нархга боғлиқ талаб эластиклигини баҳолаш усуллари

21. Рақобатлашган монопол бозор шароитида корхоналарнинг рақобат стратегияси

22. Олигополистик бозор шароитида компанияларнинг нарх сиёсати

23. Табиий монопол компанияларни давлат томонидан тартиб солиш

24. Тадбиркорлик фаолиятида таваккалчиликни баҳолаш усуллари

25. Реал сектор корхоналарининг иқтисодий самарадорлигини оширишда институционал муҳит

26. Қарор қабул қилишда асимметрик ахборотларнинг ўрни

27. Ер бозори ва уни шаклланишининг муҳим жиҳатлари

28. Ер қийматини баҳолаш усуллари

29. Ресурслар қийматини баҳолашда рента усулининг аҳамияти

30. Жаҳон молияви-иқтисодий инқирози шароитида меҳнат ресурсларининг ишлаб чиқариш омилларидан бири сифатидаги ўрни

31. Глобал молиявий инқироз шароитида рақобатлашувчи фирманинг фойдаси ва даромадлари

32. Давлатнинг нарх сиёсатини истеъмолчи ва ишлаш чиқарувчи ютуғига кўра таҳлили

33. Ишлаб чиқариш масштаби самарасига кўра фирманинг оптимал размерини аниқлаш

34. Ишлаб чиқариш омиллари ва ишлаб чиқариш омилларининг чекли маҳсуддорлигининг камайтириш қонуни

35. Фирма фойдасини аниқлаш ва уни максималлаштириш

36. Рақобатлашган монопол бозор, унинг устун томонлари ва камчиликлари

37. Рақобатлашган бозорда ҳаракат қилувчи фирма даромадлари

38. Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози шароитида рақобатлашувчи фирманинг мувозанати

---

**ҚЎЛЛАНИЛАДИГАН ПЕДАГОГИК  
ТЕХНОЛОГИЯЛАРИ ШАРҲИ**

---

### III. ФАНИ ҶЎҚИТИШНИНГ ИНТЕРАКТИВ ТЕХНОЛОГИЯЛАРИ

#### ҚЎЛЛАНИЛАДИГАН ПЕДАГОГИК ТЕХНОЛОГИЯЛАРИ ШАРҲИ

##### 1. Маъруза машғулотларнинг ташкил этишнинг асосий шакллари

Маъруза машғулоти – ОЎЮда ўқитишни ташкил этишнинг етакчи шакли ҳисобланади, билимларни бирламчи эгаллашга йўналтирилган.

Маърузани асосий белгиланиши – ўқитишни назарий асосини таъминлаб бериш, ўқув фаолиятга ва аниқ ўқув фанга қизиқишни ривожлантириш, курсантларга ўқув курси устидан мустақил ишлаш учун ориентирларни шакллантириш.

##### **Маъруза материалларининг мазмуни ва ҳажмига талаблар**

Маъруза материалларининг мазмуни қуйидаги мезонларга жавоб бериши лозим:

- янгилик, илмийлик, асослилик ва ахборот учун белгиланганлик;
- аниқ, ишончли мисол, факт, асоснома ва илмий далилларнинг мавжудлиги;
- фактга асосланган (статистик ва в.х.) материалларни кўп эмаслиги.

Маъруза материалларининг ҳажми режалаштирилган мавзуни ёритиш учун етарли бўлиши керак.

##### Маърузалар турлари вауларга хос хусусиятлар

Ўқув машғулотнинг мақсади	Маъруза тури, унинг ўзига хос хусусиятлари
<b>Кириш маърузаси</b>	
Фан доирасида ўқув ахборотини ўзлаштириш бўйича талабалар ҳаракатининг йўналтирувчи асосини таъминлаш.	Таълим бериш тузилишида мотивацион босқич ҳисобланади. Унинг вазифаси – ўқув фани мазмуни, унинг ўқув жараёнидаги ўрни ва келгусидаги тезкор-хизмат фаолиятдаги ахамияти тўғрисида дастлабки тасаввурларни бериш, талабаларни ишлаш тизимида йўналтириш, олдинда турган мустақил ишнинг услуги ва ташкиллаштирилиши билан таништириш, ҳисобот бериш вақти ва баҳолашни аниқлаштириш.
<b>Ахборотли маъруза</b>	
Ўқув мавзу бўйича тасаввурни шакллантириш	Бу анъанавий маъруза тури: маъруза режасига мувофиқ ўқув материални монологик тарзда изчилликда баён этиш.
<b>Муаммоли маъруза</b>	
Муаммони белгилаш ва уни ечимини топишни ташкиллаштириш/анъанавий ва замонавий нуқтаи назарларни жамлаш ва таҳлил қилиш ва в.х. орқали ўқув мавзуси бўйича тасаввурни/билимларни шакллантириш.	Янги билимлар савол/вазифа/вазирларнинг муаммолиги орқали киритилади. Бу жараёнда талабаларнинг билиши ўқитувчи билан ҳамкорлигига ва диалогига асосланади, ҳамда изланувчилик фаолиятига яқинлашади.

<b>Ўқув машғулотнинг мақсади</b>	<b>Маъруза тури, унинг ўзига хос хусусиятлари</b>
<b><i>Кўргазма маъруза</i></b>	
ЎТВдан кенг фойдаланиш орқали ўқув мавзуси бўйича тасаввурни/ билимларни шакллантириш.	Бундай маърузани ўқиш, кўриб чиқиладиган кўргазмали материалларни очиб беришга ва қисқача шарҳлашга олиб келади.
<b><i>Бинар маъруза</i></b>	
Талабаларга мунозара маданиятини, муаммони ҳамкорликда ечишни намойиш этиш орқали ўқув мавзуси бўйича тасаввурни/ билимларни шакллантириш.	Бундай маърузани ўқиш икки ўқитувчи/2-мактабнинг илмий вакиллари/олим ва амалиётчи/ўқитувчи ва талабаларнинг диалогини ўзида намоён этади.
<b><i>Анжуман-маъруза</i></b>	
Ўқув ахборотни излаш, танлаш ва баён этиш жараёнида талабаларнинг фаол иштирокларида ёритиб бериш орқали ўқув мавзуси бўйича тасаввурни/ билимларни шакллантириш.	Олдиндан белгиланган муаммо ва уни ҳар томонлама ёритиб бериш назарда тутилган маърузалар тизими (5-10 дақ. давомийлигида) билан, илмий-амалий машғулот кўринишида ўтказилади. Машғулот якунида ўқитувчи мустақил иш ва сўзга чиқишларга якун ясайди, ахборотни тўлдиради/аниқлик киритади, асосий хулосаларни ифодалайди.
<b><i>Умумлаштирувчи маъруза</i></b>	
Билимларни батафсил ёритиш ва аниқлаштиришларсиз тизимлаштириш.	Маърузада баён этиладиган назарий ҳолатларнинг негизини курснинг ёки катта бўлимларнинг илмий-тушунчали ва концептуал асоси ташкил этади.
<b><i>Маслаҳатли-маъруза</i></b>	
Билимларни чуқурлаштириш, тизимлаштириш.	Турлича сценарий бўйича ўтиши мумкин. 1. “Савол-жавоблар”- ўқитувчи бўлим ёки тўлиқ курс бўйича талабалар саволларига жавоб беради. 2. “Савол-жавоблар-мунозаралар”: ўқитувчи нафақат саволларга жавоб беради, балки жавобларни излашни ҳам ташкиллаштиради.
<b><i>Яқуний маъруза</i></b>	
Билимларни батафсил ёритиш ва аниқлаштиришларсиз тизимлаштириш.	Курсни ўрганишни якунлайди, бутун давр мобайнида ўтилганларни умумлаштиради. Яқуний маърузада ўқитувчи курснинг асосий ғояларини ажратади, келгусидаги тезкор-хизмат фаолиятда ва бошқа фанларни ўрганишда олган билимларни қандай қўллаш йўллари кўрсатади, фан бўйича яқуний назорат хусусиятини тушунтиради, яқуний назорат вариантларининг муракаб саволларини тушунтиради.

