

9-МАВЗУ. ДАВЛАТНИНГ БОЗОРГА ТАЪСИРИНИ БАҲОЛАШ ВА РАҚОБАТЛАШГАН БОЗОР САМАРАДОРЛИГИ

Асосий тушунчалар

Истеъмолчи ортиқчалиги - истеъмолчи томонидан товарга тўлаши мумкин бўлган максимал нарх билан товарнинг ҳақиқий нархи ўртасидаги фарқни билдиради, яъни истеъмолчининг товар учун бериши мумкин бўлган максимал нархдан товарни сотиб олишда тўланадиган ҳақиқий нархнинг айирмасига тенг.

Ишлаб чиқарувчи ортиқчалиги - ишлаб чиқарувчи томонидан олинган умумий манфаатни билдиради.

Товарга давлат томонидан максимал нарх P^* ўрнатилса, яъни $P^* < P_e$ (P_e мувозанат нарх)

Истеъмолчи ортиқчилигининг соф ўзгаришини қуйидагича аниқлаш мумкин.

$$\Delta \text{ё} \text{ñ} \text{ò} . = A - B$$

бу ерда, $\Delta \text{ё} \text{ñ} \text{ò} . -$

истеъмолчи ортиқчилигининг соф ўзгариши

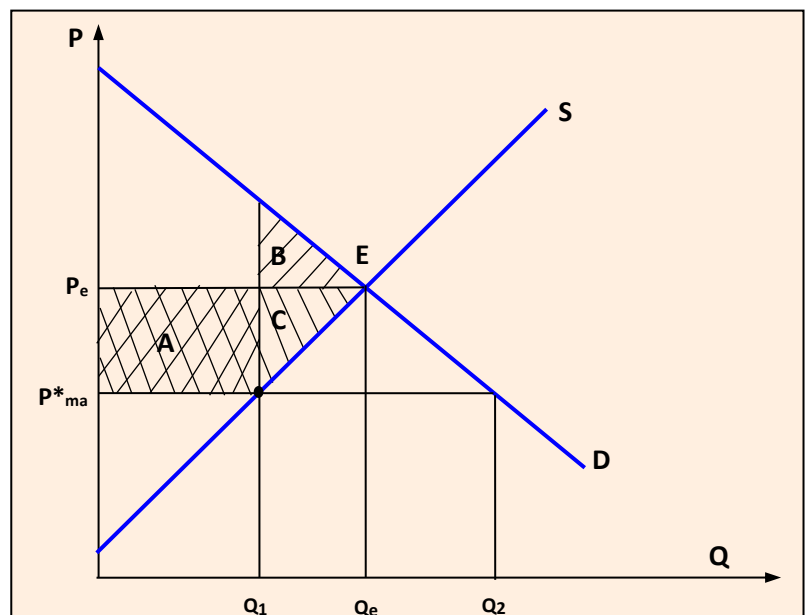
Ишлаб чиқарувчи

ортиқчилигининг умумий ўзгариши тенг: $\Delta \text{ё} \text{÷} = -A - C$, бу ерда, \square и/ч - ишлаб чиқарувчи ортиқчилигининг соф ўзгариши.

Ортиқчаликларнинг умумий ўзгаришини аниқлаш учун биз истеъмолчи ортиқчалиги ўзгариши \square ист. ва ишлаб чиқарувчи ортиқчалиги ўзгариши \square и/ч ни қўшамиз. $\Delta = \Delta \text{ё} \text{ñ} \text{ò} . + \Delta \text{ё} \text{÷} = A - B + (-A - C) = A - B - A - C = -B - C$.

Давлатнинг бозор нархига таъсир қилиш сиёсатидан бири бу - маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини чеклаш орқали маҳсулот нархини керакли даражагача кўтариш мумкин. Давлат ҳар бир фирманинг маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини қонун чиқариш орқали белгилаши (квоталаши) мумкин.

