

12-МАВЗУ: РАҚОБАТЛАШГАН БОЗОРДА, ҚИСҚА МУДДАТЛИ ОРАЛИҚДА ФИРМА ФОЙДАСИННИ МАКСИМАЛЛАШТИРИШ ВА УНИНГ ТАКЛИФИ

- 1. Рақобатлашган бозор ва унинг шартлари.**
- 2. Фирма даромадлари ва уларни хисоблаш.**
- 3. Корхона фойдасини максималлаштиришни назарий жиҳатдан асослаш ва уни график усулда таҳлил қилиш.**
- 4. Рақобатлашувчи фирманинг қисқа муддатли оралиқдаги таклифи.**

Тайёрлади: и.ф.д., доц. Мустафакулов Ш.И.

Бозор мұкаммал рақобатлашған ёки рақобатлашған бозор дейилади, агар унда қуийдаги шартлар бажарылса:

1. Сотувчи ва харидорлар бозорда маҳсулот нархи қандай бўлса, шундай қабул қиласидилар ва улар нархга таъсир қила олмайдилар;
2. Бозорга янги сотувчиларниң кириши ва сотувчиларни бозордан чиқиши чекланмаган;
3. Сотувчилар биргаликда ҳаракат қилиш стратегиясини ишлаб чиқмайдилар;
4. Бозор субъектлари бозор тўғрисида тўлиқ ахборот олиш имкониятига эга.

Ўзингиз орзу қилган киши бўлишингиз учун ҳеч қачон кеч эмас.
Жорж Элиот

Рақобатлашган бозорда **умумий даромад** фирма томонидан маълум миқдордаги неъматни сотишдан олинган даромадга 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 куйидагича аниқланади:

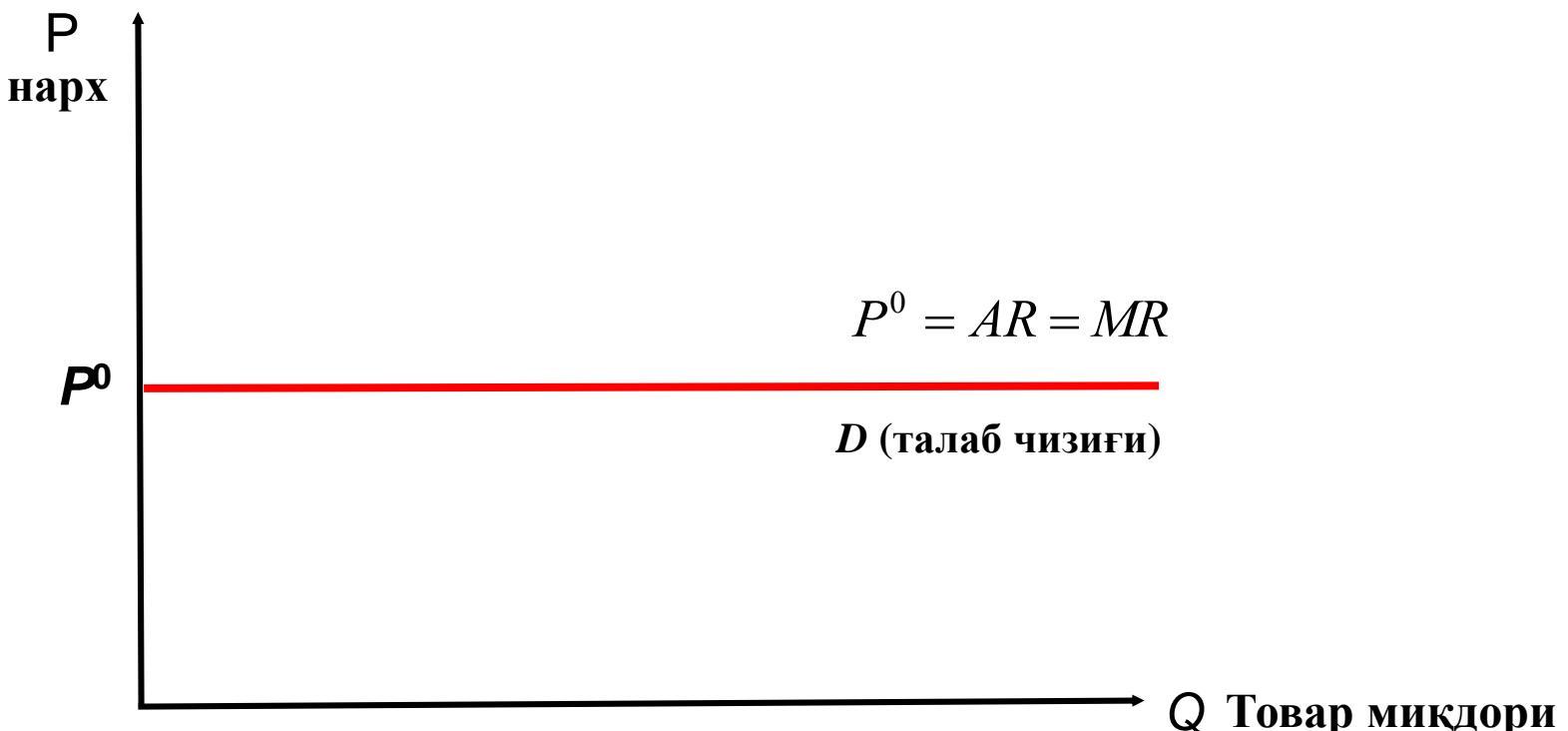
$$AR = \frac{TR}{Q} = \frac{P \cdot Q}{Q} = P$$

