



# INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND PRACTICAL CONFERENCE

## CONFERENCE DIRECTIONS

1. Scientific technologies
2. Economy
3. Finance
4. Mathematical analysis
5. Technical sciences
6. Pedagogy
7. Psychology
8. Philosophy
9. History
10. Informatics

## INDEXING

Google Scholar

DOI:Zenodo

OpenAIRE|EXPLORE



Google Scholar

OpenAIRE | EXPLORE

zenodo



## MORE INFORMATION

[www.bestjournalup.com](http://www.bestjournalup.com)



DATE:

December 15, 2024



### *Introduction*

In the collection of materials of the conference, the role and role of Science, Education and production in the era of globalization, the pressing problems of the issues of interaction of these processes, feedback on their solutions were presented by mature specialists of the field.

In addition, research on the scientific and practical topic, carried out in the economics, Exact Sciences, Natural Sciences and socio-humanities during the globalization period, information is presented in the scientific and practical fields, which includes the latest innovative technologies in the fields of production.

It can be argued that this collection is one of the specific intersections of current thoughts and innovative ideas of the world of science. This scientific and practical conference was actively attended by professors and scientific researchers engaged in scientific research in Uzbekistan and foreign countries. In increasing the position of the scientific and practical conference, the professors and teachers of domestic and foreign higher educational institutions made a significant contribution.

Professors and teachers of foreign higher educational institutions who actively participated in the work of the conference made a worthy contribution to the high level of interaction with scientists of our country. The processes of international cooperation with foreign countries and exchange with them in the field of Science in the era of globalization have a positive effect on the development of Higher Education, the fields of Science and production. The materials of this conference are special in that they include a wide range of research, from theoretical developments to practical solutions, demonstrating the diversity of approaches and directions in this area.

In conclusion, it should be noted that this scientific and practical conference will be a very useful collection for everyone who is interested in modern research in the fields of further development of Higher Education, Science, Education and production in the era of globalization. The authors are responsible for the content and quality of the articles and abstracts included in the collection.



## ISTE'MOLCHI TANLOVI NAZARIYASI

Ubaydullayeva Vasila <sup>1</sup>, Boliyeva Sitorabonu Husan qizi <sup>2</sup>, Aminova Mehrinso Rajabboy qizi <sup>2</sup>

<sup>1</sup> Mirzo Ulug'bek nomidagi O'zbekiston Milliy universitetning Jizzax filiali o'qituvchisi

<sup>2</sup> Mirzo Ulug'bek nomidagi O'zbekiston Milliy universitetning Jizzax filiali talabalari

**Annotatsiya:** Quyida keltirilgan maqolada iste'molchi tanlovi nazariyasi, ya'ni iste'molchi ortiqchaligi va ishlab chiqaruvchi ortiqchaligi, bundan tashqari bozorlar samaradorligi haqida ma'lumotlar keltirib o'tilgan. Shu bilan birga ushbu maqolaning asosiy qismida iste'molchi ortiqchaligini o'lchashda talab egri chizig'idan qanday foydalanish, ishlab chiqaruvchi ortiqchaligini hisoblashda taklif egri chizig'idan foydalanish va ularning mohiyati, qanday qilib past narx iste'molchi ortiqchaligini oshiradi yoki aksincha qanday qilib yuqori narx ishlab chiqarish ortiqchaligini oshirishi mumkin, iste'molchi ortiqchaligi nimani o'lchaydi, bozor samaradorligi nima degan savollarga javob berilgan va to'liq yoritib o'tilgan.

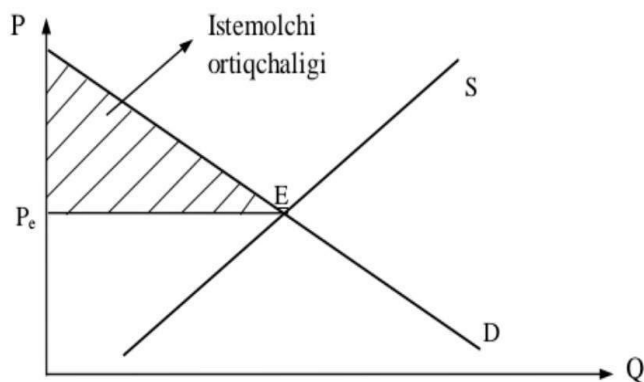
**Kalit so'zlar:** iste'molchi ortiqchaligi, ishlab chiqaruvchi ortiqchaligi, foyda, xarajat, sotish xohishi, bozor samaradorligi, byudjet chizig'i, tanlov, befarqlik egri chizig'i, mutloq o'rin bosuvchilar, mutloq bir-birini to'ldiruvchilar, optimallashtirish, iste'molchi daromadi.

