

ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ОЛИЙ ВА  
ЎРТА МАХСУС ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ

ТОШКЕНТ МОЛИЯ ИНСТИТУТИ

**Д. ТОЖИБОЕВА**

**ИҚТИСОДИЁТ  
НАЗАРИЯСИ**

*Академик М. Шарифхўжаевнинг илмий таҳрири остида*

*Тўлдирилган 2-нашри*

**ТОШКЕНТ  
“ИҚТИСОД МОЛИЯ”  
2005**

**Д.Тожибоева. Иқтисодиёт назарияси. Тўлдирилган, 2-нашри. Ўқув қўлланмаси. ТМИ., Т.: 2005, 438 бет.**

Китобнинг мазкур тўлдирилган нашрида иқтисодиёт назариясининг асосий бўлимлари иқтисодиётнинг, бозор иқтисодиётининг, микроиқтисодиёт назариясининг умумий асослари берилган.

Иқтисодиётни назарий жихатдан ўрганишда, жаҳон тажрибасидан келиб чиқиб, бозор иқтисодиётининг қонуниятлари, амал қилиш механизми, иқтисодий жараёнлар динамикасини тушунишни енгиллаштириш мақсадида графиклар ёрдамида таҳлил қилиш орқали баён қилинган. Иқтисодиётдаги асосий масалалар, муаммолар етакчи назарий мактаблар, йўналишлар ва уларнинг намояндалари фикрлари, концепцияларига қаратилган ҳолда кўриб чиқилган.

Ҳар бир бобда мавзунинг мазмунини чуқурроқ тушунишга ёрдам бериш ва ўз билимини мустақил синаб кўриши мақсадида асосий таянч тушунчалар машқ тарзида, мунозара учун саволлар, масала-машқлар, тестлар ва уларнинг жавоблари, тарқатма материаллардан намуналар берилган.

Қўлланма олий ўқув юрти бакалаврлари, магистратура талабалари, аспирантлар, ўқитувчилар ва ҳозирги замон иқтисодиёт назариясининг муаммоларини ўрганишга қизиқувчи китобхонларга мўлжалланган.

В настоящем дополненном издании учебного пособие, представлены важнейшие разделы, общие основы теории экономики, рыночной экономики, микроэкономики.

Исходя из мировой практики теоретический материал излагается с использованием графического анализа, облегчающих пониманию закономерностей функционирование рыночного механизма, динамика экономических процессов. Основные вопросы, проблемы рассмотрены представлением ведущих школ, направлений и их знаменитостей.

По каждой главе имеется обширный материал, в том числе задачи и упражнения, тесты и их ответы, примеры раздаточного материала, которые помогают закрепить и самостоятельно проверит знания.

Издание рассчитано на студентов бакалавриата, магистрантов, аспирантов, преподавателей, а также для всех кто интересуется проблемами современной экономической теории.

The given supplementary edition of the text book includes the most important branches, general basics of economy's theory, Market economy, microeconomy, macroeconomy and megaeconomy.

Proceeded from world practice the theoretical material was stated using graphical analysis which will make easy to understand the regularity of market mechanism functioning, economic process dynamics. The basic issues, problems have been considered presenting the leading schools, directions and their fames.

Each chapter covers the complete material, tasks, tests and exercises, samples of handouts which will be helpful to understand the material.

The edition has been designed for undergraduate and graduate students post graduates, teachers and those who is interested in problems of contemporary economic theory.

**Тақризчилар: Т. Маликов-** иқтисод фанлари доктори, профессор.

**М. Йўлдошев-**иқтисод фанлари доктори, профессор.

**Е Набиев-** иқтисод фанлари доктори, профессор.

## СЎЗ БОШИ

Биз қизиқарли, шу билан бирга анчайин қийинчиликлар мавжуд, ўзгаришларга бой ажойиб замонда яшаймиз. Бир томондан мустақилликка еришиб, кўп нарсаларга бошқача нуқтаи назардан қарай бошладик. Иккинчи томондан, чуқур иқтисодий, сиёсий, ижтимоий ислохотларни амалга ошириб, бозор иқтисодиётига ўтар еканмиз, албатта у ўзига хос қийинчиликлар, машаққатларни ҳам келтириб чиқаради.

Бозор иқтисодиётига ўтиш туфайли иқтисодий фанларни ўрганишга интилиш кучайди. Чунки ҳар бир киши биладик, фаровон ҳаёт кечириш учун даромад топиш зарур. Бунинг учун аввало, иқтисодиётни, иқтисодий масалаларни яхши билиш зарур бўлса, иккинчидан рўй бераётган қийинчиликлар, муаммоларни ҳал етиш учун ҳам иқтисодиётни, унинг сир-асрорларини мукамал билмоқ талаб қилинади.

Маълумки, иқтисодий ҳаётда доимо янги-янги муаммолар, саволлар вужудга келиб туради. Масалан, қандай қилиб миллионлаб кишиларнинг фаолияти мувофиқлаштирилади? Ҳозирги мураккаб, мислсиз турли-туман неъматлар ишлаб чиқарилаётган бир пайтда инфляцияни қандай қилиб тугатиш мумкин? Инқироздан чиқишнинг қанақа йўллари бор? Иқтисодиётда тушкунликни тўхтатгач, уни ривожлантириш учун қандай йўл тутиш мумкин ва ҳоказо.

Ҳеч қандай назария, концепция бу саволларга аниқ жавоб, тайёр тавсия беришга қодир эмас. Чунки ҳар бир мамлакатдаги вазият бошқаларидан фарқ қилади. Лекин тўғри йўл топиш учун аллақачон бошқалар бошидан кечирган, улар босиб ўтган йўлни ўрганиш зарур. Қамиятда қайтариладиган типик фактларни, аниқ воқеликни ўрганиб барқарор тенденцияларни аниқлаш зарур.

Вазиятга мувофиқ ностандарт қарор қабул қилиш учун муаммонинг ечимини асослаб берадиган кенг ахборот, ишонарли ҳисоб-китоб ҳамда ечимнинг турли вариантлари ичидан энг мақбулини танлаш керак.

Маълумки, ҳозирги пайтда сиёсатнинг асосий муаммолари бу иқтисодий муаммолар бўлиб, уларни тушунмай туриб, бу муаммоларни ечиш учун зарур чоратадбирлар белгилаб ёки берилган маслаҳатларнинг қайси бири диққатга сазовор еканлигини ажратиб бўл-майди.

Бунинг учун еса иқтисодиёт назариясини чуқур ўрганиш зарур. Чунки бу фан иқтисодиётни ўрганишда муҳим ўрин тутди. Шунинг учун ҳам машҳур иқтисодчи олим П. Самуелсон уни «фанларнинг кироли» деб атаган.

Замонамизнинг таниқли иқтисодчиларидан М. Фридман иқтисодиёт назариясини мафтункор фан, у шуниси билан ажойибки, унинг фундаментал принциплари оддий, уларни бир варақ қоғозга ёзиш мумкин. Шундай бўлса-да, уни камдан-кам одам тушунади, деган.

Буюк иқтисодчилардан бири Қ. С. Милл «Сиёсий иқтисод принциплари» асарида иқтисодиёт назарияси фани амалиётни умумлаштириб, далиллар, ходисалардан хулоса чиқариш ва шулар асосида тавсиялар бериш, келажакни кўра билишга ўргатишини таъкидлаган. Унинг фикрича, фан — бу тажриба, синаб кўрилган ҳақиқатни йиғиш бўлса, йўл-йўриқ кўрсатувчи тавсиялар бериш, қарор қабул қилиш санъатдир. Ана шундай санъатга ега бўлиш учун еса аввало, фанни чуқур ўрганиш зарур.

Иқтисодиёт назарияси тайёр қонун-қоидалар тўплами бўлиши мумкин эмас. Уларни факт ва рақамлар, юз бераётган жараёнларни таҳлил қилиш орқали излаб топиш, текшириш, хулоса чиқариш керак. Амалий қоидалар ва аниқ тавсиялар еса ҳар бир инсоннинг иқтисодий билими, вазиятни **тўғри баҳолай олиш** қобилияти, бош-қалардан ажралиб турадиган шахсий интуициясига боғлиқ. Кетма-кетликни илғай билиш, уларнинг алоқадорлигини мантиқий тушуниш керак. Бунинг учун ҳам назарияни, қоидаларни, хулосаларни, натижаларни ўрганиш керак.

Умуман олганда, кишилик жамияти тараққиётида ижтимоий фанлар, жумладан иқтисодиёт назарияси муҳим ўрин тутди.

«Кўп асрлик тарихимиз шуни кўрсатадики, инсон дунёқарашининг шаклланишида **маърифатнинг**, хусусан, ижтимоий фанларнинг ўрни бекиёс. Бу жамияцхунослик бўладими, тарих, фалсафа, сиёсацхунослик бўладими, психология ёки иқтисод бўладими, уларнинг барчаси одамнинг интеллектуал камолотга еришувида катта таъсир кучига ега»<sup>1</sup>.

Қамият тараққиёти тарихи иқтисодиётни фақат бирёқлама ёндашиб таҳлил қилиш, хулосалар чиқариш нотўғрилигини кўрсатди. Кишилиқ жамиятининг иқтисодий тафаккури ривожланиши билан вужудга келган, диққатга сазовор барча назариялар, концепцияларни ўрганиш, улардан хулосалар чиқариш ҳамда тавсиялар ишлаб чиқишда фойдаланиш объектив зарурият эканлигини ҳаёт тасдиқлади.

Ҳар бир инсон ҳаётининг асосини иқтисодий фаолият ташкил етар экан, у албатта ҳар бир инсондан иқтисодий фикрлашга ўрганишни талаб қилади.

Олий ўқув юртларининг талабалари еса кенг доирадаги иқтисодий муаммоларнинг сабабларини аниқлаш, таҳлил қилиш, иқтисодий ривожланиш тенденцияларига баҳо бериш, бу ўзгаришлар келажакда қандай натижага олиб келишини кўз ўнгига келтира билишни ўрганишлари керак. Бунинг учун ҳам иқтисодий назария-ни чуқур ўрганиш зарур.

«Инсон салоҳияти — Президентимиз И. А. Каримов таъкидлаганидек, — енг кучли, енг фаол, енг бунёдкор омил бўлиб, у мамлакатнинг ислоҳотлар ва туб ўзгаришлар йўлидан тинимсиз илгарилаб боришини таъминлаб беради» ... «Бу салоҳиятни юзага чиқариш жамиятимизни ривожлантириш ва тараққий еттиришнинг кучли омили бўлиб хизмат қилади»<sup>2</sup>

Шу салоҳиятни юзага чиқариш учун ҳам республикамызда «Кадр-лар тайёрлаш Миллий дастури» қабул қилинди ва амалга оширилмоқда. Бу борада дарслиқ, ўқув қўлланмалар нақадар зарурлигини ҳисобга олган ҳолда, уларни тайёрлаш ва чоп етишга алоҳида еътибор қаратилмоқда.

Мазкур қўлланмада муаллиф иқтисодиёт назарияси фани бўйича чоп етилган адабиётларда алоҳида диққат қаратилмаган ёки бозор иқтисодиёти нуқтаи назаридан ёндашиб талқин етилмаган масалаларни ёритишга ҳаракат қилди.

Ўқув қўлланманинг ИХ боби катта ўқитувчи, иқтисод фанлари номзоди У. Юлдашева билан ҳамкорлиқда ёзилган. Муаллиф мазкур китобни ёзишда ҳар томонлама ёрдам кўрсатган, қимматли маслаҳатлар берган академик М. Шарифхўжаевга, институт ректори вазифасини бажарувчи А. Ваҳобовга, «Умумиқтисодий назария ва иқтисодий педагогика» кафедраси ўқитувчилари, кафедра мудирини и.ф.н., доц. Т.Т.Қўраевга ҳамда тақризчиларга чин дилдан миннатдорчилик билдиради.

---

<sup>1</sup> Каримов И.А. Миллий истиқлол мафқураси – халқ еътиқоди ва буюк келажакка ишчончдир. Т. , «Ўзбекистон», 2000, 33-бет.

<sup>2</sup> Каримов И. А. Ўзбекистон ХХИ аср бўсағасида: хавфсизликка таҳдид, барқарорлиқ шартлари ва тараққиёт кафолатлари. Тошкент, «Ўзбекистон», 1997, 252-бет.

# І БЎЛИМ. ИҚТИСОДИЁТНИНГ УМУМИЙ АСОСЛАРИ

## І БОБ. ИҚТИСОДИЁТ НАЗАРИЯСИ ФАНИНИНГ ПРЕДМЕТИ ВА ТАҲЛИЛ УСЛУБИ

Биз яшар еканмиз, турли-туман неъматларни истеъмол қилишимиз зарур. Шунинг учун ҳам биз уларни ишлаб чиқарамиз, айирбошлаймиз, тақсимлаймиз ва охир-оқибатда истеъмол қиламиз. Ресурсларни чекланганлиги шароитида еса ҳар бир фаолиятимиз таққослаш, танлаш ва қарор қабул қилиш билан боғлиқ. Ресурсларни чекланганлиги улардан самарали фойдаланишни обектив заруратга айлантиради.

Иқтисодий ҳаёт еса ниҳоятда мураккаб ва кўп киррали. Мақсадга етишиш учун еса уни ҳар тарафлама чуқур ўрганишимиз зарур. Иқтисодий ҳаётни турли иқтисодий фанлар ўрганади. Лекин уларнинг орасида иқтисодиёт назарияси ўзининг фундаментал характери иқтисодий фанларга илмий-услубий асос бўлиб хизмат қилиши, амалий тавсиялар бериши билан алоҳида ажралиб туради.

Иқтисодий муаммоларни билиш, ўрганиш ўз фаолиятида қўллаш нафақат иқтисодчи мутахассислар балки барча учун зарур. Чунки у мураккаб иқтисодиёт дунёсини тушунишни, иқтисодий, таҳлилий фикр юритишни ўргатади.

Мазкур китобнинг биринчи бўлими иқтисодий тараққиётнинг умумий асосларини ўрганишни мақсад қилиб, биринчи боб фаннинг предмети ва методларига бағишланган.

### 1-§. Иқтисодий билимларнинг шаклланиши ва иқтисодий назариянинг вужудга келиши

Иқтисодиёт ҳар қандай жамиятнинг асоси, ривожланиб бориш шарт-шароити, чунки ҳаёт энг аввало, тирикчилик неъматлари ишлаб чиқаришни обектив зарур қилиб кўяди. Инсонлар ҳаёт кечиришлари учун ўз еҳтиёжларини қондиришлари шарт. Қамият бор екан, ишлаб чиқариш, ишлаб чиқарилган неъматларни айирбошлаш, тақсимлаш ва истеъмол қилиш мавжуд ва бу жараён узлуксиз тарзда бир-бирига боғлиқ ҳолда юз беради.

«Иқтисодиёт» сўзи одатда икки ва ҳатто уч маънода ишлатилади.

Б и р и н ч и д а н, иқтисодиёт — бу хўжалик юритиш, инсон томонидан яратилган турли неъматлардан фойдаланиб ҳаёт кечириш, инсонлар ҳаётини таъминлаш ва яхшилаш тизими.

И к к и н ч и д а н, иқтисодиёт — бу ресурслар ва жамият аъзолари томонидан яратилган товар ва хизматларнинг фирма ва уй хўжаликлари орасидаги узлуксиз доиравий ҳаракати.

У ч и н ч и д а н, иқтисодиёт — бу фан, турли-туман чекланган ресурслардан фойдаланиб, жамият еҳтиёжларини қондириш билан боғлиқ бўлган, хўжалик юритиш жараёнида одамлар ўртасида вужудга келадиган муносабатлар ҳақидаги билимлар мажмуи.

«Иқтисодиёт» сўзининг ўзагини «**иқтисод**» сўзи ташкил етади. Иқтисод сўзининг ўзбек тилидаги луғавий маъноси сарф-харажатларда тежамкорлик демакдир.

Машҳур маърифатпарвар ватандошимиз Абдулло Авлоний иқтисодга шундай таъриф беради. *«Иқтисод деб пул ва мол каби неъматларнинг қадрини билмоққа айтилур. Мол қадрини билувчи кишилар ўринсиз ерга бир тийин сарф қилмас, ўрни келганда сўмни аямас».*

Инсон яратилибдики, меҳнатини енгиллаштириш, ҳаёт кечириши учун зарур еҳтиёжларини тўлароқ қондиришга ҳаракат қилади. Меҳнат қилишнинг ўзи ҳам тирикчилик ўтказишга қаратилган. Демак, инсон дунёга келибдики тирикчилик

ҳаракатида бўлади, десак хато қилмаймиз. Инсоннинг меҳнат унуми қанча юқори бўлса, тирикчилик кечириш учун неъматлар шунча кўп яратилади. Ана шунинг учун ҳам аждодларимизнинг диққат-еътибори қандай қилиб ҳаёт кечириш учун зарур неъматларни кўпайтириш йўллари топишга қаратилган. Енг ақлли, зукколар ўз даврига, шароитига мос равишда енг мақбул йўллари топишган ва ундан фойдаланишни тавсия етишган. Улардан кўпларининг номи тарихда қолган.

Ўз даврида шаклланган иқтисодий қарашлар қадимги қўлёмаларда акс етган.

Иқтисодий қарашларнинг фан сифатида шаклланиши дунё цивилизациясининг «бешиги» деб тан олинган Қадимги Миср, Шарқ мутафаккирлари таълимоти, илгари сурган фикрлари билан бошланади. Улар жумласига милоддан XX аср илгари қадимги Бобилда подшо Хаммурапи қонунлари, Қадимги Ҳиндистонда (милоддан VI аср илгари)ги Ману қонунлари, Қадимги Хитой мутафаккирлари, айниқса Конфуций (милоддан аввалги 551—479 йиллар) асарларини киритиш мумкин. Улардаги фикрларга диққат қилсак, меҳнат тақсимотига ҳамда яратилган маҳсулотнинг тақсимланишига асосий еътибор қаратилган. Бу бежиз емас. Чунки шу даврда айнан меҳнат тақсимоти ҳамда меҳнат натижасида яратилган маҳсулот тақсимоти жамият тараққиётида, аҳолининг турмуш даражасида асосий рол ўйнаган.

Кейинчалик, иқтисодий фикрлар Қадимги Юнонистон ва Римда янада ривожлантирилади, маълум тизимга солинади.

Қадимги юнон мутафаккирлари Ксенофонт (милоддан аввалги 430—355 йй.), Платон (Афлотун) милоддан аввалги 427—347 йй.), Аристотел (Арасту) (милоддан аввалги 384—322 йиллар)ни ҳақли равишда дастлабки иқтисодчи олимлар деб айтиш мумкин.

Иқтисодиёт — «экономика» атамаси ҳам дастлаб Ксенофонт, Аристотел асарларида ишлатилган бўлиб, у қадимги юнонча «**Екос**» — уй, хўжалик, «**номос**» — қонун деган маънони англатиб, уй хўжалигини юритиш қонуни, санъати тарзида қўлланилган. Ўша пайтда уй хўжалиги натурал хўжалик бўлиб, иқтисодий фаолият юритишнинг асосий шакли бўлган.

Ксенофонт ўзининг «**Даромадлар ҳақида**», «**Экономика**» (хўжалик ҳақида таълимот) номли асарларида илмий иқтисодиётга тамал тошини қўйди. Унинг тадқиқотларида қишлоқ хўжалиги, хунармандчилик, савдо алоҳида ажратилиб, меҳнат тақсимотининг мақсадга мувофиқлиги асослаб берилади. Унинг фикрини Платон янада ривожлантиради. Аристотел «**Сиёсат**» ва «**Этика**» трактатларида иқтисодий жараён ва ҳодисаларни биринчи марта абстракт тарзда тадқиқ қилиб, улар ўртасидаги умумий қонуниятларни аниқлашга ҳаракат қилади.

У иқтисодиётга хўжалик юритишнинг умумий қоидалари мажмуи сифатида қараб, уларга риоя қилиш бойликни кўпайтиришини кўрсатади. Бойлик — бу турли маҳсулотлар, буюмлар йиғиндиси бўлиб, у натурал хўжаликларда яратилади. Аристотелнинг фикрича, натурал хўжалик бу — идеал — кам-қўсиз хўжалик. Уларнинг бой-камбағаллик даражаси ер ва унга ишлов берувчи қуллар (Аристотелнинг ибораси билан айтганда «гапирувчи меҳнат қуроллари») миқдорига боғлиқ деб кўрсатган.

Қадимги Рим мутафаккирлари асосий диққат-еътиборларини милоддан аввалги қишлоқ хўжалик муаммоларига, қуллар меҳнатини ташкил етиш, ерга мулкчилик масалаларига қаратишган. Улар орасида **Варрон** (милоддан аввалги 116—27 йиллар), **М. Катон** (милоддан аввалги 234—149 йиллар), **Колумелла** (милоддан бир аср аввал) ва бошқалар ажралиб турадилар.

Милоднинг дастлабки минг йиллигидан иқтисодий фикр, иқтисодий таълимот ривожда дин муҳим рол ўйнади. Иқтисодий қарашларда туб ўзгаришлар юз берди. Бу енг аввало, қулдорликни қоралашда кўринади.

Иқтисодий қарашларнинг ривожланишида муқаддас китоблар — «**Таврот**», «**Забур**», «**Инжил**» ва, айниқса, «**Қуръон**» катта аҳамиятга ега.

Ана шу даврда Ўрта Осиёда иқтисодий тафаккурнинг ривожланиши буюк алломаларимиз **Форобий, Ибн Сино, Беруний, Юсуф Хос Ҳожиб, Навоий** ва бошқаларнинг номи билан боғлиқ. Уларнинг асарларида иқтисодий қарашлар бир бутун ҳолда берилган бўлса-да, улар алоҳида диққат-эътиборга лойиқ.

**Форобий** (870—950) билан **Ибн Сино** (980—1037) дунёқарашларида инсон еҳтиёжлари асосий ўрин олган. Форобийнинг фикрича, жамият шаклланишининг биринчи сабаби инсонларнинг моддий еҳтиёжларидир.

Енг аввало, ўзининг тиббиёт соҳасидаги асарлари билан дунёга машҳур Ибн Сино қомусий олим бўлиб, иқтисодий масалалар ҳам унинг назаридан четда қолмаган. Айниқса, унинг даромадлар ва харажатлар баланси (нафақат оила миқёсида, балки, шаҳар ва давлат миқёсида) алоҳида диққатга сазовор. У даромадлар билан харажатлар мувозанатини таъминлашда турли фалокат, урушлар хавфини ҳисобга олиб, резерв (захира) сақлашни унутмаслик кераклигини таъкидлайди.

Яна бир буюк аждодимиз **Абу Райҳон Беруний** (973—1048) ўз асарларида инсонни ўраб турган дунё билан чамбарчас боғлиқлигини кўрсатиб, унинг учун меҳнат ҳал қилувчи аҳамиятга ега еканлигини таъкидлаган. У Форобий ва Ибн Сино фикрларини давом еттириши билан бирга, Ўрта Осиёда биринчи марта пулни тадқиқ қилди. Пул алмашувнинг ривожланиши натижасида келиб чиққанини кўрсатди.

Иқтисодий тафаккурнинг ривожланишида **Юсуф Хос Ҳожиб** ўзига хос ўрин тутди. У ўзининг «Кутадғу билиг» асарида жамиятда меҳнатнинг ролига баҳо беради, моддий неъматларнинг хусусиятлари, пул ва унинг вазифаларини аниқ кўрсатади.

Шарқда иқтисодий тафаккурнинг ривожланишида Амир Темур ва темурийлар ҳукмронлиги даври ҳам ўзига хос ўрин тутди.

Буюк ўзбек шоири, мутафаккири, давлат арбоби Алишер Навоий ўзининг қатор асарларида, чунончи «**Муншаот**» да ўз иқтисодий қарашларини баён қилади. У жамиятнинг социал-иқтисодий тузилиши ҳақида ўз фикрини билдиради. У давлат бойлигининг манбаи солиқ еканлигини, солиқни адолатли тарзда белгилаш зарурлигини уқтиради, давлат молияси масалаларига катта аҳамият беради.

**Заҳриддин Муҳаммад Бобур, Мирзо Бедил, Махтумқулилар** ҳам ўз иқтисодий қарашлари билан тарихда из қолдиришган.

Шарқда ўзининг иқтисодий қарашлари билан ажралиб турган араб мутафаккири **Ибн Халдун** иқтисодий тафаккурнинг ривожланишида алоҳида ўрин тутди. У биринчи бўлиб тарихий-ижтимоий тараққиётнинг принциплари ҳақида фикр юритди. Қамиятда инсонларнинг биргалиқда ишлаб чиқариш фаолиятига, меҳнат ва унинг роли, товар қийматининг шаклланиши, истеъмол қиймати, қиймат, айирбошлашга алоҳида аҳамият берди.

Иқтисодий назария фан сифатида иқтисодий билимларнинг, қарашларнинг тартибга солинган тизими сифатида XVI—XVII асрларда пайдо бўлган. Бу давр товар ишлаб чиқариш ва айирбошлашнинг ривожланиши, мануфактуранинг пайдо бўлиши, ижтимоий меҳнат тақсимотининг чуқурлашуви, ички ва ташқи бозорнинг кенгайиши, пул муомаласининг кучайиш даври бўлди.

Ана шу даврнинг зарурати, инъикоси сифатида иқтисодий қарашлар тизими тарзида меркантилизм вужудга келди.

Меркантилизм италянча «**мерсанте**» сўздан олинган бўлиб, савдогар маъносини билдиради.

Меркантилизм тарафдорлари бойликнинг келиб чиқиш манбаи савдода, мамлакатнинг бойлиги тўпланган пул билан ўлчанади деган фикрни илгари сурадилар.

Меркантилизмни икки оқимга: дастлабки ва сўнгги меркантилизмга ажратилади.

Дастлабки меркантилизм вакиллари давлатнинг куч-қудрати пулда, шунга қараб аҳолининг турмуш тарзи шаклланади деб кўрсатишади. Демак, пулни қонуний йўл билан кўпайтириш керак. Давлат еса қимматбаҳо металлларни четга чиқармасликка, импортни чеклашга ҳаракат қилиши, четдан пул кириб келишини рағбатлантириши керак деган

ғояни илгари сурадилар. Сўнги меркантилистлар еса актив савдо балансига еришиш, яъни кўпроқ сотиб, камроқ сотиб олишни тарғиб етадилар.

Ғоявий жиҳатдан олиб қарасак, ҳозирги протекционизм сиёсатининг илдиэлари меркантилизмга бориб такалади.

Бу оқимнинг машхур намояналари Вил Стаффорд, Томас Мен, Антуан Монкретен, Қон Лоу, Гаспар Скаруффи ва бошқаларнинг номлари тарихда қолган. Шу пайтдан бошлаб иқтисодий назария фан сифатида шаклланди ва Антуан Монкретеннинг хизмати туфайли «Сиёсий иқтисод» номини олди. Унинг 1615 йилда чоп етилган «Сиёсий иқтисод трактати» деб аталган илмий асари туфайли иқтисодий назария 300 йилдан ортиқ вақт давомида сиёсий иқтисод сифатида ривожланди: «Сиёсий иқтисод» (Политекономия) атамасининг биринчи қисми юнонча «*политея*» сўзидан олинган бўлиб, «давлат қурилиши», «давлат миқёсида хўжалик юритиш қонунлари» деган маъноларни билдиради.

Меркантилизм илгари сурган ғоялар асосида қатор ижобий ўзгаришлар юз берди. Айримлари ҳозирги кунда ҳам қўлланади. Лекин уларнинг ғояларига асосланган сиёсат давлатлар ўртасида олиб бориладиган савдо-сотик чекланишининг кучайишига, ички бозорга мўлжалланган ишлаб чиқаришнинг инкирозга юз тутишига олиб келди. Айниқса, қишлоқ хўжалиги, маҳаллий еҳтиёжларни қондиришга йўналтирилган ҳунармандчиликда аҳвол оғирлашди.

Иқтисодиётнинг ривожланиши учун янги ғоя объектив заруратга айланди. Шу зарурат туфайли тарих саҳнасида физиократлар чиқишди. Физиократизм (табиат ҳукмронлиги) атамасини илмий муомалага Адам Смит киритган. Физиократлар таълимотининг асосчиси **Франсуа Кене** (1694—1774) ҳисобланади. Уларнинг фикрича, бойлик бу пул емас, балки ердан олинган маҳсулотлардир. Савдо ва саноат емас, қишлоқ хўжалиги ишлаб чиқаришигина жамиятнинг бойлик манбаи бўлади. Бу Худо томонидан белгиланган «табиий» қонун.

Физиократлар ғоясини реал ҳаётда амалга оширишдан кўра унинг классик иқтисодий мактабнинг вужудга келишига асос бўлиши кўпроқ еътиборга лойиқ.

Классик (ҳақиқий) сиёсий иқтисод иқтисодий таълимот тарихида алоҳида ўрин тутлади.

Классик сиёсий иқтисоднинг вужудга келишида муҳим рол ўйнаган **У. Петти** (1623—1686) меркантилизмдан классик сиёсий иқтисодга ўтишда гўёки кўприк ролини ўтаган. Унинг «**Солиқ ва йиғимлар тўғрисида трактат**» (1662), «**Донишмандларга сўз**» (1665), «**Сиёсий арифметика**» (1676), «**Пул ҳақида баъзи бир нарсалар**» (1676) асарлари бунинг далилидир. У. Петтининг енг буюк хизмати бойликнинг манбаи ер ва меҳнат еканини еътироф етишидир. «**Бойликнинг онаси ер, отаси меҳнат**» деган машхур ибора У. Петтига тегишлидир.

Иқтисодий тафаккур тарихига классик сиёсий иқтисоднинг асосчиси бўлиб кирган **А. Смит** буюк иқтисодчилар рўйхатининг бошида туради. Асосий асари «**Одамлар бойлигининг табиати ва сабаблари тўғрисида тадқиқот**» 1776 йили нашр етилган. Унинг таълимотидаги асосий ғоя либерализм бўлиб, иқтисодиётга давлат аралашувини енг кам даражага келтириш, талаб ва таклиф асосида шаклланадиган еркин нархлар асосида бозор ўзини ўзи тартибга солиши, яъни «кўзга кўринмас қўл» тартибга солиши ғоясини илгари суради. У қиймат яратувчи меҳнатни унумли меҳнат деб қўқларга кўтарди. Меҳнат тақсмоти ролини ҳамда меҳнат унумдорлигини ошириш йўлларини кўрсатди. Даромадлар тўғрисида таълимот яратиб, солиққа тортиш принципларини таърифлаб берди.

Классик сиёсий иқтисоднинг яна бир атоқли вакили **Д. Рикардо** А. Смит ғояларининг давомчиси ҳисобланади. У ўзининг «**Сиёсий иқтисод ибтидоси ва солиқ олиш**» номли асарида қийматнинг ягона манбаи ишчининг меҳнати еканлиги, у турли синфлар даромадининг асоси, фойдаси еса ишчининг ҳақ тўланмаган меҳнати еканлигини кўрсатди. Иш ҳақи билан фойда ўртасида тесқари пропорционал боғланиш қонуни амал қилишини асослаб, фойда нормасининг пасайиш тенденцияси мавжудлигини



кўрсатди, дифференциал рента механизмини очиб берди. У фойда нормасини капиталистик ривожланишнинг рағбатлантирувчи кучи деб ҳисоблади.

Унинг таълимоти утопик социализмга асос бўлиб хизмат қилди.

Қаҳон иқтисодий таълимоти тарихида швейцариялик иқтисодчи ва тарихчи **Қан Шарл Леонард Симон де Сисмонди** ҳам муҳим ўрин тутади. Унинг бош асари «Сиёсий иқтисоднинг янгича бошланиши» (1819) бўлиб, унда капиталистик жамиятнинг иқтисодий механизми танқид қилинади. У ўзининг иқтисодий таълимотида асосий диққат-эътиборни тақсимотга қаратади. Унинг фикрича, тақсимотга қараб истеъмол ва ишлаб чиқариш таркиб топади. У инсонларнинг бахт-саодати учун сиёсий иқтисод социал механизмни такомиллаштириш тўғрисидаги фан бўлиши керак деб кўрсатади.

Келажакда қандай жамият қуриш кераклиги ҳақида ҳар бир иқтисодчи ўз тушунчасига мувофиқ равишда фикрларини билдирган. А. Сен-Симон, Шарл Фуре, Роберт Оуенлар тарихда социал-утопистлар номи билан қолишди. Улар капитализмни танқид қилиб, уни ўткинчи тизим ҳисоблаганлар. Социал-утопистлар (*утопия* — хаёлий) хусусий мулкчиликни йўқ қилиш, ақлий меҳнат билан жисмоний меҳнат ўртасида қарама-қаршилиқларни тугатиш, ишлаб чиқариш, тақсимот ва истеъмолни қайта ташкил етиш, адолатли тузум ўрнатиш талаби билан чиқишган. Келажакда қуриладиган янги жамиятни Сен-Симон — индустриал жамият, Фуре — гармоник жамият, Оуен — коммунизм деб аташган.

Классик иқтисодий мактабнинг машҳур намоёндаларидан бири Қ. С. Милл ҳисобланади. Асосий асари беш китобдан иборат «Сиёсий иқтисод принциплари» (1848 йил) бўлиб, унда шу пайтга қадар илгари сурилган жуда кўп концепцияларни ўрганиб, умумлаштирди ва ривожлантирди. Баҳо ўзгаришининг талаб миқдори таъсири (талаб еластиклиги), бозор мувозанатини ўрнатиш механизми, бозор иқтисодиётида давлатнинг роли ва бошқа қатор фикрлари унинг илмий хизматларидан ҳисобланади.

XIX аср охири ва XX аср бошларига келиб, иқтисодий таълимотда янги оқим вужудга келди. Бу оқим *маржинализм назарияси* сифатида шаклланди. Бу назариянинг классиклари — Карл Мингер, Фридрих фон Визер, Ейген фон Бем-Баверк ҳамда Уилям Стенли Кевонс ҳисобланади.

Маржинализм (**маргинал** — французча меъёрий деган сўздан олинган) иқтисодий жараёнларни, қонунларни меъёрий-иқтисодий кўрсаткичлар орқали тушунтиришга ҳаракат қилади. Маржинализмда иқтисодиёт хўжалик муносабатларида қатнашаётган алоҳида субъект психологияси нуқтаи назаридан таҳлил етилади. Улар фикрича, товарнинг қиймати ишлаб чиқаришда эмас, балки айирбошлаш жараёнида юзага чиқади. Товарнинг баҳоси харидор сотиб олган нарх билан белгиланади. Шундай қилиб, товар баҳоси уни ишлаб чиқариш учун сарфланган меҳнат билан ҳам эмас, ишлаб чиқаришнинг умумий харажатлари билан ҳам эмас, балки харидорнинг товарни баҳолашдаги субъактив психологик хусусиятлари билан белгиланади.

Индивидуал тарзда ҳар бир харидор учун товарнинг баҳоси уни сотиб олаётган кишига келтирадиган нафга боғлиқ. Товарнинг наф-лилиги еса истеъмолчида товарнинг бор-йўқлиги, захирасига боғлиқ.

Инсон доимо, биринчи навбатда, енг зарур нарсани сотиб олади. Иккинчи томондан, ҳар бир сотиб олинган бир турдаги товар аввалгисидан кам наф келтиради.

Меъёрий нафлиликнинг камайиб бориш қонуни маржинализмнинг асосий принципи ҳисобланади. Шундай қилиб, нарх харажатларга боғлиқ бўлмай, меъёрий нафлиликка қараб белгиланади.

Маржинализмнинг иқтисодий фикр ривожига қўшган ҳиссаси истеъмолчилар руҳиятини ўрганиш, аниқ иқтисодий вазиятда субъектнинг ўзини тутиши, еркин рақобат кураши шароитида фирма фаолиятининг самарадорлигини ошириш бўйича математикага оид услублардан фойдаланиш принциплари бўлиб, ҳозирги пайтда ҳам назарий тадқиқотларда кенг қўлланилади.

XIX асрнинг иккинчи ярмида классик мактаб билан маржинализм мактаби ўртасида кураш кучайди. Қатор саволларга бирида жавоб топилса, иккинчисида топилмай қолди. Учинчи, ҳар иккисини бирлаштирувчи нуқтаи назар зарур бўлиб қолди. Бу вазифани иқтисодий назариядаги навбатдаги, иқтисодий таълимот тарихига неоклассик мактаб бўлиб кирган концепция бажарди. Бу йўналиш асосчиси **Алфред Маршалл** ҳисобланади. С. Миллнинг шогирди бўлган Маршалл аввал классик мактаб тарафдори бўлган, лекин маржинал таҳлилнинг ижобий томонларига бефарқ қараб туролмади. 1890 йили унинг «**Иқтисодиёт принциплари**» (**Принсиплес оф есоҳомисс**) номли китоби нашрдан чиқди. Унда Маршалл «*економикс*» атамаси билан (политекономия) сиёсий иқтисодни назарда тутган.

Кембриж университетида 1902 йилдан бошлаб Қ. С. Миллнинг классик мактабида сиёсий иқтисод курсини «**Економикс**» егаллади. «Економикс» атамасининг ишлатилиши бежиз эмас. XIX асрнинг иккинчи ярмида юз бериб, деярли йигирма йил давом этган депрессия иқтисодиётга давлатнинг аралашуви уни тартибга солишга қодир эмаслигини кўрсатди. Еркин рақобатли бозорни улўғловчи А. Маршалл бозор иқтисодиёти шароитида давлатнинг аралашувини чеклаш ғоясини илгари сурди. У янги атама — «*економикс*» да ифодасини топди.

Ҳозирги кунда иқтисодий назария бўйича кўплаб дарсликлар айнан ана шу ном билан нашрдан чиқмоқда.

Маршалл фикрича, иқтисодиётдаги ҳодисалар бир-бири билан сабаб-оқибатли боғланишда эмас, балки функционал боғланишда бўлади. Нархнинг сабаб-оқибатли боғланишда қандай қилиб шаклланиши тўғрисидаги мунозара ҳеч нарса бермайди. Муаммо нарх қандай белгиланишида эмас, балки унинг қандай ўзгаришида, бажарадиган функцияларида. Шунинг учун иқтисодий назариянинг вазифаси бойлик ва уни ошириш сабаблари, йўлларини ўрганиш бўлмай, реал амал қилаётган бозор ҳўжалиги механизмини ўрганиш, унинг амал қилиш принципларини тушунишдан иборат бўлиши керак.

А. Маршалл бозор механизмнинг бузилиши фақат давлат аралашуви билан эмас, балки сотувчининг ҳўкмрон мавқега ега бўлиб, харидорнинг аралашувисиз нарх белгилаганда, яъни монополиялар вужудга келганда ҳам юз беришини кўрсатади.

XX аср бошларида монополиялар сонининг ўсиш тенденцияси кузатилди. Бу тенденцияни ҳисобга олган ҳолда неоклассик назария доирасида нархнинг шаклланишини тадқиқ қилиб, иқтисодий назариянинг ривожланишига Қ. Робинсон ва Е. Чемберлинлар катта ҳисса қўшдилар. Айниқса, Қоан Робинсон ўзининг номукамал рақобат шароитида фойдани максималлаштириш асосида нархнинг ташкил топиши ҳақидаги фикрлари билан энг машҳур иқтисодчи аёлга айланди.

XX асрнинг 30- йилларида юз берган инқироз ва Буюк депрессия еркин рақобат жамиятнинг барча социал-иқтисодий муаммоларини ҳал қила олмаслигини кўрсатди.

Иқтисодиётни танглиқдан олиб чиқиш учун янги ғоя зарур еди. Ана шундай ғоя билан иқтисодий назарияга **К. М. Кейнс** кириб келди. У ўз назарияси тарафдорлари билан кейнсчилик мактабига асос солди. У ривожланган бозор иқтисодиётини давлат томонидан тартибга солиб туриш зарурлигини асослаб берди. Бундай тартиблаш, энг аввало ялпи талабга таъсир етиш орқали инфляцияга, иш билан бандликка таъсир кўрсатиш мумкинлигини кўрсатади.

Давлат иқтисодиётга таъсир кўрсатиш орқали иқтисодий инқирозларни бартараф қилиши мумкин.

Иккинчи жаҳон урушидан кейин Кейнс йўналиши иқтисодий назарияда ҳўкмрон назарияга айланди. Кўпгина мамлакатларда иқтисодиётни тартибга солишда унинг тақлифларидан фойдаланилди. Лекин давлатнинг аралашуви иқтисодиётда қатор салбий ҳолатларга — бюджет тақчиллигига, давлат қарзининг кўпайиши, инфляциянинг кучайишига олиб келди. Хўжалик ҳаёти бюрократлашиб, иқтисодий ўсиш суръати пасая борди.

XX асрнинг 50—60- йилларидан бошлаб неоклассик йўналишда қатор янги мактаб ва оқимлар вужудга келди.

Булар *неолиберализм, монетаризм, институтчионализм* ва бошқалар.

Неолиберализм оқими ва унинг машхур вакиллари Ф. Хайек, И. Шумпетер, Л. Ерхард асосий ётиборни давлатнинг иқтисодиётга аралашуви минимал даражада бўлишига, хусусий тадбиркорликни ўсишига қаратиш лозимлигини уқтирадилар.

Монетар оқим вакиллари ва янги монетаристик мактабнинг асосчиси М. Фридман иқтисодиётни бошқаришни пул муомаласини тартибга солиш орқалигина амалга ошириш мумкинлигини асослаб бердилар.

Замонавий иқтисодий назариянинг институционал оқими (лотинча *институт* сўзидан олинган бўлиб, тузилиш, муассаса маъносини билдиради) тарафдорлари ҳамда кўзга кўринган вакиллари Т. Веблен, Қ. Гелбрейт ва бошқалар фикрига кўра, иқтисодиёт — бу тизим. Хўжалик юритувчилар ўртасида муносабатлар иқтисодий ва ноиқтисодий омиллар таъсири остида вужудга келади. Демак, жамият тараққиётига еришишда фақат иқтисодий омилларгагина емас, балки ноиқтисодий, хусусан рухий, маънавий, ҳуқуқий ва бошқа омилларга ҳам ётибор бериш лозим.

Иқтисодий таълимотнинг ривожланишида республикамиз иқтисодчи олимлари фаолияти ҳам ўзига хос ўрин тутди. Бу борада Президентимиз И. А. Каримовнинг «Ўзбекистон иқтисодий ислохотларни чуқурлаштириш йўлида», «Ўзбекистон XXI аср бўсағасида: хавфсизликка таҳдид, барқарорлик шартлари ва тараққиёт кафолатлари» каби асарларида ёритилган масалалар жаҳон миқёсида ётироф етилмоқда.

## 2-§. Иқтисодиёт назарияси фанининг предмети

Иқтисодий назария вужудга келиб ҳозирги даражага етгунга қадар фаннинг предметиға турлича таъриф берилган.

Иқтисодий назариянинг биринчи мактаби дастлабки капитал жамғарилиши, товар ишлаб чиқариш ва айирбошлаш ривожланиши даврида вужудга келган меркантилистлар илмий-тадқиқот предметиғи бойлик, бойликнинг манбаи — савдо сифатида қарашган.

Классик иқтисод вакиллари фаннинг предмети сифатида моддий ишлаб чиқариш, тақсимлаш, айирбошлаш, истеъмолни назарда тутиб, тадқиқот доирасини кенгайтиришди. Ҳар бир мактаб фаннинг предметиғи турлича талқин этади.

Машҳур иқтисодчи П. Самуелсон ўзининг «Економика» китобида иқтисодиёт назарияси фанининг предмети тўғрисидаги фикр-ларни ўрганиб, улардан баъзилари қуйидагилар дейди:

1. Иқтисодиёт назарияси айирбошлаш ва пуллик битимлар билан боғлиқ иқтисодий фаолият турлари ҳақидаги фан.

2. Иқтисодиёт назарияси ҳар хил товарлар (буғдой, мол гўшти, палто, концертлар, йўллар, яхталар) ишлаб чиқариш учун кишилар томонидан камёб ёки чекланган унумли ресурслар (ер, меҳнат, ишлаб чиқаришда ишлатишга мўлжалланган товарлар, масалан, машиналар ва техникавий билимлар)дан фойдаланиш ва уларни жамият аъзолари томонидан истеъмол қилиш мақсадида тақсимлаш тўғрисидаги фан.

3. Иқтисодиёт назарияси кишиларнинг кундалиқ ишбилармонлик фаолияти, яшаши учун маблағ топиши ва ундан фойдаланиши тўғрисидаги фан.

4. Иқтисодиёт назарияси инсониятнинг истеъмол ва ишлаб чиқариш борасида ўз вазифасини қандай уйдалаётгани ҳақидаги фан.

5. Иқтисодиёт назарияси бойлик тўғрисидаги фан.

Шу билан бирга бу рўйхатни бир неча марта чўзиш мумкин деб кўрсатади П. Самуелсон<sup>3</sup>.

Республикамизнинг йирик иқтисодчиларидан А. Ўлмасов, М. Шарифхўжаевлар иқтисодиёт назариясига қуйидагича таъриф беришади: «Иқтисодиёт назарияси жамиятда юз берадиган иқтисодий ҳодисалар, жараёнлар, уларга хос бўлган алоқа-боғланишларни, уларнинг қонун-қоидаларини ва кишилар фаолиятида намоён бўлишини ўрганувчи фандир»<sup>4</sup>.

Ҳозирги замон иқтисодиёт назарияси иқтисодий ҳодиса, жараёнларни ресурсларнинг чекланганлиги инсон ва жамият еҳтиёжларининг чексизлигидан келиб чиққан ҳолда тадқиқ этади.

«Економикс» муаллифлари Кемпбелл Р. Макконнелл ва Стенли Л. Брю ҳам буни таъкидлаб, жуда кўп иқтисодчиларнинг фикрича, иқтисодий назарияси чекланган ресурслар доирасида кишилар томонидан моддий неъматлар ва хизматларни ишлаб чиқариш, тақсимлаш ва истеъмол жараёнида ўзларини қандай тутишларини тадқиқ қилишдан иборат деб кўрсатадилар.

Улар иқтисодий назарияга умумий тарзда қуйидагича таъриф бериш мумкин дейишади. *Иқтисодиёт назарияси инсоннинг моддий еҳтиёжларини юқори даражада қондиришга еришиш мақсадида чекланган ишлаб чиқариш ресурсларидан самарали фойдаланиш ёки уларни бошқариш муаммоларини тадқиқ этади.*

Иқтисодиёт назарияси фанининг предмети ҳақида аниқ тасаввурга ега бўлиш учун унинг тадқиқот доираси, объекти, субъекти, мақсади ва вазифаларини алоҳида кўрсатиб ўтиш мақсадга мувофиқ.

**Иқтисодиёт назариясининг тадқиқот доираси** - бу хўжалик фаолияти юритиш муҳитидир. Бу муҳит **микро** - фирма, корхоналар, **мезо** - тармоқлар, **макро** - мамлакат, **мега** - жаҳон миқёси доирасида бўлиши мумкин.

<sup>3</sup> Самуелсон П. Економика. М., МГП, Алгон, ВШСИ, т., 1, 1992, стр. 6-7.

<sup>4</sup> . Ўлмасов А., Шарифхўжаев М. Иқтисодиёт назарияси, Тошкент, «Меҳнат», 1995, 9-10 бетлар.

Бундан ташқари, шуни ёддан чиқармаслик керакки, кишилар иқтисодий алоқаларни, улар ўртасидаги боғланишларни, иқтисодий муносабатларни ўз хоҳишларича танлай олмайдилар, чунки бу объектив реалликдан келиб чиқади. Агар жамиятда монополиялар ҳукмронлиги мавжуд бўлса ёки тоталитар, марказдан бошқариладиган иқтисодиёт бўлса, ёки бозор иқтисодиёти бўлса иқтисодий муносабатлар ҳам шунга мувофиқ бўлади. Ҳар ким ўз хоҳишига кўра, улардан бошқача муносабатларни ўрната олмайди, чунки объектив реаллик, иқтисодий шароит шундай. Ана шу объектив реалликни ўрганиб, уларнинг оқибати ҳақида хулоса чиқариш мумкин.

**Тадқиқот субъекти** — бу инсон, кишилар гуруҳи ва давлатдир.

**Тадқиқот объекти** еса иқтисодий ҳодисалар, жараёнлар, яъни хўжалик юритиш фаолиятидир.

**Тадқиқот предмети** — «иқтисодий одам»нинг, кишилар гуруҳи ва давлатнинг иқтисодий фаолияти бўлиб, бошқа аниқ иқтисодий фанлардан фарқли равишда алоҳида у ёки бу соҳа, тармоқ фаолияти эмас, балки барча иқтисодий фаолиятни бир бутун ҳолда тадқиқ этади.

**Тадқиқот мақсади** иқтисодий воқеа, жараёнларни ўрганиш асосида уларнинг ўзаро қай даражада боғлиқлигини, бир-бирини тақозо қилиши, яъни бу жараёнларнинг қонуниятларини очиш, улар асосида хулоса чиқариш, назарий қоидалар ҳамда амалий тавсиялар ишлаб чиқишдир.

Бу мақсадни амалга ошириш учун қатор вазифалар бажарилади.

Иқтисодий назариянинг асосий вазифаси:

— иқтисодий ҳодиса, жараёнларни ва уларга хос боғланишни ўрганиш (маълумки, иқтисодий ҳодисалар динамик тарзда иқтисодий жараёнлар деб аталади);

— иқтисодий субъектларни асосий ресурсларнинг камёблиги ва еҳтиёжларнинг чексизлиги шароитида иқтисоднинг қуйидаги:

*нима ишлаб чиқариши керак?*

*қанча ишлаб чиқариши керак?*

*қандай қилиб ишлаб чиқариши керак?*

*ким учун ишлаб чиқариши керак?*

*тизим ўзгартишларга мослаша оладими?*

каби муаммоларни ечиш учун назарий асос, фаолият учун амалий хулосалар ишлаб чиқиш;

— иқтисодий назариядаги алоҳида йўналишлар, оқимларнинг ижобий томонлари, таклифларини синтез қилиш;

— жаҳон тажрибаси ва миллий иқтисодиётнинг ижобий-салбий томонларини ўрганиш ва улар асосида назарий хулосалар чиқариш.

Умуман олганда, санаб ўтилган ва ўтилмаган йўналишлар, оқимлар ҳар хил ном билан аталишидан қатъи назар, фаннинг моҳиятини ўзгартирмайди. Иқтисодиёт назарияси фани ягона, унинг тадқиқот объекти ҳам битта — хўжалик юритиш фаолиятидир.

Факат предмет таърифига кўп марта аниқлик киритилган. Чунки хўжалик юритиш шарт-шароити ўзгарган. Ҳар бир мактаб иқтисодиёт назарияси предметининг у ёки бу жиҳатига алоҳида аҳамият беради, ажратиб кўрсатади. Шунинг учун машҳур инглиз ёзувчиси Бернард Шоу «*ҳатто, ҳамма иқтисодчиларни битта занжирга боғлаган тақдирда ҳам улар ягона фикрга келишмайди*» деб, ҳақ гапни айтган дея ётироф этишади, иқтисодчилар.

Социал йўналтирилган бозор иқтисодиёти учун иқтисодий назарияда диққат кўпроқ тадқиқот объектдан тадқиқот субъектига қаратилади.

Кўпчилик иқтисодчиларнинг иқтисодиёт назариясини ресурсларни танлаш ва инсоннинг иқтисодий фаолияти муаммолари тўғрисидаги универсал фан сифатида қарашига ётибор берадиган бўлсак, иқтисодиёт назарияси предметини қуйидагича таърифлаш мумкин.

**Иқтисодиёт назарияси ижтимоий фан бўлиб, ресурсларнинг чекланганлиги ва еҳтиёжларни юксалиб бориши шароитида самарали хўжалик юритиш қонунлари ва иқтисодий фаолият муаммоларини ўрганеди.**

Иқтисодиёт назарияси кишилар фаолиятини ўрганар экан, тадқиқот асосида хулосалар чиқарилади. Унинг амалий фаолияти шундаки, чиқарилган хулосалар олдиндан кўриш имкониятини беради.

К. М. Кейнс «Иқтисодий назария бевосита хўжалик юритиш сиёсатида қўлланиладиган тайёр тавсиялар йиғиндиси емас. У таълимотдан ҳам кўра кўпроқ усул, интеллектуал инструмент, фикрлаш техникаси бўлиб, уни егаллаган кишига тўғри хулоса чиқаришга ёрдам беради», деган.

Тўғри хулоса чиқариш — бу келажакдаги фаолият йўналишини тўғри белгилаш дегани. Иқтисодиёт назарияси иқтисодий сиёсатнинг асосини ташкил этади.

**Иқтисодиёт назарияси** жамият ривожланиши жараёнида иқтисодий фаолият натижасида келиб чиққан муаммоларни назарий жиҳатдан изоҳлаб жавоб топишга қаратилган бўлиб, келажакда қандай ўзгаришлар бўлиши мумкинлигини олдиндан прогноз қилади, йўналишларини кўрсатади.

**Иқтисодий сиёсат** — бу давлатнинг ишлаб чиқариш, тақсимот, истеъмол соҳасидаги аниқ мақсадга қаратилган чора-тадбирлар тизими. Одатда, иқтисодий сиёсат умумий бўлиб, у қатор йўналишлар асосида олиб борилади. Масалан, пул-кредит сиёсати, амортизация сиёсати, молия сиёсати, социал сиёсат ва ҳоказо. У жамиятнинг барча социал гуруҳлари манфаатини ҳисобга олиб, миллий иқтисодиётни мустақкамлашга қаратилган бўлади.

Қандай иқтисодий сиёсат юритиш енг аввало, жамият қандай ғоя, мафқурани танлаганига боғлиқ. «Чунки мафкура — жамиятда яшайдиган одамларнинг ҳаёт мазмунини, уларнинг интилишларини ўзида мужассамлаштиради, ... токи ҳаёт мавжуд экан, мамлакатлар, давлатлар ва уларнинг манфаатлари бор экан, улар ўз тараққиёт йўлини, ертанги кун уфқларини ўзининг миллий ғояси, миллий мафқураси орқали белгилаб олишга интилади.»<sup>5</sup>

Иқтисодий сиёсат иқтисодий муаммоларнинг ечимини топиш ва уни амалда қўллаш билан шуғулланади. Бунда иқтисодиёт назария-си чиқарган хулосаларга таянилади (1- чизма).

Амалга ошириладиган иқтисодий сиёсат муваффақиятли бўлиши учун ҳал қилинадиган муаммоларни ҳар томонлама (хукукий, сиёсий, маданий, социал ва ҳоказо) ҳисобга олиш керак.

Юритиладиган иқтисодий сиёсат жамиятнинг ривожланишига, иқтисодий тизимнинг ўзгаришига, такомиллашувига олиб келиши мумкин. У ўз навбатида иқтисодиёт назариясини бойитади, келгуси ривожланишида ўз аксини топади.

Иқтисодий сиёсат олиб боришига қараб, давлат:

а) ижтимоий-иқтисодий ривожланишни объектив, мантикий тарзда тўғри ифодаласа, иқтисодий тараққиётни жадаллаштириши мумкин;

б) аксинча, қўллаётган чора-тадбирлари ярим-ёрти бўлиб, назарий жиҳатдан берилган хулосалар, тавсиялар изчиллик билан амалга оширилмаса, иқтисодий тараққиёт суръатлари секинлашиши мумкин;

в) сиёсат иқтисодий тараққиётга зиддиятли таъсир кўрсатиши, яъни унинг бир йўналишдаги ҳаракатини тезлаштириб, иккинчисини секинлаштириши мумкин.

Бу ерда яна шуни таъкидлаш керакки, айрим пайтларда назарий жиҳатдан чиқарилган хулосалар тўғри бўлиб, уни қўллашдан ижобий натижалар кутиш, лекин амалда ана шу кутилган натижа бўлмаслиги мумкин. Сабаби — уни амалда қўллаш жамиятдаги турли табақалар манфаатига бориб тақаладики, бунинг натижасида иқтисодий субъект ўзини қандай тутишини аввалдан аниқлаш қийин.

<sup>5</sup> Каримов И.А. Миллий истиклол мафқураси – халқ эътиқоди ва буюк келажакка ишончдир. Т., «Ўзбекистон», 2000, 6- бет

Назария иқтисодиётни соф ҳолда емас, балки социал-сиёсий, руҳий-ахлоқий, миллий-демографик омиллар таъсирини ҳам инобатга олиб ўрганади. Иқтисодиёт ижтимоий ҳаётнинг бир қисми, шунинг учун ижтимоий ҳаётнинг иқтисодиётдан бошқа жабҳалари албатта унга таъсир қилмай қолмайди. Иқтисодий жиҳат (аспект) ни ягона ҳал қилувчи деб қараш нотўғри. Иқтисодиёт бирламчи бўла туриб, ўз навбатида бошқа турдаги муносабатлар таъсирида бўлади.

Айниқса, сиёсий вазият, ўзгаришлар иқтисодиётга катта таъсир етади. Масалан, энг оддий мисол, сиёсий вазият ўзгариши билан фонд биржаларида қимматбаҳо қоғозлар курси, товар биржаларида товарлар нархи ўзгаради: ошади ёки пасаяди. Бунинг натижасида капитал оқими ўзгаради ва ишлаб чиқаришга таъсир қилади.

*1-қизма*

## **Иқтисодиёт назариясининг далиллар, хулосалар, қонун-қоидалар ва сиёсат билан боғлиқлиги**

### **4. Иқтисодий сиёсат**

Иқтисодий сиёсат иқтисодий фаолият ёки унинг оқибатларини назорат қилади, уларга таъсир ўтказади (турли чора-тадбирлар, дастаклар, воситалар орқали)

↑

### **3. Назария**

Иқтисодий жараёнларни ўрганиш асосида, чиқарилган умумий хулосалар асосида иқтисодий фаолиятнинг асосий принциплари ишлаб чиқилади, яъни назарий жиҳатдан асослаб берилади.

↑ ↓

### **2. Хусусий ва умумий хулоса**

Йиғилган маълумотларни ўрганиб чиқиб, улар асосида хулосалар чиқарилади. Хусусий хулосалар умумлаштирилиб умумий хулосалар чиқарилади.

↑ ↓

### **1. Далиллар**

Иқтисодиёт назарияси аниқ муаммога ёки иқтисодиётнинг у ёки бу аспектига тегишли далиллар, маълумотлар тўплайди.

Назария сиёсатнинг иқтисодиётга қайта таъсирини ҳам ўрганади. Сиёсат иқтисодга қараб шаклланади. Шу маънода иқтисод сиёсатга нисбатан бирламчи. Аммо, тўғри танлангани ёки йўқлигига қараб ижобий ёки салбий таъсир қилиши мумкин.

Иқтисодиёт назарияси иқтисодиёт ривожланишининг қонун-қоидаларини ўрганар экан, шу маънода у сиёсатнинг илмий асоси бўлади.

Иқтисодиёт назарияси иқтисодий борликни билиш учун илмий қўлланмадир.

Иқтисодиёт назарияси далиллар асосида чиқарган хулосаларининг нақадар тўғрилиги ва унинг ҳаётга татбиқ етилишига қараб ижтимоий-иқтисодий тараққиётга қудратли туртки бўлиб хизмат қилиши ёки аксинча, тўсиқ бўлиши ҳам мумкин.

Иқтисодиёт назариясидан хабари йўқ кишининг жамият миқёсидаги қатор саволларга: «егизак тақчиллик» — бюджет тақчиллиги билан ташқи савдо баланси тақчиллигининг сабаблари нимада, у қандай оқибатларга олиб келади? Нима сабабдан фонд биржаларида акциялар курсининг драматик тарзда пасайиб кетиши юз беради? Нима сабабдан инфляциянинг олдини олиш керак? Ишсизликни қандай қилиб қисқартириш мумкин? Фермерларни, умуман қишлоқ хўжалигини субсидиялаш керакми? Бу саволларга жавоб топиш қийин. Сиёсий арбоблар бу фанни чуқур билмай туриб, давлатни бошқаришлари мушкул.

Иқтисодиёт назарияси ҳар бир инсон учун амалий аҳамиятга ега. Чунки, мавжуд ахборотлардан хўжалик юритишда (оиладан бошлаб йирик корпорациялар миқёсигача) зарур хулосалар чиқариш, улар асосида ўз фаолиятини ташкил етиш учун ҳам иқтисодиёт назария-сини билиш зарур.

Лекин шуни қайд қилиш керакки, иқтисодиётдаги муаммолар индивидуал нуқтаи назардан эмас, балки ижтимоий, жамият нуқтаи назаридан ўрганилади. Ишлаб чиқариш, тақсимот, айирбошлаш ва истеъмолга алоҳида шахс фикри, қараши тарзида эмас, балки жамият миқёсида қаралади.

Иқтисодиёт назарияси фактлар, далилларга таяниб, хулоса чиқариб ва уни иқтисодий сиёсат юритишга асос бўлиши туфайли иқтисодиёт назарияси позитив назариядан кескин тарзда норматив иқтисодиёт назариясига ўтади.

**Позитив иқтисодиёт назарияси** фактлар, далиллар ёрдамида тадқиқот олиб боради. Улар асосида кишиларнинг иқтисодий фаолият жараёнида ўзларини қандай тутишларини илмий асослашга ҳаракат қилади.

**Норматив иқтисодиёт назарияси** еса иқтисодий жараёнларни баҳолашга, иқтисодиётда қандай тадбирлар белгилаш кераклигини ёки қандай иқтисодий сиёсат юритиш кераклигини кўрсатади.

Масалан, мамлакатда меҳнатга яроқли аҳоли 10 млн. киши бўлиб, ишсизлар 600 мингдан 800 мингга кўпайди, дейлик.

Позитив иқтисодиёт мамлакатда ишсизлик 6% дан 8% га ўсди, деб кўрсатади.

Норматив иқтисодиёт еса ишсизлик 6% дан 8% га ўсишининг сабаби нимада эканлиги, у қандай оқибатга олиб келишини, ишсизликни қисқартириш зарурлиги ва унга қандай еришиш мумкинлигини кўрсатади.

Қисқача айтганда, позитив иқтисодиёт назарияси иқтисодиётнинг реал ҳолатини ўрганса, норматив иқтисодиёт назарияси субъектив тарзда қандай бўлиши кераклиги ҳақидаги фикрни ифодалайди.

Позитив иқтисодиёт назариясида фикрлар қарама-қаршилиги йўқ, иқтисодий жараёнларни талқин қилишда унча катта фарқ йўқ. Лекин иқтисодий сиёсатни асослашда, жамиятнинг қандай бўлиши кераклиги ҳақидаги қарашлари, тавсиялар бир-биридан катта фарқ қилади. Масалан, даромадни қай тарзда тақсимланаётгани ҳақида иқтисодчилар ҳамфикр, қандай тақсимланиши ҳақидаги тавсиялари еса бир-биридан катта фарқ қилади.

Иқтисодий сиёсат еса иқтисодий қонун-қоидаларга асосланиши керак. Кўпчилик томонидан тан олинган иқтисодий принциплардан бири маълум чегарада харажатлар ва иш билан бандлик ўртасида боғланиш. Харажатларнинг умумий ҳажми ортганда иш билан бандлик ўсади. Аксинча, умумий харажатлар ҳажми қисқарса, ишсизлик кўпаяди. Мана шу боғланиш ҳукуматнинг иқтисодий сиёсат юритишида бебаҳо хизмат қилиши, ёрдам бериши мумкин.

Агарда статистик маълумотлар умумий харажатлар ҳажмининг пасайишини кўрса, демак, келажакда ишсизликнинг кўпайиши кутилади. Мана шу кутилаётган натижадан ҳукумат хулоса чиқариб, умумий харажатларни кўпайтириш ва кутилаётган ишсизликнинг олдини олиш чора-тадбирларини белгилайди.

Демак, самарали бошқариш учун статистик маълумотлардан тўғри хулоса чиқариш ва уларнинг ўзгариши қандай натижага олиб келиши мумкинлигини олдиндан кўра билиш керак. Иқтисодиёт назарияси мана шунга ўргатади, ҳамда хушёрлик, ақл-идрок билан иқтисодий сиёсат юргизишга асос бўлиб хизмат қилади.

Агарда жамиятнинг бош мақсади аҳоли фаровонлигини таъминлаш, турмуш даражасини юксалтириш бўлса, унга еришиш учун қатор иқтисодий муаммоларни ҳал етиш, мақсадларни амалга ошириш керак.

Қамият томонидан амалга оширилиши зарур, кўпчилик томонидан кенг ётироф етилган қуйидаги иқтисодий мақсадлар мавжуд.

1. **Иқтисодий ўсиш.** Иложи борица кўпроқ ва яхши сифатлироқ товар ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатишнинг барқарор ўсишини таъминлаш.

2. **Тўла бандлик.** Меҳнатга лаёқатли ҳар бир ишлашни хоҳлаган киши иш билан таъминланиши керак.

3. **Иқтисодий самарадорлик.** Мавжуд чекланган ресурсларни минимал даражада сарфлаб, максимал натижага еришиш.



4. **Нархлар барқарорлигини таъминлаш.** Нархларнинг ҳаддан таш-қари кўтарилиб (инфляция) ёки тушиб (дефляция) кетишига йўл қўймаслик.

5. **Иқтисодий еркинлик.** Бошқарувчилар, тадбиркорлар, ишчилар, истеъмолчилар ўз иқтисодий фаолиятларида катта еркинликка ега бўлишлари керак.

6. **Даромадни адолатли тақсимлаш.** Баъзилар бойликка «чўмилганда» бошқалар ҳаддан зиёд қашшоқ бўлмаслиги керак.

7. **Ижтимоий таъминот.** Меҳнатга лаёқатиз касалларни, қариларни ва бошқаларнинг қарамоғида бўлганларни ҳаёт кечиришини таъминлаш.

8. **Савдо баланси.** Халқаро савдо ва халқаро молиявий битимларнинг оқилона балансига ега бўлиш.

Бу мақсадларнинг ҳаммасини бир вақтнинг ўзида амалга ошириб бўлмайди.

Биринчидан, уларни умумий тарзда изоҳлаш мумкин, лекин аниқ мезонларини белгилашга келганда фикрлар ҳар хил. Бирини аниқ ўлчаш (1—4, 8) мумкин бўлса, бошқасини (5—7) аниқ ўлчаб бўлмайди. Буларнинг ҳаммасини турлича ёндашиш натижасида турлича талқин қилиш мумкин.

Иккинчидан, бир мақсаднинг амалга оширилиши иккинчисига боғлиқ бўлиши мумкин. Масалан, тўла бандликни таъминлаш, кам даромадга ега бўлиш иқтисодий таъминланганликка ҳам таъсир қилади.

Учинчидан, баъзи мақсадлар бир-бирига зид келиши мумкин. Масалан, тўла бандлик (2) билан инфляция (4) ёки иқтисодий ўсиш (1) билан даромадларни адолатли тақсимлаш (6).

Агарда тўла бандлик маълум даражада инфляцияни ёки барқарор нархлар ишсизликни келтириб чиқарса, бу ҳолатда жамият иккисидан қайси бири асосий еканлигини аниқлаши керак. Бунда албатта, иқтисодчилар учун кенг мунозара майдони вужудга келади.

Шуни ҳам қайд этиш керакки, иқтисодиёт назариясини ўрганаётганда бошловчи иқтисодчи дуч келиши мумкин бўлган қийинчиликлар мавжуд. Булар айрим фактларни нотўғри тасаввур этиш (айтайлик, бизнесдан олинган фойдага шубҳа билан қараш ёки тақчил молиялаштиришни доимо ёмон деб тушуниш), ноаниқ иборалар ишлатиш (масалан, ҳукумат илгари сурган лойиҳаларни ҳар бир гуруҳ ўз манфаатидан келиб чиқиб турлича ном билан аташи), ёки мантиқий хулосалар чиқаришда адашиш (чунки индивидуал нуқтаи назардан чиқарилган хулоса тўғри бўлиши мумкин, лекин жамият миқёсида татбиқ этиш тўғри емас). Масалан, индивидуал деҳқон қанча кўп ҳосил олса, шунча кўп даромад олади. Сабаби, унинг битта ўзи олган ҳосили нархларга деярли таъсир қилмайди (лекин барча деҳқонлар ҳосилининг кўпайиши нархни пасайтириб, даромадни кўпайтирмаслиги мумкин), аниқ сабаб-оқибатли боғланишларни ажратиб олиш қийинчилиги, улардан қайси бири сабаб, қайси бири оқибат еканлигини ажратиш мушкулликларидир.

Квант физикаси асосчиси, Нобел мукофоти лауреати Макс Планк камтарлик билан ўз фаолиятини иқтисодчиликдан бошлагани, лекин уни ташлагани, сабаби иқтисодчилик унга ҳаддан ташқари қийин кўринганини айтган. Буни ҳозирги замон мантиқий математикаси «пионери» Бертран Росселга айтишганида, у таажжуб, мен иқтисодий назарияни ҳаддан ташқари содда деб ташлаб кетгандим, дейди.

Ҳар икки фикрда ҳам ҳақиқат бор, дейди П. Самуелсон, шу билан бирга хато ҳам. Қуда кўп марта таъкидланадики, ҳар қандай зехни ўткир 16 ёшга етган инсон иқтисодий қонун-қоидаларни яхши ўзлаштириши мумкин. Бу маънода Россел ҳақ. Лекин инсон ҳаётининг иқтисодий кучларини билиш санъатида фақат ақлга тая-ниш билан Планк ҳис қилганидек узокқа бориб бўлмайди.

Демак, далиллар, маълумотлар ўзгариши қандай натижага олиб келиши, улар асосида тўғри хулоса чиқаришни ўрганиш иқтисодиёт назариясининг асосий мақсади бўлиб, уни егаллаш осон иш емас.

### 3-§. Иқтисодиёт назарияси фанининг таҳлил услуби

**Иқтисодий қонунлар ва категориялар**

Иқтисодий қонун деганда нимани тушунамиз, деган саволга жавоб бериш учун аввало қонунга берилган фалсафий таъриф ни еслаймиз.

«Қонун — шу ҳодиса ёки жараёнга хос ички, муҳим, зарурий, сабаб-оқибатли, доимий, умумий, сифат ва миқдор боғланишини ифодаловчи, барқарор такрорланувчи ҳодисадир».

Шу таърифдан фойдаланиб иқтисодий қонунларни қуйидагича ифодалаш мумкин:

**Иқтисодий қонунлар — иқтисодий ҳодиса ва жараёнлар ўртасидаги муҳим, барқарор такрорланувчи, иқтисодий заруратни тақозо етувчи сабаб-оқибат, сифат ва миқдор боғланишлари, алоқаларидир.**

Иқтисодий қонунлар айрим кишиларнинг хоҳиш-иродасидан қатъи назар амал қилади. Бу жиҳатдан иқтисодий қонунлар табиат қонунларига ўхшаб кетади. Лекин иқтисодий қонунларни табиат қонунларидан фарқлай билиш керак. Улар ўртасида муҳим ва принципиал фарқлар мавжуд:

1. Табиат қонунлари — бу табиатга хос қонунлар, улар табиат учун ҳам, жамият учун ҳам умумий. Иқтисодий қонунлар еса жамият ижтимоий ҳаётининг ривожланиши, инсонларнинг хўжалик фаолияти қонунларидир.

2. Табиат қонунлари абадий, иқтисодий қонунлар еса тарихий характерга ега.

3. Табиат қонунларини очиш, билиб олиш, ўрганиш, улардан фойдаланиш нисбатан анча текис, силлиқ юз беради, ҳамда табиат қонунларининг инсон томонидан бузилиши оқибатлари тезда юзага чиқади. Иқтисодий қонунлар еса бу жиҳатдан аксинча. Сабаби инсоннинг ўзи мураккаб, ундан ташқари, ҳар бир инсон ўз индивидуал ҳамда гуруҳий еҳтиёжи, манфаати билан майдонга чиқади. Натижада иқтисодий қонунлар «умри тугаб бораётган» жамият кучларининг қаршилигига дуч келади. Иқтисодий қонунларнинг инсон фаолияти орқали бузилишини илғаш қийин. У маълум вақт ўтгандан кейингина юзага чиқади.

Сиёсий иқтисод классиклари иқтисодий қонунларни объективлигини еътироф етган бўлсалар, маржинализм мактаби намояндalари, аксинча, инсоннинг иқтисодий жараёнларда иштирокининг субъектив жиҳатларига кўпроқ аҳамият берадилар. Ҳар бир инсон бирон иқтисодий фаолиятга киришар екан, ўз еҳтиёжларини қондириш нуктаи назаридан нима қилиши, қандай йўл тутиши кераклигини «ақл тарозиси»да тортади. Албатта, бу ерда одамларнинг пси-хологияси катта рол ўйнайди. Агарда инсон умрининг ярмидан кў-пи хўжалик юритиш фаолияти билан ўтар екан, унда албатта **иқтисодий психология** шаклланади. Иқтисодий психологияга иқтисодий фикрлаш, хўжалик юритиш сабаблари ва инсонларнинг ишлаб чиқариш, тақсимот, айирбошлаш ва истеъмолда қатнашувининг сабаби бўлган иқтисодий манфаатлар киради.

Хўжалик юритишни, айниқса бозор иқтисодиёти шароитида иқтисодий психология аралашувисиз амалга ошириб бўлмайди.

Еркин танлаш имконияти бор шароитда кишилар бирон қарорга келишар екан, бунинг учун аввало иқтисодий фикрлар, манфаатлар асосида хулоса чиқаришади. Натижада хўжалик юритиш жараёнида маълум психологик қонунларнинг амал қилиши намоён бўлади.

Иқтисодий қонунлар кишиларнинг мақсадли фаолияти орқали намоён бўлади. Бир хил субъектлар хўжалик жараёнлари объектив кетма-кетлигини тушуниб, шу **йўналишда фаолият** кўрсацалар, аксинча, бошқа субъектлар ўз манфаатларидан келиб чиқиб, **қарши фаолият** олиб борадилар. Бунинг натижасида объектив **иқтисодий қонунлар нисбатан кам ёки юқори барқарорликда иқтисодиётнинг умумий йўналишини акс еттирадиган тенденциялар тарзида амал қи-лади.**

Иқтисодий қонунларнинг ҳар хил гуруҳлари ва турлари мавжуд бўлиб, улар биргаликда жамият тараққиёти иқтисодий қонунлари тизимини ташкил этади. Улар қуйидаги гуруҳларга бўлинади:

**Махсус иқтисодий қонунлар** — бу муайян социал-иқтисодий тизим доирасида амал қилади. Улар аниқ тарихий хўжалик шаклининг ривожланиш қонунларидир. Масалан, қулдорлик, крепостнойлик, «социалистик» тақсимот қонуни ва бошқалар.

**Алоҳида ёки даврий-оралиқ қонунлар.** Буларга амал қилиш шароити сақланган тарихий даврларга хос бўлган қонунлар киради. Бу қонунлар махсус тизимларга алоқаси бўлмаган ҳолда турли социал-иқтисодий тизимларни бирлаштириб, боғлаб турувчи муносабатларга хосдир. Масалан, бозор иқтисодиётига хос қонунлар том маъноси билан шу гуруҳга киради.

**Умумиқтисодий қонунлар.** Бу — жамият тараққиётининг барча босқичларида, иқтисодиётни аниқ ижтимоий шаклдан қатъи назар амал қилувчи қонунлардир. Улар одатда, жамиятнинг олға қараб ривожланиш жараёнини ифодалайди. Масалан, еҳтиёжларнинг юксалиб бориши қонуни, вақтни тежаш, ижтимоий меҳнат тақсимотининг чуқурлашуви ва бошқалар.

Иқтисодиётда турли ҳодисалар, жараёнлар, улар ўртасидаги алоқалар ўрганилаётганда маълум мантикий тушунчалар—категорияларга таянилади.

Иқтисодий категорияларни иқтисодий қонунлардан фарқ қилиш зарур.

Қамият иқтисодий ҳаётининг енг муҳим томонларини ифодаловчи назарий (мантикий) тушунчалар **иқтисодий категориялар** деб аталади. Улар реал иқтисодий воқеликнинг илмий ифодасидир. Масалан, талаб ва таклиф, бозор, кредит ва ҳоказолар.

Иқтисодий категориялар иқтисодий қонунларга ўхшаш махсус алоҳида (даврий-оралиқ) умумий категорияларга бўлиниб, айримлари иқтисодий тараққиётнинг муайян тарихий босқичига хос бўлса, айримлари узоқ тарихий даврга хос, бошқалари барча босқичларга хос.

Иқтисодий муносабатлар ривожланиб боради, бир муносабат ўрнига бошқаси келади. Бошқа бир муносабат тубдан янгиланмаса-да, у бойиб боради, унинг янги қирралари пайдо бўлади. Шу сабабли иқтисодий назарияда янги категориялар пайдо бўлади. Қўлланилаётган категорияларнинг мазмуни кенгаяди. Масалан, диверсификация, инфраструктура, интеграция ва ҳоказо.

Назарий категория ва қонунларни улар қайси гуруҳга киришидан қатъи назар яхлитликда олиб ўрғанади. Категория ва қонунлар тизими иқтисодиётга хос бўлган барча бир-бирини тақозо етувчи, бир-бири билан боғлиқ қонунлар ва категориялар мажмуасидир.

### **Иқтисодиёт назарияси ва бошқа иқтисодий фанлар**

Иқтисодиёт назарияси қатор иқтисодий фанларга методологик (услубий) асос бўлиб хизмат қилади. Ўз навбатида бошқа фанлар иқтисодий назарияни бойитади, уни тўғри хулосалар чиқаришига ёрдам беради.

Лекин иқтисодиёт назарияси фақат иқтисодий фанлар билан эмас, балки бошқа ижтимоий ва табиий фанлар билан ҳам боғлиқ.

Иқтисодий фанларни шартли равишда икки гуруҳга: умумиқтисодий фанлар, яъни иқтисодиётни яхлит ўрганувчи фанлар ҳамда хусусий иқтисодий фанлар, яъни иқтисодиётнинг у ёки бу соҳасини ўрганувчи фанларга бўлиш мумкин. Иқтисодиёт назарияси биринчи гуруҳга киради. Номи ҳам кўрсатиб турибдики, иқтисодиётга назарий жиҳатдан ёндошади, унга хос қонун-қоидаларни ўрғанади. Назария шу фаннинг танҳо ўзида кўрилади, лекин бу у монопол мавқега ега дегани эмас. Бошқа фанлар ҳам назарий ёндошади, лекин хусусий иқтисодий фанларда назария ҳодисаларнинг фақат айрим хусусий жиҳатларига тегишли, уларда назария бош масала эмас.

Иқтисодиёт назарияси иқтисодий фаолият қаерда, қандай ижтимоий шаклда, қандай миқёсда ва қандай шиддат билан юз беришидан қатъи назар, унга хос бўлган

жамики алоқа, боғланишларни, уларга хос қонун-қоидаларни ўрганади. Унинг бошқа иқтисодий фанлардан фарқи ҳам ана шунда.

Тарихий маржинализм мактаби вакили К. Мингер ўз вақтида қайд қилиб ўтганидек, иқтисодий билим берадиган фан битта эмас, балки бир қатор мустақил хусусий иқтисодий фанлар бўлиб, улар ўзининг махсус вазифа, предмет ва мантиқий услубларига эга. Улар амалий фаолият учун зарур бўлган қоидалар тизимини ишлаб чиқади, шунинг учун ҳам умумий назария жумласига эмас, балки хўжалик юритиш санъатига киради.

Хусусий иқтисодий назария иқтисодиётнинг айрим хусусий томонларига эга бўлган мураккаб муносабатларни ва қонуниятларни ўрганади. Масалан, молия, кредит, пул муомаласи, бухгалтерия ҳи-соби, маркетинг, статистика ва ҳоказолар — иқтисодиётнинг айрим соҳаларидаги фаолиятни таҳлил этади.

Иқтисодиёт назарияси билан боғлиқ қатор иқтисодий фанлар орасида алоҳида еътиборга сазовор фан бу статистика. Давлат муассасалари, ташкилотлар, тадбиркорлар, корхоналар ниҳоятда катта ҳажмда иқтисодий ахборот берадилар. Иқтисодиёт назарияси бу ахборотларсиз, йиғилган маълумотларни пухта, синчиклаб статистик таҳлил қилмай туриб, реалликни ифода қила олмайди.

Қуда кўплаб еҳтимоллар назарияси ва статистикада қўлланиладиган математик услублар айнан иқтисодиёт соҳасида тобора кенг қўлланилмоқда. Айниқса, иқтисодиёт назариясининг мураккаб бўлимларида математиканинг аҳамияти катта.

Асосий иқтисодий қонун-қоидаларни муваффақиятли ўрганишда мантиқий фикрлаш муҳим ўрин тутди. Иқтисодиёт назарияси тавсияларини амалиётга муваффақиятли қўллаш учун эмпирик (ҳаёт тажрибасидан олинган) маълумотларни аниқ баҳолаш зарур.