Умр ўтказишнинг иккита усули бор. Биринчиси, гўё ҳеч қандай мўъжиза йўқдай яшаб ўтиш. Иккинчиси, ҳаётдаги ҳамма нарса мўъжиза эканига ишониб яшаб ўтиш. Альберт Эйнштейн

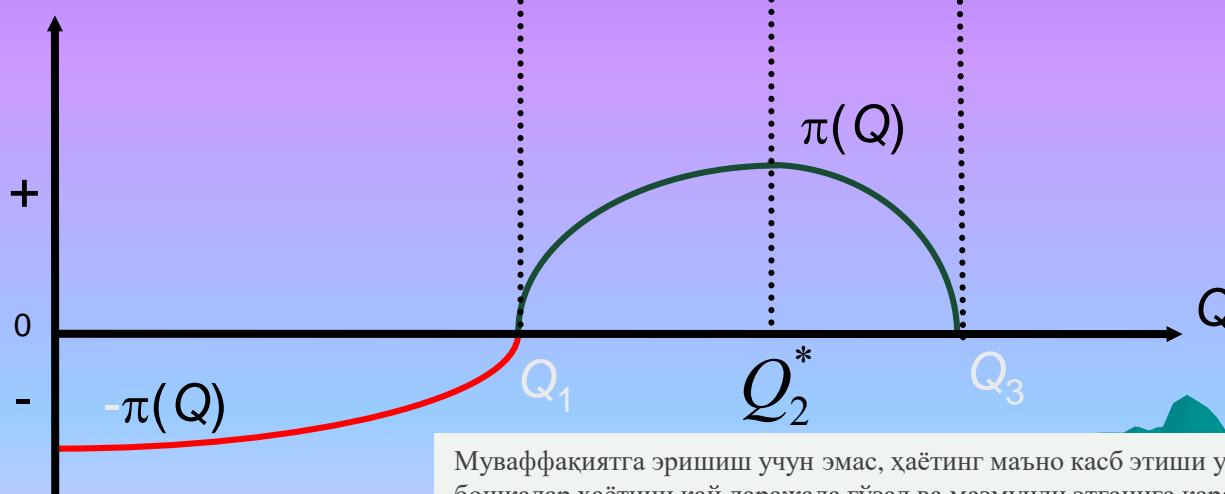
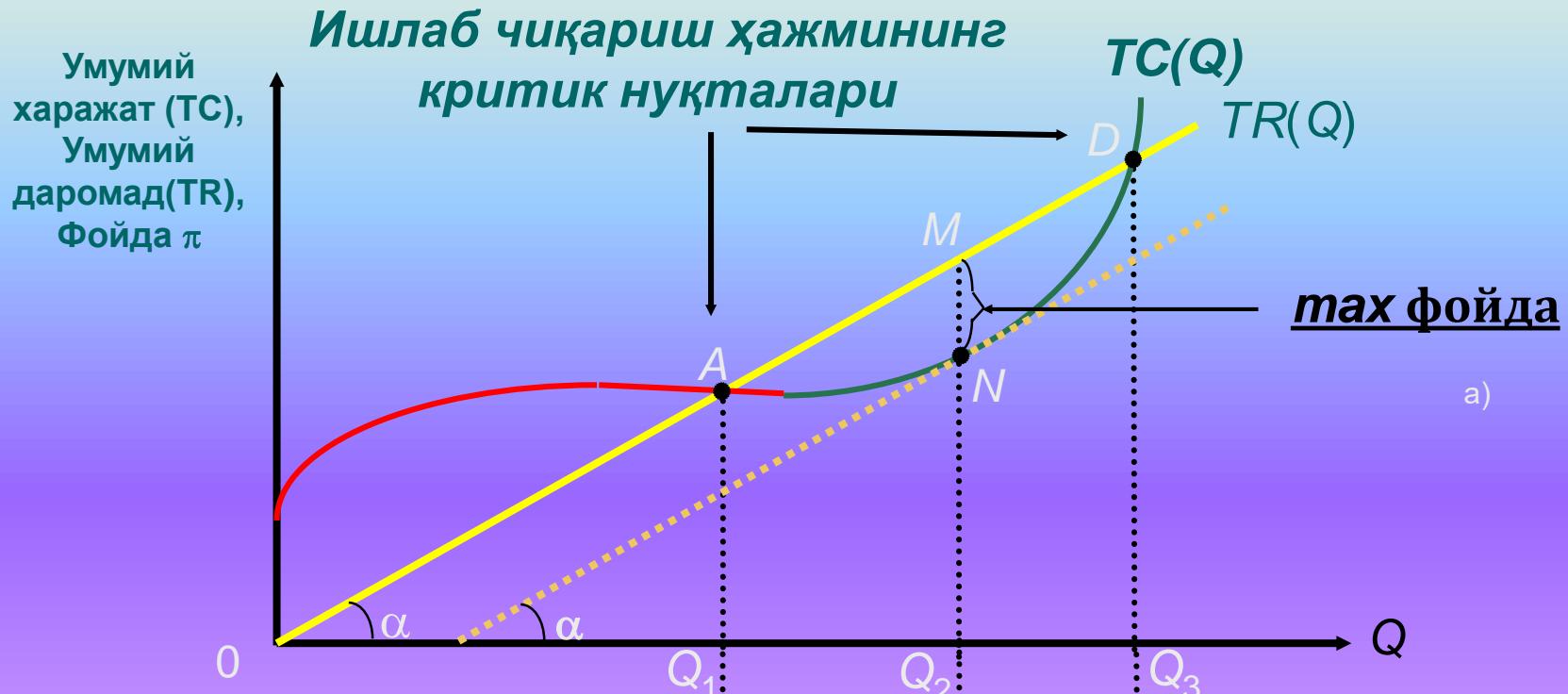
Чекли даромад (MR) – бу қўшимча бир бирлик неъматни сотиш натижасида умумий даромаднинг ўсган қисми, яъни:

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

Демак, рақобатлашган бозорда талаб чизиги ўртача ва чекли даромадлар чизиги билан ифодаланади.