Ko'p odamlar o'z ehtiyojlari soni va sifatini yaxshilashga urinishadi – ko'proq ta'tillar, qimmatroq mashina haydash yoki yaxshiroq restoranlarda ovqatlanish va hokazo. Kishilar o'z xohishlaridan ko'ra kamroq sarflashni istashadi, chunki ularda kirim ta'siri borligi sababli xarjlari ham chegaralangan bo'ladi.

Iste'molchi ortiqchaligi - iste'molchi tomonidan tovarga to'lashi mumkin bo'lgan maksimal narx bilan tovarning haqiqiy narxi o'rtasidagi farqni bildiradi. Aniqroq qilib aytadigan bo'lsak, iste'molchining tovar uchun berishi mumkin bo'lgan maksimal narxdan tovarni sotib olishda to'lanadigan haqiqiy narxning ayirmasiga teng. Iste'molchi ortiqchaligi (qo'shimcha naf) alohida insonning qanchalik o'rtacha yaxshi yashayotganligini ko'rsatadi.

Iste'molchining umumiy ortiqchaligi bu talab chizig'i bilan bozor narxi chizig'i o'rtasida joylashgan soha (1-rasmda shtrixlangan soha).

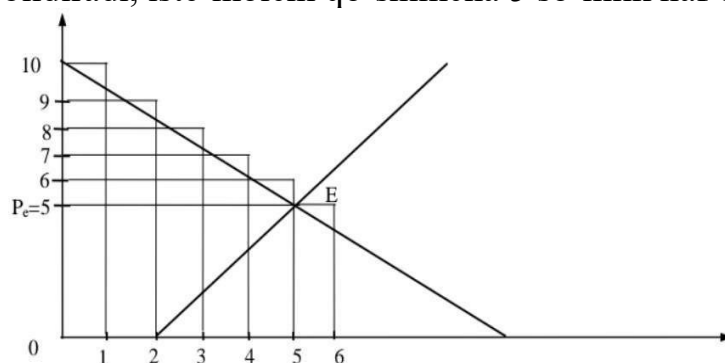




1-rasm. Iste'molchi ortiqchaligi.

Iste'molchi ortiqchaligi barcha iste'molchilarning umumiy sof nafini o'lchashga yordam beradi va u yordamida biz bozorni davlat tomonidan muvofiqlashtirilishi samaradorligini, iste'molchi ortiqchaligini umumiy natijasining o'zgarishini o'lchash asosida aniqlashimiz mumkin.

Misol. Faraz qilaylik bir dona apelsinning bozor narxi 5 so'm deylik, lekin iste'molchi ushbu bir dona apelsin uchun 10 so'm berishga tayyor, ya'ni apelsinning iste'molchi uchun qiymati 10 so'mga teng. Iste'molchi ushbu bir dona apelsinni bozor narxida, ya'ni 5 so'mga oladi va u iqtisod qilgan  $10 - 5 = 5$  so'm iste'molchi ortiqchaligini bildiradi, iste'molchi qo'shimcha 5 so'mlik naf oladi (2-rasm).



2-rasm. Umumiy iste'molchi ortiqchaligini grafikda aniqlash.

Iste'molchi ikkinchi apelsinni ham sotib oladi, nima uchun deganda, u ikkinchi apelsin uchun berishi mumkin bo'lgan maksimal narx 9 so'm, iste'molchi ortiqchaligi 4 so'mga teng. Xuddi shunday davom etsak, 4 apelsin uchun iste'molchi ortiqchaligi 1 so'mga teng, beshinchi apelsinni sotib olishga iste'molchi befarq qaraydi, nima uchun deganda u iste'molchining umumiy ortiqchaligini oshirmaydi.