## 2. Амалий машғулотларни ташкил этишнинг асосий шакллари

Амалий машғулот:

- ўқувчиларни ўқитувчи билан ва ўзаро фаол суҳбатга киришишига йўналтирилган,
- назарий билимларни амалий фаолиятда амалга ошириш учун шароитни таъминловчи,
- олинган билимларни амалий фойдаланиш имкониятларини муҳокама қилишга мўлжалланган машғулотнинг ўқитиш шакли.

### **Амалий машғулотнинг мазмунига қўйиладиган талаблар**

- муҳокамага мунозарали саволлар олиб чиқилади;
- муҳокама қилинувчи саволлар илм-фаннинг эришган замонавий ютуқлари томони билан кўриб чиқилади;
- назария ва амалиётни узвий бирлиги очиб берилади;
- муҳокама қилинувчи материалнинг талабаларнинг бўлғуси касбий фаолияти билан алоқаси таъминланади;
- кўриб чиқиладиган материал адабиётда мавжуд эмас ёки материал, қисман баён этилган.

### Амалий машғулотлар турлари ва уларга хос хусусиятлари

Амалий машғулот тури	Амалий машғулот шакли, унинг ўзига хос хусусиятлари
<p><b>Талабаларнинг назарий билимларини тизимлаштириш/ тузилмага келтириш/ мустаҳкамлаш/ кенгайтириш:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методологик нуқтаи назаридан энг муҳим ва ўзига хос фан мавзуларининг яхши ўрганиш.</li> <li>- тушуниш ва ўзлаштириш учун мураккаб бўлган мавзу саволларини батафсил ўрганиш.</li> <li>- касбий тайёргарлик сифатини аниқловчи, алоҳида асосий бўлган мавзуларни батафсил ўрганиш.</li> </ul>	<p><b>Кенг қўламли суҳбат.</b>            Ҳамма учун умумий бўлган тавсия этилаётган мажбурий ва қўшимча адабиётлар билан машғулотнинг ҳар бир режа саволларига талабаларни тайёргарлигини назарда тутати. Фаоллаштиришни барча воситаларини қўллаш билан: сўзга чиқувчига ва барча гуруҳга яхши ўйлаб тузилган аниқ фойдаланган саволлар, сўзга чиқувчи талабаларни кучли ва кучсиз томонларига талбалар диққатларини қарата олиш, талабалар диққатти ва қизиқишини, иш жараёнида очиб берилаётган, янги томонларга ўша вақтни ўзида ажратиб кўрсатиш ва бошқалар асосида кўпчилик талабаларни саволларни муҳокама қилишга жалб қилиш имконини беради. Кенг қўламли суҳбат баъзи саволлар бўйича алоҳида талабаларни аввалдан режалаштирилган қўшимча равишда сўзга чиқишларини истисно қилмайди, балки, тахмин қилади. Бироқ бундай маълумотлар муҳокама учун асос бўлмайди, балки муҳокама қилинган саволлар учун тўлдирувчи бўлади.</p> <p><b>Маъруза ва рефератлар муҳокамаси.</b>            Муҳокамага 12—15 дақиқа давомийлигидаги 2-3 маърузадан кўп бўлмаган маърузалар олиб чиқилади. Баъзида қўшимча маърузачи ва оппонентлар (муҳолифлар) белгиланади. Охириги чиқувчилар мазмунни қайтармаслик учун, маъруза матни билан</p>

танишадилар. Бироқ кўп ҳолларда, маърузачи ва оппонентлар, қўшимча маърузачилардан ташқари, ҳеч ким семинарга жиддий тайёрланмайди. Сўзга чиқувчиларни ўзлари ҳам фақат бир саволни ўрганадилар. Шу билан бирга, одатий семинар ишига “куруқ назариялик” элементини киритиб, бундай машғулотлар талабаларда баъзи кизиқишларни уйғотади. Талабаларни ҳар бирини қўшимча маърузачи ёки оппонент сифатида тайёрланиб келишга ўргатиш жуда муҳим ҳисобланади. Рефератли маърузаларни якуний семинарда, унинг асосий саволлари аввалдан муҳокама қилиб бўлинган, катта бир мавзу бўйича кўриб чиқиш мақсадга мувофиқ бўлади.

#### ***Пресс-конференция.***

Қисқа сўзга чиқишдан сўнг биринчи савол бўйича маърузачига (агарда маърузалар бир қатор талабаларга берилган бўлса, ўқитувчининг ўзи улардан бирига сўз беради) сўз берилади. Шундан сўнг ҳар бир талаба маъруза мавзуси бўйича унга савол бериши лозим. Савол ва жавоблар семинарнинг марказий қисмини ташкил этади. Қанча кўп жиддий тайёргарлик кўрилса, саволлар шунчалик чуқур ва маҳоратли берилади. Саволларга аввал маърузачи жавоб беради, сўнгра у ёки бошқалар бўйича истаган бир талаба ўз фикрини билдириши мумкин. Бундай ҳолатларда қўшимча маърузачилар, агарда шундайлар белгиланган бўлса, фаол бўладилар. Ўқитувчи ҳар бир муҳокама қилинаётган савол бўйича, ёки семинар якунида ўз ҳулосасини қилади.

#### ***Ўзаро ўқиш.***

Тушуниш ва ўзлаштириш учун энг кўп мураккабликдаги саволларни ўрганиш асосий мақсадга эга бўлган, семинар. Семинар мобайнида талабаларни ўзаро ўқишга йўналтириш муҳим ҳисобланади: ҳар кичик-гуруҳга мавзунинг бир саволи берилади, бу бўйича улар ишлайдилар ва бунга асос (эксперт варақлар – саволни ёритиш режаси, тайёрланган маълумотларни визуал тақдим этиш бўйича тавсиялар) берилади. Эксперт гуруҳларнинг иш натижалари тақдимотидан сўнг ўқитувчи ҳулосалар қилади.

#### ***Юмолоқ (ёзма /оғзаки) стол.***

Ўтган мавзу бўйича билимларни чиқурлаштириш ва аниқлаштириш, бор билимларни сафарбар қилиш ва ҳар хил вазиятларда уларни қўллаш, ўз фикрларини қисқа ва асосланган ҳолда баён қилиш кўникмаларини ривожлантириш асосий мақсадга эга бўлган, семинар.

<p><i>Илм-фаннингалоҳида хусусий муаммоларини чуқурроқ ишлаб чиқиш.</i></p>	<p>Ҳар хил сценарийлар бўйича ўтказилиши мумкин.</p> <p>1. «Ёзма юмолоқ стол» - талабанинг саволи / ечими топилиши керак бўлган ғоя ёзилган варақ, доира бўйича узатилади ва ҳар бир иштирокчи ўз мулоҳазаларини қўшади.</p> <p>2. «Оғзаки юмолоқ стол» - ҳар бир талаба қўйилган саволнинг жавобига ўз қўшимчаларини киритади / олдинги иштирокчи томонидан таклиф қилинган ғояни қўллаб-қувватлайди ва ривожлантиради.</p> <p><b>Спецсеминар.</b></p> <p>Бакалавриятнинг 4 курсида, магистратурада ўтказилади. Илмий мавзу бўйича ёш тадқиқотчиларни мулоқат мактабини ифодалайди. Спецсеминар вақтида талабаларнинг гуруҳларда ишлашга ва уни баҳолашга, илмий тадқиқотлар усулларидан фойдаланишга интилишлари катта рол ўйнайди.</p> <p>Спецсеминарнинг якуний машғулотида ўқитувчи, қоидага кўра, семинарларни ва талабаларнинг илмий ишларини муҳокама қилинган муаммоларни келгусида тадқиқотлар қилиш истиқболларини ва талабаларни уларда иштирок этиш имкониятини очиб умумлаштиради.</p>
<p><b>Махсус (касбий) ва умумқув кўникма ва амалий малакаларни шакллантириш:</b></p> <p>- амалий муаммоли вазиятни таҳлил қилиш ва ечиш жараёнида харакатлар алгоритмини аниқлаш билан боғлиқ эгаллаган назарий билимларни амалий қўллаш.</p>	<p><b>Таълимий ўйин.</b></p> <p>Ўқитиш самарадорлигини унинг иштирокчиларини нафақат билимларни олиш жараёнига фаол жалб қилиш, балки уларни (ҳозир ва шу ерда) фойдаланиш орқали оширишга имкон беради; ўзгарувчан вазиятларда ўзини тутиш тактика кўникмаларини шаллантиради; вырабатывает динамику ролевого поведения; амалиёт имитациясини ифодалайди; аниқ кўникма ва малакаларни шакллантиришга ва ишлаб беришга қаратилган.</p> <p>Семинар натижавийлигини унинг ташкилий-услугий таъминоти белгилайди: ўйиннинг технологик харитасини ишлаб чиқиш; ўйин атрибутларини ва материаллар пакетини: вазият баёни, иштироксилар учун йўриқномалар, персонажлар таърифи (агар ўйин ролли ёки ишбилармон бўлса) ёки вазиятли кўрсатмалар (агар ўйин моделлаштирувчи бўлса) тайёрлаш.</p> <p><b>Амалий топшириқларни бажариш.</b></p> <p>Амалий топшириқларнинг кўпчилиги кичик гуруҳлар таркибида бажарилади ва қуйидаги босқичларни ўз ичига олади: йўриқнома бериш → ўқув топшириқни бажариш бўйича йўриқнома билан танишиш → топшириқни бажариш → натижаларнинг оммавий тақдмоти → натижаларни умумлаштириш ва баҳолаш.</p>