Қисқа муддатли оралиқда фойдани максималлаштириш графиги



Муваффакиятга эришиш учун әмас, ҳәтting маъно касб этиши учун интил. Одамнинг ҳаёти бошқалар ҳаётини қай даражада гўзал ва мазмунли этганига қараб аҳамиятлидир. А.Эйнштейн

$$MR = \frac{\Delta R}{\Delta Q} = tg\alpha$$

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q} = tg\alpha$$

$$MC = MR$$

Максималлик шартини математик томондан келтириб чиқарадиган бўлсак,
у ҳолда:

$$\pi(Q) = R(Q) - TC(Q)$$

функция максимал қийматга эришади, қачонки ишлаб чиқариш ҳажмини
кичик микдорга оширганимизда фойда ўзгармаса, яъни

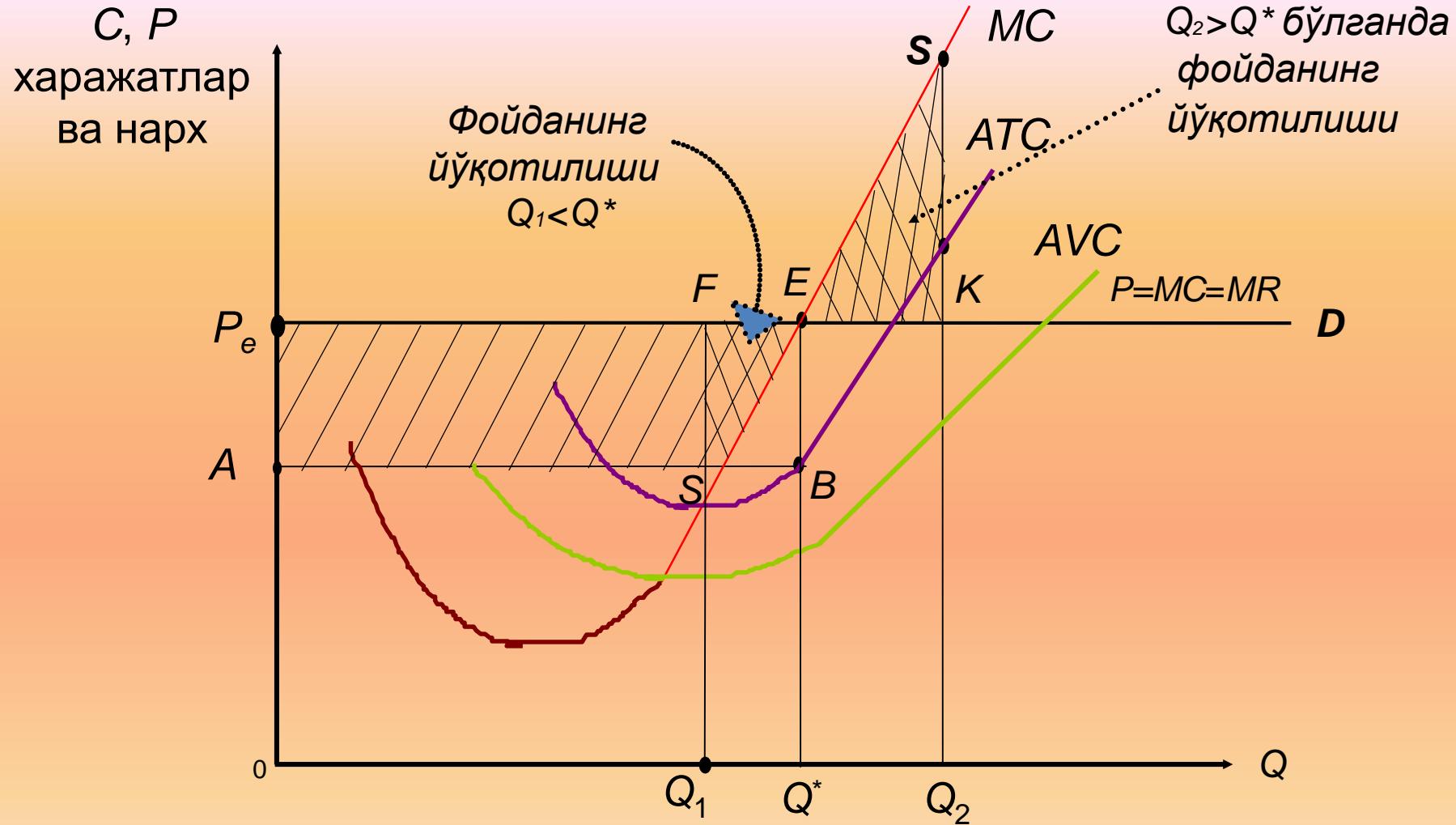
$$\frac{\Delta \pi(Q)}{\Delta Q} = 0 \quad \frac{\Delta \pi(Q)}{\Delta Q} = \frac{\Delta R(Q)}{\Delta Q} - \frac{\Delta TC}{\Delta Q} = 0$$
$$\frac{\Delta R(Q)}{\Delta Q} = MR \quad \text{ва} \quad \frac{\Delta TC}{\Delta Q} = MC$$