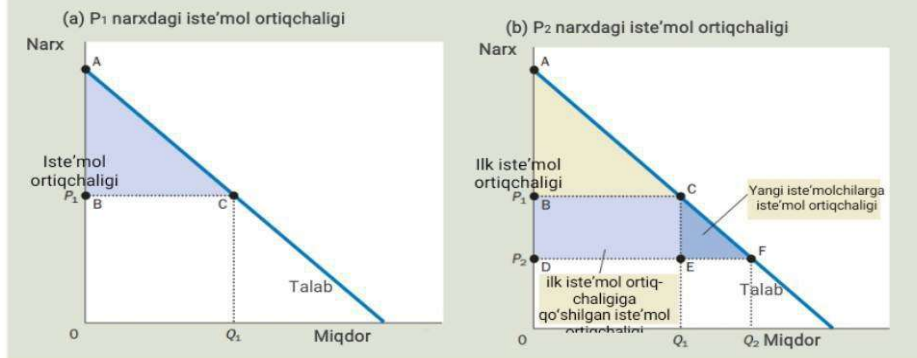
Shunday qilib, iste'molchining iste'molchi ortiqchaligi  $5 + 4 + 3 + 2 + 1 = 15$  so'mga teng. Iste'molchining sarfi 25 ga teng.

Iste'molchi ortiqchaligi bu xaridorlar tovar uchun to'lashni xohlagan miqdordan ularning tovar uchun to'laydigan haqiqiy narxning ayirmasi xaridorlarning o'zlari qabul qilgan tovardan olgan foydani o'lchaydi. Iste'molchi ortiqchaligi, agar islohotchilar xaridorning foydasini hisobga olishi iqtisodiy farovonlikning eng yaxshi o'lchovi bo'ladi.

### 3 Rasm

Iste'molchi ortiqchaligiga  
narx qanday ta'sir qiladi

(a) rasmda  $P_1$  narx,  $Q_1$  talab hajmi va ABC uchburchak maydoni iste'molchi ortiqchaligiga teng. Narx  $P_1$  dan  $P_2$  ga tushganda talab hajmi  $Q_1$  dan  $Q_2$  ga ko'tariladi va iste'molchi ortiqchaligi A<sup>3</sup>F uchburchak maydoniga ko'payadi. Iste'molchi ortiqchaligidagi o'sish (BCFD maydon) qisman yuz beradi. Chunki mavjud iste'molchilar kamroq to'laydi (BCED maydon) va past narxlarda qisman yangi



Bundan tashqari bozor munosabatlarida ishlab chiqaruvchi ortiqchaligi ham kuzatiladi.

Ishlab chiqaruvchi ortiqchaligi ishlab chiqaruvchi tomonidan olingan umumiy manfaatni bildiradi. Bir xil ishlab chiqaruvchilar uchun bir birlik mahsulot xarajatlari bozor narxiga teng bo'lsa, boshqa ishlab chiqaruvchi uchun ushbu xarajatlar bozor narxidan kichikdir. Demak, ishlab chiqaruvchilar ushbu tovarni sotishdan foyda, ya'ni ortiqcha manfaat oladilar. Har bir tovar uchun ushbu ortiqcha manfaat tovarning bozor narxi bilan uni ishlab chiqarishdagi chekli xarajati o'rtasidagi farqqa teng bo'lib, uni ishlab chiqaruvchi oladi. Bu farq bir birlik mahsulotdan oladigan foyda bilan ishlab chiqarishdagi har qanday rentani qo'shilganiga teng. Umuman ishlab chiqaruvchi ortiqchaligi bu barcha ishlab chiqaruvchilar tomonidan olinadigan foydalarning umumiy yig'indisidir. Bozor uchun umumiy ishlab chiqaruvchi ortiqchaligi taklif chizig'idan tortib to bozor narxi chizig'igacha bo'lgan oraliqdagi yuzaga teng. Rasmdagi shtirlangan uchburchak iste'molchi ortiqchaligini ifodalaydi. Iste'molchi ortiqchaligi ishlab chiqaruvchilarning umumiy sof foydasini o'lchashga yordam berishini e'tiborga olsak, biz bu ko'satkich yordamida davlatning bozorga aralashuvidan olinadigan qo'shimcha foyda yoki zararni iste'molchi ortiqchaligining natijaviy o'zgarishni o'lchash yordamida aniqlashimiz mumkin. Iste'molchi va ishlab chiqaruvchi ortiqchaligi yordamida davlatning iqtisodiy siyosatini baholash mumkin. Biz oldingi boblarning birida narxlarni davlat tomonidan nazorat qilinishi, ya'ni davlat tomonidan o'rnatiladigan maksimal va minimal narxlar va bu siyosatning iqtisodiy oqibatlari to'g'risida gapirgan edik. Faraz qilaylik, tovarga davlat tomonidan maksimal narx. Narx davlat tomonidan nazorat qilinganda iste'molchi va ishlab chiqaruvchi ortiqchaligining grafikdagi tasviri. Maksimal narx o'rnatilganda bir qator ishlab chiqaruvchilar (xarajatlarini maksimal narxda qoplay olmagani uchun) bozordan siqib chiqariladi va ishlab chiqariladigan va sotiladigan mahsulot hajmi  $Q_e$  dan  $Q_1$  gacha kamayadi.