***Масалалар ечиш бўйича машқ.***

Якка тартибда амалга оширилади ва куйидаги босқичларни ўз ичига олади: йўриқнома бериш – масалани ечиш – натижаларни танлама тақдимоти - умумлаштириш.

***Муаммоли масалалар ва вазиятларни ечиш.***

Муаммоли масалалар ва вазиятларни ишлаб чиқиш жуда катта меҳнат талаб қилади. Лекин талабалар томонидан амалий касбий фаолиятдан олинган муаммоли масалаларни ечиш ва муаммоли вазиятларни кўриб таҳлил қилиш назарияни ҳақиққий амалиёт билан боғлашга имкон беради. Бу ўқитишни фаоллаштиришга имкон беради, талабаларга ўрганилаётган материални амалий фойдасини тушунишга ёрдам беради.

***Таълим берувчи амалий муаммоли вазиятларни (кейсларни) ечиш.***

Кейс (муаммоли вазиятдан фарқли равишда) талабаларни муаммони ифодалаш, муаммоли вазиятни таҳлил қилиш ва баҳолаш, уни мақсадга мувофиқ ечим вариантларини қидиришга йўналтирувчи ташкилотлар, инсонлар гуруҳи ёки алоҳида индивидларни ҳаётининг муайян шароитларини ёзма равишда тақдим этилган баёнини ўз ичига олади.

Кейсни ечиш жараёни куйидаги босқичларини ўз ичига олиш муҳим:

- муаммони якка тартибда таҳлил қилиш ва ечиш,
- якка тартибда топилган ечимни биргаликда (кичик гуруҳларда) таҳлил қилиш, ўзаро мақбул ечим вариантини расмийлаштириш,
- гуруҳ ишини тақдимоти,
- муаммони ечиш усул ва воситаларининг энг мақбул вариантини жамоавий тарзда танлаш.

Фиклаш жараёни, муаммоли вазиятни ечиш жараёнида пайдо бўлинган, мустақил топилган далиллар ориентирларни, касбий бойликларни топишга ва мустақкамлаштиришга, келгуси касбий фаолияти билан алоқани англашга кўмаклашади.

***Ўқув лойиҳаларнинг тақдимоти ва баҳоланиши***

Ушбу ўқув машғулотини тайёрлашда ўқитувчининг роли куйидагилардан иборат: лойиҳа топшириғини ишлаб чиқиш; талабаларга маълумотларни излашда ёрдам бериш; ўзи ахборот манбаи бўлиши; бутун жараённи мувофиқлаштири; иштирокчиларни қўллаб-қувватлаш ва рағбатлантириш; узлуксиз қайта алоқани амалга ошириш; маслаҳат бериш.

Ушбу ўқув машғулотида гуруҳлар ўз фаолиятининг натижалари тўғрисида маъруза қилишади ва уни

	<p>белгиланган шаклда тақдим этишади (лойиҳавий фаолиятнинг натижаларини, ҳамда лойиҳа махсулотини тасвирий ва оғзаки тақдимот кўринишида).</p> <p>Ўқитувчи гуруҳларнинг ўзаро баҳоланишини ташкиллаштиради ва лойиҳа иштирокчининг фаолиятини баҳолайди.</p>
<p><b>Талабаларни назарий ва амалий тайёргарлик даражасини назорат қилиш ва баҳолаш</b></p>	<p><b>Коллоквиум.</b></p> <p>Ўқитувчининг талабалар билан коллоквиумлари (суҳбатлашуви) одатда курснинг у ёки бу мавзуси бўйича билимларини аниқлаш, уни чуқурлаштириш мақсадида олиб боради. У кўпинча 1) дастурда кўзда тутилмаган, лекин талабаларда қизиқиш уйғотган кўшимча мавзулар бўйича; 2) фаннинг алоҳида мураккаб, лекин талабалар томонидан етарли даражада ўзлаштирилмаган мавзулари бўйича кўшимча дарслар мобайнида; 3) охириги семинар машғулотида жавоб бермаган талабаларни бириш даражасини аниқлаш учун.</p> <p>Семинар-коллоквиум мобайнида маъруза, реферат ва бошқ. Ёзма ишлар текширилиши мумкин.</p> <p><b>Ёзма (назорат) иш.</b></p> <p>Талабалар назорат саволларига жавоб берадилар/тестларни ечадилар/назорат топшириқларини бажарадилар. Уларнинг тўпламини тўғри тузиш муҳим ҳисобланади: улар режалаштирилаётган ўқув материални ўзлаштириш даражасига мос келишлиги керак ва уларни текширишни таъминлаши керак.</p>

### 3. Маъруза ва амалий машғулотларда қўлланиладиган педагогик технологиялар

#### АҚЛИЙ ҲУЖУМ МЕТОДИ

Ақлий ҳужум (брейнстроминг-ақллар тўзони) – амалий ёки илмий муаммолар ечиш ғоясини жамоавий юзага келтиришда қўлланиладиган метод.

☞Метод чегараланган вақт оралиғи ичида аниқ муаммо (савол, масала)ни ечишнинг ноанъанавий йўллариини излаш бўйича ўқувчиларни ақлий фаолиятини йўналтиришга асосланган.

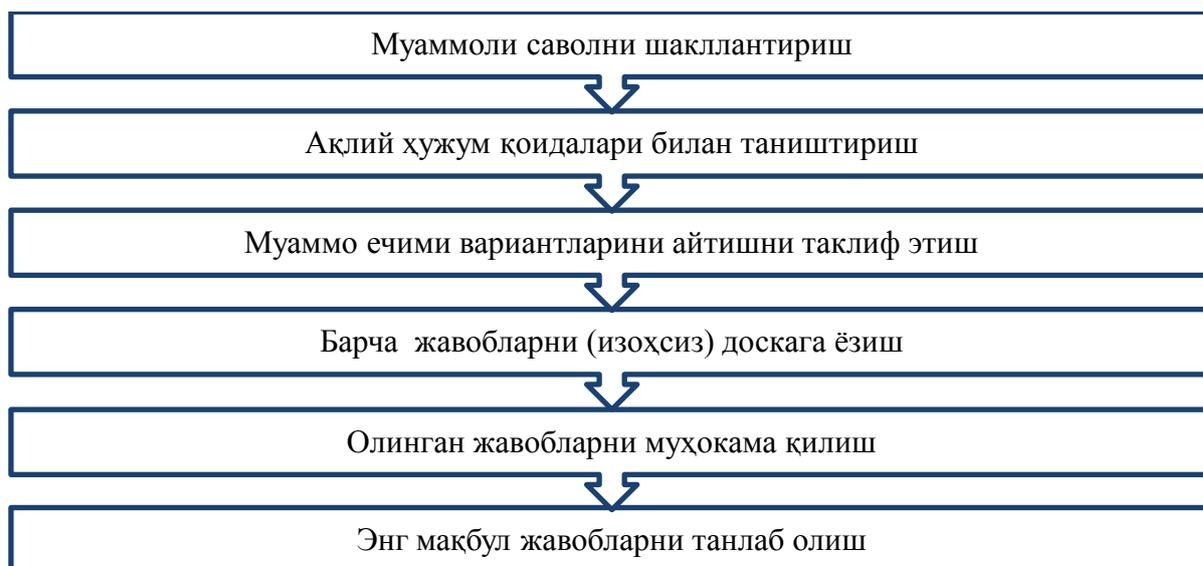
☞Ўқув машғулотидаги ақлий ҳужум учун муаммони танлаш қуйидаги тамойиллар бўйича амалга оширилади:

- танланган муаммо назарий ва амалий аҳамиятга эга бўлиши ҳамда ўқувчиларда фаол қизиқиш уйғотиши керак;

- кўп ҳар хил маънодаги ечим вариантларига эга бўлиши керак.