бўлгани учун фойдани максималлаштириш шартини қуидагича ёзамиш:

$$MR - MC = 0$$

$$MR(Q) = MC(Q)$$

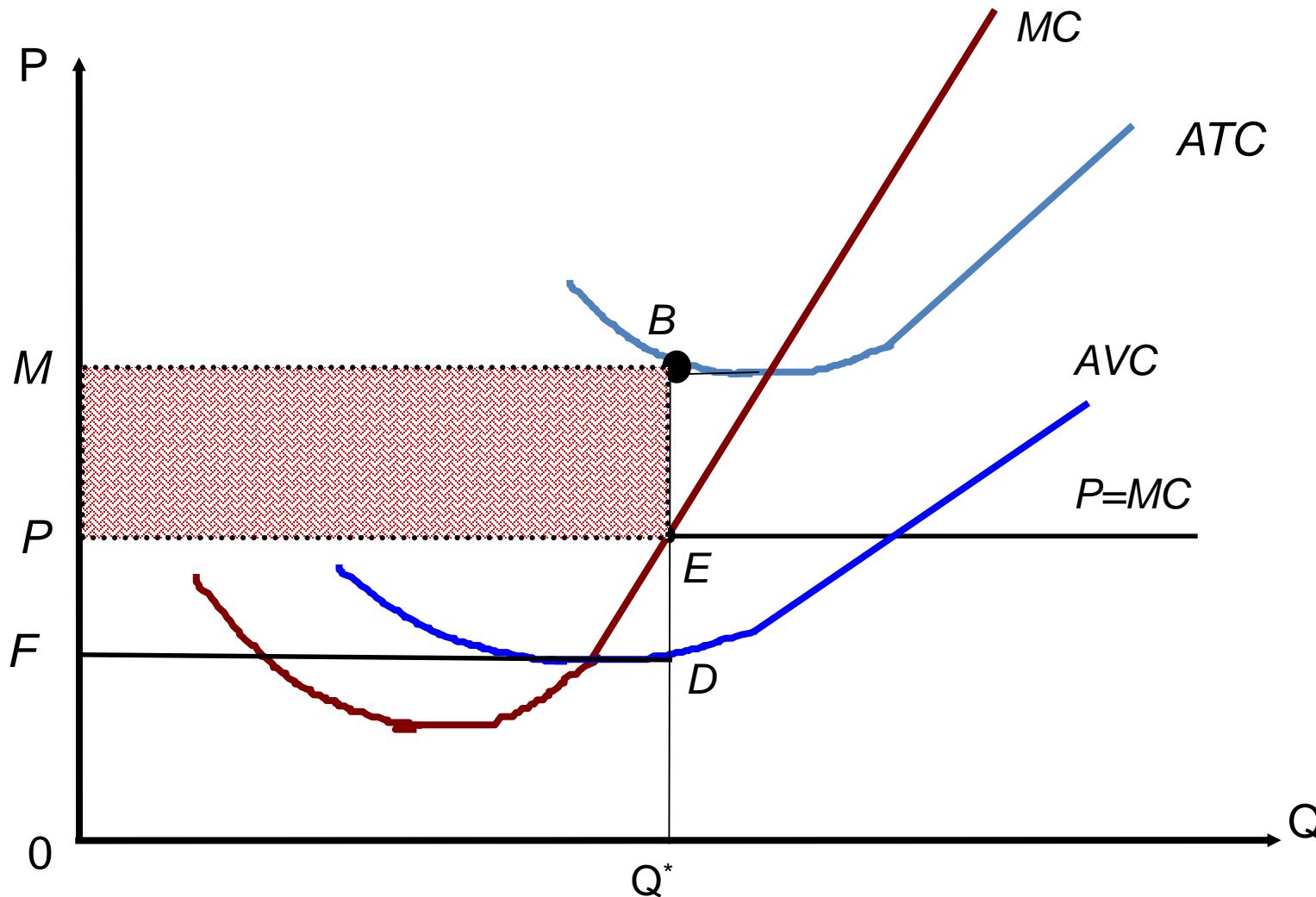
Рақобатлашувчи фирманинг қисқа муддатли оралиқдаги харажатлари ва фойдасини акс эттирувчи график