Tovarni sotib olishni davom ettirayotgan iste'molchilar tovarni past narxda sotib oladilar va ularning iste'mol ortiqchaligi oshadi.



Tasavvur qilingki, siz uy egasisiz va shu uyni ta'mirlashni xohlaysiz. Siz 4 ta ta'mirlash xizmatlarini ko'rsatuvchi odamlarga murojaat qilasiz: Mariya, Frida, Jorjiya va Grenma. Agar narx to'g'ri kelsa, har bir xizmatchi bu ishni qilishga tayyor. Siz 4 ta xizmatchini narxini ko'rib chiqing va kim bu ishni arzonroq narxda bajarishini taklif qilib kimoshdi savdosini o'tkazing. Har bir ta'mirchi agar narx qilinadigan ishga to'g'ri kelsa, ishni bajarishga tayyor. Bunda narx xizmatchining to'g'ri keladigan narxini bildiradi, bu narx xizmatchining qo'shimcha xarajatlarini (bo'yoq cho'tka va hokazolar) va qilinadigan mehnatni o'z ichiga oladi.

1-jadval har bir xizmatchining mehnat narxini ko'rsatadi. Xizmatchining ishi uchun olayotgan narx pastligi sababli narx bu xizmatni sotish o'lchovi hisoblanadi. Har bir xizmatchini mehnatini narxi tannarxdan baland bo'lganda, sotish xohishi yuz beradi. Har bir xizmatchi xizmatini tannarxidan baland narxga sotishga harakat qiladi va undan past narxga sotishni rad etadi. Agar narx teng bo'lib qolsa, unga bu ishni bajarishning ahamiyati bo'lmaydi. U holda xizmatchi o'z kuchi va vaqtini boshqa narsaga sarflash tarafdori bo'ladi. Ish narxini taklif qilishganda, boshida narx baland bo'ladi, lekin keyin raqobat natijasida narx pasayadi. Boshida Grendma ish uchun 600\$ so'raydi va ish unda uni tannarxi 500\$ bo'lganligi uchun, bozorda qoladi, boshqalar Mariya, Frida, Jorjiya bu ishni 600\$dan kamiga qilishni xohlashmaydi. Ahamiyat bering, ish bu ishni arzonga bajaradigan xizmatchiga tegadi.

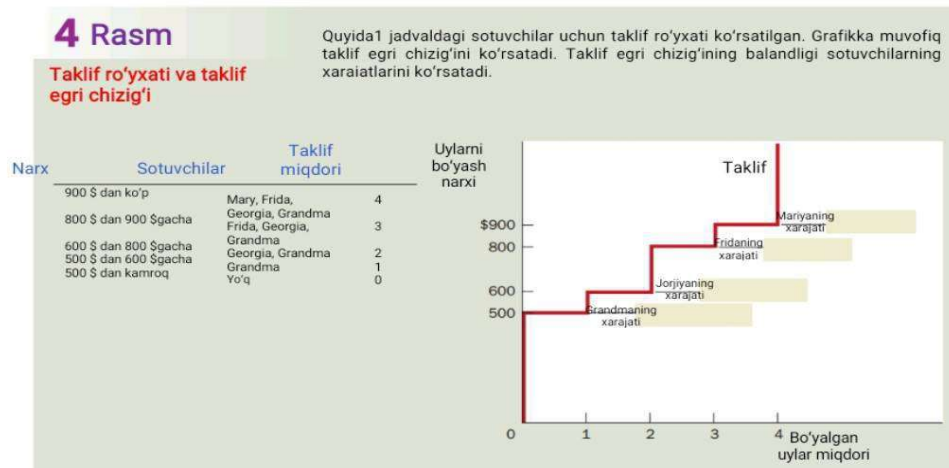
Bu ishni olganidan Grendma qanday foyda ko'radi? Bu ish uchun 500\$ sarflasa va ish uchun 600\$ olsa, u holda xizmatchi 100\$ ishlab chiqaruvchi ortiqchaligiga ega bo'ladi. Ishlab chiqaruvchi ortiqchaligi ish uchun olingan narx ayiruv tannarxga teng. Ishlab chiqaruvchi ortiqchaligi sotuvchining bozordagi ishtirokidan olinayotgan foydani hisoblaydi.