Ўқитиш технологиясини ишлаб чиқишда ақлий ҳужум методи ўқув машғулотининг бир лавҳаси ёки бутун машғулотни ўтказиш асоси сифатида режалаштирилган бўлиши мумкин.

Ақлий ҳужум методининг технологик чизмаси 1-расмда келтирилган.



Ақлий ҳужум методининг технологик чизмаси

### **ИНСЕРТ ТЕХНИКАСИ**

ИНСЕРТ (инглизча сўздан олинган бўлиб - **INSERT** – **I**nteraktive- интерфаол **N**oting – белгилаш **S**ystem - тизим for-учун **E**ffective – самарали **R**eadng – ўқиш and-ва **T**hinking – фикрлаш деган маънони англатади).

1) Самарали ўқиш ва фикрлаш учун матнда белгилар қўйишнинг интерфаол тизими ҳисобланади.

Маттни белгилаш тизими:

(√) - менинг билганимни тасдиқловчи ахборот;

(+) – мен учун янги ахборот;

(–) - меннинг билганларимга, зид ахборот;

(?) - мени ўйлантириб қўйди. Бу бўйича менга қўшимча ахборот керак.

### **ПИНБОРД ТЕХНИКАСИ**

Пинборд–(инглизчадан: *pin*- маҳкамлаш, *board* – ёзув тахтаси) – ўқувчиларни тизимли ва мантиқий фикр билдиришга ўргатадиган метод.

Пинборд техникаси:

1) муаммоли масалалар ва вазиятлар, ақлий ҳужум ва амалий ўқитиш методлари билан бирга жамоавий тарзда (гуруҳларда) муаммони ечиш вариантларини баҳолаш ҳамда улар ичидан энг яхшисини танлаш имконини беради;

2) ақлий ҳужум ва амалий ўқитиш методлари билан бирга жамоавий тарзда (гуруҳларда) тоифали шарҳ ўтказиш имконини беради.

Пинборд техникасининг технологик чизмаси

### **КЕЙС–СТАДИ МЕТОДИ**

**КЕЙС** – (ингл. case – тўплам, аниқ вазият) – назарий билимларни амалий вазифаларни ечиш жараёнида қўллаш имконини берувчи *ўқитиш воситаси*.

Кейсда баён қилинган вазиятни ўрганиб ва таҳлил қилиб, ўқувчилар ўзининг келгусидаги касбий фаолиятида ўхшаш вазиятларда қўллаши мумкин бўлган тайёр ечимни олади.

Кейсда баён қилинган вазиятлар (касбий), амалий машғулотларда ечиладиган вазиятли масалалардан тубдан фарқ қилинади. Агар вазиятли масалаларда ҳар доим шарт (нима берилган) ва талаб (нимани топиш керак) берилган бўлса, кейсда, қоидага кўра, бундай параметрлар мавжуд эмас.

Ўқувчига тақдим этилган ихтиёрий кейсда:

- кейснинг белгиланиши ва топшириқ/саволлар аниқ ифодаланган бўлиши керак;
- баён қилинган муаммоли вазиятни ечиш учун керакли ва етарли хажмда маълумотларни ўз ичига олиши керак
- кейсни ечиш учун *услубий кўрсатмалар* бўлиши керак.

**Кейс–стади** (ингл.case– тўплам, аниқ вазият, стади-ўқитиш)–амалий ўқитиш вазиятларметоди.

Кейс-стади - ўқитиш, ахборотлар, коммуникация ва бошқарувнинг қўйилган таълим мақсадини амалга ошириш ва кейс-стадида баён қилинган амалий муаммоли вазиятни ҳал қилиш жараёнида прогноз қилинадиган ўқув натижаларига кафолатли етишишни воситали тарзда таъминлайдиган бир тартибга келтирилган оптимал усуллари ва воситалари мажмуидан иборат бўлган ўқитиш технологиясидир.

Ушбу метод ўқувчиларни қуйидагиларга ундайди:

- муаммони шакллантиришга;
- амалий вазиятни таҳлил қилиш ва баҳолашга;
- муаммо ечимини энг мақбул вариантини танлашга.

Ўқув машғулотнинг ўқитиш технологиясини танлашни икки асосий далил белгилайди:

1. Кейснинг ҳажми (қисқа, ўртача миқдордаги, катта)

2. Ўқув топшириғини тақдим этиш усули:

- саволли ( саволлар кейсдан кейин келтирилади)
- топшириқли (топшириқ кейс кириш қисмининг охирида келтирилади)

### **ЎҚУВ ЛОЙИҲА МЕТОДИ**

Ушбу методнинг моҳияти шундан иборатки, маълум муддат ичида (битта ўқув машғулот доирасидан 2-3 ой муддат ичида) таълим олувчи гуруҳли ёки яқка тартибда берилган мавзу юзасидан лойиҳа топшириғини бажаради. Унинг вазифаси – муайян фойдаланувчига йўналтирилган янги маълумот олиш, белгиланган муддат ичида берилган у ёки бу муаммони илмий, техникавий ечимидан иборат.

Ўқув лойиҳаси тушунчаси:

- муайян истеъмолчига мўлжалланган, муаммоларни излаш, тадқиқ қилиш ва ечиш, натижани ноёб (моддий ёки интеллектуал) маҳсулот кўринишида расмийлаштиришга қаратилган. Талабларнинг мустақил ўқув фаолиятини ташкил қилиш *усули*;

- назарий билимлар орқали амалий вазифаларни ечишга қаратилган ўқув *восита ва қуроллари*;

- ривожлантирувчи, таълим-тарбия ҳамда билимларни кенгайтириш, чуқурлаштириш ва малакаларни шакллантиришга қаратилган *дидактик восита*.

### **ГРАФИК ТАШКИЛ ЭТУВЧИЛАР**

**КЛАСТЕР** (кластер-тутам, боғлам)-ахборот харитасини тузиш йўли- барча тузилманинг моҳиятини умумлаштириш ва аниқлаш учун қандайдир бирор асосий омил атрофида ғояларни йиғиш асосида аниқ бирор мазмунни келтириб чиқаради.

Билимларни фаоллаштиришни тезлаштиради, фикрлаш жараёнига мавзу бўйича янги ўзаро боғланишли тасаввурларни эркин ва кенг жалб қилишда ёрдам беради.

### Кластерни тузиш бўйича ўқув топшириғига йўриқнома

1. Катта қоғоз варағи марказида калит сўз ёки 1-2 сўздан иборат мавзу номини айлана ичига ёзинг.

2. Калит сўз билан бирлашдиган ён томонига кичкина ҳажмдаги айлана-“йўлдошча” ичига мавзу билан алоқадор сўз ёки сўз бирикмасини ёзинг. Уларни чизиқ билан “бош” сўзга боғланг.

3. Ушбу “йўлдошча”ларда “кичик йўлдошлар” ҳам бўлиши мумкин, улар ичига яна сўз ёки иборалар ёзиб ажратилган вақт тугагунга қадар ёки ғоялар тугамагунга қадар давом эттирилади.