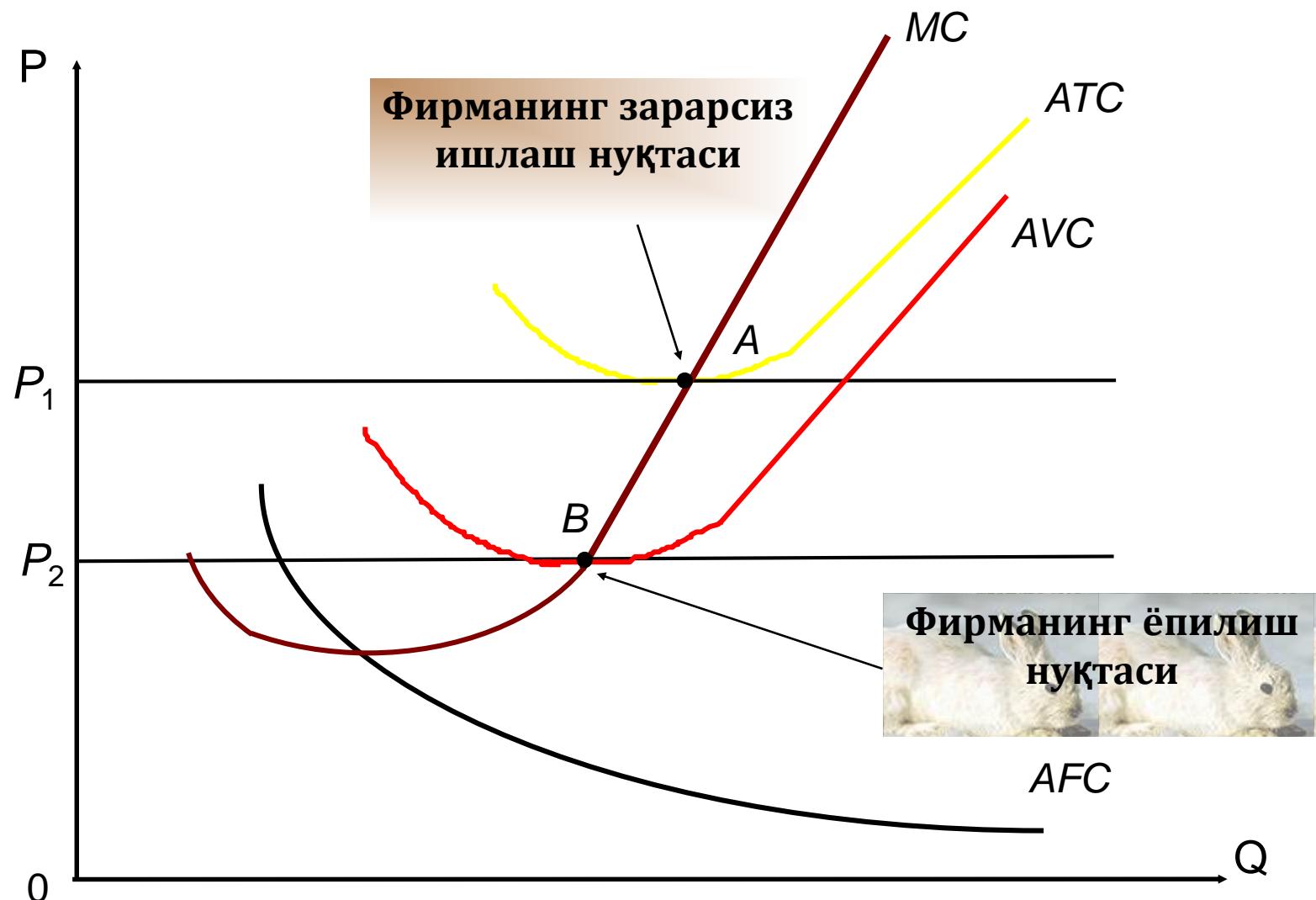
$$\pi = (P - ATC) \cdot Q$$

Оммага эргашган одам ундан ўзидан кетолмайди. Ўз онги билан ҳаракат қиласиган киши эса ҳеч