Иқтисодиёт назарияси бошқа фанлар, айниқса хусусий иқтисодий фанлар ҳисобига назарий жиҳатдан бойиса, ўз навбатида бошқа иқтисодий фанларга методологик асос бўлиб хизмат қилади.

### **Иқтисодиёт назарияси фанининг услуби**

Иқтисодиёт назарияси фанини ўрганишда илмий тадқиқотнинг турли услубларидан фойдаланилади. Уларни умумий ёки фалсафий, умуммиллий (тарихий, мантиқий, математик ва ҳоказолар), махсус (ҳар бир фаннинг ўзини татбиқ этадиган) услубларга бўлиш мумкин.

Умумий услуб бир-бирига қарама-қарши бўлган икки фалсафий услуб — **метафизика** ва **диалектикадан** иборат.

Метафизика, ҳодиса, воқеаларни алоҳида ўзгармас, тинч ҳолатида ўрганади. Иқтисодиётни ўрганишда метафизик ёндашув тизимнинг бирон-бир томонини ёки хўжалик муносабатларининг ички тузилишини, уларнинг ўзгаришини ҳисобга олмаган ҳолда ўрганиш талаб этилганда татбиқ қилинади.

Масалан, Америка сиёсий иқтисод мактабининг асосчиси Қ. Кларк ўзининг, «Бойликнинг тақсимланиши» китобида техника, технология, ишлаб чиқаришни ташкил этиш ва жамият даромадларини тақсимлашни статик (ўзгармаган) ва динамик (прогрессив ўзгаришлар таъсирини ҳисобга олиб) кўриб чиқади.

Иқтисодиёт назарияси ҳодисани диалектика асосида ўрганса ҳақиқатни тўлароқ акс эттиради.

Диалектика — табиат, жамият, тафаккур ривожланишининг енг умумий қонуниятлари ҳақидаги таълимот бўлиб, унинг асосчиси буюк немис файласуфи Георг Гегел (1770—1831 йиллар) ҳисобланади. У диалектика тизими назариясининг марказига қарама-қаршилиқларни қўяди. У қарама-қаршилиқлар бирлиги ва кураши қонунини ифодалар экан, қарама-қаршилиқни ҳар қандай ривожланишнинг «миқдори» сифатида баҳолайди. Бу, албатта, икки сифатга ҳам тегишли.

Диалектик услуб фақат зиддиятни эмас, балки қарама-қаршилиқлар бирлигини ҳам ифодалаши натижасида бир-бири билан қарама-қарши ҳодисаларни бир бутун ҳолда

кўриш имконини беради. Биз масалан, ишлаб чиқариш омилларини (статик), ишлаб чиқариш имконияти, ишлаб чиқаришнинг ривожланиш босқичларини (динамик) ўрганганимизда бу услублардан фойдаланамиз.

Иқтисодиёт назариясини ўрганишда фойдаланиладиган асосий услублардан яна бири **илмий абстракция**лаш услубидир.

Иқтисодий фаолиятда алоқа-боғланишлар ғоят кўп бўлганидан ходисаларнинг ривожланиб боришини маълум тизимга солиб, хулоса чиқариб бўлмайди.

Иқтисодиёт назарияси табиий-техникавий фанларга ўхшаб ўз гипотезаларини лаборатория тажрибалари орқали синаб кўра олмайди. У ижтимоий фан бўлгани учун иқтисодиётдаги ғоят кўп қиррали, бир-бирига боғланиб кетган алоқа-боғланишлар билан тадқиқот олиб боради.

Иқтисодий ходисалар, жараён ўрганилганда уларни тасодифийлари эмас, балки асосийлари бошқаларидан ажратилиб, маълум чегарада олиб қаралади.

Илмий абстракция (лотинча — абстрастио — сўзидан олинган) диққатни четга тортиш маъносини беради. Илмий абстракция ёрдамида илмий категориялар таърифлаб берилади, тадқиқ етилаётган объектларнинг моҳиятини кўрсатувчи томонлари ифодаланади, иқтисодий моделлар кўрилади.

Иқтисодий жараёнларни тадқиқ етишда иқтисодий категориялар каби, иқтисодий ходисаларнинг энг барқарор боғланишларини кўрсатувчи иқтисодий қонунлар очилади, таърифлаб берилади, илмий муомалага киритилади.

Абстракциялаш асосида иқтисодиётга оид асосий, муҳим, юзага чиқиб турадиган фактлар ажратиб олинади, таққосланади, улар ўртасидаги боғланиш аниқланади. Буларнинг ҳаммаси онг, тафаккур орқали бажарилади. Абстракциясиз ғоят кўп, тартибсиз фактлар, далиллар асосида назарий хулоса чиқариш қийинлашади ёки умуман хулоса чиқариб бўлмайди. Масалан, нарх, талаб ва таклиф ўртасидаги боғланишни ўрганганимизда нархдан бошқа омилларни ўзгармайди деб олишимиз ёки иқтисодий ресурсларни чекланганлиги шароитида маҳсулот ишлаб чиқариш имконияти даражасини таҳлил қилганда мавжуд ресурслардан фақат 2 турдаги маҳсулот ишлаб чиқарамиз деб фарз қилиб, иқтисодий муаммони тадқиқ қи-лиш мумкин.

Иқтисодиёт назариясида индуктив ва дедуктив услублардан кенг фойдаланилади. **Индуктив** услубда эмпирик билимдан абстракцияга ўтилади. Бунинг учун иқтисодиётни акс еттирувчи маълумотлар тўпланади, жамланиб баҳоланади. Далиллар тўплаб, хусусий хулоса чиқарилади, хусусий хулосадан умумий хулосага ўтилади. Дастлабки синаб кўрилмаган хулоса-гипотеза олға сурилади. Улар ўртасидаги сабаб-оқибат боғланишлари аниқланади, фактлар умумлаштирилиб, абстракцияга ўтиб, фикр-мулоҳаза синалган назарий хулосалар, қонун-қоидалар даражасига кўтарилади. Сўнгра улардан иқтисодий сиёсатга ўтилади.

**Дедуктив** услуб қўлланилганда назариядан иқтисодий фактлар, далиллар таҳлилига ўтилади. Умумий хулосадан хусусий хулоса чиқарилади. Ҳар икки услуб бир-бирини тўлдиради.

Иқтисодиёт назарияси умуминсоний бўлганидан унда **тарихийлик** ва **мантикийлик** усуллари ҳам қўлланилади.

Тарихийлик услуги асосида иқтисодий муносабатларнинг вужудга келиши, ривожланиши, қандай натижага олиб келиши ўрганилади. Тарихийлик услубидан кўпроқ классик сиёсий иқтисод вакиллари фойдаланишган. Тарихий ёндашувнинг камчилиги шундаки, тарихий фактларнинг кўплиги иқтисодиётни жиддий тарзда назарий ўрганишни қийинлаштиради. Ишлаб чиқариш тизимининг типик хусусиятларини аниқлашга еришиб бўлмайди. Тарихийлик услубининг бу камчилиги мантикийлик услуги ёрдамида бартараф қилинади. Иқтисодий ходисаларнинг ички ва ўзаро алоқалари мантикий фикрлаш орқали аниқланади. Бу усул билан иқтисодий ходисаларнинг моҳияти, туб белгилари аниқланади. Улар тарихан ривожланиб, ўзгариб турувчи деб қаралади. Масалан, нефт қазиб чиқаришнинг қисқариши ўз навбатида қатор салбий оқибатларга олиб келади — нефтни

қайта ишлайдиган корхоналар, нефт-кимё корхоналари тўхтайди, ёнилғи ишлаб чиқарилмагач, бу ёнилғини ишлатадиган соҳаларда ҳам қийинчиликлар вужудга келади. Демак, нефт қазиб чиқаришнинг қисқариши нималарга олиб келиши мумкинлиги тўғрисида мантикий хулоса чиқариш мумкин.

Иқтисодиёт назариясида **иқтисодий таҳлил** услублари, **математик, статистик** услублардан ҳам кенг фойдаланилади. Улар ҳодиса ва жараёнларнинг миқдорий томонларини ўрганиб, янги сифат даражасига кўтарилишини аниқлашга ёрдам беради. Бунда ҳозирги замон ҳисоблаш техникаси, жумладан, компютерлар кенг қўлланилади. Айниқса, **иқтисодий-математик моделлаштириш** муҳим рол ўйнайди. Тадқиқотнинг барча услубларидан фойдаланиб, иқтисодий ҳодиса-жараёнларнинг боғланишини аниқлаш, иқтисодий жараёнларнинг қандай ўзгаришини тахмин қилиш мумкин.

Бу услуб ёрдамида иқтисодий моделлаштириш амалга оширилади. Иқтисодий модел — бу иқтисодий жараён ва ҳодисаларнинг бир томондан объектив хусусиятларига, иккинчи томондан, тадқиқотнинг субъектив мақсади, характериغا кўра абстракт тарзда умумлаштириб ифодаланган реалликнинг конструкцияси, образидир.

Моделлаштиришда **функционал таҳлил** алоҳида ўрин тутади. Функцияларни ўзимиз еътибор қилмаганимиз ҳолда доимо учратамиз.

Функциялар — бу ўзгарувчи миқдорлар бўлиб, уларнинг ўзи бошқа ўзгарувчи миқдорга боғлиқ. Функция — бошқа миқдорнинг ўзгаришига қараб ўзгариб турадиган, ўзгарувчан миқдор. Функция-лар техника, геометрия, физика, кимё ва бошқа фанларда кенг қўлланилади. Иқтисодиётда функцияларга мисол қилиб талаб ва нархни келтириш мумкин. Талаб нархга боғлиқ, агар нарх кўтарилса, бошқа таъсир қилувчи омиллар ўзгармаган ҳолда талаб камаяди. Бунда нарх мустақил ўзгарувчи, яъни аргумент бўлса, талаб унга боғланишдаги ўзгарувчи, яъни функция, шундай қилиб, талаб нархнинг функцияси, лекин талаб ва нарх жойини ўзгартириш, яъни талаб қанча кўп бўлса, бошқа омил ўзгарса, нарх ҳам шунча кўтарилиши мумкин. Бунда нарх талабнинг функцияси бўлади.

Иқтисодиётда **позитив** ва **норматив** таҳлилдан фойдаланилади. Позитив ёндашув қандай бўлса, шундайлигича таҳлил еца, норматив таҳлилда қандай бўлиши кераклиги нуқтаи назаридан ёндашилади.

Иқтисодиёт назариясида иқтисодий экспериментлар ҳам ўзига хос ўрин тутади.

Иқтисодий ҳаётда экспериментларни кенг миқёсда ўтказиш мумкин эмас, лекин маълум чегарада, оқиллик билан иқтисодий жараёнларни қандай натижага олиб келишини ўрганиш мақсадида ўтказса бўлади.

Иқтисодий эксперимент деганда иқтисодий ҳодиса, жараёнларни ўрганиш ва келажакда амалиётда қўллаш учун уларни нисбатан енг қулай шароитда сунъий равишда қайтадан амалга ошириш, тажриба қилиш тушунилади.

Экспериментлар одатда кўпроқ микромиқёсда ўтказилади. Р. Оуен, П. Қ. Прудон, Ф. Тейлор, Г. Форд фаолиятлари микромиқёсда ўтказилган экспериментларга ёрқин мисол бўлади.

Ҳозирги пайтда у ёки бу мамлакатда, у ёки бу назарияга асосланиб олиб борилаётган иқтисодий сиёсатни макромиқёсдаги эксперимент тарзида ҳам қараш мумкин.

Умуман олганда, жамиятдаги иқтисодий муаммоларга енгил-елпи қараб бўлмайди. Уларни чуқур ўрганиш, сўнгра бирон хулосага келиш керак.

Иқтисодиёт назарияси умуминсоний фан бўлиб қуйидаги функ-цияларни бажаради:

**1. Иқтисодий сир-асрорларни ўрганиш, билиб олиш.** Иқтисодий ҳодисалар ва уларнинг боғланишларини ҳар томонлама ўрганиш, уларнинг қонунларини очишга ёрдам беради. Улар асосида еса миллий иқтисодиёт ривожланади. Бунинг учун турли-туман ахборотлар, фактлар, статистик маълумотлар, хужжатлар, обрўли олимлар, арбобларнинг китоблари, ишлари ўрганилади.

**2. Иқтисодий жараёнларнинг ривожланишини олдиндан айтиш, прогноз қилиш** (юнонча — *прогносис* — олдиндан кўрмоқ, бажармоқ, қилмоқ). Иқтисодиёт назарияси иқтисодий жараёнларни ўрганиш натижасида яқин келажакда жамиятнинг илмий-техник, социал-иқтисодий ривожланиши истиқболларини илмий асослаб беради. Микроиқтисодда еса ҳар бир хўжалик юритувчи субъект ўз манфаатидан келиб чиқиб, келажакда қандай фаолият юритиш масалалари бўйича маълум бир қарорга келади.

**3. Бошқа фанларга илмий-услубий асос бўлиб хизмат қилиш.** Бошқа фанлар назария асослаб берган категория ва қонунларга таянган ҳолда ўз предметини ўрганади. Айни вақтда назария бошқа фанлар ҳулосасига асосланиб, иқтисодий ходисаларни умумлаштиради.

**4. Амалий тавсиялар бериш.** Иқтисодиёт назарияси тавсиялари хўжалик юритишнинг оқилона услублари, асосий принципларини ишлаб чиқишга хизмат қилади. Умумиқтисодий мазмундаги тавсиялар иқтисодий сиёсатга тегишли бўлади.

Кейинги пайтларда иқтисодиёт назарияси ва бошқа иқтисодий фанларнинг аҳамияти анча ўсди. Амалий муаммоларни ечиш, хўжалик ва иқтисодий жараёнларни ўрганишда математик, статистик услубларнинг кенг қўлланилиши, фанда еришилган бошқа ютуқларни татбиқ қилиш, иқтисодиёт назарияси тавсияларини ҳаётда қўллаш имконини берди.

1969 йилдан бошлаб Швеция Фанлар Академияси ҳар йили иқтисодиёт соҳасида энг яхши илмий-амалий ишлар, лойиҳаларга Но-бел мукофоти топширади.

Иқтисодий назариянинг етуклик даражаси фаннинг нақадар ривожланганлигини билдиради. Қамият ривожланиб, интеллектуал қуввати ошиб бориши билан иқтисодиёт назарияси ҳам ривожланиб, иқтисодиёт учун аҳамияти ҳам ортиб боради.

## Хулоса

Иқтисодиёт назарияси алоҳида фан сифатида шакллангунга қадар узоқ даврни босиб ўтди. Иқтисодий фикрлар, дастлаб фалсафий қарашлар билан, сўнгра диний қарашлар орқали ифодаланган бўлса, товар ишлаб чиқариш ва айирбошлашни ривожланиши билан иқтисодий билимларнинг, қарашларнинг тартибга солинган тизими сифатида XVII асрларда пайдо бўлган. Қамият тараққиёти билан иқтисодий фан сифатида аҳамияти орта бориб янги-янги йўналишлар, илмий мактаблар вужудга келган.

•Иқтисодиёт назарияси вужудга келиб, ҳозирги даражага етгунча фаннинг тадқиқот доираси кенгайиб, эволюцияси туфайли фаннинг предметига берилган таъриф ҳам ўзгара борган.

•Ҳозирги босқичда иқтисодчилар томонидан ресурсларнинг чекланганлиги ва еҳтиёжлар доимо юксалиб боришига алоҳида урғу берилиши, жамият аъзолари ўртасидаги муносабатларда ҳам акс етишига алоҳида диққат қаратилади. Шу жихатдан олганда иқтисодиёт назарияси предметига ижтимоий фан бўлиб, ресурсларнинг чекланганлиги ва еҳтиёжларни юксалиб бориши шароитида самарали хўжалик юритиш қонунлари ва иқтисодий фаолият муаммоларини ўрганади деб таъриф бериш мумкин.

•Иқтисодиёт назарияси ўз предметини фалсафий методлар метафизик ва диалектик методга асосланиб фанни ўрганишда асосий услуб илмий абстракция, индуктив ва дедуктив метод, иқтисодий таҳлил, математика, статистика, иқтисодий моделлаштириш ва бошқалардан фойдаланилади.

•Иқтисодиёт назарияси иқтисодий ходисаларни ўрганиш асосида уларни қонунлари иқтисодий жараёнларни ривожланиши келажакдаги истиқболини илмий асослаб берар экан, бошқа фанлар учун илмий услуб асосий фундамент бўлиб хизмат қилади.

•Иқтисодиёт назарияси соф назарий фан емас, ў бевосита амалий аҳамиятга ега. Уни ўрганмай туриб, мураккаб иқтисодий жараёнларни тушиниб етиб, вазиятга кўра тўғри қарор чиқариб бўлмайди.

## АСОСИЙ ТАЯНЧ ТУШУНЧАЛАР

- |                        |                       |
|------------------------|-----------------------|
| 1. Норматив иқтисодиёт | 7. Гипотеза           |
| 2. Позитив иқтисодиёт  | 8. Илмий абстракция   |
| 3. Микроиқтисодиёт     | 9. Индукция           |
| 4. Макроиқтисодиёт     | 10. Дедукция          |
| 5. Иқтисодий қонунлар  | 11. Функционал таҳлил |
| 6. Иқтисодий категория | 12. Иқтисодий фикрлаш |

а) Хражатлар ва олинадиган натижани таққослаш асосида рационал қарор қабул қилиш;

б) Иқтисодий жараёнларни баҳолаб, иқтисодиётда қандай тадбирлар белгилаш кераклигини ёки қандай иқтисодий сиёсат юритиш кераклигини, иқтисодий ривожланиш мақсадини кўрсатишга асосланган йўналиш;

с) Ишончли назария бўлиши учун тажрибада синаш ва назарий жихатдан асослаб бериш лозим бўлган, муайян ҳодисани юз бериши сабабларини изоҳлаш учун илгари сурилган илмий тахмин;

д) Иқтисодий ҳодиса жараёнлар ўртасидаги муҳим боғланиш, иқтисодий заруриятни тақозо етувчи, сабаб-оқибат, сифат ва миқдор боғланишлари бўлиб, индивид ва институтларни ҳатти-харакати, танлаш сабаблари ва мотивларини умумлаштирган ҳолда характерлаб берилишидир;

е) Назарий иқтисодиётнинг биринчидан, иқтисодий алоҳидалашган бирликлари (фирма, корхона, уй хўжалиги), иккинчидан алоҳида олинган бозор, аниқ маҳсулот нархлари, сотувчи ва харидорларни самарали танлов тамойилларини шаклланишини ўрганувчи бўлим;

ф) Фактлар, далиллар ёрдамида тадқиқот олиб бориб, улар таҳлили асосида иқтисодий фаолият жараёнида ўзларини қандай тутишлари, истеъмол танловини илмий асослашга ҳаракат қилади;

г) Назарий иқтисодиётнинг иқтисодиётга бир бутун тизим сифатида ёндашиб, иқтисодий сиёсатнинг мақсадини шакллантиради, уни реализация қилиш учун зарур чора-тадбирлар белгилашни тадқиқ қилувчи бўлими;

ҳ) Қамият иқтисодий ҳаётининг энг муҳим томонларини ифодаловчи иқтисодий воқеъликнинг илмий ифодасидир;

и) Иқтисодий ҳодисаларнинг энг барқарор боғланишини олиб, масаланинг моҳиятига путур етказмайдиган иккинчи даражали фактларни ажратиб олиб, уларни йўқ деб фараз қилинади ёки ўзгармайди деб олиб тадқиқ етилиши;

ж) Емпирик билимдан абстракцияга ўтиш, хусусий хулосадан умумий хулоса чиқариш методи;

к) Функционал боғланиш, яъни бир миқдорнинг ўзгаришига қараб бошқа миқдорнинг ўзгариши ўртасидаги боғланиш асосида иқтисодиётни таҳлил етиш;

л) Назариядан амалиётга, умумий хулосадан хусусий хулоса чиқаришга, илгари сурилган гипотезани реал иқтисодий фактлар ёрдамида текширишга, тадқиқ қилишга асосланган метод.

### Такрорлаш ва мунозара учун саволлар

1. Иқтисодиёт деганда нимани тушунамиз?
2. Иқтисодиёт назарияси фани нимани ўрганади?
3. Норматив ва позитив иқтисодиётнинг фарқи борми?



4. Қамият томонидан амалга оширилиши зарур, кўпчилик иқтисодчилар томонидан еътироф етилган қандай мақсадлар мавжуд? Нима сабабдан уларнинг ҳаммасини бир вақтнинг ўзида амалга ошириб бўлмайди?

5. Микроиқтисодиёт ва макроиқтисодиёт нимаси билан фарқланади ва нима сабабдан бир-бири билан боғлиқ?

6. Иқтисодиёт назарияси фани предметини қандай услублар ёрдамида ўрганилади? Сизнингча қайси бири асосий рол ўйнайди?

### **Масала ва машқлар.**

1. Иқтисодиёт назарияси фанини нисбатан енг тўлиқ ва сипо қилиб берилган таърифини танланг:

а) иқтисодиёт назарияси ишлаб чиқариш ва айирбошлаш жараёнида юз берадиган муносабатларни ўрганади.

б) иқтисодиёт назарияси ўзгарувчи миқдорларни, уларни миллий иқтисодиётга қандай таъсир кўрсатишини ўрганади

с) ресурсларни чекланганлиги ва еҳтиёжларни юксалиб бориши шароитида самарали хўжалик юритиш қонунлари ва иқтисодий фаолият муаммоларини ўрганади

д) иқтисодиёт назарияси ишлаб чиқариш муносабатларини ўрганади.

2. Ҳинд ривоятларидан бирида Будда ва унинг шогирди ўртасидаги қуйидаги суҳбат шундай ҳикоя қилинади:

Бир куни Будда шогирдидан сўрабди, йўлга қарачи, ким келаяпти экан?

- Ёш ва гўзал бир аёл, - дебди шогирди
- Аниқроғи, - дебди Будда
- Ёш аёл;
- Аниқроғи;
- Аёл;
- Аниқроғи;
- Одам
- Аниқроғи!
- Скелет

Диққат қилинг. Сизнингча шогирднинг қайси жавобида абстракция методининг билиш кадр-қиммати йўқолди? Нима сабабдан?

3. Тилшунос олим, ёзувчи Лев Успенский ўзининг «Сўз хақида сўз» китобида Австралия аборигенлари тилида «Тепаликда дарахт ўсиб турибди. Унинг шоҳида қуш ўтирибди, деб айтилмайди. Абориген тилида албатта «Тепаликда қаури ўсиб турибди. Уни шоҳида қақаду ўтирибди» ёки «Евкалипт ўсиб турибди, уни тагида ему юрибди», дейилади. Яъни албатта ўсимлик ва ҳайвоннинг номини айтилади деб ёзади.

Сизнингча нима сабабдан Австралиялик аборигенлар тилида «дарахт», «қуш» ва хоказо тушунчалари йўқ. У инсон тафаккури ривожининг маълум бир босқичи билан боғлиқ деб айта оласизми? Қзбек тилидан шундай мисоллар келтира оласизми?

### **4. Қуйидаги билдирилган фикрлар тўғри**

#### **ёки нотўғрилигини аниқланг**

**Т/Н**

1. Назария амалиётда қўлланиши учун ҳар бир аниқ ҳолатда, воқеъликда ўз исботини топиши керак.

2. Иқтисодий назария аниқ фан эмас, лекин у статистик маълумот таҳлилидан фойдаланиб, жуда кўп аниқ муаммоларни тадқиқ этади.

3. Маълум бир шароитда ижобий натижа берган иқтисодий сиёсат, бошқа бир шароитда хато бўлиши мумкин.

4. Агар иқтисодчилар иқтисодиётнинг асосий тамойилларини бир хил шархласалар демак улар албатта вазиятни баҳолашда ҳамфикр бўлишади.

5. Агар гипотеза практикада тасдиқланса, у холда фойдаланилаётган назарий асос бўла оладиган хулоса доимо тўғри.

6. Иқтисодий қонунлар табиат қонунларига ўхшаш объектив характерга ега. Демак, иқтисодий қонунларни табиат қонунлари билан бир хил амал қилади деб айта оламиз.

7. Иқтисодиёт назарияси умуминсоний фан бўлиб, барча иқтисодий фанлар учун фундаментал асос бўлиб хизмат қилади.

8. Иқтисодиётда аввал далиллар, маълумотлар тўпланади, улар ўрганилади. Сўнгра хусусий ва умумий хулосалар чиқарилади.

## Тестлар

1. Иқтисодий назария фан сифатида

а) Кишилиқ жамияти вужудга келгандан бошлаб;

б) XVII-XVIII асрлар орасида;

с) XIX асрда;

д) А.Смитнинг «Халқлар бойлиги» китоби чоп етилиши билан шаклланди.

2. Қуйидаги санаб ўтилганлардан иқтисодиётни назарий жиҳатдан ўрганишда амалий аҳамиятга ега емас.

а) Ҳар бир киши иқтисодий жараёнлар таъсирида бўлади ва унга ўзи ҳам таъсир кўрсатади;

б) Ҳар бир киши ўз билими ва тажрибасидан у ёки бу фаолиятда фойдаланиб пул ишлаб топади. Иқтисодий назария одамларни яшай билишга ўргатади;

с) Ҳар бир киши сиёсий муаммолар билан тўқнашади, уларнинг кўпи еса иқтисодиёт билан боғлиқ;

д) Ҳар бир киши иқтисодиётнинг қонунларини қандай амал қилишини билса, ўз иқтисодий муаммоларини тўғри ечишга қодир бўлади.

3. Қуйидагилардан қайси бири иқтисодий моделнинг мазмунини ифодалайди

а) иқтисодий прогноз учун инструмент;

б) иқтисодий тамойиллар комплекси;

с) иқтисодий жараён ва холдисаларнинг объектив хусусиятларига ва тадқиқот мақсади ва характерига кўра абстракт тарзда умумлаштириб ифодаланган реалликнинг конструкцияси, макети, андозаси;

д) иқтисодиёт ва сиёсатнинг идеал типи бўлиб уни амалга ошириш учун зарур

4. Қуйидаги ифодаланган иқтисодий мақсадлардан қайси бирини аниқ рақамлар билан ўлчаш мумкин?

а) иқтисодий кафолат;

б) иқтисодий еркинлик;

с) тўла бандлик;

д) даромадларни адолатли тақсимлаш

5. Агар қўйилган икки иқтисодий мақсад бир-бирига зид эканлиги таъкидланса, у холда

а) бир вақтнинг ўзида иккала мақсадни амалга ошириб бўлмаслигини;

б) Қзбекистонда амалга оширилиши лозим бўлган мақсад сифатида қўйиб бўлмаслигини;

с) улардан бирини амалга оширилиши иккинчисини ҳам амалга оширилганини;

д) бу мақсадларни миқдор жиҳатдан ўлчаш мумкинлигини билдиради

6. Позитив иқтисодий назария....

а) иқтисодий ҳодисаларни қандай бўлса шундай ўрганади;

б) иқтисодий ҳодисаларни қандай бўлиши кераклигини кўрсатади;

с) иқтисодий ривожланишдаги ижобий тенденцияларни ўрганади;

d) билдирилган фикрларни таҳлил қилади

7. Агар иқтисодий жихатдан умумлаштириш далиллар, рақамларга асосланса, у ҳолда бундай таҳлил методи:

a) баён қилиш;

b) қиёсий;

c) тарихий;

d) дедуктив;

e) индуктив

8. Агар иқтисодиётда корхона, фирма, уй хўжалиги, алоҳида олинган бозорлар муаммоси тадқиқ қилинса, бундай таҳлил

a) норматив;

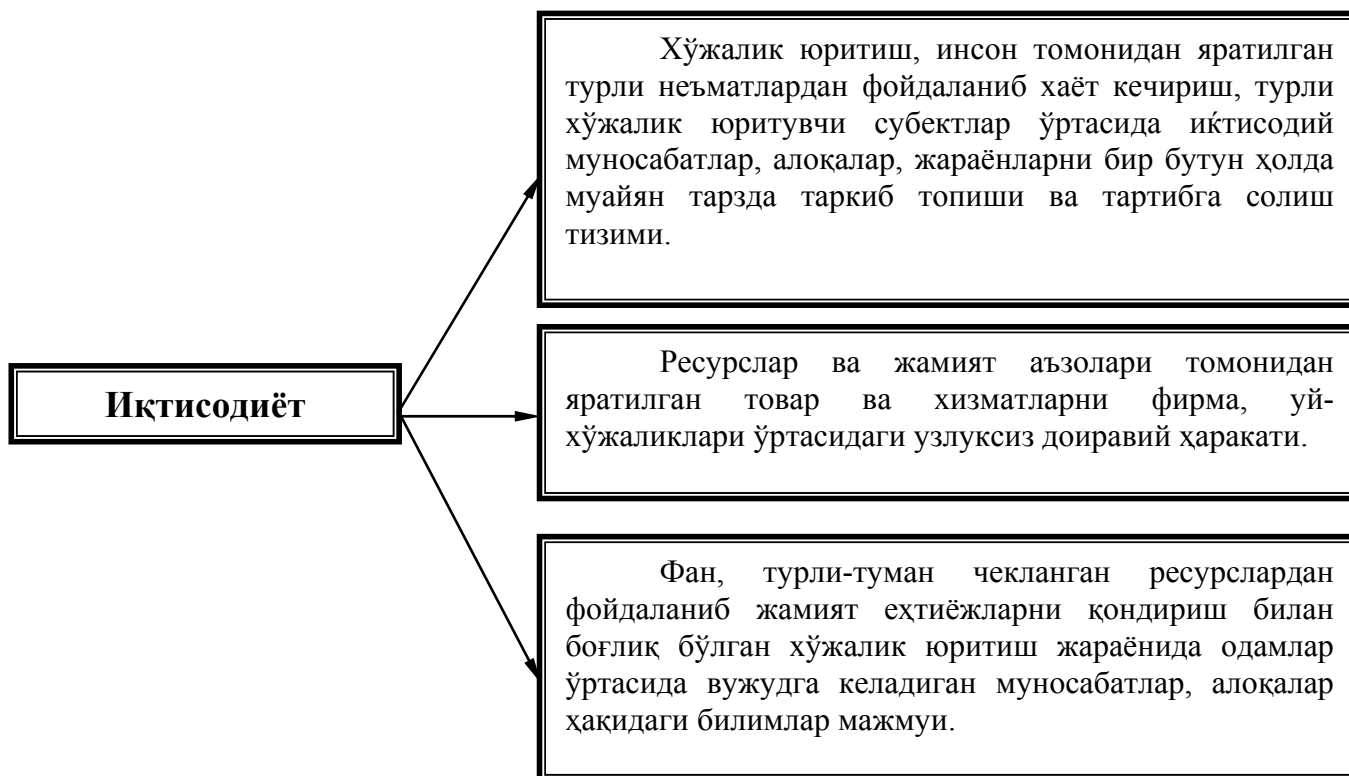
b) позитив;

c) илмий абстрактив;

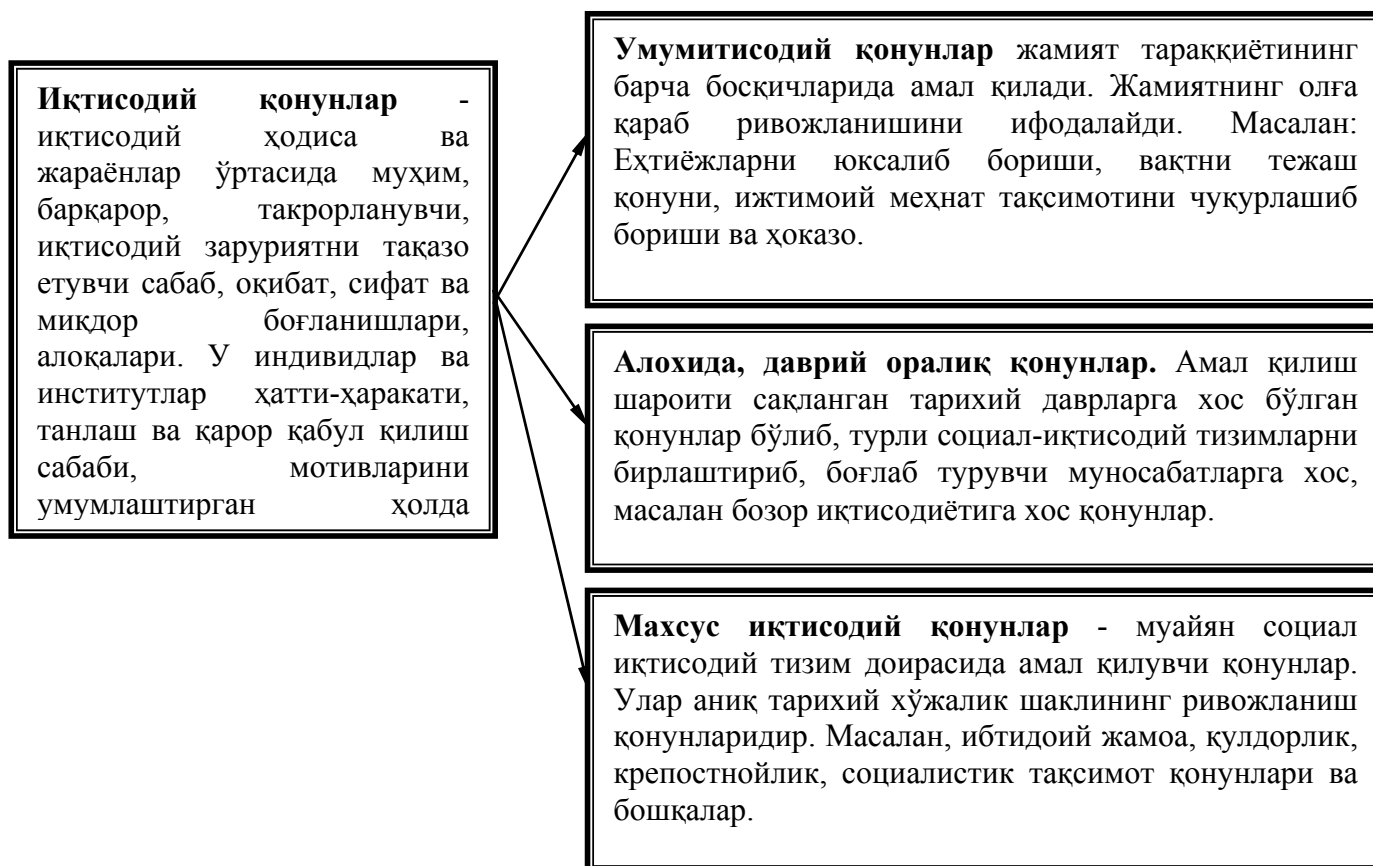
d) микроиқтисодий;

e) макроиқтисодий

## Тарқатиладиган материаллардан намуналар



## Иқтисодий қонунлар ва уларнинг туркумланиши



**Қавоблар:****Асосий тушунчалар:**

1б, 2ф, 3е, 4г, 5д, 6х, 7с, 8е, 9ж, 10л, 11к, 12а

**Масала ва машқлар:**

1.Келтирилган фикрлар ўзаро боғлиқ назарий иқтисодий муаммоларни характерлайди, нисбатан «с» жавоб тўлароқ ифодалайди.

2.Охирги жавобда

3.Инсон энг аввало хайвондан абстракт тафаккур қилиш билан ажралиб туради. Кишилиқ жамияти ривожі қанча юқори бўлса, абстракт фикрлаш қобилияти унинг тилида ифодаланади.

Абстракт тушунчага мувофиқ равишда сўзлар, бизни мисолимизда дарахт, куш сўзларини ишлатилмаслиги абстракт фикрлаш тараққиётнинг нисбатан паст даражада еканлигини ифодалайди. Қзбек тилида танга, пул сўзларини келиб чиқишини изохлаб беришимиз мумкин.

**Т/Н**

1Н; 2Т; 3Т; 4Н; 5Н; 6Н; 7Т; 8Т;

**Тестлар:**

1б, 2б, 3е, 4с, 5а, 6а, 7е, 8д

## II БОБ. СОЦИАЛ-ИҚТИСОДИЙ ЕҲТИЁЖЛАР НАЗАРИЯСИ ВА УЛАРНИ ҚОНДИРИШ МУАММОЛАРИ

Аввалги бобда иқтисодий ғояларнинг вужудга келиши, иқтисодиёт назарияси фани нимани ўрганиши, иқтисодий қонунлар ва категориялар, фанни ўрганишнинг услубларини кўриб чиқдик. Иқтисодиёт назарияси барча иқтисодий фанларнинг пойдевори еканлигини, у бажарадиган вазифаларни ўргандик. Бу боб социал-иқтисодий еҳтиёжларни ўрганишга бағишланади.

Иқтисодиёт назарияси фанини ўрганишни айнан социал-иқтисодий еҳтиёжлардан бошлашимиз бежиз емас. Чунки инсон яшар екан, унинг еҳтиёжлари мавжуд. Еҳтиёжлар объектив. Инсоннинг бутун умри ана шу еҳтиёжларни қондиришга қаратилган.

Еҳтиёжларни ўрганишни уларнинг таркибидан бошлаймиз. Еҳтиёжларнинг чексизлиги, уларни қондириш учун зарур бўлган неъматларнинг чекланганлиги, сабаби ана шу неъматларни ишлаб чиқариш учун зарур бўлган ресурсларни чекланганлиги муаммоларини кўриб чиқамиз.

Ресурсларнинг чекланганлиги танлаш ва қарор қабул қилишни зарур қилиб қўяди. Шунинг учун ҳам ҳар бир қадамимиз танлаш ва қарор қабул қилишимиз билан боғлиқ. Ҳар бир кишининг ҳаёти, иқтисодиётнинг, қолаверса бутун жамиятнинг тараққиёти қабул қилган қароримизга, яъни турли вариантлардан нимани танлашимизга боғлиқ. Бугунги мавзу ана шу масалаларни ўрганишга қаратилган. Кейинги бобларда еса қандай қилсак бошқача айтганда қандай қарорга келсак тўғри йўлни танлашимиз мумкинлигини ўрганамиз.

### 1-§. Социал-иқтисодий еҳтиёжлар ва уларнинг таркиби

Кишилиқ жамияти инсонлардан таркиб топган. Инсон еса барча жонзодларнинг енг олийси. У бошқа жонзодлардан ўзининг ақл идроки билан ажралиб туради. У ҳаёт кечириш учун турли еҳтиёжларини қондириши шарт, чунки бусиз инсон яшай олмайди.

Инсонларнинг яшаши, ҳар томонлама камол топиши учун зарур бўлган барча неъматлар уларнинг ҳаётий еҳтиёжларини ташкил етади. Инсон ўз еҳтиёжларини қондириш йўлини қидиради. Еҳтиёжларни қондириши зарурлиги, яъни яшаш учун кураш уни фаолликка ундайди.

Инсоннинг еҳтиёжлари хилма-хил. У яшар екан, овқат ейди, кийим-кечак кияди, билим олади, бошқалар бидан мулоқотда бўлади, дўстлашади ва ҳоказо. Еҳтиёжлар турли шакл хусусият, сифат, белги, миқдор ва бошқа жиҳатлари билан бир-биридан фаркланади.

Ҳар бир инсон учун ўзининг қадр - қиммат ўлчови мавжуд. Бир инсон томонидан қадрланган, ҳаётий аҳамиятга ега бўлган нарса иккинчи бир киши учун ҳеч қандай аҳамиятга ега бўлмаслиги мумкин. Аҳамиятига кўра еҳтиёжларни тартибга солиш у ёқда турсин, ҳамма инсонлар учун енг зарур бўлганларини ҳам санаб ўтиш қийин. Ҳар бир инсон унинг учун қайси еҳтиёжлар енг зарурлигини ўзи белгилайди.

XX аср кўпинча «ахборот асри» деб аталган. XXI асрга келиб ахборотнинг аҳамияти янада ортди. Ахборотни биз турли-туман манбалардан оламиз. Масалан: радио, телевидение, газета ва журнал, китоб, глобал компьютер тармоғи интернет кабилардан оламиз. Шу билан бирга «анъанавий» ахборот манбалари мавжуд ва доимо сақланиб қолади. Улар ота-она, қариндош-уруғ, дўст-биродарлар, кўни-кўшни, танишлар, тасодифий учрашган одамлар ва ҳоказо. Биз ҳар дақиқада янги ахборот оламиз. Бизни атрофимизни ўраган олам табиатни кузатиб янги-янги маълумотлар оламиз. Бизни организмимиз ахборот қабул қилишнинг доимий манбаи. Айнан ахборот бизни барча еҳтиёжларимизни шакллантиради.

Бизни барча одатларимиз, ҳис-туйғуларимиз, билим ва ҳаёт тажрибамиз, у ёки бу нарсага баҳо беришимиз, аввалдан ўйлаган **ёки беихтиёр** хоҳиш-истакларимиз - барча-барчасининг асосида ҳис-туйғуларимиз, нерв томирларимиз орқали организмимиз қабул қилган ахборот ётади. Янги ахборот янги еҳтиёжларни вужудга келтиради, мавжудларини

тубдан ўзгартиради. Ахборот инсонни беихтиёр ҳаракатга солиши ёки натижасини кўз ўнгига келтирган ёки аниқ билган, тушунган ҳолдаги ҳатти-ҳаракатини бошқариши мумкин.

Фан-техника тараққиёти, янги-янги ихтиролар туфайли янги товарлар ишлаб чиқарилади, хизматлар кўрсатилади. Илгари бундай товарлар бўлмагани учун еҳтиёжлар ҳам бўлмаган. Масалан: компьютер, қўл телефон ва бошқалар.

Аввалдан мавжуд бўлган, лекин у товарларни хусусиятларини билмаган одам бу ҳақда янги ахборот олиши туфайли янги еҳтиёжлар вужудга келади. Масалан: анъанавий озиқ-овқат маҳсулотлари сабзавот, мевалардаги витаминлар, турли моддалар ёки бошқа хусусиятлари тўғрисидаги янги маълумотлар.

Кишининг ҳаётида янги вазият, янги муаммоларни пайдо бўлиши натижасида ҳам янги еҳтиёжлар вужудга келади. Масалан: оилада фарзанд туғилиши натижасида чакалок учун зарур буюмларга, касал бўлганда дорига, касбини ўзгартирганда иш қуролларига ва бошқалар.

Хуллас инсон бутун ҳаёти давомида янги-янги ахборот олади, унга мувофиқ равишда еҳтиёжлар вужудга келади ва доимо ўзгариб боради.

Шундай қилиб ҳар бир киши аввал ахборотга ега бўлади сўнгра шу ахборотга қараб у ёки бу қарорга келади.

Еҳтиёжлар ниҳоятда турли туман бўлиб, уларга турли жиҳатдан ёндашиш мумкин. Кўпгина иқтисодчилар у ёки бу хусусиятларига кўра еҳтиёжларни турли гуруҳларга ажратиб тушунтиришга ҳаракат қилишган. Алфред Маршалл немис иқтисодчиси Германнинг фикрига асосланиб, еҳтиёжларни абсолют ва нисбий, минимал ва максимал даражадаги еҳтиёж, қондирилиши зарур ва қондирилиши кечиктирса бўладиган, бевосита ва билвосита қондириладиган еҳтиёжлар, жорий ва келажакда қондириладиган еҳтиёжларга бўлади. Айрим адабиётларда бирламчи - енг зарур еҳтиёжлар, иккиламчи - қондирилиши кечиктирса бўладиган иккинчи даражадаги еҳтиёжларга бўлинади. Бирламчи еҳтиёжларга инсоннинг енг зарур бўлган озиқ-овқат, кийим-кечак ва бошқа шунга ўхшаш еҳтиёжлари, иккиламчи еҳтиёжларга инсоннинг маънавий, интеллектуал фаолияти билан боғлиқ бўлган билим олиш, санъат, турли кўнгил очар тадбирларга қатнашиш еҳтиёжларини киритиш мумкин. Лекин бундай ажратиш шартли. Улар ҳар-бир инсон учун индивидуал бўлиб, бир инсон учун кийим-кечак, турар жой бирламчи бўлса, бошқаси учун бундай бўлмаслиги мумкин. Биров учун кийим-кечакдан кўра билим олиш зарурроқ, бошқаси учун аксинча, ёки бир киши учун маънавий еҳтиёж ҳашам бўлса, бошқаси учун кундалик еҳтиёж бўлиш мумкин, ёки маълум вақт ўтгач оддий еҳтиёжларга айланиши мумкин.

Инсон еҳтиёжлари таркибига турли жиҳатдан ёндашиб, уни ҳар-хил гуруҳларга ажратиш мумкин:

1. Еҳтиёжларнинг субъектларига<sup>6</sup> кўра:

индивидуал, гуруҳий, умумжамият еҳтиёжларига бўлинади.

а) Индивидуал еҳтиёж ҳар бир инсоннинг еҳтиёжини ифодалайди. У физиологик еҳтиёжлар, социал контактда бўлиш, ўзининг ҳар томонлама камол топишига бўлган еҳтиёжлар ва бошқаларини ўз ичига олади.

б) Гуруҳий еҳтиёж - бу оилавий ёки кишиларнинг бирон мақсадда бирлашган гуруҳлари (меҳнат жамоаси, турли уюшмалар) еҳтиёжлари бўлиб, биргаликда яшаш, фаолият юритиш жараёнида вужудга келадиган умумий еҳтиёжлардир.

в) Умум жамият еҳтиёжи - бу мамлакат миқёсида, қолаверса ер шари миқёсида инсонларнинг бир бутун бўлиб таркиб топган еҳтиёжларидир. У ўз ичига биринчидан, барча турдаги индивидуал ва гуруҳий еҳтиёжларини олса, иккинчидан жамиятнинг яхлит организм сифатида яшаб туриш учун зарур еҳтиёждир. Буларга табиий ресурсларни

---

<sup>6</sup> Лотинчадан олинган «субъект» сўзи ега, «объект» еса предмет маъносини англатади. Ўзбек тилининг изоҳли луғатида кўрсатилишича субъект деганда, ақл-заковат, ирода егаси, борликни билишга, ўзгартиришга қодир, фаоллик билан ҳаракат қиладиган шахс ёки гуруҳ.

асраш, мудофаа, жамиятни бошқариш ва ҳоказоларни киритиш мумкин. Жамиятнинг еҳтиёжи турли ижтимоий тоифа ва гуруҳларига мансуб кишилар еҳтиёжининг яхлитлиги сифатида намоён бўлади. Табақаланиш даражасига қараб еҳтиёжлар ҳам фарқланади.

2.Еҳтиёжлар объектига<sup>7</sup> кўра: моддий еҳтиёжлар, социал-маънавий еҳтиёжларга бўлинади.

Моддий еҳтиёжлар азалий, улар инсон пайдо бўлиши билан вужудга келган. Улар табиий еҳтиёждир. Моддий еҳтиёжлар енг зарур ва ҳаётий еҳтиёжлардир. Озиқ-овқат, кийим-кечак, турар-жой, транспорт ва ҳоказо каби қатор еҳтиёжлардан иборат бўлиб, уларнинг қондирилиши яшашнинг бирламчи шартидир. Моддий еҳтиёжлар албатта моддий кўринишга ега, масалан: озиқ-овқатга еҳтиёж, аниқ: ун, гуруч, ёғ, гўшт, шакар ва бошқалар каби моддий шаклга ега. Кийимларга бўлган еҳтиёж: туфли, пайпоқ, кастюм-шим, кўйлак, палто, куртка ва бошқаларга бўлган еҳтиёж тарзида юзага чиқади.

Социал-маънавий еҳтиёжлар азалий бўлмай жамият тараққиётининг маълум босқичида, цивилизация пайдо бўлиши билан юзага келади. Жамият ривожланган сари социал-маънавий еҳтиёжлар табиий заруратга айлана боради, ҳамда борган сари юксала боради. Социал-маънавий еҳтиёжлар асосан турли хизматлардан фойдаланишга бўлган еҳтиёжлар тарзида юзага чиқади. Ҳуқуқчи, врач, санъат арбоби, спорт ва бошқалар хизматидан фойдаланиб, инсон ахлоқий, маънавий, естетик, жисмоний жиҳатдан тарбияланади, билим олади, касб егаллайди, ҳар томонлама камол топади. Бу еҳтиёжлар яққол моддий кўринишга ега емас.

3.Фаолият юритиш сфераси жиҳатидан: меҳнат қилиш, мулоқатда бўлиш, дам олиш, иш қобилиятини тиклаш, иқтисодий фаолият юритишга еҳтиёжларни ўз ичига олади.

Меҳнат еҳтиёжи инсонинг ўзида мужассамлашган. Меҳнациз инсон яшай олмайди., чунки меҳнациз нозу-неъматлар яратиб бўлмайди, меҳнациз инсон шахси камол топа олмайди. Меҳнат еҳтиёжи инсонда меҳнат қилиш, ижод қобилияти борлигидан келиб чиқади. Инсон меҳнатда ўз ўрнини топиш, ўз қобилиятини ишга солиб, обрў-еътибор қозонишга ҳаракат қилади. Инсон яшар екан доимо бошқалар билан мулоқотда бўлишга еҳтиёж сезади. Шунинг учун ҳам ҳаётимизда «Ёлғизлик худога хос» деган нақл бор. Инсон меҳнат қилар екан, албатта иш қобилиятини тиклаш учун дам олиши, турли кўнгил очар тадбирларда қатнашиши зарур.

4.Еҳтиёжларни қондирилиши жиҳатидан қарасак, улар якка ва биргаликда қондириладиган еҳтиёжларга бўлинади. Ҳар бир инсон ўзининг еҳтиёжларини бир қисмини якка тартибда, иккинчи қисмини еса бошқалар билан биргаликда қондиради. Якка тартибда қондириладиган еҳтиёжга ягона ўлчам билан ёндошиб бўлмайди. Моддий еҳтиёжларнинг кўпчилиги одатда якка тартибда қондириладиган еҳтиёжларни ташкил еца, социал- маънавий еҳтиёжлар кўпроқ биргаликда қондириладиган еҳтиёжлардан иборат. Масалан, кийим кийишга бўлган еҳтиёж якка тартибда, билим олишга бўлган еҳтиёж биргаликда қондирилади.

5. Еҳтиёжни қондиришдан қандай мақсад кўзланганига қараб, уларни: шахсий еҳтиёжлар ва ишлаб чиқариш еҳтиёжларига бўлиш мумкин. Бошқача айтганда истеъмол товарлари ва иқтисодий ресурсларга еҳтиёж. Биринчиси инсоннинг бевосита еҳтиёжлари бўлиб, унинг ҳаёт кечириши, ҳар томонлама камол топишига қаратилган. Ишлаб чиқариш еҳтиёжлари еса инсон учун билвосита еҳтиёжлар бўлиб, унинг ёрдамида инсон яшаши камол топиши учун зарур бўлган турли неъматлар ишлаб чиқариш учун зарур инвестицион товарлар яратилади.

Еҳтиёжлар қандай гуруҳларга бўлинмасин, қай жиҳатдан

ёндашилмасин, улар бир-бири билан боғлиқ, бири иккинчисини тақозо қилади, ҳамда ягона умумжамият еҳтиёжлари тарзида шаклланади.

---

<sup>7</sup>. Объект еса кишининг фаолияти, диққат-еътибори қаратилган ва ўз фаолиятини шунга қаратган предмет, ходиса тушунилади.



Жамиятнинг умумий еҳтиёжлари таркиб топиши ва ривожланишига қатор омиллар таъсир кўрсатади.

Уларни умумий тарзда қуйидаги гуруҳларга бўлиш мумкин:

1. Аҳоли сони, ёши, жинси.
2. Табiiй-географик шароити.
3. Тарихий миллий анъаналар ва одатлар.
4. Жамиятнинг иқтисодий тараққиёти.
5. Маданий жиҳатдан еришилган даража.

Жамият ҳар хил одамлардан таркиб топар экан, албатта уларнинг ҳар бирининг еҳтиёжи шаклланишига таъсир етадиган омиллар ҳам мавжуд.

## **2-§. Еҳтиёжларнинг чексизлиги. Еҳтиёжларни юксалиб бориши қонуни.**

Кишилиқ жамияти тараққиётига назар ташласак еҳтиёжларни юксалиб боришини кўрамиз. Еҳтиёжларни узлуксиз ўзгариб туриши ҳар қандай жамиятга хосдир. Фанда инсоннинг еҳтиёжи чексизлиги, доимо юксалиб бориши аллақачонлар қайд этилган. Қондирилган еҳтиёж янги еҳтиёжларни келтириб чиқариши халқда «Инсоннинг кўзи тупроққа тўлганда тўяди» деган нақл келиб чиқишига сабаб бўлган. Ҳозирги назариячилар еҳтиёжлар чексиз, улар ўсишининг тўхташи, жамият ҳаётини тўхташини билдиради деб ётироф этишади. Еҳтиёж ўсмаганда еди. ишлаб чиқаришни тараққий этишига зарурат бўлмас еди.

Еҳтиёжларнинг юксалиши икки йўналишда амалга ошади.

**1. Кишиларнинг еҳтиёжи миқдоран ўсиб боради.** Бу бир томондан аҳоли сонининг кўпайиб бориши билан боғлиқ бўлса, иккинчи томондан, истеъмолни ортиши билан боғлиқ. Масалан, Ўзбекистонда аҳоли сони 1990 йилга нисбатан ҳозирги пайтга келиб, 1,2 мартага кўпайди. Агар индивидуал еҳтиёж ўзгармади деганимизда ҳам жамият миқёсида еҳтиёжлар 1,2 мартага ортган. Лекин биз биламиз одамларни еҳтиёжлари ортиб боради. Масалан, ҳар 100 оилага тўғри келадиган енгил автомобиллар сони 1,3 мартага кўпайди. Демак автомобилни эксплуатацияси билан боғлиқ еҳтиёжларимиз ҳам шунчага кўпайди.

**Еҳтиёжлар таркиби ўзгариб, кўпайиб боради.** Айрим еҳтиёжлар йўқолиб, ўрнига янгиси келади, лекин йўқолиб кетадиган еҳтиёжларга қараганда янги вужудга келадиганлари кўп. Ишлаб чиқаришнинг ўзи еҳтиёжларни ўсишига, таркибини ўзгаришига катта таъсир кўрсатади. Масалан, XX асрнинг 40-йилларида одамлар телевизор нима эканини билишмаган. Ҳозирги пайтда ҳар бир хонадонда телевизор бор, Айримларида еса 2-3 тадан. Кўплаб бундай мисолларни келтириш мумкин.

Шунинг учун еҳтиёжлар борган сари таркибан янгиланиб, кўпайиб сифат жиҳатдан ўзгариб боради. Мутлоқо янги еҳтиёжлар вужудга келади, ескилари ўзгаради.

**Биринчидан,** ишлаб чиқариш орқали турли неъматлар ва шу неъматларга бўлган еҳтиёжларни қондиришга имкон яратилади. Еҳтиёжни қондирилиши ўз навбатида янги еҳтиёжларни вужудга келтиради. Масалан, автомобил сотиб олиб еҳтиёжни қондирилиши ўз навбатида қатор янги еҳтиёжларни келтириб чиқаради: машина турадиган жой керак, ёнилғи, еҳтиёт қисм ва бошқалар, суғурта қилдириш, ва ҳоказоларга еҳтиёж.

**Иккинчидан,** фан-техника тараққиётининг тезлашуви, аҳоли турмуш тарзи ҳам еҳтиёжларни тубдан ўзгартиради. Янги ихтиро қилинган нарсаларни ишлаб чиқариш, уларга еҳтиёжларни вужудга келтиради. Уларни одамлар сотиб олишга ҳаракат қиладилар. Масалан, кир ювиш машинаси, видео магнитофон ва бошқалар.

**Учинчидан,** ишлаб чиқариш маиший маданиятни шакллантиради. Оддийгина мисол. Дастлабки ибтидоий одамларнинг овқат тайёрлаши билан ҳозирги замон овқат тайёрлаш технологияси тубдан фарқ қилади.

Ишлаб чиқариш еҳтиёжларни шакллантирар экан, ўз навбатида еҳтиёжлар ҳам ишлаб чиқаришга таъсир етади:

1. Еҳтиёжлар яратувчанлик фаолиятини сабаби ва аниқ йўналишига асос бўлади.

2. Инсон еҳтиёжларининг миқдор ва сифат жиҳатдан тез ўзгариши ишлаб чиқаришни унга мослашишига ундайди.

3. Еҳтиёжлар авангардлик ролини ўйнайди, пастдан юқорига интилади.

**Бутун иқтисодий тарихини маълум бир маънода еҳтиёжларни шаклланиши тарихи тарзида кўриш мумкин.**

Ҳозирги замон цивилизацияси даражасига еҳтиёжлар ва ишлаб чиқаришнинг бир-бирига таъсири асосида еришилган.

Жамиятнинг социал-иқтисодий тараққиёти еҳтиёжларнинг юксалиб бориши иқтисодий қонунида ўз ифодасини топади. Бу қонун **ишлаб чиқариш ва маданият**

**ривожланиши билан инсон еҳтиёжларининг юксалиб боришини, унинг миқдори ўсиб, таркибан янгилашиб боришини ифодалайди.**

Бу қонун ишлаб чиқариш билан еҳтиёжлар ўртасида алоқа боғланишлар мавжудлиги ва унинг доимо бўлишини кўрсатади. Еҳтиёжларнинг юксалиши мураккаб тарзда кечади. Еҳтиёжларнинг чексизлиги кўпроқ социал - маънавий еҳтиёжларга тааллуқли.

Адам Смит «овқатга интилиш ҳар бир одамда киши ошқозонини кичик сиғими билан чекланади, лекин қулайликларга ҳамда уй-жой, кийим-кечак, уй шароити ва анжомларни безашга интилиш афтидан чексиз ёки муайян чегараларга ега бўлмаса керак» деб таъкидлаган. Комфорт (қулайлик) умуман тугамайдиган чексиз нарса, деган Гегел.

Еҳтиёжларни ўзгаришини ўрганиш мақсадида статистикада истеъмол товарларини асосан уч гуруҳга бўлиб ўрганилади:

- а) озиқ - овқат маҳсулотлари;
- б) ноозиқ - овқат товарлари;
- в) узок муддат фойдаланиладиган товарлар.

Еҳтиёжларни кондирилиши истеъмолда ифодаланади. Истеъмолнинг таркиби ва уларнинг миқдори ўзгаришига қараб ишлаб чиқаришни мослаштиришга қаратилади.

### 3-§. Ресурслар чекланганлиги ва еҳтиёжларни қондириш. Иқтисодиётнинг бош муаммоси

Иқтисодиёт назарияси асосини икки нарса: жамият аъзоларининг еҳтиёжларини чексизлиги ва шу еҳтиёжларни қондириш учун зарур бўлган товар ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш учун керак ресурсларни чекланганлиги ташкил этади ва барча муаммоларни қамраб олади.

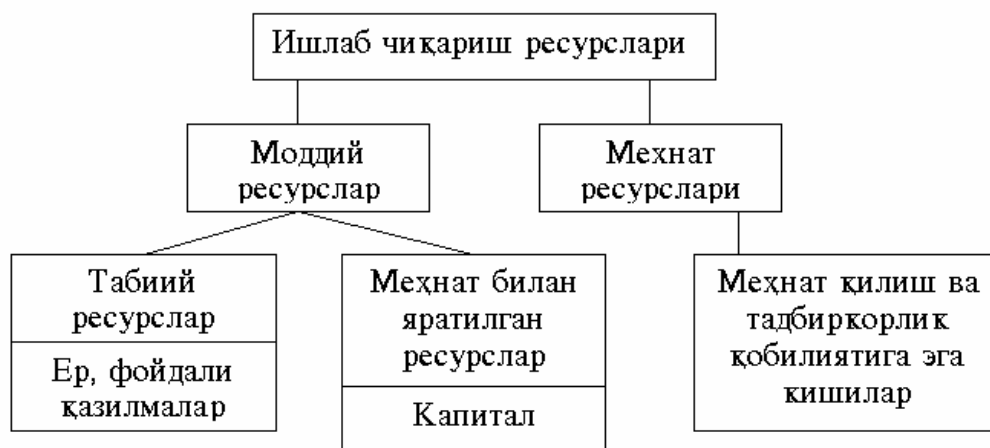
Ер юзида аҳоли бугунга келиб 6 миллиард кишидан ошди. Ердаги табиий бойликлар, екин майдонлари, ўрмонлар, қазилма бойликлар, чучук сув, ўсимлик, ҳайвонот дунёси миқдори чекланган. Улар борган сари камайиб бораяпти. Сарф етилган ер ости бойликларини умуман тиклаб бўлмайди.

Маълумки, еҳтиёжларни қондиришнинг ягона йўли ишлаб чиқариш. Бунинг учун еса турли-туман ресурслар керак. Ресурслар деганда турли еҳтиёжларни қондирадиган товарлар ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш учун ишлатиладиган табиат томонидан ёки одамлар томонидан яратилган неъматлар ва меҳнатга лаёқатли кишиларни тушунамиз. Бу ресурслар моддий ва меҳнат ресурсларига бўлинади.

1. **Моддий ресурслар.** Унинг ўзи иккига: табиий ресурслар ва меҳнат билан яратилган ресурсларга бўлинади. Табиий ресурсларга ер, фойдали қазилмалар қабилар киритилса, меҳнат билан яратилган ресурсларга капитал қиради. У бино-иншоот, асбоб-ускуна, машина, механизмлар, ҳар хил қурилма, хом ашё, материаллар қабиларни ўз ичига олади.

2. **Меҳнат ресурслари-меҳнатга лаёқатли, маълум малака ва маҳоратга ега кишилардан иборат.**

#### Ишлаб чиқариш ресурслари таснифи



Кейинги пайтда кўпгина иқтисодчилар бозор иқтисодиёти шароитида молиявий ва ахборот ресурсларини алоҳида ажратиб кўрсатишмоқда.

**Молиявий ресурслар** жамият томонидан ишлаб чиқаришга, унинг ривожланиши учун ажратилган пул маблағларидан иборат. Унинг манбалари қиммат баҳо қоғозлар, солиқлар, пул жамғармалари, давлат заёмлари қабилардир.

Бозор иқтисодиёти фан-техника революцияси шароитида ахборот ресурсларисиз хўжалик юритувчи субъектлар «қўл-оёқсиз» бўлиб қолишади. **Ахборот ресурслари** турли-туман, асосий қисмини еса компьютер техникаси ёрдамида автоматлаштирилган бошқаришни амалга ошириш учун зарур бўлган нарсалар, маълумотлар ташкил қилади.

Ҳар бир ресурс ундан ишлаб чиқаришда фойдаланганда маълум самара беради. Ресурс келтирадиган натижа ўз чегараларига ега Ҳар қандай ресурсдан енг яхши, оқилона фойдаланилган тақдирда ҳам маълум чегарадан ортиқ маҳсулот яратиш бўлмайди.

Масалан, ҳар қанча яхши натижага еришиш учун ҳаракат қилинган тақдирда ҳам 1 тонна рудадан - 1 тонна металл олиб бўлмайди. Инсонларнинг ҳам, машиналарнинг ҳам унумини чегараси бор. Мавжуд ресурслардан маълум миқдор ва турдагина маҳсулот ишлаб чиқариш мумкин.

Зарур ресурсларнинг чекланганлиги ишлаб чиқариш имкониятларини ҳам чекланишига олиб келади.

Ишлаб чиқариш имконияти деганда нимани тушунашимиз? Ишлаб чиқариш имконияти деб, мавжуд иқтисодий ресурслардан тўла фойдаланиш евазига енг кўп маҳсулот ишлаб чиқариш тушунилади. У ишлаб чиқариш имконияти чегарасини ифодалайди.

Ҳар бир хўжалик, оила, корхона, фирма, тармоқ, мамлакат ўзининг ана шундай чегарасига ега. Ресурслардан фойдаланиш даражаси турлича бўлгани учун барча товарлар бўйича ишлаб чиқариш имконияти чегарасини кўрсатиш қийин.

Еҳтиёжларни доимо юксалиб бориши ресурсларни еса чекланганлиги сабабли уларни тўла қондириш учун зарур бўлган миқдорда товар (хизмат)ларни ишлаб чиқаришни имкони йўқ. Шунинг учун ҳар бир кишидан тортиб, то давлат, жамият миқёсигача чекланганлик муаммосига дуч келинади. Чекланганлик еса ҳар қадамда бизни танлашга мажбур қилади.

Оила бюджетини чекланганлиги ҳаёт кечириш учун зарур буюмларни қайси бирини харид қилишни, вақтимизни чекланганлиги қайси ишни бажаришимизни, ресурсларни чекланганлиги уларни қайси бирини сотиб олиш ва қандай товар (хизмат)ларни ишлаб чиқариш, давлат бюджетининг чекланганлиги бюджет маблағларини қайси мақсадлар учун ишлатишни танлашни зарур қилиб қўяди. Масалан, талаба ўз вақтини дарс тайёрлашга ёки дам олишга сарфлаши мумкин. Дехқон ўз ерига пиёз ёки картошка екиши мумкин. Тадбиркор ўз пулига янги асбоб-ускуна ёки хом ашё сотиб олиши мумкин. Вилоят бюджетидан маблағни янги мактаб ёки кўприк қуришга сарфлаш мумкин ва ҳоказо.

Ана шу имкониятлардан бирини танлаш қолганларидан воз кечишга олиб келади, ёки бирининг миқдорини кўпроқ танласак, иккинчисининг миқдорини камроқ танлашимизга тўғри келади. Танлаш асосида еса қарор қабул қиламиз. Қарорни еса танловни муқобил қийматини таққослаш асосида чиқарамиз.

**Танловнинг муқобил қиймати нимани ифодалайди?** Танловнинг муқобил қиймати деб, танлов натижасида воз кечилган имкониятлар ичидан танловчи учун енг катта наф келтирувчи ёки қадрланувчи имкониятга айтилади. Масалан: сизга китоб, дафтар, фломастер керак. Агар енг зарури китоб, иккинчи навбатда дафтар, учинчи навбатда фломастер турсин. Пулингиз керакли миқдорда ҳаммасини сотиб олишга етмайди. Китоб сотиб олдингиз. Унинг муқобил қиймати дафтар бўлади. Борди-ю, дафтардан кўра фломастер зарурроқ бўлса, у ҳолда китобнинг муқобил қиймати фломастер бўлади. Агарда ҳар биридан маълум миқдорда сотиб олинса мурасали танлов бўлади.

Муқобил қиймат доимий, ўсиб боровчи, пасайиб боровчи бўлиши мумкин.

Илмий абстракция усулини қўллаб, ана шу имконият чегарасини икки тур маҳсулот ишлаб чиқариш модели асосида таҳлил қиламиз. Икки хил маҳсулот-гуруч ва автомобил ишлаб чиқарилади дейлик. Ҳамма ресурсларни пулда ифодаласак, 100 бирлик (100 млрд. сўм, доллар, марка) дейлик. Гуруч етиштириш учун 2 бирлик, автомобил ишлаб чиқариш учун 4 бирлик зарур. Агарда гуручни X, автомобилни Y билан белгиласак, мавжуд ресурслардан фойдаланиб ишлаб чиқариш мумкин бўлган товарлар миқдори ўртасидаги боғланиш қуйидагича бўлади.

$$2X+4Y=100$$

1-жадвал

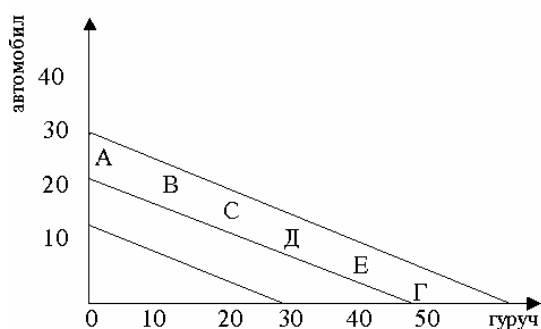
**Мавжуд ресурсларни тўла ишлатиш шароитида гуруч ва автомобил ишлаб чиқариш имконияти чегараси**

Маҳсулот турлари	Муқобили ишлаб чиқариш					
	А	Б	С	Д	Е	Г
гуруч ( минг тонна ) «Х»	0	10	20	30	40	50
автомобил (минг дона) «Й»	5	20	15	10	5	0

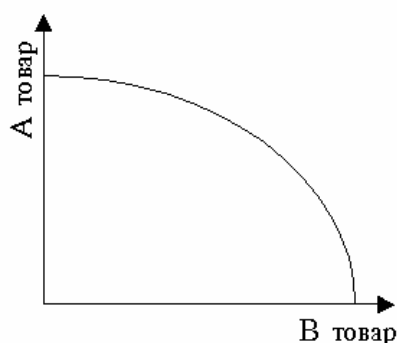
Кўриниб турибдики, агарда гуруч етиштирмай, фақат автомобил ишлаб чиқарсак, у 25 мингта, фақат гуруч етиштирсак 50 минг тоннага тенг бўлар экан. Биринчисини ишлаб чиқаришни кўпайтириш, албатта

иккинчисини камайишига олиб келади.

1-жадвал маълумотлари асосида график чизсак у қуйидаги кўринишда (а расм) бўлади.



а) расм



в) расм

Кўриниб турибдики, мавжуд ресурслардан максимал фойдаланиб, турли комбинацияда гуруч билан автомобил ишлаб чиқариш мумкин экан.

АГ чизиғини ишлаб чиқариш имкониятлари **егри чизиғи** ёки **трансформация егри чизиғи** деб аталади. Бу егри чизиқ одатда қаварик шаклида (в расм) бўлади. Сабаби, реал ҳаётда ишлаб чиқарувчиларнинг сони кўп, уларнинг имкониятлари фарқ қилади; иккинчидан чиқариладиган маҳсулотлар ниҳоятда хилма-хил; учинчидан, кўпинча муқобил қиймат ўсиб ёки камайиб борувчи бўлади.

**Мамлакатда:**

А) Гуруч етиштиришни 0 дан 10 минг тоннага етказилиши автомобил ишлаб чиқаришни 5 минг донага камайишига олиб келади. 10 минг тонна гуручнинг муқобил қиймати 5 минг дона автомобил ( $25 \rightarrow 20 = -5$ );

Б) Гуруч етиштиришни 10 минг тоннадан 20 минг тоннага кўпайтирсак, автомобил ишлаб чиқариш 15 минг донагача қисқаради. Муқобил қиймат 5 минг автомобил ( $20 \rightarrow 15 = -5$ );

В) Гуруч етиштиришни 20 минг тоннадан 30 минг тоннага етказишимиз, автомобил ишлаб чиқаришни яна 5 минг донага камайтиради. Муқобил қиймат яна 5 минг дона автомобил ( $15 \rightarrow 10 = -5$ );

Г) Гуруч етиштиришни 30 минг тоннадан 40 минг тоннагача кўпайтиришимиз автомобил ишлаб чиқаришни яна 5 минг донага камайтиради. Муқобил қиймат 5 минг дона автомобил ( $10 \rightarrow 5 = -5$ );

Мисолимизда муқобил қиймат доимий. Чунки гуруч етиштиришни кўпайтиришимиз доимо бир хил миқдорда автомобил ишлаб чиқаришни камайишига олиб келаяпти.

**Минг тонна гуруч = 0,5 минг дона автомобил**

Муқобил қиймат доимий бўлганда имконият егри чизиғи тўғри чизик кўринишида бўлади.

Гуруч ва автомобил ишлаб чиқаришни қандай комбинацияда бўлишини танлаш керак. Корхона, фирма доирасида қандай комбинациялар бўлишини, қанча, нима маҳсулот ишлаб чиқариш, қандай ишлаб чиқариш ва ким учун ишлаб чиқариш муаммосини тадбиркор ҳал этади, мамлакат миқёсида еса ҳукумат танлайди. Агарда маҳсулот ишлаб чиқариш миқдорини кўрсатувчи нукта ОАГ майдон ичига тўғри келса, у мавжуд ресурслардан тўла фойдаланмаганликни, имкониятларга қараганда кам миқдорда маҳсулот ишлаб чиқарилганини кўрсатади.

Масалан. 15 минг тонна гуруч ва 10 минг дона автомобил ишлаб чиқариш учун 70 млрд. сўмлик ресурс талаб етилади. Биздаги мавжуд ресурс еса 100 млрд. сўм. Демак ресурслардан тўла фойдаланилмаган.

ОАГ майдондан ташқари нукта маҳсулот ишлаб чиқариш миқдорини мавжуд ресурсларга нисбатан кўпайишини билдиради.

Айтайлик, 30 минг тонна гуруч, 20 минг дона автомобил ишлаб чиқарилмокчи, у ҳолда 140 млрд. сўмлик ресурс талаб қилинади.

Тадбиркор олдида 2 йўл турибди. Бири мавжуд ресурслардан максимал фойдаланиб товарлар турини кўпайтириш, ресурсларни тежаш йўлларини топиш, иккинчиси еҳтиёжларни ўсишига қараб ўзида бўлмаса четдан жалб қилиш, қарзга олиш мумкин. Бу муаммони ҳар бир тадбиркор, ҳар бир мамлакат индивудиял тарзда ҳал этади. Лекин ресурслар чекланганлиги шароитида мавжуд ресурсларни тежаб ишлаштиш товар турларини муқобил вариантини, енг оптимал даражасини танлаш муҳим аҳамиятга ега бўлади. Бу рақобат курашида ҳам катта рол ўйнайди.

Иқтисодчиларнинг тадқиқоти кўрсатадики, биргаликда турли товарлар ишлаб чиқарганда 5% ресурслар тежалар екан. Ана шу тежалган миқдор коэффициентини 0,05 десак, мисолимизда ишлаб чиқариш имконияти формуласи куйидаги кўринишни олади:

$2X+5Y-0,05XY=100$ ; агарда В вариантни танласак,

$2 \times 10 + 4 \times 20 - 0,05 \times 10 \times 20 = 90$ ; Демак 10 млрд. сўмлик ресурс

тежаляпти, тежалган ресурс евазига кўшимча равишда гуруч ёки автомобил ишлаб чиқариш мумкин.

Шунинг учун корхона, фирмалар иложи борича маҳсулот турини кўпайцалар ресурслар тежалиши евазига харажатларни пасайтиришга еришадилар. Қайси товарни кўпрок ишлаб чиқаришни танлаш еса, уларга бўлган талаб билан таклифнинг нисбати, бошқача айтганда бозор нархларига боғлиқ бўлади.

Ҳаётдаги турли туман вазиятда танловнинг вариантлари ниҳоятда хилма-хил бўлиб, қарор қабул қилишни қийинлаштиради. Муқобил вариантлардан бирини танлаш учун ҳар бир киши беихтиёр шу вариантларни таққослашга тушади.

Таққослашдаги мезонлар жуда кўп ва хилма-хил бўлиб, улар маълум шароит, вазият, қўйилган мақсад ва бошқаларга боғлиқ. Худди шу фикрни муқобил вариантлар ҳақида ҳам айтиш мумкин. Муқобил вариант икки ва ундан ортиқ бўлса танлаш, танлаш учун еса таққослаш зарур бўлади. Бунинг учун мезоналр белгиланади. Таққослаш натижасида у ёки бу қарорга келинади. Бу жараён алоҳида киши, оиладан бошлаб то бутун мамлакат миқёсида амалга оширилади.

Қарор қабул қилишда албатта қўйилган мақсад асосий рол ўйнайди.

Ҳар бир вазият, қўйилган мақсад учун муқобил вариантлар ва қарор қабул қилиш мезонлари бошқача бўлади. Масалан: тадбиркорнинг қандай фаолият турини танлаши муқобил вариантлари, мактабни битирувчининг келажакда қандай касб танлаши вариантларидан фарқ қилади. Албатта мезонлари ҳам. Олий Мажлисга депутат номзодига овоз беришда ҳам албатта муқобил вариантлар ичидан ўзимиз белгилаган мезонларга кўра қарор қабул қиламиз.

**Еҳтиёжларни** Еҳтиёжлар қондирилиш даражаси одатда истеъмол билан **қондирилиш** ўлчанади. У йил давомида аҳоли жон бошига истеъмол

**даражаси** қилинган товар ва хизматлар миқдори бидан ўлчанади. Масалан, аҳоли жон бошига истеъмол қилинган нон ва нон маҳсулотлари, сут, гўшт, сабзавот, мева ва ҳоказолар. Ҳар бир оилага тўғри келадиган узоқ муддат фойдаланадиган товарлар: телевизор, кир ювиш машинаси, совутгич, уй-жой майдони ва бошқалар.

Жамият тараққий етган сари истеъмол ўсиб еҳтиёжлар тўлароқ қондирила боради. Еҳтиёжни қондириш усуллари ҳам ўзгаради. Истеъмол неъматлари тури кўпаяди. Еҳтиёжларни қондирилиши умумий тарзда турмуш даражасини кўрсатади. Турмуш даражаси - аҳоли еҳтиёжларини қондирилишига қараб баҳоланади. Аҳолининг еҳтиёжларини қондирилиши уларнинг фаровон яшаш, узоқ умр кўришининг гаровидир. Бунинг учун еса ана шу еҳтиёжларни қондирадиган даражада ишлаб чиқариш зарур.

Ҳозирги замон жаҳон иқтисодиётида еҳтиёжлар ва ишлаб чиқариш нисбати қандайлигига иқтисодчиларнинг алоҳида диққати қаратилаяпти. Еҳтиёжлар билан ишлаб чиқариш нисбатининг ҳозирги даврда асосан 3 варианты мавжуд:

**1.Регрессив.** Бундай ҳолат узоқ муддат ишлаб чиқаришни тушкунликда бўлиши натижасида келиб чиқади. Аҳоли истеъмоли миқдорий жиҳатдан ҳам сифат жиҳатдан ҳам камайиб боради. Иқтисодиётни бундай ўзгаришини кичрайиб борувчи спирал, яъни **гирдоб** тарзида кўриш мумкин. Борган сари кишиларнинг енг зарур еҳтиёжларини қондириш ҳам қийинлашиб боради. Ҳозир шундай вазиятни Осиё, Африка, Лотин Америкасининг қатор мамлакатларида кўриш мумкин. Ривожланиб бораётган мамлакатларнинг 2/3 қисмида 80 - йилларнинг иккинчи ярми ва 90 - йилларда аҳоли жон бошига ишлаб чиқариш ва даромад қисқариб борган.

**2.Турғун.** Бу вариантда нисбатан чекланган турдаги маҳсулот ишлаб чиқариш ҳам, еҳтиёжлар ҳам пихоятда секинлик билан ўсиб боради. Яратувчанлик фаолияти суст, ишлаб чиқариш - тақсимот – айрибошлаш - истемол - еҳтиёжлар **доирани** еслатади. Иқтисодиётда умумий турғунлик юз бериб, кўпинча у маҳаллий халқларнинг анъана ва урф-одатлари билан боғланиб кетади. Ҳозирги пайтда айрим Осиё ва Африка, Лотин Америкаси мамлакатларида кузатилади.

**1.Прогрессив.** Бунда ишлаб чиқариш миқдори кўпаяди. Сифати яхшиланади, истеъмол ва еҳтиёжлар ўсади. Уни тобора кенгайиб борувчи **спиралсимон** ҳаракат тарзида ифодалаш мумкин. Бир қадар беқарорликка қарамай, ривожланган мамлакатларда ишлаб чиқариш ҳам, еҳтиёжлар ҳам ўсиб боради.

Биринчи ва иккинчи вариантда еҳтиёжларнинг ўсиб боришига қатор омиллар акс таъсир кўрсатаяпти.

Жамиятнинг моддий ва маънавий маданияти инсонларни еҳтиёжи доирасини чеклаб, енг зарурларинигина мавжуд бўлишига олиб келади. Бунга шундай ҳоллар таъсир кўрсатади:

- моддий ва маънавий маданиятни пастлиги, инсон еҳтиёжларининг енг зарурлари билан чекланиши. Енг зарур еҳтиёжлар еса жуда секин ўсади;

- меҳнат тақсимотининг пастлиги, турли неъматларни ишлаб чиқариш ва еҳтиёжларни ошиб боришига йўл қўймайди;

- нархларни баланд, даромадларни пастлиги енг оддий еҳтиёжларни ҳам қондиришга тўсқинлик қилади;

- кўпгина мамлакатларда аҳоли сони уларнинг яшаши учун зарур неъматларни ишлаб чиқаришга нисбатан тез ўсапти.

Еҳтиёжлар барқарор ўсиб боришини учинчи вариант таъминлашга қодир бўлиб, у меҳнат тақсимотининг чуқурлашуви, аҳолининг пул даромадлари ва аҳоли жон бошига реал бойликнинг кўпайиши билан характерланади. Шу билан бирга бу ерда еҳтиёжлар билан ишлаб чиқариш ўртасида қарама-қаршилик мавжуд. Инсонларнинг ҳоҳиши билан имконияти мос келмаслиги мумкин.