Икки ҳолда давлатнинг аралашуви рақобатлашган бозорда истеъмолчилар ва ишлаб чиқарувчиларнинг турмуш даражасини ўсишига олиб келади. Биринчидан, истеъмолчилар ва ишлаб чиқарувчиларнинг ҳаракати натижасида вужудга келадиган ютуқ ёки йўқотиш бозор нархида ўз ифодасини топмаса, Иккинчидан «бозор қийинчилиги»- бу ерда



маҳсулотнинг сифати, ким томонидан, қачон ишлаб чиқарилганлиги тўғрисида ахборотнинг тўлиқ бўлмаслиги, истеъмолчиларни ортиқча йўқотишларга олиб келиши мумкин, яъни истеъмолчи нафликни максималлаштирадиган товарларни сотиб олиш бўйича тўғри қарор қилолмаслиги мумкин. Бундай ҳолда давлатнинг аралашувини (товарлар ёрлиғида товар тўғрисида тўлиқ ахборот бўлишни давлат томонидан талаб қилиниши) самарали деб қараш мумкин.

Рақобатлашган бозорнинг мувозанат ҳолатда ишлаши истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчи ортиқчалигини максимал бўлишини таъминлайди ва мувозанат ҳолатда

истеъмолчилар ўз талабини мавжуд ишлаб чиқариш харажатларида мумкин бўлган энг паст нархда кондиреди.

Узоқ муддатли ораликда рақобатлашган бозорнинг мувозанат ҳолати шарти кўйидагича тенглик билан ифодаланади:

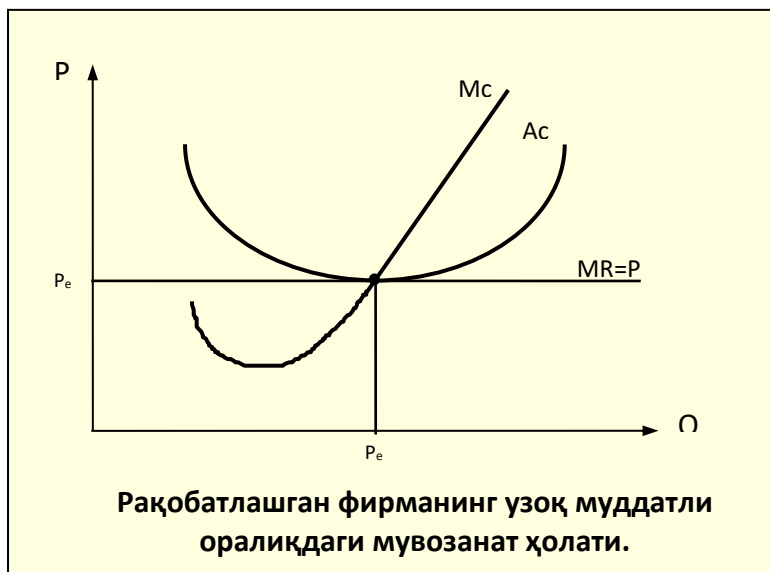
$$MR = MC = AC = P.$$

Барқарор нархни таъминлаш ва ишлаб чиқариш ҳажмини чеклаш

сиёсати. АҚШ ва Европа давлатларида минимал нархни ўрнатишдан ташқари, нархларни барқарорлаштиришда ишлаб чиқариш ҳажмини қисқартиришни ёки ишлаб чиқаришни чекли рақобатлантириш сиёсатларини кўшиб олиб боради. Айниқса, бундай сиёсат АҚШда қишлоқ хўжалиги тизими қўлланади.

Барқарор нархларни ушлаб туриш. Ривожланган давлатларда барқарор нарх кўпинча сутга, тамаки ва донга қўлланилади, бундан мақсад, ушбу товарларни ишлаб чиқарувчиларнинг даромадларини етарли даражада бўлишини таъминлаш.

Ишлаб чиқаришни чеклаш (ишлаб чиқариш квотаси). Давлатнинг бозор нархига таъсир қилиш сиёсатидан бири бу - маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини чеклаш орқали маҳсулот нархини керакли даражагача кўтариш мумкин. Давлат ҳар бир фирманинг маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини қонун чиқариш орқали белгилаши (квоталаши) мумкин. Бирор маҳсулотни ишлаб чиқариш ёки сотиш бўйича лицензиянинг давлат томонидан берилиши, шундай сиёсатни юритишга мисол бўлиши мумкин. Масалан, спиртли ичимликларни сотишга бериладиган лицензияларни кўпайтириш ёки камайтириш орқали спиртли ичимликни сотиш ҳажмини ошириш ёки қисқартириш мумкин. Сотиш ҳажмининг қисқариши товар нархини керакли даражага ошириш имконини беради.