кимнинг оёғи етмаган манзилларга бора олади. А.Эйнштейн

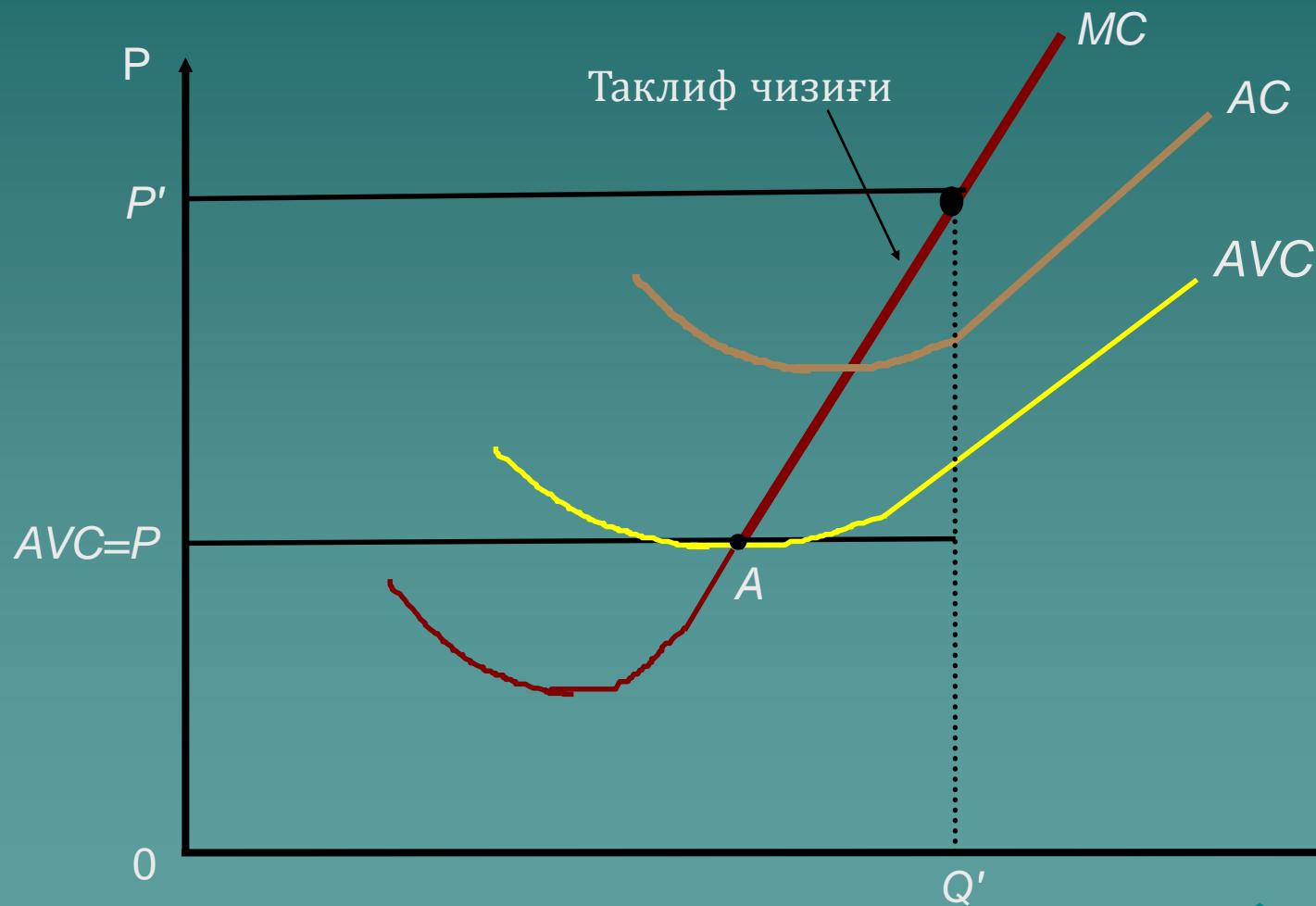
Рақобатлашувчи фирманинг қисқа муддатли оралиқдаги йүқотишлари