## Хулоса

- **Шундай қилиб**, инсон яшар екан турли-туман еҳтиёжлари мавжуд. Еҳтиёжлар кишиларни яшаши, камол топиши учун зарур. Уларни қондириш учун зарур бўлган неъматлар чекланган. Сабаби уларни ишлаб чиқариш учун ресурслар чекланган. Чекланганлик бизни ҳар қадамда танлашга мажбур қилади. Танлаб қарор қабул қилишимиз учун муқобил вариантларни таққослашимиз, таққослаш учун еса унинг мезонларини белгилашимиз керак.

- Еҳтиёжлар таркиби ниҳоятда хилма-хил бўлгани учун уларга турли жихатдан ёндошиб, қўйилган мақсадга кўра маълум бир гуруҳларга ажратиш мумкин. Бу танловни осонлаштиради. Турли вариантлардан бирини танлаш қолган еҳтиёжлардан воз кечишга ёки миқдорини камайтиришга олиб келади. Инсоннинг бутун ҳаёти танлов асосида қандай қарорга келишига боғлиқ.

- Иқтисодиёт назариясининг асосий вазифаси ҳам ана шу танловни енг мақбул йўллари топиб, тўғри қарор чиқаришни ўрганишдир.

- Еҳтиёжни қондиришдан қандай мақсад кўзланганига қараб, уларни: шахсий еҳтиёжлар ва ишлаб чиқариш еҳтиёжларига бўлинади. Шахсий еҳтиёжлар кишиларнинг яшаш учун зарур, шахсий истеъмолини қондирадиган неъматларга бўлган еҳтиёжи бўлса, ишлаб чиқариш еҳтиёжлари еса ана шу неъматларни ишлаб чиқариш учун зарур бўлган иқтисодий ресурсларга еҳтиёжи бўлиб, улар моддий, меҳнат, ахборот, молиявий ресурслардан иборат.

- Мавжуд иқтисодий ресурслардан тўла фойдаланиш евазига енг кўп маҳсулот ишлаб чиқариш «ишлаб чиқариш имконияти» дейилади. Ресурсларни чекланганлиги ишлаб чиқариш имкониятларини ҳам чеклайди.

### Асосий таянч тушунчалар:

1. Еҳтиёж-
2. Еҳтиёжларнинг юксалиб бориши иқтисодий қонуни-
3. Иқтисодий ресурслар-
4. Иқтисодиётнинг бош муаммоси
5. Танловнинг муқобил қиймати-
6. Ишлаб чиқариш имконияти чегараси
7. Ишлаб чиқариш имкониятлари егри чизиғи-
  - а) турли еҳтиёжларни қондирадиган неъматлар ишлаб чиқариш учун зарур барча воситалар ва меҳнатга лаёқатли кишилар.
  - б) инсоннинг яшаши, камол топиши учун ҳаётий неъматларга бўлган обектив зарурият.
  - в) ресурслар чекланганлиги шароитида жамият аъзоларининг еҳтиёжларини қондириш муаммоси.
  - г) ишлаб чиқариш ва маданият ривожланиши билан инсон еҳтиёжларининг юксалиб боришини, унинг миқдоран ўсиб, таркибан янгилашиб бориши.
  - д) танлов натижасида воз кечилган имконият ичидан танловчи учун енг катта наф келтирувчи ёки кадрланувчи имконият.
  - е) мавжуд ресурслардан тўла фойдаланиш евазига турли комбинацияларда енг кўп маҳсулот ишлаб чиқаришнинг графикда ифодаланиши.
  - ж) мавжуд иқтисодий ресурслардан тўла фойдаланиш евазига енг кўп маҳсулот ишлаб чиқариш.

## Такрорлаш ва мунозара учун саволлар:

- 1.Еҳтиёж нима? Нима сабабдан уни биз обектив ва субектив характерга ега деймиз?
2. Иқтисодчилар томонидан еҳтиёжларни қандай гуруҳларга ажратилади.
3. Якка ва биргаликда қондириладиган еҳтиёжларга қандай еҳтиёжларни киритилади?
4. Иқтисодиётнинг бош муаммоси нима? Нима сабабдан уни бош муаммо деб атаймиз?
5. Танлов нима? Унинг мезонлари-чи?
6. Ишлаб чиқариш имконияти ёки трансформация егри чизиғи нима?
7. Нима сабабдан иқтисодиёт назариясини ўрганишни еҳтиёжларни ўрганишдан бошладик?

## Масала ва машқлар.

1. Захро опаси ва синглиси Адиба билан кичик корхона очди.  
Захро бир йилда 400 та қизлар кўйлаги ёки 450 та еркаклар кўйлаги тика олади. Опаси еса 350 та қизлар кўйлаги ёки 400 та еркаклар кўйлаги тика олади. Синглиси еса 300 та қизлар кўйлаги ёки 350 та еркаклар кўйлаги тика олади.  
Оилавий кичик корхонанинг ишлаб чиқариш имконини ҳисобланг ва уни графикда тасвирланг.
2. Уч опа-сингил оилавий кичик корхона ташкил илишди. Корхонада жун ва аралаш иплардан болалар учун пайпоқ, нимча тўкилади. Опа-сингилларнинг каттаси йил давомида 500та нимча ёки 600 жуфт пайпоқ, иккинчи сингил еса 420 та нимча ёки 700 жуфт пайпоқ, учинчи сингил 300та нимча ёки 600 жуфт пайпоқ тўқий олади. Оиланинг ишлаб чиқариш имконияти егри чизиғини чизинг.
3. Ота, қиз ва ўғил ховлига қулупнай териш ва ўтоқ қилиш учун келишди. Участкада 6 соат ишлашлари мумкин. Ота соатига 1 челак, қиз икки челак, ўғли 0,5 челак қулупной теради. Қиз ўтоқни 2 соатда, ўғил 7 соатда, отаси 6 соатда бажаради. Оилада ишни қандай тақсимлаш керакки, ўтоқ қилиб бўлиб, енг кўп миқдорда қулупнай теришсин.
4. Республикамизда автомобил ва трактор ишлаб чиқарилади ва у қуйидаги жадвалда ифодаланган:

Автомобил	5	4	3	2	1	0
Трактор	0	7	13	18	22	25

- Муқобил (алтернатив) харажатларни аниқланг.
- Битта қўшимча автомобил ишлаб чиқариш учун;
  - Қўшимча битта трактор ишлаб чиқариш учун.
5. Мамлакатда икки хил А ва В турдаги товар ишлаб чиқарилади дейлик. Уларнинг имконияти чегараси қуйидаги жадвал маълумотларида кўрсатилган.

Маҳсулот турлари	А	б	В	Г
А товар (дона)	0	1	2	3
В товар (дона)	12	10	6	0

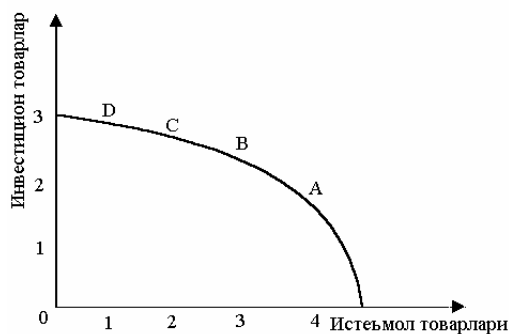
- А) Жадвал маълумотлари асосида ишлаб чиқариш имконияти егри чизиғини графикда тасвирланг.
- Б) А товарнинг В товарда ифодаланган муқобил қийматини ҳисобланг.

В) В товарнинг А товардаги муқобил қиймати: ўсувчи, пасаювчи ёки доимийми? А товарнинг В товардаги муқобил қийматичи? кўрсатинг.

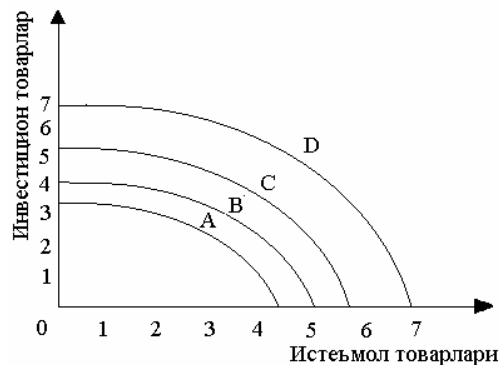
Г) Агарда муқобил қиймат доимий бўлса, имконият егри чизиғи қандай шаклда бўлади? Жадвал ва графикда тасвирланг.

6. Жамият доимо жорий истеъмол учун ҳамда келажак учун товарлар бошқача айтганимизда, истеъмол моллари ва инвестицион товарлар (ишлаб чиқариш воситалари) ишлаб чиқариш, илмий тадқиқотлар ўтказиш, маориф, таълим, профилактик медицина(касалликни олдини олиш учун чора тадбирлар)га қандай миқдорда ресурслар сарфлашни танлайди.

А,В,С,Д мамлакатлар учун 1990 йили а) расм ва 2004 йили б) расмда ишлаб чиқариш имкониятлари кўрсатилган.



а) расм



б) расм

Ҳар икки расмдаги имкониятлар егри чизиғини таққосланг ва қуйидаги саволларга жавоб беринг.

А) Нима сабабдан ҳар бир мамлакат имконияти егри чизиғи (а расм), 2004 йили б) расмдаги даражага кўтарилди?

Б) Нима сабабдан С ва Д мамлакатларида А ва В мамлакатларига қараганда имконият егри чизиғи юқори.

В) Жорий истеъмол бу мамлакатларда 2004 йилда қандай ўзгарган?

1. Индивидуал еҳтиёж бу ҳар бир оиланинг, жамоанинг еҳтиёжи бўлиб, у биргаликда яшаш ва фаолият юритишга бўлган еҳтиёжни ўз ичига олади.

2. Гуруҳий еҳтиёж бу оилавий ёки кишиларнинг Бирон мақсадда бирлашган гуруҳлари: меҳнат жамоаси, турли уюшмалар еҳтиёжлари бўлиб, биргаликда яшаш, фаолият юритиш жараёнида вужудга келадиган умумий еҳтиёжлардир. 3. Умумжамият еҳтиёжлари мамлакат миқёсида, қолаверса ер шари миқёсида инсонларнинг бир бутун бўлиб таркиб топган еҳтиёжларидир.

4. Маҳаллада милиция таянч пункти очилди. Уни индивидуа еҳтиёжга мисол қилса бўлади.

5. Атроф-муҳитни ҳолатини ўрганиш учун лаборатория ташкил етилди. Бу умумжамият еҳтиёжини қондиришга киради.

6. Бизни еҳтиёжларимиз олган ахборотларимизга кўра шаклланади.

7. Овқатга интилиш ҳар бир одамда киши ошқозонини кичик сифими билан чекланади, лекин қулайликларга ҳамда уй-жой, кийим-кечак, уй шароити уни анжомлар билан безашга интилиш, афтидан чексиз ёки муайян чегараларга ега бўлмаса керак, деб таъкидлаган Гегел.

8. Комфорт(қулайлик)- умуман тугамайдиган нарса деган, Гегел.

9. Қарор қабул қилиш учун турли муқобил вариантларни танлаш мезонлари асосида таққосланади.

10. Ресурсларни чекланганлиги ҳам, имкониятлар катталиги ҳам танлашни зарур қилиб қўяди. Фақат танлаш мезонлари тубдан фарқ қилади.

11.Талаба озиқ-овқат маҳсулотларини харид қилди. Бу индивидуал еҳтиёжга киради.

12.Корхона кийим-кечак ишлаб чиқариш учун чет елдан сўнгги модадаги материал харид қилди. Бу индивидуал еҳтиёжни қондириш.

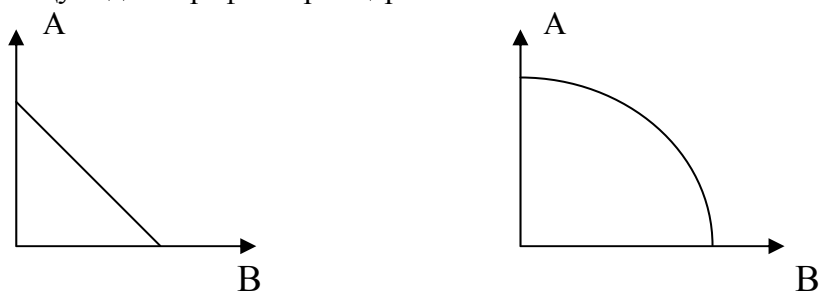
### Тестлар

1. Ресурслар чекланганлиги муаммосини ечиш мумкин...
  - a) Агар ҳамма одамлар ресурсларни тежашса;
  - b) Агар ҳамма ихтиёрий равишда ўз еҳтиёжларини чекласа;
  - c) Келажакда, фан ва техника тараққиёти товар ишлаб чиқаришни кўпайтириш имконини берса;
  - d) Муаммони ечиб бўлмайди.
2. Пулингиз етмагани сабабли бир нечта қиммат, лекин сифатли, шу билан бирга бир нечта арзон дафтар сотиб олдингиз. Сиз ...
  - a) Ресурслар чекланганлиги муаммосига;
  - b) Ресурслар чекланганлиги туфайли муросали танловнинг зарурлигига;
  - c) Ресурслар чекланганлиги муросали танлов зарурияти ва муқобил қийматни баҳолаш муаммосига
  - d) Ресурслар чекланганлиги ва муқобил вариантни баҳолаш муаммосига дуч келдингиз
3. Қуйидаги келтирилган қайси иқтисодий тушунчалар ишлаб чиқариш имконияти егри чизигни ифодалайди.
  - a) Талаб ва таклиф;
  - b) Ялпи талаб ва ялпи таклиф;
  - c) Ишлаб чиқариш ресурслари чекланганлиги, муросали танлов, муқобил қиймат;
  - d) Мавжуд ишлаб чиқариш имконияти даражасида еҳтиёжларни қондиришнинг енг яхши усули
4. Ишга автобусда ёки маршрут таксида бориш мумкин. Сиз маршрут таксида боришни ёқтирасиз. Тошшаҳарйўловчитранс шу линияга янги «Мерседес» автобусларини қўйди, шу билан бирга йўл хақи ҳам оширилди. Сизни маршрут таксидан фойдаланиш бўйича қарорингиз муқобил қиймати ўзгарадими.
  - a) ўсади;
  - b) аниқлаб бўлмайди;
  - c) камаяди;
  - d) ўзгармайди
5. Иқтисодиётнинг асосий саволлари қуйидаги жавоб вариантларидан қайси бирида берилган.
  - a) Нима ишлаб чиқариш, қандай ишлаб чиқариш, ким учун ишлаб чиқариш?
  - b) Нима истеъмол қилинади, қандай ишлаб чиқарилади, ким ишлаб чиқаради?
  - c) Нима ишлаб чиқарилади, қандай истеъмол қилинади, ким ишлаб чиқаради?
  - d) Нима истеъмол қилинади, қандай ишлаб чиқарилади, ким истеъмол қилади?
6. Муқобил танлов муаммоси
  - a) фақат алоҳида кишилар олдида;
  - b) фақат фирмалар олдида;
  - c) фақат давлат органлари олдида;
  - d) кишилар, фирмалар олдида ҳам, давлат органлари олдида ҳам

## Тарқатиладиган материаллардан намуналар:

### Тарқатма материал 1

Қуйидаги графикларга қаранг



### Уларни солиштиринг ва жавобингизни изоҳланг.

Жавоб: биринчи графикдаги имконият егри чизиғи ўзгармас, доимий муқобил қийматга ега ишлаб чиқариш, иккинчи график еса А товарни пасайиб ёки В товарнинг ортиб боришини кўрсатади. Бундай тарзда трансформация егри чизиғи ёй шаклида бўлади.

### Тарқатма материал 2

Ҳаётдаги турли туман вазиятда танловнинг вариантлари ниҳоятда хилма-хил бўлиб, қарор қабул қилишни қийинлаштиради. Муқобил вариантлардан бирини танлаш учун ҳар бир киши беихтиёр шу вариантларни таққослашга тушади.

Таққослашдаги мезонлар жуда кўп ва хилма-хил бўлиб, улар маълум шароит, вазият, қўйилган мақсад ва бошқаларга боғлиқ. Худди шу фикрни муқобил вариантлар ҳақида ҳам айтиш мумкин. Муқобил вариант икки ва ундан ортиқ бўлса танлаш, танлаш учун еса таққослаш зарур бўлади. Таққослаш натижасида у ёки бу қарорга келинади. Бу жараён алоҳида киши, оиладан бошлаб то бутун мамлакат миқёсида амалга оширилади.

Қарор қабул қилиш жараёнини қуйидаги модел орқали изоҳлаш мумкин.

#### Қарор қабул қилишни қадам-бақадам модели

1. Муаммони аниқлаш. Енг аввало муаммо (еришиш лозим бўлган натижа)ни ажратиш, айтиш шу вақт, шу вазият учун қайсиниси асосий ҳисобланади, аниқлаш зарур.

2. Муқобил вариантларни аниқлаб чиқиш (белгиланган натижага еришишнинг турли усуллари аниқлаш). Масалан: аукцион, мусобақа, навбатда туриш, бошлиқнинг қарори, мулк егасининг ҳоҳиши ва бошқалар.

3. Мезонларни белгилаш. (Ҳар бир вариантни баҳолашнинг мезонларини аниқлайдиган стандартларни белгилаш.) Масалан: ҳаммага тенг шанс, нафлилик, енг юқори нарх, муқофот, кадр-қиммат, омад ва ҳоказо.

4. Муқобил вариантларни баҳолаш (Ҳар бир мезон ҳар бир муқобил вариант учун қўлланилади).

5. Қарор қабул қилиш (Турли вариантлар мезонлари бўйича таққосланади ва улардан енг мақбули танланади).

Муқобил вариантлар	Мезонлар					
	Ҳаммага тенг шанс	Енг юқори нарх	Қадр-қиммат, наф	Мулк егасининг танлови	Омад	Мукофот
Бошлиқ (ўқитувчи)нинг қарорига кўра						+
Лотерея ўтказиш	+					
Аукцион		+	+			
Конкурс	+		+			+
Мулк егасининг хоҳишига кўра				+		

Албатта бошқа нарсалар, мақсадлар учун муқобил вариантлар ва қарор қабул қилиш мезонлари бошқача бўлади. Масалан: тадбиркорнинг қандай фаолият турини танлаши муқобил вариантлари, мактабни битирувчининг келажакда қандай касб танлаши вариантларидан фарқ қилади. Албатта мезонлари ҳам. Олий Мажлисга депутат номзодига овоз беришда ҳам албатта муқобил вариантлар ичидан ўзимиз белгилаган мезонларга кўра қарор қабул қиламиз.

Ундан ташқари имконият чекланган шароитда бирхил мезон танласак, имконият нисбатан катта бўлган шароитда бошқа хил мезон танланади.

### **3-тарқатма материал**

#### **Ўзбекистонда истеъмол товарлари ишлаб чиқариш таркиби (%)**

	02/I	02/I-II	02/I-III	2002	03/I	03/I-II	03/I-III	2003
Истеъмол товарлари	100	100	100	100	100	100	100	100
Озиқ-овқат маҳсулотлари	47,8	47,5	47,2	47,1	44,4	43,2	42,6	43,8
Ароқ-вино ичимликлари ва пиво	7,7	8,2	8,9	8,4	7,5	8,3	8,4	8,2
Ноозиқ-овқат товарлари	44,5	44,2	43,9	44,5	48,1	48,4	49,0	48,0
Ж: Енгил саноат товарлари	10,6	10,2	11,6	11,8	13,7	13,4	13,5	13,0

Манба: ЎзР Давлат статистика қўмитаси.

#### **Жадвалдаги маълумотлар асосида қандай хулосалар чиқариш мумкин?**

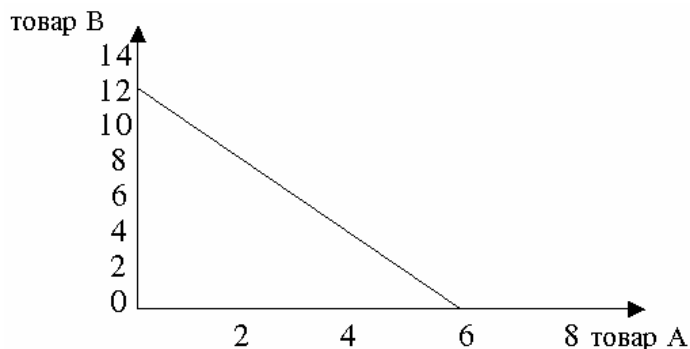


А товарнинг В товарда ифодаланган муқобил қиймати еса пасаяувчи, чунки у 12, 10, 6, 0 га тенг.

Г). Агарда **муқобил қиймат доимий** бўлса А товар ишлаб чиқаришни камайиши ёки кўпайиши, В товарнинг **тенг миқдорда кўпайиши ёки камайишида** ифодаланади.

Уни жадвал ёки графикда тасвирласак қуйидагича бўлади.

Маҳсулот турлари	а.	б.	в.	г.	д.	е.	ё.
А товар (дона)	0	1	2	3	4	5	6
В товар (дона)	12	10	8	6	4	2	0



Демак муқобил қиймат доимий бўлса имконият егри чизиғи тўғри чизиқ шаклида бўлади.

6. А) Ҳамма мамлакатларда ишлаб чиқариш егри чизиғи фан-техника тараққиёти натижасида ўнганга силжиган. чунки фан-техника тараққиёти ишлаб чиқариш имкониятини кенгайтиради.

Б) С ва Д мамлакатларида ишлаб чиқариш имконияти егри чизиғи юқори. Сабаби, бу мамлакатларда 1990 йили инвестицион товарлар миқдори улуши юқори бўлган.

В) 2004 йили барча мамлакатларда 1990 йилги нисбатан жорий истеъмол ўсган. Лекин С, Д мамлакатларида А, В мамлакатларига нисбатан юқори. Сабаби, бу мамлакатларда дастлаб келажак учун товарлар кўпроқ ишлаб чиқарилган. Бу ўз навбатида ишлаб чиқариш имконияти егри чизиғини юқори бўлишига, жумладан жорий истеъмолни ҳам А, В мамлакатларига нисбатан С, Д мамлакатларида юқори бўлишига олиб келади.

Т/Н: 1Н, 2Т, 3Т, 4Н, 5Т, 6Т, 7Н(А. Смит), 8Т, 9Т, 10Т, 11Т, 12Н.

### Тестлар

1д, 2с, 3с, 4б, 5а, 6д.



### III БОБ. ИҚТИСОДИЙ ФАОЛИЯТ ВА ИШЛАБ ЧИҚАРИШ

Аввалги бобда инсоннинг еhtiёжлари чексиз эканлиги, уни қондириш муаммоларини кўриб чиқдик. Навбатдаги бобда еhtiёжларни қондириш учун инсоннинг иқтисодий фаолият юритиши, унинг турлари, ишлаб чиқариш учун зарур омилар ва уларнинг нисбатини тадқиқ етамиз

Ишлаб чиқариш самарадорлиги ҳамда ресурслар чекланганлиги сабабли инсон доимо уни ошириш йўлларини излаши муаммоларини ўрганамиз.

#### 1-§. Иқтисодий фаолият ва унинг турлари

Инсон еhtiёжлари турли-туман бўлиб, уларни турли усуллар, воситалар орқали қондиришга ҳаракат қилади.

**Инсоннинг еhtiёжини қондириш, яъни тирикчилик, ҳаёт кечиришини таъминлашнинг восита ва усуллари мажмуи иқтисодий фаолият деб аталади.**

Агар иқтисодий фаолиятни инсонни ҳаёт кечиришини таъминловчи фаолият тарзида қарасак, уни кишилиқ жамияти тараққиёти тарихи давомида ривожланишини икки асосий типга бўлишимиз мумкин:

1) ўзлаштирувчи ва 2) ишлаб чиқарувчи.

Кишилиқ жамиятининг дастлабки босқичида инсонлар табиатдаги бор нарсаларни тўғридан-тўғри ўзлаштириш билан ҳаёт кечирганлар.

Инсоният маълум бир пайтдан еса объектив зарурат туфайли табиатдаги тайёр неъматларни ўзлаштирувчидан ишлаб чиқарувчига айланди. Шу пайтдан бошлаб, унинг меҳнати сифат жиҳатдан янги босқичга кўтарилди. Меҳнат иқтисодий жараёнга айланди. Енди инсонлар табиат неъматларини еhtiёжларига мослаштиришга ўтдилар.

Иқтисодий фаолият инсон ҳаётининг асосини ташкил етади. У жуда мураккаб, турли ҳодиса ва жараёнларни ўз ичига олади. Кишилиқ жамияти яшар екан, бу жараёнлар узлуксиз давом етади. Иқтисодчилар иқтисодий фаолиятни назарий жиҳатдан тўрт фазага бўлишади: ишлаб чиқариш, айирбошлаш, тақсимот, истеъмол. Инсонларнинг хўжалиқ юритиш фаолиятининг натижаси ижтимоий маҳсулот бўлиб, унинг ҳаракати ана шу тўрт **фазани** босиб ўтади ва узлуксиз такрорланади.

#### **Ишлаб чиқариш.**

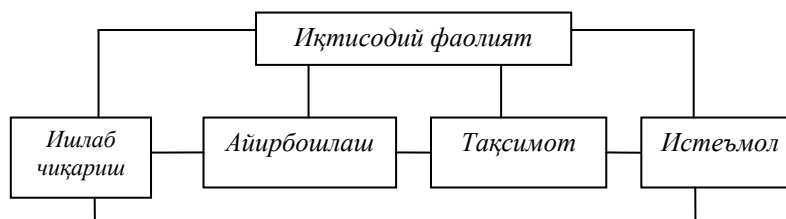
Иқтисодий фаолият ишлаб чиқаришдан бошланади. Бу жараёндан ишлаб чиқариш омиллари ўзаро бирикиб, инсонларнинг турли-туман еhtiёжларини

қондирадиган неъматлар яратилади.

Иқтисодчилар ишлаб чиқаришда уч марта йирик инқилоб юз берган ва у мувофиқ тарзда иқтисодий тараққиётда уч марта янги даврни бошлаб берганини еътироф етадилар. Бунда ўзига хос бошланғич нуқта ривожланган индустриал (саноат) ишлаб чиқаришнинг вужудга келиши бўлиб у марказий ўринни егаллайди, ундан сўнг: индустриал ишлаб чиқаришга қадар бўлган давр, яъни тоиндустриал ва постиндустриал (лотинча *post - кейин*) даврларга бўлинади.

Ишлаб чиқаришнинг индустриал ривожланишга қадар бўлган (тоиндустриал) босқичи қуйидаги хусусиятларга ега:

- иқтисодиётнинг дастлабки сфераси — қишлоқ хўжалиги устун бўлади;
- аҳоли асосан деҳқончилик ва чорвачилиқ билан банд;
- асосан қўл меҳнатига таянади;
- меҳнат тақсимоти ниҳоятда паст, натурал хўжалиқ юритишга асосланади;
- аҳоли еhtiёжлари турғун ҳолатда бўлган ишлаб чиқаришга хос.



Ишлаб чиқаришнинг бу босқичи ҳозир ҳам айрим Африка мамлакатлари (Мали, Гвинея) га хос бўлиб, қишлоқ хўжалигида банд бўлганлар меҳнат унуми 2 кишини боқишга етади.

Ер шари аҳолисининг кўпайиши, еҳтиёжларнинг ўсиши, уларни қондириш йўллари кидиришга мажбур қилди. Бу охир-оқибат саноат тўнтаришига олиб келдики, у Англияда XVIII асрнинг 60-йилларида бошланиб, АҚШда XIX асрнинг 50—60- йилларида яқунланди. Қўл меҳнати машиналар зиммасига юклатилди.

**Индустриал босқич** қуйидаги хусусиятлари билан фарқланади:

- иқтисодиётда асосий ролни машиналашган саноат ишлаб чиқариши ўйнайди;
- саноат бошқа муҳим тармоқлар (қишлоқ хўжалиги, қурилиш, транспорт)ни ҳам қайта қуришга олиб келади;
- аҳолининг асосий қисми индустриал тармоқда банд бўлади;
- меҳнат тақсимотининг чуқурлашуви рўй бериб, кўплаб янги тармоқлар вужудга келади. Натижада иқтисодиётда ишлаб чиқаришни ташкил қилишнинг мураккаб шакли товар ишлаб чиқариш ривожланади;
- аҳоли урбанизация (урбахис — шаҳар)си рўй беради. Аҳолининг асосий қисми шаҳарларда яшай бошлайди;
- ишлаб чиқариш имкониятларининг кенгайиши турли-туман еҳтиёжларни қондириш учун йўл очади.

Иккинчи «демографик портлаш» иқтисодиётнинг индустриаллаштирилиши билан боғлиқ. 1650—1974 йилларда аҳоли 7 марта кўпайди (1650 йили планетамизда 650 млн. киши яшаган). Дунё аҳолиси айниқса кейинги 50 йил ичида тез суръатлар билан кўпайди.

Бунинг натижасида еҳтиёжларни қондириш билан чекланган ишлаб чиқариш имкониятлари ўртасида қарама-қаршилик кучайиб борди. Бу қарама-қаршилик 50-йилларда рўй берган фан-техника инқилоби натижасида ечилмоқда. У хўжалик ривожланиши учун келажакда ниҳоятда катта имкониятлар яратади.

**Постиндустриал босқич** қуйидаги хусусиятлари билан ажралиб туради:

- иқтисодиётнинг муҳим сфераси — хизмат кўрсатиш ниҳоятда тез ривожланади. Унда ишловчиларнинг 50-70% банд бўлади;
- фан бевосита ишлаб чиқарувчи кучга айланади. Фан ютуқлари натижасида ишлаб чиқаришда, табиатда мавжуд бўлмаган маҳсулотлар яратилади;
- хўжаликнинг барча тармоқларида ва маиший мақсадларда информатика ва ҳозирги замон ҳисоблаш техникаси ютуқларидан кенг фойдаланилади. Жисмоний ва ақлий меҳнатни ҳам автоматлаштириш кучаяди;
- корхоналарда илмий ходимлар ва юқори малакали мутахассисларнинг роли тезлик билан ошиб боради;
- барча турдаги ресурсларни иқтисод қиладиган, маҳсулотни юқори сифатли бўлишини таъминлайдиган юқори технологияга ўтиш амалга ошади;
- барча кишиларнинг энг зарур еҳтиёжларини тўла қондиришни таъминлаш, юқори даражадаги еҳтиёжларни кенгайтириш имкониятларига ега бўлинади.

Шундай қилиб, узоқ давом этган тарихий иқтисодий тараққиёт натижасида ҳозирги замон ишлаб чиқариши шаклланди. Бир вақтлар, ҳатто яқин ўтмишдаги ишлаб чиқаришни ҳозирги пайт билан таққослаганда ҳам инсон ақл-заковати еришган ютуқлардан ҳайратланмай иложи йўқ. **Моддий ишлаб чиқариш** - аниқ моддий шаклга ега маҳсулотлар - истеъмол буюмлари, турли-туман ускуна, машина, хом ашё ва бошқалар ишлаб чиқаришни ўз ичига олади. Моддий ишлаб чиқариш одатда саноат, қурилиш, қишлоқ ва ўрмон хўжалиги қабилардан ташкил топади.

**Номоддий ишлаб чиқариш** моддий бўлмаган неъматлар, маънавий, ахлоқий кадрятлар, чунончи, маданият, санъат, илмий, маънавий асарлар яратишни ўз ичига олади.

Ҳозирги замон ишлаб чиқаришида хизмат кўрсатиш соҳаси алоҳида ўрин тутаяди. Хизмат кўрсатиш икки турга - моддий ва номоддий хизмат кўрсатишга бўлинади.

Биринчисига юк транспорти, ишлаб чиқаришга хизмат қилувчи алоқа, савдо, уй-жой, коммунал хизмати, маиший хизмат кўрсатиш киритилса, иккинчи гуруҳга - маориф, соғлиқни сақлаш, саноат, ижтимоий таъминот, молиявий, ахборот, юридик хизмат кўрсатиш ва ҳоказолар киради.

Хозирги пайтда замонавий ишлаб чиқариш таркибида инфраструктура алоҳида ажратиб кўрсатилади.

**Инфраструктура** нормал тарзда ишлаб чиқариш ва одамларнинг ҳаёт кечиришини таъминловчи соҳалардан иборат.

Инфраструктура ишлаб чиқариш, социал, бозор инфраструктурасидан иборат бўлиб, ишлаб чиқариш инфраструктурасига йўллар қуриш ва унинг эксплуатацияси, каналлар, портлар, кўприк, аэропорт, омборхона, энергия узатиш тармоқлари, сув таъминоти, канализация (оқава тармоқлари) ва бошқаларни қуриш ва унинг хизмат қилишини таъминлаш соҳалари киради.

Социал инфраструктурага маориф, маданият, кадрлар тайёрлаш, соғни сақлаш ва бошқалар киради.

Бозор инфраструктурасига бозорлар, банк, хом ашё, фонд биржалари ... ва ҳоказо киради (В боб).

Инфраструктура барча ишлаб чиқариш ва инсонларнинг ҳаёт кечириш жараёнини бир бутун қилиб боғлайди.

Моддий ишлаб чиқаришнинг тез суръатлар билан ривожланиши, номоддий соҳанинг ҳам ривожланиш имкониятларини кенгайтиради. Чунки, моддий соҳанинг ривожланиши, унда унумдорликнинг ўсиши натижасида бўш иш кучи юзага келади. Бу номоддий соҳани қўшимча иш кучи ва моддий ресурслар билан таъминлаш имконини вужудга келтиради.

Хозирги пайтда ривожланган мамлакатларда моддий ишлаб чиқариш соҳасида унумдорлик юқори бўлгани туфайли иқтисодий фаол аҳолининг 30-50% и шу соҳаларда банд.

Ишлаб чиқаришдан мақсад истеъмол, лекин бозор ҳўжалигида пировард мақсад билан товар ишлаб чиқаришда бевосита мақсад мос келмаслиги мумкин. Яъни пировард мақсад истеъмол қилиб, еҳтиёжни қондириш бўлса, товар ишлаб чиқарувчининг мақсади харажатларини қоплаб фойда олишдир. Бунинг учун ишлаб чиқарилган маҳсулот тўғридан-тўғри истеъмол қилинмай, бозорда айирбошланади, яъни сотилади.

**Айирбошлаш** жараёнида маҳсулотлар маълум миқдорий нисбатда бир-бирига алмаштирилади. Айирбошлаш моддий неъмат ва хизматларнинг бир субъектдан иккинчисига ўтиш жараёнини билдиради. Тарихан олиб қарасак, айирбошлаш икки хил: маҳсулот ва товар айирбошлаш шаклида юз беради.

Бир маҳсулотни бевосита бошқа маҳсулотга маълум миқдорий нисбатда айирбошлаш *бартер* дейилади. Бундай айирбошлаш қулай эмас. Бундай айирбошлаш кишилиқ жамияти тараққиётининг дастлабки босқичларида қўлланилган.

Товар ишлаб чиқаришнинг вужудга келиши, ривожланиши билан товар айирбошлаш амал қилади.

Бир маҳсулотни иккинчисига пул воситасида, маълум нарх асосида, яъни олди-сотди йўли билан айирбошлаш— товар айирбошлаш дейилади. Бунда товар пулга айирбошланади, кейин еса бу пулга хоҳлаган бошқа товар алмаштирилади. У универсал айирбошлаш, шунинг учун ҳам товар айирбошлаш, олди-сотди, айирбошлашнинг энг қулай ва юксак шакли тарзида тан олинади.

Хозирги пайтда неоклассик йўналиш вакиллари айирбошлашнинг унумли экани, унинг жамият бойлиги кўпайишига таъсир кўрсатишини таъкидлайдилар.

Маълумки, физиократлар фақат кишлок ҳўжалигидаги меҳнат унумли деб тан олсалар, А. Смит ва Д. Рикардолар саноатдаги меҳнат ҳам унумли деб кўрсатишган.

Бу хусусда Маршалл шундай фикрни илгари суради. Умуман олганда инсон моддий неъматлар яратади дейишимизнинг ўзи тўғрими? Ваҳоланки, инсон фақатгина

табиат яратган нарсаларнигина фойдалироқ тарзда еҳтиёжларини қондиришга мослаштиради. Масалан, ёғочдан стол ясайди ёки хом ашё материални шундай жойлаштирадики, уни табиатга нисбатан кўпроқ фойдали бўлишини охирига етказди. Шу нуктаи назардан айирбошлаш, ишлаб чиқаришга ўхшаб неъматларни маълум маконда кўчиб юришини таъминлаб, инсон еҳтиёжларини тўлароқ қондиришга хизмат қилади. Бу жиҳатдан агар бойликни фақат моддий, қўл билан ушлаб, кўз билан кўрадиган нарса сифатида емас, балки инсон еҳтиёжларини тўлароқ қондириш нуктаи назаридан қарасак, айирбошлаш ҳам бойликнинг кўпайишига хизмат қилади.

Бойлик фақат моддий ишлаб чиқаришда яратилади деб таъкидлаш хизматлар кўрсатишни назар-писанд қилмасликка, охир-оқибат бу сфера ривожланишининг секинлашишига олиб келади.

**Тақсимот.** Бу яратилган маҳсулотни тақсимлашгина бўлиб қолмай у ресурслар ёки ишлаб чиқариш омилларини тақсимотини ҳам ифодалайди.

Тақсимот аввало ҳар бир хўжалик юритувчи субъектнинг яратган маҳсулотдаги ҳиссасини аниқлайди. Бу ҳисса энг аввало яратилган маҳсулот миқдори ва сифатига ҳамда унинг реализациясига боғлиқ. Тақсимот ва айирбошлаш ишлаб чиқариш билан истеъмолни шунчаки боғламайди. Кўп жиҳатдан ишлаб чиқаришнинг самарали бўлишига айирбошлаш ва тақсимоциз еришиб бўлмайди.

Ўғиб иқтисодчилари иқтисодий хўжалик юритиш фаолиятини таҳлилини А. Смитдан бошлаб, ҳозирги таниқли иқтисодчиларгача айирбошлаш ва тақсимлаш жараёнини тадқиқ қилишдан бошланган. Бу тасодиф емас, чунки иқтисодиёт айирбошлаш юз берганда, тақсимот еса айрим кишиларнинг хоҳишига қараб емас, балки объектив тарзда бозордан оладиган сигналлар асосида амалга ошганда еркин иқтисодиёт сифатида таркиб топади. Маҳсулотларнинг мўл-кўллиги учун тақсимлаш услубларидан, яъни нархлар шаклланишини бозор механизмдан миннатдор бўлишимиз керак деган, асримизнинг таниқли иқтисодчиларидан Ф. Хайек.

Иқтисодий ресурслар тақсимоти нарх механизми орқали амалга ошади. Бозор иқтисодиёти шароитида тақсимот мулкчиликка боғлиқ. Яратилган маҳсулотдаги улуш ҳар бир омилнинг мулк егаси сифатидаги ҳиссаси орқали аниқланади.

Тақсимот қандай тарзда бўлишига қараб, ишлаб чиқаришни фаол янгилашишига таъсир кўрсатади.

**Истеъмол** - ишлаб чиқариш натижаларидан фойдаланиш еҳтиёжни қондириш жараёнини ифодалайди. Истеъмол икки хил: шахсий ва ишлаб чиқариш истеъмоли бўлади: биринчидан, тирикчилик кечириш учун одамларнинг ўзлари томонидан истеъмол қилинади, иккинчидан, ишлаб чиқаришни давом еттириш учун ишлаб чиқаришнинг ўзида ишлатилади.

Истеъмол фаолият сифатида якка, гуруҳий, умуммиллий тарзда юз беради.

Истеъмол яна қайта маҳсулот ва хизматлар яратишни зарур қилиб қўяди.

Чексиз еҳтиёжни қондириш узлуксиз иқтисодий фаолиятни талаб қилади. Иқтисодий фаолият кишиларнинг маълум бир мақсад йўлидаги хатти-ҳаракатини билдиради. Унинг иштирокчилари айрим кишилар, корхона, фирма, хўжалик ва давлатлар бўлиб, уларни умумий тарзда иқтисодий фаолият субъектлари деб аталади. Улар доимо бир-бирлари билан мунтазам алоқада бўладилар.

## 2-§. Ишлаб чиқариш омиллари ва даромадларни тақсимлаш назарияси

Маълумки, истеъмол қилиш учун аввало ишлаб чиқариш зарур. Ишлаб чиқаришни амалга ошириш учун еса иқтисодий ресурслар ишлатилади. Иқтисодий ресурслар ишга солинганда у ишлаб чиқариш омилларига айланади. Ишлаб чиқариш юз бериши учун унинг омиллари ҳаракатга келиши шарт.

Иқтисодиёт назариясида ишлаб чиқариш омиллари турлича талқин етилади. Турли назария намояндалари ишлаб чиқариш омилларисиз ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш мумкин эмаслигини таъкидлашади. Лекин уларни талқин қилишда ҳар хил жиҳатдан ёндашилади. Бунда маҳсулот яратишда у ёки бу омилнинг тутган ўрни ва яратилган маҳсулот тақсимотидаги ҳиссаси ҳақидаги фикрлар бир-биридан фарқ қилади.

Француз иқтисодчиси Ж. Б. Сей (1767—1832) ишлаб чиқаришнинг уч омили назариясини асослаб, уларга ер, капитал, меҳнат киради дейди.

Уларнинг ўзаро таъсири натижасида ишлаб чиқариш юз беради.

Маҳсулот яратишда учала омил ҳам қатнашар экан, Хар бир омил егаси ана шу омилнинг ҳиссасига кўра даромад олиши кераклигини кўрсатади, ер егаси — рента, меҳнат қилган иш ҳақи, капитал егаси фойда олади. Классик сиёсий иқтисод вакиллари ҳам шундай фикрни илгари суришади.

Австрия мактаби асосчиларидан Е. Баверк (1851—1914) ишлаб чиқаришнинг икки омили мавжуд, капитал ва меҳнат, ер еса капитал турли-туманлигининг бир кўриниши деб билади. У ишлаб чиқариш омиллари унумдорлигининг маълум бир чегарадан сўнг пасайиб боришини кўрсатади, меъёрий унумдорлик қонуни амал қилишини асослаб берди.

Ишлаб чиқариш омиллари технология ёрдамида бир бутун қилиб боғланади. (Технология — ишлаб чиқариш жараёнини амалга оширишнинг восита ва услублари тўғрисидаги билимлар, тажрибалар мажмуидир.)

Бозор иқтисодиёти шароитида кўпчилик иқтисодчилар ишлаб чиқаришнинг 4 омилини кўрсатишади. Улар ер, капитал, меҳнат, тадбиркорлик бўлиб, уларнинг ҳар бири даромад келтириш асосига ега.

Иқтисодий ресурслар ишлаб чиқариш омилларига айланиши, улардан оқилона фойдаланиш натижасида ҳсулот яратилади, хизмат кўрсатилади. Омиллар ишлаб чиқаришда алоҳида-алоҳида қатнаша олмайди. Улар биргаликда ҳамда маълум бир нисбатда ишлатилади. Улар доимо бир-бирини тўлдиради. Масалан, машина ўрнини жонли меҳнат билан ёки аксинча, табиий ашё ўрнини синтетик ашё билан тўлдириш мумкин. Шунинг учун ресурслардан бири имматлашса, унинг ўрнини тўлдирадиган бошқа арзон ресурс билан алмаштиришга ҳаракат қилинади.

Ишлаб чиқарувчиларнинг харажатлари шу ресурс егаларининг даромади бўлади.

Ишлаб чиқариш омиллари егалари оладиган даромад, шу омилнинг ҳиссасига боғлиқ бўлади. **Ер омили** тушунчасига иқтисодий нуқтаи назардан фақат ер эмас, балки барча табиий ресурслар киритилади. Унга ҳайдаладиган ерлар, ўрмонлар, сув ресурслари, турли табиий бойликлар, кўмир, нефт, металл, минераллар киради. Улар ишлаб чиқаришнинг табиий шароитини ҳосил қилади. Ер омили (табиий ресурслар) келтирадиган даромад рента деб аталади.

**Капитал.** Капитал ёки инвестицион ресурслар - бу ҳамма ишлаб чиқариш воситаларини ўз ичига олади. Буларга товар ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатиш учун зарур бўлган барча воситалар, яъни машина-ускуна, бино, иншоот, трактор, алоқа воситалари ва бошқа шунга ўхшашлар киради. Ана шу воситаларни ишлаб чиқариш ва жамғариш жараёнини **инвестициялаш** деб аталади.

Бу ерда икки ҳолатни еслатиш керак: 1) инвестицион товарлар истеъмол товарларидан шуниси билан фарқ қиладики, истеъмол товарлари одамлар еҳтиёжини бевосита қондиради. Инвестицион товарлар еса бавосита, яъни истеъмол товарлари ишлаб

чиқариш учун ишлатилиши билан одамлар еҳтиёжини қондиришга хизмат қилади. 2) Капитал деганда бу маънода пул кўзда тутилмайди. Иқтисодчилар кўпинча «пул капитали» иборасини пулни кўзда тутган ҳолда ишлатадилар, лекин бу ерда ишлаб чиқариш воситалари сотиб олиш учун ишлатиладиган пул бўлиши мумкин, холос. Пулнинг ўзи ҳеч нима яратмайди, ишлаб чиқармайди, демак, уни иқтисодий ресурс деб бўлмайди.

Капитал инсон томонидан яратилган меҳнат воситалари, меҳнат қуроллари (машина, асбоб-ускуна, турли аппаратлар, дастгоҳ ва ҳоказолар) ва меҳнатнинг умумий шароитлари бино, иншоотлар, каналлар, йўллар ва ҳоказоларни ҳамда меҳнат ашёларини ўз ичига олади. Меҳнат ашёлари табиий ва хом ашёлардан иборат бўлиб, табиий ашёларга табиий бойликлар - кўмир, руда, нефт ва ҳоказолар, хом ашёларга инсон томонидан ишлов берилган материал, қазиб олинган кўмир, нефт, еритилган металл ва ҳоказолар киради.

Уларнинг ҳаммаси **реал капитални** ташкил этади. Реал капитал иқтисодий ресурс бўлади. Пул ёки молия капитали иқтисодий ресурс эмас. Бозор иқтисодиёти шароитида молиявий ресурслар тушунчаси кўпроқ ишлатиладиган бўлди. Капиталга инвестицион ресурслар тарзида қарайдиган бўлсак, у келтирадиган даромад, йиллик процент дивидент тарзида намоён бўлади.

**Меҳнат.** Меҳнат — бу кенг маънодаги термин бўлиб, иқтисодий нуқтаи назардан инсонларнинг жисмоний ва ақлий қобилиятларини кўзда тутаяди (тадбиркорлик қобилияти алоҳида ажратилади). Хар қандай касб-хунар егаси, деҳқон, чорвадор, тикувчи, тўкувчи, ўқитувчи ва ҳоказолар бажарган иш меҳнат деб аталади. Меҳнат омилининг яратилган маҳсулотдаги улуши, унинг егасига иш ҳақи тарзида тегади.

**Тадбиркорлик қобилияти.** Тадбиркорлик меҳнат ресурсининг алоҳида сифат жиҳатидан фарқ қилувчи томони бўлиб, у ўзининг қуйидаги хусусиятлари билан бошқалардан фарқ қилади.

1.Тадбиркор иқтисодий ресурсларни ишлатиб, товар ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш ташаббусини ўз зиммасига олади. У фойда келтирадиган иш билан шуғулланиб, ишлаб чиқаришни ташкил қилиб, ҳаракатга келтирувчи куч сифатида юзага чиқади.

2.Тадбиркор ўз зиммасига қийин вазифа - бизнесда асосий қарор қабул қилишни олади, яъни корхона фаолияти курсини белгилайди.

3.Тадбиркор — бу новатор, тижорат асосида янги маҳсулот, яъни ишлаб чиқариш технологияси, ҳатто бизнеснинг янги ташкилий шакллари ҳаётга татбиқ этишга ҳаракат қилувчи.

4.Тадбиркор — бу оқилона таваккал қилиш хатарини ҳисобга олган ҳолда яъни риск қилиб иш юритувчи. Тадбиркорнинг фойдаси кафолатланмаган. У фойда ўрнига зарар кўриши, охир-оқибат банкрот бўлиши мумкин. Қисқача айтганда, тадбиркор ўз вақти, меҳнати ва обрўси билангина эмас, балки ўзи қўйган маблағ ҳамда шериклари-акционерлар маблағлари билан ҳам таваккал қилиб иш юритади.

Тадбиркорнинг ўз қобилиятини ишлатиб, қилган саъй-ҳаракатлари туфайли кўрадиган даромади тадбиркорлик фойдаси деб аталади.

Еҳтиёжлар турли-туман ва чексиз бўлгани ҳолда уларни қондириш учун зарур ресурслар чекланган экан, у ҳолда доимо ишлаб чиқариш омилларини муқобил ишлатиш, улар қўшилишининг енг оқилона вариантини **танлаш муаммоси** келиб чиқади.

Иқтисодий тизимнинг самарали амал қилиш муаммоси — бу танлаш муаммосидир (11 боб, 3§). Бу муаммо иқтисодиётнинг беш асосий саволида намоён бўлади.

**Нима?** — маълум бир вақтда қанақа товарлар ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш зарур?

**Қанча?** - ишлаб чиқарилаётган маҳсулот қанча миқдорда бўлиши керак?

**Қандай?** — ишлаб чиқариш омилларининг қандай комбинациясини, технологияни танлаш керак?

**Ким учун?** — ишлаб чиқарилган товар ва хизматларни ким сотиб олади, жамиятда яратилган товар ва хизматлардан олинган даромад қандай тақсимланади?

**Тизим ўзгаришларга мослаша оладими?** – истеъмол талаби, ресурслар таклифи ва технологиянинг ўзгаришига мувофиқ равишда реакция қиладими?

Ишлаб чиқариш самарадорлиги ана шу саволларга тўғри жавоб танлаш билан боғлиқ. Бунда тадбиркорнинг, менежернинг қолаверса, ҳар бир раҳбарнинг иқтисодий фикрлаш доираси қандайлиги муҳим рол ўйнайди.

### 3-§. Ишлаб чиқариш функцияси ва омилларнинг нисбати, меъёрий унумдорлик назарияси

Бирон турдаги маҳсулот ишлаб чиқариш учун ишлаб чиқариш омилларининг ҳаммаси керак, улардан биронтаси билан алоҳида тарзда бирон нарса ишлаб чиқариб бўлмайди. Шу билан бирга, шу омиллардан қайси бири — меҳнатми, капиталми, ерми ёки тадбиркорликми асосий ўрин тутаяди, маҳсулот айнан шу омил бўлгани туфайли ишлаб чиқарилади, деб ҳам айта олмаемиз. Ишлаб чиқариш жараёнида бу омиллар узлуксиз равишда бир-бири билан боғлиқ ҳолдагина амал қилади, бир-бирини тўлдираяди, гоҳида бир-бирини ўрнини қоплайди.

Бирон аниқ ишлаб чиқариш жараёнида ишлаб чиқариш омилларининг белгиланган маълум бир миқдори нисбати талаб қилинади. Бунда тадбиркорни чиқадиган маҳсулот миқдори қизиқтиради. Техника-технологияни маълум тараққиёт даражаси, унга мувофиқ меҳнат унумдорлигини ишлаб чиқариш омилларининг маълум комбинацияси шароитида шу омиллар миқдори учун маҳсулотнинг оптимал миқдорига еришиш мумкин.

Буни енг оддий омил мисолида кўриш мумкин.

Максимал миқдорда маҳсулот ишлаб чиқариш учун ер ва меҳнат турли комбинацияларда бирлашсин дейлик.

Айтайлик, 1 га ерда 10 киши меҳнат қилиб 700 кг, 20 киши 1000 кг, 30 киши 1230 кг, 40 киши 1410 кг ҳосил олиши мумкин. Бунда омилларнинг турли нисбатлари, турлича натижага олиб келади. Уни математик кўринишда қуйидагича ифодаланади:

$$Y = \phi(a_1, a_2, a_3, \dots, a_n)$$

Бунда:  $Y$  — ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдори;

$a_1, a_2, a_3, \dots, a_n$  — ишлаб чиқариш омиллари.

Бу функцияни қуйидагича корхона (фирма) фаолияти натижасида ишлаб чиқаришга жалб қилинган омиллар билан ишлаб чиқарилган маҳсулот ўртасида боғланиш тарзида ҳам ифодалаш мумкин.

$$Q = \phi(L \cdot K \cdot H)$$

$Q$  — маҳсулот миқдори.

$L, K, H$  — ишлаб чиқариш омиллари меҳнат, капитал, ернинг турли хилдаги бирлашуви.

Бу ишлаб чиқариш ҳажмини ифодалайдиган функция ишлаб чиқариш омилларига умумий харажатлар билан уларнинг нисбати ўртасидаги боғланишни кўрсатади. Бу тенглик маълум бир технологияга нисбатан олинади. Технологияни такомиллашуви қайд қилинган, маълум нисбатдаги омиллар йиғиндисида ишлаб чиқариш ҳажмини ошишига олиб келади. (Техника, техник воситалар деганда иқтисодиётдаги машина, ускуна ва ҳоказолар тушунилса, ишлаб чиқариш технологияси — бу материал, яримфабрикатларга ишлов бериш усули, яъни механик, техник, химик, электрохимик, биологик, универсал усуллардан иборат.)

Бу функцияларнинг аҳамияти шундаки, у имкониятларнинг муқобил вариантлари борлигини кўрсатади. Ишлаб чиқариш омилларининг турлича нисбатларда бирлашуви бир натижани, айнан бир ҳажмдаги маҳсулот чиқаришни таъминлашини кўрсатади. Агарда, ишлаб чиқариш омилларининг турлича комбинациялари бўлиши мумкин экан, демак, омилларнинг бирлашувини енг оптимал варианты мавжуд. Ишлаб чиқариш функцияси омилларини бир-бирини алмаштириши мумкин. Ишлаб чиқариш омилларини ўзаро бир-бирини алмаштириши неоклассик таҳлилнинг фундаментал концепцияси ҳисобланади.



Ер миқдори, бирлиги (га)	Меҳнат миқдори, ж бирлик (киши)			
	10	20	30	40
1	700	1000	1000	1230
3	1000	1410	1410	1730
6	1200	1720	1720	2120
9	1400	1400	2000	2450

Классик мактаб намояндалари еса товар ишлаб чиқариш учун фақат бир технология бўлиши мумкин, омилларни ўзаро бир-бирини ўрнини босиши, алмашишини батамом имкони йўқ, деб ҳисоблашган. Ишлаб чиқариш ҳажми омилларнинг малум нисбатдаги миқдorigа бордиқ. Уларни ўзгариши учун еса турлича вақт талаб қилинади. Шунинг учун иқтисодиётда қисқа ва узок муддатли давр фарқланади. **Қисқа муддатли давр**- шундай даврки, корхонанинг қувватини ўзгартириш учун (Янги бино, иншоот куриш, техника, технологияни ўзлаштириш, мутахассис кадрлар тайёрлаш) учун жуда қисқалиқ қилади. Бундай омиллар доимий деб юритилади. Шу билан биргашундай омиллар борки, уларни нисбатан тезда, осонгина ўзгартириш мумкин. Уларга ишчи кучи, энергия, хом ашё кабилар киради. Уларни ўзгарувчи омиллар дейилади.

**Узок муддатли давр** деб, ишлаб чиқаришнинг барча омилларини (доимий, ўзгарувчи) ўзгартириш учун етарли бўлган вақтга айтилади.

Қисқа муддатли даврда фирма ўз маҳсулоти ҳажмини фақат ўзгарувчи омиллар евазига ўзгартиради. Бунда доимий омиллар ўзгармай қолади. Бу давр маҳсулот ишлаб чиқариш динамикаси меъёрий унумдорликни пасайиши қонунини амал қилишига кўра аниқланади.

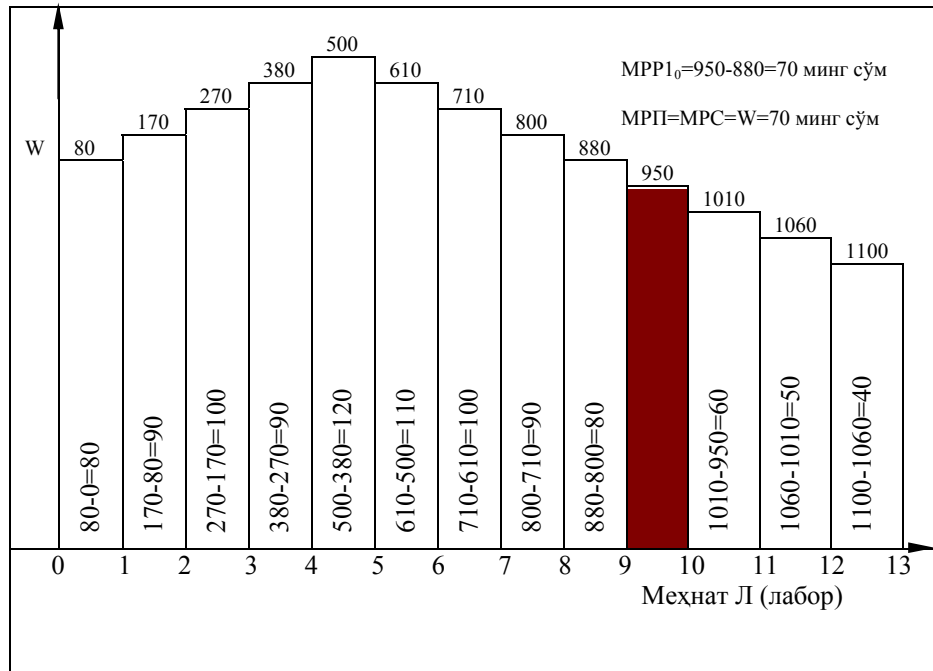
Ишлаб чиқариш омилига талаб шу омил туфайли олинган меъёрий маҳсулотга боғлиқ. Масалан, тўқимачилиқ цехи бўлиб, маълум технология бўйича бир тўқувчи ўнта тўқув дастгоҳини бошқаради дейлик, биз тўқувчилар сонини ўзгартирмай дастгоҳлар сонини кўпайтиришимиз мумкин. Албатта, дастгоҳларни кўпайиши маҳсулот ишлаб чиқаришни кўпайишига олиб келади. Лекин тўқувчи 12 дастгоҳни 10 та дастгоҳга ўхшаб яхши бошқара олмайди. 15 тасини 12 тага ўхшаб. Бунинг натижасида маҳсулотнинг миқдори умуман ўсишига қарамай, ҳар бир кўшимча станокда чиқарилган маҳсулот аввалгисига қараганда кам бўлади. Бу мисолимиз бўйича тескари вазиятни ҳам кўришимиз мумкин. Дастгоҳларни кўпайтирмай, тўқувчилар сонини кўпайтирайлик. У ҳолда ҳар бир тўқувчи камроқ дастгоҳни бошқаради. У албатта 9 дастгоҳни 10 тага қараганда яхши, 8 тасини ундан ҳам яхшироқ бошқаради. Лекин даст-гоҳларни унумдорлиги чекланган, шунинг учун ҳар бир тўқувчи ишлаб чиқарган маҳсулот миқдори камайиб боради.

Бу мисол бизни муҳим хулосага олиб келади: билим ва техниканинг маълум бир еришилган даражасида ишлаб чиқаришнинг бош омиллари ўзгармагани ҳолда бир омилни ўсиб бориши шу омил олиб келадиган унумнинг маълум бир меъёридан сўнг пасайиб боришини кўрсатади. Ана шу боғланиш меъёрий унумдорликни (даромадни) пасайиши қонунини ифодалайди.

Бир омилнинг ўзгариши ва қолганларини ўзгармагани ҳолда маълум чегарадан сўнг ҳар бир кўшимча сарфланган омил аввалгисига нисбатан камроқ унум (даромад) олиб келиши меъёрий унумдорликни (даромадни) пасайиш қонуни деб аталади.

Уни чизмада тасвирласак, қуйидагича ифодалаш мумкин:

Чизма бир омил ўзгарувчи (мисолимизда меҳнат), иккинчиси — ўзгармас (капитал мисолимизда станок) вазиятда қандай ҳол рўй бериши мумкинлигини кўрсатади. Аввалги меъёрий (қўшимча) маҳсулот бирмунча кўпаяди. Лекин тўқувчилар сони ортиб бориши билан (станоклар сони ўзгармаган ҳолда)

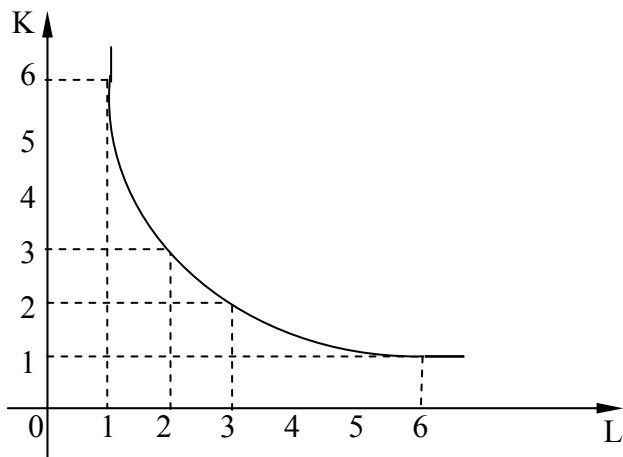


меъёрий маҳсулот камайишни бошлайди, чунки тўқувчини кўпайиши улар хизмат қилаётган станокларни сонини камайишига олиб келади. Тўқувчиларни ёллаш маълум чегарагача давом этади. Бу чегара қаерда? Бу чегара меҳнатнинг бозор баҳоси, яъни иш ҳақига тенг бўлади. Ана шу иш ҳақи даражаси тадбиркорга қўшимча иш кучи ёллаш керакми ёки йўқлигини кўрсатади. Бу иш ҳақи меъёрий маҳсулотнинг пулдаги ифодасига тенг бўлади.

Агарда тўқувчининг ойлик иш ҳақи 70 минг сўм десак, мисолимиз бўйича 10-тўқувчи яратган меъёрий маҳсулот иш ҳақига тенг. Уни чизмада ажратиб кўрсатилган. 11-тўқувчидан бошлаб меъёрий маҳсулот иш ҳақидан камайиб 60 минг, 50 минг сўм ва ҳоказони ташкил этади. Натижада маҳсулот ишлаб чиқаришни 950 минг сўмдан кўпайтирадиган бўлсак, борган сари фойда камайиб, охир-оқибат зарар келтириши мумкин. Ваҳоланки юзаки қарасак, қанча кўп маҳсулот ишлаб чиқарсак, шунча кўп фойда оладигандек едик. Сабаби қўшимча маҳсулот ишлаб чиқариш учун меъёрий харажатларнинг ўсиши ўртача харажатларни ҳам ўсишига олиб келади (12 - бобга қаранг).

Бизни мисолимизда меъёрий харажат тўқувчига берилаётган иш ҳақи, меъёрий даромад бу қўшимча меҳнат бирлиги евазига яратилган пул шаклидаги меъёрий маҳсулот. Мувозанат пул шаклидаги меъёрий маҳсулотни иш ҳақига тенг бўлганида рўй беради. Мукамал рақобат кураши шароитида ёлланган ишчига тўланадиган иш ҳақи сотиб олинган ресурслар учун қилинган меъёрий харажатларга тенг. Шунинг учун уни  $MPC = MP1$  тарзида ёзишимиз мумкин.

Бу ерда:  $MPC$  — ресурслар учун меъёрий харажатлар (маргинал ресурсе сосц);



K	6	3	2	1
L	1	2	3	6

МРП — меъёрий маҳсулот пул шаклида (маргинал рутние продуст).

Меъёрий унумдорликни пасайиши қонуни қисқа муддатли даврда :

1. Ишлаб чиқаришнинг маълум бир омили ўзгармай қолганда;
2. Омиллар ўртасидаги самарали нисбат бузилганда;
3. Фан-техника тараққиёти юз бермай, янги ихтиролар қилинмаса ёки ихтиролар ишлаб чиқаришга жорий қилинмаса амал қилади.

Бир омил ўзгариб, бошқа омиллар ўзгармаганда олинган қўшимча маҳсулот шу ишлаб чиқариш омили учун меъёрий маҳсулот (маргинал продуст МП) бўлади.

**Бир хил ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқариш учун зарур бўлган ишлаб чиқариш омилларининг турли вариантларда бирлашувини ифодаловчи нуқталарнинг геометрик ўрнини ифодаловчи егри чизик изокванта (Исокуант) — деб аталади..**

Турли изокванталар мажмуи тасвирланган график, *изоквант картаси* деб аталади (б расм).

Ишлаб чиқаришнинг турли хил омиллари нисбати ҳам ҳар хил бўлса-да, уларнинг ҳаммаси умумий хусусиятларга ега.



1. Бошқа шароитлар тенг бўлганда бир ресурсни кўпайиши ҳисобига маҳсулот ҳажмини ўстиришнинг чегараси мавжуд. Мисолимизда тўқув дастгоҳлари ўзгармагани ҳолда ишчилар сонини ўсиб бориши маълум чегарадан кейин маҳсулот ҳажмини ўсиши нолга яқинлашади.

2. Ишлаб чиқариш ҳажми маълум даражада ишлаб чиқариш омилларининг ўзаро ўрин босиши туфайли нисбатини ўзгартириши мумкин. Ишловчиларнинг меҳнати зарур унумли асбоб-ускуналар билан таъминлангандагина самарали бўлади. Бундай асбоб-ускуна бўлмаса ишлаб чиқариш ҳажми пасайиши ёки ишчилар сонини кўпайтириш мумкин. Бунда бир ресурс бошқаси билан алмашади.

Шу билан бирга юқорида айтганимиздек, бирини иккинчиси билан алмаштиришнинг ҳам чегараси бор.

#### 4-§. Иқтисодий самарадорлик ва вақтни тежаш қонуни

Маълумки, ишлаб чиқаришнинг натижаси, яъни самараси бу яратилган маҳсулотдир. Ишлаб чиқариш учун сарфланган ресурслар ишлаб чиқариш омилига айланади, маҳсулотда еса ишлаб чиқариш харажатлари сифатида гавдаланади. Ишлаб чиқаришнинг жамият учун нақадар самарали эканлиги самарадорлик кўрсаткичи орқали ифодаланади.

**Самарадорлик = Ишлаб чиқариш натижаси (маҳсулот)  
Ишлаб чиқариш харажатлари**

Самарадорлик ишлаб чиқаришни характерлайдиган энг муҳим иқтисодий кўрсаткич. Айнан самарадорликни ўсиши кам харажат қилиб, яхшироқ, кўпроқ натижага еришиш, чекланган ресурслардан самарали фойдаланишни жамиятнинг иқтисодий тараққиётини кўрсатади.

Маълумки, бозор иқтисодиёти шароитида товар ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатишни уч омил: меҳнат, капитал ва ер (табiiй ресурслар) таъминлайди. Ундан келиб чиқиб, жами маҳсулотни меҳнат харажатлари  $L$ , капитал  $K$ , табiiй ресурслар  $H$ , функцияси  $Y$  сифатида кўриш мумкин.

$$Y = f(L, K, H)$$

Ишлаб чиқариш омилларидан нақадар самарали фойдаланилганини ҳар бир омил евазига олинган маҳсулот орқали ифодаланади. Бунда ана шу омилларни қўллашдан олинган натижаларни ифодаловчи кўрсаткичлардан фойдаланиш мумкин.

Барча омилларни ишлатиш туфайди қилинган умумий харажатлар евазига яратилган маҳсулотнинг абсолют миқдори **умумий маҳсулот** бўлади.

Қилинган харажатлар бирлигига тўғри келадиган маҳсулотимиз **ўртача маҳсулот** бўлиб, у айнан омиллардан қай даражада самарали фойдаланганимизни кўрсатади. Иқтисодий самарадорлик билан боғлиқ яна бир иқтисодий кўрсаткич бу **меъёрий маҳсулот**дир. У бир бирлик қўшимча қилинган харажатлар евазига яратилган маҳсулот ҳажмини кўрсатади.

Иқтисодий самарадорликни ифодалайдиган муҳим кўрсаткичи бўлиб, биринчидан, меҳнат унумдорлиги ёки унга тесқари кўрсаткич меҳнат сиғими ҳисобланади. Меҳнат унумдорлигини маҳсулот ҳажмини меҳнат харажатларига нисбати  $Y/L$  меҳнат сиғимини еса меҳнат харажатларини маҳсулот ҳажмига  $L/Y$  нисбати тарзида аниқланади.

Меҳнат унумдорлиги меҳнатнинг натижаси, унинг самарадорлигини англатади. Меҳнат унумдорлиги вақт бирлигида яратилган маҳсулот ва хизматлар миқдори бўлса, меҳнат сиғими еса аксинча бир бирлик маҳсулот яратиш учун сарфланган иш вақтидир.

Меҳнат унумдорлигини ошириш ўсиб бораётган еҳтиёжларни қондира боришнинг иқтисодий жиҳатдан қулай йўли ҳисобланади. Меҳнат унумдорлигига ҳам жуда кўп омиллар таъсир етади. Уларни асосан қуйидаги гуруҳларга бўлишимиз мумкин:

1. Жамиятда еришилган техника-технология даражаси, бошқача айтганда иш қуроллари нақадар мукамаллиги.

2. Ишловчиларнинг билим савияси, меҳнат малакаси ва маҳорати, яъни иш кучининг сифати.

3. Ишлаб чиқаришнинг табiiй-иқлимий шароити. Табiiй ресурсларни ишлатишнинг нақадар қулайлиги.

4. Ресурсларни чекланганлиги шароитида уларни қандай ишлатишни танлаш ва қарор қабул қилиш.

5. Ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатиш, инфраструктурани ташкил етиш ва бошқалар.

Иш унумининг ортиши, иш вақтининг тежалиши ва бўш вақтни кўпайишига олиб келади. Жамият тараққиёти натижасида борган сари иш вақти тежалиб бўш вақтни

кўпайишига олиб келади. Масалан, кўпгина ривожланган мамлакатларда иш хафтаси асримиз бошларида 53 соат ва ундан ортиқ еди. 50- йилларга келиб у 40 соатни ташкил этган бўлса, ҳозирги пайтда 35 соат.

Унумдорлик ошиб, бўш вақтнинг кўпайиб бориш **вақтнинг тежалиш қонуни** амал қилишидан далолат беради. Бу қонунга кўра ҳар қандай тежаш **вақтнинг тежалиши** демакдир.

Бўш вақтнинг кўпайиши, ўз навбатида, аҳоли фаровонлигига таъсир этади. Бу жиҳатларни маҳсулот ҳажми орқали ифодалаб бўлмайди. Шунинг учун ҳам иқтисодчилар ана шу томонларни ҳам ҳисобга олиш йўллари топишга уринмоқда.

Капитал оmidидан фойдаланиш самарасини кўрсатишда капитал унумдорлиги ёки унга тескари кўрсаткич капитал сиғимидан фойдаланилади.

Капитал унумдорлиги маҳсулот ҳажмини сарфланган капиталга (одатда асосий капитал) Й/К нисбати, капитал сиғими еса аксинча капитал ҳажмини ишлаб чиқарилган маҳсулот ҳажмига нисбати К/Й тарзида ҳисобланади.

Омиллардан фойдаланишнинг ҳолатини кўрсатадиган муҳим кўрсаткичлардан бири табиий ресурслар ер, энергия, материал ва бошқаларнинг унумдорлиги ёки аксинча ресурслар сиғимидир.

Ресурслар унумдорлиги маҳсулот ҳажмини ресурслар ҳажмига нисбати Й/Н ёки аксинча ресурс сиғими ресурслар ҳажмини маҳсулот ҳажмига Н/Й нисбати тарзида ҳисобланади.

Ер унумдорлиги одатда қишлоқ хўжалигида ҳисобланади. У олинган маҳсулотни ер майдонига нисбати тарзида Й/Н ҳисобланади. Бу кўрсаткич ердан нақадар самарали фойдаланилаётганини кўрсатади.

Ундан ташқари маҳсулот ишлаб чиқариш жараёнида омилларнинг бир-бирига нисбати тарзида ҳам кўриш мумкин. Бундай кўрсаткичлардан аввало капитал харажатлари билан меҳнат харажатлари ўртасидаги нисбат (К/Л) яъни меҳнатни капитал билан қуролланиш даражаси ва бошқаларни кўрсатиш мумкин.

Барча омилларни ишлатиш туфайди қилинган умумий харажатлар евазига яратилган маҳсулотнинг абсолют миқдори **умумий маҳсулот** бўлади.

Шуни алоҳида таъкидлаш жоизки, ҳозирги замонда техника айниқса ахборот индустриал технологиси иқтисодий ўсишнинг, ишлаб чиқаришни самарасини ўсишининг двигатели ҳисобланади. Техника тараққиёти ўз ичига фақат техника ва ишлаб чиқариш усуллари нигина емас, балки ишлаб чиқаришни ташкил этиш ва бошқаришнинг янги шакллари ҳам олади.

Ўз навбатида ишлаб чиқариш учун ресурслар ва ишлаб чиқариш омилларининг янги нисбатларини, ударнинг янги-янги комбинацияларини шакллантиришга имконият яратишни ҳам ўз ичига олади.

Мамлакатимизда ҳозирги еришилган даражани ҳисобга олган ҳолда келажакда ишлаб чиқариш самарадорлигини оширишга ахборот индустриал технологиясини вужудга келтириш, маҳсулот ҳажмини кўвайтириш мезонлари асосида унинг таркибини талабга мослаштириш, истеъмол моллари ва хизматларнинг улушини кўпайтириш, ишлаб чиқаришни маҳаллийлаштириш ва саноатлаштириш асосида амалга ошириш орқали еришиш мумкин.

Жамият миқёсида иқтисодий самарадорлик кўрсаткичидан ташқари социал самарадорлик кўрсаткичи ҳам мавжуд. У жамият аъзоларининг кайфияти, яшаш тарзи, турмуш даражасининг ўзгариши, социал барқарорлик каби кўрсаткичларда ифодаланади. Қилинган харажатларнинг иқтисодий жиҳатдан самараси паст бўлиши мумкин, декин социал жиҳатдан бу харажатлар зарур ва ўзини оқлайди. Айрим соҳалар фойда келтирмайди ёки зарар олиб келиши мумкин, лекин улар жамият учун зарур. Масалан, аҳолини нормал яшашини таъминлайди ёки иш билан таъминлашда катта аҳамиятга ега.

Шунинг учун жамият миқёсида самарадорлик ҳақида гапирар еканмиз, иқтисодий самарадорлик билан бирга социал самарадорликка ҳам аҳамият беришимиз керак.

### **Асосий таянч тушунчалар:**

1. Ишлаб чиқариш функцияси
2. Ишлаб чиқариш
3. Иқтисодий фаолият
4. Истеъмол
5. Изокванта
6. Иқтисодий самарадорлик
7. Меъёрий маҳсулот
8. Айирбошлаш
9. Таксимот
10. Ўртача маҳсулот
11. Меъёрий унумдорлик(даромад)ни пасайиш қонуни.

А)Инсоннинг моддий ва маънавий еҳтиёжларини қондиришга қаратилган неъматлар яратиш жараёни;

Б)Ишлаб чиқариш натижаларидан фойдаланиш, еҳтиёжни қондириш жараёни;

В)Инсонни еҳтиёжини қондириш, яъни ҳаёт кечириш, тирикчиликни таъминлашнинг восита ва усуллари мажмуи;

Г)Бир хил ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқариш учун зарур бўлган ишлаб чиқариш омилларининг турли вариантларда бирлашувини ифодаловчи нуқталарнинг геометрик ўрнини кўрсатувчи егри чизик;

Д)Ишлаб чиқариш омилларининг ҳар қандай тўплами билан шу омиллар ёрдамида максимал имконият даражасида маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми ўртасидаги боғланишни ифодаловчи функция;

Е)Қўшимча бир бирлик ҳар қандай ўзгарувчи омил евазига яратилган умумий маҳсулот (ТР) ҳажмини ўзгариши тушунилади. Масалан,  $MP = TP / L$ ;

Ё)Хўжалик юритувчи субъектлар ўртасида ресурсларни, ишлаб чиқариш миларининг егалари ўртасида еса яратилган маҳсулотни тақсимланишини ифодалайди;

Ж)маълум миқдордаги неъматларни бир субъектдан бошқа субъект ихтиёрига ўтиш жараёни;

З)Бир омилнинг ўзгариши ва қолганларини ўзгармагани ҳолда маълум чегарадан сўнг ҳар бир қўшимча сарфланган омил аввалгисига нисбатан камроқ унум(даромад) олиб келишини ифодалайди.

И)Иқтисодий харажатлар евазига еришилган ишлаб чиқариш натижаси, яратилган маҳсулот.

Й)Ишлаб чиқарилган умумий маҳсулот(ТР)нинг ўзгарувчи ишчилаб чиқариш омилларига нисбатини ифодалайди. Масалан,  $AP = TP / L$

### **Такрорлаш ва мунозара учун саволлар**

1.Иқтисодий фаолият деганда нимани тушунамиз? Ўзлаштирувчи ва ишлаб чиқарувчи фаолият нимаси билан фарқланади?

2.Замонавий ишдаб чиқаришнинг таркиби қандай? Нима сабабдан хизмат кўрсатиш ҳажми юқори?

3.Ишлаб чиқариш омиллари ҳақида қандай назарияларни биласиз, уларнинг қайси бири сизнингча ҳақиқатга яқинроқ?

4.Ишлаб чиқариш функцияси нима? У нимани кўрсатади? Омиллар нисбатини оптимал варианты деганда нимани тушунамиз?

5.Меъёрий унумдорликни пасайиши қонунининг мазмунини айтинг.Бу қонунни амал илишига мисоллар келтиринг. Агар ишлаб чиқариш омилларининг барчаси ўзгарувчи бўлса бу қонун амал қиладими?

6.Самарадорлик нима? У қандай иқтисодий кўрсаткичлар орқали ифодаланади?

7.Мамлакатимизда ишлаб чиқаришни самарадорлигини оширишга қандай йўллар билан еришиш мумкин? Ўз фикрингизни асослаб беринг.

### **Масала ва машқлар:**

1. Бошқа омиллар ўзгармагани ҳолда меҳнат миқдори, яъни ишчилар сонининг ўсишига қараб, натура шаклидаги меъёрий маҳсулот қуйидагича ўзгарган.

Ишчилар сони, киши	Маҳсулот миқдори. дона
1	200
2	300
3	350
4	380
5	390
6	395

Натура шаклида меъёрий маҳсулотни ҳисобланг. Рақамлар нимани кўрсатади, изоҳланг.

Агар маҳсулот нархи 4000 сўм бўлса, иш ҳақи даражаси 60000 сўм бўлса, тадбиркор максимал даражада нечта ишчини ёллаши мумкин?

Агарда унинг маҳсулотдарига талаб камайиб, нархини 2200 сўмга туширишга мажбур бўлсачи? У бу миқдорни қандай кўрсаткич орқали аниқлайди?

2.«Вақт-пул» ибораси АҚШ президенти Бенжамин Франклинга тегишли. Бу фикрга нисбатан ўз нуқтаи назарингизни изоҳланг

3.Ягона ўзгарувчи омил меҳнат, қолган омиллар доимий. Меҳнат омилининг ўзгаришига кўра ишлаб чиқарилган маҳсулот сони қуйидагича ўзгарган.

Ишчилар сони, киши	0	1	2	3	4	5	6
Ишлаб чиқарилган маҳсулот, дона	0	40	90	126	150	165	180

а)Меъёрий маҳсулот нечанчи ишчини қабул қилингандан сўнг қисқаришни бошлайди?

б)Охирги ёлланган олтинчи ишчининг меъёрий маҳсулотини ҳисобланг?

в)Ўртача маҳсулот нечанчи ишчини ёллаганда максимал даражага етади?

#### Т/Н

1. Тоиндустриал даврда қишлоқ хўжалик маҳсулотлари ишлаб чиқариш устун бўлган.

2. Постиндустриал даврда саноат маҳсулотлари ишлаб чиқариш устун бўлган.

3. Ишлаб чиқариш омилларини жалб қилиш нуқтаи назаридан вақтни қисқа ва ўзоқ муддатларга ажратиш шарт емас. Бу билан ҳеч нима ўзгармайди.

4. Ишлаб чиқариш функцияси бу ишлаб чиқаришнинг формулада ифодаланган модели.

5. Бозор иқтисодиётида ресурсларнинг тақсимланиши бозор механизми орқали амалга ошади.

6. Бозор иқтисодиётида даромад омилларнинг маҳсулотдаги ҳиссасига қараб емас, балки белгиланган режа асосида тақсимланади.

7. Истеъмол ишлаб чиқариш натижаларидан қандай мақсадда фойдаланишига кўра икки турга ажратилади.