«НИМА УЧУН?» СХЕМАСИ –муаммонинг дастлабки сабабини аниқлаш бўйича фикрлар занжири бўлиб, тизимли, ижодий, таҳлилий мушоҳада қилиш кўникмаларини ривожлантиради.

### «Нима учун?» схемасини тузиш бўйича ўқув топшириғига йўриқнома

Ўқув топшириқда кўрсатилган муаммосабабини аниқлаш учун:

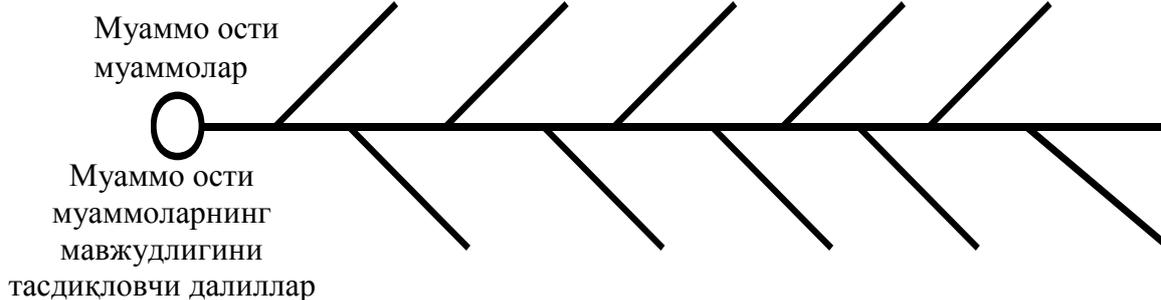
- 1) Муаммони ёзинг ва стрелка чизигини чиқариб «Нима учун?» сўроғини ёзинг.
- 2) Саволга жавоб ёзиб нима учун сўроғини такрор ёзиб бораверинг. Бу жараёни муаммонинг дастлабки сабаби аниқланмагунча давом эттиринг

«БАЛИҚ СКЕЛЕТИ» ЧИЗМАСИ – бир қатор муаммоларни тасвирлаш ва уни ечиш имконини беради. Тизимли фикрлаш, тузилмага келтириш, таҳлил қилиш кўникмаларини ривожлантиради.

### “Балиқ скелети” схемасини тузиш бўйича ўқув топшириғига йўриқнома

Ўқув топшириқда кўрсатилган муаммо майдонини тавсифлаш учун:

1. «Балиқ скелетини» чизинг:



2. «Суяк»нинг чап қисмида (ёки юқори суякда) муаммо ости муаммони ёзинг, ўнг қисмида (пастки суякда) – муаммо ости муаммони амалда мавжуд эканлигини тасдиқловчи далилларни ёзинг.

«ҚАНДАЙ?» ИЕРАРХИК ДИАГРАММАСИ - муаммо тўғрисида умумий тасаввурларни олишга, унинг ечимини топиш усул ва воситаларини топишга имкон берувчи мантиқий саволлар занжиридан иборат.

Тизимли, ижодий, таҳлилий фикрлаш кўникмаларини ривожлантиради.





---

## ГЛОССАРИЙЛАР

---

## ГЛОССАРИЙЛАР

Atamaning o'zbek tilida nomlanishi	Atamaning ingliz tilida nomlanishi	Atamaning ingliz tilidagi ma'nosini ifodalanishi
<b>Jami</b>	<b>Aggregate</b>	A collection of specific economic units treated as if they were one unit.
<b>Agrobiznes</b>	<b>Agribusiness</b>	Large corporate firms in farming.
<b>Samaradorlik</b>	<b>Efficiency</b>	The apportionment of resources among firms and industries to obtain the production of the products most wanted by society (consumers); the output of each product at which its marginal cost and price or marginal benefit are equal.
<b>O'rtacha o'zgarmas xarajat</b>	<b>Average fixed cost</b>	A firm's total fixed cost divided by output (the quantity of product produced).
<b>O'rtacha ishlab chiqarish</b>	<b>Average product</b>	The total output produced per unit of a resource employed (total product divided by the quantity of that employed resource).
<b>O'rtacha daromad</b>	<b>Average revenue</b>	Total revenue from the sale of a product divided by the quantity of the product sold.
<b>O'rtacha umumiy xarajat</b>	<b>Average total cost</b>	A firm's total cost divided by output (the quantity of product produced); equal to average fixed cost plus average variable cost.
<b>O'rtacha o'zgaruvchan xarajat</b>	<b>Average variable cost</b>	A firm's total variable cost divided by output (the quantity of product produced).
<b>Qora bozor</b>	<b>Black markets</b>	Markets in which products are illegally bought and sold at prices above the legal limits.
<b>Budjet cheklovi</b>	<b>Budget constraint</b>	The limit that the size of a consumer's income (and the prices that must be paid for goods and services) imposes on the ability of that consumer to obtain goods and services.
<b>Budjet chizig'i</b>	<b>Budget line</b>	A line that shows the different combinations of two products a consumer can purchase with a specific money income, given the products' prices.
<b>Kapital</b>	<b>Capital</b>	Human-made resources (buildings, machinery, and equipment) used to produce goods and services; goods that do not directly satisfy human wants; also called capital goods.
<b>Talab o'zgarishi</b>	<b>Change in demand</b>	A change in the quantity demanded of a good or service at every price; a shift of the demand curve to the left or right.
<b>Talab miqdori o'zgarishi</b>	<b>Change in quantity demanded</b>	A movement from one point to another on a fixed demand curve caused by a change in price of the product under consideration.

<b>Taklif miqdori o'zgarishi</b>	<b>Change in quantity supplied</b>	A movement from one point to another on a fixed supply curve caused by a change in the price of a product under consideration.
<b>Taklif o'zgarishi</b>	<b>Change in supply</b>	A change in the quantity supplied of a good or service at every price; a shift of the supply curve to the left or right.
<b>Kesishgan talab elastikligi</b>	<b>Cross elasticity of demand</b>	The ratio of the percentage change in quantity demanded of one good to the percentage change in the price of some other good; a positive coefficient indicates the two products are substitute goods; a negative coefficient indicates they are complementary goods.
<b>Iste'molchilar mahsuloti</b>	<b>Consumer goods</b>	Products and services that satisfy human wants directly.
<b>Talab chizig'i</b>	<b>Demand curve</b>	A curve that illustrates demand.
<b>Talab jadvali</b>	<b>Demand schedule</b>	A schedule showing the amounts of a good or service buyers (or a buyer) wish to purchase at various prices during some period.
<b>Iqtisodiy xarajat</b>	<b>Economic (opportunity) cost</b>	A payment that must be made to obtain and retain the services of a resource; the income a firm must provide to a resource supplier to attract the resource away from an alternative use; equal to the quantity of other products that cannot be produced when resources are instead used to make a particular product.
<b>Iqtisodiy foyda</b>	<b>Economic (pure) profit</b>	The total revenue of a firm less its economic costs (which includes both explicit costs and implicit costs); also called above normal profit.
<b>Iqtisodiy o'sish</b>	<b>Economic growth</b>	(1) An outward shift in the production possibilities curve that results from an increase in resource supplies or quality or an improvement in technology; (2) an increase either in real output (gross domestic product) or in real output per capita.
<b>Iqtisodiy muammo</b>	<b>Economic problems</b>	Choices are necessary because society's material wants for goods and services are unlimited but the resources available to satisfy these wants are limited (scarce).
<b>Talab elastikligi</b>	<b>Elastic demand</b>	Product or resource demand whose price elasticity is greater than one; means the resulting change in quantity demanded is greater than the percentage change in price.
<b>Talabning resursga bog'liq elastikligi</b>	<b>Elasticity of resource demand</b>	The percentage change in resource quantity divided by the percentage change in resource price; if the result is greater than one, resource demand is elastic; if the result is less than one, resource demand is inelastic; and when the result equals one, resource demand is unit-elastic.
<b>Firma</b>	<b>Firm</b>	An organization that employs resources to produce a good or service for profit and that owns and operates one or more plants.
<b>O'zgarimas xarajat</b>	<b>Fixed costs</b>	Any cost that in total does not change when the firm changes its output; the cost of fixed resources.