Jadval 1	
Sotuvchi	Narx
Mariya	\$ 900
Frida	800
Jeorjiya	600
Grandm	500

4 ta imkoniyatli sotuvchining xarajatlari

Ishlab chiqaruvchi ortiqchaligini hisoblashda taklif egri chizig'idan foydalanishni ko'rib chiqsak. Xuddi iste'molchi ortiqchaligi talab egri chizig'iga yaqindan bog'liq bo'lganidek, ishlab chiqaruvchi ortiqchaligi taklif egri chizig'iga bog'liq. Bu qanday sodir bo'lishini bilish uchun oldingi misolimizni davom ettiramiz. Buni biz 4 ta bo'yoqchini xizmati uchun belgilangan narxni taklif jadvalini topishdan boshlaymiz. 4-rasmdagi jadvalda ko'ringanidek taklif egri chizig'i 2-jadvalni narxi bilan to'g'ri keladi. Agar narx 500 dan kam bo'lsa 4 ta bo'yoqchining birontasi ham bu ishni qilishni xohlamaydi va taklif miqdori 0 ga teng bo'ladi. Agar narx \$500 bilan \$600 o'rtasida bo'lsa faqat Grendma bu ishga rozi bo'ladi va taklif miqdori 1ga teng bo'ladi. Agar narx \$600 bilan \$800 o'rtasida bo'lsa Grendma va Jorjiya bu ishni qilishga rozi va taklif miqdori 2ga teng va hokazo. Natijada taklif darajasi 4 ta bo'yoqchining narxidan kelib chiqadi.

4-rasmdagi chizma taklif egri chizig'i taklif jadvali bilan mos kelishini ko'rsatadi. E'tibor bering taklif egri chizig'i sotuvchilarning narxiga bog'liq. Har qanday miqdorda sotuvchining taklif chizig'idagi narx chekli, ya'ni narx to'g'ri kelmasa, bozorni birinchi tark etuvchi sotuvchi narxni ifodalaydi. 4 ta uy miqdorida esa taklif egri chizig'ining yuqorisi 900\$ ga teng, bu Mariya xizmati uchun belgilangan narx. 3ta uy miqdorida taklif chizig'i 800\$ ga teng. Bu Frida belgilangan narx. Taklif egri chizig'i sotuvchilarning narxida aks etishi sababli, biz buni ishlab chiqaruvchi ortiqchaligini o'lash uchun ishlatishimiz mumkin.



Iste'molchining byudjet sig'imini grafik ko'rinishini tasvirlashda befarqlik egri chizig'idan foydalanib amalga oshiramiz. Befarqlik egri chizig'i iste'molchini birdek xursand qila oladigan variantlarni taqdim etadi. Shu tufayli befarqlik egri chizig'i doim iste'molchini qoniqtira oladigan variantlar kiritadi.

Byudjet chegarasi tushunchasi bilan ham tanishib chiqsak. Byudjet chegarasi-bu ma'lum qiymatdagi tovarlar miqdorini xarid qilish uchun umumiy xarajatlarning daromadga teng bo'lishini ko'rsatadi. Byudjet chegarasi iste'molchi uchun qaysi tovarlar guruhi ko'proq nafliroq ekanligini ko'rsatadi.

Befarqlik egri chizig'i ehtiyojlarni bir xil darajada qondirilishini ta'minlovchi iste'mol to'plamlari yig'indisini namoyon etadi. Ya'ni, iste'molchi uchun befarqlik egri chizig'ida joylashgan tovarlar to'plamini tanlashda farq mavjud bo'lmaydi. Befarqlik egri chizig'i pasayib boruvchi ko'rinishda bo'ladi. Befarqlik egri chizig'ining pasayib borishi shu bilan izohlanadiki, tanlanishi lozim bo'lgan har ikkala tovar ham iste'molchi uchun nafli hisoblanadi. Mutloq o'rin bosuvchilar: tasavvur qiling, kimdir sizga 10 sentlik tanga bilan nikel bo'lagi to'plamini taklif qildi. Siz ushbu narsalarni qanday bahorlar edingiz?