Микроиқтисодиёт таҳлилнинг асосий бош мияси ёки бошқаша этироф этганда юраги бўлиб, истеъмолчилар ва сотувчиларнинг бозордаги ҳатти-ҳаракати, қарор қабул қилишлари ҳамда истикболларини тадқиқ қилиш ҳисобланади. “Бозор” сўзи бундай олиб қараганда жуда оддий ва жўн тушунча бўлиб, яъни бу шундай масканки бу ерда истеъмолчилар ва сотувчилар бир-бирлари билан юзма-юз туришиб товар ва хизматлар алмашадиган жой кўз ўнгимизда намоён бўлади. Лекин юқоридаги фикрлар, яъни сотиш ва сотиб олиш учун жой деган тушунча бозор атамаси тўғрисида муфассал тушунча эмас. Бизнес билан шуғулланиш учун ҳаридорлар ва сотувчилар учун юзма-юз кўришишнинг ҳожати йўқ; битим шунчаки телефон, интернет ва почта хизматлари орқали ҳам тузилиши мумкин.

Жамият учун бозор- ишлаб чиқариш, тақсимлаш, айирбошлаш ва истеъмол фазалари учун хизмат қиладиган иқтисодий механизмдир. Олдинги параграфларда таъкидлаб ўтганимиздек, ҳар қандай Жамият иқтисодий масалаларни қай йўсинда ечишидан қатъий назар тўртта фундаментал иқтисодий саволларга жавоб ахтаришга мажбур. Булар,

1. Нима ва қанча ҳажмда ишлаб чиқариш керак?

2. Ишлаб чиқаришни қандай ташкил этиш - қандай технологиуалар асосида, ишлаб чиқариш жараёнлари учун қанақа ресурслар ва қанча миқдорда ишлатиш керак?

3. Ким ва қанча миқдорда яратилган маҳсулотга эга бўлади - ишлаб чиқарилган маҳсулотлар аҳолининг турли қатламларига қандай тақсимланади?

4. Агар товарлар номенклатураси ва уларни тақсимлаш структурасини ўзгартиришга вақт етганда, қандай чораларни қўллаш жоиз?

Бозор муносабатлари шароитида юқоридаги саволларга истеъмолчилар ва сотувчилар томонидан манфаатларини қондириш мақсадида мустақил қарор қабул қилишлари орқали жавоб берилади. Чунки, бозорли иқтисодиёт шароитида турли мулкчиликка, хусусан ресурслар ва ишлаб чиқариш воситалари хусусий мулкка тегишли бўлгани ҳолда фойда олишга бўлган рағбат ҳамда талаб ва таклиф қонунлари асосида шаклланган эркин нархлар, соғлом рақобат муҳити яратилган бўлади.

Нима ва қанча миқдорда ишлаб чиқариш керак деган савол истеъмолчиларнинг эҳтиёжи орқали аниқланади. Нима учун деганда, ҳеч кимга керак бўлмаган ва нархи жудаям паст бўлган маҳсулот ва хизматларни ишлаб чиқариб ҳеч ким манфаат яъни фойда кўрмайди.

Ишлаб чиқаришни қандай ташкил этиш керак деган савол эса, ишлаб чиқариш жараёнида қўлланиладиган технологияларнинг унумдорлиги ва иқтисодий ресурсларни кам сарфлаб юқори натижага эришиш принципларини ечиш орқали амалга оширилади.

Ишлаб чиқарилган товар ва хизматларни қандай тақсимлаш керак деган масала ҳаридорларнинг тўлов қобилияти орқали ечилади, булар ўз навбатида нарх механизмига боғлиқ масалалардир.