---

**ТАВСИЯ ЭТИЛАДИГАН ЭЛЕКТРОН  
ЖУРНАЛЛАР ВА ИНТЕРНЕТ САЙТЛАР**

---

## ТАВСИЯ ЭТИЛАДИГАН ЭЛЕКТРОН ЖУРНАЛЛАР ВА ИНТЕРНЕТ САЙТЛАР

### Электрон журналлар

1. International Journal of Business Forecasting and Microeconomics Intelligence. [www.inderscience.com](http://www.inderscience.com)
2. Ansoff matrix. [www.free-management-ebooks.com](http://www.free-management-ebooks.com)
3. Иқтисодиёт ва инновацион технологиялар. Илмий-электрон журнал. [www.iqtisodiyot.uz](http://www.iqtisodiyot.uz)
4. Экономическое обозрение. [www.cer.uz](http://www.cer.uz)
5. Microeconomicsscience. [www.science.com](http://www.science.com)
6. Economics magazine Interest. [www.ama.org](http://www.ama.org)
7. Articles of Microeconomics. [www.books.com](http://www.books.com)

### Интернет сайтлар

1. [www.microeconomics.com](http://www.microeconomics.com)
2. [www.Economy.com](http://www.Economy.com)
3. [www.bizneslab.uz](http://www.bizneslab.uz)
4. [www.study.com](http://www.study.com)
5. [www.inderscience.com](http://www.inderscience.com)
6. [www.free-management-ebooks.com](http://www.free-management-ebooks.com)

---

**МАВЗУГА ОИД АДАБИЁТЛАР, ЖУРНАЛЛАР ВА  
ИНТЕРНЕТ ТАРМОҒИДАН ОЛИНГАН  
ТАРҚАТМА МАТЕРИАЛЛАР**

---

## МАВЗУГА ОИД АДАБИЁТЛАР, ЖУРНАЛЛАР ВА ИНТЕРНЕТ ТАРМОҒИДАН ОЛИНГАН ТАРҚАТМА МАТЕРИАЛЛАР

1. <https://www.youtube.com/watch?v=sR-qL7QdVZQ> Philip Kotler: Microeconomics
2. <https://www.youtube.com/watch?v=hZLMv5aexto4> Principles of Microeconomics
3. <https://www.youtube.com/watch?v=H8aZr-Ula1w> Economics Mix: Pricing Strategies
4. <https://www.youtube.com/watch?v=XBmWEduod5k> ecomy Strategies
5. <https://www.youtube.com/watch?v=GZgFdPWtVGY> Promotion
6. <https://www.youtube.com/watch?v=ys7zx1Vc9po> The Seven Ps of micro and makro
7. <https://www.youtube.com/watch?v=H8FANR-2u2Q> Strategic Planning: SWOT & TOWS Analysis
8. <https://www.youtube.com/watch?v=qbyb0ht-dsk> McDonalds SWOT
9. <https://www.youtube.com/watch?v=mCdcdf-b8A> UPEST Analysis
10. <https://www.youtube.com/watch?v=Zq391bgs6h0> - What is Economy Research? An Informative Presentation.
11. <https://www.youtube.com/watch?v=sdQfId91Y0g> - Ethical Behavior in Microeconomics
12. [https://www.youtube.com/watch?v=n\\_L4tBP\\_KFQ](https://www.youtube.com/watch?v=n_L4tBP_KFQ) - Economy Segmentation: Geographic, Demographic, Psychographic & More - Study.com
13. <https://www.youtube.com/watch?v=IyjDjr33wAQ> - Live affiliate Microeconomics case study
14. [https://www.youtube.com/watch?v=2Zwlb\\_1Q23I](https://www.youtube.com/watch?v=2Zwlb_1Q23I) - Economy Feasibility Study: More Important Than a Business Plan
15. <https://www.youtube.com/watch?v=b0hle7pVLmM> How to Create a Digital Microeconomics Strategy - A Silverstone Case Study
16. <https://www.youtube.com/watch?v=ZzPjSqvm9P8> Infragistics Microeconomics Dashboard Case Study
17. <https://www.youtube.com/watch?v=laTzwz08M94> Economy segmentation: a case study
18. <https://www.youtube.com/watch?v=bqaEhW3xOck> Economy Orientation and Sales Orientation

### **Determinants of foreign investment flows to “Uzbekistan railway” joint-stock: a cross-sectional analysis**

One of the economic problems of «Uzbekistan railway» joint-stock is that they do not have enough national savings to finance their investments. They are in constant need of foreign capital in forms of both direct and indirect investments. Initially, they took loans from international commercial banks. But in the 1980s the drying-up of commercial bank lending, because of debt crises, forced many countries to reform their investment policies so as to attract more stable forms of foreign capital, and foreign investment appeared to be one

of the easiest way to get foreign capital without undertaking any risks linked to the debt. Thus, it became an attractive alternative to bank loans as a source of capital inflows.

Today, as mentioned in Uzbekistan has been actively trying to attract foreign investment offering income tax holidays, import duty exemptions and subsidies to foreign firms, as well as measures like Economy preferences, infrastructures and sometimes even monopoly rights.

Dunning is one of the most referenced one by authors working on foreign investment. Dunning describes three main types of foreign investment based on the motive behind the investment from the perspective of the investing firm. The first type of foreign investment is called *Economy-seeking* foreign investment, whose aim is to serve local and regional Economys. It is also called horizontal foreign investment, as it involves replication of production facilities in Uzbek railway. Tariff-jumping or export-substituting foreign investment is a variant of this type of foreign investment. Because the reason for horizontal foreign investment is to better serve a local Economy by local production, Economy size and Economy growth of the host economy play important roles. Obstacles to accessing local Economys, such as tariffs and transport costs, also encourage this type of foreign investment. A second type of foreign investment is called *resource-seeking*: when firms invest abroad to obtain resources not available in the home country, such as natural resources, raw materials, or low-cost labour. Particularly in the manufacturing sector, when multinationals directly invest in order to export, factor-cost considerations become important. In contrast to horizontal foreign investment, vertical or export-oriented foreign investment involves relocating parts of the production chain to Uzbek railway. Availability of low-cost labour is a prime driver for export-oriented foreign investment. Naturally, foreign investment in the resource sector, such as oil and natural gas, is attracted to countries with plentiful natural endowments. The third type of foreign investment, called *efficiency-seeking*, takes place when the firm can gain from the common governance of geographically dispersed activities in the presence of economies of scale and scope.

The empirical analysis in this study is based on a sample of cross-sectional data on 38 «Uzbekistan railway» joint-stock. List of countries has been indicated in Appendix 1. The relationship between foreign investment and its determinants is estimated by regressing the following equation.

$$\text{foreign investment} = \alpha_0 + \alpha_1 \text{gro} + \alpha_2 \text{inf} + \alpha_3 \text{logcost} + (\alpha_4 \text{logtel} + (\alpha_5 \text{op} + (\alpha_6 \text{risk} + \alpha_7 \text{tax} + \epsilon) \quad (1)$$

where *foreign investment* denotes foreign investment net inflows as a percentage of railway service; *gro* denotes growth rate of *per capita* railway, which is a proxy for Economy size; *inf* denotes the rate of inflation measured by annual percentage change of consumer prices, which is a proxy for economic stability; *logtel* shows telephone main lines *per* 1,000 people measured in logs, which is a proxy for infrastructure; *logcost* which is a proxy for wage denotes labour cost *per* worker in manufacturing measured in logs, denominated by dollar *per* year; *op* indicates the degree of openness which is computed as the sum of nominal export and import divided by the nominal railway; *risk* denotes composite risk rating (0=highest risk to 100= lowest); *tax* denotes corporate top tax rate.

Besides the main model (Model I), we get some models which have alternative degree of openness measurements.

The degree of openness has been computed as nominal export divided by the nominal railway, which is denominated by *op*<sup>2</sup> in the Model II and Model IV. Another

degree of openness indicator has been calculated as nominal import divided by the nominal railway, which is denominated *op3* in the Model II and Model IV.