8. Омилларнинг маълум нисбатда бирикиши деганда, ҳар қандай маҳсулот ишлаб чиқариш учун маълум бир миқдорда ер, капитал, меҳнат, тадбиркорлик омилини талаб қилиши тушунилади. Айнан тадбиркор қолган уч омилни енг оптимал вариантини топиши жиҳатидан бошқалардан ажралиб туради.

9. Ишлаб чиқариш самарадорлигини ошириш фақат тадбиркорларга кўпроқ фойда олиш учун зарур. Унинг жамият учун зарурияти йўқ.



10. Ишлаб чиқариш функциясининг аҳамияти шундаки, у омилларнинг бирлашуви имкониятларини муқобил вариантлари борлигини кўрсатади.

11. Ихтиёрий айирбошлашдан одамлар доимо ютишади.

12. Бир омил ўзгариб, бошқа омиллар ўзгармаганда яратилган қўшимча маҳсулот шу ишлаб чиқариш омили учун меъёрий маҳсулот бўлади деган фикр, мазмуни жихатидан қўшимча жалб қилинган ресурс евазига(бошқалари ўзгармагани ҳолда) олинган маҳсулот меъёрий маҳсулот бўлади деган фикрдан фарқ қилмайди.

### Тестлар:

1. Иқтисодиётда ишлаб чиқариш омиллари унумдорлиги пасайиб бориши қонуни амал қилади. У ҳолда иқтисодий ўсиш қандай тарзда таъминланади?

- а) борган сари камроқ ресурслар талаб қилинади;
- б) қўшимча ресурсларнинг ўсиши ишлаб чиқариш умумий ҳажмини кўпайтирмай, балки камайтиради;
- в) қўшимча ресурслар зарур, лекин уларнинг нархи ортиб боради;
- г) борган сари кўпроқ ресурслар талаб қилинади, уларни тежаб ишлатиш йўллари топилади;
- д) ресурсларни тежаб-тергаб ишлатиш йўллари топилади.

2. Индустириал босқич қуйидаги қайси асосий хусусияти билан бошқа босқичлардан ажралиб туради?

- а) иқтисодиётда асосий ролни машиналашган саноат ишлаб чиқариши ўйнаши;
- б) хизмат кўрсатиш ниҳоятда тез ривожланиши;
- в) моддий ишлаб чиқариш устунлиги;
- г) қишлоқ хўжалиги устун бўлиши;
- д) номоддий ишлаб чиқариш устунлиги.

3. Бойлик фақат моддий ишлаб чиқаришда яратилади деб таъкидлаш нимага олиб келади?

- а) хизматлар кўрсатишни назар-писанд қилмасликка, бу сферанинг ривожланишини секинлаштиришга;
- б) ишлаб чиқариш самарадорлигини оширишга;
- в) аҳолини тўла бандлигини таъминлашга;
- г) моддий ишлаб чиқаришда харажатларни пасайтиришга;
- д) ресурсларни тармоқлар ўртасида оптимал тарзда тақсимланишига олиб келади.

4. Ишлаб чиқаришнинг тўрт омили ер, капитал, меҳнат, тадбиркорлик евазига мувофиқ равишда яратилган маҳсулотдаги улушини унинг егаси қайси кетма-кетлик шаклида олади?

- а) ер рентаси, иш ҳақи, фоиз-дивидент, фойда;
- б) ер рентаси, фоиз-дивидент, фойда, иш ҳақи;
- в) ер рентаси, фоиз-дивидент, иш ҳақи, фойда;
- г) фоиз-дивидент, фойда, иш ҳақи, ер рентаси;
- д) фойда, ер рентаси, иш ҳақи, фойда-дивидент.

5. Ишлаб чиқаришнинг иқтисодий самарадорлиги бу...

- а) ишлаб чиқариш натижаларини меҳнат харажатларига нисбати;
- б) ишлаб чиқариш натижаларини капитал сарфларига нисбати;
- в) ишлаб чиқариш натижаларини ер омилига нисбати;
- г) ишлаб чиқариш натижаси (маҳсулот)ни сарфланган харажатларга нисбати;
- д) ерга ва капиталга қилинган харажатлар натижасидир.

6. Нафлиликни пасайиб бориши қонунининг амал қилишини изоҳлашга қуйидагилардан қайси бири тўғри келмайди?

- а) универсал қонун бўлиб, доимо амал қилади;
- б) унинг амал қилиши доираси чекланган бўлиб, энг аввало, кундалик еҳтиёжларни қондирадиган товар, хизматларга тегишли;
- в) қисқа муддатли даврга хос;
- г) кўплаб товарларга нисбатан қўллаб бўлмайди;
- д) нафлиликни баҳоловчи ягона ўлчов йўқ.

7. Ф.Кене, А.Смит ва Рикардолардан фарқли равишда А. Маршалл бойлиқка:

- а) ижтимоий зарурий меҳнат натижаси деб;
- б) моддий ишлаб чиқариш натижаси деб;
- в) қишлоқ хўжалигида яратилган моддий ишлаб чиқаришган маҳсулот деб;
- г) савдо-сотик натижаси деб;
- д) инсон еҳтиёжларини тўлароқ қондириши нуқтаи назаридан; қараш тўғрироқ бўларди деб таъкидлайди.

8. Изокванта:

- а) маҳсулотнинг умумий ҳажми егри чизигини;
- б) ишлаб чиқариш функциясини;
- в) мавжуд ресурслар евазига турли ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқаришни;
- г) ўртача маҳсулот егри чизигини;
- д) меъёрий маҳсулот егри чизигини кўрсатади.

**Тарқатма материаллардан намуналар:**

**1-тарқатма материал**

**И. Индустрал босқич хусусиятлари:**

- иқтисодиётнинг дастлабки сфераси — қишлоқ хўжалиги устун бўлади;
- аҳоли асосан деҳқончилик ва чорвачилик билан банд;
- асосан қўл меҳнатига таянади;
- меҳнат тақсимоти ниҳоятда паст, натурал хўжалик юритишга асосланади;
- аҳоли еҳтиёжлари турғун ҳолатда бўлган ишлаб чиқаришга хос.

Ишлаб чиқаришнинг бу босқичи ҳозир ҳам айрим Африка мамлакатлари (Мали, Гвинея) га хос бўлиб, қишлоқ хўжалигида банд бўлганлар меҳнат унуми 2 кишини боқишга етади.

**II. Индустрал босқич хусусиятлари:**

- иқтисодиётда асосий ролни машиналашган саноат ишлаб чиқариши ўйнайди;
  - саноат бошқа муҳим тармоқлар (қишлоқ хўжалиги, қурилиш, транспорт)ни ҳам қайта қуришга олиб келади;
  - аҳолининг асосий қисми индустрал тармоқда банд бўлади;
  - меҳнат тақсимотининг чуқурлашуви рўй бериб, кўплаб янги тармоқлар вужудга келади. Натижада иқтисодиётда ишлаб чиқаришни ташкил қилишнинг мураккаб шакли
  - товар ишлаб чиқариш ривожланади;
  - аҳоли урбанизация (урбахис — шаҳар)си рўй беради.
- Аҳолининг асосий қисми шаҳарларда яшай бошлайди;
- ишлаб чиқариш имкониятларининг кенгайиши турли-туман еҳтиёжларни қондириш учун йўл очади.

## ПИ Постиндустриал босқич хусусиятлари:

- иқтисодиётнинг муҳим сфераси — хизмат кўрсатиш ниҳоятда тез ривожланади. Унда ишловчиларнинг 50-70% банд бўлади;
  - фан бевосита ишлаб чиқарувчи кучга айланади. Фан ютуқлари натижасида ишлаб чиқаришда, табиатда мавжуд бўлмаган маҳсулотлар яратилади;
  - хўжаликнинг барча тармоқларида ва маиший мақсадларда информатика ва ҳозирги замон ҳисоблаш техникаси ютуқларидан кенг фойдаланилади. Жисмоний ва ақлий меҳнатни ҳам автоматлаштириш кучаяди;
  - корхоналарда илмий ходимлар ва юқори малакали мутахассисларнинг роли тезлик билан ошиб боради;
  - барча турдаги ресурсларни иқтисод қиладиган, маҳсулотни юқори сифатли бўлишини таъминлайдиган юқори технологияга ўтиш амалга ошади;
- барча кишиларнинг енг зарур еҳтиёжларини тўла қондиришни таъминлаш, юқори даражадаги еҳтиёжларни кенгайтириш имкониятларига ега бўлинади.

## 2-тарқатма материал

### Қисқа муддатли даврни узоқ муддатли даврдан фарқи

#### *Қисқа муддатли давр*

Бу шундай вақтки, фирманинг ишлаб чиқариш омилларини барчасини ўзгартириш учун вақт етмайди, лекин фирманинг катталиги ўзгармагани ҳолда айрим омилларни ўзгартириш учун етарли бўлади.

**Бу вақт мобайнида фирманинг қуввати (катта-кичиклиги) ўзгармайди.**

Баъзи харажатлар ўзгарувчи, баъзи харажатлар доимий бўлади.

Тармоқда фирмалар сони ўзгариши учун вақт жуда қисқалик қилади.

Хамма ишлаб чиқариш бевосита амалга оширилади.

#### *Узоқ муддатли давр*

Бу шундай вақтки, у фирманинг ишлаб чиқариш омилларини барчасини миқдорини шу жумладан фирманинг ишлаб чиқариш қуввати (катта-кичиклиги)ни ўзгартириш учун етарли бўлади.

**Бу вақт мобайнида фирманинг қуввати (катталиги) ўзгаради.**

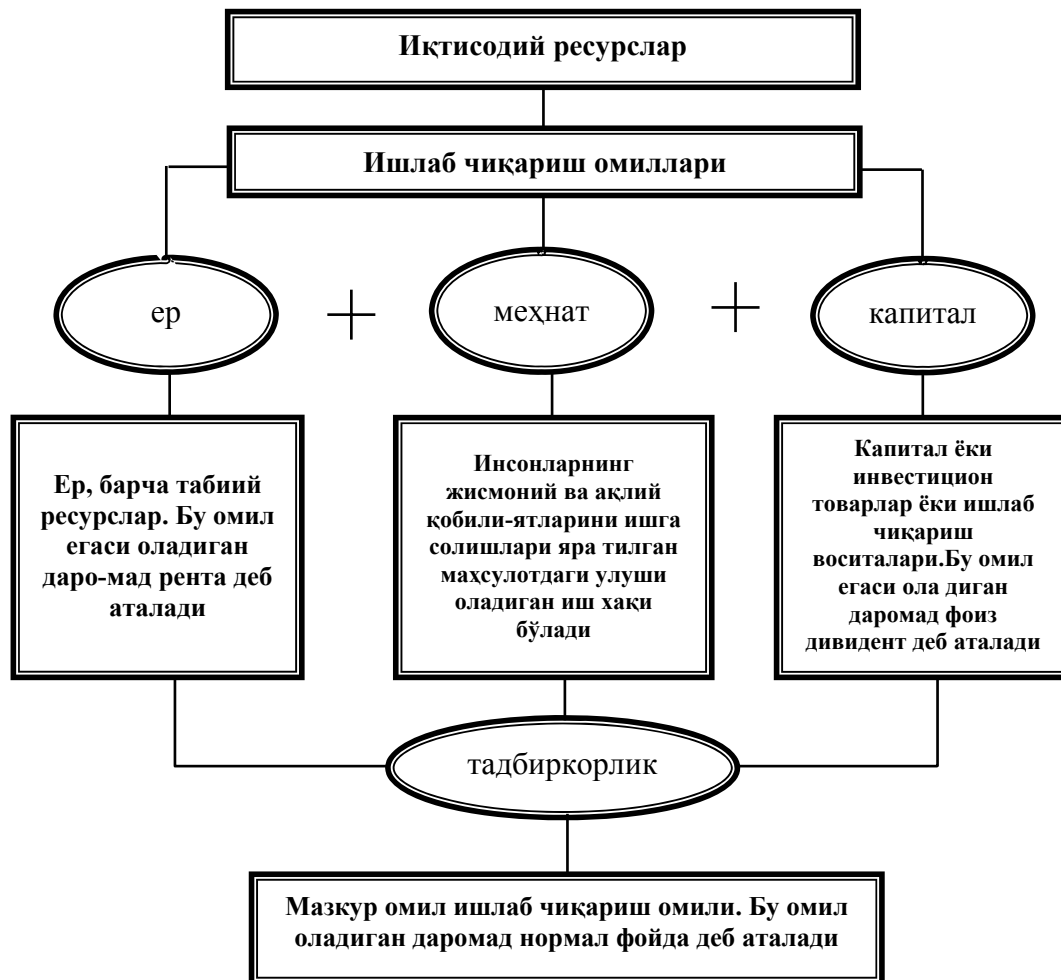
Барча харажатлар ўзгарувчи бўлади.

Тармоқда мавжуд фирмаларни чиқиб кетиши ва янгиларини кириб келиши учун вақт етарли.

Узоқ муддатли даврни режалаштириш учун горизонт тарикасида қараш мумкин.

### 3-тарқатма материал

Ишлаб чиқариш омиллари таркиби



### 4-тарқатма материал

Ишлаб чиқариш омиллари ҳаракати

Худудлар	Ялпи ҳудуд маҳсулоти			Ишлаб чиқариш ҳажми			Халқ истеъмолчи товарлари ишлаб чиқариш		
	2000	2001	2002	2000	2001	2002	2000	2001	2002
Қорақалпоғистон Республикаси	88,6	96,8	101,6	106,0	97,4	98,1	106,2	111,6	104,0
Вилоятлар:									
Андижон	103,2	108,8	103,4	88,6	128,9	107,1	80,5	125,6	98,9
Бухоро	104,5	103,3	102,7	102,9	108,7	104,6	105,9	108,2	104,8
Жиззах	104,0	104,2	109,5	124,1	118,9	133,1	125,9	122,4	164,3
Қашқадарё	100,1	105,3	110,1	103,4	105,7	111,2	113,7	116,4	106,9
Навоий	104,4	102,7	104,8	102,7	100,1	106,4	116,6	100,2	113,2
Наманган	108,2	104,8	103,7	123,7	120,8	112,0	125,4	118,0	115,7
Самарқанд	103,9	104,2	107,6	100,5	104,1	109,6	92,4	105,4	109,2
Сурхондарё	104,8	108,0	104,0	105,9	105,9	110,1	111,2	107,7	114,3
Сирдарё	101,6	105,2	98,3	112,2	122,8	101,6	107,8	112,4	101,3
Тошкент	110,3	104,5	103,1	112,0	112,6	110,0	118,2	115,7	109,8
Фарғона	107,1	100,3	105,1	109,3	102,9	111,0	113,6	102,7	108,8
Хоразм	94,7	103,5	102,9	104,5	100,6	104,9	108,6	103,0	102,0
Тошкент ш.	104,2	104,1	102,6	11,5	112,1	117,7	109,7	106,5	133,1
Ўзбекистон Республикаси	104,0	104,5	104,2	106,4	108,1	108,5	107,7	110,9	111,8

Манба: ЎзР иқтисодиёт вазирлиги

## 5-тарқатма материал

### Қишлоқ хўжалиги ривожланишининг асосий кўрсаткичлари

	Ўлчов бирлиги	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Пахта хом-ашё	минг т.	3934	3350	3646	3206	3600	3002	3265	3122,4	2822,5
Дон	минг т.	3115	1562	3776	4148	4331	3929	4072	5792,6	6262,3
Картошка	минг т.	440	514	692	691	658	731,1	744	777,2	827,8
Сабзавотлар	минг т.	2713	2497	2384	2404	2680	2644	2778	2935,6	3299,2
Мева ва хўл мева	минг т.	602	605	548	544	489	791	801	842,9	758
Узум	минг т.	621	478	512	336	344	624,2	573	516,4	401,4
Полиз	минг т.	472	470	376	461	518	451,4	466	479,1	583,3
Гўшт (тирик вазда)	минг т.	853	854	801	807	822	842	854	865	935,5
Сут	минг т.	3665	3390	3806	3498	3543	3633	3665	3721,3	4030,3
Тухум	млн. дона	1232	1057	1075	1165	1240	1254	1288	1368	1611,4

#### Жавоблар:

#### Асосий таянч тушунчалар:

1)Д, 2)А, 3)В, 4)Б, 5)Г, 6)И, 7)Е, 8)Ж, 9)Ё, 10)Й, 11)З;

#### Масала ва машқлар:

1)

Ишчилар сони, киши	Маҳсулот миқдори. дона	Натура шаклида меъёрий маҳсулот, дона
1	200	200 (200-0)
2	300	100 (300-200)
3	350	50 (350-300)
4	380	30 (380-350)
5	390	10 (390-380)
6	395	5 (395-390)

Маҳсулот нархи: 4000 сўмдан бўлганда 5 ишчи;

2200 сўмдан бўлганда 4 ишчи;

Максимал даражада ёлланиши керак бўлган ишчилар сони яратилган меъёрий маҳсулот миқдорига қараб аниқланади.

2)Хамма нарсанинг баҳоси бор. Вақтнинг ҳам. Мақсадсиз, бесамар ўтказилган вақтда бир қанча бошқа ишларни бажариш мумкин. Турли фаолият билан шуғулланиб, пул ишлаш мумкин. Айниқса, ҳар бир инсон учун зинг чекланган ресурс бу вақт. Ундан қай тарзда фойдаланишга қараб муқобил қиймати аниқланади

3. а)3 – ишчидан сўнг

б)15 дона

в)2 - ишчи

#### Т/Н

1Т, 2Н, 3Н, 4Т, 5Т, 6Н, 7Т, 8Т, 9Н, 10Т, 11Т, 12Т.

#### Тестлар:

1г, 2а, 3а, 4в, 5г, 6а, 7д.

## IV БОБ. МУЛК МУНОСАБАТЛАРИ

Товар хўжалигини, товар ишлаб чиқаришни вужудга келишига биринчи меҳнат тақсимоти ва унинг чуқурлашуви сабаб билса, иккинчидан ишлаб чиқарувчиларни мулк егаси сифатида иқтисодий алоҳидалашуви асос бўлганини кўриб чиққан едик.

Жамиятнинг тараққиёти иқтисодий муносабатлар, хусусан мулк муносабатлари билан чамбарчас боғлиқ, чунки ҳар қандай жамият мулкчиликдан бошланади.

Мулкчилик субъектнинг бирон буюмдан фойдаланишининг фақат унга хос бўлган ҳуқуқ орқали ифодаланишида намоён бўлади.

Мазкур бобда мулк иқтисодий ҳамда ҳуқуқий категория эканлиги, жамиятда мулкчиликка кўра неъматларни ўзлаштириш юз бериши мулк турларига хос мулк шакллари кўриб чиқамиз.

Агар мулк иқтисодий жиҳатидан рўёбга чиқарилмаса, яъни, ишлаб чиқаришда фойдаланилмаса ёки ўз егаси томонидан даромад келтириш учун фойдаланилмаса, бунда у фақат ёҳуқуқий категория сифатида қолади. Мулкни бирон шакли монопол мавқега ега бўлиши, неъматларни ўзлаштиришда адолатни бузилиши натижада бир омилга тегишли маҳсулотни маълум қисмини монопол мавқега ега омил томонидан ўзлаштириб олиш имкони яратилиши, бозор иқтисодиётининг муҳим афзаллиги ҳам мулкчиликни турли шакллари ва уларнинг тенглигига асосланганлиги, шу сабабдан бозор иқтисодиётига ўтиш мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш зарурлиги масалаларини ўрганамиз.

### 1-§. Мулк — иқтисодий ҳамда ҳуқуқий категория

Ҳар биримиз биламизки, инсон яшар екан, ҳаёт кечирishi учун турли неъматларни ишлаб чиқаради ва истеъмол қилади. Бироқ, бир неъматни истеъмол қилиш, яъни ундан фойдаланиши учун бу неъмат ундан фойдаланмоқчи бўлган кишининг ўзиники бўлиши керак. Бировнинг нарчасидан егасидан руҳсиз фойдаланиб бўлмайди. Демак, бирор неъматдан фойдаланиш учун аввало, бутунлай ёки вақтинчалик ўзиники қилиб олиш керак. Ундан ташқари, одамлар ўртасида мана шу жараёнда тушунмовчиликлар, низолар чиқмаслиги учун маълум тартиб, қоидалар белгиланган бўлиши зарур. Одамлар ўртасида неъматларга ўзиники ёки ўзганики тарзда қаралиши мулк муносабатларида намоён бўлади.

Ҳар қандай жамият мулкчиликдан бошланади. Мулкнинг егаси бўлиш ёки бўлмасликка қараб шахснинг жамиятдаги мавқеи, социал мақоми юзага келади.

Мулк муносабатларга асосланмаган иқтисодиёт бўлиши мумкин эмас.

Мулкчилик мураккаб категория. Уни ўрганадиган ҳар бир ижтимоий фан, ўзи учун мулкчиликда тадқиқот предметини топади. Лекин иқтисодий назария билан ҳуқуқшунослик фанлари алоҳида ётибор қаратади, чунки юқорида таъкидлаганимиздек, у шахснинг мавқеини, социал мақомини, қолаверса жамиятдаги адолат даражасини белгилайди.

Иқтисодиёт назарияси одамлар ўртасида неъматларни ўзлаштириш орқали енг муҳим хўжалик алоқалари юзага чиқишини ўрганса, ҳуқуқшунослик мулкчиликнинг ҳуқуқий томонларини, уни ўзлаштиришнинг тартиб-қоидаларини ўрганади.

**Мулкчилик иқтисодий маънода — кишилар ўртасида мулкни ўзлаштириш, хўжалик юритиш учун ишлатиш жараёнида юз берадиган реал муносабатларни ифодаласа, ҳуқуқий маънода — мулк юзасидан вужудга келадиган алоқалар, қонун ва ҳуқуқий ҳужжатларда, давлат томонидан белгиланган ва ҳар бир фуқаро учун мажбурий тартибда расмийлаштириладиган йўл-йўриқларда ифодаланади.** Мулкчилик муносабат бўлар екан, бу муносабатнинг объекти ва субъекти мавжуд.

Мулк муносабатларининг объекти ер, табиий ресурслар, ишлаб чиқариш воситалари, уй-рўзғор буюмлари, пул, қимматбаҳо қоғозлар, ахборот, интеллектуал ғоялар, иш қучи ва ҳоказолардан иборат.

Кўпгина иқтисодчиларнинг фикрича, мулк муносабатларининг мавжуд бўлишига сабаб ана шу объектларнинг, умуман олганда, ресурсларнинг чекланганлигидир. Неъматлар мулкка айлангандан сўнг ўзлаштирилади.

Мулкчиликнинг ҳуқуқий ва иқтисодий мазмуни ўзаро боғлиқ ва бир-бирини тақозо қилади. Мулкчилик жамиятдаги ҳуқуқий ҳамда иқтисодий муносабатларни бир бутун ҳолда ифодалайди. Шунинг учун ҳам мулкчилик бир вақтда ҳам иқтисодий категория, ҳам ҳуқуқий категория ҳисобланади.

Мулк муносабатларининг субъекти: мулк объектини ўзлаштиришда қатнашувчилар, яъни шу муносабат иштирокчиларидир. Буларга айрим кишилар, оила, социал гуруҳ, ҳар хил жамоа ташкилотлари, қолаверса, давлат киради. Субъектларнинг алоҳидалашувига қараб ўзлаштириш индивидуал, оилавий, гуруҳий, ҳудудий, умуммиллий тус олади.

Мулк муносабатлари бир томондан, мулк субъектларининг мулк объектига муносабати тарзида намоён бўлса, иккинчи томондан, субъектлар ўртасидаги муносабат тарзида юз беради.

**Мулк — бу турли-туман объектларнинг субъектга мансублигини билдиради.** Бу мансублик еса айнан бошқа субъектларга нисбатан еканлиги туфайли юз беради.

Бу ерда мулк бир томондан, инсоннинг нарсаларга муносабати тарзида, иккинчи томондан, бошқа кишиларга нисбатан муносабат тарзида юзага чиқяпти. Нарса меники, бу билан ҳамма гап айтилди. «Меники» дейиш билан мулкка нисбатан ўзининг бошқаларга ва бошқаларнинг ўзига нисбатан муносабатини ифодалади: мазкур нарса сизники ҳам, бизники ҳам емас, балки уникидир.

*Мулк одамлар ўртасидаги муносабатлардан ташқарида емас.*

Мулк ҳуқуқий категория сифатида кишиларнинг нарсаларга муносабати, яъни мулк субъектининг объектига нисбатан муносабати нуқтаи назаридан ўрганилса, иқтисодиёт назарияси еса одамлар ўртасидаги муносабат, яъни субъектлар ўртасидаги объектга бўлган муносабат нуқтаи назаридан ўрганади.

Мулк вужудга келгандан одамлар ўртасидаги мулк муносабатларни тартибга солиш объектив зарурият бўлиб, уни маълум қонун-қоидалар орқали амалга оширилган.

Юз минг йиллар давомида мулк муносабатларни тартибга солишда бирор бойликка егалик қилиш, уни бошқаришда юридик актлар катта аҳамиятга ега бўлган. Масалан, Ешнуни, Хаммурапи қонунларини кўрсатиш мумкин.

Шундай қилиб, мулк иқтисодий ва ҳуқуқий категория сифатида бир бутунликдан иборат бўлиб, ҳар икки жиҳатдан бир-бири билан чамбарчас боғлиқ. Мулкчилик ҳуқуқи ва иқтисодий мазмуни ўзаро боғлиқ, бир-бирини тақозо қилади. Шу сабабли мулкчилик бир вақтда ҳам иқтисодий категория ҳам ҳуқуқий категория. Бу бирликда ҳал қилувчи ролни мулкчиликни иқтисодий томони егаллайди. Агар мулк иқтисодий жиҳатдан рўёбга чиқарилмаса, яъни ишлаб чиқаришда фойдаланилмаса ёки мулк егасига даромад келтирмаса бунда у ҳуқуқий категория сифатида қолади.

Агар биров Ватан нима, у нимадан бошланади, деган савол берса, унга иқтисодий нуқтаи назардан оддийгина қилиб, «Ватан — бу мулк, у ҳар бир инсоннинг мулкидан, унинг мулкига бўлган муносабатидан бошланади» деб айтиш мумкин.

Умуман олганда, қонунлар мулкчилик муносабатларини яратмайди. Аксинча, жамиятдаги реал таркиб топган муносабатларни мустаҳкамлайди, холос. Мулкчилик юридик жиҳатдан объектив тарзда таркиб топган ўзлаштириш муносабатларини субъектив ифодаланиши, бошқача айтганда бу муносабатларни жамият томонидан мустаҳкамлаш заруриятининг намоён бўлиши.

Бозор иқтисодиёти шароитида мулкчилик ишлаб чиқаришнинг моддий омили билан меҳнат омилини, яъни ишлаб чиқариш омилларининг тенглигини таъминлайди. Бу омиллар еса ишлаб чиқариш жараёнида бири иккинчисисиз фаолият юрита олмайди.

Хўжалик алоқаларининг кенг доираси ҳуқуқий муносабатлар характерини олади. Бу муносабат қатнашчилари юридик ҳуқуқ ва мажбуриятларни елтувчи сифатида гавдаланади. Ҳар қандай мулкнинг асосий хусусияти:

- 1) унинг албатта кимгадир тегишли бўлиши;
- 2) егасининг мулкни асраб-авайлашга, ундан самарали фойдаланишга интилишидир.

Мулкчилик муносабатларининг субъектлари (фуқаро, оила, корхона, фирма, ташкилот, муассаса ва бошқалар) мулккий ҳуқуқ ва мажбуриятларнинг субъекти сифатида жисмоний ва юридик шахсларга бўлинади. Жисмоний шахс — фуқаролардан иборат бўлса, юридик шахс еса корхона, фирма, муассаса, ташкилот, қолаверса, давлат бўлиб, хўжалик алоқаларида мустақил бир бутун ҳолда ўз номидан фаолият юритади.

Мулкчиликни ҳар томонлама ўрганиш учта бош социал-иқтисодий масалани аниқлашга имкон беради:

1. Иқтисодий ҳукмронлик ким (қайси хўжалик юритувчи субъект) нинг қўлида. Ишлаб чиқариш омиллари ва натижаси қандай ўзлаштирилади?

2. Қандай иқтисодий алоқалар, ўзлаштириш, ресурслардан самарали фойдаланиш имконини яратади?

3. Хўжалик фаолияти юритишдан олинadиган даромад кимга тегишли бўлади?

Буларга мувофиқ равишда мулкчилик иқтисодий муносабатларнинг ягона тизими сифатида:

а) ишлаб чиқариш омилларини ва натижаларини ўзлаштириш;

б) иқтисодий ресурслардан хўжалик юритишда фойдаланиш;

в) мулкчиликни иқтисодий реализация қилиш амалга оширилади.

Ўзлаштириш ўзининг илдизи билан ишлаб чиқариш жараёнига кириб боради. Чунки ҳар қандай ишлаб чиқариш ўз маъноси билан табиат неъматлари ва энергиясини ўзлаштиришдир. Бошқача айтганда, табиат неъматларини еҳтиёжларни қондиришга мослаштиришдир.

Ишлаб чиқариш омилларини ўзлаштириш моддий ва меҳнат ресурслари ишлаб чиқариш соҳибининг мулкига айлангандан сўнг юз беради. Ишлаб чиқариш жараёнида омиллар бирикиб, маҳсулотлар яратилади, хизматлар кўрсатилади. Мана шу омилларнинг ўзлаштирилишига қараб ишлаб чиқариш натижалари ўзлаштирилади. Ишлаб чиқариш натижаларини ўзлаштириш яратилган маҳсулот ва хизматларни, уларни сотишдан келган даромад кимнинг мулкига айланишини билдиради. Ресурслар кимнинг мулки бўлишига қараб натижа ҳам ресурс егасиники бўлади. Бу қоида егалик қилиш, фойдаланиш ва тасарруф етиш, яхлит ҳолда бир субъект ихтиёрида бўлганда юз беради. Агарда мулкка егалик ва мулкдан фойдаланиш ажралган ҳолда бўлса, натижани ўзлаштириш мулкдор ва мулкни ишлатувчи ўртасида юз беради. Бу ерда шундай хулосага келиш мумкинки, ўзлаштириш ишлаб чиқаришсиз бўлмайди, ишлаб чиқариш еса доимо маълум мулк доирасида юз беради.

Иқтисодий ресурслар егаларининг ўзлари яратувчилик фаолияти билан шуғулланишлари ёки маълум шартлар билан ўз мулкларини хўжалик юритиш учун бошқаларга бериб туришлари мумкин. Бунда мулк егалари билан уни ишлатиб туриш учун олган кишилар ўртасида мулкдан хўжалик юритишда фойдаланишга оид муносабатлар вужудга келади. Ижарага олувчи, яъни мулкни вақтинча ишлатиб туришга олувчи, бировнинг мулкига вақтинча егалик қилиш ва фойдаланиш имконига ега бўлади. Бировнинг мулкидан фойдаланиб тургани учун егасига олган даромаднинг бир қисмини келишган муддат ва шарт бўйича беради. Масалан, бировнинг автомобили бор, ундан йўловчиларга хизмат кўрсатишда фойдаланилади дейлик. Машинани ишлатиб 500 минг сўм даромад олиш мумкин. Агар автомобилни мулк егасининг ўзи ишлаца, даромаднинг ҳаммасини ўзи олади. Агарда уни ижарага берса, яъни автомобилни ишлатиш ўзга қўлга ўца, 500 минг сўм даромадни шарт бўйича 100 минг сўмини машина егаси, 400 минг сўмини ижарачи ўзлаштиради. Мулкчилик ўзлаштиришнинг иқтисодий усулларини



англатади. Давлат ҳам ўз мулкни ҳуқуқий шахсларга, чет ел фирмаларига маълум бир муддатга, маълум шарт билан, саноат корхоналари ёки ер участкаларини ишлаб чиқариш фаолияти билан шуғулланишига бериши мумкин.

Ўзлаштириш қарама-қарши томон, бегоналаштириш, яъни бошқанинг ихтиёрига ўтиш билан тўғридан-тўғри биргаликда юз беради. Масалан, ресурсларни бир табақа ўзлаштиради, иккинчиси мувофиқ равишда ундан маҳрум бўлади. Мулкчилик ўзлаштиришни ғайри иқтисодий усуллари ҳам ифодаланиши мумкин. Бунда бойлик мулк егасидан зўрлик билан тортиб олиниши ёки унинг ўз егаси томонидан ихтиёрий равишда умуммиллий мақсад йўлида савоб-хайрия ишлари учун бошқа субъектларга берилиши мумкин.

Мол-мулкни зўрлик билан тортиб олиш **экспроприация**, яъни мусодара дейилади. Мулк егаси билан келишган ҳолда ҳақини тўлаш шарти билан мажбурий равишда давлатнинг ихтиёрига ўтказиш еса **реквизиция** дейилади. Мулкний муносабатлар доимо юридик қонунларда қайд этилади. Бусиз мулкчилик бўлмайди. Қонунлар орқали мулкний алоқалар бошқарилади, тартибга солинади. Республикада ҳам мулкчилик муносабатлари енг аввало асосий қонун Конституция ҳамда қатор қабул қилинган мулкчиликка тааллуқли бошқа қонунлар орқали тартибга солинади.

Мулкчилик иқтисодий ҳукмронлик билан чамбарчас боғланган. Ишлаб чиқаришни бошқариш мулкчиликнинг функцияси. Маълумки, ишлаб чиқаришни мулк егаси бошқаради. Мулкчилик иқтисодий ҳукмронликнинг асосий (ягона бўлмаса-да) манбаидир.

Мулкчиликнинг мазмунини ўзлаштириш ифодалайди. Ўзлаштиришнинг ўзи егалик қилиш, фойдаланиш ва тасарруф этиш яхлитлигидан иборат.

**Егалик қилиш** — мулкдорлик ҳуқуқининг мулк егаси қўлида сақланиб туришидир. Мулкни ишлатиш мулк егасининг ўз қўлида ёки ўзга қўлида бўлишига қараб бойлик тўла ёки қисман ўзлаштирилади. Масалан, бино, ер қабилар ижарага, пул қарзга берилганда егалик қилиш мулкдорнинг қўлида қолади. Бу мулкдан келган даромаднинг бир қисми ижара ҳақи, фоиз шаклида ўзлаштирилади. Бошқа қисмини еса ижарачи ўзлаштиради. Бу мулк егаси хоҳиши билан юз беради. Мулк егаси мулкни тасарруф этишни маълум бир чегарада ундан фойдаланаётганга топшириши ҳам мумкин.

**Фойдаланиш** — бу мулк бўлган ресурсларни ишлатиб, ундан натижа олиш, даромад топиш ёки шахсий еҳтиёжни қондиришидир. Мулкдор мулкни ўзи ишлатганда егалик қилиш ва фойдаланиш қўлида бўлади. Олинган натижани мулкдор танҳо ўзи ўзлаштиради. Егалик қилиш билан фойдаланиш ажралганда мулк келтирган наф ҳам тақсимланган ҳолда ўзлаштирилади.

**Тасарруф этиш** деганда мулк бўлган бойликнинг тақдирини мустақил ҳал этиш, яъни мулкни сотиб юбориш, меросга қолдириш, асраб-авайлаб кўпайтириш ёки уни йўқотиб юборишдан иборат хатти-ҳаракатларни тушунамиз.

Шундай қилиб, мулкчилик ягона бир бутунлик бўлиб, унинг элементлари егалик қилиш, фойдаланиш ва тасарруф этишдан иборат. Улар ўртасида боғланиш қуйидагича: тасарруф қилиш фойдаланиш билан аниқланади. Фойдаланиш еса егалик қилиш билан, егалик қилиш еса мулк шакллари билан аниқланади. Фойдаланиш билан тасарруф этишнинг бирлиги егалик қилишни ифодалайди.

Мулкка дастлабки таъриф бешинчи асрда император Юстинианнинг «Рим ҳуқуқи» кодексига берилган бўлиб, унда мулкчилик, егалик қилиш, фойдаланиш ва тасарруф этиш ҳуқуқи тарзида кўрсатилган.

Турли иқтисодий мактаблар мулк ва унинг моҳиятини турлича талқин этишади. Бир гуруҳ иқтисодчилар, чунончи ўарб иқтисодчилари мулкчилик (мулк муносабатлари)ни мулк субъектининг мулк объектига бўлган муносабати тарзида талқин еса, иккинчи гуруҳ иқтисодчилар еса кўпроқ субъектлар ўртасидаги муносабатлар тарзида талқин этишади.

Биринчи гуруҳ иқтисодчилар мулк егасининг ўз мулкига муносабатида уни тасарруф этиш ва ундан фойдаланишига еътиборни кўпроқ қаратишса, иккинчи гуруҳ еса

кўпроқ одамлар ўртасида юз берадиган муносабатлар тарзида ўзлаштиришга аҳамият беради.

Мулкчилик иқтисодий категория сифатида одамларнинг хоҳиш-иродасидан қатъи назар амал қилади.

Бир гуруҳ иқтисодчилар мулкчиликка кўпроқ иқтисодий категория сифатида ёндашадилар. Умуман олганда, қонунлар мулкчилик муносабатларини яратмайди, аксинча, жамиятдаги аниқ таркиб топган муносабатларни мустаҳкамлайди, холос.

Мулкчилик юридик категория сифатида объектив тарзда таркиб топган ўзлаштириш муносабатларини субъектив ифодаланиши, бош-қача айтганда, бу муносабатларни жамият томонидан мустаҳкамлаш заруриятининг намоён бўлишидир. Бошқа гуруҳ иқтисодчилар еса чунончи, ўарб иқтисодчилари кўпроқ ҳуқуқий категория сифатида ёндашадилар.

Хозирги замон иқтисодиёт назариясининг «Институционал йўналиш» амояндалари, таниқли америкалик иқтисодчилар, Чикаго университетининг фахрий профессори, Нобел мукофотининг лауреати Роналд Коуз ва Лос-Анжелес университетининг профессори Армен Алчянлар «Мулк ҳуқуқи» иқтисодий назариясига асос солишди. Кейинчалик, бу назария бўйича тадқиқот ўтказиш ва ундан фойдаланишда Й. Барцел, Г. Демец, Д. Норт, Р. Познер ва бош-қалар фаол қатнашдилар.

Улар биз учун ўрганиб қолганимиз мулк тушунчаси ўрнига «Мулк ҳуқуқи» атамасини ишлатадилар. Уларнинг фикрига кўра, ресурс ўзича мулк бўлмайди, балки ресурслардан фойдаланиш бўйича мулк ҳуқуқигина уни мулкка айлантиради. Бунда «Хуқуқ дастаси» тўлиқ ёки унинг айрим элементи асосида юзага чиқади.

Тўла ҳуқуқ дастаси қуйидаги 11 элементдан ташкил топган:

- 1.Егалик қилиш, яъни бойлик устидан назорат қилиш ҳуқуқи.
- 2.Фойдаланиш ҳуқуқи, яъни нарсаларнинг хоссаларидан фойдаланиш ҳуқуқи.
- 3.Бошқариш ҳуқуқи, яъни нарсалардан ким, қандай фойдаланишини таъминлаш масаласини ҳал етиш, ечиш ҳуқуқи.
- 4.Даромад олиш ҳуқуқи, яъни нарсалардан фойдаланишдан келган натижаларга ега бўлиш ҳуқуқи.
- 5.Тасарруф қилиш (суверенлик ҳуқуқи), яъни нарсаларни бегоналаштириш, бошқача айтганда, сотиб юбориш, истеъмол қи-лиш, ўзлаштириш ёки йўқ қилиб юбориш ҳуқуқи.
- 6.Хавфсизлик ҳуқуқи, яъни бойликни экспроприация (тортиб олиш) қилишдан, ташқи муҳитдан етказиладиган зиёнлардан ҳимоя қилиш ҳуқуқи.
- 7.Ўз бойлигини мерос қолдириш ҳуқуқи.
- 8.Нарса соҳиби бўлишнинг муддацизлиги ҳуқуқи.
- 9.Ташқи муҳитга зарар келтирадиган фойдаланиш усулларини тақиқлаш ҳуқуқи.
- 10.Қарзини тўлаш жавобгарлиги ҳуқуқи, яъни нарсадан қарзини тўлаш учун фойдаланиш имкониятларига ега бўлиш.
- 11.Бузилган ҳуқуқни тиклашни таъминловчи тартиб ва институтларнинг мавжуд бўлишини таъминлаш ҳуқуқи.

Шундай қилиб, **мулк ҳуқуқи деганда кишилар ўртасида неъматлар ва ундан фойдаланиш натижасида вужудга келадиган муносабатларнинг жамият томонидан қабул қилинган (давлат қонунлари, анъаналар, урф-одатлар, маъмурий фармойишлар) қоидалари тушунилади.**

Ўзлаштириш учун доимо жамият томонидан белгиланган қоида тусини олган тартиблар бўлган.

Институционализм назариясига биноан мулк муносабатлари ресурсларнинг чекланганлигидан келиб чиқади. Ресурслар чекланган, камёб бўлмаса, мулк ҳақида гапириш маъносиз. Шунинг учун ҳам мулк муносабатларини моддий ва номоддий ресурслардан ўз хоҳиши билан бемалол фойдаланишга йўл қўймаслик, тақиқлаш тизими сифатида кўриш мумкин.

Агар ресурслардан фойдаланишга ҳеч қандай тўсиқ бўлмаса у ҳеч кимга тегишли эмас ёки ҳаммага тегишли. Бундай ресурслар мулк бўлмайди.

Ресурслардан фойдаланишда бошқаларнинг тўсқинлик қилиши мулк ҳуқуқи орқали ифодаланади. Бундай мулк ҳуқуқини, уни кадрлайдиган, ундан кўпроқ фойда оладиганларга бериш имкониятларини яратиш муҳим аҳамиятга эга. Чунки мулкни ўзи учун кераксиз ҳисоблаган ёки самарали фойдалана олмайдиган киши сотади. Натижада енди юқорида кўрсатилган мулк ҳуқуқи дастаси мулкни сотиб олган кишига тааллуқли бўлади.

Мулкчиликнинг ҳуқуқий жиҳати иқтисодий томонига нисбатан бўйсундирувчи рол ўйнамайди. Бу шунда кўринадики, ишлаб чиқариш омилларига ҳуқуқий егаллик қилмасдан, ҳеч ким ишлаб чиқариш жараёнини амалга ошира олмайди. Ишлаб чиқариш ресурслари ва ишлаб чиқарилган маҳсулотдан фойдалана олмайди. Шунинг учун ҳам мулкчиликнинг ҳуқуқий нормалари иқтисодий муносабатларнинг аниқлаштирилган, реал кўриниши ҳисобланади. Мулк ҳуқуқи ўзлаштириш жараёнида белгиланган тартиб-қоидаларга ҳар бир кишининг амал қилиши зарурлиги, аксинча, амал қилмаса, уни бузганлик учун жазолашни ифодалайди. Улар биринчидан, ишлаб чиқариш омиллари ва яратилган маҳсулот муайян шахслар(жисмоний, ҳуқуқий)га тегишли еканлигини, иккинчидан мулк егаларининг қонун билан кўриқланадиган ваколатларини, учинчидан, мол-мулкни ҳимоя қилиш усулларини белгилаб беради.

Барча гуруҳ иқтисодчилари фикрини инобатга олиб, мулкка таъриф берадиган бўлсак, уни қуйидагича ифодалаш мумкин. **Мулк деганда чекланган неъматлар (моддий ва маънавий бойлик)ни белгиланган тартиб асосида ўзлаштириш тушунилади.**

Маълумки, кишилар иқтисодий муносабатларга бирон-бир манфаатдан келиб чиқиб киришадилар. **Иқтисодий манфаатлар кишиларни ҳаракатга келтирувчи, уларнинг ҳатти-ҳаракатини, интилишини, хулқ-атворини белгиловчи кучдир.**

Манфаатлар — бу одамлар еҳтиёжини муносабатлар орқали ифодаланишидир. Мулкчилик ҳам кишиларнинг иқтисодий манфаатларини акс еттиради. Мулкнинг қандай доирада алоҳидалашувига қараб, манфаатлар ҳам алоҳидалашади: шахсий манфаат, оилавий манфаат, жамоа манфаати, жамият манфаати ва бошқалар.

Ҳар бир киши ўз шахсий манфаатига, оила аъзоси сифатида оилавий, меҳнат қилаётган жамоаси миқёсида манфаатга, яшаётган юртида шу юртнинг фуқароси, жамият аъзоси сифатида манфаатга эга.

Ҳар бир кишининг инсон сифатида еҳтиёжлари мавжуд. Унинг еҳтиёжи, жамиятда тутган ўрни, унинг шахсий манфаатини юзага келтиради. У ўз еҳтиёжини қондириш учун ҳаракат қилиб манфаатни юзага чиқаради. Бунинг учун у ўз оиласида яшайди, жамоада меҳнат қилади. Ҳар бир фирма, жамоа, корхона бошқаларидан алоҳидалашган ҳолда хўжалик юритар екан, шу жамоанинг умумий ишловчиларини бирлаштиради. Ҳар бир инсон ўз юртининг фуқароси сифатида умумдавлат манфаатини ифодалайди. Умумдавлат манфаати бутун халқ мақсадининг умумийлигидан далолат беради.

Манфаатлар объектив ҳамда субъективдир. Обьективлигига сабаб еҳтиёжларнинг объективлиги, иккинчи томондан, манфаат ҳар бир субъектнинг манфаати сифатида юзага чиқади.

Манфаатлар шунингдек, бир томондан умумий, иккинчи томондан хусусийдир. Манфаатларнинг умумий бўлишига сабаб шуки, аввало, ҳар бир инсон маълум бир оилада, мамлакатда, қолаверса, Ер шарида яшайди, меҳнат қилади. Инсонлар учун шундай умумбашарий кадриятлар мавжудки, улар умумий манфаат тарзида намоён бўлади. Масалан: атроф-муҳитни муҳофаза қилиш, тарихий ёдгорликларни асраш ва бошқалар.

Манфаатларнинг хусусийлиги ҳар бир субъектнинг ўз манфаати борлигидан келиб чиқади. Бу манфаат айнан унинг мақсадини ифодалайди, бошқаларнинг манфаатидан ажралиб туради ҳамда бошқаларнинг манфаатларига мос тушавермайди.

Инсоннинг шахс сифатида ҳамда мулк егаси сифатида манфаатлари бўлиб, улар бир-биридан фарқланади. Шунинг учун мулкдор билан мулксизнинг манфаати кескин фарқ қилади.

Хар бир шахснинг инсон сифатида манфаати унинг ҳаётий еҳтиёжларини ифодаласа, мулкдор сифатида ўз мулкидан фойдаланиб даромад топишини ифодалайди.

Манфаатларга турли жиҳатдан ёндашиш, ҳар бир инсоннинг манфаатларини ўзида мужассамлаштирувчи субъект сифатида иқтисодий фаолият жараёнида, ўзини қандай тутиши мумкинлигини аввалдан тахмин қилишга ёрдам беради.

Бозор иқтисодиётининг муҳим томони, афзаллиги ҳам шундаки, бозор иштирокчилари бозор муносабатларига ўз манфаатларидан келиб чиқиб киришадилар. Ўз манфаатларини кўзлаш, амалга ошириш учун ҳаракат бошқаларнинг манфаатини ҳам ўйлашга мажбур қилади. Бирор турдаги товар ишлаб чиқарувчи ёки хизмат кўрсатувчи ўз манфаатини кўзлаб бирон товар ишлаб чиқарар экан, уни сотиш учун иложсиз равишда харидор манфаатини ҳам ўйлашга мажбур. Чунки унинг нафлилиги, яъни истеъмол қиймати, нархи харидорни қониқтирмаса харидор товарни сотиб олмайди. У харидор манфаатига мослашади. Бу еса бошқаларнинг ҳам манфаатини таъминлашга олиб келади.

Мулк егасининг мақсадини амалга ошириш натижасида мулк иқтисодий реализация қилинади. Мулкнинг иқтисодий реализация қилиниши мулк егасининг манфаати амалга ошганида ифодаланади. Мулкчилик реал бўлиши учун мулкдорнинг иқтисодий манфаати амалга ошуви шарт, яъни ўз манфаати йўлида ишлата олиш имконига ега бўлиши керак. Масалан, автомобил егаси ўз машинасини ижарага бериш, гаровга қўйиш, ўзи миниси ва бошқа имкониятларга ега бўлиши керак. Агар шундай имкониятлар бўлмаса мулк формал бўлади.

Мулкнинг шакли ҳамда миқёсига қараб унинг реализацияси ҳам ҳар хил усуллар орқали юзага чиқади: ўз мулкни капитал сифатида ишлатиб бошқалар меҳнатини қўллаб ёки ўз меҳнати билан тадбиркорлик қилиб даромад олиш; ўз мулкни ижарага бериб ижара ҳақи, пул шаклидаги мулкни қарзга бериб фоиз, мулкни қимматга сотиб даромад олиш; ёлланиб ишлаш орқали ўз мулкни бўлган иш кучидан даромад, яъни иш ҳақи олиш.

Шундай қилиб, турли иқтисодий фаолият орқали мулк юзага чиқиб, ўз егасига даромад — наф келтиради. Ўз мулкни ишлатиб қандай даромад топиш мулк егасининг салоҳиятига кўп жиҳатдан боғлиқ.

Мулк тежамкорликни юзага келтиради. Мулк егаси ўз мулкни асрайди, авайлайди, тежаб-тергаб ишлатади. Агарда мулк егаси учун ўз қадрини йўқоца, уни зарур бўлган бошқа кишига сотиб юборади. Кўпчилик мулк соҳиби бўлгандагина жамият бойлигини сақлаши ва кўпайтириши мумкин.

Мулкка ега бўлишнинг қуйидаги асосий йўллари бор:

- а) мулкни ишлаб топилган даромад евазига сотиб олиш;
- б) мулкни даромад топиш учун ишлатиш, яъни акция олиб дивиденд олиш, капитал сифатида ишлатиб фойда, пул шаклида банкка қўйиб фоиз, ижарага бериб ҳақ олиш туфайли мулкни кўпайтириш;
- в) мерос олиш.

Мулкдорларнинг кўпайиши мулкка ега бўлишигина емас, балки мулк шаклларининг ҳам ҳар хил бўлишига олиб келади.

Иқтисодий манфаатларнинг ҳар бир мулк доирасида юзага чиқиши ва уни амалга ошириш учун иқтисодий шароит мавжуд бўлиши керак. Бунинг учун қайси мулк шаклидан қатъи назар, қонун билан ҳимояланиши ва ҳар бир мулк шаклини ривожлантириш учун кенг ҳуқуқий-иқтисодий шароитлар яратиш керак.

Айнан бозор иқтисодиёти ана шундай шароит яратиш имконига ега.

## 2-§. Мулк типлари ва шакллари

Иқтисодий фаолиятда билимдонлик билан иш юритиш учун мулк турлари, шакллари ажрата билиш керак. Юқорида кўриб ўтдикки, мулк муносабатлари ўзлаштириш муносабатларини ифодалайди, ўзлаштириш еса, доимо жамият томонидан белгиланган тартиб асосида амалга ошади. Ўзлаштиришнинг қандай тарзда юз беришига кўра мулк турлари бир-биридан қуйидаги асосий мезонларга кўра ажратилади:

- а) мулк субъекти кимлиги;
- б) ўзлаштириш принципи;
- в) мулк егалари хоҳишига кўра, мулкни уларнинг ўртасида еркин бўлиниши мумкинми ёки йўқлиги;
- г) мулк егаларининг иқтисодий психологияси характерига кўра.

Дастлаб ўзлаштириш биргаликда юз бериб, умумий бўлинмайдиган мулк вужудга келган. У одатда **ижтимоий мулк** деб аталади. У кишилик жамияти тарихида айрим иқтисодчилар фикрига кўра, тахминан 1 млн йил давомида ҳукм сурган. Умумий биргаликда ўзлаштириш — бу жамоага бирлашган барча кишилар томонидан ҳал қилувчи ишлаб чиқариш ресурслари ва бошқа ҳаёт кечириш воситаларига биргаликда тенг егалик қилишдир. Бу мулк типи қуйидаги хусусиятлари:

- а) ишлаб чиқариш ресурсларига тенг егалик қилиш;
- б) умумий биргаликда қилинган меҳнат натижасини биргаликда ўзлаштириш;
- в) истеъмол буюмларини тенг тақсимлаш тенденцияси билан характерланади.

Биргаликда ўзлаштириш ўзига хос иқтисодий психологияни ҳам шакллантиради.

Яъни:

- бунда жамиятда бойликни текис тақсимлаш ғояси ҳукмрон;
- жамоачилик асосий ўринга чиқади;
- жамоа бўлиб меҳнат қилиш, ўзаро ёрдам бериш, кўмаклашиш;
- умумий мулк шахсан ҳеч кимга тегишли емас деган фикрнинг ҳукмронлиги;
- ҳар бир шахс манфаати билан жамият манфаати ўртасида бевосита алоқанинг йўқлиги.

Мулкчиликнинг ижтимоий типи, яъни биргаликда ўзлаштириш қуйидаги аниқ шаклларда: ибтидоий жамоа, давлат мулки тарзида намоён бўлади.

Кишилик жамияти тараққиётининг дастлабки босқичларида инсон ҳаёти бутунлай табиатга, атроф-муҳитга боғлиқ бўлган. Меҳнат қуроллари жуда оддий бўлиб, ҳаёт кечириш учун неъматлар излаб топиш катта қийинчиликлар билан амалга ошган. Ҳаёт кечириш жамоа бўлиб яшагандагина мумкин бўлган. Ўз жонини сақлашга интилиш одамларни стихияли тарзда жамоага бирлашишга олиб келган. Жамоалар аввал уруғ жамоаси, сўнгра қабила тарзида таркиб топган. Жамоага қарашли бўлган ер, меҳнат қуроллари, ишлаб чиқариш натижаси тенг тақсимланган.

Жамиятда деҳқончиликдан чорвачиликнинг ажралиб чиқиши, сўнгра ҳунармандчиликнинг келиб чиқиши катта ўзгаришларга олиб келди. Меҳнат қуролларининг такомиллашуви, ишчи ҳайвонлардан фойдаланиш нисбатан озчилик учун бошқаларсиз ишлаб чиқариш имкониятини вужудга келтирди.

Биргаликда яшаш, ҳаёт кечириш учун неъматлар излаб топиш ўз иқтисодий аҳамиятини йўқотди. Унинг ўрнига оилавий хўжаликлар вужудга келдики, улар ўз навбатида кейинчалик хусусий мулк келиб чиқишига сабаб бўлди.

Биргаликда ўзлаштиришнинг турли шакллари узоқ вақт ҳукм сурган.

Ислом қоидаларига кўра барча мулк Оллоҳникидир. Ер, сув ва бошқа неъматлар Оллоҳнинг бандаларига иноятидир. Демак, барча мулкда ҳамманинг ҳақи бор. Шу сабабли исломда мулкдан жамоа бўлиб фойдаланиш кучли. Уни ҳозир ҳам ҳис қилиш мумкин.

Ҳозирги пайтда ҳам Осиё, Африка, Лотин Америкасида жамоа-лар ижтимоий тизимнинг таркибий қисми сифатида мавжуд.

Биргаликда ўзлаштиришнинг давлат мулки шакли давлат келиб чиқиши билан боғлиқ. Давлатнинг ўз вазифаларини адо етиши учун давлат мулки бўлиши, яъни бойликни давлат томонидан ўзлаштириш зарур. Давлат мулкининг миқёси ва ундан фойдаланишнинг мақсади жамият тараққиётида объектив заруратдан келиб чиқиб ўзгариб турган.

Давлат мулки хусусий ва жамоа мулкидан ўсиб чиққан.

Масалан, Ўрта Осиё минтақасида X—XIII асрларда дастлабки турк-ислом давлати — Қорахонийларнинг кучли марказлашган давлати ҳукм сурган. Давлат мулки қуйидаги шаклларда:

**1. Амлоки хос** — давлат мулки. Ер ва ер ости бойликлари, моддий кўчмас мулклар ва давлат аҳамиятига оид ашёлар давлат тасарруфида бўлган.

**2. Иқтў** — давлат хизматчиларини таъминловчи мулк. Муайян ер майдонлари, моддий-маънавий мулклар ва давлат хазинасининг муайян қисми иқтў мулки бўлган.

**3. Вақф** — муайян ижтимоий табақа мулки. Маданий-маърифий бинолар, мадраса ва масжидлар, зиёратгоҳ ва қабристонлар вақф мулки бўлган.

Шу билан бирга Қорахонийлар давлатида хусусий мулкчилик чекланмаган. Шу сабабли жамиятнинг барча табақаси ўз мулкига ега еди. Жамиятнинг ҳаддан ташқари табақаланиб кетишига йўл қўйилмаган. Тарихий манбаларда кўрсатилишича, бунга давлат мулкидан, чунончи вақф мулкидан ғоят самарали фойдаланиш билан еришилган.

XIX асрнинг охири ва XX асрда биргаликда ўзлаштиришнинг дастлабки типи давлат мулки яна муҳим рол ўйнай бошлади.

Албатта, у тамомила янги макроиқтисодий шаклда бўлиб, миқёси ва мақсади жиҳатидан дастлабки ўзлаштиришдан тубдан фарқ қилади. Давлат мулкининг пайдо бўлиши ва ривожланиши қуйидаги йўллар орқали амалга оширилади: а) мулкни миллийлаштириш (национализация қилиш), бошқача айтганда, хусусий мулкни давлат мулкига айлантириш; б) давлат маблағи ҳисобидан корхоналар ўрнига бошқа зарур объектларни вужудга келтириш; бош-қа мулк субъектларига даромадларнинг бир қисмини солиқ ундириш орқали давлат бюджетига олиш.

Ҳозирги кўринишдаги давлат мулкни вужудга келтиришдаги дастлабки қадам Германия канцлери, тарихда «темир канцлер» номи билан қолган Отто фон Бисмарк номи билан боғлиқ. У 1873 йили темир йўл компанияларини инқироздан сақлаб қолиш учун Пруссия темир йўлларини давлат мулкига айлантirdи. Тамаки маҳсулотига давлат монополиясини ўрнатди. Кўпгина хусусий мулк егалари Бисмарк фаолиятини «тамаки социализми»га ўтиш деб баҳолашди.

XX асрнинг 50—60- йилларида бошланган фан-техника инқилоби туфайли ўарб мамлакатларида катта ўзгаришлар содир бўлди. Меҳнат ва ишлаб чиқариш кооперацияси, интеграцияси натижасида давлатга қарашли йирик корхоналар ва тармоқлар вужудга келди. Давлатнинг иқтисодиётга таъсири кучайди.

Капитал кўп талаб қиладиган, қилинган харажатлар тезда қопланмайдиган, яхши фойда бермайдиган тармоқлар давлат ихтиёрига ўтди. Саноатда энергия манбалари, металлургия, ҳарбий-саноат комплекси, муҳим молия муассасалари, чунончи Марказий банк ва ишлаб чиқариш ҳамда социал инфраструктура давлат мулки ҳисобланади.

Классик капитализм ва молия капитали ҳукмронлигидан сўнг ўарбда социал-иқтисодий ривожланишда янги давр қарор топди.

Бунда хусусий мулк макроиқтисодиёт миқёсида давлат сектори томонидан «қисилади» (сурилади).

Иқтисодчилар келтирган маълумотларга кўра, ҳозирги пайтда ялпи миллий маҳсулотда давлат харажатлари ривожланган мамлакатларда 10 дан 30 фоизгача ва ундан юқори.

«Економикс» дарслигининг муаллифлари К. Р. Макконелл ва С. П. Брюлар ҳам АҚШ иқтисодиётида давлат сектори тутган ўрин катталигини реал факт деб қайд қиладилар.

Турли мамлакатларда давлат мулки объекти ва улуши бир-биридан фарқ қилади. Давлат мулки маълум меъёрда бўлади, лекин тоталитар, маъмурий-буйруқбозликка асосланган тизимда ўта давлатлаштириш юз бериб, давлат мулки монополияси вужудга келади. Давлат мулки танҳо ҳукмрон бўлади (II боб).

Демократик аралаш иқтисодиётда еса давлат мулки иқтисодий зарурият талаб қилган меъёрда сақланади.

Давлат мулки қаторига атом, космик саноат, ундирма саноатнинг маълум турлари, йирик портлар, темир йўл, сув омборлари, каналлар, қўриқхоналар, тарихий маданият обидалари ва бошқалар киради. Кўпчилик мамлакатларда ер хусусий мулк объектига киради. Ўзбекистонда мулк тўғрисидаги қонунга кўра ер, сув, қазилма бойликлар, ўсимлик ва ҳайвонот дунёси давлат мулки деб еълон қи-линганди.

Давлат мулкига давлат ташкилотлари ва муассасаларининг мулки, давлат бюджетининг маблағлари, давлатга қарашли акциялар ҳам киради. Бундан ташқари, давлатнинг хорижда ҳам мулки мавжуд бўлади.

Давлат мулки умумдавлат ҳамда муниципал мулк шакли кўринишида (муниципал мулкка вилоят, туман, шаҳар, қишлоқ, ҳукуматга, идора органларига қарашли мулк ҳамда маҳалла мулки киради). Ундан ташқари, маҳаллий — коммунал мулк ҳам бўлиши мумкин. Биргаликда ўзлаштиришга асосланган жамоа мулки ва давлат мулкидан ташқари бўлинмас мулкка асосланган жамоа (корхона), оила мулки шаклида ҳам намоён бўлиши мумкин.

Хар бир инсон биргаликда ўзлаштиришни енг аввало, оилада ҳис қилади. Бунда уй-жой, рўзгор буюмлари, томорқа, машина, биргаликда даромад топиш учун устахона, новвойхона, асбоб-ускуна, хом ашё ва бошқа хўжалик юритиш учун зарур бўлган нарсаларни кўрсатиш мумкин. Бу ерда шуни ҳам еслатиб ўтиш керак-ки, бизни иқтисодчиларимиз шахсий еҳтиёжларни қондиришда фойдаланиладиган неъматларни шахсий мулк сифатида алоҳида ажратиб кўрсатиб, бу мулкдан даромад топиш мақсадида фойдаланимаслигини таъкидлашади.

**Бу мулк шаклларида мулкчилик ҳуқуқи нуқтаи назаридан қарасак, «ҳуқуқ дастаси»да кўрсатилган ҳуқуқлар барча кишилар учун тенг.**

Умумий биргаликда ўзлаштириш давридан сўнг ижтимоий мулк-ка тамомила қарама-қарши индивидуал хусусий ўзлаштириш кириб келади.

**Хусусий ўзлаштириш одамларнинг мулкка бойлик орттириш манбаи** сифатида қарашидан келиб чиқади.

Хусусий ўзлаштиришга егалик қилиш, фойдаланиш ва тасарруф қилиш ҳуқуқидан ташқари, бошқариш, даромад олиш, сотиш, хавфсизликни таъминлаш, мерос қолдириш ва бошқа ҳуқуқлар ҳам киради. Бу ҳуқуқлар моҳияти жиҳатидан жамиятда қабул қилинган тартиб, қонун-қоидаларни ифодалайди. Бу ўз навбатида инсон иқтисодий психологиясини ҳам шунга мувофиқ шакллантиради:

- индивидуал, егоистик фикр юритиш асосий ўринга чиқади;
- жамият билан хар бир алоҳида шахсининг бегоналашуви;
- бошқаларнинг еҳтиёжини қондиришга ўз манфаатини кўзлаган ҳолда (киришилади), қатнашилади;
- хусусий мулк асосида бойлик орттириш кўзланади;
- жамиятда бойликни хусусий мулк асосида табақаланиш ғояси устун бўлади;
- хусусий мулк муқаддас, дахлсиз, инсоннинг табиатида мос тушадиган мулк тарзида тасаввур етилади;
- ўз мулкни иқтисодий реализация қилиш орқали мулк егасининг шахсий манфаатдорлиги амалга ошади, таъминланади.

Хусусий ўзлаштириш икки турда бўлиб, бир-биридан катта фарқ қилади.

Биринчисида ишлаб чиқариш омилларининг егаси ўзи меҳнат қилади, иккинчисида еса ёлланган ишчилар. Мувофиқ равишда хусусий мулкнинг икки тури мавжуд бўлади:

а) барча ишлаб чиқариш омилларининг ягона егасига тегишли бўлган мулк ёки индивидуал хусусий мулк;

б) ишлаб чиқаришнинг меҳнат омили билан бошқа омиллар егаси алоҳидалашган хусусий мулк.

Хусусий мулкнинг биринчи турига деҳқон, ҳунарманд ва бошқа шунга ўхшаш ўз меҳнат воситалари билан ўзи меҳнат қиладиганлар киради. Ишлаб чиқариш барча омилларининг егаси сифатида яратилган барча маҳсулотни меҳнат омили егасининг ўзи ўзлаштиради. Хар бир киши ўзи меҳнат қилар экан, ўз мулкидан асраб-авайлаб, самарали фойдаланишга ҳаракат қилади. Мулкдан фойдаланиш натижасида фаровон яшаш учун чуқур манфаатдорлик ётади. Шунинг учун ҳам хўжалик юритувчи ўз хўжалиги ва олаётган даромади барқарор бўлиши учун кучи ва маблағини аямай ҳаракат қилади. Бир кишининг ўзида ҳам мулк егаси, ҳам меҳнаткаш мужассамлашганда ишлаб чиқариш омилларидан энг самарали фойдаланилади. У еркин, бошқалар томонидан езилмайди, эксплуатация қилинмайди. Бошқача айтганда, меҳнат омилига тегишли маҳсулот (даромад) бошқа омил егаси томонидан ўзлаштириб олинмайди.

**Унга «мулк ҳуқуқи» нуқтаи назаридан қаралса, «мулк ҳуқуқи дастаси»да кўрсатилган барча ҳуқуқлар унинг якка ўзига тегишли.**

Хусусий мулкнинг иккинчи турида меҳнат омилидан бошқа омиллар мулк егасига тегишли бўлиб, ишлаб чиқариш натижаси ҳам унга қарашли бўлади. У нисбатан катта миқдорда мулкка егалик қилиб, йирик ишлаб чиқариш, яъни йирик хўжалик ташкил етиб, иқтисодий фаолият юритади.

Бунда ишлаб чиқариш жараёнида меҳнат омили билан бошқа омилларнинг бирикиши икки усул билан амалга оширилади:

1) ноиқтисодий, яъни мажбурий меҳнат орқали;

2) иқтисодий йўл билан, яъни иқтисодий рағбатлантириш, ҳақ тўлаш йўли билан меҳнатга жалб қилиш орқали.

XV—XIX асрларда ўарбий Европада янги социал-иқтисодий тизим: капитализмнинг дастлабки, тарихда «классик капитализм» деб ном олган босқичи қарор топди.

Бу босқичда хусусий капиталистик тадбиркорлик принциплари тўла намоён бўлади. Бош иқтисодий омил якка хусусий мулк егаси бўлиб, у корхона егаси сифатида ишлаб чиқаришни ўзи бошқаради. Шундай хўжалик фаолиятини А. Смит ва Д. Рикардо назарий жиҳатдан ёритиб беришган. Капитализм босқичига ўтилиши билан буюк тарихий жараён — инсониятнинг индустриал ишлаб чиқаришга ўтиши бошланди. Бу техника ва ишлаб чиқаришни ташкил етишда катта сифат ва миқдор ўзгаришларига йўл очди. «Буғ асри»дан «Електр асри»га ўтилиши меҳнат кооперацияси масштабининг кенгайиши, капиталнинг тўпланиши ва марказлашувини кучайтирди.

Оқибатда микроиқтисодиёт тамомила янги кўринишга ега бўлди.

Кўплаб йирик корхоналар ажралиб, ишлаб чиқаришда ҳукмрон мавқени егаллашга киришди. Бу йирик корхоналар миллий иқтисодиётнинг барча тармоқларида ўз маҳсулотини реализация қилиш учун ҳамма имкониятларини ишга солишга киришди.

Йирик саноат капитали билан банк капитали қўшилиб молия капитали вужудга келди. Мулкчиликнинг янги типи: биргаликда қўшилган улушга қараб ўзлаштириладиган мулк келиб чиқди.

Мулкчилик янги типининг шаклланишига кўп жиҳатдан фан-техника инқилоби натижасида янги, катта капитал талаб қиладиган соҳаларнинг пайдо бўлиши сабаб бўлди. Бунда биринчидан, алоҳида капиталистларнинг капитали етмаслиги, иккинчидан, рақобатда мағлуб бўлиб, банкрот бўлиши туфайли мол-мулкдан ажралиб қолиш хавфи муҳим рол ўйнади.

Мулкчиликнинг янги, учинчи типиди — умумий ва хусусий ўзлаштириш биргаликда амалга ошади. Бундай аралаш ўзлаштиришга қуйидаги сабабларга кўра еришилади:



1. Бу мулк умумий мулкка барча қатнашчилар қўшган ҳисса асосида ташкил топади.

2. Биргаликдаги ҳиссадорлик асосида ташкил топган бу мулкдан умумий мақсад ва ягона бошқарув асосида фойдаланилади. Одатда, ҳар бир ҳисса қўшган мулк егасига умумлашган мулкни бошқаришда меъёрий имкониятлар берилади.

3. Хўжалик фаолиятини пировард натижаси ҳар бир кишининг қўшган ҳиссасига кўра тақсимланади.

Бу мулк типи ҳам одамларда маълум иқтисодий психология вужудга келишига таъсир кўрсатади:

- индивидуал-жамоачилик туйғуси;
- умумлашган мулк егалари мулк ва ундан олинадиган даромад барқарорлигини таъминлашга ҳаракат қиладилар;
- хусусий иқтисодий манфаатдорлик жамоанинг умумий манфаати билан кўшилиб кетади;
- кишиларда ҳар бир кишининг даромади умумий даромадга, умумий муваффақиятга боғлиқлиги ҳақида тушунча пайдо бўлади.

Хамкор (улуш асосида биргаликда ташкил топган) мулк қуйи-даги аниқ шаклларда намоён бўлади:

- акционерлик жамияти (корпоратив) мулки;
- қатнашувчиларнинг пай мулкига асосланган кооператив мулк;
- ширкатлар мулки;
- йирик хўжалик бирлашмалари (ассоциация, иттифок ва бош-қа шунга ўхшашлар) мулки;
- қўшма корхоналар (миллий ва хорижий капитал билан);
- турли шаклдаги жамоалар мулки.

Агар мулкчиликнинг биринчи типидан мулк умумий, бўлинмайдиган, ҳар бир кишининг индивидуал манфаати умумий манфаатга тўлалигича бўйсундирилган бўлса, учинчи типидан аввалдан бош умумий мулк унинг қатнашчилари хусусий мулкдан ташкил топган. Ҳар бири ўз улушидан манфаатдор.

У иккинчи мулк типидан ҳам фарқ қилади. Агар классик капитализмда ишлаб чиқариш воситаларига яқка капиталистнинг ўзи егалик қилса, учинчи типда мулк егаси аноним, яъни барча улуши борларнинг биргаликдаги мулки бўлади.

Учинчи тип мулкнинг энг кенг тарқалган шакли акционерлик жамияти, яъни корпоратив мулкдир. Бу мулк егалари биргаликдаги мулкдаги ўз улушларини хоҳлаган пайтларида сотишлари мумкин. Шунинг учун мулк ҳажми ўзгармагани ҳолда мулк егалари таркиби ўзгариб туриши мумкин. Ундан ташқари, индивидуал, яқка капиталистик мулкда капитални мулк егаларининг ўзи бошқарса, акционерлик жамияти фаолиятини махсус профессионал бошқарувчилар — менежерлар бошқаради. Улар маълум муддатга ҳар икки томоннинг ҳуқуқ ва мажбуриятлари кўрсатилган шартнома (контракт) асосида ишлайдилар. Агар капитал егасининг капитали ўз маблағини ишлаб чиқаришга қўйиш туфайли кўпайса, акционерлик капитали четдан пул маблағларини, айниқса банк маблағларини жалб қилиш орқали кўпайтиради.

Акционерлик шакли ниҳоятда мослашувчан. У турлича социал-иқтисодий мазмунга ега бўлиб, ундан алоҳида кишилар манфаати ёки социал гуруҳлар, ёки давлат манфаати йўлида фойдаланиш мумкин. Бу акциялар назорат пакети кимга тегишли бўлишига боғлиқ.

Назорат пакети кимнинг қўлида бўлишига қараб, акционерлик жамиятлари алоҳида кишилар, бошқа компаниялар, давлат ёки меҳнат жамоаси назоратидами ажратиш мумкин. Охирги пайтларда ғарбдаги мамлакатларда нисбатан унча катта бўлмаган бутунлай меҳнат жамоаларига тегишли бўлган акционерлик жамиятлари миқдори ўсиб борапти. Масалан, АҚШда 10 мингдан ортиқ, шундай корхоналарда 10 млн дан ортиқ киши банд.

**Учинчи тип мулкчилик шакллари мулкчилик ҳуқуқи нуқтаи назаридан қарасак, унинг ҳеч қайси шаклига «мулк ҳуқуқи» тўлиқ дастаси тегишли эмас. Турли шаклларига мулк ҳуқуқининг турли комбинациялари тўғри келади.**

Реал ҳаётда мулкчиликнинг учала типига мувофиқ равишда вужудга келган аниқ мулк шакллари асосий қисми микроиқтисодиёт миқёсида ташкил топган.

Микроиқтисодиётдаги туб ўзгаришлар натижасида, хусусий мулкнинг роли ва аҳамиятининг пасайиши содир бўлди. Профессорлар П. Самуелсон ва В. Нордхауслар бу ҳақда шундай деганлар: «Капитализмнинг табиати ўзгарди: хусусий мулк илгаригига қараганда камроқ хусусий, еркин корхоналар еса камроқ еркин бўлиб қолди».

Натижада XX аср охиридан бошлаб макромиқёсда классик капитализм ўз хоссаларини йўқотди, у «соф капитализм» бўлмай қолди.

Шундай қилиб, ҳозирги пайтда иқтисодиётда **мулкчиликнинг уч: ижтимоий, хусусий, аралаш тип ва уларга хос турли шакллари мавжуд:**

1. Давлат (умумий, бўлинмайдиган) мулки.
2. Хусусий мулк (индивидуал, хусусий капиталистик).
3. Хамкор (пай асосида ташкил топган умумий мулк, яъни биргаликда қўшилган улушга қараб ўзлаштириладиган) мулк.

Натижада турли укладлардан ташкил топган иқтисодиёт вужудга келди.

Уклад — бу хўжалик юритишнинг социал-иқтисодий шакли. Ижтимоий-иқтисодий уклад мамлакатнинг иқтисодий секторида ишлаб чиқариш омилларига мулкчиликнинг бирон-бир шаклига мувофиқ суратда вужудга келган иқтисодий муносабатларни, хўжалик юритиш шаклини ифодалайди.

Кўп укладли иқтисодиёт турли мулк шакллари ва ҳар хил хў-жалик турлари яхлитлигидан ташкил топган иқтисодиётдир.

### 3-§. Мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш

Хар қандай жамиятнинг иқтисодий тузилиши мулкчиликдан бошланади. Аждодлар томонидан яратилган неъматлар албатта мулк шаклида намоён бўлади.

Умуман олганда, мамлакат миқёсида мулк ва унинг кўпайиб боришига икки томондан ёндашиш мумкин. Одамларнинг мулки қанча кўп бўлса, давлат ҳам шунча бой бўлади ёки аксинча, давлат қанча бой бўлса, аҳолининг мулки ҳам шунча кўп бўлади, фаровон яшайди. Деформациялашган социализмда давлат мулкининг устунлиги кишилик жамияти еришган муҳим ютуқлардан бири сифатида талқин етилди.

Бозор иқтисодиёти, тўғрироғи аралаш иқтисодиётнинг муҳим жиҳати шундаки, у мулкчиликнинг бирон-бир шакли ҳукмронлигини рад этади. Унга мулкчиликнинг учинчи типи ва мувофиқ равишда турли-туман шакллари хос бўлиб, мулк масаласининг ҳал этилиши бозор иқтисодиётини вужудга келтириш борасидаги барча тадбирлар тизимини ташкил етар экан, демак, биринчи навбатда давлат мулк монополиясини синдириб, турли мулк шаклларини вужудга келтириши зарур. «Мулкчилик масаласини ҳал қилиш бозорни вужудга келтиришга қаратилган бутун тадбирлар тизимининг тамал тоши бўлиб хизмат қилади»<sup>1</sup>. Шунинг учун ҳам энг аввало, Ўзбекистоннинг асосий қонуни — Конституцияда жамият мулкчиликнинг турли-туманлигига асосланиши, мулк шаклларининг тенг-лиги ёътироф этилиб, ҳуқуқий муҳофазаси таъминланиши қайд этилган.

Собиқ социалистик давлатларда бозор иқтисодиётини шакллантириш учун аввало, давлатлаштиришдан қайтиш, иқтисодиётни еркинлаштириш, яъни иқтисодиётни устун даражада давлат томонидан тартибга солишдан бозор механизми орқали тартибга солишга ўтиш керак.

**Иқтисодий ҳаётни еркинлаштириш ёки давлатлаштиришдан қайтиш бу давлатнинг иқтисодий фаолиятдаги ҳукмронлигини, монопол мавқеини синдириб, иқтисодиётни бошқаришда ягона давлат механизми ўрнига аралаш иқтисодиётга хос бозор механизмига кенг йўл беришни ифодалайди.** У мулкни давлат тасарруфидан чиқаришдан ташқари, давлатнинг марказлашган режалаштириш, нарх белгилаш, ташқи савдо, валюта муносабатлари ва бошқа иқтисодий фаолиятдаги якка ҳукмронлигини кескин қисқартирилишини ўз ичига олади.

Маҳсулот ишлаб чиқариш бўйича режа асосида давлатга топширишдан давлат харидларига ўтиш. Бунда давлат харидор сифатида ишлаб чиқарувчини сотиш шартлари бўйича ўзига жалб этиши билан ажралиб туради. Давлат мавжуд ресурсларни тақсимловчи функ-циясини йўқотади. Ресурслар бозор орқали тақсимланади. Давлатнинг ресурслар оқимини ўзгартиришга таъсири устун даражада иқтисодий йўл билан амалга оширилади. Масалан, солиқлар орқали.

Ташқи иқтисодий фаолиятда ҳам давлатнинг монопол мавқеи тобора сусайиб боради. Давлатнинг функцияси миллий иқтисодиётни чет ел компаниялари билан муваффақиятли рақобат олиб бориши учун зарур муҳит яратишдан иборат.

Давлатнинг бошқаришдаги кўпгина вазибалари корхоналар зиммасига ўтади, «горизонтал» хўжалик алоқалари асосий ўринга чиқади.

**Иқтисодиётни еркинлаштириш** — бу иқтисодиётни тартибга солишни тўла бозор механизмига топшириш емас, балки бозор механизми билан давлат аралашувини оптимал даражада бўлишини таъминлашдан иборат. Сабаби, ҳозирги иқтисодиёт давлат аралашмаса самарали ривожлана олмайди.

Иқтисодий ҳаётни еркинлаштиришнинг асосини давлат тасарруфидан чиқариш ташкил этади. Давлат тасарруфидан чиқариш деганда давлат мулкни турли мулк ва хўжалик юритиш шаклларига айлантириш тушунилади.

Давлат тасарруфидан чиқариш рақобатни, тадбиркорликни ривожлантиришга қаратилган. Турли мулк ва хўжалик юритиш шакл-лари тенглиги ёътироф этилиб, уларга қонун доирасида барча фаолият билан шуғулланиш имконияти яратилади.

Давлат тасарруфидан чиқариш давлат корхоналари ва ташкилотларини жамоа, ширкат, ижара, акционерлик ва бошқа шаклдаги корхона ва давлатга тегишли бўлмаган ташкилотларга айлантиришни билдиради. Улар ҳаммаси нодавлат секторини ташкил этади.

Давлат тасарруфидан чиқаришнинг асосини хусусийлаштириш ташкил этади. **Хусусийлаштириш** — бу давлатга қаршли мулкнинг фуқаролар ва юридик шахсларга хусусий мулк шаклида берилишидир.

Хусусийлаштириш якка хусусий мулк ва шу мулкка асосланган корхоналар ташкил этиш йўли билан ёки гуруҳий корпоратив хусусий мулк, яъни маълум мақсадни қўзлаб ўзаро бирлашган мулк соҳиблари мулки асосланган корхоналар ташкил этиш йўли билан амалга оширилади.

Хусусийлаштириш миқёси ва услублари, муддати турлича бўлиб, улар асосан ҳар бир мамлакатнинг ўзига хос хусусиятларига боғлиқ.

Хусусийлаштириш миқёси аввало, у ёки бу мамлакатда хусусий секторни қай даражада миллийлаштириш даражасига боғлиқ. Миллийлаштириш услубидан кам фойдаланган АҚШ, ГФР, Японияда хусусийлаштириш тенденцияси анча суст бўлган ҳолда Буюк Британия, Франция, айниқса, собиқ социалистик мамлакатларда бу ниҳоятда кенг миқёсда амалга оширилди.