Жамиятнинг иқтисодий субъектлари (уй хўжаликлари, фирмалар, давлат корхоналари) ресурс эгалари (ер, меҳнат, фойдали қазилмалар,

инвестицион капитал) сифатида ҳаракатланадилар. Ресурслар бозори орқали улар фирмалар учун ишлаб чиқариш воситаларини етказиб берадилар. Ресурслар бозорида ишлаб чиқарувчилар талаб қилувчилар бўлиб, сотиб олган ишлаб чиқариш ресурслари учун ҳақ тўлашадилар. Ушбу тўловлар фирмалар учун харажатлар таркибини ташкил этса, таклиф қилувчилар учун эса иш ҳақи, рента, фоиз, дивиденд ва бошқа турдаги даромадлар бўлиб ҳисобланади. Ишлаб чиқарувчилар томонидан ҳарид қилинган ресурслар ўз навбатида товар ва хизматларни ишлаб чиқариш учун хизмат қилади.

Уларнинг сай ҳаракатлари эвазига яратилган маҳсулотлар товар ва хизматлар бозорида таклиф этилади ва талаб қилувчилар сифатида истеъмолчилар намоён бўлади. Товар ва хизматларни сотиб олиш учун қилинган сарф харажатлар ишлаб чиқарувчиларнинг даромадига айланади. -- -чизмадан кўриниб турибдики, бозор тизимининг таянчи бўлиб ишлаб чиқарувчиларнинг сотиш ва сотиб олиш тўғрисида мустақил қарор қабул қилишлари, бозорни эркин танлашлари ва шахсий манфаатларини кўзлаган ҳолда бошқаларга, яъни Жамиятга фойда келтираётганликлари бозор тизимининг афзалликларидан ҳисобланади. Аммо бозор механизми – Жамиятнинг иқтисодий масалаларини ечишнинг ва бошқаришнинг ягона усули эмас.

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 қуйидагича берилган:

$$TC(A)=200+4\times Q+0.125Q^2$$

2-гуруҳ, яъни Б гуруҳдагилар 120 та бўлиб, ҳар бир фирманинг умумий харажатлари функцияси эса:

$$TC(B)=400+Q+0.25\times Q^2$$

а) Умумий таклиф 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,
 $Q_S = 150 \times (4P - 16) + 120 \times (2P - 2) = 840P - 2640$ бўлади.

б) бозорнинг мувозанат параметрларини топиш учун талаб ва таклиф функцияларини тенглаштирамиз:

$$\begin{aligned}840P - 2640 &= 1860 - 60P \\900P &= 4500 \\P &= 5\end{aligned}$$

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 $ТС = 1/3 \times Q^3 - 6 \times Q^2 + 10 \times Q + 2000$ 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 харажатдан ҳосила оламиз:

$$MC = Q^2 - 12Q + 36$$

$AVC = VC/Q = 1/3 \times Q^2 - 6Q + 36$ га тенг бўлади.

$MC = Q^2 - 12Q + 36 \square AVC = 1/3 \times Q^2 - 6Q + 36$ бу тенгсизликни соддалаштирсак $2/3 \times Q^2 \square 12Q$ бундан $Q \square 0$ 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 қуйидагича берилган:

$$Q_D = 5000 - 5P \qquad Q_S = -1000 + 5P$$

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 қуйидагича 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 қуйидагича берилган:

$$Q_D=3000-3P \quad Q_S=-1000+5P$$

Давлат томонидан ушбу товарга максимал нарх 400 сўм белгиланди. Давлатнинг ушбу қарори натижасида истеъмолчи ортиқчалигининг соф ўзгариши топилсин.

4. А товарга бўлган талаб ва таклиф функциялари қуйидагича берилган:

$Q_D=12000-2P \quad Q_S=2000+8P$ Давлат томонидан ушбу товарга максимал нарх 800 сўм белгиланди. Давлатнинг ушбу қарори натижасида ишлаб чиқарувчи ортиқчалигининг 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 оралиқдаги маҳсулот сотиш ҳажми аниқлансин.

8. Тармоқда 2 та фирма фаолият кўрсатмоқда ва улар орасида ҳеч қандай келишув йўқ. Ҳар бир фирманинг умумий харажатлар функцияси куйидагича берилган:

$$TC_1 = 1/8 \times Q_1^2 + 10 \times Q_1 + 200$$

$$TC_2 = 1/4 \times Q_2^2 + 15 \times Q_2 + 64$$

Тармоқ маҳсулотларига талаб ҳажми эса қисқа ва узок муддатли даврда бир хил

$Q_D = 200 - 3 \times P$ га тенг. Ҳар бир рақобатлашаётган фирманинг қисқа муддатли ораликда маҳсулот сотиш ҳажми аниқлансин.