In order to investigate the effect of Economy size on foreign investment, we have used alternative proxies for Economy size. *Lograilwayper* is included in the main model, denoting reel railway *per capita* measured in logs (Model VI). We have also regressed the equation including the reel railway in logs denominated by *lograilway*. Table 1 is showing the variables used in the models and their explanations.

**Table**

**Variables Used in the Models and Their Explanations**

Variables and Their Explanations		MODELS					
		I.	II.	III.	IV.	V.	VI.
<b>fdi</b>	FDI net inflows as a percentage of GDP	*	*	*	*	*	*
<b>gro</b>	growth rate of <i>per capita</i> GDP, a proxy for Economy size	*	*	*	*	*	<b>X</b>
<b>inf</b>	the rate of inflation measured by annual percentage change of consumer prices, a proxy for economic stability	*	*	*	*	*	*
<b>logcost</b>	labour cost <i>per</i> worker in manufacturing measured in logs, a proxy for wage	*	*	*	*	*	*
<b>lo gtel</b>	telephone main lines <i>per</i> 1,000 people measured in logs, a proxy for infrastructure	*	*	*	*	*	*
<b>op</b>	degree of openness computed as the sum of nominal export and import divided by the nominal GDP	*	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	*	*
<b>risk</b>	composite risk rating (0=highest risk to 100= lowest)	*	*	*	*	*	*
<b>tax</b>	corporate top tax rate	*	*	*	*	*	*
<b>lo ggdp per</b>	real GDP <i>per capita</i> measured in logs	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	*	*
<b>op2</b>	degree of openness computed as nominal export divided by the nominal GDP	<b>X</b>	*	*	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>
<b>op3</b>	degree of openness indicator calculated as nominal import divided by the nominal GDP	<b>X</b>	*	<b>X</b>	*	<b>X</b>	<b>X</b>

Note: included in the model, X is not included in the model

We have used average value of all data for the 2011-2015 period in the cross-section estimations. Definitions and sources for all the main variables are provided in Appendix 2.

The data used include railway company over the period of 2011 and 2015. We have selected these company and these time period due to the fact, that some of the variables are not available for most countries. Especially cost data are not available for all countries. All data except for tax rate used in estimations are taken from or calculated based on the World Bank Development Indicators 2015. Tax rate is taken from the World Tax Database. Descriptive statistics about variables used in the main model are reported in Appendix 3.

Correlation coefficients between variables are shown in Appendix 4.

When we include *op2* and *op3* instead of *op* (Model II), econometric results change remarkably. In this model only *tax* and *op2* have expected effects on *foreign investment*.

Model III and Model IV included either *op2* or *op3* show that coefficients on *gro*, and *logtel* are positive and significant. The coefficient on *logcost* is negative but not significant. The coefficients on *inf* and *tax* are negative and significant, whereas the coefficient on *risk* is negative and insignificant. In these models, coefficients on *op2* and *op3* are positive but not significant.

Model V included *lograilwayper* has similar results as compared with Model I. The basic difference between results of Model I and Model V is that growth has positive but not significant effect on foreign investment in Model V. In this context, Model V shows that growing economy has no positive effect on foreign investment contrary to Model I. In Model VI, we have omitted *gro* from Model V. This model analyses whether foreign investment flows to growing economy or large economy. Model VI shows that large economy has no positive effect on foreign investment similarly to Model V. According to Model VI, economic stability has no positive effect on foreign investment. This result differs from the result of Model I. In Model VI, when we use *lograilway* which is real railway in logs, the results of the regression are similar to Model VI.

According to our analysis, *gro* as a proxy for Economy size, *logtel* as a proxy for infrastructure and *op* as a proxy to reflect the willingness of a country to accept foreign investment have positively affected foreign investment, being significant. We have used growth of *per capita* real railway as a proxy for Economy size, because absolute railway reflects size of population rather than income. When we use absolute railway or *per capita* railway for Economy size, we see that they do not affect foreign investment. We conclude from this result that investors prefer growing economies to large economies.

The coefficient of *logtel* as a proxy for infrastructure has positive sign and is significant. It means that better infrastructure is an important determinant in attracting foreign investment to «Uzbekistan railway» joint-stock.

The coefficient of *logcost*, which is a proxy for wage, denotes labour cost per worker in manufacturing industry measured in logs, has positive sign but is not significant. The expected sign for *logcost* was negative.

We can conclude from this result that low wage has not been a determining factor in attracting foreign investment to «Uzbekistan railway» joint-stock in the period we have studied. When wage rates vary little from country to country, the skills of the labour force are expected to have an impact on decisions about foreign investment location.

The variable *risk* presents negative sign, but it is not significant. This demonstrates that risk has not been an important factor in attracting foreign investment in the mentioned period.

When the host countries present high returns, firms may ignore political risk. As long as the foreign company is confident of being able to operate profitably without excessive risk to its capital and personnel, it may continue to invest.

## **Some problems of foreign investment strategy of the development of**

### **Republic of Uzbekistan**

During the process of globalization, the most important indicator characterizing the degree of implementation of high technologies, considered the proportion of high-tech products in industrial production. The main producers of such products in 2014 were the United States, Japan, Germany and Israel. Production of high-tech products is growing at the highest rates in Germany. They achieved the greatest magnitude of the value created

by science-intensive industries in GDP - more than 12% (in Japan - 11%, USA - 9%). World trends show a gradual formation of a new model of a Economy economy based on permanently implementing innovations and commercialize the achievements of scientific and technological progress. In Uzbekistan, gradually continue the process of Economy-transformational changes aimed not on demolition of command-administrative system, but on the "fine-tuning" formed institutions of a Economy economy. The key priorities of today, in our opinion, is the profound structural changes, ensuring dynamic and balanced development, modernization and diversification of the leading sectors of the economy, the formation and intensification of investment and business climate, development of high-tech, competitive products with high added value, strengthening the export position. Innovative modernization of the regional economy is a practical implementation of the new model "economy based on knowledge", intended to increase the integration of science, education and industry, the complexity of human interaction in the research and production process, the acquisition by investments and innovation orientations, etc. It is estimated by the State Statistics Committee that the number of small innovative enterprises is about five hundred. The portion from the sale of innovative products, outside the country in the total volume of goods sold by small enterprises, enterprises produced by small innovative enterprises exceeds 20%. Among the most active regions highlighted Fergana region, which accounts for about 40% of the number of active small innovative enterprises, Andijan region - 10%, Karakalpakstan - 8%, Surkhandarya and Tashkent city 7%. But there are regions in which the small innovative enterprises are absent or in small quantities, Namangan, Samarkand, Khorezm and other areas.

Our studies have shown that the innovative potential of multiscale subjects of entrepreneurial activity includes the expected or already mobilized resources and institutional mechanisms to achieve this goal in the field of knowledge-intensive production processes, new products, or derivatives thereof, as well as new services. This is kind of "measure of readiness" of the organization of performing the innovation tasks. The innovative potential of the enterprise with a certain degree of conditionality can characterize the level of diversification of production - for its new kinds of industrial and economic activity.

Consideration of the region as an integrated system, functional and significant elements of which are multi-scale entrepreneurial business structures will allow determining the direction of the impact of these structures on its development and functioning as a whole. In so doing, mutual influence of region and business structures that operate in this territory, it seems obvious. Mutual benefit appears if certain business structures - small, big business as an element of "region" will carry out its activities, focusing on the goals of the system, given its involvement in the socio - economic problems in the region. In our opinion, in the framework of improving the mechanism of innovation is necessary to: promote the development of outsourcing, in particular, the organization of small-scale production of components of large enterprises in small and medium-sized settlements of the region; contribute to business combinations for the organization of promising industries; contribute to the development of leasing of industrial equipment; promote the development of R & D; improve the system of patenting and obtaining author's rights.