Қисқа муддатли оралиқда рақобатлашувчи фирманинг рентабеллиги



Рақобатлашувчи фирманинг қисқа муддатли оралиқдаги таклиф чизиги



**Рақобатлашувчи фирма фойдасини максималлаштирувчи
маҳсулот хажми ($P=131$ минг сўм)**

Ишлаб чиқарилган маҳсулот от хажми Q	Умумий даромад TR	Ўзгармас харажат FC	Ўзгарувчан харажат VC	Умумий харажат TC	Ўртacha ўзгармас харажат AFC	Ўртacha ўзгарувчан харажат AVC	Ўртacha умумий харажат ATC	Чекли харажат MC	Чекл идаромад MR	Ялпи фойда(+) ёки зарар(-)
0			0	100						
1			90							
2			170							
3			240							
4			300							
5			370							
6			450							
7			540							
8			650							
9			780							
10			930							

**Рақобатлашувчи фирма фойдасини максималлаштирувчи
маҳсулот хажми (Р=131 минг сўм)**

Ишлаб чиқарилган маҳсулот от хажми Q	Умумий даромад TR	Ўзгармас харажат FC	Ўзгарувчан харажат VC	Умумий харажат TC	Ўртacha ўзгармас харажат AFC	Ўртacha ўзгарувчан харажат AVC	Ўртacha 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

Үйга вазифа

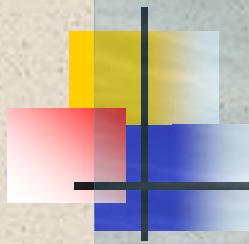
Үқув қуроллари ишлаб чиқаришга ихтисослашган фирма ручка ишлаб чиқармокда. Фирманинг харажат функцияси күйидагига teng:

$$TC = 900 + 0.01Q^2$$

Бу ерда, Q - ручка микдори
Бир дона ручканинг бозор нархи $P=100$ сўм
бўлганда, фирма фойдасини
максималлаштирувчи маҳсулот ишлаб
чиқариш ҳажми аниқлансин.

Жадвалнинг бўш катакларини тўлдиринг!

Ишла б чиқар иш қажми (Q)	Нархи (P)	Умуми й даром ад (TR)	Ўртач а ўзгарм ас хараж ат AFC	Ўзгар мас хараж ат FC	Ўртач а ўзгару вchan хараж ат AVC	Ўзгару вchan хараж ат VC	Ўртач а умуми й хараж ат ATC	Умуми й даром ад TC	Бир бирли к маҳсул отдан олинга н фойда	Умуми й фойда ёки зарар
1890	100						106			
	90		70				95			
						55440	82			7560
	75				19		69			
3360			45		22					
	60					98280			-6	



Эътиборларингиз учун
раҳмат!