Хусусийлаштиришнинг услублари турли-туман бўлиб, уларни учта гуруҳга бўлиш мумкин ёки бошқача айтганда, хусусийлаштиришнинг уч усули бўлиб, мувофиқ равишда қатор услубларни ўз ичига олади.

1. Давлат мулкни бепул бўлиб бериш:  
а) меҳнат жамоаларига бепул топшириш;  
б) барча жамият аъзоларига бепул бўлиб бериш;  
в) аҳолининг айрим социал қатламларига бепул бериш;  
г) ҳар бир жамият аъзосининг давлат мулкига қўшган ҳиссасига, яъни меҳнат стажига қараб бўлиб бериш;  
д) фойда келтирмаётган корхонани истисно тариқасида меҳнат жамоасига бўлиб бериш.

2. Давлат мулкни сотиш орқали хусусийлаштириш:  
а) меҳнат жамоаларига сотиш;  
б) барча жамият аъзоларига сотиш;  
в) аукционларда (ким ошди) фуқароларга ёки юридик шахсларга сотиш;  
г) корхоналарни меҳнат жамоаларига ижарага бериш ва кейинчалик бутунлай сотиш;  
д) хориждан қарзни узиш евазига чет ел фирмалари ва фуқароларига бериш;  
е) айрим социал қатлам: тадбиркорлар ва менежерларга сотиш;  
ё) давлат корхоналарини хусусий инвестрлаш ёки мулкни тўғридан-тўғри сотиб олиш ёки акция пакетини сотиб олиш йўли билан амалга оширилади;  
ж) давлат корхонасини алоҳида бўлинмаларга ажратиш ёки бўлиш ва қайта қуриш йўли билан қисмларга бўлиб сотиш ва хоказолар.

3. Давлат мулкни бепул бўлиб бериш билан сотишни биргаликда қўшиб олиб бориш. Бу усулнинг ҳам қатор услублари бўлиб, у юқоридаги ҳар икки усулга хос услубларнинг турли комбинация-ларидан иборат.

Хусусийлаштириш бир қанча давлатларда қуйидагича амалга оширилди. Хусусан, Буюк Британияда корхоналарнинг акцияларини сотиш билан биргаликда бепул тарқатилди. Давлат уй-жойлари уларда яшаётганларга сотилди.

Германияда асосан мулкни сотиш орқали, Венгрияда ҳақ тўлашни жорий қилиш орқали бўлса, Полшада йирик корхоналар акцио-нер жамиятларга айлантирилди. Ўрта, майда корхоналар сотилди. Купон тарқатилиб бепул тақсимлаш амалга оширилди. Руминияда 30% мулк бепул тақсимланиб, қолгани, асосан пул тўлаб сотиб олинди.

Россияда еса 1992 йили ҳар бир фуқарога 10.000 рубллик ваучер тарқатилди. Натижада ҳар бир киши шу суммага тенг миқдорда давлат мулкида ўз ҳиссасига ега бўлди.

Хусусийлаштиришнинг қайси усулини татбиқ қилиш мумкинлиги, қайси вариант мақбуллиги ҳақида иқтисодчиларда турли фикрлар бор. Бир гуруҳ иқтисодчилар давлат мулкни сотишдан кўра бепул бериш маъқул дейдилар, сабаби:

1) ҳаммада ҳам давлат мулкни сотиб олиш учун маблағ йўқ, меҳнат ҳақига 1/10 ёки 1/20 қисминигина сотиб олиш мумкин;

2)бу мулкни турли «пинҳоний» иқтисодиёт корчалонлари, чайқовчилик билан шуғулланувчилар егаллаши мумкин;

3)чет ел бизнесменлари сотиб олиши, ҳалол топилмаган маблағларни «қонунлаштириб олиш» учун фойдаланишлари мумкин;

4)одамларимиз озми-кўпми давлат мулкни яратишда қатнашганлар. Бундан ташқари, тенг тақсимлашнинг устунлигига ўрганган мулкни сотиш адолатдан емас. Мулкни сотиш натижасида айрим табақаларнинг бойиб кетиши, бошқаларнинг уларга нисбатан норозилигининг кучайишига олиб келиши мумкин.

Иккинчи гуруҳ иқтисодчилар еса аксинча, давлат мулкнинг пул эквивалентини ҳатто меҳнат жамоаларига ҳам тўғридан-тўғри бўлиб бериб бўлмайди. Сабаби:

1)жамиятда еътибор, асосан тақсимлашга қаратилганлиги учун боқимандалик кайфияти кучли шароитда тарбияланган кишилар ўзига теккан улушни ҳам тез фурсатда «еб тугатадилар»;

2)бу маблағ тадбиркорлик билан иш юритиш, ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатиш ва бошқа соҳаларга қўйишга емас, асосан шахсий еҳтиёжларни қондириш учун сарфланади;

3)«пинҳоний иқтисодиёт» вакиллари ҳамда чет ел ишбилармонлари аҳолидан давлат мулкида улушлари кўрсатилган ҳужжатларни осонгина сотиб оладилар. «Сотувчи» қанча камбағал бўлса, шунча арзонроққа сотади;

4)бозор иқтисодиёти шароитида мулк фақат бойлик, тўкинчилик, муваффақиятлар гарови емас. У ҳар бир кишидан тинимсиз изланиш, машаққатли меҳнат, тадбиркорлик, маълум даражада таваккалчилик қилишни талаб қилади;

5)давлат мулки ҳукмрон шароитда вояга етган авлод кам бўлса ҳам кафолатланган иш ҳақига, буйруқни бажаришга ўрганган. Хусусий мулк егаси сифатида иш юритишга қийналади;

6)бепул беришнинг адолатли мезонини белгилаш жуда қийин ва бошқалар...

Бозор иқтисодиётига ўтишнинг «Ўзбекистон модели» да ҳар икки вариантнинг устун ва заиф томонларини ҳисобга олган ҳолда давлат мулкни сотиш усули асосида хусусийлаштиришга қарор қилинди.

Бунда, енг аввало, ҳар бир шахснинг давлат мулкни яратишда қўшган ҳиссасини ҳолисона баҳолаб бўлмаслиги, бепул қўлга киритилган мол-мулк қадрланмаслигига алоҳида еътибор қаратилди.

Қабул қилинган қонунлар, жумладан «Мулкчилик тўғрисида», «Мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш» ва бошқа меъёрий ҳужжатларда давлат мулкни бошқа мулк шаклларига айлантириш жараёнида юз бериши мумкин бўлган салбий жиҳатларни чеклаш учун тадбирлар белгиланди.

Хусусийлаштириш муддати ҳам турли мамлакатларда турлича. Масалан, Англияда 11 йил, яъни 1979—1990 йиллар давомида ўтказилиб, мамлакат аҳолисининг капитал ва акцияларига ега бўлган мулкдорлари 7% дан 21% га ортди, уй-жойни хусусийлаштириш асосида ўз уйига ега бўлган оилалар ҳиссаси 55% дан 66% га ортди. Ғарбий Европа мамлакатларида 10—15 йил, Японияда 10 йил, бошқа мамлакатларда ҳам шу муддат атрофида вақт кетди.

1992 йилнинг охирида Ўзбекистон Давлат мулк ва тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш қўмитаси ташкил етилди. У мамлакат ҳукумати билан биргаликда хусусийлаштиришнинг стратегия ва тактикасини ишлаб чиқди.

Хусусийлаштиришни икки йўл:

1) индивидуал, ҳар бир корхонанинг хусусиятларини ҳисобга олган ҳолда;

2) умумий, намунавий дастур асосида олиб бориш кўзда тутилди.

Хусусийлаштириш кўпроқ индивидуал ёндашувни ҳисобга олган ҳолда иккинчи йўл билан амалга оширилди. У корхонанинг катта-кичиклиги, иқтисодий потенциали қайси тармоққа қарашли бўлишидан қатъи назар, қабул қилинган намунавий дастурдан фойдаланиб хусусийлаштиришга асосланади. Корхона мулкни баҳолашга ҳам типик асосда ёндашилади.

Хусусийлаштиришни ҳуқуқий-меъёрий жиҳатдан таъминлаш учун туркум қонунлар ва ҳужжатлар ишлаб чиқилди. Уларда мулк шакллари, давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштиришнинг асосий тартиб-қоидалари белгиланди.

«Ўзбекистон модели» бўйича хусусийлаштиришни босқичма-бос-қич, «оддийдан мураккаб сари» қоидаси асосида амалга ошириш кўзда тутилди. Биринчи (1992—1994 йиллар) босқичда хусусийлаштириш савдо, маиший хизмат соҳаси доирасида амалга оширилди.

Кичик хусусийлаштиришни амалга ошириш натижасида савдо-сотик ҳажми ва умумий овқатланиш, ялпи маҳсулотнинг 82% дан ортиғи нодавлат сектор ҳиссасига тўғри келган.

Уй-жойларни хусусийлаштириш натижасида бир миллиондан ортиқ квартира ёки давлат уй-жой фондининг 95% дан ортиғи фуқароларнинг шахсий мулки бўлиб қолди. Бунда ҳар уч квартиранинг биттаси егаларига имтиёзли шартлар билан ёки бепул берилди. Уруш фахрийлари, ўқитувчилар, тиббиёт ходимлари ва илмий ходимлар, ижодий зиёлилар квартираларнинг бепул егалари бўлишди.

Кам даромадли, меҳнатга лаёқатсиз ва ёлғиз, кекса шахслар, ёш оилалар ҳамда фуқароларнинг ижтимоий ҳимояланмаган, кам таъминланган бошқа тоифалари, уй-жойга муҳтожлар учун аниқ мақсадли махсус коммунал уй-жой захиралари ташкил етилди.

Иккинчи босқичда (1994(йил ўрталаридан бошлаб)-1995 йиллар) оммавий хусусийлаштириш бошланди. Бу босқич енгил, озиқ-овқат, фармацевтика саноати, тайёрлов шохобчалари, қурилиш, транспорт, алоқа корхоналарини қамраб олди.

Жаҳон банки ялпи хусусийлаштириш механизмини ишлаб чиқишда катта ёрдам кўрсатди. Банк мутахассислари тавсиясига кўра корхоналарни давлат тасарруфидан чиқариб акционерлик жамиятларига айлантиришни қуйидагича амалга ошириш кўзда тутилди.

25% гача — меҳнат жамоасига, 25% гача — давлатга (давлат билан меҳнат жамоасининг ҳиссаси 49% дан ошмаслиги лозим).

Камида 50% и еркин сотувга, шу жумладан, 25% ва ундан ортиқроғи хорижий инвесторга сотилиши белгиланди.

Оммавий хусусийлаштириш дастури акцияларнинг назорат пакетини хорижий фирмалар томонидан сотиб олинишига йўл қўяди. Масалан, республикамизнинг тамакичилик тармоғи халқаро «БАТ индастриз» фирмаси, моторлар ишлаб чиқариш еса Италия фирмаси назоратига ўтди.

Мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш жараёнида 692 корхона ўз мулк шаклини ўзгартириб, 3685 акционерлик жамияти, 2966 жамоа, 13544 кичик, хусусий ва 497 қўшма корхоналар ташкил етилди. 1998 йилда умумий корхоналарнинг 84,1% и нодавлат секторига қарашли еди.

«Ўзбекистон модели» хусусийлаштирилган корхоналардан тушган маблағлар ишлаб чиқаришни техника билан қайта қурилантириш, хусусийлаштирилган корхоналарни, тадбиркорликни ривожлантиришга сарфланиши билан ажралиб туради.

1995 йилдан Вазирлар Маҳкамаси белгилаган тартиб бўйича хусусийлаштиришдан тушган маблағнинг 50% и Республика «Бизнес фонди»га кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш учун;

20% и — ҳокимиятларга, регионларда бозор инфраструктурасини ривожлантириш учун;

20% и — турли тармоқлардаги хусусийлаштирилган корхоналарни кредитлаш учун;

10% и — мулк қўмитасига кадрларни ўқитиш, малакасини ошириш, бозор структурасини яратиш ва таъминотини яхшилаш учун ажратилди.

1997 йилдан бошлаб, ҳукумат хусусийлаштиришдан тушган маблағларни тақсимлашни ўзгартириш тўғрисида қарор қабул қилди, унга биноан:

40% и — инвестицион лойиҳаларни молиялаштириш учун давлат бюджетига;

30% — бизнес фондга;

20% — вилоят ва Тошкент шаҳри ҳокимликларига социал-иқтисодий ривожланишни, инвестицион лойиҳаларни молиялаштириш ва бозор инфраструктурасини ташкил қилиш учун;

10% — Давлат мулк қўмитасига хусусийлаштириш бўйича дастурни амалга ошириш, инвестицион ва бозор структураларини ташкил етиш учун, жумладан 5% и бошқариш харажатларини қоплаш учун ажратилган бўлди.

Учинчи босқич 1996-1998 йилларни ўз ичига олиб, акция назорат пакетлари давлат ихтиёрида бўлган йирик корхоналарнинг акцияларининг давлат улуши сотилиши амалга ошириш бошланди. Хусусийлаштирилмайдиган давлат аҳамиятига ега бўлган, умумжамият манфаати учун зарур бўлган корхоналар рўйхати ва бюджетдан ташқари фондлар Олий Мажлис ва Вазирлар Маҳкамаси томонидан белгилаб қўйилди.

Тўртинчи босқич 1998 йил охиридан бошлаб ҳозиргача давом етмоқда. Бу босқичда хусусийлаштирилган объектлардан бюджетга маблағлар тушириш, хорижий инвестицияларни жалб қилиш, ишламаётган объектларни уларга инвестиция киритиш шарти билан тендер асосида текинга бериш ва бошқа мулкдан фойдаланиш самарадорлигини оширадиган тадбирлар амалга оширилмоқда.

2003 йил 26 августда Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг «Давлатнинг паст рентабелли, зарар кўриб ишлаётган, иқтисодий ночор корхоналар ва объектларни хусусийлаштиришни тезлаштиришнинг қўшимча чора-тадбирлари тўғрисидаги» қарори муҳим аҳамиятга ега. Унга кўра паст рентабелли, зарар кўриб ишлаётган иқтисодий ночор корхоналар ва паст ликвидли объектларни 0 қийматида танлов асосида инвесторларга инвестицион мажбуриятлар қабул қилиш йўли билан сотиш тартиби ва хусусийлаштирилаётган давлат корхоналари активлари баҳосини навбатма-навбат пасйтириш тартибини тасдиқлади.

Республикамизда бозор муносабатларининг қарор топиши ва мулкдорлар синфининг шаклланишига еришиш асосий вазифа бўлиб, у ўз ичига икки муаммони:

а) бозор муносабатларини ўрнатиш;

б) мулкдорлар синфини шакллантиришни олади.

«Ўзбекистон модели»да мулк шаклланининг хилма-хиллигига би-ринчи навбатда хусусий мулкка еътибор берилади, чунки мулк ўз егасини топсагина, ҳақиқий мулкка айланади.

Ўзбекистонда ўтказилаётган туб ислохотлар, жумладан, мулкчиликни ислох қилиш, иқтисодий ривожлантириш пировард натижада демократик ўзгартиришлар қилиш, кучли, суверен, ҳуқуқий давлатни барпо етиш, халқимизни фаровон, осуда ҳаёт кечиришини таъминлашнинг моддий негизини яратишга қаратилган.

## Хулоса

\*Иқтисодий фаолият жараёнида кишилар ўртасида рўй берадиган муносабатлар иқтисодий муносабатлар бўлиб, унинг марказида мулк муносабатлари туради. Яратилган неъматларни қандай ўзлаштириш анна шу муносабатларга боғлиқ.

\*Мулк муносабатлари ресурсларни чекланганлиги туфайли келиб чиққан. Инсон табиатан ўз манфаатларини кўзловчи, чексиз бўлиши, иккинчи томондан, ресурсларни чекланганлиги кишилик жамиятининг дастлабки поғоналаридан бошлаб неъматларни

Ўзлаштиришда турли-туман конфликтлар чиқишига сабаб бўлганки, аклли мавжулот инсон маълум қонун-қоидалар ишла чиқиш орқали бартараф қилиш йўлини топган.

\* Мулк итисодий ва ҳуқуқий категория бўлиб, улар ўзаро оғлиқ ва бир-бирини тақозо қилади. Мулкчиликни мазмунини ўзлаштириш ифодалайди. Ўзлаштириш еса еғалик қилиш, фойдаланиш, тасарруф қилиш яхлитлигидан иборат.

\*Ўзлаштириш қандай юз беришига кўра мулк турлари вужудга келган. Улар маълум мезонлар асосида ажратилган. Унга кўра кишилик жамияти вужудга келгандан ҳозирга қадар мулкчиликнинг уч типи: ижтимоий мулк, хусусий мулк, ҳамкорликдаги мулк ва уларга мувофиқ равишда мулк шакллари вужудга келган.

\*Кишилик жамияти тараққиёти шуни кўрсатадики, мулкнинг бирон бир тури, шакли монопол мавқега ега бўлса, ана шу монопол мавқега ега бўлган бошқа мулк егаларига тегишли бўлган неъматларни ҳам бир қисмини ўзлаштириш имконини қўлга киритади.

\*Бозор (аралаш) иқтисодиётининг муҳим афзаллиги шундаки, у мулкчиликнинг турли-туманлиги асосланган. Унга кўра кўп укладли иқтисодиёт барпо етилади, монополизмнинг асоси барҳам топади. Шунинг учун мамлакатимиз бозор иқтисодиётига ўтиш йўлини танлар екан, енг аввало мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштиришга алоҳида аҳамият берилди.

## АСОСИЙ ТАЯНЧ ТУШУНЧАЛАР

- |                              |                                |
|------------------------------|--------------------------------|
| 1.Мулк                       | 6. Мулкдан фойдаланиш.         |
| 2. Мулк-иқтисодий категория. | 7. Мулкни тасарруф етиш        |
| 3. Мулк-ҳуқуқий категория.   | 8. Мулк ҳуқуқи.                |
| 4.Ўзлаштириш.                | 9. Манфаатлар                  |
| 5.Мулкка еғалик қилиш.       | 10. Иқтисодиётни еркинлаштириш |

а) мулкдорлик ҳуқуқининг мулк еғаси қўлида сақланиб туриши, яратилган маҳсулотни ўзлаштиришнинг ижтимоий шакли

б) кишиларнинг нарсага (мулкка) нисбатан келиб чиқадиган муносабатлар қонун ва ҳуқуқий ҳужжатларда, давлат томонидан белгиланган ва ҳар бир фуқаро учун мажбурий тартиб-қоидаларни ифодалайди

в) мулк бўлган бойликни тақдирини мустақил ҳал етиш, яъни ундан келажакда қандай мақсадда фойдаланиш, ишлатишни белгилаш

г) мулкка нисбатан, уни ўзлаштириш, хўжалик юритиш учун ишлатишч жараёнида кишилар ўртасида юз берадиган муносабатлар

д) мулкни ишлатиб, кўзланган мақсадга, натижага еришиш: даромад топиш ёки шахсий еҳтиёжни қондириш

е) кишилар ўртасида неъматлар ва улардан фойдаланиш натижасида вужудга келадиган муносабатларни жамият томонидан қабул қилинган қоидалари(қонунлар, анъаналар, урф-одатлар, маъмурий фармойишлар)

ё) чекланган неъматларни қабул қилинган тартиб асосида ўзлаштириш

ж) мулкчиликни мазмунини ифодалаб, еғалик қилиш, фойдаланиш ва тасарруф етиш яхлитлиги

з) одамлар еҳтиёжини муносабатлар орқали ифодаланиши

и) давлатнинг иқтисодий фаолиятдаги ҳукмронлигини, монопол мавқеини синдириб, иқтисодиётни бошқаришда ягона давлат механизми ўрнига аралаш иқтисодиётга хос бўлган бозор механизмига кенг йўл бериш

## Такрорлаш ва мунозара учун саволлар

1.Мулк иқтисодий категория сифатида қандай муносабатларни ифодалайди? Ҳуқуқий категория сифатида-чи?



2. Мулк муносабатларининг иқтисодий мазмуни, объекти ва субъект-ларини таърифланг?

3. Мулкчилик муносабатларига кўпроқ иқтисодий ҳамда ҳуқуқий категория сифатида қарашларнинг қандай фарқи бор?

4. «Хуқуқ дастаси» қандай ҳуқуқлар мажмуидан иборат?

5. Манфаатлар нима сабабдан объектив ҳамда субъектив, умумий ва хусусий бўлади?

6. Мулк типлари (турлари) ва шакллари таърифланг. Улар қайси жиҳатлари билан фарқланади?

7. Давлатлаштиришдан қайтиш, бошқача айтганда, иқтисодий ҳаётни еркинлаштириш билан мулкни давлат тасарруфидан чиқариш қандай фарқ қилади?

8. Ўзбекистонда мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш қандай амалга оширилди?

9. Президентимизнинг «Мулкчилик масаласини ҳал етиш... бозорни вужудга келтиришга қаратилган бутун тадбирлар тизимининг тамал тоши бўлиб хизмат қилади», - деб таъкидлашининг сабаби нимада?

10. «Бойлик бу пули кўпликда эмас, кўнгли тўқликда» деган нақлга қандай қарайсиз?

### **Масала ва машқлар**

1. Сентябрь ойида давлат корхоналарида 25 минг киши ишлаб 19,5 млн. сўмлик маҳсулот ишлаб чиқарилди. Хусусий кичик корхоналарда 22 минг киши банд бўлиб, 17,5 млн. сўмлик маҳсулот яратилди. Чет елликлар билан биргаликда ташкил етилган қўшма корхоналарда еса 24 минг киши банд бўлгани ҳолда 30,5 млн сўмлик маҳсулот ишлаб чиқарилди.

Ўртача ҳар бир ишловчига тўғри келадиган маҳсулот миқдорини (меҳнат унумдорлигини) ҳисобланг. Меҳнат унумдорлиги нуктаи назаридан қайси мулк шакли самарали эканлигини аниқланг. Сизнингча буни сабаби нимада, изоҳланг.

2. Қўшнингиз еккан бақатерак тезда ўсиб, сизни қулупнай еккан ерингизга соя сола бошлади. Сиз келишмовчилик вазиятини ҳал қилиш учун қандай чора қўллаган бўлар едингиз. Мулк ҳуқуқи нуктаи назаридан қайси бири енг рационал ҳисобланади?

а) маҳаллий судга мурожаат қиласиз;

б) маҳалла оқсоқолига мурожаат қиласиз;

в) билдирмайгина бақатеракни ейдиган ҳашарот тўла идишни ташлайсиз;

г) қўшни билан терагини қирқса, товон тариқасида 2 челак қулупнай беришга келишасиз;

д) қулупнай етиштиришга «бор-е деб, қўл силтайсиз»

3. Нима сабабдан маданиятли киши цивилизациялашган дунёда бировни нарсасини ўғирламайди?

а) жиноят қилгани учун жазоланишдан қўрқади;

б) жамиятдаги урф-одатларга бўйсунди;

в) бунга унинг ички ахлоқий қарашлари йўл бермайди;

в) келажакда амалдор бўлиш имкони йўқотилади

4. Қуйидаги келтирилган вазиятларни таҳлил қилиб айтингчи, амалга оширилган фаолият туфайли «мулк ҳуқуқи» дастасининг қайси бир элементи реализация қилинади?

а) Фермер ер участкасини ижарага олди, унда буғдой етиштириб, давлатга сотди.

б) Еркинжон «Нексия» автомобилени сотиб олди ва унда дала ҳовлисига қатнаб турибди.

в) Корхона ўзининг цеҳи биносини бошқа фирмага ижарага берди.

г) Тадбиркор Одилжон бошқа тадбиркордан унча катта бўлмаган иккита хонани сотиб олди. Битта хонани бузиб, иккинчисини кенгайтириб, таъмирлади.

д)Хўжалик суди тадбиркор Рахимовдан ишлатиб турган ускунасини қарзини тўламагани учун, қарз евазига олиб қўйишга қарор қилди.

е)Фуқаро Акбарова ўзи яшаб турган уйини ўғилларига васият қилди.

ж)Давлат корхонаси бировнинг боғидан автомобил йўли ўтказди. Бунда унинг егасига қирқилган дарахтлар учун компенсация тўланмади.

з)Автомобилнинг егаси ундан фойдаланмай, автостоянкага қўйиб қўйган. Ўртоқлари ундан автомобилдан фойдаланишга рухсат сўрашса бермади.

и)Уйидаги мулкни ўғирлаб кетишгани учун фуқаро милицияга муурожаат қилди.

к)Суд корхонани тозаланмаган оқавасини анҳорга ташлагани учун жарима солди.

л)Фуқаро мулк қилиб олган ер участкасига ишлов берди. Келажакда уни сотмоқчи эмас.

5.Қуйидаги жадвал рақамларига еътибор беринг. Унда мамлакатимизда 2002-2003 йилларда иқтисодиётни еркинлаштиришни чуқурлаштиришни амалга ошириш жараёни акс етган. Берилган рақамлар асосида ташкил етидган нодавлат корхоналари ҳажмида акционерлик жамиятлари, хусусий корхоналар ва бошқа турдаги корхоналар улушини ҳисобланг.

Ундан қандай хулоса чиқариш мумкин? Мулкчилик нуқтаи назаридан қарасак, корхона мақоми маҳсулот ишлаб чиқариш турларини танлашда рол ўйнайдими? Мулкни давлат тасарруфидан чиқариш билан хусусийлаштиришни фарқи борми? Иқтисодиётни еркинлаштиришничи?

#### **Хусусийлаштириш жараёнида ташкил қилинган нодавлат корхоналари сони (дона)**

Даврлар	Жами ташкил қилинди	Шу жумладан		
		Акциядорлик жамиятлари	Хусусий корхоналар	Бошқа шакллардаги корхоналар
02/И	268	26	211	31
02/П	331	45	249	37
02/ШИ	481	86	287	108
02/ІВ	720	66	505	149
03/І	301	19	255	27
03/П	342	5	301	36
03/Ш	332	19	160	153
03/ІВ	477	32	265	180

Манба: ЎзР Давлат мулк қўмитаси.

#### **Т/Н**

1. Бозор муносабатларини ривожлантиришга қаратилган Ўзбекистон иқтисодиётининг негизини хилма-хил шакллардаги мулк ташкил етади

2. Мулкдор мулкни ўз хоҳишича егалик қилади, ундан фойдаланади ва тасарруф етади. Мулкдан фойдаланиш екологик муҳитга зарар етказмаслиги, фуқаролар, юридик шахслар ва давлатнинг ҳуқуқларини ҳамда қонун билан қўриқланадиган манфаатларни бузмаслиги керак.

3. Ер, ер ости бойликлари, сув, ўсимлик ва ҳайвонот дунёси ҳамда бошқа табиий захиралар умуммиллий бойликдир, улардан оқилона фойдаланиш зарур ва улар давлат муҳофазасидадир

4. Жамият тараққиётининг барча босқичларига хос бўлган мулк шакли бор. Бу шахсий мулк.

5. Классик иқтисод мактаб ваиллари иқтисодий назарияга «Мулк ҳуқуқи дастаси» тушунчасини киритишди

6. Иқтисодий манфаатлар кишиларни ҳаракатга келтирувчи, уларнинг саъй-ҳаракатини, интилишини, танловини белгиловчи кучдир.

7. Мулкни иқтисодий жиҳатдан алоҳидалашуви доирасида манфаатлар: шахсий, оилавий, жамоа, жамият манфаатлари сифатида юзага чиқади.

### **Тестлар**

1. Бозор иқтисодиёти ривожланган мамлакатларда қайси мулк шакли енг кўп тарқалган ҳисобланади?

- а) акционерлик жамияти;
- б) кооператив;
- в) индивидуал ва хусусий мулк;
- г) жамоа;
- д) кўшма корхоналар

2. Бозор иқтисодиёти шароитида ишлаб чиқариш натижалари ...

- а) ресурслар кимнинг мулки еканлигига кўра;
- б) меҳнат омили томонидан;
- в) моддий ресурс еёлари томонидан;
- г) менежерлар томонидан;
- д) давлат томонидан ўзлаштирилади.

3. Мулкни давлат тасарруфидан чиқариш, бу ...

- а) давлат мулкни фуқароларга сотиш;
- б) давлат мулкни имтиёзли бўлиб бериш;
- в) давлат мулкни нодавлат мулк ва хўжалик юритиш шаклларига айлантириш;
- г) давлат мулкни хусусий мулкка айлантириш;
- д) давлат мулкни юридик шахасларга сотиш.

4. Манфаатларнинг бир томондан объективлигига сабаб, ...

- а) ҳар бир кишининг инсон сифатида еҳтиёжи мавжудлиги;
- б) еҳтиёжларнинг объективлиги ва уни қондириш зарурияти;
- в) инсонлар учун умумбашарий қадриятларнинг умумийлиги;
- г) кишиларнинг манфаати мос келиши зарурияти;
- д) шахсий, гуруҳий, умумжамият манфаатлари мавжудлиги.

5. Манфаатларнинг иккинчи томондан субъективлигига сабаб, ...

- а) инсонни шахс, мулк егаси сифатида манфаатлари мавжудлиги;
- б) инсонлар учун умумбашарий қадриятларнинг мавжудлиги;
- в) субъектнинг шахсий, оилавий, жамоа жамият манфаатларини

муҳассамлаштириши;

- г) манфаат доимо икки субъектга тегишли;
- д) манфаат ҳар бир инсоннинг ўзида муҳассамлашган

6. Акционерлик жамиятида мулк егалари ким?

- а) жамиятнинг президенти;
- б) бошқарув аъзолари;
- в) назорат кенгаши;
- г) акционерлар;
- д) ижрочи директор ва менежерлар.

«Мулк муносабатлари» мавзуси бўйича дарс ўтиш жараёнида тадқиқот услубини моделлаштирувчи ўйиндан фойдаланиб қўллаш

### **Мақсад:**

1. Мулкчилик, мулк муносабатларини, мулкка иқтисодий ва ҳуқуқий категория сифатида тушунтириб бериш;

2. Мулк ҳуқуқини ресурсларни тақсимланишида қандай рол ўйнашини таҳлил

қилиш;

**Ўйин ўтказиш учун материаллар:**

- \* аудиторияда тахминан 2x2 метр бўш жой;
- \* 60 дона скрепка ёки гугурт чўплари ёки бошқа материал бўлиши мумкин;
- \* рангли скоч;
- \* мулк ҳуқуқи дастаси ва ундан келиб чиқиб мулк ҳуқуқининг аниқ сифатлари кўрсатилган тарқатма материал.

1-тарқатма материал

**Мулк ҳуқуқи дастаси.**

Мулк ҳуқуқи ўз ичига қуйидагиларни олади:

1. Егалик қилиш, яъни бойликни назорат қилиш ҳуқуқи.
2. Фойдаланиш ҳуқуқи.
3. Бошқариш, яъни бойликдан ким, қандай фойдаланишини таъминлаш масаласини ҳал етиш, ечиш ҳуқуқи.
4. Даромад олиш ҳуқуқи, яъни бойликдан фойдаланишдан келган натижаларга ега бўлиш ҳуқуқи.
5. Тасарруф қилиш, яъни бойликни бегоналаштириш, бошқача айтганда сотиб юбориш, истеъмол қилиш, ўзлаштириш ёки йўқ қилиб юбориш ҳуқуқи.
6. Хавфсизлик, яъни бойликни экспроприация (тортиб олиш) қилишдан, ташқи муҳитдан, четдан етказиладиган зиёнлардан ҳимоя қилиш ҳуқуқи.
7. Ўз бойлигини мерос қолдириш ҳуқуқи.
8. Бойлик соҳиби бўлишнинг муддацизлиги ҳуқуқи.
9. Ташқи муҳитга зарар келтирадиган тарзда мулкдан фойдаланиш усулларини таъқиқлаш.
10. Қарзини тўлаш жавобгарлиги, яъни бойликдан қарзни тўлаш учун фойдаланиш имкониятларига ега бўлиш ҳуқуқи.
11. Бузилган ҳуқуқни тиклашни таъминловчи тартиб ва институтларнинг мавжуд бўлишини таъминлаш ҳуқуқи.

Ана шу ҳуқуқларни бир бутун ҳолда олиб қарасак, уларни умумий равишда қуйидаги сифатлари: универсаллиги, мулкни фақат унинг егасига тегишли бўлиши, қўлма-қўл ўтиши, ҳуқуқий таъминланганлиги билан бирон бир қарор қабул қилишга таъсир кўрсатади.

## 2-тарқатма материал

### Мулк ҳуқуқининг аниқ белгиланган сифатлари:

\*Универсаллиги.

\*Хамма товарлар, хизматлар ва ресурслар мулк ҳисобланади. Улардан фойдаланиш, имтиёз ва чеклашларнинг барчаси белгиланган.

\*Унинг фақат мулк егасига тегишли бўлиши.

\*Мулкка егалик қилиш ва фойдаланишдаги харажатлар ва олинган фойда, натижа мулк егасига қарашли бўлади. Улардан бошқаларнинг фойдаланиши, сотиш ёки ижарага бериш орқали амалга ошириши мумкин.

\*Мулкни қўлма-қўл ўтиши.

\*Мулкчилик ҳуқуқи бир мулк егасидан бошқасига ўтиши мумкин. Бунда мулкни меросга қолдириш, сотиш, ҳадя қилиш, қарзни тўлаш кабилар орқали мулк қўлма-қўл ўтиши мумкин.

\*Ҳуқуқий таъминланганлиги.

\*Мулкчиликнинг барча ҳуқуқлари қонуний йўл билан ҳимоя қилинган. Бошқа кишилар томонидан санкциясиз бировнинг мулкни егаллаб олиш, ёки назорат қилиш маън қилинган.

Бу тарқатиладиган материаллардан талабалар тадқиқот ўтказиш жараёнида фойдаланадилар.

Шундай қилиб тадқиқотни амалий ўйин ўтказиш билан бошлаймиз.

#### **Ўйин тафсилоти.**

Ихтиёрий равишда ўйинда иштирок қилиш учун 10 талабани доска олдида чиқишини сўраб ўқитувчи талабаларга мурожаат қилади. Уларга айлана шаклида ёнма-ён туришлари кераклиги айтилади. Айлананинг диаметри 2 метрдан кам бўлмаслиги керак. Ана шу айланага ўқитувчи гугурт чўпи, скрепка, ёки бошқа нарсани (биз гугурт чўпини танладик) сочиб ташлайди.

Доскага ўйинда қатнашаётган талабаларнинг исми ёзилади. Ўйин 1 минутдан 2 раунд бўлишини тушунтирасиз.

Ерга ўқитувчи гугурт чўпларни сочиб ташлаб, талабаларга биринчи раундда ердан олган гугурт чўпи учун 0,1 балл, иккинчи раундда еса 0,2 балл беришни алоҳида таъкидланади. Гугурт чўпларни ҳар бир раундда алоҳида топширилади.

Ўйиннинг шартлари ҳаммага тушунарлими ёки йўқлигини яна бир сўрайсиз. Аввалига талабалар ўзаро келишишга ҳаракат қилиши мумкин. Иккинчи раундда терамиз деб. Лекин барибир бирон талаба гугурт чўпини теришни бошлайди. Унда қолганлар ҳам ёппасига теришга тушадилар, натижада биринчи раунддаёқ гугурт чўплар териб бўлинади.

Ёрдамчи талаба доскага ҳар бир талабани терган скрепкаси миқдорини ёзиб қўяди.

2. Навбатдаги раундда скоч билан полни 10 та квадрат бўлакка бўлинади. Ҳар бир талаба ўз квадрати ёнида турсин.

Талабаларга ҳар ким фақат ўз квадратидаги гугурт чўпини териши мумкин. Бошқаларникини олиш мумкин емас деб тушунтирасиз. Ўқитувчи гугурт чўпини ҳамма квадратларга тушадиган қилиб сочади. Агар гугурт чўплари лентани устига тушган бўлса уни квадратларга олиб ташланади. Шарт худди биринчидагидек. Ўйин икки раундда бўлади. Биринчи раундда ҳар бир гугурт чўпи учун 0,1 балл, иккинчисидан 0,2 балл берилади.

3. Бунда биринчи раундда полдан бир дона ҳам гугурт чўпини кўтарилмаслиги аниқ. Сабаби, иккинчи раундда талабалар аввалгига, бир-биридан қизғаниб, шошиб терганига ўхшамаган ҳолда шошмай ердан гугурт чўпларни теришади. Раунд тугагач талабалар терган гугурт чўплар миқдори ва баллар доскага ёзилади.

Талабалар	1 - ўйин			2- ўйин		
	дона	дона	балл	дона	дона	балл
Одилжон	10	0	1,0	0	10	2,0
Олимжон	8	0	0,8	0	9	1,8
Еркинжон	9	0	0,9	0	10	2,0
Нуриддин	8	0	0,8	0	7	1,4
Хусниддин	5	0	0,5	0	4	0,8
Азмиддин	4	0	0,4	0	6	1,2
Абдухалим	3	0	0,3	0	4	0,8
Абдухамид	6	0	0,6	0	6	1,2
Абдухолик	6	0	0,6	0	2	0,4
Анвар	7	0	0,7	0	2	0,4

Ўқитувчи талабаларни ўйинда қатнашгани учун миннатдорчилик билдириб, ҳаммаларини ўтиришга таклиф этади. Сўнгра ўқитувчи талабаларга савол билан мурожаат қилади. Жамиятни мақсади ўз чекланган ресурсларидан самарали фойдаланиш. Ўйинимиз бўйича энг кўп фойда олиш учун гугурт чўпларни **қачон теришни** бошлаш керак (яъни ресурсларни самарали жойлаштириш учун)?

**Иккинчи раундда.** Сабаби, иккинчи раундда улар учун (уларнинг қадри) жамият икки баробар юқори тўлашга тайёр.

Савол: -Нима сабабдан ҳамма талабалар биринчи ўйинда, биринчи раунддаёқ ҳамма гугурт чўпларни териб бўлишди? Ваҳоланки иккинчи раундда икки баробар қиммат тўланарди? Нима фарқи бор?

Талабалар турлича фикр билдириши мумкин.

Биринчи раундда гугурт чўплар умумий, ҳеч кимга тегишли эмас, Ким биринчи бўлиб кўпроқ теришга улгурса, шунча кўп балл йиғади (пул олади). Олдинроқ ҳаракат қилса кўпроқ йиғиши мумкин. Бошқаларни қанча гугурт чўпи теришини ҳеч ким назорат қилмайди. Иккинчи раундгача нима қолади ноаниқ. Хар бир талаба ўз манфаатидан келиб чиқиб, иккинчи раундни кутишдан воз кечишади. Чунки бу кутиш туфайли, иккинчи раундда қанча гугурт чўпи териш мумкин, умуман қанчаси қолади, ёки қолмайди ноаниқ. Шунинг учун ҳам ҳеч бўлмаганда бир талаба теришни бошлайди. Бир талаба гугурт чўпини теришни бошлагач, қолганлар ҳам шоша-пиша гугурт чўпи теришга киришиб кетади.

Иккинчи ўйинда еса талабалар вақтни назорат қилиш имконига ега. Шунинг учун ҳамма иккинчи раундни кутди. Чунки энди улар фақат ўз квадратларига тўғри келган гугурт чўпларнигина теришлари мумкин, яъни гугурт чўпларга мулк ҳуқуқи белгиланган.

Савол: - Мулк ҳуқуқини белгиланиши талабалар ҳатти-ҳаракатига қандай таъсир қилди?

Иккинчи ўйиннинг 2 раундида талабалар кутишлари евазига фойда кўришди. Мулкдан самарали фойдаланилди.

Ўйинда юз берган муносабатларга икки жиҳатдан ёндашиш мумкин:

- 1.Талабаларни, яъни жамиятни мулкка (гугурт чўпга) муносабати;
- 2.Жамият аъзолари (талабаларни) мулк (гугурт чўпи юзасидан ўзаро муносабатлари.

Гугурт чўплар(мулк) полдан териб олингач, уни терган хоҳлаганини қилиши мумкин, Бизни ўйинимизда гугурт чўпини сотаяпти. Шунинг учун биринчи ўйинда гугурт чўпларни ҳамма учун бир хил олиш имконияти бўлганда, бири-бирига қарамай шоша-пиша теришга тушишди. Иккинчисида еса аксинча. Демак бундан қандай хулоса чиқариш мумкин?

Ресурслар ҳамма учун тенг умумий бўлса, улардан фойдаланиш юзасидан ҳеч қандай чеклаш бўлмаса, улардан: 1) самарасиз фойдаланилади; 2) уларни тезда тугатиб,

йўқ қилинишигача олиб келиш мумкин; 3) уларни ўзлаштириб, яъни ўзиники қилиб олиш жараёнида турли конфликтлар чиқиши мумкин.

Савол: - Кишилиқ жамияти тараққиёти натижасида қандай объектив зарурият келиб чиқди ва бу муаммо қандай тарзда ҳал етилди?

Албатта, бунда ҳам турли-туман жавоблар бўлади. Ўқитувчи унинг қайси бири ҳақиқатга яқинлигига қараб баҳо бериши керак.

Дастлабки инсонга ҳамма табиатдаги неъматлар бирдай қарашли бўлган пайтда, бор неъматларни истеъмол қилиши оқибатида очликка маҳкум бўлишдан деҳқончиликни ўрганиш, яъни ишлаб чиқаришни бошлаш билан йўл топган бўлса, табиатда ресурсларни чекланганлиги, уларни пала-партиш, самарасиз ишлатишдан мулкчилик муносабатлари келиб чиқиши, мувофиқ равишда мулк ҳуқуқларини белгилаш билан йўл топди. Хусусий мулкчилик ресурслардан енг самарали фойдаланиш имкониятини яратади.

Шундай қилиб, аввалдан илгари сурган гипотезамиз, биринчи шароитга тўғри келмас экан, лекин иккинчи шароит учун мос тушар экан.

Ўйинни муҳокама қилиш жараёнида тадқиқотни янада чуқурлаштириш учун қўшимча: Манфаат ўзи нима, уни мулк билан қандай боғлиқлиги бор? Нима сабабдан манфаат бир томондан объектив, иккинчи томондан субъектив, бир томондан умумий, иккинчи томондан хусусий? деган саволлар билан мурожаат қилиш мумкин. Бунда талабаларни диққатини еҳтиёжларнинг объективлиги, яъни инсоннинг яшаши учун еҳтиёжларини қондириш зарурлиги, иккинчи томондан у ҳар бир инсоннинг субъектив еҳтиёжи тарзида намоён бўлиши, еҳтиёжларни қондириш учун неъматлар унга тегишли бўлиши, яъни ўзлаштирилиши лозимлиги ҳақидаги фикрларга диққат қаратиш керак.

Инсон ўз манфаатини ўйловчи егоист эканлиги, шунинг учун ҳам хусусий манфаат умумий манфаат билан мос тушавермаслиги, натижада умум манфаатига зид бўлса ҳам ресурслардан самарасиз фойдаланишга олиб келишини кўрамиз.

Реал ҳаётдан қандай мисоллар келтириш мумкин? Ҳозирда ҳеч кимники бўлмаган неъматлар борми? Мисол қилиб, китлар, илонлар, турли ҳайвонлар, сув, ҳаво кабиларни, натижада қандай муаммолар вужудга келаётганига қатор мисоллар келтириш мумкин.

Дарсда яна шуни ҳам таъкидлаш керакки, талабалар ўйинда ўзларининг ҳуқуқлари (ўйиндан аввал ўқитувчи томонидан еълон қилинган шартлар бўйича) ўқитувчи томонидан таъминланишини кўзда тутган ҳолда қатнашишган. Мулк ҳуқуқини таъминлашнинг шароитлари, ким томонидан, қандай тарзда амалга оширилиши ҳақида биргаликда тадқиқотни яна давом еттириш мумкин.

**Тарқатма материаллардан намуналар:**

## **1-тарқатма материал**

### **Мулкчилик билан боғлиқ бош социал-иқтисодий масалалар**

- Иқтисодий ҳукмронлик ким(қайси хўжалик юритувчи субъект қўлида;
- Ишлаб чиқариш омиллари ва натижалари қандай ўзлаштирилади?
- Қандай иқтисодий алоқалар, ўзлаштириш ресурслардан самарали фойдаланиш имконини яратади?
- Хўжалик фаолияти юритишдан олинadиган даромад кимга тегишли бўлади ва қандай тақсимланади?

### **Мулкчилик иқтисодий муносабатларнинг ягона тизими сифатида:**

- Ишлаб чиқариш омиллари ва натижаларини ўзлаштириш;
- Иқтисодий ресурслардан хўжалик юритишда фойдаланиш;
- Мулкчиликни иқтисодий реализация қилиш амалга оширилади.



2-тарқатма материал  
Мулк тип(тур)лари ва шакллари

Турлари Шакллари



**3-тарқатма материал**  
**Мулкни давлат тасарруфидан чиқариш жараёнида ташкил қилинган**  
**нодавлат корхоналари сони (дона)**

<b>Кўрсаткичлар</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>
Давлат тасарруфидан чиқарилган корхоналар сони	8537	1915	1231	451	448	374	1449	1912	1519
Ташкил етилган нодавлат мулки шаклидаги корхоналар сони	8537	1915	899	266	373	372	1238	1800	1452
Акционерлик жамиятлари	1026	1257	456	110	141	152	227	223	75
Хусусий корхоналар	6036	420	260	103	156	103	827	1252	981
Бошқа ташкилий-хуқуқий шаклдаги корхоналар	1475	238	183	53	76	117	184	325	396
Хусусийлаштиришдан тушган маблағ(млрд.сўм)	2,4	5,3	4,4	8,9	9,1	14,3	23,3	43,6	56,1

Манба: ЎзР Давлат мулк қўмитаси.

Изоҳ: Бир қатор акциядорлик жамиятлари бир нечта давлат корхоналари мулкни бирлаштириш ёки бита корхона мулкни бўлиш йўли билан ташкил қилинган. Мисол учун, шу тариқа 2003 йили 142 та давлат корхоналари негизида 75та акционерлик жамиятлари ташкил қилинган.

Жадвалда келтирилган маълумотларга диққат қилинг. Мулкни давлат тасарруфидан чиқариш неча босқичга бўлинади ва улар қандай фарқланади? Кичик гуруҳлар чиқарган хулосаларни дарсда муҳокама қилинг

**Жавоблар:**

**Асосий таянч тушунчалар:**

1ё; 2г; 3б, 4ж; 5а; 6д; 7в; 8е, 9з; 10и

**Масала ва машқлар:**

1.Хар бир кишига ўртача тўғри келадиган маҳсулот(меҳнат унумдорлиги) давлат мулкчилигига асосланган корхоналарда 78000 сўм, хусусий корхоналарда 79500 сўм, қўшма корхоналарда 127100 сўм. Демак қўшма корхоналарда енг самарали;

2. Тўғри жавоб г);

3. а) , б) ва в) жавоблар тўғри;

4. а) Вақтинча егалик, назорат қилиш, фойдаланиш, бошқариш, тасарруф қилиш ва даромад олиш ҳуқуқи.

б) егалик қилиш, фойдаланиш ва бошқариш, тасарруф қилиш ҳуқуқи;

в) фойдаланиш ҳуқуқи;

г) егалик қилиш, тасарруф қилиш ва фойдаланиш ҳуқуқи;

д) Қарзини тўлаш жавобгарлиги, мулкдан қарзини тўлаш учун фойдаланиш ҳуқуқи;

е) тасарруф қилиш, мерос қолдириш ҳуқуқи;

ж) мулк ҳуқуқи бузилди;

з) егалик қилиш, тасарруф қилиш ҳуқуқи;

и) мулк ҳуқуқи бузилди;

к) ташқи муҳитга, бировга зарар келтирадиган тарзда фойдаланиш усуллари тақиқлаш ҳуқуқи;

л) егалик қилиш тасарруф қилиш фойдаланиш ҳуқуқи.

**Т/Н**

1.Т(Ўзбекистон Республикаси Конституцияси, 53-модда); 2Т(54-модда); 3Т(55-модда); 4Т; 5Н(институционал йўналиш намоёндалари киритишган); 6Т; 7Т.

**Тестлар:**

1а); 2а); 3в); 4б); 5д); 6г).

## V БОБ. СОЦИАЛ-ИҚТИСОДИЙ ТИЗИМЛАР ВА УЛАРНИНГ ЎЗГАРИШИ

Аввалги бобда хўжалик юритувчи субъектлар егалик қилаётган мулки доирасида иқтисодий жиҳатдан алоҳидалашувини мулк типи ва шакллари еса жамият тараққиёти даражасига кўра ўзгариб борганини кўриб чикдик.

Мулк шаклига кўра хўжалик юритиш шакллари ташкил топади. Хўжалик юритиш жараёнида кишилар ўртасида юз берадиган алоқалар жамият миқёсида қандай таркиб топади ва тартибга солинади? Тараққиёт босқичларини қандай ажратиш мумкин? Нима сабабдан бир тизим ўрнига бошқаси келади? Ана шу ва бошқа саволларга навбатдаги бобда жавоб топишга ҳаракат қиламиз. Мавзуни социал-иқтисодий тизим деганда нимани тушунишимиз кераклигини ўрганишдан бошлаймиз.

### 1-§. Социал-иқтисодий тизим мазмуни. Жамиятнинг социал-иқтисодий тизимлари ҳақидаги назариялар

Хўжалик юритиш жараёнида кишилар ўртасида иқтисодий муносабатлар, алоқалар ўрнатилади. Бу муносабатлар маълум тизим тарзида намоён бўлади. Таниқли иқтисодчи В. Леонтевнинг фикрига кўра, ҳар бир мамлакатнинг иқтисодиёти бу катта бир тизим бўлиб, ўз ичига турли-туман фаолият турларини камраб олади. Иқтисодий фаолият маълум иқтисодий тизим шароитида амалга ошади.

Иқтисодий тизимга иқтисодчилар турлича таъриф беришади. Масалан, П. Грегори ва Р. Стюартларнинг фикрича, иқтисодий тизим — бу маълум географик ҳудуд доирасида ишлаб чиқариш, даромад ва уни тақсимлашга доир қарорлар қабул қилиш ва уни амалга ошириш механизмлари ва институтлари (тартиблари) мажмуидир. Ф. Праёр бўлса, иқтисодий тизим иқтисодий жиҳатдан ўзини тутиш ва унинг натижаларига бевосита ёки билвосита таъсир қилувчи барча институтлар, ташкилотлар, қонун ва қоидалар, еътиқод, позиция, анъаналар, баҳолар, тақиқлар ва ахлоқий схемаларни ўз ичига олади, деб таърифлайди.

Профессор А. Ўлмасов иқтисодий тизимга қуйидагиларни киритади: а) иқтисодий ресурслар; б) иқтисодий алоқалар ёки муносабатлар; в) иқтисодий механизм; г) иқтисодий сиёсат.<sup>1</sup>

Иқтисодий механизм — бу иқтисодий тараққиётни таъминловчи ва бир-бирини тақозо етувчи воситалар бўлиб, унга иқтисодий стимуллар (рафбат берувчи кучлар), ишлаб чиқариш, айирбошлаш ва истеъмолни ташкил етиш, иқтисодий фаолиятнинг ихтисослашуви, иқтисодий фаолият кооперацияси ва хўжалик алоқаларини ўрнатиш усуллари киради.

Маълумки, ижтимоий меҳнат тақсимоти ва унинг чуқурлашиб бориши билан иқтисодий алоқалар мураккаблашади. Турли-туман хўжалик юритувчи субъектларнинг вужудга келиши ва ривожланиши юз берали. Натижада улар ўртасида муносабатлар, алоқаларни тартибга солишнинг зарурати келиб чиқади. Бунинг учун махсус сиёсий, ҳуқуқий, иқтисодий механизмлар яратилади. Улар бир бутун ҳолда жамиятнинг социал-иқтисодий тизимини ташкил етади. Хўп, тизим деб ўзи нимага айтамыз?

*Тизим деб турли элементлар, қисмлардан иборат ўзаро узвий боғланган, маълум тартиб асосида таркиб топган бутунликни тушунилади. Иқтисодий тизим жамиятдаги турли хўжалик юритувчи субъектлар ўртасида иқтисодий муносабатлар, алоқалар, жараёнларни бир бутун ҳолда, муайян тарзда таркиб топиши ва тартибга солинишини ифодалайди.* Иқтисодий алоқалар, жараёнлар мисоли занжир бўлса, ҳар бир хўжалик, фаолият юритиш субъекти ана шу занжирнинг халқаси тарзида намоён бўлади. Бу алоқалар, муносабатлар хўжалик фаолияти юритаётган кишилар ўртасида юз беради. Шунинг учун ҳам одатда уларни **социал-иқтисодий тизимлар** деб юритилади.

Иқтисодга оид адабиётларда иқтисодий тизим ва унинг ривожланиш тенденциясига турлича ёндашилади. Айримлар, социал-иқтисодий тизимларга унинг таркибий қисмларини умумий жиҳатига кўра ривожланиш тенденциясини аниқлаш керак, дейишади. Чунки тизимлар ривожланишининг асосий тенденцияси бу умумийликка, унификацияга интилишидир. Бошқалари, иқтисодий тизимларни уларнинг фарқларига кўпроқ аҳамият бериб ўрганиш керак, чунки уларнинг фарқлари сифат жиҳатидан янги хўжалик тизими ву-жудга келишига ва иқтисодий ўсишга олиб келади, деб ҳисоблашади.

Хозирги дунё турли-туман иқтисодий тизимлар мавжудлиги билан характерланади. Улар тарихий даврларда вужудга келади, ривожланади, бири иккинчиси билан алмашинади. Жамият ҳаётини яхшироқ тушуниш учун унинг тарихий тараққиёт жараёнини бир бутун ҳолда кўриб, ривожланиш босқичлари, фазаларини таҳлил қилиш катта аҳамиятга эга.

Жамият тараққиёти, социал-иқтисодий тизимлар ва уларнинг алмашинувиغا нисбатан кенг ёйилган ёндашувлардан бири формацион ёндашувдир.

Формацион ёндашиш асосида жамият тарихий тараққиёти ривожланишининг қонуний босқичлари ва моддий ишлаб чиқаришнинг беш усули: *ибтидоий жамоа, қулдорлик, феодализм, капитализм ва коммунизм* ажратиб кўрсатилади.

Материалистик назарияда тизимлар мулквий, синфий мезонлар асосида қаралиб, формация деб аталади. Ишлаб чиқариш усули иқтисодий базис — асос сифатида ажратилиб, у устқурма — давлат билан биргаликда ижтимоий-иқтисодий формацияни ифодалайди.

*Ишлаб чиқариш усулининг ўзи ишлаб чиқариш кучлари ва ишлаб чиқариш муносабатларидан иборат. Ишлаб чиқариш кучлари* ишчи кучи ёки бошқача айтганда, маълум малака ва тажрибага эга кишилар ҳамда ишлаб чиқариш воситаларидан ташкил топади. Ишлаб чиқариш воситалари меҳнат воситалари ва меҳнат ашёларидан иборат. Ишлаб чиқариш муносабатлари еса ишлаб чиқариш воситаларига мулкчилик муносабатлари, ишлаб чиқариш жараёнида социал гуруҳларнинг тутган ўрни, улар ўртасида фаолият айирбошлаш, яратилган маҳсулотни тақсимлаш, истеъмол муносабатларидан иборат. Уни 54- бетдаги шартли чизма орқали ифодалаш мумкин.



Асримизнинг 60- йилларида материалистик таълимотдан тубдан фарқ қиладиган, уни алмаштира оладиган таълимот сифатида ривожланиш босқичларига цивилизацион ёндашув назарияси пайдо бўлди. Бу назарияга америкалик иқтисодчи Уолтер Росту ўзининг 1960 йилда нашр қилинган «Иқтисодий ўсиш босқичлари» китоби билан асос солди. У жамият тараққиётини 5 босқичга бўлади. Улар қуйидагилар:

**1. Анъанавий (традицион) жамият.** Бу жамият қишлоқ хўжалиги устуворлиги, йирик ер егалари ҳукмронлиги, меҳнат қуроқларининг оддий, примитивлиги, меҳнат унумдорлигининг пастлиги билан характерланади. Шунинг учун унда жамғариш ҳам бўлмайди.

**2. Ўткинчи жамият.** Бу босқич марказлашган давлатнинг вужудга келиши, ижтимоий меҳнат тақсимотининг чуқурлашуви, хунарманд-чилик ҳамда тадбиркорликнинг вужудга келиши билан характерланади. Жамғариш бошланади.

**3. Индустрал жамиятга ўтиш.** Бу даврда меҳнат қуроқларининг такомиллашуви, саноатда инқилоб (тўнтариш) юз беради. Унинг натижасида меҳнат унумдорлиги ўсади. Ишлаб чиқариш инфраструктураси шаклланади, ривожлана бошлайди. Қўл меҳнати ўрнига машиналашган меҳнат келади. Жамғариш кам бўлса ҳам аввалгига нисбатан ўсиб боради.

**4. Етуқлик босқичи ёки индустрал жамият.** Бу босқичда йирик машиналашган индустрия вужудга келади. Фан-техника тараққиёти жадал боради. Йирик саноат, айниқса оғир саноат ривожланади. Саноат иқтисодиётнинг етакчи соҳасига айланади. Урбанизация (шаҳар аҳолисининг кўпайиши) рўй беради. Жамғариш жадал боради, кейинги босқич учун асос яратилади.

**5. Оммавий истеъмол жамияти.** Бу босқичда оммавий истеъмол товарлари ишлаб чиқариш устувор аҳамиятга ега бўлади. Аҳолига хизмат кўрсатиш соҳалари ривожланади. Узоқ муддат фойдаланиладиган истеъмол товарларини ишлаб чиқариш етакчи ўринга чиқади. Мамлакатнинг ишлаб чиқариш салоҳияти истеъмол учун ишлайди. Бу концепцияда ривожланиш асосини ишлаб чиқариш омиллари ривожланиши ва уларнинг таркибий тузилишини ўзгариши ташкил этади.

Иқтисодий тизимларнинг ривожланишини характерлайдиган бошқа назариялар, янгича ёндашувлар ҳам мавжуд. Ана шулардан бири жамиятнинг цикли ривожланиш назариясидир. Бу назарияга кўра, кишилиқ жамияти ривожланишининг 7 цивилизациясини аж-ратиб кўрсатиш мумкин:

**неолитик** — дунёда бу цивилизациянинг вужудга келиб, кейинги цивилизацияга қадар давом етган вақт — 30—35 асрга тенг; **қулдорлик** (бронза асри) — 20—23 аср; **антик** (темир асри) — 11—13 аср; **дастлабки феодал** — 7 аср атрофида, **тоиндустрал цивилизация** — 4,5 аср, **индустрал** — 2,5 аср, **постиндустрал** — 1,3 аср атрофида давом етган.

Бу назарияга биноан кишилиқ жамияти тараққиёти гоҳ секин, гоҳ тез давом етишига, айрим мамлакатларда цивилизация даврлари фарқ қилишига қарамай охири-оқибат — умумий натижа — постиндустрал цивилизацияга олиб келади.

## 2-§. Социал-иқтисодий тизимга мулкчилик ва бошқарув жиҳатидан ёндашиш.

Жаҳон иқтисодий адабиётида социал-иқтисодий тизимларни таснифлашда улардан ташқари:

1. Ишлаб чиқариш воситаларига мулкчилик шакли.

2. Иқтисодий фаолиятни бошқариш ва координациялаш, тартибга солиш услуги бўйича ёндашиш, таҳлил қилиш ҳам кенг ёйилган.

Мулкнинг таркиби жиҳатидан социал-иқтисодий тизимлар иккига: моноструктурали ҳамда полиструктурали тизимларга ажратилади. Бундай ёндашувда социал-иқтисодий тизимлар бир мулк шаклининг ҳукмрон бўлиши ёки бир мулк шакли ҳукмронлигини инкор қилиш нуқтаи назаридан қаралади.

Моноструктурали, яъни бир мулк шакли ҳукмрон бўлган тизим мулккий монополияга асосланади. Бу ҳукмронлик хусусий мулк ва давлат мулкнинг ҳукмронлиги билан ажралиб туради. Якка мулк монополиясига таянган иқтисод монотизим ёки моноиқтисод бўлади. (Бу ерда шуни еслатиб ўтиш керак-ки, дастлаб ижтимоий мулкчиликка асосланган ибтидоий жамоа тизими вужудга келган. Кейинчалик хусусий мулк вужудга келиши билан ( 5 боб) хусусий мулк монополиясига асосланган тизимлар шаклланган). Қадимий Шарқда у давлат мулкига асосланган «осиёча ишлаб чиқариш усули» бўлиб, ишлаб чиқариш омиллари давлат қўлида тўпланган. Ер, сув, ҳар хил иншоотлар, ҳатто иш кучи ҳам давлатники бўлган. Давлатга қаршли куллар, қарам деҳқонлар бўлган.

Гарбда еса моноиқтисодиёт асосан хусусий мулк монополиясига таянган. У қадимги дунё ва ўрта асрларда қулдорлар ва феодалларнинг мулккий ҳукмронлиги ва ишлаб чиқарувчиларнинг тобелиги тарзида намоён бўлган. Классик капитализмда улардан фарқли равишда, ишлаб чиқариш воситаларига хусусий мулкчилик шароитида ишлаб чиқарувчилар шахсан қарам бўлмаган. Лекин мулкдан маҳрум ҳолда тирикчилик кечириш учун мулк егалари қўйган шартга рози бўлиб ишлашга мажбур бўлган.

Классик капитализмнинг ўзига хос белгиси бу хусусий мулкнинг индивидуал, якка капиталистик хусусий мулк шаклига киришидир. Жамият аъзоларининг бир тоифаси мулк егаси, иккинчи тоифаси мулксиз бўлгани учун улар ўртасида нотенг муносабатлар юзага келади. Яъни яратилган маҳсулотдан меҳнатнинг улуши иш кучининг ҳақиқий улушига қараганда кам тўланади. Жамғариш капитал тўплаб бойлик орттириш йўли бўлганидан унга қатта еътибор берилади. Шунинг учун ишлаб чиқариш воситаларини яратадиган соҳаларнинг устуворлиги таъминланади.

Классик капитализм XVIII асрнинг охиридан XX аср иккинчи ярмигача давом етиб, ўзидан аввалги қулдорлик ва феодализмдан ўзининг муҳим афзаллиги — меҳнат унумдорлигини ошириш қобилияти билан ажралиб туради. Унинг тарихий ўрни шундаки, бу тизим индустриал ишлаб чиқаришдек моддий базани яратди.

*Моноиқтисодиётнинг ўзига хос шакли давлат мулк монополиясига асосланган социалистик тизимдир.* У давлатнинг иқтисод устидан қаттиқ назоратига асосланган. Ишлаб чиқариш воситалари, барча жамият аъзолариники деб еълон қилинган бўлса-да, мулкни тасарруф қилиш давлат қўлида бўлган. Иқтисодий фаолият давлат томонидан марказдан туриб режалаштирилади ва бошқарилади. Давлат белгилаган режа қуйи бўфинлар, корхоналар учун мажбурий бўлиб, уни бажариш шарт бўлган. Давлат нарх-наво устидан қаттиқ назорат ўрнатган. Нарх Давлат нарх қўмитаси томонидан белгиланган. Яратилган маҳсулот, олинган даромадлар ҳам давлат белгилаган қатъий тартиб асосида тақсимланган. Иш ҳақи миқдори ҳам давлат томонидан белгиланган. Кредит бериш, ташқи алоқа ҳам давлат монополияси бўлган. Давлат мулкидан ташқари жамоа мулки ҳам мавжуд бўлса-да, у ҳам давлатлаштирилган. Жамоа хўжаликлари енг аввало, давлат ерида фаолият юритганлар, моддий ресурсларни давлатдан олиб, ишлаб чиқарилган маҳсулотни

давлатга у белгилаган нарх бўйича сотганлар. Давлат режасига биноан иш юритганлар. Жамоа мулки амалда давлатга қарам бўлган.

Аҳоли даромадлари паст бўлганидан шахсий мол-мулк чекланган, уни даромад олиш йўлида ишлатиш ман қилинган. Хусусий мулкка рухсат берилмаган.

Бундай иқтисодий тизим тоталитар, режали иқтисодий тизим деб ҳам юритилади. Унинг асосий белгиси иқтисодиётни ҳар тарафлама давлатлаштиришдир.

Бу тизимда ҳам эксплуатация мавжуд бўлиб, фақат эксплуатация қилувчи индивидуал капиталист эмас, балки давлатдир. Эксплуатациянинг мавжудлиги яратилган миллий даромадда меҳнаткашлар улушининг камайиб боришидир.

Бу монотизимнинг ўзига хос томони шундаки, ҳамма ресурсларни давлат қўлида тўплаш, уларнинг катта қисмини жамғариш имконини беради. Сиёсий-маъмурий йўл билан яратилган миллий даромаднинг асосий қисмини тартиб олиб, жамғариш жадаллаштирилади. Бунда капиталистик монотизим ечиб улгурмаган жамғариш муаммосини тоталитар социалистик тизим бажаради. Шунинг учун бу тизим нисбатан иқтисодда аграр ишлаб чиқариш устун, индустр-лаштириш орқада бўлган мамлакатларда ўрнатилганлиги бежиз эмас.

Кейинги ривожланиш босқичида моноиқтисод ўрнига полииқтисод келади. Полиструктурали тизим асосини турли-туман мулкчилик ва айрим мулк шаклининг устуворлигини инкор қилиш ташкил етади. Бундай тизимда мулккий мувозанат ҳосил бўлади ҳамда ҳамма мулк шакллари ривожланиши учун бир хил шароит яратилади. Албатта, моноиқтисодиётни полииқтисодиётга ўтиши дарҳол юз бермайди.

Ривожланган мамлакатларда бу жараён 20- йиллардан бошланган бўлса, собиқ социалистик мамлакатларда 80- йиллардан бошланди.

**Полииқтисодиёт** мазмунан аралаш иқтисодиётдир. У ҳар қандай монополияни рад етади. У турли хил иқтисодий, бозор ва нобозор алоқа, муносабатларининг қоришмасидан иборат.

Демак, аралаш иқтисодиёт мулк муносабатлари нуқтаи назаридан мулкчиликнинг турли-туманлиги ва уларнинг тенглигига асосланади.

Социал-иқтисодий тизимларни иқтисодий фаолиятни мувофиқлаштириш, тартибга солиш услуби асосида уч гуруҳга ажратиш мумкин:

1. Анъанавий удумлар асосида бошқариш.
2. Иерархик тартиб асосида бошқариш.
3. Ўз-ўзини бошқариш.
4. Аралаш тартибда бошқариш.

Анъанавий бошқариш кишилик жамияти тараққиётининг дастлабки босқичида шаклланган бўлиб, унда иқтисодий алоқалар анъанавий урф-одатлар, удумлар, чеклашлар, анъаналар кабиларга асосланган.

**Иерархик тартиб асосида бошқаришда** давлат асосий рол ўйнайди. Ишлаб чиқариш, тақсимот, айирбошлаш ва истеъмол бўйича барча қарорлар давлат томонидан қабул қилинади, муаммо ва масалалар ҳам давлат томонидан ечилади.

Ахборот олиш **буйруқ** ва **топшириқлар** асосида йўлга қўйилади. Бу юқоридан пастга қараб, иерархик тартиб асосида олиб борилади. Иерархия одатда бошлик ҳокимлигига таянади. Ибтидоий жамоа тузуми, қулдорлик, феодализмда иерархик тартиб муҳим рол ўйнаган. Иерархик бошқаришнинг ўзига хос шакли маъмурий-буйруқбозликка асосланган, марказдан режалаштириш асосида бошқариладиган иқтисод бўлиб, корхоналар асосан давлат мулки бўлиб, хўжаликни бошқариш иерархик тарзда олиб борилган. Ахборот олиш буйруқ ва топшириқлар асосида йўлга қўйилган. Нима, қанча, қандай, кимга саволлари давлат томонидан Давлат режа қўмитаси ҳамда юқори партия идоралари орқали ҳал қилинган.

Иқтисодиётни **тартибга солишни ўз-ўзини бошқариш** орқали амалга ошириш еркин рақобат кураши ҳукмрон даврга хос. Бунда ресурсларни тақсимлаш ва бошқа масалалар стихияли тарзда бозор субъектлари томонидан тартибга солинади. Ахборот



ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчиларга нархлар ўзгариши ҳақидаги маълумотлар сигнал йўли билан етказилади. Нархларнинг кўтарилиши ёки пасайиши хўжалик юритувчи субъектларга қандай ҳаракат қилиш зарурлигини кўрсатади.

Хар қандай тизимда ҳам ишлаб чиқарувчи ўз харажатини ҳисоб-китоб қилиб, фойдасини чамалаш керак. Бу истеъмолчига ҳам тааллуқли. Таниқли иқтисодчи В. Ойкеннинг фикрича, хўжалик юритувчи ёки корхона раҳбари бир қараш билан бутун «иқтисодий космос»ни қамраб олмайди. Нархларнинг ўзгариши ёки муқобил харажатларгина одамларнинг иқтисодий танловларини тартибга солади.

Иқтисодиётни тартибга солишни кўзга кўринган иқтисодчилардан Р. Коуз таҳлил қилиб, иқтисодий назарияга **трансакцион харажатлар** деган тушунчани киритди. Бу харажатлар ишлаб чиқариш билан емас, балки ана шу ишлаб чиқаришни бошлаш учун зарур бўлган харажатлар, яъни нархлар, контрагентлар ҳақида ахборот тўплаш, хўжалик битимлари тузиш ва уларнинг бажарилишини назорат қилиш харажатлари ва бошқа шунга ўхшаш харажатларда ифодаланади. Коуз фикрига кўра, у ёки бу тизимнинг амал қилиши кўп жиҳатдан трансакцион харажатларга боғлиқ. Тадқиқотлар шуни кўрсатадики, кенг миқёсда, айтилик, мамлакат миқёсида фаолият юритишда ўз-ўзини бошқаришда иерархияга нисбатан трансакцион харажатлар кам бўлар экан. Фирма, корхона доирасида еса аксинча, чунки бу ерда ишловчилар бир-бирлари билан тўғридан-тўғри мулоқотда бўлиб, бевосита ўз бошлиқларидан топшириқ олади.

Шундай қилиб, Р. Коуз қизиқарли хулоса чиқаради: иқтисодиётни тартибга солишни, бошқаришни норматив баҳолаш, яъни яхши ёки ёмон деб емас, балки масалага трансакцион харажатларни иқтисод қилиш нуқтаи назаридан қараш керак.

Албатта, бу ягона мезон, лекин жуда муҳим, бундай ёндашув социалистик хўжалик юритиш нима сабабдан самарасиз эканлигини кўрсатиб беради.

**Аралаш тартибда бошқаришда** хусусий сектор билан бир қаторда давлат ҳам ресурслар ва неъматларни ишлаб чиқариш, тақсимлаш, айирбошлаш ва истеъмол қилишда муҳим рол ўйнайди. Давлат бозор иқтисодиётига аралашади, лекин бозорнинг ўзини-ўзи тартибга солиш ролини йўққа чиқармайди.

Реал ҳаётда стихияли тартибга солиш билан иерархия биргаликда амал қилади. Хозирги пайтда АҚШ, Англия, Франция, Германия ва бошқа ривожланган мамлакатларда иқтисодиёт ана шундай тарз-да бошқарилади.

Хар қандай реал амал қиладиган иқтисод хусусий мулкчилик вужудга келгандан бошлаб кўп укладли бўлади десак янглишмаймиз. Чунки у турли мулк, тартибга солишнинг қарама-қарши механизмларини қўшилиб, бирлашиб кетиши билан характерланади. Устунлик қилувчи мулк шакли ва тартибга солиш методлари аҳолининг асосий қисмининг еҳтиёжларини қондиришни таъминлаш, иқтисодий ресурсларни тақсимлаш ва улардан фойдаланиш асосини ташкил етувчи бош компонент сифатида юзага чиқади, Улар социал-иқтисодий тизим типини аниқлайди.

Социал-иқтисодий тизимни тадқиқ қилар эканмиз, илмий абстракция методини қўллаб, иқтисодий алоқаларни соф тарзда олиб, ҳукмрон мулк типи ва тартибга солиш механизмига кўра иқтисодиётнинг уч типини ажратилади:

1. Анъанавий иқтисодиёт;
2. Бозор иқтисодиёти;
3. Марказдан бошқариладиган, тоталитар иқтисодиёт.

Анъанавий иқтисодиёт мамлакатлар босиб ўтган тарихий тизимдир. Хозирги даврда ҳам иқтисодий жиҳатдан қоқоқ, кам ривожланган мамлакатларга хос бўлиб, енг кўҳна тизимдир. Ўзини ўзи таъминлашга асосланган натурал хўжалик ҳукмрон бўлиб, ундан ташқари майда товар ишлаб чиқариш ҳам мавжуд.

Иқтисодий алоқаларни тартибга солиш анъанавий урф-одатлар, удумлар, чеклашлар, анъанавий мажбуриятлар, қариндош-уруфчилик алоқалари, жазолаш механизми ёрдамида амалга оширилади. Урф-одат, удумлар вақт ўтиши билан аввалдан қолган анъаналарга айланиб мустаҳкамланган.

Анъанавий иқтисодиётда чекланган ресурслардан фойдаланиш анъаналар ва урф-одатлар асосида юз берган. Бу ерда шуни таъкидлаш лозим-ки, иқтисодиётнинг муаммоларини ҳал қилишни бир хил ва умумий тан олинган ечими мавжуд емас.

Техника тараққиёти ва янгиликларни жорий қилиш анъаналарга зид ҳисобланиб, кескин чекланган, чунки ижтимоий тузум барқарорлигига хавф туғдирали деб ҳисобланган. Кейинчалик диннинг ривожланиши иқтисодий фаолиятга нисбатан диний, маданий тартибларни бирламчи ҳисобланишига олиб келди.

Хозирги замон иқтисодиётида анъанага таяниш норасмий муносабатлар тарзида маълум ўрин тутди.

Анъанавий иқтисодиёт бағрида майда товар хўжалигининг ташкил топиши уни емирилишига, охир-оқибат бозор тизимини юзага келишига олиб келди.

Бозор иқтисодиётига ўтиш узоқ ва мураккаб жараён бўлиб, табиий трансформация натижасида вужудга келган. Унинг тарихан ривожланиш босқичларини шартли равишда уч босқичга бўлиш мумкин:

1. Оддий ёки майда товар хўжалиги;
2. Классик бозор иқтисодиёти;
3. Цивилизациялашган бозор иқтисодиёти ёки аралаш иқтисод(8-боб).

Оддий товар хўжалиги кўп жиҳатдан анъанавий иқтисодиётга хос мулк типи ва тартибга солиш тизими билан характерланса, бозор иқтисодиёти якка хусусий мулк ва тартибга солишнинг бозор механизми билан ажралиб туради. Ресурслар ва даромад бозор талабига мувофиқ тақсимланади.

Цивилизациялашган бозор иқтисодиёти ёки арадаш иқтисод еса мулкчиликнинг турли-туманлиги ва тенглиги, тартибга солишни бозор механизми билан давлат механизми биргаликда амал қилиши билан характерланади. Ресурслар ва даромад асосан бозор механизми, қисман давлат регуляторлари ёрдамида тақсимланади.

Ўзига хос тизим сифатида юзага келган, марказдан режа асосида бошқариладиган деформациялашган тизим давлат мулк монополияси ва иерархик тартибда бошқарилиши билан ажралиб туради. Ресурслар ва даромад қатъий режа асосида тақсимланади.

Хозирги кишилик жамияти тараққиёти еришган ютуқ бу цивилизациялашган ёки аралаш иқтисодиёт бўлиб, барча мамлакатлар инсон еҳтиёжларини қондиришнинг енг оптимал тизими сифатида уни танлашмоқда.

Аралаш иқтисодиётнинг муҳим белгилари бор.

1. У мукамал техника ва юксак технологияга асосланади.
2. Майда ва ўрта бизнес кенг ривожланади.
3. Мулкчиликнинг турли-туманлиги рақобат кураши ва танлаш имконини кенгайтиради.
4. Даромад ишлаб чиқаришнинг ўзида унинг иштирокчилари, омил егаларининг ҳиссасига кўра ўзлаштирилади, даромадларда иш ҳақи ҳиссаси ортиб боради.
5. Моноиқтисодиётда манфаатлар тўқнашуви содир бўлса, аралаш иқтисодиётда манфаатлар мувозанатлашувига имкон яратилади.
6. Халқ истеъмолини қондирувчи соҳалар устувор ривожланади.
7. Миллий бойлик таркибида аҳоли мол-мулкнинг ҳиссаси ортиб боради.
8. Унда бозорга хос муносабатлар билан бир қаторда бозорга хос бўлмаган муносабатлар ҳам мавжуд бўлади, ривожланади.
9. Аралаш иқтисодиёт иқтисодчиларнинг еътирофича, инсоният иқтисодий цивилизациясининг енг катта ютуғи ҳисобланади.

Аралаш иқтисодиётни бир гуруҳ иқтисодчилар бозор иқтисодиёти сифатида талқин ецалар, бошқалар бозор иқтисодиётининг юқори босқичи сифатида таърифлашади.

Хар икки қарашни ҳам ҳисобга олган ҳолда бизда кўпроқ «**бозор иқтисодиёти**» атамаси қўлланилади.

Бозор иқтисодиётига ўтиш сиёсатдонларнинг ўйлаб топган йўли эмас, балки индустриал цивилизациянинг постиндустриал цивилизация билан алмашуви учун объектив зарурат сифатида қаралади.

### 3-§. Социал-иқтисодий тизимларнинг ўзгариши ва унинг сабаблари

Иқтисодий фаолият юритишни амалга оширар еканлар, одамлар иқтисодий тизим яратадилар. У ўз навбатида индивидуал танлов стимулларига таъсир кўрсатади. Хар бир киши бирон-бир танловни лозим топар екан, бошқалар учун стимул ўзгаради. Хар сафар қонун ёки тартиб ўзгарганда муқобил вариантлар чекланади ёки стимуллар ўзгаради. Иқтисодий ҳаётни ўзгариши асосида кишиларни манфаатлари ётади.

Социал-иқтисодий тизимларни ўзгариши, бирини ўрнига иккинчисини келиши курашлар орқали содир бўлади. У мулкчиликни ўзгариши, мулкчиликда янги қонун, ҳуқуқий ҳужжатлар қабул қилиниши, институционал таркибий ўзгаришлар амалга оширилиши, кишиларни иқтисодий жиҳатдан муносабатлари, ҳатти-ҳаракатлари, фаолиятларини стандартларини ҳам ўзгаришига олиб келади. Уни доирасида иқтисодий ривожланиш учун шарт-шароит яратилади. Бу янги иқтисодий тизимни шакллантириш учун етарли шароит бўлади.

Тизим ўзгаришларга қараб мослаша оладими? У мувофиқ равишда истеъмол талабига, ресурслар таклифи ва технологик ўзгаришларга реакция қила оладими? Бир тизимнинг иккинчиси билан алмашилиши кўп жиҳатдан ҳар бир тизимни ана шу саволларга қай даражада жавоб бера олишига боғлиқ.

Маълумки ҳар қандай тараққиёт асосида қарама-қаршиликлар ётади.

Иқтисодиётни тизим сифатида ривожланишида ҳам бир-бирига қарама-қарши икки тенденция амал қилади:

1. Тизим таркибий қисмлари мувозанатига, улар ўртасидаги алоқаларни сақлашга интилиш;

2. Ўзгаришлар, яъни техник ва социал жиҳатдан янги таркибий унсурлар вужудга келиши, турли омиллар таъсири туфайли мувозанатни бузилиб туриши.

Натижада мавжуд тизим ўрнига аввалгисига нисбатан инсоният нуқтаи назаридан мукамалроқ тизим ўрнатилади. Оқибатда иқтисодий тизимлар тарихан динамик тарзда, кенгайиб борувчи спиралсимон тарзда ривожланади.

Социал иқтисодий тизимларнинг ўзгариши сабабларини классик мактаб вакиллари ишлаб чиқариш кучлари билан ишлаб чиқариш муносабатлари ўртасидаги зиддият туфайли юз берали деб кўрсатадилар. Ишлаб чиқариш кучлари доимо ишлаб чиқариш муносабатларига нисбатан тез ривожланади ва ишлаб чиқариш муносабатлари орқада қолади. Улар мавжуд ишлаб чиқариш муносабатлари доирасига сифмай қолади. Мувозанат бузилади. Жамиятда янги ишлаб чиқариш кучларининг тараққий даражасига мос муносабатлар ўрнатилади. Мувофиқ равишда янги ишлаб чиқариш усули, унга мос усткурма ўрнатилади( бетдаги чизмага қаранг). Мувозанат тикланади. Социал-иқтисодий тизим ўзгаради.