The level of innovation of the regional economy increases with the predominant focus within enterprises capable of maximizing utility in the long term. In this case, the effective implementation of innovative investment strategy is only possible through the

active involvement of government entities at the regional level, providing institutional support to enterprises, consciously assuming an increased risk of innovation. Innovation and investment strategy in the region is based on the complementary interaction of four basic institutions (venture capital, leasing, tax, insurance). The basis of the system of institutional mechanisms to ensure the investment of regional development is business venture, generating and stimulating innovative activity of the subjects and agents of management. Promotional activity has a high degree of uncertainty and risk, which implies its complement with insurance and tax institutions, minimizing and stimulating such activity at the regional level. Leasing institutions are the final link in providing small businesses additional financial possibilities of using innovative technologies. In our opinion, this is why innovation and investment strategy for the region should be aimed at manufacturers with a higher level of production and economic and commercial flexibility.

Effective development of this type of manufacturers will allow, on the one hand, to develop the business itself as much as possible, to increase its competitiveness, employment, standard of living of workers, and, on the other hand, feel the real effect of the investment. The proposed system is expected to have four basic elements, each of which works in close conjunction with other elements. The basis for the functioning of the system is a business venture, which is an innovative type of enterprise that implements the results of their research into the industry. This type of business, potentially capable of producing relatively high profits, is also highly risky. Therefore, the system is proposed to include the insurance mechanism. This mechanism could be organized with the direct participation of regional authorities, which, at first, could organize regional insurance companies engaged in insurance of innovation. The system is complemented by a tax mechanism, also organized at the regional level. There are several fundamental features of tax optimization of innovative projects, including a temporary abolition of taxes on enterprises engaged in innovation, suspension of taxes on the financial results of innovative projects, or conversion of tax deductions for insurance premiums. The last element of fully integrated insurance and tax mechanism will create the financial basis for insurance support of innovative projects. Finally, the fourth mechanism acts as the leasing mechanism that will allow for more active development of innovative technologies, purchasing some of them under leasing schemes.

In summary, importance of an integrated and coordinated implementation of measures to improve the innovation system at the regional level should be noted. The formation of the national innovation system through the use of levers of state power should not preclude initiatives of regional administrations capable of organizing innovative development taking into account the economic, social, cultural and historical features and capabilities of each region.

### **Effective bank assets – the important source of economic growth**

In the conditions of liberalizing the economy the improvement of financial stability and capitalization of commercial banks, further strengthening of their position in the financial Economy is of actual importance as the priority directions of economic reforms. In the basis of these problems there are issues such as further improvement in financial mediation role of banks in the economy, the constant increase of the volume of transactions related to assets.

In the activity of commercial banks the share of transactions related to the profit assets is high. For the purposes of getting profits by bank the ground of these transactions are completed by the measures on provision of positive adequacy of local and attracted funds.

While extension the participation sphere of the banks of Uzbekistan in economic processes, the volume of their assets is proportionally increased as well (table 1):

Table 1

Growth rates of assets of the banks of Uzbekistan  
For the period from 01.01.2010 to 01.01.2015 years. (intrln. UZS)<sup>3</sup>

Years	01.2010	01.2011	01.2012	01.2013	01.2014	01.2015
<i>The size of assets</i>	15,7	20,7	27,5	33,7	43,9	56,2

Table's data show that the volume of assets of the republican banks from 2010 year as of 01.01.2015 year, has increased in 3,8 times. In turn, fast growth of bank assets growth requires analyzing the indices of assets efficiency.

Central Bank of the Republic of Uzbekistan, traditionally, making analysis of the condition in money-and-credit sphere for each date of the year, determines the main directions of monetary policy for the next year. In the result of rational performance of priority tasks, established regarding effective placement of bank assets in these directions, the financial opportunities of the banks increase.

The increasing of the efficiency of transactions associated with the assets of commercial banks is included in the number of issues having the important macro- and micro-economic significance.

Macroeconomic efficiency of bank assets is determined by the influence of transactions with inter-bank assets on international capital assets and Economy condition of financial Economy. Notably, the wastage of bank credits, on international scale, brings to high risk, leading to the crisis in the world's economy.

Microeconomic efficiency of bank assets is revealed as follows:

- active operations are the main source of increase of profitability of banks. This requires effective placement, proper diversification of Bank assets
- growth in the volume of active operations of banks facilitates the creation of new production system in such basic industries as oil and gas production, their refining, motor-car construction, textile and food industry, the introduction into the economy of modern technology, advanced methods of Microeconomics and management. Finally, these situations in the economy lead to the creation of new working places and qualitative increase in productivity;
- efficient use of bank assets in the economy takes the important place in the development of investment processes, being the major factors of economic growth;
- Bank assets as the loan are very important in social protection of population. In particular, the allocation of consumer and mortgage loans to the wide population stratum gives the opportunity to increase their purchasing power and thus, the ability to support domestic manufacturers.

Actual analysis of commercial banks activity demonstrates a number of aspects on assets placement:

- legal issues
- organizational issues

<sup>3</sup>The picture is made on the basis of data of official site of Central Bank of the Republic of Uzbekistan

- economic issues

As the practice shows, at the evaluation of bank assets profitability, application of economic methods and models tested in international practice is of actual importance. In particular, at present time, in bank practice the importance of financial condition of bank on the basis of recommendations of Basel Committee on bank supervision grows. The present method gives opportunity to determine serious influence on the efficiency of assets of factors such as the system of evaluation of liquidity level, operation activity, Economy price, management and risks.

Besides, it is wise to pay attention for the extension of practice of modern procedure for banking activity on scoring analysis for client's creditworthiness. The results of the analysis are of great importance for efficient management of bank assets and passives as well as for increase in their quality.

Summarizing, it can be said that the increase in effectiveness of commercial banks assets creates the ground for formation of banking-financial system in national economy fully complying with the modern Economy requirements and strengthening of banks competitiveness in internal and international financial Economys.

### **Investment projects as a means of developing the company future**

The activity of investment must subscribe to the coordinates of a economic –social development strategy manifested through programmes or projects. Programmes have a less precise identification, with a wider spectrum and, in most cases, for their implementation it is necessary to detail one or several projects.

In this context the investment project can be defined as an optimal set of actions of investment based on sector, global and coherent planning on the basis of which a defined combination of human, material etc. resources leads to economically and socially determined development. From the definition we notice that in order to apply a project it needs a set of means, different in their nature, which, to be operated, must rely on well -coordinated actions. In other words, any activity must take place in a pre-established order, not too early as this may mean a waste of resources, but not too late, as this may compromise the project's purpose itself.

Finally, the project must have a well-defined and quantified purpose which, even if it cannot be assimilated with the purpose of the programme it derives from, must contribute to its achievement.

The investment project is the concrete motivation of some current expenses in the hope of future benefits. Its specific features, distinguishing it not only from current activities, but also from other types of projects, are: amplitude, finality and structure.

The execution of any investment project is under the pressure of two factors: time and cost. For managers, but also for the other factors involved in the project, respecting the periods for execution and the consumption of resources: human, material, financial, technical etc. is a permanent preoccupation during execution. But for this they need adequate tools and techniques, both for the correct dimensions of the time and resource parameters and for later monitoring and control on site.

The activities which contribute to the execution of a project are of three types:

- actual - consuming resources and time;
- expectations- consuming only time ( for example hardening the concrete);
- fictitious- consuming neither time nor resources, being just technological conditioning between certain activities in the first two categories.

For an investment project to succeed it is firstly necessary a common conception of the problem and its definition together with the beneficiary, a conception that implies:

- the clarification of the positions of those involved and the clear definition of the project theme, which means defining the objectives of the project, elaborating the strategy, planning the necessary means, tools and stages. The clear, quantifiable results of the different stages of the project will allow qualitative and quantitative evaluation, as well as an evaluation of reaching the objectives;

- the setting of ways and rules of cooperation with the beneficiary all along the project, an aspect that will allow clarification of language misunderstandings, interpretation of tasks, avoidance of conflicts, re-evaluation of different problems concerning the execution of the project al minimal expenses. Solving conflicting situations that occur in any project is easier if there is a basis for mutual trust, partnership and understanding the position of each participant in the project;

**Ш. Мустафакулов, Б. Султанов, Ғ. Юлдашев**

МИКРОИҚТИСОДИЁТ

Фани бўйича ўқув-услубий мажмуа

Амалий машғулотлар учун

Тошкент: Иқтисодиёт, 2016 йил, 213 бет.