Odatga ko'ra, siz ikkalasining ham pulga chaqsa bo'ladigan qiymati haqida o'ylar edingiz. Agar shunday bo'lsa, siz to'plamdagi nikel va pulning qanchaligini e'tiborga olmay ikkita nikel bo'lagini bitta o'n sentlik tangaga ayirboshlardingiz. Sizning ushbu nikel va pul orasidagi o'rin bosish qiymatingiz ikkiga bir bo'lar edi.

Mutlaq bir-birini to'ldiruvchilar: tasavvur qiling, kimdir sizga oyoq kiyimlar to'plamini tavsiya etdi. Ularning ba'zilar oyog'ingizga mos tushdi, ba'zilar esa yo'q. siz ularni qanday baholar edingiz? Bu vaziyatda siz, albatta, o'lchami mos



kelganlarga e'tibor qaratasiz. Boshqa so'z bilan aytganda, siz faqat tanlab olgan oyoq kiyimlaringiz ustidan "hukm chiqarasiz". Beshta chap va yettita o'ng poy oyoq kiyimlardan faqat beshta juftlik olishingiz mumkin.

Optimallashtirish: Iste'molchi nimani tanlaydi? Pepsi va pitsa tanlovini olamiz. Iste'molchi o'zi uchun eng yaxshi bo'lgan Pepsi va pitsa xaridi variantiga to'xtashi mumkin – bu uning eng so'nggi tanlovi bo'ladi. Ammo, iste'molchi o'z byudjet sig'imiga ham qarashi kerak. Chunki bu uning yagona moliyaviy o'lchov manbasi hisoblanadi. Shuni yodda tutish kerakki, optimal nuqtada befarqlik egri chizig'i va byudjet sig'imini o'zgarmas deb olamiz. Urinish nuqtasi Pepsi va pitsa o'rtasida ham byudjet tomonidan, ham qoniqish tomonidan eng befarqlik egri chizig'i. Xullas, iste'molchi ikki xil tovarni tanlaydi, shuning uchun befarqlik egri chizig'i nisbiy qiymatga ega bo'ladi. Iste'molchi daromadi oshganda byudjet chegarasi oldinga siljiydi. Agar ikkala tovar ham normal bo'lsa iste'molchi bunga javoban ularning har birini sotib olish hajmini oshiradi.

Xulosa qilib aytganda, iste'molchi tanlovi nazariyasi iste'molchilar va ishlab chiqaruvchilar o'rtasidagi o'zaro munosabatlarni tahlil qiladi. Iste'molchi ortiqchaligi va ishlab chiqaruvchi ortiqchaligi iqtisodiy jarayonlarda samaradorlik va farovonlikni oshirishga yordam beradi. Ushbu tushunchalar iqtisodiy modellarda va siyosatlarida muhim ahamiyatga ega, chunki ular iste'molchilar va ishlab chiqaruvchilar qarorlarini qanchalik samarali va raqobatbardosh bo'lishini belgilaydi.

#### **Foydalanilgan adabiyotlar:**

1. Mikroiqtisodiyot.Makroiqtisodiyot: Darslik / E.I.Ergashev, I.Bakiva, Sh.Fayziyev, B.Shermuxammedov; - T.: "Iqtisod-Moliya"
2. Mikroiqtisodiyot-2: Darslik / M.Erxonova, D. Xusanov, B.Tursunov; - T.: "Iqtisod-Moliya", 2020.
3. Sadullaevna U. V. The role of HEMIS in the management of the educational system of higher education institutions //Journal of Pedagogical Inventions and Practices. – 2023. – T. 20. – C. 19-22.
4. Убайдуллаева В. Digitization-an important "Driver" of the development of New Uzbekistan //Информатика и инженерные технологии. – 2023. – Т. 1. – №. 2. – С. 173-176.
5. Ubaydullaeva V. UZLUKSIZ TA'LIM TIZIMIDA TA'LIMNING TEXNOLOGIYALARINI QO'LLASH MUAMMOLARI //Science technology&Digital finance. – 2023. – Т. 1. – №. 3. – С. 132-143.
6. Ubaydullayeva V., Bozorboyev D. YAPONIYA IQTISODIY MO'JIZASI VA UNING OQIBATLARI //Science technology&Digital finance. – 2023. – Т. 1. – №. 3. – С. 26-32.
7. Убайдуллаева В. С. ОЛИЙ ТАЪЛИМ МУАССАСАЛАРИ ТАЪЛИМ ТИЗИМИНИ БОШҚАРИШДА НЕМИСНИНГ РОЛИ //Proceedings of International Conference on Modern Science and Scientific Studies. – 2023. – Т. 2. – №. 5. – С. 24-29.