Бошқа гуруҳ иқтисодчилар фикрига кўра иқтисодий тизимлар ривожланиб, бирини ўрнига иккинчисини ўрнатилиши турли-туман иқтисодий ривожланиш омиллари ва улар ўртасидаги таъсир ва акс таъсир сабаб бўлади. Иқтисодий ҳаётнинг ҳар бир томони техник, ҳудудий-географик, социал, сифат ва миқдор, ички ва ташқи омиллар таъсирида ўзгаради. Ана шу омилларнинг тутган ўрни. аҳамиятига кўра иқтисодий ривожланиш юз берар екан, мувофиқ равишда иқтисодий алоқаларни тартибга солишни ўзгаришини ҳам тақозо қилади. Бу омилларни ўзгариши, таъсири натижасида тартибга солиш ва унинг институционал, ҳуқуқий жиҳатдан ҳам ўзгаришларга ҳам олиб келади.

Хозирги замон иқтисодий адабиётларида жамият ривожланишининг бош манбаи, тизимлар ўзгаришининг сабаби сифатида еҳтиёжлар билан ресурслар, техник ва социал структуралар ўртасидаги қарама-қаршиликлар кўрсатилади. Бу қуйидаги қонуниятларда ҳам ўз ифодасини топади:

1.Еҳтиёжлар юксалиб боради. Инсон чекланган ресурслар шароитида уларни қондириш учун йўл қидиради.

2. Ишлаб чиқаришни ташкил етиш ва технологик жиҳатидан ўзгаришлар юз беради. Инсон ресурслар чекланганлигини енгиб ўтиш йўллари топади. Бу техник, технологик ихтиролар бўлиб, иқтисодий имкониятларни кенгайтиради. Бу ўзгаришларни вақти келиб иқтисодий тизим ҳисобга олишга мажбур бўлади. Яъни иқтисодий тизим тарихий динамик бўлиб қолади.

Кишилиқ жамиятининг дастлабки босқичларида узок вақт еҳтиёжларни ривожланмаганлиги, уларни нисбатан узок вақт ўзгармаганлиги сабабли техник тараққиёт жуда секин юз берган. Техник тараққиётни дастлаб шаклланган урф-одатлар ҳамда улар асосида шаклланган социал-иқтисодий структура ҳам чеклаган. Дастлабки инсонга ҳамма табиатдаги неъматлар бирдай қарашли бўлган пайтда, бор неъматларни истеъмол қилиши оқибатида очликка маҳкум бўлишдан деҳқончиликни ўрганиш, яъни **ишлаб чиқаришни бошлаш билан йўл топган бўлса**, табиатда ресурсларни чекланганлиги, уларни палапартиш, самарасиз ишлатишдан мулкчилик муносабатлари келиб чиқиши, мувофиқ равишда **мулк ҳуқуқларини белгилаш билан йўл топди**. Хусусий мулкчилик ресурслардан энг самарали фойдаланиш имкониятини яратади.

Минглаб йиллар давомида кишилар ўз еҳтиёжларини оғир машаққатли қўл меҳнати ва уни ташкил қилиш билан қондиришган.

Товар ишлаб чиқаришни вужудга келиши ва ривожланиши борган сари техник ихтироларга ҳам кенг йўл оча борди. У ўз навбатида еҳтиёжларни қондиришни янги усуллари, кишилар манфаатлари, алоқаларини тартибга солишнинг янги тизимини вужудга келтиришни зарур қилиб қўяди.

Иқтисодий ўзгаришлардан социал гуруҳлар, табақалар, синфлар, алоҳида кишилар турли даражада манфаатдор. Хар бири ўз манфаатидан келиб чиқиб баҳолайди.

Ҳозирги пайтда аралаш иқтисодиёт кишилиқ жамияти томонидан муваффақиятли тарзда яратилган тизим сифатида тан олинмоқда. Чунки у

ўзгаришларга қараб мослаша олади. У мувофиқ равишда истеъмол талабига, ресурслар таклифи ва технологик ўзгаришларга тез реакция қилади. Кишиларнинг еркин, мустақил фаолият юритиши, муқобил вариантлардан ихтиёрига кўра танлаш имконини яратади. Шунинг учун ҳам ҳозирги пайтда барча мамлакатлар аралаш иқтисодиёт тизимини танламоқда.

## Хулоса

\*Кишилиқ жамиятида барча муносабатлар маълум бир тартиб асосида таркиб топган яхлитлик, тизим тарзида намоён булади. Ижтимоий-иқтисодий тизим таркиби фоят мураккаб бўлганидан иқтисодчилар унга турли жиҳатдан ёндашиб ўрганишади ва баҳо беришади. Буларга мулкчилик шакли, иқтисодий механизмнинг қандайлиги, иқтисодий фаолиятни, жамиятни бошқариш, тартибга солиш, жамият қандай фояга асосланади, қандай сиёсат устиворлик қилади ва бошқалар.

\*Илмий абстракция методини қўллаб, иқтисодий алоқаларни соф тарзда олиб мулк типи ва тартибга солиш механизмига кўра иқтисодиётни уч тизим анъанавий иқтисодиёт, марказдан режалаштиришга асосланган тизим ва бозор иқтисодиётига ажратилади. Ўлар ўзига хос белгиларга кўра бир-биридан фарқ қилади. Бу тизимларни ўзини ҳам қатор белгилар асосида бир-биридан фарқловчи босқичларга, тизимларга ажратиш мумкин.

\*Тарихий тараққиёт тажрибаси кўрсатадики, тизимлар ривожини 2 йўл билан юз беради: 1) Тизим ривожланиб маълум бир чегарага етгач, ривожланиш имконияти тугаб, янги, аввалгисига нисбатан кенг имкониятга ега, истиқболли тизим билан алмашади. 2) Мавжуд тизим бағрида янги имкониятлар топилиши жамиятнинг сифат жиҳатидан ривожланишига йўл очади. Биринчиси кўпинча революцион тарзда амалга ошган. Натижада мавжуд тизим ўрнига аввалгисига нисбатан инсоният нуқтаи назаридан мукамалроқ тизим ўрнатилган. Иккинчисида жамиятнинг янги иқтисодиёт томон

трансформацияси юз беради. Хозирги пайтда умуминсоний, умумбашарий тизим сифатида бозор (аралаш) иқтисодиёти еътироф қилинмоқда.

\*Ижтимоий-иқтисодий тараққиёт маълум тизим дорасида юз берар екан, кишилиқ жамияти ўз нуқтаи назаридан мукамалроқ тизим ўрнатиш учун интилади. Натижада тарихий тараққиёт кенгайиб борувчи спиралсимон тарзда рўй беради.

### **Асосий таянч тушунчалар:**

- |                            |   |
|----------------------------|---|
| 1. Социал-иқтисодий тизим  | 2. Моноструктурали иқтисод                |
| 3. Полиструктурали иқтисод | 4. Иерархик бошқаришга асосланган иқтисод |
| 5. Аралаш иқтисодиёт       | 6. Аъъанавий иқтисод                      |

**а)** бир мулк шакли ҳукмрон бўлган тизим.

**б)** жамиятдаги турли хўжалиқ юритувчи субектлар ўртасида иқтисодий муносабатлар, алоқалар, жараёнларни бир бутун ҳолда, муайян тарзда таркиб топиши ва тартибга солинишини ифодалайди.

**в)** иқтисодий фаолиятни мувофиқлаштириш, тартибга солишни яқка бошлиқ ҳокимлигига таянадиган ахборот олиш, буйруқ ва топшириқлар асосида олиб бориладиган иқтисодиёт.

**г)** мулкчиликнинг турли-туманлиги ва уларнинг тенглигига асосланган иўтисод.

**д)** мулкчиликнинг турли-туманлиги, уларнинг тенглиги, аралаш тартибда бошқариладиган, иқтисодиётни тартибга солишда маълум чегарада давлатнинг аралашувини тақазо қиладиган иқтисод.

**е)** чекланган ресурслардан фойдаланиш тартиби аъъана ва урф-одатлар, удумлар асосида белгиланадиган иқтисод.

### **Такрорлаш ва мунозара учун саволлар**

1. Тизим деганда нимани тушунамиз? Социал-иқтисодий тизим деганда-чи? Бу ҳақда қандай фикрлар бор?

2. Социал-иқтисодий тизимга формацион ёндашчувни маъносини тушунтириб бера оласизми?

3. У. Ростоу жамият тараққиётини қандай босқичларга бўлади? Изоҳланг.

4. Моноиқтисодиёт билан полииқтисодиёт (аралаш иқтисодиёт)нинг фарқи нимада?

5. Социал-иқтисодий тизимни иқтисодий фаолиятни мувофиқлаштириш, тартибга солиш услуги бўйича қарасак, қанлай гуруҳларга ажратиш мумкин?

6. Социал-иқтисодий тизимларга турлича ёндашувлардан қайси бири реалликка яқинроқ?

7. Нима сабабдан бир социал иқтисодий тизим иккинчиси билан алмашади? Унинг сабабани изоҳлашга қандай ёндашувлар мавжуд?

### **Масала ва машқлар:**

1. Айтайлик, хусусий фирма товар партиясини сотиб олишга қарор қилди.

Товар сотиб олиш учун шартнома тузиш мақсадида менежер аввалдан потенциал сотувчиларни топиш, товар баҳоси, товарни сотиш, олиб келтириш шarti, ҳақ тўлаш ҳақида ахборот тўплашга киришди.

**Халқаро телефонда гаплашишлар ва телеграммалар учун 1 млн сўм сарфлади. Товарларни кўриб келиш учун транспорт харажатлари 500 минг сўм, ундан ташқари фирма фаолиятининг ишончилигини текшириш ва шартнома тузиш учун юридик хизмат кўрсатувчи фирмага 500 минг тўланди.**

Охир оқибат битим тузилди. Сотиб олувчи фирма товарлар партияси учун 20 млн сўм аввалдан ҳақ тўлади. Сотиб олувчи фирманинг трансакцион харажатларни аниқланг

ва баҳоланг. Қандай шароитда трансакцион харажатлар жамиятда катта миқдорда ва унчалик кўп бўлмаган миқдорни ташкил этади, кўрсатинг?

## Т/Н

1. Марказдан режалаштириладиган маъмурий буйруқбозликка асосланган, жамият учун ҳам, анъанавий жамият учун ҳам, бозор иқтисодиётига асосланган жамият учун ҳам умумий иқтисодий муаммо бор:

2. «Нима ишлаб чиқариш» муаммоси фақат ресурслар чекланганлиги туфайли келиб чиқиб, фақат хусусий бизнес учун характерли.

3. Қандай ишлаб чиқариш керак муаммоси меҳнатга лаёқатли аҳолиси кўп бўлган мамлакатлар учун хос эмас.

4. Ким учун ишлаб чиқариш муаммоси марказдан режалаштириладиган маъмурий буйруқбозликка асосланган жамият учун хос эмас.

5. Иқтисодиётни тартибга солишни таҳлил қилиб, машҳур иқтисодчи Р. Коуз иқтисодий назарияга трансакцион харажатлар деган тушунчани киритди.

6. Иқтисодиётнинг тизим сифатида ривожланишида бир-бирига қарама-қарши икки тенденция амал қилади.

## Тестлар

1. Қуйидагилардан қайси бирига иерархик бошқариш хос эмас?

а) УЗДЕУ корпорацияси доирасида автомабил ишлаб чиқариш;

б) Оилада оила аъзоларининг уй юмушларини бажариши;

в) Фермер хўжалигида маҳсулот ишлаб чиқариш;

д) Тошкент Молия институтида кафедранинг фаолиятини бошқариш

е) Япония миллий иқтисодиёти миқёсида автомобил ишлаб чиқариш

2. Қуйидаги санаб ўтилганлардан қайси бирини трансакцион харажатларга кўшмаган бўлар едингиз?

а) Тижорат менежери учун уяли телефон сотиб олинди;

б) Шартнома тузмокчи бўлган корхонанинг молиявий аҳволи хақида маълумотлар тўплаш;

в) Битим тузилганини тасдиқлаш учун нотариусга хизмат хақи тўлаш;

д) Битим тузаётган корхона егасига ўз маҳсулотингиздан совға қилдингиз;

е) Тузилган битимни шерингиз қандай бажараётганини назорат қилингани учун хақ тўладингиз

3. Қачонки иқтисодий муаммолар қисман бозор, қисман ҳукумат томонидан ечилар экан, бундай иқтисодиёт ...

а) марказдан бошқариладиган иқтисодиёт;

б) бозор иқтисодиёти;

в) натурал хўжалик;

д) аралаш иқтисодиёт;

е) анъанавий иқтисодиёт

4. Барча иқтисодий тизимларда фундаментал муаммолар нима, қандай, қанча, ким учун? микро ва макро даражада ечилади. Қуйидагилардан қайси бири микро даражада ечилади?

а) Тўла бандликни қандай таъминлаш мумкин?

б) Нима ва қанча ишлаб чиқариш зарур?

в) Инфляциядан қандай қутилиш мумкин?

д) Иқтисодий ўсишни қандай рафбатлантириш мумкин?

е) Ялпи даромад ва ялпи харажатларни қандай мувозанатга келтириш мумкин?

5. Ривожланиш босқичларига цивилизация ёндашувнинг асосчиси ким?

- a) Алфред Маршалл
- b) Уолтер Ростоу
- c) Роналд Коуз
- d) Артур Пигу
- e) Карл Маркс

6. Цивилизация ёндашув бўйича жамият тараққиёти 5 босқичга бўлиниб, у қуйидагилардан иборат:

a) ўткинчи жамият, индустриал жамиятга ўтиш, индустриал жамият, оммавий истеъмол жамияти, коммунистик жамият;

b) Анъанавий жамият, индустриал жамиятга ўтиш, феодализм, индустриал жамият, коммунистик жамият;

c) Анъанавий жамият, кулдорлик, индустриал жамиятга ўтиш, индустриал жамият, оммавий истеъмол жамияти;

d) Анъанавий жамият, ўткинчи жамият, индустриал жамиятга ўтиш, индустриал жамият, оммавий истеъмол жамияти;

e) Анъанавий жамият, ўткинчи жамият, коммунистик жамият, индустриал жамият, оммавий истеъмол жамияти

7. Социал-иқтисодий тизимларни алмашилиш сабабларини формация ёндашувда қандай изохлади?

a) Ишлаб чиқариш кучлари ривожланиш даражасига ишлаб чиқариш муносабатларининг мос келиши;

b) Ишлаб чиқариш технологик усулининг ўзгариши;

c) Ишлаб чиқариш кучларининг ривожланиш даражасига ишлаб чиқариш муносабатларининг мос келмаслиги;

d) Ресурсларнинг чекланганлиги билан еhtiёжлар чексизлиги ўртасидаги зиддият;

e) Ишлаб чиқариш кучларининг ривожланиш даражасига устқурманинг мос келмаслиги

### Тарқатма материаллардан намуналар Анъанавий, маъмурий, бозор иқтисодиёти тизимлари

Анъанавий иқтисодий тизим	Маъмурий иқтисодий тизим	Бозор иқтисодиёти тизими
Иқтисодий қарорлар одатда аввалги авлод ёки илгари қабул қилинган қарорларни такрорлайди.	Иқтисодий қарорлар асосан авторитар масалан, феодал, лорд томонидан ёки давлат органи томонидан қабул қилинади.	Мухим иқтисодий қарорлар алоҳида шахслар ва бизнес фирмалар томонидан қабул қилинади.
Иқтисодий ҳаётда анъаналарни давом еттириш қадрланади.	Режа органлари нима ишлаб чиқариш, кимга сотишни ҳал қиладилар.	Бозор бахолари ишлаб чиқарувчилар учун харидорлар нима хоҳлаши ҳақида сигнал беради, уни асосида алоҳида шахслар ва бизнес фирмалар томонидан қарор қабул қилинади.



# Мулкчиликнинг ҳукмрон шакли ва тартибга солиш механизмига кўра социал - иқтисодий тизимлар



**Жавоблар:****Асосий таянч тушунчалар:**

1б); 2а); 3г; 4в); 5д; 6е).

**Масала ва машқлар:**

1. Трансакцион харажатлар 2 млн сўм. Жами товарларнинг баҳосига нисбатан  $2 \cdot 100 = 20\%$  ни ташкил этади.

**Т/Н**

1Т; 2Н; 3Н, 4Н; 5Т; 6Т

**Тестлар:**

1е); 2а); 3д); 4б); 5б); 6д); 7с).

1. Тўғри. Мавжуд, хар ўндай жамият олдида «Нима, ўндай, ўанча, ким учун ишлаб чиўариш» муаммоси туради.

2. Нотўғри. Сабаби «ресурслар чекланганлиги-ехтиёжларни чексизлиги» муаммоси доимо мавжуд, шунинг учун «нима ишлаб чиўариш» муаммоси фаўатгина хусусий бизнес емас, балки бутун жамиятга хос.

3. Нотўғри. Чунки меҳнат ресурслари ишлаб чиўариш учун зарур бўлган ресурсларни бир турини ташкил этади. Шунинг учун жамият олдида доимо ўндай ишлаб чиўариш муаммоси туради.

4. Нотўғри. Юзаки ўараганда шундай кўринсада аслида барча ахборотларни «ипидан игнасиғача» ягона марказда тўплаб бўлмайди. Шунинг учун «кам ишлаб чиўариш» муаммоси бу жамият учун ҳам долзарб бўлиб ўолаверади.

5. Тўғри. У бу харажатлар ишлаб чиўариш билан емас, балки ана шу ишлаб чиўаришни бошлаш учун зарур бўлган харажатлар, яъни нархлар, контрагентлар хаўида ахборот тўплаш, хўжалик битимлари тузуми ва уларни бажарилишини назорат ўилиш харажатлари ва бошўа шунга ўхшаш харажатларни ўз ичига олади.

6. Тўғри. Биринчиси, тизим таркибий ўисмлари мувозанатга, улар ўртасидаги алоўаларни саўланишига интилиш.

Иккинчиси, ўзгаришга, техника ва социал жихатдан янги-янги ўзгаришлар, мувозанатни бузилиб туриши юз беради.

## II БЎЛИМ. БОЗОР ИҚТИСОДИЁТИ НАЗАРИЯСИ АСОСЛАРИ

### VI БОБ. ТОВАР-ПУЛ МУНОСАБАТЛАРИ БОЗОР ИҚТИСОДИЁТИ ШАКЛЛАНИШИ ВА АМАЛ ҚИЛИШИНING АСОСИДИР.

Аввалги бўлимда иқтисодиётнинг умумий асосларини ўрганиб чиқдик. Унда биз жамият иқтисодий тараққиётининг энг умумий жихатларига диққат қаратдик. Навбатдаги бўлимда еса турли социал иқтисодий тизимларни бирлаштириб, боғлаб турувчи муносабатларни ўрганамиз. Бу муносабатлар кишилик жамияти тарихий тараққиётининг маълум бир босқичи товар ишлаб чиқариш бошланган пайтдан вужудга келиб, шу тарихий давр мобайнида ривожланиб хозирги даражага етиб келди.

Бўлимнинг дастлабки боби бозор иқтисодиётининг асоси бўлган товар-пул муносабатларини ўрганишга бағишланади.

Кишилик жамияти вужудга келгандан бошлаб ишлаб чиқариш қандай ривожлангани, нима сабабдан товар-пул муносабатлари келиб чиққани, бу муносабатлар бозор иқтисодиётининг шаклланиши ва амал қилишининг асоси эканлигини кўриб чиқамиз.

Тадқиқотни товар хўжалигини вужудга келиши сабаблари, товар ўзи нима ва у қандай хусусиятларга ега эканлигини ўрганишдан бошлаймиз. Сўнгра, товар ҳақидаги назариялар, пулнинг келиб чиқиши, унинг ўзига хос хусусиятлари ва функциялари ҳақида тўхталамиз.

#### 1-§. Хўжалик юретишнинг асосий шакллари

Кишилик жамиятининг ривожланишига тарихан назар ташласак, ижтимоий хўжалик юретишнинг икки асосий — натурал ва товар хўжалиги шакли мавжудлигини кўрамыз.

Тарихий хўжалик юретиш тараққиёти босқичлари кўпчилик иқтисодчиларнинг фикрича, буюк техник инқилоблар билан фарқланади. Бунинг натижасида меҳнат воситалари тубдан ўзгаради, ижтимоий меҳнат тақсимотида катта ўзгаришлар содир бўлади, янги тармоқлар вужудга келади. У ўз навбатида муҳим социал-иқтисодий оқибатларга олиб келади, одамларнинг еҳтиёжлари ва уларни қондириш усуллари ўзгаради.

Дастлаб ибтидоий жамоа тузумида ишлаб чиқариш бўлмаган. Асосан, табиатда бор нарсаларни йиғиб кун кўришган. Овчиликда жуда оддий қуроллар — тош, таёк, суяклардан фойдаланилган.

Табиатнинг тайёр неъматларини истеъмол қилиш, «аграр инқи-лоб» деб аталган икки буюк кашфиёт — деҳқончилик ва чорвачиликнинг вужудга келишига олиб келган. Натижада узлуксиз ишлаб чиқаришга асос солинган. Бу билан кишилик жамиятининг иқтисодий тарихида энг узоқ давом етган босқичига қадам қўйилди.

**Натурал хўжалик.** Бу умуминсоний тараққиётда тарихан биринчи, энг узоқ давом етган хўжалик юретиш бўлиб, ишлаб чиқаришнинг индустриал босқичига ўтилгандан кейин ўз ҳукмрон мавқеини йўқотади.

Хўжалик юретишнинг товар шакли еса иқтисодиётнинг ривожланган босқичига хос.

Ҳар икки хўжалик юретиш шакли бир-биридан тубдан фарқ қилади;

— биринчиси «ёпиқ» хўжалик бўлса, иккинчиси «очик»;

— ижтимоий меҳнат тақсимотининг ривожланиш даражаси бирида паст, меҳнат универсал характерга ега бўлса, иккинчисида юқори;

— ижтимоий маҳсулот шакли ҳам фарқ қилади, бирида натурал, иккинчисида товар;

— ишлаб чиқарувчилар билан истеъмолчи ўртасидаги иқтисодий алоқалар фарқи ҳам катта. Иқтисодиётдаги нима, қанча, ким учун каби масалалар натурал хўжаликда осон

ечилади. Натурал хўжаликда маҳсулот ишлаб чиқарувчиларнинг мақсади ўз еҳтиёжларини қондириш. Шунинг учун ҳам ишлаб чиқариш хўжалик еҳтиёжларидан келиб чиқиб олиб борилади.

Натурал хўжалик ташкилий-иқтисодий жиҳатдан алоҳида хўжаликлардан таркиб топган. Натурал хўжалик ерга мулкчилик муносабатларига таянади. Ернинг бош мулк егаси сифатида давлат қўлида тўпланиши давлат ҳукмронлиги билан мулкчиликнинг бири-бирига чатишиб кетишига олиб келди. Шу сабабли одамлар ўртасидаги муносабатлар ҳам тўғридан-тўғри юз беради.

Натурал хўжаликнинг ана шу хусусиятлари унинг консервативлиги, барқарорлиги, турғунлиги, сусткашлигига асосий сабаб бўлди. Айнан ана шулар қишлоқ хўжалигида деҳқон жамоаларининг ерга бўлган жамоа мулки асосида минглаб йиллар сақланиб қолишига сабаб бўлди. Натурал хўжаликда ишлаб чиқариш ҳам жиҳатидан ҳам, сифат жиҳатидан ҳам чекланган. Мақсад деярли доимо бир хил ва бир зайддаги еҳтиёжларни қондиришга қаратилгани сабабли ижтимоий хўжаликнинг ривожланиш суръатлари ҳам паст бўлган.

Натурал хўжалик алоҳида хўжалик бирикларидан (оила — жамоа, поместе — помешчикларнинг ер мулки) иборат бўлиб, ҳар бири ўзининг ишлаб чиқариш ресурсларига ега, ўзини ўзи таъминлайдиган ёпиқ тизим.

Ҳамма ишлаб чиқариш турлари хўжаликнинг ўзида бажарилади. Ресурслар топишдан бошлаб, тайёр маҳсулотни истеъмол қилишгача хўжалик доирасида юз беради.

Натурал хўжаликка универсал қўл меҳнати хос. Ҳар бир киши ҳамма асосий ишларни ўзи бажаради. Унинг моддий асоси энг оддий меҳнат куруллари (омоч, хаскаш, болта ва ҳоказолар) бўлиб, меҳнат унуми ғоят паст.

Натурал хўжаликка тўғридан-тўғри алоқалар хос бўлиб, у **ишлаб чиқариш — тақсимот — истеъмол** тарзида юз беради. Яратилган маҳсулот айирбошлашни четлаб, шахсий ҳамда ишлаб чиқариш истеъмолига кетади. Бундай тўғридан-тўғри алоқа натурал хўжаликнинг барқарорлигини таъминлайди.

Шунинг учун ҳам қадимги кўпгина алломалар, жумладан Арис-тотел ҳам натурал хўжалик тарафдори бўлиб, пулни барча ёмонлик, ёвузликларнинг асоси деб ҳисоблаган.

Натурал хўжалик жамият юритишнинг тарихий биринчи типи бўлиб, у ибтидоий жамоа тузуми даврида ишлаб чиқаришнинг чорвачилик билан деҳқончилик тармоқларига ажралиш даврида вужудга келган, деб тахмин қилинади. Нисбатан соф ҳолда натурал хўжалик ибтидоий тузум даврида, ҳали ижтимоий меҳнат тақсимооти юз бермаган даврда амал қилган.

Иқтисодиётда натурал хўжалик ноиқтисодий, яъни шахсий қарамлик, тобелик ҳукм сурган тузумда ҳукмрон бўлган, у қулдорлик ҳукм сурган давлатларда ҳамда ҳукмрон феодал иқтисодиётининг муҳим хусусиятларидан бўлган.

Ҳозирги пайтда натурал хўжалик ривожланаётган мамлакатларда мавжуд бўлиб, ярим натурал ишлаб чиқаришда аҳолининг 50—60%и банд.

Иқтисодий адабиётларда натурал хўжалик одатда традицион —анъанавий иқтисодиёт деб юритилади. Бу кўп жиҳатдан уни характерлаб беради; а) ўз истеъмоли учун ишлаб чиқаришнинг ҳукмронлиги, б) техника тараққиётининг кескин чекланиши, в) социал-иқтисодий муносабатларнинг турғунлиги, г) ҳаёт тарзининг ўзгармаслиги, қоқоқлиги, орқада қолиши.

Хўжалик юритиш «ёпиқ» тизимнинг шундай хусусиятики, у мик-роиқтисодиёт даражасида ишлаб чиқаришни натуралаштириш ҳозирги замонда саноат ва қишлоқ хўжалиги корхоналари, хўжалик уюшмалари, регионлари доирасида юз бериши мумкин. Мамлакатда товар хўжалиги мавжуд бўлишига қарамай, ҳар бир хўжалик зарур нарсалар билан ўзини ўзи таъминлашга ҳаракат қилади.

Макроиқтисодий микёсда ҳам шундай тенденция юз бериши мумкин. Давлатнинг бундай хўжалик юритиш сиёсати автаркия деб аталади. **Автаркия** — бу бир мамлакатнинг ёпиқ, устун даражада ўз еҳтиёжини ўзи

қондирадиган хўжалик юритиш тизимидир. Бунинг натижасида бошқа мамлакатлар билан бўлган алоқалар узилади. Автаркияга интилиш мамлакат юқори бож солиқлари орқали четдан келадиган товарларни чеклашда ҳам намоён бўлади. Бундай ҳолатнинг, албатта ҳар бир мамлакат учун ўз сабаблари ҳамда мақсади бор.

Шундай қилиб, натурал хўжалик индустриал босқичга қадар ҳукмрон хўжалик юритиш шакли бўлиб, индустриал босқичга ўтилгач ўз мавқеини йўқотди. Унинг ўрнини товар хўжалиги егаллади.

**Товар хўжалиги.** Еҳтиёжларнинг ўсиб бориши маҳсулот ишлаб чиқаришни кўпайтиришни объектив зарурат қилиб қўяди. Лекин натурал хўжалик юксалиб бораётган еҳтиёжларни қондирадиган даражада иқтисодий раванқни таъминлай олмайди. Мана шундай раванқни таъминлай оладиган хўжалик юритиш шакли зарурлиги натурал хўжаликни товар хўжалиги билан алмашувига олиб келди.

*Товар хўжалиги* — бу иқтисодиётнинг шундай ташкилий шаклики, у товар ишлаб чиқаришга асосланади ва ишлаб чиқариш билан истеъмолни бозор орқали боғлайди.

Товар хўжалигига қуйидаги хусусиятлар хос:

**Биринчидан,** товар хўжалиги «очиқ» хўжалик бўлиб, яратилган маҳсулот ўз истеъмоли учун емас, бозорда сотиш учун ишлаб чиқарилади.

**Иккинчидан,** товар ишлаб чиқариш меҳнат тақсимотига асосланган. Товар ишлаб чиқарувчи бирон маҳсулот ёки унинг бирон-бир қисмини ишлаб чиқаришга ихтисослашади. Техника тараққиёти ихтисослашувнинг чуқурлашувига, у ўз навбатида техниканинг ривожланишига таъсир кўрсатади. Товар хўжалиги натурал хўжалиқдан фарқли ўлароқ, меҳнат тақсимоти ва унинг чуқурлашуви, умумиқтисодий қонуни амал қилишига кенг шароит яратади.

**Учинчидан,** товар хўжалигида ишлаб чиқариш билан истеъмол билвосита, яъни бозор орқали боғланади. У **ишлаб чиқариш — айир-бошлаш — тақсимот — истеъмол** тарзида юз беради. Ишлаб чиқарилган маҳсулот аввал бозорга чиқарилади, сўнгра ишлаб чиқариш ёки шахсий истеъмолга кетади. Бозор қандай товар ишлаб чиқариш кераклиги ёки керак емаслиги тўғрисида «сигнал» — ахборот беради. Айнан айирбошлаш орқали ишлаб чиқариш билан истеъмолчи ўртасида иқтисодий муносабатлар ўрнатилади.

Товар хўжалиги ишлаб чиқаришнинг ривожланишига объектив шароит яратади.

Товар ишлаб чиқаришни вужудга келишининг асосий икки шarti бўлиб, **биринчиси меҳнат тақсимоти ва унинг чуқурлашуви.** Ишлаб чиқаришнинг ихтисослашуви ўз навбатида айирбошлашни зарур қилиб қўяди.

Ишлаб чиқариш умуминсоний иқтисодий фаолият бўлиб, унинг муҳим томони ихтисослашувдир. Ихтисослашув асосида меҳнат тақсимоти ётади. Меҳнат тақсимоти ижтимоий меҳнат фаолиятининг сифат жиҳатидан ажралишини билдиради.

Инсониятнинг меҳнат тақсимотини чуқурлашиб боришига ҳаракат қилишининг асосий сабаби меҳнат унумининг ўсиши ва сифатининг яхшиланишидир.

Ижтимоий меҳнат тақсимоти жамият миқёсида юз бериб фаолият турлари бўйича уч йўналишда: *умумий, хусусий* ва *қисман меҳнат тақсимоти* тарзида юз беради.

Жамият миқёсида **ижтимоий меҳнат тақсимоти** дастлаб деҳқончилик билан чорвачиликнинг, сўнгра еса ҳунармандчилик ва савдогарчиликнинг ажралиши бўлиб, умумий меҳнат тақсимоти йирик соҳалар — саноат, қишлоқ хўжалиги, транспорт, қурилиш, савдо, маиший хизмат ва ҳоказолар тарзида меҳнат турларининг ажралишидир.

**Хусусий меҳнат тақсимоти** йирик соҳалар ичидаги, масалан, автомобилсозлик, тракторсозлик ва бошқа тармоқларнинг ажралишидир.

**Қисман меҳнат тақсимоти** — корхона доирасидаги меҳнат тақсимоти бўлиб, бунда меҳнат муайян маҳсулот ишлаб чиқариш бос-қичлари бўйича ихтисослашган меҳнат турларига ажралади.

Меҳнатнинг фаолият турлари бўйича тақсимланиши билан биргаликда **худудий** миқёсда ҳам тақсимланиши мавжуд. Бу худудлараро меҳнат тақсимоти, яъни айрим худудлар ва минтақалар доирасида меҳнатнинг ихтисослашуви ҳамда халқаро миқёсда,

яъни мамлакатлар ўртасида у ёки бу меҳнат турига ихтисослашиши, ёки бошқача айтганда у ёки бу турдаги товар ишлаб чиқаришга ихтисослашиш тарзида юз беради. **Иккинчиси**, у ёки бу товар ишлаб чиқарувчиларнинг хўжалик юритувчи субъект сифатида иқтисодий алоҳидалашувидир.

Иқтисодий алоҳидалашув **мулк** шакли билан чамбарчас боғланган. Айнан **мулк егаси сифатида иқтисодий алоҳидалашув** алмашувнинг товар алмашувига айланишига олиб келади.

Маҳсулотни еркин, ўз билганича айирбошлаш учун яратилган маҳсулотнинг егаси бўлиши керак, чунки ўзганинг мулкани айирбошлаб бўлмайди. Турли мулк егалари ўртасидаги айирбошлаш товар айирбошлаш бўлади. Иқтисодий алоҳидалашув хусусий, гуру-

хий, жамоа, корпоратив мулк доирасида бўлиши мумкин. Ишлаб чиқариш ривожланиб борган сари товар ишлаб чиқариш умумий характерга ега бўлади.

Иккала шарт бир-бирига зид бўлиб, меҳнат тақсимоли ва унинг чуқурлашуви одамларни бир-бирига боғлиқлигини, алоқаларини кучайтирса, хусусий мулкка асосланган иқтисодий алоҳидалашув еса аксинча уларни бир-бирдан ажратади. Бундай шароитда кишилар ўртасидаги иқтисодий алоқалар айирбошлаш, бозор орқали юз беради. Айирбошлаш орқали унинг ишчиликчиларини ҳар бири ўз еҳтиёжини қондириш ва ишлаб чиқариш фаолиятини давом еттириш имконига ега бўлади. Бозор иқтисодиёти айнан товар ишлаб чиқариш вужудга келиши билан шакллана бошлаган. Товар ишлаб чиқариш ривожланиши билан бозор инфраструктураси таркиб топиб, у бутун иқтисодиёт ривожига катта рол ўйнайди.

Товар хўжалиги дастлаб оддий товар хўжалиги шаклида, сўнгра капиталистик товар хўжалиги шаклида амал қилган бўлса, аралаш иқтисодиёт шароитида товар хўжалиги ўзига хос хусусиятлари билан XVI—XIX **аср капиталистик товар хўжалигидан** тубдан фарқ қилади.

Оддий товар хўжалигида ишлаб чиқарувчининг ўзи ишлаб чиқариш воситаларининг егаси бўлган. Асосий мақсад оила еҳтиёжини қондириш еди. Бу даврда ишлаб чиқариш тарқоқ, майда товар ишлаб чиқарувчилардан иборат анархик характерга ега бўлиб, еркин рақобатга асосланган. **Оддий товар хўжалиги** табақаланишининг кучайиши оқибатида **капиталистик товар ишлаб чиқариш** вужудга келади. Бунда индивидуал хусусий мулк асосий ўринга чиқади. **Капиталистик товар хўжалигида** мулк егаси билан бевосита ишлаб чиқарувчи, ишлаб чиқариш воситалари егалари ва улардан маҳрум бўлган ёлланма ишчиларга ажралади. Ишлаб чиқаришдан асосий мақсад фойда олиш бўлиб, ишлаб чиқариш ниҳоят йириклашади. Бунда қўл меҳнатининг машиналар зиммасига юкланиши (фан-техника инқилоби оқибатида) муҳим рол ўйнайди.

XIX аср охири — XX аср бошларидан индивидуал, якка капиталистик хусусий мулк мавқеини йўқотиб, борган сари корпоратив хусусий мулк ва мулкчиликнинг бошқа шакллари кенг тарқалиши билан хўжалик юритиш шакллари, даромад тақсимоли ҳам ўзгариб боради.

**Маъмурий-буйруқбозликка, марказий режалаштиришга асосланган хўжалик.** Ижтимоий хўжалик юритишнинг алоҳида шакли маъмурий-буйруқбозлик, марказлашган режалаштиришга асосланган иқтисодиётдир. Бу хўжалик юритиш шаклида ҳам товар ишлаб чиқариш мавжуд бўлиб, у ҳаддан ташқари деформациялашган. Сабаби, ягона иқтисодий марказнинг буйруғи ва топшириқларини бажариш шарт бўлган. Режа директив характерга ега бўлиб, қонун вазифасини ўтаган. Марказ бевосита ижро етувчилардан уни тўла бажаришни талаб етган. Бундай марказ давлат бўлиб, у давлат режа қўмитаси ҳамда партия ташкилотлари орқали амалга оширилган. Нима ишлаб чиқариш, қандай, ким учун ишлаб чиқариш марказлашган тарзда режалаштирилган. Ресурслар фондлаштириш услуги бўйича тақсимланиб, ишлаб чиқарувчилар билан истеъмолчилар режа асосида боғланган. Нарх марказлашган тарзда давлат нарх қўмитаси томонидан белгиланган.

Маъмурий-буйруқбозлик, марказий режалаштириш иқтисодий хўжалик юрителининг шундай шаклики, унда ижтимоий меҳнат тақсимотининг чуқурлашуви шароитида иқтисодий структурада ишлаб чиқарувчиларнинг ихтисослашуви бутун хўжалик миқёсида ягона организм сифатида марказдан қаттиқ тартибга солиб бошқарилади.

Тарихий тажриба бундай хўжалик юрителининг салбий жиҳатлари афзалликларига нисбатан кўпроқ бўлиб, маълум босқичда ишлаб чиқариш ривожланишини чеклашни кўрсатди. Шунинг учун ҳам жамият бундай хўжалик юрители шаклидан воз кечди.

## 2-§. Товар ва унинг хусусиятлари ҳақидаги назариялар

Бозор иқтисодиёти товар ишлаб чиқаришга асосланган иқтисодиётдир. Шунинг учун ҳам бозор иқтисодиётининг марказий категорияси товар бўлиб, унинг тарихий ва мантикий ўтмишдоши умумий тарзда «неъмат» деб аталади.

Неъматлар ниҳоятда хилма-хил. Уларни турли жиҳатларига кўра гуруҳларга ажратиш мумкин.

1. Еҳтиёжларни қондиришига кўра:

а) индивидуал еҳтиёжларни қондирувчи неъматлар. Буларга истеъмол буюмлари ва ишлаб чиқариш воситалари киради. Бу товарларни асосан нодавлат сектори истеъмол қилади;

б) еҳтиёжларни биргаликда қондирадиган неъматлар. Булар кутубхона, музейлар, медицина хизмати, мактаб, институт, саройлар, спорт комплекслари ва ҳоказолар;

в) ижтимоий неъматлар. Булар товар бўлмайди, уларга жамоат хавфсизлигини, аҳоли тинчлигини сақлаш, ўт ўчириш, миллий му-дофаа ва бошқалар киради.

2. Неъматларни сероб ёки камёблигига кўра иқтисодий ва ноиқтисодий гуруҳларга ажратилади.

Иқтисодий неъматлар, бу иқтисодий фаолият билан боғлиқ чекланган неъматлар бўлса, ноиқтисодий неъматлар еса табиат томонидан чекланмаган тарзда инъом етилган. Ноиқтисодий неъматларни яратиш учун ҳеч қандай куч сарфланмаган. Бу неъматлар табиатда еркин, инсоннинг маълум бир еҳтиёжини қондириш учун етарли даражада (ҳаво, сув, қуёшнинг ёруғлиги, иссиқлиги ва ҳоказо шунга ўхшаш) мавжуд. Жамият тараққиётининг маълум бир бос-қичида **иқтисодий неъматлар** товар шаклини олади (2-боб).

Маълумки, товар ишлаб чиқариш ижтимоий меҳнат тақсимооти ва ишлаб чиқарувчиларнинг мулк егаси сифатида иқтисодий жиҳатдан алоҳидалашуви туфайли вужудга келган.

**Товар деб инсоннинг бирон-бир еҳтиёжини қондириб, айирбошлаш учун ишлаб чиқарилган неъматга айтилади.**

Кўриниб турибдики, товар икки хоссага ега:

а) бирон-бир еҳтиёжни қондириш;

б) маълум миқдордаги товарни бошқа товарга алмашиш хоссаси.

Товарнинг инсоннинг бирон-бир еҳтиёжини қондириш хоссаси **истеъмол қиймати** дейилади. Товарнинг истеъмол қиймати унинг наф келтиришида ифодаланади. **Наф деб, товар ва хизматни истеъмол қилишдан олинадиган қониқишга айтилади.**

Масалан, сигарета фойдали бўлмаса ҳам истеъмол қилинади, демак у чекадиган кишиларни истеъмолини қондиради. Нафлилик шу товарнинг нақадар зарурлиги, сифати, камёб ёки сероблиги кабиларга боғлиқ.

Хизматлар истеъмол қиймати сифатида, асосан моддий кўринишга ега емас. Шунинг учун бевосита жамғариб бўлмайди, балки хизмат кўрсатиш жараёнида истеъмол қилинади. Айирбошланганда турли хил истеъмол қийматлари, яъни бир турдаги товар, иккинчи бир турдаги товарга алмаштирилади. Алмаштириш учун улар миқдорини таққослаш керак.

Буюк мутафаккир Аристотел (милоддан аввалги 384—322- йиллар) тенглик бўлмаса, айирбошлаш мумкин емас, тенглик бўлиши учун еса таққослаш мумкин бўлиши керак, дейди. Одатда, ҳар хил товарлар айирбошланади, уларнинг ўлчов бирликлари ҳам ҳар хил. Масалан, мато, дераза, гуруч алмаштирилади десак, бири метрда ўлчанса, иккинчиси дона, учинчиси килограммда ўлчанади. Демак, миқдор жиҳатдан уларни бири-бирига тенглаштириб бўлмайди. У ҳолда товардаги нимани таққослаш мумкин. Бошқача айтганда, товарнинг нархи қандай белгиланади? Бу саволга иқтисодий назария узоқ вақт жавоб бера олмади...



XVIII—XIX асрга келиб, узоқ кутилган жавоб топилди. Бу товарда мужассамлашган қиймат бўлиб, унинг биринчи таърифни сиёсий иқтисод классиклари В. Петти, А. Смит, Д. Риккардо ва бошқалар беришди. Уларнинг фикрича, ҳар қандай товар қийматининг асосида унга сарфланган меҳнат ётади. Меҳнатнинг ўлчови еса иш вақти. Бир хилдаги товар ишлаб чиқариш учун ишловчи турлича вақт сарфлайди. Бу вақт индивидуал иш вақти бўлиб, у индивидуал қийматни яратади. Индивидуал иш вақти ишлаб чиқариш шароити, ишчиларнинг малакаси, тажрибасига кўра фарқланади. Бозорда товарлар индивидуал иш вақти сарфи бўйича емас, балки ижтимоий зарурий иш вақти бўйича сотилади. Ижтимоий зарурий иш вақти деб ўртача меҳнат унумдорлиги ва меҳнат интенсивлиги шароитида товарларнинг асосий массасини ишлаб чиқариш учун зарур бўлган вақтга айтилади.

Қиймат ижтимоий муносабат сифатида фақат алмашув жараёнида юзага чиқади ва алмашув қийматида намоён бўлади.

Иқтисодий назария кўрсатадики, қийматнинг меҳнат назарияси ҳамма саволларга жавоб берадиган бенуқсон назария емас экан. Бу назарияни собиқ Иттифоқда қўллашга қилинган ҳаракат нарх белгилашнинг ҳаражатлар механизми шаклланишига олиб келди. Ҳаражатларни кўпайтириш ишлаб чиқарувчиларга жуда қўл келади.

Ундан ташқари, амалиётда бу назарияни қўллашда яна бир муаммо сарфланган ижтимоий зарур меҳнатни аниқ ўлчаб бўлмаслигидир.

Бу ерда яна бир савол туғилади, агар товарнинг қиймати индивидуал меҳнат билан ўлчанмаса, Ван-Гог ёки Леонардо да Винчининг чизган суратлари қиймати қандай ўлчанади?

Агар товарнинг қиймати меҳнат ҳаражатлари билан ўлчанадиган бўлса, унинг сифати ва миқдори қандай ўлчанади? Меҳнат оддий малака талаб етмайдиган ёки мураккаб, махсус малака талаб қиладиган меҳнат бўлиши, оғир жисмоний ёки ақлий меҳнат бўлиши мумкин.

Қиймат назариясининг энг жиддий камчиликларидан бири товарнинг истеъмол қийматига аҳамият бермасликдир. Шунинг учун ҳам иқтисодий назарияга айнан ана шу камчиликни бартараф етишга қаратилган янги назария кириб келди.

Иқтисодий назария тарихида «Австрия мактаби» номи билан аталган «меъёрий нафлилик» назарияси асосчилари неъматларнинг қиймати уларнинг наф келтиришига қараб, харидорнинг иқтисодий психологияси нуқтаи назаридан аниқланади, деган фикрни илгари сурадилар.

Улар нафлиликни товарнинг объектив хоссаси билан аралаштирмаслик керак, **нафлилик бу харидорнинг ўз еҳтиёжини қондириш нуқтаи назаридан берган индивидуал субъектив баҳосидир** дейишади.

Қиймат назарияси билан нафлилик назариясининг бош мақсади турли истеъмол қийматларини ёки нафлиликни таққослаш муаммосини ҳал қилишдир.

Олма, танбур, костюмдан қай бири фойдалироқ? Бир томондан қарасангиз, бундай саволнинг ўзи тутуриқсиз, бемаъниликка ўхшайди. Аммо ҳар бир аниқ ҳолатдан келиб чиқадиган бўлсак, бу саволда жон бор. Умумий тарзда олсак, бу саволга жавоб бериб бўлмайди. Бу меъёрий нафлилик назариясининг хато эканлигини кўрсатадиган ишончли далил. Лекин юқоридаги саволга индивидуал жиҳатдан ёндашилса, уни ҳар бир киши субъектив тарзда ечади. Витамин зарур киши учун олма, артист учун танбур, костюмзарур киши учун еса бошқа нарсалардан кўра костюм афзал. Чунки, ҳар бир одам биринчи галда энг зарур еҳтиёжини қондиришга ҳаракат қилади. Ҳар хил еҳтиёжлар ичида энг зарур еҳтиёжни қондириш учун турли товарлар ичидан энг кераклигини танлаб олади. Демак, у ёки бу товарни сотиб олишни ҳар бир одам субъектив тарзда ҳал етади. Ундан ташқари, инсон еҳтиёжини қондирган товарни истеъмол қилишни давом еттирар экан, унинг еҳтиёжи тобора тўйиниб боради, нафлилиги еса камайиб боради. Масалан, қорни оч одам биринчи бурда нонни катта иштаҳа билан ейди, кейингиларини еган сари тўйиб, охир-

оқибат бошқа нон егиси келмай қолади. Барча ейилган нон миқдори тўйиниш миқдорини ифодалайди.

Шахсий истеъмол жараёнида юз берадиган ана шу ходисани немис иқтисодчиси Герман Госсен (1810—1858) тадқиқ қилиб, нафлиликни пасайиб бориши қонуни амал қилишини кўрсатиб беради. У бу қонунни «Айнан бир маҳсулот билан еҳтиёжларни қондиришни узлуксиз давом еттирсак, борган сари еҳтиёж тўлароқ қондирилиб, охироси оқибат тўйинади, лекин маҳсулотнинг нафлилиги еса пасайиб боради», деб таърифлайди. Еҳтиёж тўйингандан кейин ҳам истеъмол давом еттирилса, у наф ўрнига зарар келтиради. Демак, истеъмол қилишда қандайдир меъёр бўлар экан. **Меъёрий нафлилик деб қўшимча истеъмол қилинган маҳсулотдан қўшимча олинадиган нафга айтилади.**

Неъматнинг қийматини ана шу меъёрий нафлилик белгилайди. «Австрия мактаби» асосчилари нафлиликни пасайиши қонунига умумий тус беришга ҳаракат қилишган. Ф. Визер бу қонун «ҳамма нарсага, очликдан тортиб муҳаббатгача» тегишли деб кўрсатади.

Бу қонунга биноан еҳтиёжлар қондирилишига қараб тўйиниш даражаси ўсади, нафлилик еса пасаяди, яъни еҳтиёжни қондирувчи неъматнинг ҳар бир янги бирлиги аввалгисига қараганда камроқ наф келтиради. Ана шу неъматнинг захираси талабни қондиришнинг чегараси бўлади. Захиранинг ўзгаришига қараб чегара ҳам ўзгаради. Меъёрий нафлиликни Е. Бем-Баверк, К. Менгер келтирган мисол билан қуйидагича тушунтиради: таркидунё қилган, ўрмонда яшовчи зоҳиднинг 5 қоп дони бор. Унинг биринчи қопи ўз истеъмоли учун, иккинчи қоп захира, учинчиси паррандалар боқиш учун, тўртинчиси пиво тайёрлаш учун, бешинчиси ермакка боқилаётган тўтиқуш учун мўлжалланган.

Агар у қоплардан бирини йўқоца, биринчи навбатда тўтиқуш боқишдан воз кечади. Чунки, у еҳтиёжларни қондириш зарурлиги нуктаи назаридан қаралса, енг охирида турибди. Доннинг қиймати айнан ана шу бешинчи қопнинг қадри билан ўлчанади.

Ана шу енг охириги еҳтиёжни қондирадиган нафлилик меъёрий нафлилик бўлади. Еҳтиёж ўзгармагани ҳолда захира кўпайса, меъёрий нафлилик камаяди, аксинча бўлса, нафлилик кўтарилади. Шунга мувофиқ равишда нарх ҳам ўзгаради. Шундай қилиб, ҳар бир неъматнинг қадр-қиммати: а) еҳтиёжни қондиришнинг зарурлик даражасига; б) шу неъматнинг тўкинлик даражасига боғлиқ.

Ҳар хил еҳтиёжлар ва уларни қондиришнинг тўйиниш даражаси инсоннинг фаровон турмуш кечиришини таъминлашда ҳар хил рол ўйнайди. Еҳтиёжлар тўйинган сари нафлилиги камайиб боради.

Нархни меъёрий нафлилик асосида тушунтириш ҳаётдаги кўпгина жумбоқлар, парадоксларни ечиб беради. Кўпинча мисол тариқасида машҳур «Смит парадокси» ёдга туширилади. Нима сабабдан инсон учун зарур сув шунчалик арзон, олмос еса ундан келадиган наф кам бўлишига қарамай қиммат туради? Бу саволга А. Смит қуйидагича жавоб беради: Кўпинча катта истеъмол қийматига ега нарсалар унча кўп бўлмаган алмашув қийматига, ҳаттоки ҳеч қандай алмашув қийматига ега бўлмаслиги мумкин. Сувдан фойдалироқ нарса йўқ, лекин унга деярли ҳеч нарса алмашиб бўлмайди. Аксинча, олмос деярли ҳеч қандай истеъмол қийматига ега емас, лекин унга жуда кўп миқдорда бошқа товарларни олиш мумкин.

Худди шу саволга меъёрий нафлилик назариясининг асосчиларидан К. Менгер шундай жавоб беради: Бриллиант ва олтин шундай камёбки, биринчисини барчасини йиғиштирса бир яшикка, иккинчисини еса бир хонага жойлаштирса бўлар еди. Аксинча, ичимлик сув Ерда шундай катта миқдорда мавжудки, унинг ҳаммасини сиғдирадиган резервуарни кўз ўнгимизга келтириш қийин.

Моҳияти жиҳатдан характерли икки мисол бир-бирига яқин, деярли бир хил бўлса ҳам, унинг сабабини изоҳлаш принципаал жиҳатдан фарқ қилади. Адам Смит фикрича, бриллиант билан сув қийматининг нотенглиги уларни олиш учун зарур бўлган меҳнат харажатларининг фарқида бўлса, К. Менгер фикрича, уларнинг Ер юзидаги захирасининг турличалигида: бирининг сероблиги, иккинчисининг камёблигида. Кундалик ҳаётда ҳам

кадр-қиммат тушунчаси, одатда чекланган камёб неъматларга нисбатан қўлланилади. Шунинг учун ҳам «халқимиздаги «олдиндан оққан сувнинг қадри йўқ» нақли ҳам нафлилик назарияси моҳиятини ифодалайди.

Нафлилик назарияси истеъмол қийматига аҳамият бериб, қиймат назарияси изоҳлаб бера олмаган саволларга жавоб берган бўлса ҳам, айирбошлашдаги нисбатни тўла тушунтириб бера олмайди. Чунки, биринчидан, субъектив нафлилик тарзида қандайдир миқдорни кўрсата олмайди, сабаби уни ўлчаш учун объектив бирлик йўқ. Назарияда қўлланилган меъёрий нафлиликни кўрсатувчи миқдорий белгилар реал мазмундан йироқ, ихтиёрий характерга ега. Натижада жуда кўп марта нафлилик ва унинг меъёрий миқдорини ўлчаш учун кўп марта беҳуда уринишлар қилинди.

Иккинчидан, нафлиликнинг пасайиб бориш қонуни универсал эмас, у одатда енг чекланган, биринчи навбатда, зарур кундалик еhtiёжлар доирасидаги товарларга тегишли бўлиб

(озиқ-овқат,

кийим-бош, турар жой), ҳар бир инсон учун индивидуал бўлиб, маълум бир тўйиниш чегараси мавжуд. Лекин бу қонунни товарларнинг асосий массаси, кўплаб ноозиқ-овқат маҳсулотлари, айниқса ишлаб чиқариш воситаларига нисбатан қўллаб бўлмайди.

Учинчидан, К. Менгер нафлиликнинг пасайиб боришини кўрсатиш, аниқ бирон-бир товарни нафлиликни таққослашда мавжуд нархлар ва истеъмолчиларнинг даромадларидан келиб чиқиб таҳлил қилади. Демак, субъектив баҳолашнинг ўзи (меъёрий фойдалилик, нафлилик кўринишида) нарх даражаси ва даромад миқдори билан боғлиқ экан. У ҳолда мантиқан нотўғри фикр вужудга келади, товарлар нархини субъектив баҳолаш келиб чиқади, субъектив баҳолаш еса нархларга боғлиқ.

Тўртинчидан «Австрия мактаби» асосчилари товар нафлиликни субъектив баҳолашдан қандай қилиб реал бозор нархларига ўтилади деган саволга жавоб беролмайди. Чунки, ҳар бир кишининг шахсий, субъектив ҳис-туйғусини объектив қиймат ва пул бирликлари билан ўлчаб, таққослаб бўлмайди.

Нафлиликни кўрсатувчи ягона ўлчов топишга ҳаракат қилинди. Нафлиликнинг ўлчов бирлигини ютил (инглизча утилитй — нафлилик) деб аталди. Лекин уни объектив миқдор ўлчови сифатида қўллаб бўлмайди. Чунки нафлилик ҳар бир киши учун қатъий индивидуал тарзда белгиланади. У бутун инсоният учун умумий бўлиши мумкин эмас. Унинг ёрдамида турли-туман неъматларни ўлчаб бўлмайди. Айтайлик, бассейн билан мусиқа, нон ёки автомобилни ютил буйича ҳисоблаб таққослаб бўладими? Албатта, йўқ.

Нобел мукофоти лауреати П. Самуелсон ва профессор В. Нордхаус бу ҳақда шундай дейишади. Нафлилик — бу маҳсулотни истеъмол қилишдан олинган субъектив қонунни ифодаловчи абстракция. Нафлиликни ўлчаб бўлмайди. У фақат таҳлилий конструкциянинг моҳиятини кўрсатувчи истеъмолчиларни ўзларининг чекланган даромадларини наф келтирадиган товарлар ўртасида рационал тақсимлашларини тушунтиришга мўлжалланган схема, холос.

Хуллас, бозорда товарларни айирбошлаш моҳиятини ҳар икки назария ҳам тўла тушунтириб бера олмайди.

Бир-бирига қарама-қарши турган ҳар икки назариядан бири асосий етиборни сарфланган меҳнат харажатларига қараца, иккинчиси уни наф келтиришига қаратади. Бунинг натижасида ҳар икки назария ҳам товарнинг алмаштириш миқдори, яъни нархининг келиб чиқилишини тушунтириб бера олмайди.

Айнан шу вазифани машхур иктисодчи А. Маршалл бажарди. У ҳар икки назария бир-бирини тўлдиролди олиши мумкинлигини кўра билди. У ҳар икки назарияни синтез қилди. Маршаллдан бошлаб қиймат ва нархнинг монистик назариясидан чекина бошланди. Монизм принципи бу қийматнинг ягона манбаини, нархнинг ягона асосини, жамият даромадларининг ягона манбаини топишга қаратилган. Бундай манба сифатида қийматнинг меҳнат назариясида меҳнат ва фақат меҳнат кўрсатилса, «Австрия мактаби» назарийчилари ягона манба сифатида меъёрий нафлиликни кўрсатишган. Маршалл назариясида еса қиймат ва нархни аниқлаш бозор кучлари ўзаро таъсири, талаб (меъёрий

нафлилик) ҳамда таклиф (товар ишлаб чиқариш харажатларининг ўзаро таъсири) асосида шаклланишини кўрсатиб берган.

Ишлаб чиқариш харажатлари меъёрий маҳсулот ишлаб чиқариш учун сарфланган меъёрий харажатлар билан ўлчанади (VIII боб). Меъёрий харажатлар еса ишлаб чиқариш омилларининг меъёрий унумдорлиги билан боғлиқ. Бунда фақат меҳнат емас, бошқа ишлаб чиқариш омилларини ҳам ҳисобга олиш зарур. Чунки у ёки бу истеъмол қиймати яратилар экан, унинг учун фақат меҳнат емас, балки бошқа омиллар, бошқача айтганда ресурслар ҳам зарур.

Шундай қилиб, товар инсоннинг бирор-бир еҳтиёжини қондиради. Уни ишлаб чиқариш учун иқтисодий ресурслар сарфланади ҳамда айирбошланади. Товарнинг ана шу сифатлари унинг нафлилиги (еҳтиёж қондириши), камёблиги (ишлаб чиқариш учун ресурс-ларнинг чекланганлиги), ресурслар сиғими (бир бирлик товар ишлаб чиқариш учун сарфланган ресурслар миқдори)да намоён бўлади ва бир-биридан фарқланади.

### 3-§. Пул ва пул ҳақидаги назариялар. Ҳозирги замон пулининг табиати.

Маълумки, пул доимо иқтисодчиларнинг диққат марказида бўлган. Бозор иқтисодиёти шароитида пул муомоласига аҳамият янада кучайди. (Ҳозирги пайтда ўзбек тилида ишлатилаётган пул<sup>1</sup> сўзи асли форсча-тожикча бўлиб, Ўрта Осиё хондиклари, Яқин Шарқдаги айрим давлатларда қўлланилган нақд чақа пул. Масалан, XVIII, XIX асрда Қўқон хонлигида 1/45, - 1/30 тангага тенг бўлган. Еронда 1/40 киронга, Афғонистонда 1932 йилгача 1/100 афғонга тенг бўлган. Фикримизча, олтин тангалар ўрнида қоғознинг ишлатилиши унинг қадри паст, яъни олтин танга бўла олмаслигини таъкидлаб, муомалада умумий ном пул деб атала бошлаган бўлиши керак. Умумий ном ҳам тараққиётнинг маълум бир юқори босқичида пайдо бўлади.)

Пулнинг келиб чиқиши, табиатига назарий жиҳатдан икки хил: рационалистик ва эволюцион ёндашув мавжуд.

Рационалистик ёндашув асосчилари пулнинг келиб чиқишини кишилар ўртасида келишув туфайли юз берган деб тушунтиришади. Бу ёндашув XVIII аср охирларигача ҳукм сурган. Бу субъектив психологик ёндашув ҳозирги пайтда ҳам айрим иқтисодчилар томонидан қўлла-қувватланади.

Эволюцион ёндашувда еса пул жамиятнинг ижтимоий – иқтисодий тараққиёти маҳсули деб қаралади. Пул объектив зарурият туфайли турли-туман товарлар ичидан барча товарларга айирбошланадиган махсус товар сифатида ажралиб чиққан.

Пулнинг келиб чиқиши ҳақидаги ҳар икки ёндашувга хос назарияларни тўрт гуруҳга бўлиш мумкин.

**1. Металлик пул назарияси.** Бу назарияга кўра қимматбаҳо металллар олтин ва кумуш ўз табиатига кўра пул. Бу назарияда пул ва қимматбаҳо металллар айнан бир хил нарса деб қаралади.

**2. Номиналистик пул назарияси**да пул шартли белги, номинал ҳисоб-китоб бирлиги, унинг харид қуввати давлат томонидан қонунлаштирилади.

Бу назариянинг айрим намоёндалари пул олди-сотдини тартибга солиш учун давлат томонидан ижод қилинган деган фикрни илгари суришади. Бу назария металллик назариясига қарама-қарши назария бўлиб, пулни олтин билан алоқасини узади, пулга товар сифатида қараш рад этилади.

3. Пулнинг меҳнат назариясига кўра пул ички қимматга ега махсус товар. Унинг қиймати умумий эквивалент ролини бажарувчи махсус товар – олтин, кумушни қидириб топиш, казиб чиқариш ва ундан тангалар тайёрлаш учун сарфланган меҳнат харажатлари билан ўлчанади.

**4. Пулнинг миқдорийлик назарияси**да пул ички кадр-қимматга ега емас. Пулнинг қиммати муомаладаги пул миқдори билан аниқланади деган фикр илгари сурилади. Пулнинг олтин асоси бекор қилинган.

Ҳозирги пайтда пул ҳақидаги назариялар ичида миқдорийлик назарияси энг обрўли назария ҳисобланади. Муомала учун зарур бўлган пул миқдори муаммоси капитализм ривожланишининг бошланиш даврига бориб тақалади.

«Янги дунё» Америка қитъаси кашф этилгач, у ерлардан Европага қимматбаҳо металлларни оқиб келиши (1503-1560 йиллар давомида Испанияга 120 тонна олтин, 574 тонна кумуш олиб келинди) товарлар нархини 2,5-4 мартагача ошиб кетишига олиб келди. Ана шундан сўнг иқтисодчилар муомаладаги пул миқдорини ўрганишга диққат-эътиборларини қаратдилар.

Миқдорийлик назариясининг асосчиси бўлиб, француз иқтисодчиси Ж. Боден (1530-1596) ҳисобланади.

18 асрда пулнинг миқдорийлик назариясини Англияда – Д. Юм ва Ж. Мил, Францияда Ш. Монтескелар ривожлантиришди. Пулнинг миқдорийлик назарияси XX

---

<sup>1</sup> Пул форсча-тожикча кўприк деган маънода ишлатилади, у айирбошлашга хизмат қилувчи кўприк вазифасини ўтайди деган фикрлар ҳам йўқ емас.

асрда кенг ёйилди, иқтисодчиларнинг диққат-еътибори қаратилади. Бунга сабаб пул муомаласи муаммолари ва қоғоз пулларнинг харид қобилиятини пасайиб кетиши бўлди.

**Пулнинг миқдорийлик назариясининг ғояси оддий: муомалада мавжуд пул миқдорининг ўзгариши, товар ва хизматлар нархининг абсолют даражасини ўзгаришига олиб келади, у ўз навбатида пулнинг харид қувватини ўзгаришига олиб келади.**

Бу назария пул ва товар бозори ўртасидаги боғланишни тушунишга ёрдам беради.

Пулнинг миқдорийлик назарияси ягона концепцияни ифодаламайди. Асосий ғоя атрофида иқтисодчиларнинг турли-туман фикрлари мавжуд бўлиб, у хар бир иқтисодчининг ўз қараши, нуқтаи назари, қўйган мақсади иқтисодий таҳлили билан боғлиқ.

Пул махсус товар бўлиб, товар ишлаб чиқариш ва айирбошлашнинг маҳсулидир. Пулнинг келиб чиқиши тўғрисидаги эволюцион концепцияга биноан, у ижтимоий меҳнат тақсимотининг, товар ишлаб чиқариш ва айирбошлашнинг натижаси.

Дастлаб, айирбошлаш тасодифий тарзда юз берган. Тасодифий айирбошлаш маҳсулот товарга айланганлигини билдиради. Айирбошлаш натижасида мўъжиза юз беради. Бир товар, айтилик, қўй бош-қа бир товарга — болтага айланиб қолади. Чунки, бунда турли хил истеъмол қийматлари айирбошланади.

Бир товарни бевосита бошқа товарга алмаштириш ҳозир ҳам мавжуд бўлиб, у *бартер* деб аталади. Лекин бундай айирбошлаш жуда чекланган, озгина товарлар ўртасидагина амалга ошириш мумкин.

Товар айирбошлаш ривожланиши билан тасодифий қиймат шаклидан тўла ёки кенгайган шаклга ўтади. Айирбошлашда энди бир қанча товар егалари иштирок этади.

Ҳаёт товарлар ичидан бошқа ҳамма товарларга айирбошлаш мумкин бўлган бир товарнинг ажралиб чиқишини объектив зарурат қилиб қўйди.

Ана шу зарурат туфайли турли юртларда турли нарсалар ана шундай айирбошлаш воситаси сифатида ишлатилган. Баъзи жойларда мўйна, бошқасида чорва моллари, чиғаноқ, туз, дон ва ҳоказолар кадрланиб, бошқа ҳамма нарсаларга алмаштирилган. Лекин турли нарсаларни айирбошлаш воситаси сифатида ишлатилиши алмашувнинг ўзига хос зиддиятларини намоён қилди. Сабаби, бир юртда кадрланган нарса бошқа юртда унчалик кадрланмаган. Ундан ташқари, айрим нарсаларни узоқ сақлаб бўлмаслиги, узоқ жойга олиб бориш қийинлиги (масалан, чорва молларини) қўшимча қийинчилик туғдирган. Натижада товарлар ичидан шундай бир товар ажралиб чиқиши объектив зарурат бўлиб қолдики, бу товар қатор хусусиятлари билан аввалги айирбошлаш воситаси бўлиб хизмат қилган товарлардан қуйидаги хусусиятлари билан ажралиб туриши талаб етилган:

1. Узоқ муддат сақлаш мумкинлиги.
2. Узоқ масофага олиб бориш қулайлиги.
3. Табиатда камёб бўлиб, кам миқдорининг ҳам кадр-қимматини юқорилиги.
4. Сифат жиҳатидан бир хиллиги.
5. Кадр-қимматини йўқотмай, осон бўлиниши ва қўшилиши.

Мана шундай хусусиятларга нодир металлар, кумуш ва олтин ега бўлиб, улар хар қандай бошқа товарга айирбошланади, яъни умумий эквивалент ролини ўйнайди. Ана шундай хоссага ега бўлган алоҳида товар **пул** деб аталади.

Дастлаб, муомалада кумуш ва олтин пуллар, сўнгра олтин, ке-йинчалик олтиннинг белгиси сифатида қоғоз пуллар юритилган.

Ҳозирги пайтда электрон (кредит карточкалари) пуллар пайдо бўлиб кенг қўлланила бошлади.

Маълумки, пулга дастлаб, классик сиёсий иқтисод вакиллари томондан берилган таъриф **«Умумий эквивалент ролини бажарувчи товар пул дейилади»** қондаси кенг тарқалган.

Классик назария вакиллари пулнинг беш функциясини: *қиймат ўлчови, муомала, тўлов ва жамғариш* (ҳазина тўплаш) *воситаси, жаҳон пулини ажратиб кўрсатишган.*

1. Пул қиймат ўлчови. Пул барча товарларнинг қийматини ўлчайди. Буюмнинг пулда ифодаланган кадр-қиммати баҳо (нарх) дейилади.

Товарларнинг баҳоси умумий эквивалент ролини бажараётган товар-олтиннинг миқдорида ифодаланади. Қиймат ўлчови функциясини бажариш учун нақд пулнинг ўзи керак эмас. Сотувчи товарга нарх белгилар экан, товар нархига тенг бўлган пул миқдорини хаёлан кўз ўнгига келтиради. Бу пул маълум миқдордаги олтинга тенг бўлиб, у давлат томонидан белгиланган баҳолар масштабига боғлиқ. Баҳо масштаби деб, пул бирлигида ифодаланган олтин миқдorigа айтилади.

Масалан: АҚШда 1971 йилгача доллар 0,818513 грамм соф олтинга тенг бўлган, агар бирор буюм, айтайлик оёқ кийимининг баҳоси 100 доллар бўлса, у  $0,818513 \times 100 = 81,8513$  грамм олтинга тенг деган маънони беради. Хар бир мамлакатнинг пул бирлигидаги олтин миқдори турлича бўлган.

2. Пул айирбошлаш воситаси функциясини бажарганда харидор ва сотувчилар кўлида узок ушланиб турмайди. Пулнинг кўлдан-кўлга ўтиб юриши охир оқибат тўлақонли пулларни тўлақонли бўлмаган пуллар билан алмастиришга олиб келади.

Дастлаб, олтин айирбошлаш воситаси функциясини тилла қуймалар тарзида бажарган. Ҳар сафар алмашув жараёнида қуйма олтинларни тарозида тортиб, керакли миқдорини ажратиш борган сари қийинлашиб бориши сабаб аввалига алоҳида савдогарлар, кейинчалик давлат унча катта бўлмаган олтин бўлакчаларига маълум шакл бериб, ундаги олтин миқдорини белгилаб муҳр босадиган бўлдилар. Натижада ҳар бир олди-сотдидан сўнг олтин тортишдек машаққатли иш енгиллаштирилди. Олтин пул сифатида танга монета шаклини олди. Кейинчалик, муомаладаги пулларни ейилиб, ундаги тиллани камайиши, ўз оғирлигини йўқотиши муомалада қоғоз пулларни пайдо бўлишига олиб келди. Муомалада металл монеталарнинг ўринбосари сифатида қоғоз пуллар ишлатила бошлади.

3. Товарларни сотиб олганда пули тўланмай насияга олиниши мумкин. Товарларни пулини маълум муддати ўтгач тўланиши мумкин, бунда пул тўлов воситасини бажаради. Пулнинг ҳаракати алоҳидалашади. Масалан: иш ҳақи тўланиши ўз навбатида турли молиявий мажбуриятларни (қарз бўйича, солиқ, ижара ва шунга ўхшаш) бажарилишига олиб келади.

Қарз мажбуриятлари ўз навбатида пулнинг янги шакли кредит пулларни вужудга келишига сабаб бўлади.

Ўз товарини қарзга сотган сотувчи харидордан вексел (қарз мажбурияти) олиши мумкин ва уни ўз навбатида пул ўрнида ишлатиши мумкин. Лекин вексел ишлатиш чекланган, чунки у фақат битта вексел егасининг мулки билан қаноатланади. Банклар хусусий векселлар ўрнига уларга нисбатан кафолати мустаҳкам банкнот (банк билетлари) чиқара бошладилар. Улар олтин билан таъминланган бўлиб, муомалада кенг ишлатила бошланди.

4. Пул хазина тўплаш воситаси бўла олади. Агар харидор пулига зарур товар олишни кейинга суриб, уни муомаладан чиқарар экан, пул хазина тўплаш функциясини бажаради. У умуман, бойлик сифатида тўпланади. Бунда фақат олтин монеталар эмас, қуйма тиллалар, қуйма тилла буюмлар ҳам (пул ясаладиган хом ашёнинг ҳамма кўринишлари) бу вазифани бажариши мумкин.

5. Халқаро миқёсда пул жаҳон пули функциясини бажаради.

Бунда пуллар ўз «миллий кийим»ларини ечиб, натурал шаклда, қуйма олтинлар шаклида ишлатилган. Мамлакатлар ўртасида ҳисоб-китоб ҳар бир мамлакатнинг пул бирлигида ифодаланган олтин миқдори асосида юритилган. Банклар орқали ўзаро бири-бирини қопловчи ҳисоб-китоблар қилиниб қарз қопланмай қолгандагина олтин билан тўланган.

Монометалл пул тизими ўрнига кредит ва қоғоз пул муомаласи тизими кириб келиши билан пул аввалги иқтисодий мазмунини бирмунча йўқотди. Қоғоз пуллар олтиндан фарқ қилиб ички қийматга ега эмас.

Қоғоз пулда кўрсатилган рақам уни тайёрлаш учун қилинган харажатларни ифодаламайди. Масалан, АҚШнинг 100 долларини зарб қилиш учун 25 цент сарфланар экан, 100 сўмликни босиб чиқариш учун ҳам албатта ундан кам маблағ сарфланади.

Пулнинг олтин асосини бекор қилиниши билан илгари берилган таъриф энди тўғри келмай қолди.

Ҳозирги пайтда кўпчилик иқтисодчиларнинг фикрича қоғоз-кредит пул тизимида пуллар декрет (қонун кучига ега бўлган қарор) пулларида иборат. У ҳолда пулга қуйидагича таъриф бериш мумкин: **Хукумат томонидан белгиланган ҳар қандай товарга айрбошлаш ёки қарз тўлашга қабул қилинадиган нарса (восита) пул дейилади.**

Пулнинг олтин асосини бекор қилиниши унинг икки функциясини бошқалари билан қўшилиб кетишига олиб келди. Ҳозирги замон иқтисодиёт фани пулни: *муомала воситаси, кадр-қиймат ўлчови, жамғариш воситаси* сифатида кўради.

**Пул муомала воситаси** сифатида товар олди-сотдиси, хизмат кўрсатиш ва бошқа тўловлар учун ишлатилади. Тикувчи у бажарган иши учун мато билан ҳақ тўлашларини хоҳламайди. Корхона егаси, айтайлик тўқилган мато учун нон беришларини хоҳламайди. Пул еса тўлов воситаси сифатида дарров қабул қилинади. У ҳар қандай товар ва хизматларга айирбошланиши мумкин. У бартер (мавозе) алмашувининг ноқулайликларига барҳам беради.

**Кадр-қиммат ўлчови** воситаси ёки кадр-қиммат стандарти сифатида ишлатилиши ҳам тубдан ўзгаради. Жамият пулнинг турли неъматлар ва ресурсларнинг нисбий қимматини ўлчаш, таққослашда энг қулай восита ҳисоблайди.

Масофани м, км ва бошқаларда ўлчаганимиздек, турли неъматлар ва хизматларни пулда ўлчаймиз. Бунда энг асосийси ҳар бир маҳсулотни бошқа бир маҳсулот орқали ифодалаш машаққатидан қутуламиз.

Пул турли қимматларни ўлчовида еталон сифатида фойдаланилади. Пулнинг кадр-қиммати деганда пул бирлигининг харид қобилияти, яъни унга қанча товар ва хизматлар харид етиш мумкинлигини тушунилади. У нарх тарзида юзага чиқади. Лекин бу ерда шундай савол туғилади, нима сабабдан қоғоз пулларга ҳозир ҳар қандай товар, хоҳласангиз олтин буюмлар сотиб олишингиз мумкин?

Гарбдаги иқтисодчилар бунини шундай тушунтирадilar. Ҳозирги кунда пул сифатида давлат, банклар ва омонат муассасаларининг қарз-мажбуриятлари муомалада юради. Бу мажбурият пул функциясини бажариши, энг аввало давлат томонидан қонунлаштирилган. Нақд пуллар – бу қонуний тўлов воситаси. Ҳар бир киши уни олишга тайёр, чунки билади, қатъий ишонади, ундан ҳам албатта бошқа киши ҳеч қандай қаршиликсиз товари, кўрсатган хизмати учун қабул қилади.

**Пул жамғариш воситасини** бажаради. Пулни тезда ҳар қандай бошқа товарга айирбошлаш мумкин, яъни у юқори ликвидли. Сақлаш учун қулай. Кишилар пулни қўлга киритишларидан то сарфлагунларича молу-давлат сифатида жамғарилади.

Жамғариш воситасини бажарганда пул егаси ҳеч қандай даромадга ега бўлмайди. Масалан, кўчмас мулк, қимматбаҳо қоғозлар даромад келтиради. Лекин унинг афзаллиги шундаки, пулдан тезда ҳар қандай молиявий мажбуриятни қондириш учун фойдаланиш мумкин.

.Бозор иқтисодиёти шароитида иқтисодиёт субъектлари ўртасида амалга ошириладиган ҳисоб-китоблар нақд пулсиз ва нақд пул ёрдамида олиб борилади. Ҳозирги пайтда тўлов воситаси сифатида пулдан ташқари турли-туман пул воситалари(муомалага электрон-кредит пуллар (вексел, чек ва қимматбаҳо қоғоз) кириб келиши, яъни нақд ва нақд бўлмаган пул ва квази пуллар) ишлатилгани учун кўпроқ пул массаси термини ишлатилади.

Жисмоний ва юридик шахсларга тегишли бўлиб, миллий хўжаликда товар ва хизматлар ҳаракатини таъминловчи нақд пул ва нақд бўлмаган муомала ва тўловлар учун



ишлатиладиган воситалар бўлиб, унинг бир қисми актив бўлиб, уни нақд пул, иккинчи қисми пассив квази пул (лотинча қуаси – деярли, худди) ташкил етади.

Пул массасини нақд пулга айлантиришнинг имконияти турлича. Ана шу нақд пулга айлантириш имконияти ликвидлик даражаси дейилади. **Ликвидлик даражаси турлича барча пул воситаларини муайян нисбатларда яхлит пул массасини ташкил етиши, пул комплекси, бошқача айтганда пул агрегати<sup>1</sup> дейилади.**

Пул агрегати ликвидлик даражаси абсолют бўлган (100%) нақд пулдан бошлаб, борган сари ликвидлиги камайиб борувчи пул воситаларидан ташкил топади.

Ликвидлик деганда тез реализация қилиш имкониятига ега бўлиш тушунилади. Ликвидлик даражаси турлича бўлишининг ўзи пулнинг келиб чиқишига сабаб бўлган:

1. У ёки бу товарни сотиб олмоқчи бўлганларни чекланганлиги.
2. Шу товарнинг ишлатилиши соҳаси чекланганлиги.
3. Сотиб олиш мумкин бўлган вақтнинг чекланганлиги (товар маълум вақт ичида сотилмаса, сифати бузилади, модадан қолади ва ҳ.к.).

**Енг юқори даражада реализация қилиш қобилиятига ега бўлган товар пулга айланади. Нақд пул – бу мутлақ (100% лик) ликвидликка ега бўлган айирбошлаш воситасидир.**

Пул агрегати биринчи навбатда  $M_0$  – абсолют ликвидликка ега бўлган муомаладаги нақд пул массасини ўз ичига олади.

Пул агрегати  $M_1 = M_0 +$  банклардаги муддати кўрсатилмаган депозит (омонат)лар ва чеклардан иборат.

$M_2 = M_1 +$  муддати кўрсатилган депозитлар, ночек жамғармалар.

$M_3 = M_2 +$  йирик жамғармалар, хусусий фирма, ташкилотларнинг ҳисоб счетлардаги омонатлар, муддати кўрсатилган йирик жамғармалар. (АҚШда улар 100 минг доллардан ортиқ)дан иборат, бундай маблағларни банкларнинг депозит сертификатлари тарзидаги чекларга айлантириш унча қийин эмас. Лекин у маълум йўқотишларга учрайди. Уларни пулга айлантириш учун маълум муддат кутишга тўғри келади.

Енг умумий пул агрегати  $L = M_3$ дан ташқари турли қимматбаҳо қоғозларни (пулга айлантириш қийинроқ) ўз ичига олади.

Умуман олганда пул агрегатлари сони турли мамлакатларда турлича. Масалан АҚШда, Япония, Италия 4 агрегат, ГФРда 3, Франция 10. Ўзбекистонда пул массасини пул агрегати асосида таҳлил етиш бозор иқтисодиётига ўтишдан бошланди.

Турли мамлакатларнинг пул тизими аҳволи, енг аввало пул массасининг умумий ҳажми ва унинг алоҳида пул агрегатларига бўлиниши билан боғлиқ. Барқарор пул тизимига ега бўлиш учун пул массаси  $L$ да агрегат  $M_1$  нинг улуши унча кўп бўлмаслиги керак. Масалан, АҚШда, Японияда 90 йилларнинг ўрталарига пул агрегатлари улушлари ўртасида нисбат куйидагича бўлган:

Пул агрегати	$M_1$	$M_2$	$M_3$	$L$
Улуши (%)				
АҚШда	15	65	80	100
Японияда				
Россияда	50	70	80	100

Кўриниб турибдики, Россияда юқори даражадаги ликвидликка ега бўлган пул массаси ҳажми ривожланган мамлакатлар АҚШ ва Японияга қараганда юқори. Бизни республикамизда ҳам шундай аҳволни кузатиш мумкин. Бу муддати кўрсатилган омонат ва давлат қимматбаҳо қоғозларини улуши пастлигидан дарак беради. Натижада пул муомаласини тартибга солиш ҳам қийинлашади, иқтисодий барқарорликка таъсир етади.