9. Нонга бўлган талаб ва таклиф функциялари куйидагича берилган:

$$Q_D = 2000 - 2P \quad Q_S = -1000 + 2P$$

Сотувчилар нонни 500 сўмга сотишга рози, ушбу ҳолда ишлаб чиқарувчи 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 рақобатлашяпти, уларнинг ҳар бирининг умумий харажат функцияси $TC = 0.5 \times Q^3 - 8 \times Q^2 + 12 \times Q + 3000$ кўринишида бўлса, қисқа муддатли ораликда тармоқнинг таклиф функцияси аниқлансин.

12. Бозор нархи 375 \$ га, рақобатлашаётган фирмаларнинг умумий харажатлари функцияси эса $TC = 1/3 \times Q^3 - 25 \times Q^2 + 600 \times Q + 2500$ га тенг. Оптимал маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми аниқлансин.

13. Рақобатлашган бозорда 300 та фирма фаолият кўрсатмоқда. Улар 2 гуруҳга мансуб бўлиб, 1-А гуруҳда 200 та фирма мавжуд. Ҳар бирининг умумий харажатлар функцияси куйидагича берилган:

$$TC(A) = 200 + 4 \times Q + 0.125Q^2$$

2-Б гуруҳдагилар 100 та бўлиб, ҳар бир фирманинг умумий харажатлари функцияси эса:

$$TC(B) = 400 + Q + 0.25 \times Q^2$$

а) Умумий таклиф функциясини топинг.

б) агар бозор талаби $Q_D = 1800 - 200 \times P$ бўлса, бозорнинг мувозанат параметрлари аниқлансин.

с) А гуруҳдаги ва Б гуруҳдаги фирмаларнинг ҳар бири бозорга қанча маҳсулот таклиф этади?

14. Фирманинг чанг юткич ишлаб чиқаришдаги даромади ва ишлаб чиқариш ҳажми жадвалда берилган:

Маҳсулот ҳажми, минг дона ҳисобида	0	40	80	80	100
------------------------------------	---	----	----	----	-----

Умумий даромад, минг доллар ҳисобида	500	1600	1850	2460	3500
---	-----	------	------	------	------

Чанг юткич бозори мукамал рақобатлашган бозор бўлса, қисқа муддатли ораликда чанг юткич нархи қанча бўлганда фирма ишлаб чиқаришни тўхтатиб тармокни тарк этади?

15. Рақобатлашаётган фирманинг соат ишлаб чиқариш харажатлари ва ишлаб чиқариш ҳажми қуйидаги жадвалда берилган:

Соат ҳажми, минг дона	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
Харажатлар, минг доллар	700	800	880	940	980	1000	1120	1260	1420	1600	1800

Битта соат нархи 18 \$ бўлганда фирма қанча соат сотиши мумкин?

Тестлар

1. Қайси ҳолларда фирма истеъмолчи ортиқчалигини 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 гиёҳвандлик (наркосавдо) савдосига иқтисодий нуқтаи назардан чек қўйишнинг оптимал вариантини 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 кўювчилар 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 кўплаб 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 кўювчилар битим тузаётганда ўзининг молиявий ҳолати тўғрисидага ахборотни сир сақлаган;

д) Тўғри жавоб йўқ.

5. Уйга вазифани бажаришингиз учун кечга бориб кўшнингиз доимо баланд мусиқаларни тинглаб халақит қилади. Мулк ва инсон ҳуқуқлари назариюасининг асосий қоидаларини ўзлаштирган киши сифатида қандай йўлни тутган бўлур эдингиз?

а) Милицияга шикоят қиласиз;

б) Ўртоқларингизни чақириб уни тартибга келтиришга ҳаракат қиласиз;

в) Кўшнингизга мусиқа ёзилган дискларнинг арзон жойини айтган ҳолда, ўрнига кечаси мусиқа ешитмаслиги шартини кўясиз;

г) Кўшнингизга чиқиб у билан маза қилиб, баланд овозда мусиқа тинглашни давом эттирасиз;

д) Тўғри жавоб йўқ.

6. Ривоятларга кўра, АҚШнинг Манхеттен штати ХВИА асрада 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 кўшимча 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 захарлаяпмиз,

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.