Нақд пул ҳаракати банкдан бошланади, корхона, ташкилот кассасига, аҳоли қўлига ўтади. Олди-сотди, тўлов харажатлари бажарилгач, яна банкка қайтиб тушади, нақд

бўлмаган пуллар банкдаги бир ҳисоб сечетидан бошқасига ўтказиш орқали ҳаракат қиладиган пуллардир. Иқтисодиётдаги енг муҳим муаммо ана шу пуллар ҳаракатини, яъни пул муомаласини тартибга солишдир.

## Хулоса

\*Жамият тараққиёти шундай амалга ошадики, унда бир томондан маълум бир иқтисодий муносабатлар, алоқалар аввалги тизим билан ворисликни таъминлайди. Иккинчи томондан, жамиятни олға елтувчи янги муносабатлар, алоқалар вужудга келади. Учинчидан, шундай иқтисодий муносабатлар, алоқалар борки, улар жамиятдаги ўзгаришларга мослашган ҳолда тизим ривожланишига катта таъсир етиб, уларни бир-бири билан боғлайди. Ана шундай муносабатлар товар-пул муносабатларидир.

\*Ижтимоий хўжалик юритишнинг тарихан икки шакли мавжуд. Биринчиси натурал хўжалик юритиш бўлиб, у енг узок давр(ҳозирги пайтда ҳам учрайди) давом етган. Иккинчиси товар хўжалиги бўлиб, у иқтисодиётнинг ривожланган босқичига хос. Улар бир-биридан фарқ қилади. Товар хўжалигининг енг катта фарқи, маҳсулот бозорда сотиш учун ишлаб чиқарилади ва товар де аталади.

\*Иқтисодиётда юз берадиган муносабатлар товар, уни ишлаб чиқариш ва сотиш билан боғлиқ муносабатлар бўлиб, шунинг учун товар ва унинг хусусиятларини, у ҳақдаги назарияларни ўрганиш муҳим аҳамиятга ега.

\*Бу назарияларнинг енг асосийлари: қийматнинг меҳнат назарияси - классик назария, меъёрий нафлилик назарияси – маржинал назария, синтез назарияси – Маршаллнинг баҳо назариясидир. Бу назарияларнинг асосий мақсади маълум бир товарга нарх қандай белгиланишини назарий жиҳатдан асослаб беришдир.

\*Товар ишлаб чиқариш билан боғлиқ ҳолда пул келиб чиқар екан, унинг келиб чиқиши ҳақида ҳам қатор назариялар борки, бу масалага ёндашувга кўра умумий равишда иккига: рационалистик ва еволюцион ёндашувга бўлиш мумкин. Биринчиси субъектив психологик ёндашув бўлиб, пулнинг келиб чиқиши кишилар ўртасидаги келишув туфайли юз берган деган фикр билдирсалар, иккинчиси еса пуд жамиятнинг ижтимоий-иқтисодий тараққиётининг маҳсули деб кўрсатишади.

\*Пул бозор итисодиётининг енг универсал, енг юқори ликвидли воситаси бўлиб, қиймат ўлчови, муомала, жамғариш функциясини бажаради. Дастлабки пайтда пуллар нақд пуллардан иборат бўлган бўлса, тарихий тараққиёт давомида кредит муносабатларини келиб чиқиши туфайли нақд бўлмаган пуллар ҳам ишлатиладиган бўлди. Ҳозирги пайтда мамлакатдаги барча нақд ва нақд бўлмаган, «квази» пуллар биргаликда пул массасини ташкил қилади.

### Асосий таянч тушунчалар

1. Натурал хўжалик
2. Товар хўжалиги
3. Товар
4. Нафлилик
5. Пул массаси
6. Ликвидлик даражаси

А) инсоннинг бирор-бир еҳтиёжини қондириб, айирбошлаш (сотиш) учун ишлаб чиқарилган неъматга айтилади.

**Б) маҳсулот ишлаб чиқарувчининг ўз еҳтиёжларини қондиришга қаратилган хўжалик юритишнинг ёпиқ шакли.**

В) товар ишлаб чиқаришга асосланган, ишлаб чиқариш билан истеъмол бозор орқали боғланадиган хўжалик юритиш шакли.

Г) харидорнинг ўз ехтиёжини қондириш, неъматни истеъмол қилишдан оладиган қониқиши.

Д) пул ва нақд пулга айлантириш имконияти турлича бўлган нақд бўлмаган пул ва квази пуллар, қимматли қоғозлар.

Е) қўшимча истеъмол қилинган маҳсулотдан қўшимча олинадиган наф.

Ё) пул массасини нақд пулга айлантириш имконияти.

### **Такрорлаш ва мунозара учун саволлар**

1. Натурал хўжалиқдан товар хўжалиги қайси жиҳатлари билан фарқланади?  
2. Товар хўжалигини вужудга келишининг асосий сабабларини кўрсатинг.  
3. Ноиқтисодий неъмат, иқтисодий неъмат ва товарнинг қандай фарқлари бор?  
4. Қиймат назарияси ва маржинал назариянинг бош мақсади нима? Ҳар икки назария вакиллари бу мақсадни қандай удалашди? Неоклассик назария вакили А. Маршаллчи?

5. Товарнинг алмашув қийматини яъни нархини аниқлашнинг ҳар уч йўналишдан сизнингча қайси бири ҳақиқатга яқинроқ?

6. Пулнинг келиб чиқиши ҳақида қандай назарияларни биласиз?

7. Пул агрегати, ликвидлилиги деганда нимани тушунамиз?

8. Ўзбекистонда пул агрегатининг таркибини биласизми?

### **Масала ва машқлар**

1. Қуйидаги санаб ўтилган неъматлардан қайси бирлари иқтисодий, қайси бирлари ноиқтисодий неъматларга ажратилади?

а) Сиз нафас олаётган ҳаво;

б) қишда ёққан қор;

с) ресторан, барлар ва бошқаларда ишлатилаётган муз;

д) қишда ариқлардаги муз;

е) уйингиз яқинидаги булок суви;

ф) чинни идишлар тайёрлашда ишлатилган тупрок;

г) боғингизда екилган дарахт

Тўғри жавоб беринг ва уни асосланг.

2. Барча иқтисодий неъматларнинг нафлилиги ҳақида қандай фикр юритиш мумкин? Масалан, наркотиклар, спиртли ичимликлар, порнография нафақат инсоннинг жисмига балки руҳини соғломлигига ҳам қаттиқ зарар етказади! Сиз мана шу фикрга қўшилмасизми? Иқтисодиёт назариясида нафлилик деганда нимани тушуниш керак?

3. Сизда 1 млн. сўм нақд пул бор. Дўстингизда еса шунча сўмлик акциялар бор. Иккинчи дўстингизда 1 млн. сўмга баҳоланган дала ҳовли бор. Кимнинг мулки юқори даражада ликвидли? Доимо мулкни ликвидли шаклига қараб сақлаш рационал ҳисобланадими?

### **Т/Н**

1. Товар ишлаб чиқаришнинг вужудга келиши:

1) меҳнат таксимоти ва унинг чуқурлашувига

2) ишлаб чиқарувчиларни мулк егаси сифатида иқтисодий алохидлашуви сабаб бўлади.

2. Товар икки хоссага ега:

1) Бирон-бир ехтиёжни қондириш

2) Маълум миқдордаги товарни бошқа товарга алмашиш

3. Нафлиликни ягона ўлчов билан ўлчаш мумкин.

4. Меъёрий нафлиликни пасайиб бориш қонуни универсал қонун. У барча неъматлар учун ҳам умумий.

5. Харидор ўз пулини рационал сарфлаш учун шундай йўл танлайдики, натижада енг юқори наф олишга еришади.

## Мини тестлар

### 1. Қуйидагилардан қайси бири ноиқтисодий неъмат ҳисобланади?

- a) Ҳарбий кема
- b) Театр, концерт зали
- c) Билим, малака
- d) Қуёш нури
- e) Кўприк, йўл

2. Буюк Аристотел ҳар хил истеъмол қийматлари, яъни товарларни айирбошлаш учун нима бўлиш керак дейди:

- a) Тенглик бўлиши, тенглик бўлиши учун еса таққослаш мумкин бўлиши керак
- b) Товар миқдорини ўлчашни билиш керак
- c) Ҳар хил товарларни айирбошлаш учун миқдор жихатидан умумий ўлчов бирлигини топиш керак
- d) Айирбошлаш учун нархни адолатли бўлишини таъминлаш керак
- e) Товарларни айирбошлаш учун уларнинг нафлиликни тенглигини таъминлаш керак

3. Қайси назарияда товарнинг қиймати унга сарфланган ижтимоий зарурий меҳнат харажатлари билан ўлчанади дейилади?

- a) Маржинал назариясида
- b) Классик назариясида
- c) Рационалистик назариясида
- d) Институционал назариясида
- e) Неолиберализм назариясида

4. Қайси назарияда товарнинг қиймати унинг наф келтиришига қараб, харидорнинг иқтисодий психологик нуқтаи назаридан аниқланади дейилади?

- a) Маржинал назарияда;
- b) Классик назарияда;
- c) Рационалистик назарияда;
- d) Институционал назарияда;
- e) Неолиберализм назарияда;

5. Нафлиликни пасайиб бориши қонунини амал қилишини изоҳлашда қуйидагилардан қайси бири тўғри келмайди?

- a) Қонуннинг амал қилиши қисқа муддатли даврга хос;
- b) Универсал қонун бўлиб, доимо амал қилади;
- c) Амал қилиш доираси чекланган бўлиб, шахсий еҳтиёжни қондирадиган, энг аввало кундалик еҳтиёжларни қондирадиган товар, хизматларга тегишлилиги
- d) Кўплаб товарларга нисбатан қўллаб бўлмайди;
- e) Нафлиликни баҳоловчи ягона ўлчов, кўрсаткич йўқ;

6. Ҳозирги замон пулининг қадр-қиммати

- a) ундаги олтин миқдори;
- b) нархлар даражаси;
- c) мутлоқ ликвидлилиги;
- d) муомаладаги пул миқдори;
- e) мамлакатнинг олтин захираси билан ўлчанади.

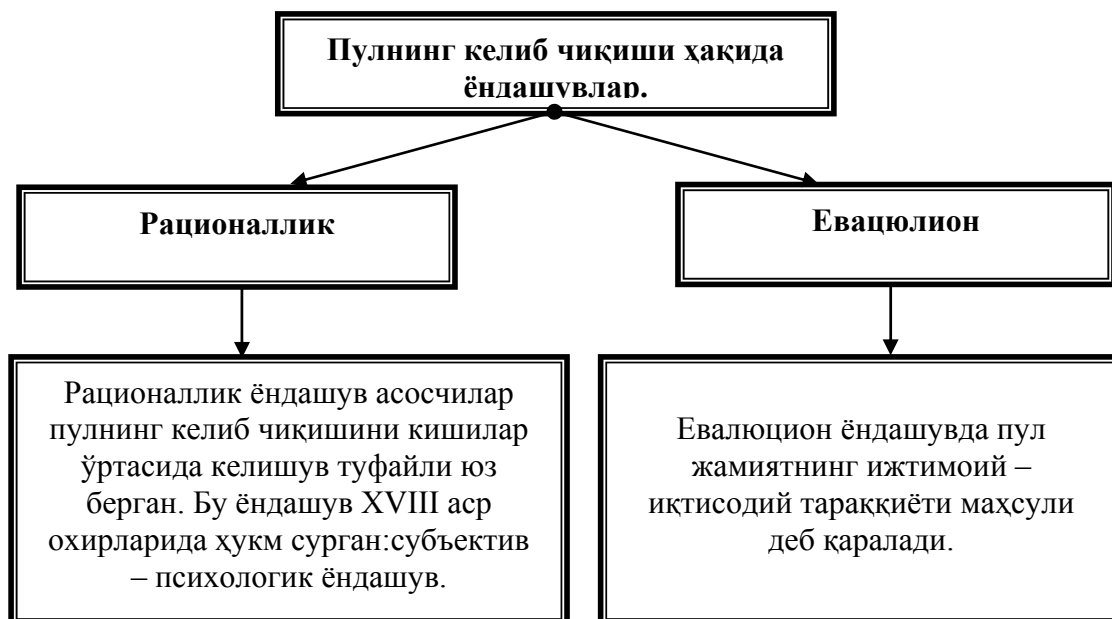
7. Пул агрегатлари

- a) ликвидлик даражаси турлича бўлган барча пул турларини муайян нисбатлардаги яхлит массаси;
- b) нақд пуллар ва электрон пулларнинг маълум нисбатдаги пул массаси;
- c) чеклар, қимматли қоғозлар комплекси;

- d) нақд бўлмаган пулларнинг маълум нисбатдаги массаси;
  - e) нақд пуллар ва қимматли қорозларнинг маълум нисбатдаги массаси
8. Демонитизация деганда ...
- a) қогоз пулларнинг қадрсизланиши
  - b) пулни яроқсиз ҳолга келиши
  - c) қогоз пулни еркин равишда олтинга алмаштириш
  - d) пулнинг баҳо масштабини алмаштириш
  - e) олтиннинг пул функциясини бажаришини тўхтатилиши

**Таркатма материаллардан намуналар:**

1-таркатма материал



Қиймат шакллари	Нисбий	Эквивалент
Оддий , тасодифий	1 Қоп дон	1 та болта
Тўла ёки кенгайтирилган	20 метр бўз	1 та костюм ёки 2 қоп дон 2 та болта
Умумий	1 та костюм 2 қоп дон 2 та болта	20 кг туз
Пул	20 метр бўз 1 та костюм 2 та болта	5 гр олтин

2-тарқатма материал  
Пулнинг функциялар



Пул бу – умумий эквивалент ролини ўйновчи махсус товар.  
2-тарқатма материал

Ҳозирги замон пул тизимида пулнинг функциялари



Ҳукумат томонидан белгиланган ҳар қандай товар (хизматга) айрибошлаш ёки қарз тўлашга қилинадиган ҳар қандай восита (нарса) пул дейилади.



**Жавоблар:**

**Асосий таянч тушчунчалар:**

1Б; 2В; 3А; 4Г; 5Е; 6Д; 7Е.

Масала ва машқлар:

1) а), б), д), е) - ноиктисодий неъматлар  
с), ф), г) - иқтисодий неъматлар

2. Нафлилик – бу товарнинг инсоннинг еҳтиёжини кондириш хусусияти.

Маънавий-ахлоқий жиҳатдан берилган баҳолар қандай бўлишдан қатъий назар уни ҳисобга олинмайди.

3. Сизни мулкнингиз ликвидли. Лекин инфляция, ноаниқлик шароитида мулкни асосий қисмини ликвидлигига қараб сақлашнинг маъноси йўқ.

**Т/Н**

1Т, 2Т, 3Н, 4Н, 5Т.

**Тестлар:**

1д, 2а, 3б, 4а, 5с, 6д, 7а, 8е.

## **VII БОБ. БОЗОР ИҚТИСОДИЁТИ ВА УНИНГ УМУМИЙ ТАСНИФИ. БОЗОР ИҚТИСОДИЁТИДА НОАНИҚЛИК ВА РИСК**

Кишилик жамиятининг ҳаёти еҳтиёжларини қондириш билан чамбарчас боғлиқ. Ресурсларни чекланганлиги муаммоси еса улардан самарали фойдаланишни зарур қилиб қўяди. Иккинчи томондан еса жамият аъзолари еркин, демократик тамойилларга асосланган ҳаёт кечиришни истайдилар. Тарихий тажриба шуни кўрсатдики, инсоният бундай мақсадига еришиш йўлини аралаш иқтисодиёт тизимини барпо қилиш орқали топибди.

Ривожланган мамлакатларнинг хўжалик юритиш тажрибаси буни тасдиқлади. Бозор иқтисодиёти имконияти бошқа тизимларга нисбатан кенг ва афзал еканлиги сабабли барча мамлакатлар шу йўлни танлашди. Лекин бу бозор ҳамма дардга даво, ҳамма мкаммолардан қутқарувчи дегани емас. Бозорнинг ижобий томонлари билан бирга салбий томонлар ҳам хос.

Маълумки, аралаш иқтисодиётни бир гуруҳ иқтисодчилар бозор иқтисодиёти сифатида бошқалари еса бозор иқтисодиётининг юқори босқичи сифатида қарашади. Хар икки қарашни ҳисобга олган ҳолда бизда кўпроқ бозор иқтисодиёти атамаси кўлланилади.

Навбатдаги боб айнан бозор иқтисодиётнинг мазмуни, бозор иқтисодиётининг режали иқтисодиётдан фарқлари, афзалликлари билан бир қаторда камчиликларини ўрганишга қаратилган. У умуминсоний иқтисодиёт, шу билан бирга ноаниқлик унинг йўлдоши еканлигини, фаолият юритиш риск билан боғлиқлигини тадқиқ етамыз.

### **1-§. Бозор иқтисодиёти ва унинг вужудга келиши. Бозор иқтисодиётининг асосий белгилари**

Кишилик жамияти тараққиёти бозор иқтисодиётини умуминсоний иқтисодиёт еканлигини кўрсатди.

Бозор иқтисодиёти кўп асрлардан буён мавжуд бўлиб, тараққиётнинг ҳозирги босқичидагина умуминсоний қадрият даражасига кўтарилди.

Бозор иқтисодиёти ўз ривожланишида қуйидаги босқичларни босиб ўтди. Дастлабки, «куртак», еркин, тартибга солинувчи, деформациялашган бозор иқтисодиёти.

**1. Дастлабки, «куртак» бозор иқтисодиёти.** Бу босқичда бозор иқтисодиёти ендигина шакллана бошлайди. Бозор муносабатлари, алоқалари тасодифий юз бериб, бир товарни иккинчи товарга айирбошлаш тарзида юз беради. Лекин шу пайтданок бозор катта рол ўйнай бошлаган. Жамият аъзоларининг табақаланишига, у ёки бу товарни ишлаб чиқаришни ривожлантиришга аҳамият бериш бошланган.

**2. Еркин, стихияли ривожланувчи бозор иқтисодиёти.** У тарқоқ, бир-бирдан ажралган, ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчилар мақсади ва ҳаракати бир-бири билан олдиндан мутлақо келишилмаган фаолиятдан иборат. Албатта, еркин-стихияли бозор иқтисодиётининг ҳам дастлабки босқичи билан кейинги классик босқичи ўртасида фарқ бор. Лекин, умуман олганда, классик бозор иқтисодиёти қатор хусусиятлари билан ажралиб туради:

1. Бозор муносабатлари қатнашчиларининг миқдори чекланмаган, улар ўртасида еркин рақобат кураши мавжуд.

2. Жамиятнинг барча аъзолари хоҳлаган хўжалик фаолияти билан шуғулланишлари мумкин.

3. Ишлаб чиқариш омилларининг юқори даражада сафарбарлик имконияти мавжудлиги: капиталнинг кўчиб юришига тўсқинликлар йўқ.



4.Бозордаги ўзгаришлар тўғрисидаги ахборотларни олиш имкониятининг катталиги.

5.Бир турдаги товарларнинг абсолют даражада ўхшашлиги (савдо маркаси йўқ).

6.Монополиялар йўқ, бозорга, унинг фаолиятига давлат аралашмайди.

8.Номаълум бозор учун кўр-кўрона равишда товар ишлаб чиқариш, уларнинг сотилиш-сотилмаслигининг номаълумлиги.

9.У ўз навбатида иқтисодиётни қийинчиликларга, иқтисодий танглик ва бухронлар, иқтисодий талафотлар орқали ривожланишига олиб келади.

10.Якка, индивидуал хусусий мулкнинг ҳукмрон бўлиши, мулк-нинг озчилик кўлида тўпланиши, натижада:

а) одамларни ўта бой ва ўта камбағал табақаларга ажралишига олиб келади;

б) ғирром рақобат олиб бориш учун муҳит яратади.

Еркин, стихияли ривожланувчи бозор иқтисодиёти шароитида ишлаб чиқарилган товарлар миқдори, сифати жиҳатидан талабга мос келиши ёки келмаслиги, уларга сарфланган харажатлар белгиланган нарх билан қопланиб, фойда кўриладими ёки йўқми бозорда аниқланади.

Бозор иқтисодиёти ривожланиши билан ишлаб чиқарувчилар харидор талабига мослашиш йўлларини қидирадилар.

Лекин, умуман олганда, еркин бозор бу — абстракция. Хақиқатда тўлиқ еркинлик йўқ, бўлиши мумкин ҳам емас. Фақат иқтисодиёт ютуқларини англаш, мавжуд юридик қонунларни билиш асо-сидагина ўз фаолиятини енг кўп фойда оладиган тарзда йўлга қўйиш мумкин.

Тўлиқ иқтисодий еркинликнинг бўлиши мумкин емас, лекин иқтисодиёт ривожланишини таминлайдиган даражада етарли еркинлик мавжуд.

**3.Кишилик жамияти узоқ тарихий тараққиёт натижасида еришган иқтисодиёт — бу цивилизациялашган (тартибга солинадиган) бозор иқтисодиётидир.**

Тартибга солинадиган бозор иқтисодиётида давлат кутилмаганда юз берадиган тангликларни юмшатиш учун чора-тадбирлар белгилаш орқали таъсир кўрсатади. Албатта, бу чора-тадбирлар хўжалик юритувчи субъектлар фаолият еркинлигини, ижодий меҳнат ва ташаббускорликни чеклашга олиб келмаслиги керак.

Цивилизациялашган бозор иқтисодиётининг ҳам ўзига хос белгилари бор:

1.Хусусий мулк билан бир қаторда бошқа мулк шакллари ҳам мавжуд бўлади.

2.Ишлаб чиқариш бозор талабини ҳисобга олган ҳолда олиб борилади. Маркетинг муҳим рол ўйнайди. Номаълумлик камаяди.

3.Халол рақобат асосий ўринга чиқади, унинг маданий усуллари қўлланилади.

4.Иқтисодиёт субъектлари ўртасида узоқ даврга мўлжалланган доимий алоқалар, ўзаро манфаатли шерикчилик муносабатлари қарор топади.

5.Давлат иқтисодий ҳаётга аралашиб, иқтисодиётни тартиблашда қатнашиши туфайли чуқур иқтисодий тангликлар юз бермайди. Агарда улар юз берса ҳам ундан тезда чиқиб кетиш чора-тадбирлари белгиланади.

6.Иқтисодиёт юксак даражага еришганда жамият бой бўлади, шунинг учун тадбиркорлар фақат бой бўлиш учун емас, балки обрў-еътибор қозониш, ҳурматга сазовор бўлиш учун ҳам ҳаракат қиладилар.

7.Иқтисодиёт ижтимоий йўналтирилган, камбағалларга ёрдам бериш, оммавий фаровонликни таъминлашга қаратилган бўлади.

8.Одамларнинг иқтисодий табақаланиши чекланади. Жамиятда ўзига тўқ ўрта ҳол аҳоли асосий қатламни ташкил қилади.

Цивилизациялашган бозор иқтисодиёти шароитида тартибга солиш фақат бозорнинг салбий оқибатларини чеклашга қаратилади. Бундан шундай хулоса чиқариш мумкин, бозор иқтисодиёти шароитида бозор, аввало, ўзини-ўзи тартибга солади, ундан ташқари, давлат ҳам иқтисодиётни тартибга солишга таъсир кўрсатади.

Бозорни бошқаришда иқтисодий, ташкилий-маъмурий ва ниҳоят, ижтимоий-психологик усуллар қўлланилади.

Факат, иқтисодчи В. Леонтев кўрсатганидек, енг муҳими бозорни ўзини-ўзи бошқариш билан давлат томонидан тартибга солишнинг оптимал даражасини топишдир. Хозиргача бу талабга идеал даражада жавоб берадиган давлат йўқ.

Бозор иқтисодиётини тартибга солишда давлатнинг ҳаддан ташқари аралашуви бозор иқтисодиётининг деформациялашувига олиб келади.

**4.Деформациялашган бозор иқтисодиёти.** Маъмурий-буйруқбозликка асосланган тоталитар, марказий режалаштириладиган тизим деформациялашган бозор иқтисодиётига енг ёрқин мисол бўла олади. У ўзининг қуйидаги жиҳатлари:

1.Турли мулк шаклларига асосланган бозор субъектларининг йўқлиги.

2.Ресурсларни тақсимлаш ҳаддан ташқари марказлаштирилиб, тижорат фаолиятида мустақилликнинг йўқлиги.

3.Ишлаб чиқаришда монополияларнинг ҳукмронлиги.

4.Талаб ва таклиф мувозанатининг бузилиши, унинг борган сари кучайиб бориши.

5.Миллий ишчи кучи бозорининг йўқлиги.

6.Товар-пул муносабатларининг деформациялашуви, нобозор муносабатларнинг устунлиги.

7.Самарали хўжалик фаолияти юритишга интилишнинг йўқлиги, барча субъектлар иқтисодий манфаатларининг деформациялашуви ва бошқалар билан характерланади.

Натижада:

а)товар тақчиллиги кучаяди;

б) истеъмолчиларнинг танлаб олиш имконияти тобора чеклана боради;

в)«пинҳоний иқтисодиёт», чайқов бозори тобора гуллаб-яшнаб боради.

Бозор иқтисодиёти деформациялашувини тугатиш орқалигина, бозорнинг ривожланиши учун нормал шароит яратилган тақдирдагина унинг салбий оқибатларини тугатиш мумкин.

Бозор иқтисодиётининг ибтидоий ҳамда маданийлашган босқичлари ўртасида катта фарқ мавжуд. Бозор иқтисодиёти етуклик бос-қичига кўра ўзининг сифат белгилари билан фарқ қилади.

Бозор иқтисодиётининг моҳияти унинг **асосий белгиларида** намоён бўлади. Улар қуйидагилар:

**1.Бозор иқтисодиёти мулкчиликнинг турли-туманлигига асосланади.** Хар қандай жамиятнинг иқтисодий асоси, иқтисодий тизими мулкчиликдан бошланади. Мулк егаси бўлиш ёки бўлмасликка қараб, жамиятда ҳар бир кишининг мавқеи, яъни социал мақоми юзага келади.

Барча мулк шакллари тенглигини таъминлаш асосида мулк монополияси (якка ҳокимлиги)га йўл қўйилмайди. Мулк шакллари чекланмаган ҳолда ривожланади. Мулк шаклларига хос тарзда хўжалик юритиш усуллари ҳам турли-туман бўлиб, бу ўз навбатида биринчидан, ҳар бир инсоннинг табиат инъом етган ақл-заковати, фаросати ва бошқа хислатларига кўра фаолият турини еркин танлаш имконини беради. Мулкчилик турли шаклларининг мавжудлиги ва уларнинг тенглиги иқтисодий плюрализмнинг асосидир. Иккинчидан, мулкчиликнинг турли-туманлиги жамиятда рақобат кураши бўлиши учун зарур муҳит яратади. Буларсиз жамият тараққиётига еришиб бўлмайди (IB боб).

**2.Бозор иқтисодиёти еркин иқтисодиёт.** Иқтисодий фаолият еркинлигининг асоси ишлаб чиқариш омиллари ва яратилган товарларнинг мулк объекти, мулк егаларининг еса мустақил бўлишидир.

Хар бир киши мавжуд қонунларни бузмай хоҳлаган иқтисодий фаолияти билан шуғулланиши мумкин. Бунинг учун асос мулкчиликнинг турли-туманлиги ва тенг ҳуқуқлиги қонуний равишда таъминланган.

**3.Бозор иқтисодиёти якка ҳокимлик (монополизм)ни инкор етувчи иқтисод.** Иқтисодий монополизм — корпорация, фирма, ташкилот ёки давлатнинг иқтисодиётда ёки бирор соҳада танҳо ҳукмронлик қилишидир. Монополизмнинг асоси иқтисодиётда муайян мулк шаклининг танҳо ҳукмронлигидир. Монополия ўз табиатига кўра турғунликни пайдо қилади, ташаббусни чегаралайди ва ҳоказо. Шунинг учун ҳам бозор иқтисодиёти монополизм билан чиқиша олмайди. У антимонопол йўналишга ега.

**4.Бозор иқтисодиётида рақобат** асосий ўрин тутади. Рақобат бозор иқтисодиётини ҳаракатга келтирувчи, тартибга солувчи, назорат қилувчи куч ҳисобланади. Рақобат кураши меҳнат унумини оширишга, иш сифатини яхшилашга, янги техника, технологияни жорий қилишга, иқтисодий ресурсларни кам сарфлаган ҳолда уларни самарали ишлатишга ундайди. Рақобат курашида ғолиб чиқиш учун аҳоли талабига мос товарлар ишлаб чиқаришга, талабнинг ўзгаришига тез мослашиш зарур. Натижада рақобат кураши иқтисодиётни олға қараб ривожланишига олиб келади. Бу монополия мавжуд бўлган тақдирда ҳам ўз билганича иш юритишни билдирмайди (Х боб). Чунки рақобатни давлат тартибга солиб туради. Антимонопол кучлар вужудга келтирилиб, бозор иқтисодиётининг ҳамма субъектлари учун бир хил имконият яратилади. Ана шу имкониятдан қай даражада фойдаланиш ишбилармонликка боғлиқ.

Бозор иқтисодиётида бир томондан, манфаатлар тўқнашиб рақобат юз берса, иккинчи томондан, субъектлар ўз фаолиятини, демак, манфаатларини бир-бирларига мувофиқлаштиришга интилади. Чунки фақат рақобатлашсалар уларнинг иши юришмайди. Бу иқтисодиётда икки бир-бирига зид томон. Иқтисодий интеграция ҳам иқтисодий субъектларнинг манфаатларини мослаштиришга, мурасага келишига ундайди. Ишлаб чиқаришдаги ўзаро боғлиқлик кучайиши билан интеграциялашмай яхши фойда олиш қийин бўлиб қолади. Ишлаб чиқариш ихтисослашувининг кучайиши фирма, корхоналарнинг бир-бирига боғлиқлигини кучайтиради. Натижада улар ўртасида доимий равишда тижорат алоқалари ўрнатиладики, бунда шерикларига панд бермаслик муҳим рол ўйнайди.

**5.Бозор иқтисодиётида нархлар** еркин, талаб ва таклиф нисбати асосида шаклланади. Нарх сотувчи билан харидорнинг савдолашиб келишиши туфайли белгиланади. Бунда сотувчи сарфлаган харажатларини қоплаб, фойда кўришни назарда туца, харидор энг юқори наф кўришини ўйлайди. Пул иқтисодий алоқаларнинг асосий воситаси ҳисобланади. Либераллашган нархлар сотувчини ҳам, харидорни ҳам ҳамisha нархни ҳисобга олган ҳолда, фойда-зарарни назарда тутган ҳолда фаолият юритишга олиб келади.

**6.Бозор иқтисодиёти шароитида бозор харидорнинг измига бўйсунди.** Ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатиш харидорнинг талаб ва еҳтиёжига қараб мослашишга мажбур. Агарда мослашмаса, яъни талабга лойиқ маҳсулот ишлаб чиқармаса, хизмат кўрсатмаса, у зарар кўриши, ҳатто бор будидан ажралиб қолиши мумкин. Бундан келиб чиқиб товар ва хизматлар тўқинлигига еришилади. Товарлар тўқинлигини таъминлашда нархларнинг еркинлиги муҳим рол ўйнайди.

**7.Бозор иқтисодиёти фаолиятларни мувофиқлаштириш, бошқаришда ҳам ўзига хос хусусиятларга ега.** Унда ўз-ўзини бошқариш билан давлат таъсирини ўтказиши қоришиб кетади.

Бозор иқтисодиёти ҳар қандай иқтисодиёт каби иқтисодий қонунларнинг амал қилиши натижасида ривожланади. Бу қонунлар бир томондан, умумиқтисодий қонунлардан иборат бўлса, иккинчи томондан бозор иқтисодиётининг ўзига хос қонунларидан иборат.

Бозор иқтисодиёти иқтисодиётни ташкил етиш, фаолият юритишнинг, уни тартибга солиш ва бошқаришнинг мураккаб шакли бўлиб, аввало у товар-пул муносабатларига асосланади. Ишлаб чиқарувчилар билан истеъмолчилар бозор орқали боғланади, уларнинг ҳамкорлиги ҳам бозор орқали таъминланади.

Бозор иқтисодиёти ҳар бир инсонни ўз фаолиятининг натижасини ўйлаб, ҳисоб-китоб қилиб, оқилона иш юритишга ундайди.

Шундай қилиб, бозор иқтисодиётига қисқача таъриф бермоқчи бўлсак, уни куйидагича ифодалаш мумкин: **Бозор иқтисодиёти товар-пул муносабатлари, иқтисодий фаолият еркинлигига асосланган, ҳар бир инсонни ўз фаолияти натижасини ўйлаб, оқилона хўжалик юритишга ундовчи демократик иқтисодиётдир.**

Бозор иқтисодиётининг моҳияти ва белгиларини умумий тарзда кўриб чиқдик. Келгуси бобларда янада батафсилроқ кўрамиз. Бу бизга бозор иқтисодиётини янада чуқурроқ ўрганишга ёрдам беради.

**Бозор иқтисодиётининг** Бозор иқтисодиёти товар-пул муносабатларига, **объектлари ва субъектлари** алоқаларига асосланар экан, унинг объекти ҳамда субъектлари мавжуд.

Бозор иқтисодиётининг объектлари — бу муносабатлар, алоқалар нимага нисбатан юз беришини ифодаласа, субъектлари ана шу муносабатлар, алоқалар кимлар ўртасида бўлишини ифодалади.

**Бозор иқтисодиётининг объекти товар ҳамда пулдир.**

Бозор иқтисодиёти товар ишлаб чиқаришга асосланган иқтисодиётдир. Шунинг учун ҳам бозор иқтисодиётининг марказий категорияси товар ва пул.

Хозирги пайтда бозор иқтисодиётининг яна бир объекти сифатида пул массаси ёки агрегатлари тушунилади.

**Бозор иқтисодиётининг субъектлари**

Бозор иқтисодиётининг субъектлари тадбиркорлар, ишчилар, капитал, қимматбаҳо қоғоз егалари, тижоратчилар, истеъмолчилар ва ҳоказолардан иборат.

Бу субъектлар тенг ҳуқуқли бўлиб, бир-бири билан мақсади, ҳамкорликка ундовчи манфаатлари, товар ва хизматлар ҳаракатини ташкил етиш шакли ва характери жиҳатидан боғланган.

Бозор иқтисодиётининг асосий субъектлари иқтисодий адабиётларда тўрт гуруҳга бўлинади: *уй хўжалиги*, *фирма* (корхона), *молиявий институт* ва *давлат* (ҳукумат).

**1. Уй хўжалиги.** Унинг таркиби бир ёки бир неча кишидан иборат иқтисодий бирлик — оиладан иборат.

Уй хўжалиги:

а) ишлаб чиқаришни меҳнат ресурслари билан таъминлайди;

б) мустақил қарорлар қабул қилади;

в) ишлаб чиқариш омилларининг: капитал, ер, меҳнат, тадбиркорликнинг егаси ҳисобланади;

г) ўз хўжалиги еҳтиёжларини максимал даражада қондиришга интилади.

**2. Корхоналар** (хўжалик, фирмалар) иқтисодий фаолият юритувчи хўжалик субъектлари бўлиб:

а) ишлаб чиқариш омилларидан бирон-бир маҳсулот ишлаб чиқариш ёки хизмат кўрсатиш мақсадида фойдаланадилар;

б) максимал даражада фойда олишга ҳаракат қиладилар;

в) мустақил иш юритадилар.

**3. Молиявий институтлар** — бозорнинг, корхоналарнинг нормал фаолият юритишини таъминлаш учун пул массаси, молиявий ресурслар ҳаракатини тартибга солувчи молия, кредит ташкилоти ҳисобланади.

**4. Давлат**, аниқроғи, давлатнинг барча идора, маҳкама, ташкилотлари. Улар умумий мақсадга еришиш учун ҳуқуқий ва сиёсий ҳокимият орқали хўжалик субъектлари ва бозорни зарур даражада назорат қилади. Шу билан бирга ишлаб чиқариш ва истеъмол билан ҳам шуғулланади.

Бозор иқтисодиёти субъектлари ўзаро алоқага киришадилар. Иш кучи, ер, капитал ва бошқа восита егалари уларни корхона, фирмаларга сотадилар. Улар ўз навбатида ишлаб чиқариш омилларини ишлатиб, товар яратадилар, хизмат кўрсатадилар.

Уларнинг ўзаро таъсири қуйидагича:

Умуман олганда, бутун жамият аъзолари бир томондан, ишлаб чиқарувчи (хизмат кўрсатувчи), иккинчи томондан, истеъмолчи. Бозорда еса сотувчи ҳамда харидор сифатида намоён бўладилар.

## 2-§. Бозор иқтисодиёти умуминсоний иқтисодиёт

Жамият инсонлардан таркиб топар екан, уларнинг ҳар бирини ўз шахсий ҳаёти, ҳаётдан мақсади, орзуси мавжуд. Ҳар бир киши жамиятда яшаганлиги туфайли бу орзу-мақсадларни амалга ошириш жамият орқали содир бўлади. Пировард натижада ҳар бир кишининг тақдири жамият ва ундаги ҳукмрон социал-иқтисодий тизим билан боғлиқ бўлади.

Ҳар бир инсон фаровон яшашга, кишилар ўртасида обрў-еътибор қозонишга, қолаверса ўзидан сўнг тарихда ном қолдиришга интилади.

Тадқиқотчи-психологларнинг фикрича инсониятнинг асосий қисми фаровон яшаш учун ҳаракат қилар екан. Турмуш фаровон бўлиши учун турли-туман неъматлар мўл-кўл бўлиши керак. Бундай мўл-кўлликни юкори даражадаги меҳнат унумдорлиги таъминлайди.

Кишилиқ жамияти ўз тараққиёти давомида меҳнат унумини ошириш учун инсонни меҳнатга жалб қилишнинг турли йўллари қўллаган. Уларни асосан 3 гуруҳга бўлиш мумкин:

- а) меҳнатга мажбур қилиш;
- б) меҳнатга иқтисодий рағбатлантириш;
- в) меҳнатга маънавий рағбатлантириш.

Бу усуллар биргаликда қўлланиб келинган, лекин тарихий ривожланиш босқичларида, турли социал-иқтисодий тизимларда уларнинг нисбати турлича бўлган.

Инсон онгида ҳар доим ўз меҳнат фаолиятини баҳоловчи психологик жараён содир бўлиб туради. У ўз ишининг натижасини баҳолашини, тақдирланишини доимо таҳлил этади. Агар меҳнатини тақдирланишидан кўнгли тўлмас екан, ҳафсаласи пир бўлади, ишга кўли бормайди. Ҳар бир инсоннинг меҳнат қилиши ва меҳнати муносиб тақдирланиши жамият тараққиётида муҳим рол ўйнайди.

Инсоннинг феъл-атворида тўғри келадиган меҳнатга жалб қилиш-нинг энг маъқули меҳнатга иқтисодий рағбатлантириш екан. Бу усулни устун даражада бозор иқтисодиёти шароитидагина кенг қўллашга имконият яратилади. Мулкнинг турли-туманлиги ва тенглиги, рақобат кураши, иқтисодий фаолият еркинлиги бунинг учун асос яратади. Ҳар бир инсоннинг ҳаёт тарзи, турмуш даражаси, энг аввало унинг топган даромадига боғлиқ.

Умуман олганда даромад олишнинг икки йўли мавжуд:

1. Меҳнат евазига.
2. Мулки евазига.

Меҳнат евазига олинадиган даромад меҳнатни иқтисодий рағбатлантириш билан боғлиқ. Меҳнат евазига даромад топиш ҳозирги пайтда ҳам асосий ўринда туради. Бозор иқтисодиёти шароитида ҳар бир инсон ўз ақли, заковати, салоҳияти, малакаси, қизиқиши, тажрибасига қараб хоҳлаган меҳнат фаолияти билан шуғулланиш имконига ега.

Кишилиқ жамияти тараққиёти тарихи бозор иқтисодиётининг умуминсоний иқтисодиёт еканлигини кўрсатди. Чунки, бозор иқтисодиёти жамият аъзоларининг асосий мақсади фаровон ҳаёт кечирини амалга ошириш учун зарур имконият яратиш билан бошқа иқтисодий тизимлардан устун туради.

Унинг энг муҳим афзаллиги ҳар бир кишини меҳнат унумини ошириш учун рағбатлантиради.

«Фақат уюшган бозоргина бугунги кунда халқнинг ижодий ва меҳнат имкониятларини очиб бера олади, боқимандаликка хотима беради, ташаббускорлик ва ишбилармонликни ривожлантира олади, рағбатлантиришни ва йўқотилган хўжайинлик туйғусини қайта тиклайди»<sup>1</sup>.

Бозор иқтисодиётида даромад манбаларидан бири мулк ҳисобланади. Мулк егалари ўз мулкларини даромад топиш мақсадида ишлатар екан, у ўз навбатида мулкдан асраб-авайлаб фойдаланишга, энг самарали вариантларини топиб ишлатишга ундайди.

Бозор иқтисодиётининг афзалликларидан бири ресурсларни самарали тақсимланишини таъминлашдир.

Бозор иқтисодиёти чекланган ресурсларни тақсимлаш ва ишлатишда алмашувга асосланар экан, энг аввало зарур товар ва хизматлар ишлаб чиқаришни юқори даражада самарали бўлишини таъминлайди. Кучли рақобат кураши шароитида ҳар бир иқтисодий фаолият юритувчи ўз мавқеини сақлаб қолишга ҳаракат қилади. Ишлаб чиқарувчилар еса бундай шароитда иложи борича кўпроқ ҳаракат қилишади. Бунинг асосий йўли ишлаб чиқариш харажатларини пасайтиришдир.

Фақат бозоргина тежамли хўжалик юритишнинг кучли оқилона жиҳатларини яратади, харажатларни камайтиради, талон-торож ва лапашангликка қарши курашади<sup>1</sup>.

Харажатларни пасайтиришга еса меҳнат унумдорлигини ошириш, фан-техника янгиликларини ишлаб чиқаришга жорий қилиш орқали еришилади. Хар бир ишлаб чиқарувчининг ресурсларни тежашга интилиши, уларни самарали тақсимланишини таъминлайди.

Ўзгараётган шароитга юқори даражада тезда мослашувчанлик ҳам бозорнинг устунлиги ҳисобланади.

Бозор механизми юқори даражада самарали тарзда зарур товарлар ишлаб чиқариши ва хизмат кўрсатишни йўлга қўяди. Чунки, жамият талабига мос бўлмаган товарлар реализация қилинмайди. Натижада унинг егалари сарфланган харажатларини қоплай олмайдилар, зарар кўрадилар. Ана шу хатар ҳар бир ишлаб чиқарувчини бозордаги талабга тезда мослашишга мажбур қилади.

Натижада ана шу ишлаб чиқариш таркиби ва ҳажми талаб асосида шаклланади ва унга биноан ресурслар ҳам тақсимланади.

«Фақат бозоргина ишлаб чиқаришни истеъмолчининг манфаатларига бўйсундириш, маҳсулотга бўлган талабни аниқ ҳисобга олиш, конъюнктура ўзгаришларига қараб тезликда иш тутиш имкониятини беради»<sup>2</sup>.

Фан-техника ютуқларидан максимал даражада фойдаланиш новацияга мойиллиги бозор иқтисодиётининг яна бир устунлигидир.

Рақобат кураши натижада банкрот бўлмаслик, синмаслик учун ҳар бир ишлаб чиқарувчи ва хизмат кўрсатувчи бошқаларга нисбатан камроқ харажат қилишга, сифатлироқ маҳсулот ишлаб чиқаришга, янги турдаги товарлар ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатишга интилади. Бу мақсадларга еришишда асосий ролни фан-техника янгиликлари ўйнайди. Шунинг учун бозор механизми янгиликлар қидириш, ихтиролар қилиш, уларни ишлаб чиқаришга жорий қилишга доимий амал қилувчи стимул яратади.

«Фақат бозоргина янгиликларга сезгир қилади, фан ва техниканинг энг сўнги ютуқларини дадил ва ғайрат билан жорий етади, ўз ишининг устасига, касб-маҳоратига муносиб баҳо беради»<sup>3</sup>.

Бозор иқтисодиёти турли-туман еҳтиёжларни кондириш товар ва хизматлар сифатини яхшилаш имконияти кенглиги билан ҳам ажралиб туради. Бозор иқтисодиётини юқорида ва бошқа бобларда санаб ўтилган белгилари товарлар ва хизматлар тўқинчилигини юзага келтиради. Бу ўз навбатида харидорларни танлаб олиш имкониятини кенгайтиради. Бозор иқтисодиётининг бошқа бобларда ҳам кўрилган ижобий томонлари иқтисодиётнинг жадал ривожланишини таъминлайди. Уни умуминсоний иқтисодиётга айлантиради.

Бозор иқтисодиёти шубҳасиз афзалликка ега, лекин уни ҳар қандай камчилик ва қарама-қаршиликлардан ҳоли идеал механизм деб қараш хато, бозор иқтисодиётини холисона баҳолашдан йироқ. Унинг ўзига хос камчиликлари, заиф томонлари мавжуд:

1. Бозор иқтисодиёти қайта тикланмайдиган ресурсларни асраш, табиатни муҳофаза қилиш, атроф-муҳитни талаб даражасида сақлашни, экологик мувозанатни таъминлашни юзага чиқармайди.

2. Иш билан ва нархлар даражаси стабиллигини кафолатламайди.

3.Фанда фундаментал тадқиқотлар олиб бориш имконияти чекланади. Тезда фойда келтирмайдиган, лекин илм-маърифат, келажак учун муҳим бўлган тадқиқот, назарий изланишлар рағбатлантирилмайди.

4.Фойда келтирмайдиган ёки зарар келтирадиган, жамият учун зарур бўлган, лекин сарфланган харажатлар тезда қопланмайдиган, катта маблағлар талаб қиладиган, жамоа биргаликда фойдаланадиган товар ва хизматлар ишлаб чиқариш рағбатлантирилмайди.

5.Аҳолини табақаланишини кучайишига олиб келади.

6.Нархлар паритети (қайчиси) саноат фойдасига ҳал бўлади.

Юксак ривожланган бозор иқтисодиётида ана шу камчиликларни чеклаш учун давлат томонидан чора-тадбирлар белгиланади.

Бозор иқтисодиёти ва бозор муносабатларининг буюк кучи шундаки, у кишилар меҳнат фаолияти активлигини узлуксиз тарзда таъминлайди. Мавжуд ресурслардан асраб-авайлаб фойдаланишга, новацияга интилишга, ҳар бир ишга қўл уришдан аввал натижаси қандай бўлишини пухта ўйлашга, оқилона таваккалчиликка ундайди. Натижада **унинг енг асосий афзаллиги бозорнинг тўкинлигини таъминлаши** намоён бўлади.



### 3-§. Ноаниқлик бозор иқтисодиётининг йўлдоши

Бозор иқтисодиётини назарий жиҳатдан ўрганар еканмиз, биз уни шартли равишдаги абстракт моделини яратамиз. Жумладан бозор иқтисодиёти шароитида ахборот симметрик тарзда тақсимланади, яъни бозорда қатнашувчи субъектларнинг барчаси ахборот олишда тенг имкониятга ега. Ноаниқлик йўқ, шунинг учун ресурслар ва маблағлар энг самарали тарзда ишлатилади деймиз.

Лекин реал ҳаётда мукамал рақобат модели бузилади, ахборотни асимметрик тарқалиши юз беради. **Ахборотни асимметрик тарқалиши деганда бозорда қатнашувчи субъектларнинг ахборот олишдаги тенг имкониятини бузилиши, шу ахборотдан манфаатдор айрим субъектларнинг бошқаларга нисбатан устун мавкега ега бўлишлари тушунилади.**

Ахборотни асимметрик тарқалишининг объектив асослари мавжуд:

1. Бозор алоқаларида ўз мулки доирасида иқтисодий алоҳидалашган, ўз манфаатига ега хўжалик юритувчи субъектлар қатнашадилар. Улар табиий зарар кўриб, мулкларидан ажраб қолмаслик учун ҳаракат қилишади. Ўз-ўзини сақлаш инстинкти одамга табиатан берилган. Уни ҳеч Ким, ҳеч қандай чекловлар йўқ қила олмайди. Яшаш учун кураш рақобатда энгилмасликка ундайди. Бунинг учун еса кўпроқ фойда олиш зарур.

2. Инсоннинг еҳтиёжлари чексиз. Еҳтиёжларни қондириш учун зарур бўлган неъматларни ишлаб чиқариш учун зарур ресурслар еса чекланган. Инсон яна ўз манфаатидан келиб чиқиб, кўпроқ неъматларга ега бўлгиси келади. Айниқса бозор иқтисодиёти шароитида инсоннинг жамиятдаги ўрни, мавкеи, обрўси, имкониятлари кўп жиҳатдан мулкчилик нуктаи назаридан назаридан баҳоланар екан, ўз-ўзидан кишилар ўз мулкларини йўқотмаслик, иложи борича кўпайтириш ҳаракатида бўлишларига олиб келади.

Бу мақсадларни қай даражада амалга ошиши еса кўп жиҳатдан ахборотга ега бўлишга боғлиқ. Шунинг учун ҳар бир киши иложи борича ахборотга бошқаларга қараганда аввалроқ ега бўлиш, олган ахборотини сир сақлашга, ундан имкони борича ўз манфаатини кўзлаб фойдаланишга интилади. Мана шу ҳаракат ахборотни ассиметрик тарқалишига олиб келади.

Ахборотни ассиметрик тарқалиши туфайли **ноаниқлик** – юз бериши мумкин бўлган ўзгаришлар ҳақида ахборот етишмовчилиги юз беради.

Иқтисодий назарияда иқтисодиётдаги **ноаниқлик** ҳақида турлича қарашлар мавжуд.

Бир гуруҳ неоклассик йўналишдаги иқтисодчилар фикрича, ноаниқлик иқтисодий субъектларга рационал тарзда танлаш, қарор қабул қилишга тўсиқ бўлади. Ресурслардан самарали фойдаланишга йўл бермайди.

Иккинчи гуруҳ иқтисодчилар фикрича еса аксинча бозорнинг қудрати ҳам шундаки, ахборотни дастлаб тор доирадаги кишиларгагина насиб қилиши ундан тўғри фойдалана билишни ўрганишда намоён бўлади. Ана шундай қараш тарафдорларидан Ф.А. Хайек фикрича фойда, наф фақат шундай, ахборотга ҳамма ҳам бирдай ега бўлмаган ҳолатдагина вужудга келади.<sup>1</sup> Бошқалар ҳам то шу ахборотга ега бўлгунга қадар фойда олиш имконига ега бўлади.

Ҳар икки гуруҳ иқтисодчилар фикрида ҳам жон бор. Бозордаги ноаниқлик, ахборотни ассиметрик тарқалиши бу бозор (бозор иқтисодиёти)нинг камчиликларидан бири. Ана шу камчилик нима билан боғлиқ? деган савол туғилади.

Биринчилан, зарур ахборотга ега бўлганлар, бошқаларга қараганда устун мавкега, қўшимча наф, фойда олиш имконига ега бўладилар. Шунинг учун ҳам ҳозирги пайтда Н.

<sup>1</sup> Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. М. «Новости» 1992, с. 156-157

<sup>2</sup> Трансакцион харажатлар-умумий тарзда шартнома, битимлар тузиш учун сарфланадиган вақт, меҳнат, воситалар учун харажатлардир.

Винернинг «Кимки ахборотга ега бўлса, дунёни тебратди», деган ибораси машҳур бўлиб, тез-тез ишлатилмоқда.

Иккинчидан, ахборот асимметрияси туфайли интернал (ички) эффект, яъни шартнома қатнашчилари томонидан тузилган битимларда акс етмаган олинадиган фойда ёки харажатлар юзага келади. Унга кўплаб мисоллар келтириш мумкин. Масалан, истеъмолчи товар сотиб олди, лекин у сифациз екан. Репититор инглиз тилини икки ойда ўргатаман деб, хизмат ҳаққини олди, лекин ваъдасини устидан чиқмади, Ишга ёлловчи ўз малакасини ўзи мустақил оширган ишчини иши натижасидан баҳраманд бўлаяпти, лекин унга иш ҳаққини оширгани йўқ.

Мисоллардан кўриниб турибдики, битим шартлари бузулмоқда, ёки улар битимда акс етмаган. Ана шу интернал эффектни вужудга келишига сабаб нима? Нима сабабдан одамлар алданишгани ёки истеъмолчилик ҳуқуқи бузилганини билгач, айбдорни жазолашга ҳаракат қилишмайди? Хамма гап шундаки, бунинг учун ҳам ахборот керак. 100% ахборот тўплаш учун – харажатлар жуда юқори бўлиши мумкин. Олинган наф, кўрилган фойда еса бу харажатларни қоплай олмайди.

Сотиб олинаётган товарни сифатини олдиндан қандай билишимиз мумкин? Сифат сертификатини олдиндан сўраш мумкин. Агар сертификат ноқонуний йўл билан олинган бўлиб, қалбаки бўлса-чи?

Товарни ишлаб чиқарган фирмага телефон қилиб ёки хат билан мурожаат қилиш, истеъмолчи ҳуқуқини бузгани учун судга мурожаат қилиши ва бошқа йўллارни танлаш мумкин. Лекин бундай тадбирлар учун сарфланган вақтга олинган натижа арзимаслиги мумкин, яъни вақт нисбатан юқори муқобил қийматга ега бўлиши мумкин. Шунинг учун одамлар кўпинча алданишганини билишса ҳам индамай қўяқолишади. Хар биримиз «Олган пулинг ош бўлмасин» ёки «Егин, ичгин, тўймагин!» дея норозилигимизни билдириб қўя қоламиз.

Шундай қилиб, ахборот асимметриклиги туфайли бозор механизмини амал қилиш принципи бузилади. Сабаби, нарх ҳақидаги сигнал реал аҳволни ифодаламай қўяди, реал вазиятни кўрсатмайди. Классик мисол тариқасида ғарбда жуда кўп иқтисодий дарсликларда америкалик иқтисодчи Жорж Акерлофнинг ишлатилган автомобиллар бозоридаги вазиятни баён қилувчи «Лимонлар бозори» (1970й) номли мақоласида келтирилган ҳолат кўрсатилади.

Бозорда ишлатилган, лекин аҳволи яхши автомобиллар мавжуд. Бундай автомобилларга харидор 6000 долл. тўлашга тайёр. Сотувчи еса 5000 доллардан юқори хар қандай нархга рози.

Лекин бозорда бошқа сотувчилар деффектли автомобиллар – «лимонлар» (америкаликлар жаргонидани) сотишга ҳаракат қилишяпти. Уларга харидорлар 2000 доллардан ортиқ пул беришса бўлди. Харидорлар еса 3000 доллардан ортиқ ҳақ тўламоқчи емас. Агар ахборот симметрик тарзда тарқалганда еди, биринчи гуруҳлар учун ҳам, иккинчи гуруҳлар учун ҳам бозор, ҳамда ўз гуруҳи учун бозор баҳоси амал қилган бўларди. Хамма гап шундаки, симметрия йўқ.

Фақат сотувчигина ўз машинаси ҳақида хамма нарсани билади. Харидор еса ҳеч нарсани билмайди. Натижада ўртача баҳо 4500 долл. ўрнатилади:  $(6000+3000):2=4500$ долл. Бундай баҳо билан яхши машина егалари ўз машиналарини сотишмайди, «Лимонлар» еса реал баҳосидан юқори нарх билан сотилади. «Лимонлар» бозордан сифатли товарни сиқиб чиқаришади. Бу ҳолат иқтисодий назарияда «**нобоп танлов**» деб юритилади. Айнан ана шундай танловни амалга ошишидан манфаатдор шахслар ахборотни ассиметрик тарқалишидан манфаатдор.

Худди шундай ҳолатни суғурта жараёнида ҳам кўриш мумкин. Бунда ҳам суғурта қилдираётганлар нимани суғурта қилдиришса уни ҳолатини бошқалардан яхши

билишади. Суғурта қилдиришда еса ҳар бир суғурта қилдирувчи ўз манфаатидан келиб чиқиб кўпроқ суғурта пули олишни кўзлайди.

Иккинчи томондан, суғурта қилдирганлар кўпинча суғурта қилинган объектга нисбатан бепарқликларини кучайтиришлари мумкин. Масалан, автомобилени суғурта қилдирганлар энди аввалгидек еҳтиёт чораларини кўришга уринишмайди. Суғурта компаниялари еҳтиёт чоралари кўришга рағбатни йўқолиши билан боғлиқ қўшимча харажатлар қилишларига тўғри келади.

Охир оқибат шундай ҳолат келиб чиқиши мумкин-ки, суғурта фаолияти харажатларни қоплай олмай қолади. Лекин суғурта фаолияти жамият учун зарур.

Ахборот асимметрияси доимо мавжуд бўлади. Чунки бозор иқтисодиёти рақобатга таянар экан, рақобатда қолиб чиқиш ёки ҳеч бўлмаганда ютқазмаслик бу инсоннинг табиат томонидан берилган муҳим хислати - ўзини сақлаш инстинкти билан боғлиқ.

Бозорда ҳамма алданишдан, зарар кўришдан қўрқади. Сотувчи маҳсулотини иложи борица қимматроққа сотишга, харидор еса арзонроққа олишни истади.

Товар ишлаб чиқарувчи келажакда талабни қандай ўзгаришини олдиндан сезиш, пайқашга ҳаракат қилиб, товарга талаб юқорилик пайтида кўпроқ ишчлаб чиқариб юқори нархга сотиш учун ҳаракат қилади. Шу билан бирга рақобатчилар ҳам шундай товарларни ишлаб чиқараётган бўлиб, у орқада қолган бўлиши ўз товарларини арзимаган пулга сотиши мумкин. Рақобатни қимни фойдасига ҳал бўлиши айнан ахборотни қимни қўлида бўлиши ва унлан қай даражада моҳирлик билан фойдалагишига боғлиқ. Шунинг учун натижаси ноаниқ. Ноаниқлик еса одамларни ўз иқтисодий фаолиятларида таваккал қилишга мажбур қилади. Унинг натижаси ҳам ноаниқ.

Шундай қилиб ахборот асимметрияси **нобоп танлов** билан бирга яна бир салбий оқибат **таваккалчилик хатари** келиб чиқишига ҳам сабаб бўлади. **Табиий хавф-хатар доимо бўлганидек**, ноаниқлик бозор иқтисодиётининг доимий йўлдоши экан, **иқтисодий хавф-хатар ҳам доимо** у ёки бу даражада мажуд бўлади. Бозор муносабатлари ривожланиши билан еса унинг субъектлари фаолиятида ноаниқлик, иқтисодий муҳитни ўртиб боради.

Бозор субъектлари иқтисодий еркин фаодият юритиш имконига ега. Дунёда ҳамма нарсанинг тўлови бўлганидек, иқтисодий еркинлик ҳам шундай тўловни талаб қилади. Бундай тўлов иқтисодий хатарни мавжудлиги, фаолият юритиш учун бозор субъектлари иқтисодий риск қилишга мажбур бўлишларида ифодаланади. Бу ерда шуни қайд етиш керак-ки, бозор иқтисодиётида ҳам тўла еркинлик бўлиши мумкин емас, чунки фаолият юритиш учун бошқа бозор субъектлари билан алоқада бўлар экан, иложсиз уларнинг ҳам фикри, манфаати, талаби билан ҳисоблашишга мажбур. Лекин бозор иқтисодиётида хўжалик юритиш учун етарли даражада еркинлик мавжуд бўлади. Бу еркинлик еса таваккалчилик хатари билан боғлиқ. Чунки бозордаги вазият доимо еҳтимоллик характерига ега. Шчунинг учун ҳам иқтисодий риск бозор механизмнинг амал қилишидан келиб чиқади.

Риск, таваккалчилик бу - ноаниқлик вазиятидан ўтиб, қўйилган мақсад учун, кутилаётган натижа қандай яқунланишидан қатъий назар, фаолият бошлашга муқобил вариантлардан бирини танлаб қарор қабул қилиш ва уни амалга оширишни ифодалайди.

Режали иқтисодиётда риск муаммосига етарли аҳамият берилмаган. Бу термин жуда кам ишлатилган. Хозирги пайтда кўриб ўтганимиздек, бозор иқтисодиёти шароитида ноаниқлик унинг йўлдоши бўлар экан, мувофиқ равишда риск сўзи ҳам тез-тез ишлатилмоқда.

Риск сўзи мураккаб маънога ега бўлиб, машҳур рус олими, Петербург Фанлар академиясининг фахрий аъзоси (1863) В.И. Далнинг рискни тадбиркорлик билан боғлаб, охири яхшилик билан тугашига умид билан таваккал қилиб иш юритиш тарзида талқин қилади. Тилшунос олим Ожегов С. И. еса юз бериши мумкин бўлган хавф, муваффақиятли натижага хавф солувчи хатар сифатида таърифлайди. Риск сўзи ўзбек тилида 1) хавф, хавф-хатар, таҳлика, қалтис иш; 2) таваккал, таваккалчилик тарзида

таржима қилинади. Биринчиси бўйича фалокат, ҳалокат, бахциз ҳодисанинг юз бериш хавфи маънолари устун даражада бўлиб, иккинчисида узоқ мулоҳаза қилиб ўлтирмай, нима бўлса бўлди қабилида иш юритиш, ёки бутун умидни худога боғлаб, ҳар иш худодан деб, яхшилик билан тугашига умид қилиб, худога ишониб иш юритиш маъносида қўлланилади. Лекин бир сўз билан натижаси ноаниқ фаолият, яхшилик билан тугашига умид қилинган таваккалчилик, муваффақиятли натижага хавф солувчи хатар, зарар келтириши мумкин бўлган фаолият сифатида айнан зарур тарзда ифодалаш имконияти бўлмаган ҳолларда иқтисодий адабиётларда ифодаланаётган фикрнинг маъносига кўра ўзбек тилида ҳам риск сўзи ишлатилмоқда.

Бозор иқтисодиёти шароитида ахборот асимметрияси доимо мавжуд бўлар экан, унинг салбий оқибатларини олдини олиш ёки юмшатиш учун чора-тадбирлар белгилаш зарур.

Биринчидан, республикада, айниқса вилоятларда хўжалик юритувчи субъектларни ахборот билан таъминланишини яхшилаш лозим. Хозирги пайтда ахборотлар турли-туман манбалардан олинади. Уларнинг манбалари расмий ва норасмий бўлиши мумкин. Ахборотга бўлган талабни расмий каналлар билан таъминлаш учун республикада, айниқса вилоятларда ҳали кўп ишлар қилиниши керак.

Расмий ахборотлар фонд биржалари, товар, хом ашё биржалари газета, журнал, радио, телквидение, турли махсус реклама нашрлари, глобал компьютер тармоғи интернет, Ўзбекистон Давлат статистика қўмитаси, Ўзбекистон ахборотлаштириш ва алоқа агентлиги чоп етадиган махсус маълумотлар тўплами ва бошқалардан олиш мумкин. Хозирги кунда айниқса интернетдан фойдаланишга катта аҳамият берилаяпти. Интернет тармоғидан фойдаланаётганлар 2003 йили аввалги йилга нисбатан 2 баравар ўсиб, 0,5 млн кишига етди. Лекин ҳали республикада ахборот бозори тўла шаклланиб улгургани йўқ. Шунинг учун туманларда хизмат кўрсатишнинг шакли сифатида ахборот марказлари ташкил қилиш керакки, улар мурожаат қилувчиларни қизиқтирган барча ахборот билан таъминлаш имконига ега бўлсинлар.

Иккинчидан, таваккалчилик натижасида катта зарар, танг аҳволдан чиқишга ёрдам олиш чорасини кўриш зарур. Бу таваккалчилик хатари бошқача айтганда рискни суғурталаш орқали амалга оширилади.

Бу суғурта тури хўжалик субъектлари қийин аҳволга тушиб қолган тақдирда уларни зарарларини қоплашга ёрдам беради. Шу билан бирга суғурта фаолиятида юз берадиган ахборот асимметрияси давлатни суғурта фаолиятини ташкил етиш ва амалга оширишга аралашувини тақозо этади.

Учинчидан, республикада ахборот асимметрияси туфайли келиб чиқадиган салбий оқибатларни камайтириш учун антимонопол, истеъмолчиларни ҳуқуқини ҳимоя қилувчи қонунлар қабул қилинган. Лекин олинадиган фойда, нафдан кўра трансакцион харажатларни юқорилиги ана шу қонунлар асосида истеъмолчиларни ўз ҳуқуқларини ҳимоя қилишга ундамайди. Шунинг учун бу соҳада фаолиятни ташкил етиш ва амалга оширишда Монополиядан чиқариш ва рақобатни ривожлантириш давлат қўмитасининг фаол аралашувини талаб этади.

#### 4-§. Бозор иқтисодиётида чайқовчилик

Бозор иқтисодиётига хос ахборот асимметрияси ноаниқлик у ўз навбатида олиб-сотарлик ва чайқовчилик мавжудлигига сабаб бўлади.

**Олиб-сотарлик** – бу шундай фаолиятки, мақсад бирон-бир товарни бир бозордан олиб бошқасида ёки бозорнинг бошқа сигментида нисбатан юқори нарх билан сотиш орқали фойда олишдир. Олиб сотарлик бозорда мувозанат йўқлиги, талаб ва таклиф ўртасида дисбаланс шароитида юз бериши мумкин. Иқтисодий фаолиятнинг бу тури **рангли металлар, қимматли қогозлар, қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари** бозорида енг кўп юз беради. Олиб-сотарлик худудий миқёсида баҳоларни фарқи туфайли келиб чиқади.

Олиб сотарликдан фарқли равишда чайқовчилик бир товарни сотиб олиб шу бозорни ўзида маълум вақтдан сўнг юқори баҳода сотиб фойда олишни билдиради, яъни чайқовчилик баҳоларни вақт оралиғидаги фарқига асосланади. Олиб сотарлик ва чайқовчилик билан шугулланадиганлар таваккалчилик хатарини била туриб рискка боришади. Реал ҳаётда ҳар икки фаолият бирлашиб, кўпинча умумий ном “чайқовчилик” деб аталади. Чайқовчилик фаолиятини таҳлил қилганда муҳим аҳамиятга ега уч усулига еътибор қаратилади.

Биринчи усул – бу товарни сотиб олиш, уни сақлаш, маълум бир вақтдан сўнг сотиш. Чайқовчи товарни сотиб олар екан, уни маълум бир вақтдан сўнг нархини кўтарилишини тахмин қилади. Агар нарх кўтарилмаса у зарар кўради.

Иккинчи усул - фючерс контрактлари тузиш. Бунда келгусида битим тузилган кундаги нарх бўйича олди-сотди қилиш мажбурияти кўзда тутилади. Товар етказиб берилган муддатдаги нархга кўра брокер ёки харидор фойда кўриши мумкин. Қимматли қогозларда ҳам худди шундай.

Учинчи усул - опцион контрактлари тузиш. Опцион шундай контрактки – унга асосланиб, инвестор келажакда маълум миқдорда товарни шу кунги баҳо бўйича сотиб олиш ҳуқуқини сотиб олади. Унинг ўзига хос хусусияти шундаки, у ўз ҳуқуқини амалга ошириши **ёки йўқлиги вазиятга боғлиқ ҳолда юз беради**. Масалан, сиз «Ўзавтотранстехника» ОАЖ акциялари келажакда қимматлашади деб, 1050 сўмдан 630 дона акция сотиб олиш учун 15 июл 2004 йили бир йилга контракт туздингиз. Сизга биржа воситачиси кўрсатилган муддатга қадар акцияларни шу нархда сотиши керак. Сиз агар бозорда акция нархлари ошса сотиб олиб, бозордаги шу кунги реал баҳода сотиб фойда оласиз. Аксинча бўлса сиз ўз ҳуқуқингизни реализация қилмайсиз. Лекин шартнома тузгандаги воситачига гонорар сифатида берган пулингиздан айриласиз.

Опцион контракти фючерс контрактига нисбатан камроқ хатарли, сабаби, йўқотадиган маблағ фақат воситачининг гонорари миқёсида бўлади. Бу жиҳатдан уни маълум бир даражада суғурта элементи деб кўриш мумкин.

Муддатли контрактлар( фючерс, опцион )ни хеджирлаш орқали олди-сотти жараёнида баҳоларни ўзгаришидан суғурталаш амалга оширилади. Инвесторнинг молиявий активлари қимматини максимал даражада сақлаб қолиш ёки сотишига бир ёки бир неча муддатли контрактлар тузиш орқали амалга оширилади.

Масалан, хеджер бирон бир актив, айтайлик уни қизиктирган “Тошкент отчопари” ОАЖ нинг акцияларини баҳосини тушишидан кўрқади. Уни бир акцияни 2,8 доллар баҳоси қониқтиради. У активларини қиймати уч ойдан кейин ҳам пасайишини хоҳламайди. Бунинг учун у қарама-қарши 2 фючерс шартномалари тузади. Битта шартнома акцияларни 3 ойдан сўнг 3 доллардан сотишга, иккинчиси сотиб олишга. Уч ойдан кейин акция 3,2 доллар бўлсин. У 3 доллардан сотиб олиб ютади, сотиб ютқазади. Натижада унда ютуқ ҳам фойда ҳам йўқ. Агар нарх тушса ҳам худди шундай тарзда ҳам ютади, ҳам ютқазади.

Шундай тарзда опцион контрактларни ҳам хеджирлаш амалга оширилади. Хеджирлашда таваккалчилик хатари йўқолмайди, лекин унда хатарга йўл қўювчилар ўзгаради. Ишлаб чиқарувчи хатарни биржа чайқовчиси зиммасига юклайди. Чунки у риск

қилишни ёқтирмайди. Чайқовчи еса таваккалчилик хатарини ўз зиммасига олади. Сабаби у риск қилиш ишқибози. Чайқовчилик юзаки қараганда осонгина бойиш йўли. Лекин у молия бозорида ўзига хос вазифани бажаради:

1. Қимматли қоғозлар билан чайқовчилик потенциал харидорларни уларга қизиқишини кучайтиради. Харидорларнинг бўш пул маблағларини жалб этади.

2. Чайқовчилик қимматли қоғозларни ликвидлигини таъминлайди ва сақлайди, бу ўз навбатида инвесторларни ўзига жалб этади.

3. Қимматли қоғозлар курсини барқарорлаштиришга таъсир этади. Яъни кўпчилик олаётганда сотади, сотаётганда олади. Қоғозлар курсини қаттиқ ўзгариши кўпроқ чайқовчилик операцияларига хос. Шу билан бирга шуни қайд етиш керакки, мамлакат иқтисодиёти учун у катта зарар етказиши мумкин. Шунинг учун махсус комитетлар ва биржалар ташкил етилиб, давлат томонидан таъсир кўрсатилади.

«Чайқовчилик» сўзи жуда кўп ҳолларда салбий маънода ишлатилади.» Чайқовчи» деганда кўз ўнгимизга доимо одамларни турли йўллар билан алдашга уринувчи уddaбурон кишини келтирамиз. Шунинг учун бозор иқтисодиётида «чайқовчи» емас, «воситачи», «менежер» бўлади деган фикрдагилар ҳам талайгина. Лекин биз уларни қандай атамайлик, юритаётган фаолияти, қўйган мақсади том маъноси билан чайқовчилик. Хамма нарсани ўз номи билан айтган маъқул. Албатта жамиятни қораловчи фикри тўғри, лекин у қачонки норасмий, ноқонуний бўлса.

Масалан, инқирозга юз тутган АКШлик йирик чайқовчилар: энг йирик биржа фирмаларидан бирининг баланд мартабали менежерлари А. Бойски ва М. Миллекенлар номи бутун дунёга таралди. М. Миллекен паст даражадаги акциялар жунк фонде ихтирочиси, қайсики улар ёрдамида компанияларни қўшилиши ва бирини иккинчиси томонидан «ютилиши» амалга оширилган. Унинг учун у ноинсофликда айбланган, А. Бойски бўлса, «синиш, ютилиш,» арафасида турган корпорацияларнинг акциялари билан чайқовчилик қилган

Умуман олганда чайқовчилик нафақат қимматли қоғозлар билан (улар билан кўпроқ) балки ҳамма соҳада, қаерда имконият бўлса шу ерда бўлади. Ноқонуний, нолегал чайқовчилик, ёлгон ахборот тарқатиш, ноқонуний битимлар тузиш кабиларда ифодаланади.

Давлат шунинг учун бундай ходисаларга қарши чора-тадбирлар кўради, қонун-қоидалар қабул қилади. Борди-ю давлат бозорда қайд қилинган нархлар ўрнаца чайқовчилик яширин тус олади. Чайқовчилик тақчил товар олди-соттиси туфайли юз бериб, дисбалансни чуқурлашувини келтириб чиқариши мумкин. Лекин нормал, легал чайқовчилик бозор иқтисодиётини ривожланишига таъсир кўрсатади.

Бунинг биринчи ижобий томони таваккалчилик хатарини суғурта қилиш ҳақида тўхтаганда кўрдик. Чайқовчилик хеджерлаш операциялари ёрдамида бозорнинг бошқа қатнашчиларини ўзини ҳимоялаш, суғурта қилиш имконини беради.

Иккинчи муҳим функцияси бозордаги ҳукмрон тенденция ҳақида ахборотлар бериш. Бундай қарасак чайқовчилик ахборот тарқатиш манфаатларига зид. **Ҳақиқатдан ҳам шундай. Лекин ахборотни улар ўз хоҳиш-истакларидан қатъий назар тарқатишади. Бирон-бир ресурсга баҳолар ўсишини кутган ҳолда уни қазиб чиқарадиган компаниялар акцияларини сотиб олишни бошлашади. Акцияларни кўплаб сотиб олиниши унинг нархини ўсишига олиб келади. Баҳо ҳамма учун ахборот манбаси. Жамият миқёсида мазкур ресурснинг қимматлашуви кутилади. Енди ахборот ҳамма учун очик.**

Чайқовчиликнинг яна бир функцияси-консервация қилиш, ёки тақчил ресурсларни (масалан фойдали қазилмаларни) ишлатишни камайтириш. Чайқовчи тақчилликни кутиб, ресурсни сотиб олади, уни қазиб чиқаришни вақтинча тўхтатиб қўяди. Мақсад ресурсни кейинчалик баҳо кўтарилганда сотади. Ресурс кам бўлганда баҳо кўтарилади. Бу сигнал бошқалар томонидан ҳам қабул қилинади ва ёппасига шу таийй ресурсни қазиб чиқариш қискартирилади. Ресурс қиммат бўлгач ундан тежаб-тергаб фойдаланиш йўллари

кидирилади. Албатта чайковчилар ҳам хато қилишади. Уларни вазиятни нотўғри баҳолаши нотўғри ахборот тарқатишига олиб келиб, бошқа иқтисодий объектларни ҳам адаштиради. Лекин охир-окибат улар ютказадилар, бозорни тарк этадилар. Жамият учун хақиқий фойдали функцияларни бажарадиган чайковчиларгина қолишади.

Республикамизда металлар билан савдо қилиш давлат монополиясида. Қимматли қоғозлар бозори энди ривожланиб бораёпти. Шунинг учун ҳали бу бозорда чайковчилик кенг маънода авж олганича йўқ. Лекин илгаридан истеъмол моллари билан чайковчилик мавжуд бўлган. Айниқса қишлоқ хўжалик маҳсулотлари билан. Лекин чайковчилик таваккалчилик хатари юқори фаолият. У фақат фойда емас, катта зарар кўриши ҳам мумкин. Республикамизда бу фаолият билан асосан деҳқон бозорида шуғулланувчилар ўз фаолиятлари билан ишлаб чиқарувчиларга ёрдам беришади дейиш мумкин.

Шундай қилиб, тарихий тажриба шуни кўрсатдики, бозор иқтисодиёти сўзсиз афзалликка ега, лекмн камчиликлардан ҳам холи емас. Аммо бу камчиликларни давлатнинг функциялари ёрдамида бартараф қилиш ёки минимал даражага келтириш мумкин.

## Хулоса

\*Товар ишлаб чиқаришни вужудга келиши билан бозор иқтисодиётининг дастлабки тамал тоши қўйилди. Бозор иқтисодиёт ўзининг моҳияти, ўзига хос белгилари, хусусиятлари билан кишилик жамияти еришган аввалги тизимлардан афзал эканлигини кўрсатди. Шунинг учун ҳам бозор иқтисодиётини умуминсоний иқтисодиёт, барча мамлакатлар танлаган йўл сифатида умумбашарий иқтисодиёт деймиз.

\*Бозор иқтисодиёти бошқа тизимлардан сўзсиз афзалликка ега бўлиши билан биргаликда қатор камчиликлари мавжуд. Улардан энг муҳими бозор иқтисодиётига ноаниқлик хослиги. Бозор иқтисодиётида иқтисодий фаолият риск билан боғлиқ. Риск бозор механизмнинг ишлаш тарзи.

\* Бозор иқтисодиётида ахборот асимметрияси нафақат ноаниқлик, рискни, балки чайковчиликни ҳам мавжуд бўлишига олиб келади. Риск ва чайковчиликни мавжуд бўлиши одамларни янгиликка, тиним билмай изланишга, янги ғояларни амалга оширишга чорлайди.

## АСОСИЙ ТАЯНЧ ТУШУНЧАЛАР

- |                                      |                                     |
|--------------------------------------|-------------------------------------|
| 1.Туб белгилар                       | 2.Бозор (аралаш) иқтисодиёти        |
| 3. Дастлабки бозор иқтисодиёти.      | 4. Еркин(классик) бозор иқтисодиёти |
| 5.Деформациялашган бозор иқтисодиёти | 6.Бозор иқтисодиёти белгилари.      |
| 7.Бозор иқтисодиёти объекти.         | 8. Бозор иқтисодиёти субъектлари    |

а) Давлатнинг мулк монополияси, маъмурий буйриқбозликка асосланган марказий режалаштирилган иқтисод.

б) Хар бир ходиса, жараён, тизимнинг бошқалардан ажратиб турувчи, унинг сафат жиҳатдан фарқланишига сабаб бўлган хусусиятларга айтилади

в) турли – туман мулкчилик ва иқтисодий фаолият еркинлигига, аралаш тарзда тартибга солишга асосланган, хар бир инсонни ўз фаолият натижасини ўйлаб, оқилона хўжалик юритишга ундовчи демократик иқтисодиёт

г) муносабатлар ва алоқалар нимага қаратилганлигини, нимага нисбатан юз беришини ифодалайди. Бозор иқтисодиётининг объекти товар ва пул (пул массаси)дир

д) товар ишлаб чиқариш вужудга келиши билан шакиллана бошлаган, оддий товар ишлаб чиқариш ҳукмрон иқтисодиёт

е) якка хусусий мулкчилик, еркин рақобатчилик, бозорга хос муносабатлар ҳукмрониктисод. Унинг дастлабки босқичи билан кейинги босқичлари фарқланади

- ё) муносабатлар, алоқалар кимлар ўртасида юз беришини ифодалайди. Бозор иқтисодиёти субъектлари уй хўжалиги, фирма (корхона), дав
- ж) бозор иқтисодиётининг бошқа социал-иқтисодий тизимлардан фарқланишига сабаб бўлувчи хусусиятлари

### **Такрорлаш ва мунозара учун саволлар**

1. Етуклик даражасига кўра бозор иқтисодиёти қандай босқичларга бўлинади ва улар қандай жиҳатлари билан фарқланади?
2. Бозор иқтисодиётининг модели ва асосий белгиларини кўрсатинг.
3. Бозор иқтисодиётининг объекти ва субъекти деганда нимани тушунилади?
4. Қиймат назарияси ва меъёрий нафлилик назариясининг бош мақсади нима? Хар икки назария товар қийматини ўлчашни қандай уддалади?
5. Бозор иқтисодиёти қандай афзалликларга ега?
6. Бозор иқтисодиётининг камчиликлари нималардан иборат?
7. Нима сабабдан бозор иқтисодиётини умуминсоний иқтисодиёт деб тан олинди?

### **Масала ва машқлар**

1. Маъмурий буйруқбозликка асосланган иқтисодиётда барча ишлар юқоридан бериладиган буйруқ билан амалга оширилади. Бу қандай оқибатларга олиб келишини куйидаги масала ёрдамида кўриб чиқамиз.

Шаҳарда бўйи 64 м ва ени 64 м автомобил тўхташ жойи бор. Мамлакатда 3 хил автомобил бўлиб, енгил автомобил ени 2 м ва бўйи 4 м жой егалласин. Ўртача автомобиллар еса ени 3 м ва бўйи 6 м, катта автомобиллар ени 4 м ва бўйи 8 м ли жойни егалласин дейлик. Машинасини тўхташ жойига қўймоқчи бўлган учала турдаги автомобил шофёрлари жуда кўп. Айтайлик,

а) автомобил тўхташ жойини енг қисқа муддат давомида тўлдириши зарур деган буйруқ олинди. У холда автомобиллар қандай тарзда жойлаштирилган бўларди? Нима сабабдан, изоҳланг.

б) автомобил тўхташ жойига енг кўп машина сиғдиришига кўра мусобақа ғолибига мукофот берилди деган буйруқ олинди. Ундай буйруқ нимага олиб келади, изоҳланг.

в) барча автомобил турлари тенг миқдорда жойлаштирилсин, деган буйруқ олинди. У холда нечтадан автомобил сиғиши мумкин, изоҳланг.

Бозор иқтисодиёти шароитида бу масала қандай ҳал етилган бўлар еди? Фикрингизни билдиринг.

2. Корхонада ҳар бир катталар палтосини тикиш учун моддий харажатлар 70 минг сўмни ташкил қилади. Агарда ёқасига мўйна ўрнатилса 140 минг сўмга етади. Болалар палтоси учун еса 30 минг сўм харажат қилинади. Мехнат сарфи бир хил бўлиб, ўртача 30 минг сўмга тўғри келади. Агар ҳар бир палтодан олиндиغان фойда харажатларга нисбатан 10% ни ташкил қилса, корхона режани тезда бажариш учун қандай палто ва қанча тиккан бўлар еди. Корхона қуввати кунига 50 та палтога тенг. Иш кунини 24 кун ва бир сменали деб ҳисобланг.

1. Агар мўйна ёқали, оддий ёқали ва болалар палтоларига талаб тенг десак, талаб бўйича палто тикканда корхона режани неча фоизга бажарган бўлар еди?

2. Қандай палтолари тикиш билан корхона режани бажариши мумкин? а) У қандай оқибатга олиб келади? б) Бозор иқтисодиётида бу масала қандай ҳал етилади?

3. Ишлатилган компьютерлар бозорида икки гуруҳ сотувчилар мавжуд. Бир гуруҳ сотувчилар кам ишлатилган, ҳали анча-мунча фойдаланса бўладиган, техник жиҳатдан яхши компьютерлар билан савдо қилишади. Сотувчилар уларни 400 минг сўмдан камига беришмайди. Потенциал харидорлар еса 450 минг сўмгача тўлашга тайёр.



Иккинчи гуруҳ сотувчилар ўз ресурсини деярли тўла ишлатиб бўлган компьютерларни сотишади. Улар 150 минг сўмдан юқори ҳар қандай нархга сотишга тайёр. Истеъмолчилар бундай компьютерларга 180 минг сўмдан ортиқ пул тўлашмайди. Ахборот асимметрияси туфайли бозорда компьютерларни сотиш баҳоси қанча бўлади? У қандай оқибатларга олиб келади?

4. Сиз «Панасоник» фирма магазинидан видеомагнитофонни 500 минг сўмга сотиб олишингиз мумкин. Худди шундай магнитофонни «Ипподром» бозоридаги аудио-видео техника растасидан 400 минг сўмга олишингиз мумкин. Бошқа шароитлар тенг. Бу фарқни сабаби нимада деб ўйлайсиз?

### **Т/Н**

1. Маъмурий буйруқбозлик тизими социалистикдоктринага асосланган бўлиб, унинг ўзига тортадиган жихати кишилиқ жамиятини доимо диққатини қаратган 2 муаммони ечишни зиммасига олиши бўлиб, бу

а) нотинчликни йўқ қилиш;

б) жамият ҳаёт ива ҳар бир кишини ҳаётини жамиятнинг юқори органлари томонидан тартибга солиш иқтисодиёт ва жамиятни бошқасфераларини рационал ва илмий бошқариш орқали инсонни бахтиёр яшашни таъминлаш.

2. Маъмурий буйруқбозликка таянган социализм киши ўзига тортадиган ғояни илгари суришга қарамай, инқирозга юз тутди. XX аср тарихида марказий ўринни реал социалистик жамиятни вужудга келиш, ривожланиш, инқироз егаллайди.

3. Маъмурий буйруқбозликка таянган социализм инқирозга учрашига сабаб, унинг хусусий мулкни, бозорни, рақобатни тан олиш, жамиятни демократиялашуви принципларига амал қилиш бўлди.

4. Марказдан режалаштиришга асосланг. Хўжалиқ юритиш социализмига, баланслашмизими, мувозанат узилгани, ҳаёт кечирини пастлигиохирги ўн йилликда бўлса фан – техника тараққиётини қабул қилмаслиги билан ажралиб турган.

5. Бозор иқтисодиёти ҳозирги даврга қадар ўз ривожланишида босқичларни босиб ўтди.

6. Бозор (аралаш) иқтисодиёт мукамал иқтисодиёт бўлгани учун ҳам умуминсоний иқтисодиёт деб аталади.

7. Бозор иқтисодиётида еркин иқтисодий фаолият юритишининг асосини мулкнинг турли – туманлиги ва унинг хусусий жихатдан бир ҳолда муҳофаза қилинишдир.

8. Бозор иқтисодиётининг заиф томонларини давлатнинг кўрган чора тадбирлариорқали йўқотилади.

9. Иқтисодий назарияда одамларни таваккалчилик хатарига муносабатларини ҳисобга олиб, уч гуруҳга: таваккалчиликка контрол, таваккалчиликка ўч, ишқивоз; таваккалчиликни ёқтирмайдиган ёки унга қарашларга бўлинади. 10. Одилжон уйининг ёнидаги магазиндан 70 минг сўмга костюм – шим олмай, бозорга бориб келиш учун 1000 сўм сарфлаб, бозордан худди шундай костюм – шимни 68 минг сўмга сотиб олди. У тўғри қилди. Бунда санок нуқтаси эффекти ҳеч қандай рол ўйнамайди.

11. Бозорда “Нобоп танлов”ни юз беришидан манфаатдор шахслар ахборотни асимметрик тарқалишига ҳаракат қилишади.

12. Бозор иқтисодиётида олиб – сотарлик ва чайқовчилик бўлмайди.

### **Тестлар**

1. Социалистлар инсон тенглиги деганда енг аввало биринчи ўринга ... ни қўйишган.

а) Моддий тенглик;

б) Ҳуқуқий тенглик;

в) Конунлар олидидаги тенглик;

- г) Сиёсий ҳуқуқда тенглик;
- д) Ҳудудий тенглик;

2. Давлат мулк монополияси ва мажбурий режалаштиришни текисчилик ғояси билан қўшилиб кетиши:

- а) Моддий неъматларни адолатли тақсимоти;
- б) Моддий неъматларни ноиқтисодий тақсимоти;
- в) Номоддий неъматларни адолатли тақсимоти;
- г) Номоддий неъматларни иқтисодий тақсимоти;
- д) Жамиятда адолат ўрнатилишига олиб келди;

3. Бозор (аралаш) иқтисодиёти асосини ... ташкил этади.

а) Мулкчиликнинг турли – туманлиги ва уларнинг тенглиги, қонун томонидан бирдай муҳофаза қилиш;

- б) Хусусий мулкчиликнинг асосида алоҳида қўллаб – қувватланиши;
- в) Ҳамкорликдаги мулк алоҳида қўллаб – қувватланиши;
- г) Жамоа мулкига алоҳида етибор берилиши;
- д) Давлат мулкнинг асосий ўрин тутишини таъминланиши;

4. Бозор иқтисодиётини ҳаракатлантирувчи куч ...

а) Иқтисодий фаолияти еркинлиги, хусусий мулкнинг устунлиги, даромадларни чекланмаганлиги;

- б) Иқтисодий фаолияти еркинлиги, рақобат, даромадларни чекланмаганлиги;
- в) Рақобат, давлатнинг қўллаб қувватлаши, даромадларни чекланмаганлиги;
- г) Иқтисодий фаолияти еркинлиги, давлатнинг қўллаб қувватлаши, даромадларни чекланмаганлиги;

д) Рақобат, иқтисодий фаолияти еркинлиги, хусусий мулк устунлиги;

5. Бозор иқтисодиётининг объекти бу ...

- а) Товар, корхона;
- б) Товар, жамоа хўжалиги;
- в) Товар, пул (агрегати)
- г) Пул, корхона;
- д) Пул, пул комплекси;

6. Бозор иқтисодиётининг субъекти бу ...

- а) Фирма, корхона, уй хўжалиги, товар;
- б) Фирма, корхона, уй хўжалиги, давлат, пул;
- в) Фирма, корхона, уй хўжалиги, молиявий институтлар;
- г) Фирма, корхона, давлат, молиявий институтлар;
- д) Фирма, корхона, уй хўжалиги, давлат, молиявий институтлар;

7. Бозор иқтисодиётининг муҳим афзалликларидан бири чекланган ресурслар шароитида:

- а) Иқтисодий ресурсларни самарали тақсимлаш;
- б) Ресурсларни қимматга сотиш;
- в) Ресурсларни арзон сотиб олиш;
- г) Ресурсларни қимматга сотиб олиш;
- д) Ресурсларни арзон сотишни таъминлаш;

8. Фаолият натижаси қандай бўлиши еҳтимолини билган ҳолда, бари-бир оқибати қандай тугагини аниқ, айтиб бўлмайдиган вазият, яъни ноаниқлик ... ни ифодалайди.

- а) Таваккалчилик ютуғи;
- б) Риск мардлик белгиси;
- в) Хатарнинг намоён бўлиши;

г) Таваккалчилик хатари;  
д) Таваккалчилик натижаси;  
9. Биз кўпинча сифациз товар сотиб олганимизда алдаган сотувчини жазолашга урунмаймиз. Сабаби ...

- а) Юз – хатир қиламиз;
- б) Рахмимиз келади;
- в) Асабимизни бузишни хохламаймиз;
- г) Олган нафимиз, қилган трансакцион харажатларимизни қопламайди;
- д) Сифациз бўлса ҳам зарур;

10. Чайқовчилик фаолияти ...

- а) конун асосида иш юритувчи тадбиркорлар учун рискни орттиради;
- б) нархларни беқарорлиги тенденциясини кучайтиради;
- в) иқтисодий бум ва рецессияга олиб келади;
- г) доимо фойда олишга олиб келади;
- д) тадбиркорлар учун рискни камайтиради.

**Тарқатма материаллардан намуналар:**

**1-тарқатма материал**

**Бозор иқтисодиёти афзалликлари ва камчиликлари.**

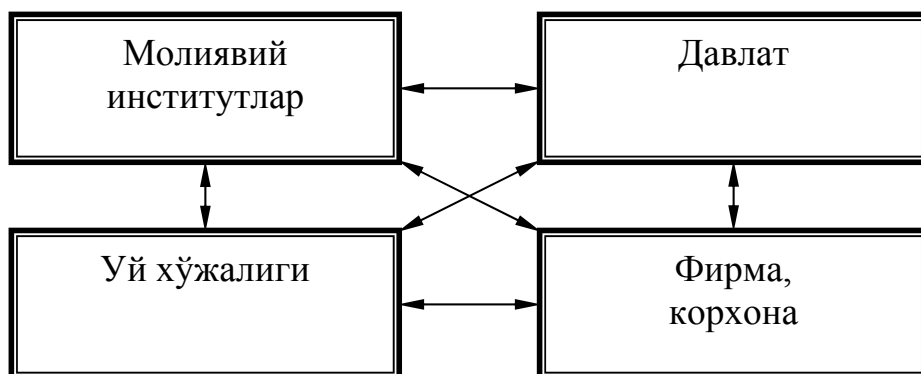
- ресурсларни самарали тақсимлайди;
- Иқтисодий еркинликни таъминайди;
- Бозорнинг мослашувчанлиги ва сафарбарлигининг юқорилиги;
- Тежамли хўжалик юритишни рағбатлантиради ва исрофгарчиликка барҳам беради;
- Мулкдан асраб авайлаб фойдаланилади;
- Фан – техникаларни тезда жорий қилинишга имкон яратади;
- Ташаббускорлик ва ишбилармонликни рағбатлантиради;
- Рақобат асосий ўринда туради.
- Ишлаб чиқариш истеъмолчи манфаатларига, харидор измига бўйсинади
- Даромад топишнинг чекланмаганлиги

**КАМЧИЛИКЛАРИ:**

- Иш билан ва нархлар барқарорлигини кафолатламайди;
- Аҳолини табақаланишини кучайтиради;
- Фанда фундаментал тадқиқотлар олиб бориш имкониятларини чеклайди;
- Фойда келтирмайдиган ёки зарар келтирадиган ижтимоий товар ва хизматлар барқарорликни йўқлиги ва ишлаб чиқаришни рағбатлантирмайди;
- Қайта тикланмайдиган ресурсларни асраш, табиатни, экологияни муҳофаза қилишни таъминламайди;
- Монополистик тенденция мавжудлиги;
- Доимо ноаниқлик ва рискнинг мавжудлиги

## 2-ТАРҚАТМА МАТЕРИАЛ

Бозор иқтисодиётининг субъектлари.



Уй хўжалиги: бир ёки бир неча кишидан иборат оила. У меҳнат ресурслари етказиб беради. Бошқа ресурсларни егаси ҳисобланади. Яратилган маҳсулотлар истеъмолчиси.

Фирма, Корхона: иқтисодий фаолият юритувчи хўжалик субъектлари бўлиб, иқтисодий ресурсларни сотиб олиб, ишлаб чиқариш омилларига айлантиради. Улардан маҳсулот ишлаб чиқариш ёки хизмат кўрсатишда фойдаланиладилар. Фойда олиш учун ҳаракат қиладилар.

Молиявий институтлар: бозорнинг фирма (корхона)ларнинг нормал фаолият юритишини таъминлайдилар.

Давлат: унинг барча идора, маҳкама ва ташкилотлари мамлакатнинг ўз олдига қўйган мақсадига еришиш учун ҳуқуқий, сиёсий ҳокимият орқали хўжалик субъектлари, бозори зарур даражада назорат қилади. Шу билан бирга ишлаб чиқариш ва истеъмол билан ҳам шуғулланадилар.

### **Жавоблар:**

#### **Асосий таянч тушунчалар:**

1б), 2в), 3д), 4е), 5а), 6ж), 7г), 8ё);

#### **Масала ва машқлар:**

1.

а) 128 та катта автомобил жойлаштирилади. Кичик ва ўртача автомобил егалари норози бўладилар.

б) 512 та кичик автомобил жойлаштирилади. Катта ва ўртача машина егалари тўхташ жойига қўйилмагани учун норози бўладилар.

в) Хар биридан 70 тадан автомобил жойлаштирилади, лекин 32 кв. метр жой бўш қолади. Бозор иқтисодиетида шароитга кўра талаб ва таклиф нисбатига қараб қарор қабул қилинади.

#### **2.) 24 иш кунда ўртача 1200 та палто**

1. тенг миқдорда тикилса режа 67,3% бажарилади.

2. корхона энг қиммат мўйна ёқали палтони тикиб, режани 104,1% га бажаради.

а) Натижада нисбатан арзон палто ва болалар палтоси етишмайди ёки умуман йўқ.

б) Бозор иқтисодиёти шароитида палто бозорнинг талабига кўра ишлаб чиқарилади. Етишмаса ишни 2 сменада ташкил қилиш мумкин ёки аксинча ортиқча бўлса, палто тикишни камайтириш мумкин, яъни бозор талабига мослашган ҳолда ишлаб чиқарилади.

3. Сотиш нархи 315 минг сўм бўлиб ўрнатилади. Бу ўз навбатида сифатли товарни сифати паст товарлар қисиб чиқаришига олиб келади.

4. Магнитофоннинг сифати ҳақида ахборот етарли емаслиги катта риск билан боғлиқ.

#### **Т/Н**

1Т, 2Т, 3Н, 4Т, 5Т, 6Н, 7Т, 8Н, 9Т, 10Н, 11Т, 12Н

#### **Тестлар**

1а, 2б, 3а, 4б, 5в, 6д, 7а, 8г, 9г

## **VIII БОБ. БОЗОР ИҚТИСОДИЁТИ МОДЕЛЛАРИ ВА УНИНГ ЎЗБЕКИСТОНДАГИ ХУСУСИЯТЛАРИ**

Бозор иқтисодиётининг умуминсоний иқтисодиёт еканлигини, унинг афзалликлари, камчиликларини, унинг ижобий томонлари салбий жиҳатларига нисбатан устунлигини, бозор иқтисодиётининг умуминсоний иқтисодиёт еканлигини кўриб чиқдик. Шу сабабдан барча мамлакатлар инсониятнинг мақсадига еришишнинг энг тўғри йўли, социал-иқтисодий тизими сифатида бозор (аралаш) иқтисодиётини танлашди.

Хозирги даврда бозор иқтисодиётига ўтиш умумиқтисодий жараён бўлиб, унинг умумий ва ўзига хос томонлари мавжуд.

Навбатдаги боб бозор иқтисодиётига ўтишнинг асосий моделлари, Ўзбекистоннинг бозор иқтисодиётига ўтиш концепциясини ўрганишга бағишланган.

### **1-§. Бозор иқтисодиётига ўтиш умумиқтисодий жараён**

Кишилик жамияти тарихий тараққиёти товар хўжалиги бағрида бозор иқтисодиёти вужудга келиб, борган сари ривожланиб боришини кўрсатди. XVII—XVIII асрларга келиб, инсоният хусусий мулкчиликка асосланган бозор иқтисодиётига ўтди. Иқтисодиётда унга хос бўлган туб белгилар секин-аста шаклланиб, пировард натижада қатор афзалликлар ҳамда айрим камчиликлар бўлган ҳозирги замон бозор иқтисодиётига хос яхлит иқтисодий тизим ташкил топди.

Дастлаб, якка хусусий мулк монополияси ҳукмрон бўлиб, капиталистик жамиятга хос зиддиятлар кучайган XIX аср ўрталарида марксистик ғоя вужудга келди. Бу ғояга биноан жамият аъзоларининг фаровон яшаши, адолат ўрнатилиши учун адолацизликнинг бош манбаи — хусусий мулкчилик йўқотилиши лозим еди. Шу ғояга биноан собиқ Иттифоқ ва бошқа айрим мамлакатларда хўжалик юритишнинг алтернатив варианты тарзида маъмурий-буйруқбозлик, марказий режалаштиришга асосланган хўжалик юритиш вужудга келди.

Бу хўжалик юритиш шаклида:

- а) хусусий мулкчиликни йўқотиш;
- б) бозор — товар — пул муносабатларини тугатиш;
- в) неъматлар ва ресурсларни тақсимлашнинг бозор механизми ўрнига ижтимоий мулкчиликка асосланган давлат тақсимооти ва назоратини ўрнатиш;
- г) ҳар бир кишининг яратилган неъматлардаги улушини қилган меҳнатига қараб белгилаш, меҳнат миқдорини еса иш вақти асосида аниқлаш кўзда тутилди.

Тарихий парадокс шундаки, марксизмнинг асосий концепцияси — инсонни нурли келажакка олиб боришнинг назарий жиҳатдан илгари сурилган ғояси билан тарихий тажрибада еришилган натижа кескин фарқ қилди. Тарихий тажриба ижтимоий мулкчиликка бир марказдан, режа асосида бошқаришга асосланган иқтисодиёт сароб еканлигини кўрсатди. Шундай бўлиши муқаррар еди. Сабаби, хусусий мулкчиликка барҳам бериб, ижтимоий, яъни давлат мулки монополиясини ўрнатилиши бозор муносабатларини чеклаш, монополизмни вужудга келтириш ва бозор иқтисодиётини ҳаракатга келтирувчи асосий куч бўлган рақобатни йўқолишига олиб келади.

Бозор иқтисодиётда юқори даражада бажарилган ишни рағбатлантириш меҳнат бозоридаги рақобат орқали ҳал етилади. Айнан меҳнат бозоридаги рақобат меҳнатнинг юқори унумдорлиги ва иш сифатини таъминлайди. Ишлаб чиқарувчилар ўртасидаги рақобат еса харажатларни пасайтириш, маҳсулот сифатини яхшилашга олиб келади. Нархларнинг еркинлиги еса зарур товар ва хизматлар мўл-кўллигини таъминлайди.

Маъмурий буйруқбозликка асосланган хўжалик юритишда иш ҳақи марказлашган тарзда ставкалар асосида режа бўйича белгиланган.

Иқтисодий рағбатлантиришдан кўра меҳнатга мажбур қилиш кўпроқ рол ўйнаган.

Корхоналарда маблағларни муқобил ишлатишнинг иложи йўқ, чунки бутун фаолият режадан чиқмаслиги керак еди.

Зарар келтирадиган корхоналарнинг банкрот бўлиш хавфи йўқлиги уларнинг самарали ишлаш заруратини йўққа чиқарди. Зарар келтирадиган корхоналар дотация олар, фойда келтирадиганлар маблағи бюджетга ўтказиларди. Фойданинг рағбатлантирувчи роли йўққа чиқарилди. Асосий мақсад директив режа топшириқларини бажаришга қаратилди. Хар бир корхонанинг иш фаолиятига режани бажаришга қараб баҳо берилди.

Белгиланган нархларнинг қатъийлиги ҳам самарасиз харажатлар кўпайишига олиб келди. Иккинчи томондан, тақчилликнинг асосий сабабларидан бирига айланди.

Бозор иқтисодиёти еса демократияга асосланган. Иқтисодий демократиянинг асосий бозор. У иқтисодиётдан тортиб жамият ҳаётининг сиёсий, ҳуқуқий-маънавий томонларигача демократлашувига олиб келади.

Бозор муносабатлари тизимида шундай рағбатлантирувчи куч жамланганки, у муттасил иқтисодий ўсиш ва социал ривожланишни таъминлайди.

Бозор тизимининг афзаллигини Таиланд, Тайбей, Жанубий Корея, Сингапур каби Осиё мамлакатлари ҳам намойиш етди. Хозирги пайтда Хитой, Шарқий Германия (собик ГДР), Вьетнам ҳам унинг устунлигини кўрсатмоқда.

Бозор иқтисодиётига ўтиш тарихий объектив зарурат бўлиб, келажакда раванқ топишнинг, оқилона хўжалик юритишга еришишнинг ягона йўли сифатида Ўзбекистон ҳам бозор иқтисодиётига ўтиш йўлини танлади.

## 2-§. Бозор иқтисодиётига ўтиш моделлари

XX асрга келиб бозор иқтисодиётига ўтиш глобал, яъни умумжаҳон воқелигига айланди. Бозор иқтисодиётига ўтиш мураккаб жараён, шунинг учун у узоқ вақт давом этади. Ундан ташқари, ҳар бир мамлакатнинг ўзига хос хусусиятлари мавжуд бўлиб, бозор иқтисодиётига ўтишнинг турли моделлари, йўналишлари асосида амалга ошади.

Бозор иқтисодиётига ўтишнинг **ўзига хос йўли** қуйидаги омилларга боғлиқ:

- 1) географик ўрин;
- 2) табиий ресурсларнинг мавжудлиги ва уларнинг захираси;
- 3) тарихий тараққиёт даражаси;
- 4) аҳолининг анъаналари ва урф-одатлари;
- 5) ишлаб чиқариш кучларининг ривожланиш даражаси;
- 6) жамиятнинг ижтимоий йўналиши.

Шу билан бирга бозор иқтисодиёти моделларининг **умумий томонлари** бўлиб, булар:

- а) бозор иқтисодиётининг турли-туман мулкчиликка асосланганлиги;
- б) товарлар ва хизматларга еркин нархлар устунлиги;
- в) рақобат курашига асосланиши;
- г) иқтисодиётни давлат томонидан тартибга солишнинг маълум тизими мавжудлиги ва бошқалардан иборат.

Бозор иқтисодиёти барча мамлакатларда ўз хусусиятлари ва умумий томонларининг ўзига хос қоришмасидан иборат бўлиб, илмий иқтисодиётда ҳар хил модел (андаза) тарзида ифодаланади.

Бозор иқтисодиётига ўтиш моделларини тарихий нуқтаи назардан 3 гуруҳга бўлиш мумкин.

Ана шундай гуруҳларга бўлишнинг мезони қилиб,

- а) давлат дастурларининг мақсади, йўналиши;
- б) иқтисодиётни тартибга солиш усуллари;
- в) иқтисодиётда давлат секторининг улуши;
- г) иш ҳақидаги фарқ кабилар олинади.

**И. Ғарбий Европа мамлакатлари ва бошқа ривожланган мамлакатлар йўли.**

Бунда бозор иқтисодиётига эволюцион ўзгаришлар орқали ўтиб борилади. XX асрнинг 30-йилларига келиб, айниқса 50-йиллардан бу жараён янада тезлашди. Бу моделни иқтисодчилар классик модел деб аташади. У бозор иқтисодиётига ўтаётган мамлакатлар учун намуна бўлиб хизмат қилиши мумкин. Чунки, классик моделда бозор иқтисодиётининг қонун-қоидалари, ҳаётийлиги синаб кўрилган. Классик моделнинг ўзи ҳам 3 га бўлинади.

**1. Социал бозор иқтисодиёти модели** кўпроқ фуқаролар манфаатини ҳимоя қилиш, узоқ муддатли дастурлар ишлаб чиқиш, аҳолининг ҳаддан зиёд табақаланишига йўл қўймаслик, давлат мулкининг улушининг бошқа моделларга қараганда кўплиги (25—30%) билан ажралиб туради. Бу модел Германия, Австрия, Скандинавия мамлакатларига хос.

**2. Аралаш ёки еркин бозор иқтисодиёти модели**да еса давлат тадбиркорликни ривожлантириш учун шароит яратиши, иқтисодиётни тартиблашда устун даражада тактик усуллардан фойдаланиши, иқтисодиётда давлат мулкининг ҳиссаси (10% атрофида) камлиги, аҳолининг табақаланиши, кучли иш ҳақидаги фарқнинг катталиги билан ажралиб туради. Бу моделни қўллаган енг типик мамлакат сифатида АҚШни кўрсатиш мумкин.

**3. Корпоратив иқтисодиёт модели** давлатнинг йирик бизнес манфаатини ҳимоя қилиш, асосий устувор тармоқларни аниқлаб, уларнинг ривожланишига ёрдам бериш, давлат мулки ҳиссаси камлиги, лекин иш ҳақидаги фарқ ҳаддан ташқари катта емаслиги



билан фарқланади. Бу муҳим муваффақият билан Японияда ва унинг издошлари бўлган мамлакатларда қўлланган.

## **II. Мустамлакачиликдан озод бўлиб, мустақил тараққиёт йўлига ўтиб ривожланаётган Осиё, Африка ва Лотин Америкаси мамлакатлари йўли.**

Бу йўл мустамлакачиликдан қолган қоқоқ, анъанавий иқтисодиётдан бозор иқтисодиётига ўтиш йўлидир. Бунда бозор иқтисодиётига хос белгилар турли хўжаликлар: азалий натурал хўжалик, ривожланиш даражаси, бозор муносабатларига тортилиши жиҳатидан фарқ қилишига қарамай, трансформация (айлана бориши) орқали юз беради.

Ривожланаётган мамлакатларда бозор иқтисодиётига ўтиш: а) бозор инфраструктурасини яратиш; б) иқтисодиётни барқарорлаштириш; в) саноат тармоқларини (айниқса, қайта ишловчи) вужудга келтириш орқали юз беради.

Бу мамлакатлар учун бозор иқтисодиётига кириб бориш мустақиллик гарови ҳисобланади. Сабаби бозор иқтисодиётига ўтиш ишлаб чиқаришни жадал ўсишига олиб келади.

## **III. Бозор иқтисодиётига ўтишнинг собиқ социалистик мамлакатлар йўли.**

Бу мамлакатларда давлат мулки ҳукмрон мавқега ега бўлиб, иқтисодиёт давлат томонидан марказлашган тарзда тузилган режалар асосида бошқарилган. Яратилган маҳсулот ҳам давлат томонидан тақсимланган.

Тоталитар иқтисодиётнинг бозор билан умумийлиги йўқ, улар бир-бирига зид, табиатан ҳар хил. Шунинг учун ҳам бу моделда аҳолига бозор муносабатлари ғояларини сингдирмай, уларга янгича кўникма ҳосил етмай туриб, бозор иқтисодиётига ўтиб бўлмайди, лекин бу тизимнинг афзаллиги шундаки, у ўзига хос усуллар билан кучли ишлаб чиқариш ва илмий-техникавий кадрлар потенциалини яратган. Уларга таянган ҳолда бозор иқтисодиётига ўтиш нисбатан енгил кечиши мумкин.

Бу тизимга кирган мамлакатларда хусусий мулк тамомила йўқотилган ёки қисман мавжуд. Тадбиркорликка интилиш, иқтисодий тараққиёт даражаси турлича, масалан, Полша, Венгрия, Германия Демократик Республикасида хусусий мулкчилик анча сақланган. Собиқ Иттифокда еса аксинча, хусусий мулк тамомила йўқотилган.

Буларнинг ҳаммаси албатта, бозор иқтисодиётига ўтишда ўз таъсирини ўтказди.

Бозор иқтисодиётига ўтиш учун ислохотлар икки йўл: а) бозор иқтисодиётига тезлик билан ўтиш; б) бозор иқтисодиётига босқичма-босқич ўтиш йўли билан амалга оширилади.

ГДР (ГФР билан қўшилиб ягона давлат вужудга келиши туфайли), Полшада қисқа муддатда бозор иқтисодиётига ўтиш амалга оширилди.

Бошқа мамлакатларда ўз хусусиятларидан келиб чиқиб, бозор иқтисодиётига ўтиш босқичма-босқич амалга оширилиб, турли муддатларни талаб этади.

Ўтказиладиган ислохотлар, кўриладиган чора-тадбирлар ҳам фарқ қилади. Лекин собиқ социалистик мамлакатларнинг бозор иқтисодиётига ўтиш моделларининг умумий томонлари мавжуд бўлиб: а) бозор иқтисодиётига ўтишнинг ҳуқуқий асосларини яратиш; б) бозор инфраструктурасини шакллантириш; в) давлат мулк монополиясини синдириб, мулкчиликнинг, хўжалик юритишнинг турли шаклларини вужудга келтириш; г) нарх устидан давлат назоратини минималлаштириш, нарх-навони еркинлаштириш ва бошқалардан иборат.

Умуман олганда ўзининг ёрқинлиги, самарадорлиги, еришган ютуқлари билан жаҳон иқтисодиёти тараққиёти тарихига кирган моделлар «Америка», «Япония», «Германия», «Швеция», «Жанубий Корея», «Хитой» модели ва бошқалар ҳисобланади.

«АҚШ модели» либерал модел сифатида характерланади. Америкача андазанинг ўзига хос хусусияти унинг тадбиркорликни аҳоли орасида кенг ёйишга, оммавийликка еришишни таъминлашга асосланганлигидир. У жамият аъзоларидан ҳар бирининг ишбилармонлик фаолиятини қўллаб-қувватлаш, иқтисодий фаолиятни, хусусий манфаатдорликни ошириш учун кенг шарт-шароит яратишга қаратилган. Мамлакат иқтисодий ривожланишидаги айрим зиддиятлар, пасайиш ва инфляция сингари салбий

ҳолатлар кўплаб суғурта, хайрия жамғармалари, колаверса, давлат ёрдамида ҳал етилади. Бунда давлат қонунлар (улар ҳамма соҳани камраб олган) тўла ва тўғри бажарилишини кузатиб боради.

У бошқа моделлардан қуйидаги хусусиятлари билан фарқ қилади:

— давлат мулки улушининг камлиги (саноатда, акционерлик капиталида давлат капиталининг ҳиссаси 10%. Буюк Британияда еса 24%, Францияда 34%, Италияда 38%);

— тадбиркорликни кенг равишда қўллаб-қувватлаш. Кичик бизнес 90- йилларда янги иш ўринларининг 90% ини ташкил етган;

— иқтисодиётни тартибга солишда давлатнинг минимал даражада аралашуви (иқтисодиётда чуқур инкироз рўй бериб, тангликдан олиб чиқиш жараёнида (60- йилларда), қашшоқлик билан кураш йилларида давлат аралашуви юқори бўлган, 70- йиллардан бошлаб давлат аралашуви қисқариб борган);

— аҳолининг табақаланиши кучли, кам таъминланган аҳолининг ҳаёт кечириш даражаси паст;

— иш ҳақида катта фарқ мавжуд (фирма бошлиқлари билан ишчи-хизматчилар ўртасидаги тафовут 110 мартадан ортиб кетади).

Ҳозирги пайтда АҚШда аҳоли жон бошига ишлаб чиқариладиган ялпи миллий маҳсулот 28 минг долларга тенг.

**«Японча модел».** У иккинчи жаҳон урушида вайронага айланган мамлакат аҳолисининг қаттиқ меҳнати ҳисобига, ҳокимиятни ҳар томонлама ва сўзсиз қўллаб-қувватлаши, ватанпарварлик туйғуси асосида яратилган. Япония ҳарбий харажатлардан воз кечгач, тинч-лик мақсадида барча ресурсларни тўплаш ва ишлатиш ҳамда саноатда иқтисодий потенциални ўстириш имкони яратилди. Енг аввало, ишлаб чиқариш экспортга мўлжаллаб, мослаштирилиб валюта ишлаб топилди, унинг евазига хорижий мамлакатлардан, айниқса Америка ва ўарбий Европадан енг янги техника, технология, лицензия, патент, «ноу-хау» сотиб олиниб, юқори меҳнат умумдорлигига еришилди. Тадбиркорлик қўллаб-қувватланди. Жаҳон бозорида хом ашё ва ёқилғининг арзонлашуви, нисбатан арзон иш кучи, катта ҳарбий харажатларнинг йўқлиги Япония экспортининг ортиб боришига олиб келди. Бу борада йирик компанияларни қўллаб-қувватлаш, мамлакатда илмий-техникавий тараққиётга алоҳида аҳамият берилиши катта рол ўйнади. Аҳолининг табақаланиши дастлаб кучайган бўлса, мақсадга еришилгач, аҳолининг еҳтиёжманд қисмига давлат ва фирмалар ёрдами кучайтирилди, умумий фаровонликка еришилди.

**«Япон модели»нинг асосий хусусиятлари.**

— Миллий иқтисодиётнинг асосий йўналишларига давлатнинг юқори даражада таъсир кўрсатиши. Давлат аввал танкерлар ишлаб чиқаришни, сўнгра автомобил, 70- йиллардан еса электроника ва компьютерлар ишлаб чиқаришни қўллаб-қувватлади. Бундай ёндашув Японияга 70- йилларнинг ўртасидаги чуқур кризислардан холи бўлиб, иқтисодиётни динамик тарзда ривожланишини таъминлади.

— 1957 йилдан бошлаб иқтисодиётни танглик ҳолатидан олиб чиқиш ҳамда ишлаб чиқаришда юқори самарага еришиш стратегияси аниқланиб, энергетикани ривожлантириш режаси ишлаб чиқилди. Кадрларнинг интеллектуал салоҳиятини оширишга аҳамият берилди. Уни амалга оширишда фирмалар ҳам қатнашди, лекин асосан умумий жараёнга давлат раҳбарлик қилди. Бу инвестиция ва ундан фойдаланиш, солиқ, нарх, иш ҳақи сиёсати орқали амалга оширилди.

— Иш ҳақидаги фарқ унча катта емас. Фирма бошлиғи билан ходимлар ўртасида фарқ 17 марта атрофида.

— Модел социал йўналтирилган. Давлат ижтимоий нотенгликка қарши курашади. Аҳолининг социал ҳуқуқларини ҳимоя қилади. Ижтимоий масалаларни ҳал етишни маълум даражада корпорация ва бирлашмалар зиммасига юклайди. Аҳоли жон бошига яратилган ЯММ 40,9 минг доллар бўлиб, дунёда 3-ўринда туради.

**«Шведча модел».** Унинг бошқа моделлардан фарқ қилувчи хусусияти ижтимоий йўналтирилгани, мулкдаги нотенгликни қисқартиришга қаратилганлигидир. Аҳолининг кам таъминланган қатлами ҳимоя қилинади. Ишсизликни камайтириш чора-тадбирлари кўрилади. Швецияда давлат сектори ҳиссаси юқори. Ялпи миллий маҳсулотда давлат харажатлари 60% атрофида, унинг ярмидан кўпини уй хўжалиги, корхоналарга дотация ташкил етади. Хизматларнинг кўпи давлат сектори зиммасида, аксарияти бепул. Давлат нархларга ҳам аралашади.

Швеция аҳоли фаровонлиги жиҳатидан жаҳонда етакчи ўринни егаллайди.

Давлат иқтисодий барқарорликни таъминлаш ва даромадларни қайта тақсимлашда фаол қатнашади. Швеция охириги 110 йил давомида аҳоли жон бошига йилига ўртача 2,5% миқдорида ялпи миллий маҳсулот ўсишига еришган.

Бу андазанинг шаклланишида Швециянинг тарихан иқтисодий жиҳатдан юксак ривожланганлиги ва меҳнаткашлар касаба ташкилотларининг жамиятда, айниқса ишлаб чиқаришда катта ўрин тутиши алоҳида аҳамиятга ега бўлди.

Аҳоли жон бошига ишлаб чиқарилган ЯММ 25,7 минг долларга тенг бўлиб, жаҳонда 14-ўринни егаллайди.

**«Француз модели».** Бу модел алоҳида ажралиб турадиган хусусиятга ега эмас. У «америкача» ва «немисча» модел ўртасида бўлиб, давлатнинг тартибга солувчилик роли юқори.

Францияда 1947 йилдан беш йиллик индикатив режа тузилади.

Хатто иқтисодиётнинг хусусий сектори ҳам умуммиллий режаларга киритилган. Лекин кўп укладли иқтисодиёт хўжалик юритувчи субъектларнинг бу режада қатнашиши ихтиёрий. Давлатнинг қўллаб-қувватлашидан умидвор фирмалар, албатта ана шу режаларни кўзда тутиб, фаолият юритишга ҳаракат қилади.

«Француз модели»да давлат тадбиркорлиги катта ўрин тутди. Капитал жамғарилишига, инвестицияга давлат кенг миқёсда аралашади. Франция аҳоли жон бошига ишлаб чиқарилган ЯММ маҳсулот бўйича жаҳонда 12-ўринда туради. Бу 26,3 минг долларга тенг.

**«Немисча модел».** Бу модел ижтимоий йўналтирилганлиги билан ажралиб туради. Ижтимоий бозор иқтисодиётининг бош ғояси Людвиг Ерхардга (1897—1977) тегишли. У 1949—1963 йиллар давомида Германия Федератив Республикаси Иқтисодиёт вазири, 1963—1966 йилларда еса Федерал канцлер бўлиб ишлаган.

Дастлаб Ерхард индустриаллаштириш режасини ишлаб чиқди. Унда саноат маҳсулотини 1936 йилга нисбатан 65%, 1938 йилга нисбатан еса 50—55% га кўпайтириш режалаштирилган. Бундан ташқари, пул ислоҳоти, нарх-наво ислоҳоти ўтказиш, давлатнинг иқтисодиётдаги ролини белгилаб, қай даражада аралашуви кўрсатилган.

Ижтимоий йўналтирилган бозор иқтисодиёти концепцияси заминиди фақат иқтисодиётга тегишлигина эмас, балки инсоннинг еркинлиги масалалари ҳам илгари сурилган.

Шахс еркинлиги ҳақидаги фикрлар Германия Конституциясида ўз ифодасини топган.

«Немис модели» куйидаги хусусиятлари билан ажралиб туради:

— Иқтисодиётга давлатнинг катта таъсири. Бу айниқса, социал муаммоларни ҳал етишда намоён бўлади. Германия ўзининг анъанавий, давлатнинг ижтимоий ҳимоя қилишга асосланганлиги билан ажралиб турган.

— Германия биринчилардан бўлиб 70- йиллардан бошлаб асосий микроиқтисодий кўрсаткичларни таргетлаштириш (режалаштириш)га киришган.

— Ижтимоий шерикчилик тамойили амалга оширилди. Корхонада ишловчиларга мулкка ега бўлишда қатнашиш имкони яратилди.

— «Немис модели»да ҳам «япон модели»га ўхшаб ҳал қилувчи рол банкларга берилган. Марказий банкка тўла мустақиллик берилган.

— Иш ҳақи даражаси ўртасидаги фарқ ҳам унча катта эмас. Фирма бошлиғи билан ходимлар иш ҳақи ўртасидаги фарқ 23 га тенг. Меҳнат таътили дунёда енг узун — 31 кунни ташкил етади. Шу билан бирга иш ҳафтаси енг қисқа — йиллик иш вақти 1500 соат (АҚШ да 1850, Японияда 2140 соат).

— Бандликнинг ўсишига қаратилган дастурлар ишлаб чиқиш, иш вақтининг қисқарувчан графигини қўллаш, бойликни адолатли тақсимлаш ва бошқалар муҳим ўрин тутди. Аҳоли жон бошига яратилган ЯММ 28,9 минг доллар бўлиб, жаҳонда 7- ўринда ту-  
ради.

**«Жанубий Корея модели».** Бу модел шуниси билан қизиқарлики, у Жанубий Кореяни қисқа муддат ичида қолоқ мамлакатлар сафидан ривожланган мамлакатлар қаторига олиб чиқди. 1962 йили иқтисодий ислохотлар бошланаётган пайтда аҳоли жон бошига тўғри келадиган даромад 82 долларга тенг бўлган бўлса, 1988 йилга келиб 4,04 минг долларга, 1996 йилга келиб 10,6 минг долларга етди ёки 129 мартадан ортиқ кўпайди.

Жанубий Корея моделининг фарқланувчи хусусияти шундаки, давлатнинг иқтисодиётни тартибга солувчи таъсири ниҳоятда кучли. У қуйидаги дастакларни ўз ичига олади:

— Иқтисодий ўсишни режалаштириш. У билан давлат органи — иқтисодий режалаштириш Кенгаши шуғулланади. 1962 йилдан буён 5 йиллик режаларни ишлаб чиқади, йирик инвестицион лойиҳаларни маъқуллаш ҳукукига ега, бюджет маблағларини молиялаштириш масалаларини ҳал қилади. 70- йилларга қадар режалаштириш директив характерга ега бўлган. Хусусий бизнес ривожланишига қараб индикатив режалаштиришга ўтилди. Айрим йирик инвестицион лойиҳалар баъзан ХВФ ва Жаҳон банки тавсияларига риоя қилмай амалга оширилган. Хусусан, шундай тарзда йирик пўлат куйиш компанияси яратилдики, ҳозирги пайтда йилига 200 млн тоннадан ортиқ пўлат тайёрлайди.

— Жанубий Кореяда узоқ вақт кредит-молия соҳасида давлат монополияси ҳукм сурган. Хусусий банк-кредит институтлари 80- йилларнинг биринчи ярмидан бошлаб вужудга кела бошлади. Бундай сиёсат давлатга ўз қўлида молия ва валюта ресурсларини тўплаш ва ундан устун тармоқларни ривожлантириш учун самарали фойдаланиш имконини беради.

— Ташқи иқтисодий алоқаларни тартибга солиш экспортни рағбатлантириш, импортни чеклашга қаратилган бўлиб, бу билан миллий ишлаб чиқаришни ривожлантириш қўллаб-қувватланади.

Экспорт муаммоси алоҳида назорат остида бўлиб, Президент ҳар ой енг йирик экспортчилар иштирокида кенгаш ўтказган. Алоҳида тармоқлар бўйича экспорт вазибалари режалаштирилган. Бу режа йиллик бўлиб, квартал ва ойларга бўлинган, зарур бўлганда тузатишлар киритилган.

Беш йилликда (1987—1991 йиллар) иқтисодиётни «жонлантирилгач» ҳукумат ижтимоий дастурларни амалга оширишга киришди. Нархларни барқарорлаштириш фонди ташкил қилинди. Янги иш ўринлари яратилди. Ишсизлик қисқарди, иш ҳақи йилига 29% га ўсди. Иш ҳақининг ўсиши касаба уюшмалари талаби билан юз берди. Натижада инфляция ўсди. Навбатдаги беш йилликда (1992—1996 йиллар) ҳукумат инфляцияни жиловлашга ҳаракат қилди. Даромад солиқлари оширилди, давлат харажатлари камайтирилди.

Марказлаштирилган тарзда ўрта ва узоқ муддатли режалар, мақсадли дастурлар тузиш, уларда ишлаб чиқариш топшириқлари ҳамда бажариш муддатларининг белгиланиши, хўжалик юритишда бозор услубларини кўшиб олиб бориш Жанубий Кореяга қисқа муддатларда ривожланган мамлакатлар сафига кўшилиб, жаҳон цивилизациясида ўзига хос муносиб ўрин егаллаш имконини берди.

**«Хитой модели».** Иқтисодиётни қайта куриш қишлоқ хўжалигини ислоҳ қилишдан бошланди. Қишлоқ хўжалигида халқ коммуналари асосий хўжалик юритувчи субъект

бўлиб, оилавий пудрат тизими барпо қилинди. Бу иш 1984 йил охирига келиб якунланди. Оилавий пудрат деҳқон хўжалигини бир оила аъзолари ташкил етиб, фойдаланиш учун ер 15—20, баъзи жойларда 30 йилга берилган. Ерга оила ёки бир неча оила қўлидаги ўзи егалик қилаётган техника, асбоб-ускуна ва бошқалар ёрдамида ишлов берилади. Деҳқонлар ишлаб чиқарган маҳсулотларининг бир қисмини давлатга шартнома асосида топширадилар, бир қисмини солиқ ўрнида, яна бир қисмини маҳаллий фондга, қолганини ўз ихтиёрларига кўра юқори нархда давлатга ёки бозорда сотишлари мумкин еди.

Маида хўжаликларнинг жамғарма ҳосил қилиш, техникадан фойдаланиш, маҳсулотнинг товарлилик даражасини кўтариш имконияти чекланган.

Буни ҳисобга олиб, ҳозирги пайтда деҳқон бирлашмалари, турли шаклдаги кооперациялар ташкил етиш ёки ерни енг кучли — самарали деҳқон хўжаликларига бериб, ёлланма иш кучини жалб етиш йўлидан борилмоқда.

1984 йилда ислохот шаҳарда ҳам бошланди. ХХРнинг иқтисодий ривожланиш моделини танлаш жараёнида Хитой олимлари «аралаш модел» вариантини ишлаб чиқишди. Шундай моделнинг 1968 йилда Венгрияда, 60- йилларнинг ўрталарида Чехословакияда ўзига хос вариантлари ишлаб чиқилиб, амалда қўллаш бошланган еди. Бу моделнинг моҳияти шундаки, *бозор* механизми давлатнинг иқтисодиётни тартибга солиш даражасининг юқорилиги шароитида вужудга келтирилади. Бу модел режали иқтисодиётни такомиллаштиради ҳамда уч томон — давлат, корхона ва алоҳида ишловчи манфаатларини уйғунлаштиради. У макродаражада режали бошқариш, макродаражада бозор орқали бошқаришни давлат томонидан тартибга солинадиган турли бозорлар амал қилишини кўзда тутди. Натижада Хитойда «марказлашган режали иқтисод» моделидан «социалистик режали товар иқтисоди» моделига ўтилди. Бу моделнинг моҳияти: социалистик ишлаб чиқариш товар ишлаб чиқаришга асосланади. Товар ишлаб чиқарувчилар ўртасидаги ўзаро муносабатлар товар-пул муносабатларига ва уларнинг ривожланишига асосланади. Бунда енг муҳим ишлаб чиқариш воситаларига ижтимоий мулкчилик ва макродаражада марказлашган режалаштиришнинг ҳал қилувчи роли уни бошқа моделлардан ажратиб туради.

Хитой раҳбарияти ишлаб чиқилган назарий қоидаларга таяниб, иқтисодий ислохотларни амалга оширишнинг асоси ва тамойилларини ишлаб чиқди.

Давлат секторида мулк егалиги ҳуқуқи билан хўжалик юритиш ҳуқуқининг ажратилиши корхоналар хўжалик фаолиятини жонлантиришга олиб келди. Уларнинг ажратилиши корхоналарни меҳнат жамоаларига ёки алоҳида шахсларга пудратга бериш, еркин сотувга корхона акцияларини чиқариб сотиш ва бошқа хўжалик юритиш шаклларида фойдаланиш имконини берди. Корхоналарга ўзаро тўғридан-тўғри хўжаликлараро алоқаларни фаол ривожлантириш тавсия етилди. Фонд бозорлари, хизмат, ахборот, техника, технология бозорларини ҳам ўз ичига олган бозор тизимини яратишга катта аҳамият берилди. Шу билан бирга иқтисодиётни макродаражада тартибга солишни кучайтириш ва такомиллаштиришни ҳам амалга ошириш тавсия қилинди.

Хитойда ўтказилган ислохотлар қишлоқда саноат ўсишига олиб келди. Ислохотлар бошлангач, 10 йил давомида 80 млн ишчи ўрни яратилди.

Саноатда иқтисодий қайта қуришлар натижасида турли мулк шакл-ларидан ва хўжалик юритиш услубларидан фойдаланишга асосланган янги хўжалик механизми вужудга келди.

Лекин ижтимоий мулкнинг етакчилик роли сақланиб қолди. Давлат сектори саноат маҳсулотлари 56%ни ташкил етди. Корхоналарга режадан ташқари маҳсулот ишлаб чиқариш, сотиш-сотиб олиш имкони берилди. Натижада режадан ортиқ маҳсулот ишлаб чиқариш кескин кўпайди. Корхоналар очик бозорда режадан ортиқ ишлаб чиқарган маҳсулотларини давлат томонидан белгиланганидан 20% юқори нархда сотишлари мумкин бўлади. Буларнинг ҳаммаси иқтисодиётни жонлантиришга ҳамда жаҳонда саноат ишлаб чиқаришнинг енг юқори суръатда бўлишини таъминлади.

Шундай қилиб, бозор иқтисодиётига ўтишда ҳар бир мамлакатнинг бошқа мамлакатлар билан ўхшашлик томонларига қараб, уларни бозор иқтисодиётига ўтишнинг у ёки бу гуруҳига киритиш мумкин. Шу билан бирга ҳар бир мамлакат ўзига хос хусусиятлари билан бошқалардан фарқ қилар экан, ҳақли равишда ҳар бир мамлакат бозор иқтисодиётига ўтишда ўз йўлига ега, у ўз моделини яратади деб айта оламиз.

### 3-§. Ўзбекистоннинг бозор иқтисодиётига ўтиш концепцияси

Ўзбекистон ўз мустақиллигини еълон қилгач, ижтимоий йўналтирилган, бозор иқтисодиётига асосланган, очик демократик давлат барпо етишни мақсад қилиб қўйди. «Пировард мақсадимиз ижтимоий йўналтирилган барқарор бозор иқтисодиётига, очик ташқи сиёсатга ега бўлган кучли демократик ҳуқуқий давлатни ва фуқаролик жамиятини барпо етишдан иборатдир»<sup>1</sup>.

Бозор иқтисодиётига ўтишнинг жаҳон миқёсидаги тарихий тажрибаси ўрганилиб, бозор иқтисодиётига ўтиш концепцияси<sup>2</sup> яратилди. Ўзбекистоннинг мавжуд шароитлари, хусусиятларини ҳисобга олган ҳолда ўзига хос йўли ишлаб чиқилди. Улар:

1. Ўзбекистонда қадимдан тараққиёт узок йиллар еволюцион тарзда ривожланган «Осиёча ишлаб чиқариш усули» ва унинг аънаналари сақланиб қолиши билан боғлиқ. Булар деҳқончиликни суғориладиган ерда олиб борилиши, ерни ҳосилбай ижарага олиб ишлов бериш, кўпгина ишларни жамоа билан бажариш (ҳашар), жамоа бўлиб яшаш, маҳалла каби ўз-ўзини бошқариш тизимининг сақланиши, маҳалла мулкининг мавжудлиги, майда ишлаб чиқариш ва майда савдо-сотиққа мойиллик, майда деҳқон хўжалигининг юксак даражада товар хўжалиги бўлиши ва ҳоказолардан иборат. Том-орқа хўжалигининг сақланиши майда товар хўжалиги аънаналари ғоят кучли еканлигидан далолат беради.

2. Ўзбекистоннинг қатор ўзига хос хусусиятлари бир томондан, социалистик иқтисодий тизим асосида, иккинчи томондан, Совет империяси таркибида ривожланиши билан боғлиқ.

3. Ўзига хос социал-демографик вазиятнинг мавжудлиги. Республика аҳолиси таркибида ёшлар жуда кўп. Аҳолининг 60% и қишлоқларда яшайди. Аҳоли ўтроқ, иш кучининг силжиши (миграция-си) ғоят суст. Аҳоли миллий урф-одат, аънаналарни ҳурмат қилади, улар ҳаёт тарзига кучли таъсир кўрсатади.

4. Аҳолининг асосий қисми мусулмон бўлиб, диний дунёқараш ҳам аҳолининг турмуш тарзига таъсир кўрсатади. Ўзбекистоннинг меҳнацевар, сахий, меҳмондўст халқи — унинг ҳақиқий бойлигидир.

5. Ўзбекистон тупроғи турли-туман табиий ресурсларга бой. Республикамизда машҳур Менделеев даврий системасидаги деярли барча элементлар бор. Хозирга қадар 2,7 мингдан ортиқ турли фойдали қазилма конлари ва маъдан бор истиқболли жойлар аниқланган бўлиб, улар 100 га яқин минерал хом ашё турларини ўз ичига олади. Умумий хом ашё потенциали 3,3 триллион АҚШ доллардан ортиқ баҳоланган, 900 дан ортиқ топилган кон захиралари еса 970 миллиард АҚШ долларига тенг. Бу еса инвестиция учун жуда катта имконият, фаолият доираси яратади. Булардан ташқари, республикамининг яна бир қанча ўзига хос жиҳатлари борки, улар ҳам албатта унинг ўзига хос хусусиятлари шаклланишида катта рол ўйнайди.

Ўзбекистоннинг ўзига хос хусусиятларини ҳисобга олган ҳолда, унинг бозор иқтисодиётига ўтиш концепцияси ишлаб чиқилди.

Бу концепция Президентимиз И. А. Каримовнинг қатор асарларида, Олий Мажлис қабул қилган қонунлар ва қарорларда ўз ифодасини топган.

«Ўзбекистон модели»нинг ўзига хос томони, бошқа мамлакатларнинг бозор иқтисодиётига ўтиш моделларидан фарқи бозор иқтисодиётига ўтиш тамойилларида ўз аксини топган. Бу тамойилларнинг асосий мазмуни қуйидагилардан иборат:

<sup>1</sup> Каримов И. А. Ўзбекистон иқтисодий ислохотларни чуқурлаштириш йўлида. Т., «Ўзбекистон» 1995й., 9-бет

<sup>2</sup> Концепция (лотинча сонсептион-тушуниш, тизим) бош ғоя, етакчи фикр, конструктив принципни талқин етиш усули. Бозор иқтисодиётига ўтиш концепциясида бозор иқтисодиётига ўтиш қонун-қоидалари ва унинг Ўзбекистондаги хусусиятларига оид илмий қарашлар мажмуи баён қилинади.

**1. Иқтисодиётнинг сиёсатдан устуворлиги.** Бу тамойилга биноан иқтисодиётни мафкурадан батамом холи қилиш, унинг сиёсатдан юқори туриши таъкидланади.

Лекин шуни еслатиш керакки, мафкурадан батамом холи қи-лиш, бу умуман мафкурадан воз кечишни англамайди, чунки бирорта ҳам жамият ижтимоий онгининг санъат, дин, сиёсат, ахлоқ каби турли шаклларда мужассамлашган муайян ғоялар, тасаввурлар, тушунчалардан ташқари ривожлана олмайди.

Иқтисодиётнинг сиёсатдан устун туриши унинг ички мазмунини ташкил қилмоғи лозим. Айнан иқтисодиёт уни янада ривожлантириш, долзарб муаммоларни ҳал қилиши ҳозирги юритилаётган сиё-сатнинг асосий мазмунидир.

Бу тамойил иқтисодий фаолиятнинг, ижтимоий ҳаётнинг бирламчи асоси еканлигидан келиб чиқади. Тарихий тараққиёт шуни кўрсатадики, иқтисодиёт қандай бўлса, жамият ҳаётининг бошқа ҳамма томонлари ҳам шунга қараб таркиб топади, ривожланади.

Маълумки, давлатларнинг ривожланиш даражаси иқтисодий кўрсаткичларга, энг аввало, аҳоли жон бошига ишлаб чиқарилган ялпи миллий маҳсулот, ишлаб чиқарилган ва истеъмол қилинган миллий даромад асосида аниқланади. Бу бежиз эмас. Чунки аҳолининг турмуш даражаси бевосита ана шу кўрсаткичларга боғлиқ. Халқ фаровон яшаши учун юксак ривожланган иқтисодиёт зарур.

Мамлакатимиз миллий мустақилликни қўлга киритди. Сиёсий мустақиллик иқтисодий жиҳатдан таъминланмаса, тўлақонли мустақиллик бўлолмайди. Қолоқ иқтисодиёт ва паст турмуш даражаси билан ҳақиқий мустақилликни таъминлаб бўлмайди. Буни назарда тутган ҳолда иқтисодиётни ривожлантиришга алоҳида аҳамият берилади. Ўзбекистон келажаги буюк давлат. Буюк келажакнинг мустаҳкам пойдевори — бу муттасил ривожланиб борувчи иқтисодиётдир. Иқтисодиёт барқарор ўсиши учун ижтимоий-сиёсий бар-қарорлик, халқимизнинг тили билан айтганда, тинчлик-тотувлик, хотиржамлик бўлиши зарур. Ундан ташқари, иқтисодий ўсишни таъминловчи, рағбат берувчи куч зарур. Ана шундай куч бозор иқтисодиётида мавжуд бўлиб, буни юксак даражада ривожланган мамлакатлар тажрибаси тасдиқлаб турибди.

Иқтисодиётнинг сиёсатдан устунлиги иқтисодий тараққиётда мафкуранинг, сиёсий омилнинг аҳамиятини, унинг мақсадларини, умумий ижтимоий-иқтисодий тараққиёт стратегиясини белгилашдаги ролини асло инкор етмайди. Иқтисодиётнинг сиёсатга нисбатан устун аҳамиятга ега бўлиши бу иқтисодиётни ички тараққиёт қонунларига зид бўлган ўзбошимчалиқдан, сиёсий бошқарув усулидан озод қилишдир.

**2. Давлат — бош ислохотчи.** Янги жамият қуриш даврида, айниқса ўтиш босқичида давлат иқтисодиётни бошқариш жиловини қўлдан бермаслиги зарур. Давлатнинг бошқарувчилик роли иқтисодий ислохотларни амалга оширишнинг яна бир ғоят муҳим шартидир.

Ўтиш даврида давлатнинг иқтисодиётдаги ролига янгича ёндашиб, ислохотларни кенг жамоатчилик иштирокида давлат ишлаб чиққан дастурлар асосида, унинг бевосита иштироки ва раҳбарлигида амалга ошириш зарур. Бозор ислохотлари умумиқтисодий, умуммиллий ўзгаришлар бўлганидан уни айрим жамоа, сиёсий партия, жамоат ташкилотлари амалга ошира олмайди, чунки улар шу гуруҳ манфаатларини ҳимоя қилиш билан чекланиб қолишлари мумкин. Давлат еса жамият барча аъзолари манфаатларини ифодалайди, шу манфаатларни амалга оширишни кўзлайди.

Иқтисодиёт соҳасида амалга оширилаётган ўзгаришлар, ҳал қилинаётган вазифаларнинг серқирралиги, бозорни шакллантиришга қаратилган аниқ чоратadbирларнинг мураккаблиги билан ажралиб туради. Бу жараён иқтисодиётни бошқаришни ташкил етиш, бозор инфраструктурасини яратиш, жаҳон иқтисодиётига қўшилиш билан боғлиқдир.

Бошқаришни қайта ташкил етиш соҳасида марказлаштирилган тартибда иш кўрувчи давлат тузилмаларини тугатиб, бозор иқтисодиётига хос тузилмалар барпо қилишга киришилди. Давлат режа қўмитаси тугатилиб ўрнига Давлат истиқболни



белгилаш ва статис-тика кўмитаси тузилди. Кейинчалик, у Макроиктисодиёт вазирлигига айлантирилди. Давлат таъминот кўмитаси Республика улгуржи ва биржа савдоси акциядорлик жамияти билан алмаштирилди. Давлат нарх кўмитасини батамом тугатиш асосида Молия вазирлиги тизимида махсус Демонополиялаш ва монопол нархлар устидан назорат қилиш Бош бошқармаси ташкил етилиб, у 1996 йилда Антимонопол кўмигага айлантирилди. Банк тизимида ҳам катта ўзгаришлар юз берди. Қисқа муддат ичида Давлат солиқ кўмитаси ва давлат божхона кўмитаси ташкил етилди.

Кўп укладли иқтисодиётни ривожлантиришда ташкил етилган Давлат мулкани бошқариш ва тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш Давлат кўмитасининг рағбатлантирувчи аҳамияти катта. Давлат бозор иқтисодиётининг қарор топишига зарур шароит яратар екан, мулкчиликнинг турли шакллари, рақобатчиликни вужудга келтирилишига алоҳида аҳамият беради. Бозор иқтисодиётига ўтиш шароитида жамиятда юз бераётган табақаланиш натижасида одамларнинг ҳаёт кечиришида катта фарқ бўлишининг олдини олади.

**3. Қонунларнинг устуворлиги.** Бутун янгиланиш ва тараққиёт жараёни қонунларга асосланмоғи зарур. Иқтисодий ўзгаришлар синалган, амалий кучга ега бўлган қонунларга таянгандагина муқаррар бўлиши, сезиларли натижалар бериши мумкин. Қонун ҳамма нарсадан устун бўлиши керак.

Бу тамойил қонун олдида барчанинг бараварлигини кўрсатади. Жамиятнинг ҳар бир аъзоси ким бўлиши, қандай лавозимда ишлашидан қатъи назар, қонунларга риоя қилиши шарт. «Ўзбекистон модели»да бозор иқтисодиёти қонунчиликка таяниб, унга хос бўл-ган фаолият, иқтисодий муносабатлар қабул қилинган қонунлар асосида олиб борилишига алоҳида аҳамият берилади. Бунинг учун еса аввало кўзланган мақсадни амалга оширишни таъминловчи, ҳар жиҳатдан пухта қонунлар қабул қилиниши лозим. Республикада амалга оширилаётган ҳуқуқий ислоҳот Ўзбекистонда амалга оширилаётган умумий ислоҳотларнинг таркибий қисмидир.

Маълумки, ҳуқуқий ислоҳот фақат ҳуқуқий доира билан чегараланмайди, чунки ҳуқуқий ислоҳотнинг ўзгартирувчи кучи ижтимоий ҳаётнинг барча соҳаларини қамраб олади. Ҳуқуқий ислоҳот бўлмас екан, сиёсий тизимни, иқтисодий ҳаётни ислоҳ қилишга, уни самарали амалга оширишга умид боғлаб бўлмайди.

Шунинг учун ҳам ислоҳотлар, енг аввало Ўзбекистон Республикаси Конституциясини қабул қилишдан бошлангани бежиз емас. Чинакам демократик қонун олий юридик кучга ега. Шунинг учун ҳам у олий ҳокимият органи томонидан яратилади. Қабул қилинган қонун бошқа барча юридик ҳужжатлардан устун туради. Ўзбекистон Республикаси Конституция ва қонунлар устуворлиги асосида ўзининг ҳуқуқий, демократик давлат тузишга интилаётганини еълон қилди.

Қонун устуворлигини таъминлаш жамият учун муҳим аҳамиятга ега, чунки у фуқароларга, давлатнинг ўзига, унинг органлари ва мансабдор шахсларга қонунларга мувофиқ иш олиб бориш мажбуриятини юклайди ва бу билан одамларнинг юз бериши мумкин бўлган зўравонликлардан ҳимояланишини кафолатлайди.

Қонунни ҳурмат қилиш, унга риоя қилиш — ҳуқуқий давлат, еркин фуқаролар жамиятини шакллантиришнинг зарур шартидир.

Қонунлар назар-писанд қилинмаган, бузилган жойда тартибсизлик, иқтисодий парокандалик келиб чиқади. Маданийлашган бозор иқтисодиёти қонунчиликка, қонунга таянади.

Яхлит бозор тизими вужудга келиши учун унинг турли томонларига оид барча қонунлар ўзаро мувофиқлашган бўлиши зарур. Бозор муносабатларини тартиблашда иқтисодий ҳаётга оид қонунлар алоҳида ўрин тутаяди. Булар: мулкчилик, тадбиркорлик, молия-кредит тизими, рақобат, антимонопол фаолият, ташқи иқтисодий фао-лият, ижара, ерга егалик қилиш, солиқлар, санация, миллий иқтисодиётни ҳимоя қилиш, капитал бозори, суғурта, гаров, деҳқон хўжалиги ва бошқалар тўғрисидаги қонунлардир.

«Ислоҳ қилишнинг биринчи босқичида, биз ҳуқуқий асосларни яратишда ўзимизга хос ёндашувларни, қонун ҳужжатларини ишлаб чиқариш ва қабул қилиш бўйича ўз механизмимизни вужудга келтирдик.»<sup>1</sup>

Қонунларнинг ўзи қабул қилинганча туриб қолмайди, у давр талаби билан ўзгаради. Янгилари қабул қилинади, ескиларига тузатишлар киритилади.

**4.Бозор иқтисодиётига ўтиш жараёнида кучли ижтимоий сиёсат юритиш.** Республиканинг нуфузи, тарихий-маданий хусусиятларини албатта ҳисобга олган ҳолда кучли ижтимоий сиёсат ўтказиш, аҳолининг кам таъминланган табақаларини, қариялар ва болаларни ҳимоя қилиш лозим.

«Демография соҳасидаги реал аҳволни, аҳолининг мавжуд турмуш даражасини ҳисобга олган ҳолда бозор муносабатларига ўтиш билан бир қаторда одамларни ижтимоий ҳимоялаш соҳасида кучли чора-тадбирларни олдиндан амалга ошириш керак. Ижтимоий ҳимоя-лаш ва кафолатларнинг кучли, таъсирчан механизми мавжуд бўлгандагина, ижтимоий-сиёсий барқарорликни сақлаган ҳолда бозор иқтисодиёти сари тинимсиз ривожланиб боришни таъминлаш мумкин.»<sup>2</sup>

«Ўзбекистон модели»нинг енг муҳим жиҳатларидан бири унда аҳолини ижтимоий ҳимоя қилишга алоҳида аҳамият берилишидир. Бозор иқтисодиётига ўтишдан асл мақсад инсонларнинг ҳаёти фаровон бўлишини таъминлаш учун шароит яратишдир. Лекин бозор иқтисодиётига ўтиш бир қатор ижтимоий муаммоларнинг вужудга келиши билан — жамиятнинг табақалашуви, инфляция, ишсизлик, турмуш даражасининг пасайиши, ижтимоий зиддиятларнинг кескинлашуви билан бирга юз беради. Шундай шароитда аҳоли турмуш даражасининг ҳаддан ташқари пасайиб кетишига йўл қўймаслик учун уни ижтимоий ҳимоя қилишга алоҳида еътибор қаратилади. Ижтимоий сиёсат ҳар бир жамиятнинг ўзига хос ижтимоий ҳимоя қилиш механизмига асосланади. Ўтиш даврида ижтимоий ҳимоялашнинг ўткинчи механизми амал қилади. Давлат ва нодавлат механизмлари бирикиб, аҳолининг ижтимоий ҳимоясини биргаликда амалга оширадilar. Ҳимоя бюджет ва бюджетдан ташқари молиявий манбалар ҳисобидан таъминланади.

Кучли ижтимоий йўналтирилган сиёсатнинг моҳияти шундаки, давлат бутун жамиятни аниқ ишлаб чиқилган, яъни бозор муносабатларига ўтишдаги қийинчиликларни юмшатадиган ижтимоий ҳимоя тизими билан қамраб олишга ҳаракат қилади.

**Аҳолини ижтимоий ҳимоя қилиш** — бу аҳолининг нормал ҳаёт кечиришини таъминлаш учун давлат томонидан белгиланган кафолатлар тизимидир.

«Ўзбекистон модели»га биноан ижтимоий сиёсат таъсирчан, шароитга тез мослашадиган, устувор чора-тадбирларни аниқ белгилашни кўзда тутди. **Дастлаб аҳолини ёппасига ҳимоя қилиш амалга оширилган бўлса**, бозор иқтисодиётига ўтиш жараёнида аҳолининг табақаланиши кучайган сари **адресли ёрдам кўрсатиш** асосий ўринга чиқди.

Бозор иқтисодиётига ўтиш жараёнида Ўзбекистондаги ижтимоий сиёсатнинг асосий йўналишлари қуйидагича:

— аҳоли даромадларини тартибга солиш, катта моддий-ижтимоий фарқларга йўл қўймаслик;

— аҳоли ижтимоий ҳимоясини таъминлаш;

— иш билан таъминланганлик муаммосини ҳал етиш;

— экологик зарарли ишлаб чиқаришни тугатиш;

— соғлиқни сақлаш, маданият, таълим соҳаларини молиялаштиришни қайта ташкил етиш.

Аҳолини ижтимоий ҳимоя қилиш учун белгиланган чора-тадбирлар бизнинг аҳоли учун одат тусига кирмаган хусусиятлардан келиб чиқадиган кишилардаги руҳий тарангликни йўқотишга ёрдам бериши керак. Бозорнинг ривожланиши одамларнинг иш

<sup>1</sup> Каримов И. А. Ўзбекистон иқтисодий ислохотларни чуқурлаштириш йўлида. Т., «Ўзбекистон» 1995й., 32-бет

<sup>2</sup> Ўша асар, 11-бет

билан бандлиги муаммосини тубдан ўзгартириб юборади. Борган сари хусусий секторнинг аҳамияти ортиб боради.

Ишсизлик муаммоси — бозор иқтисодиётининг муқаррар йўлдоши. Шунинг учун ишсизлик бўйича нафақалар жорий этиш, иш билан бандлик хизматини ва иш билан бандлик фондини ташкил этишга қаратилган ижтимоий сиёсат олиб боради. Хозирги пайтда иш билан бандлик фондига ҳар бир фирма, корхона иш ҳақи фондининг икки фоизини ажратиши шарт.

Аҳолини ижтимоий ҳимоя қилиш қуйидаги ижтимоий ёрдам кўрсатиш турлари орқали амалга оширилади. Булар — нафақалар, турли имтиёзлар, узлуксиз бўлмаган моддий ёрдамлар бериш ва ҳоказолар.

Аҳолининг қуйидаги қатламлари: нафақа ёшидаги кишилар, ногиронлар, боқувчисини йўқотган болалар; кам таъминланган оилалар; ишсизлар; ҳомиладор аёллар ва ишламаётган, ёш боласини боқиш билан банд бўлган оналар; касаллиги туфайли вақтинча ишламаётганлар; ўқиётган ёшлар; меҳнатга лаёқатли бўлиб ногиронларга қараётган кишилар ижтимоий ҳимоя қилинади.

Аҳолига ижтимоий ёрдам кўрсатишда маҳаллий ҳокимият ва бошқарув органларининг — хусусан маҳалланинг ҳуқуқлари кенгайтирилиши ва масъулиятининг оширилиши муҳим рол ўйнайди.

Аҳолига ижтимоий ёрдам кўрсатиш учун манба сифатида давлат маблағлари билан бир қаторда меҳнат жамоалари ва хайрия ташкилотлари жамғармаларининг маблағларини ҳам кенг жалб қилиш амалга оширилмоқда.

Мамлакатимизда қашшоқликка қарши курашга алоҳида аҳамият берилиши ночор аҳволга тушиб қолган ва тушиб қолиши мумкин бўлган оилаларни ижтимоий қўллаб-қувватлашга қаратилган ижтимоий сиёсатнинг тамал тошидир.

Хозирги пайтда турли ижтимоий еҳтиёжларга сарфланадиган харажатлар давлат чиқимларининг деярли 40% ини ташкил етмоқда.

Республикада вужудга келтирилган ижтимоий ҳимоя тизими борган сари такомиллашиб бормоқда. «Бугунги кунда аҳолининг моддий фаровонлигига салбий таъсир кўрсата оладиган омиллар деярли йўқ. Аксинча, барқарорлашувчи, аҳолининг турмуш даражаси ўсиши учун шарт-шароит ва кафолатлар яратиб берувчи омиллар тобора ортиб бормоқда».<sup>1</sup>

**5.Бозор иқтисодиётига аста-секин, босқичма-босқич ўтиш.** Бозор иқтисодиётига ўтиш бу ўзини оқламаган тоталитар режали иқтисодий тизимдан истиқболи амалда тасдиқланган еркин ривожланувчи бозор тизимига ўтишдир. Бу тизимларнинг негизлари хилма-хил, ривожланиш қонун ва қоидалари ҳам бир-биридан тубдан фарқ қилади. Шунинг учун ҳам бозор иқтисодиётига ўтишда шошилиш ярамайди. Янги иқтисодий, бозор муносабатларига пухта ўйлаб, босқичма-босқич ўтиш зарур.

Бозор иқтисодиётига эволюцион йўл билан ўтиш муҳим аҳамиятга ега. Бозор муносабатларининг мамлакатимиз ҳаётига татбиқ этишнинг «жадаллаштирилган», «шок ҳолатига тушириб даволаш» ғояси бизнинг республикамиз учун номақбул йўлдир. Чунки, кўникиб қолган турмуш тарзидан, қарор топган ижтимоий-иқтисодий муносабатлардан янгисига ўтиш, кишиларнинг унга мослашиши машаққатли бўлиб, қийин кечади.

Бозор иқтисодиётига ўтиш мавжуд маъмурий-режалаштиришга асосланган тоталитар иқтисодиётни таъмирлаш, давр талабига мослаштириш «қайта қуриш» емас. Аксинча, иқтисодиётнинг тамомила янгиланиши, ўзини оқламаган тоталитар, марказий режалаштириладиган иқтисодий тизимдан истиқболи ривожланган ва шу йўлни танлаган мамлакатлар тажрибасида синалган бозор иқтисодиёти тизимига ўтишдир. Бу тизимлар бир-биридан тубдан фарқ қилади (II боб). Шунинг учун тоталитар тизим ўз-ўзидан бозор

---

<sup>1</sup> Каримов И. А. Ўзбекистон иқтисодий ислохотларни чуқурлаштириш йўлида. Т., «Ўзбекистон» 1995й., 22-бет топши

тизимига айлана олмайди. Тарихда ҳеч қачон бир иқтисодий тизимдан иккинчисига қисқа вақт ичида ўтилмаган.

Бозор иқтисодиёти мураккаб тизим. Унинг таркиби кетма-кет шаклланадиган унсурлардан иборат бўлиб, уларни бирдан яратиш бўлмайди. Ривожланган мамлакатларда бозор иқтисодиёти узоқ йиллар давомида шаклланган. У тегишли инфраструктурани, ҳуқуқий асослар бўлишини, қонунларни амал қилишини таъминловчи механизмни вужудга келтиришни талаб қилади. Вужудга келтирилган механизм ҳам бирданга ишга тушиб кетмайди, у аста-секин изга тушади, такомиллашиб боради.

Мамлакатимизда ҳам аввало тегишли ҳуқуқий асосни, бозор инфраструктурасини, янги шароитда ишлай оладиган кадрларни тайёрлаш учун вақт керак. Одамларнинг фикри, дунёқарашининг ўзгаришини янгича фикрлашга ўргатиш керак. Ескича фикрлашдан холи бўлмай ислоҳ қилиш йўлидан олға бориш, тамомила янгича муносабатларни жорий етиш мумкин эмас.

«Ўзбек модели» бозор иқтисодиётига катта сакрашлар, тубдан вайрон қилиш йўли билан эмас, балки бир босқичдан иккинчи босқичга кетма-кет ўтишга асосланади. Бозор иқтисодиётига ўтишнинг ҳар бир босқичи амалга оширилаётган ислохотлар стратегиясининг бир ҳалқаси бўлиб, унга стратегик жиҳатдан устувор йўналишлар белгиланади.

«Ислохотни амалга оширишда унинг босқичлари изчил бўлиши муваффақият гаровидир. Еркин бозор иқтисодиётига ега бўлган демократик жамият барпо етишдан иборат пировард мақсад унга олиб борувчи ҳар бир босқичда ўз ифодасини топмоғи керак.»<sup>1</sup>

Ҳар бир босқичда аниқ мақсад қўйилиб, уни амалга ошириш учун вазифалар белгиланади. Белгиланган вазифаларни ҳал етиш учун пухта ишлаб чиқилган реал механизмни шакллантириш зарур.

Бир босқични тамомлагандан кейингина зарур шароитларни яратиш, янги босқичга ўтиш мумкин.

Шу билан бирга, шуни таъкидлаб ўтиш лозимки, «Беш тамойилнинг ҳаммаси ҳам демократик ва иқтисодий ўзгаришларни муваффақиятли ислоҳ қилиб боришда бирдай муҳим аҳамиятга егадир. Шу билан бирга бозорга босқичма-босқич ўтиш тамойили алоҳида аҳамиятга ега. Бу етакчи тамойиллардан биридир. У иқтисодий ислохотларнинг бутун ички мантиқини, ривожланиб бориши ва характерини белгилаб беради»<sup>2</sup>.

Бозор иқтисодиётига ўтиш, тоталитар тизимнинг вайрон бўлиши иқтисодий тушқунликлар билан бирга юз берди. Натижада халқнинг турмуш даражаси пасайишига олиб келди. Тарихчи Н. Вернека Содре реформалар даврида жамиятнинг ривожланишини квадрат шаклидаги ғилдиракнинг айланишига қиёслаган. Бундай ғилдирак ниҳоятда қийинчилик билан айланади, ҳар бир силжиши учун ниҳоятда кўп куч талаб етилади. Жамиятнинг барча аъзолари биргаликда ғилдиракни жойидан силжитишга ҳаракат қилса, унинг юриши енгиллашади ва борган сари силлиқлашиб, айлана шаклини олади.

«Биринчи босқич — тоталитар ўтмишдан ҳозирги, замонавий бозор муносабатларига ўтишга қаратилган чора-тадбирлар занжиридаги бошланғич бўғиндир. Мазкур даврнинг хусусияти ҳам, мураккаблиги ҳам ана шунда.»<sup>3</sup>

Биринчи босқичда иккита ҳал қилувчи вазифани бирданга амалга оширилди. Биринчиси, маъмурий-буйруқбозлик тизими оқибатларини енгиллаш, тангликка барҳам бериш, иқтисодиётни бар-қарорлаштириш; иккинчиси, республиканинг ўзига хос

<sup>1</sup> Каримов И. А. Ўзбекистон иқтисодий ислохотларни чуқурлаштириш йўлида. Т., «Ўзбекистон» 1995й., 13-бет

<sup>2</sup> Ўша асар, 11-бет

<sup>3</sup> Ўша асар, 19-бет

шароитлари ва хусусиятларини ҳисобга олган ҳолда бозор муносабатларининг негизини шакллантириш.

Бу вазифаларни бажариш учун аввало бозор иқтисодиётига ўтишнинг ҳуқуқий асосларини вужудга келтириш, сўнгра кичик приватизацияни амалга ошириш иқтисодиётни барқарорлаштириш ва қисман либераллаштириш, бозор инфраструктурасининг пойдеворини, хусусий тадбиркорликни ривожлантириш учун қулай шарт-шароит яратиш, молия ва солиқ, пул-кредит, нарх-наво ва пулнинг кадр-сизланишига қарши сиёсат соҳасида устувор йўналишлар белгиланди.

Бугунги босқичда белгиланган вазифалар умуман муваффақиятли ҳал етилди. Етакчи, таркибий жиҳатдан ҳал қилувчи тармоқларда ишлаб чиқаришнинг ҳажми камайиши тўхташига еришилди. Ваҳоланки, 1991—1992 йиллар республикамиз учун оғир синов йили бўлган еди. Собиқ Иттифоқнинг парчаланиши, анъанавий хўжалик алоқаларини бузилиши билан республика молиявий ва стратегик жиҳатдан муҳим хом ашё ресурсларининг тақчиллиги исканжасида қолди. Бунда бутун диққат-еътибор ички ресурсларни сафарбар етишга қаратилди. Ўткир ижтимоий ва иқтисодий муаммоларни ҳал қилишнинг енг қулай йўллари изланди. Натижада ялпи ички маҳсулотни ҳаддан ташқари пасайиб кетишига йўл қўйилмади, Ўзбекистон аҳолисининг турмуш даражасини кескин пасайиши рўй бермади.

Иқтисодий ислохотни амалга оширишнинг асосий шартларидан бири бозор иқтисодиётининг ҳуқуқий негизи яратилди. Ҳуқуқий асосларни яратишда республикага хос ёндашувларни, қонун ҳужжатларини ишлаб чиқиш ва қабул қилиш бўйича ўз механизмизини вужудга келтирдик. Қонун иқтисодий ҳаётни, ижтимоий муносабатларни тартибга солишнинг асосий воситаси бўлиб қолиши керак. Бунинг учун пухта, чуқур ўйлаб ишланган, ҳар томонлама мукамал, узоқ муддат давомида амал қиладиган қонунларга ега бўлиш кераклигини назарда тутган ҳолда, ислохотлар жараёнини давлат ҳуқуқий жиҳатдан бошқаришнинг яхлит тизими таркиб топди. Енг аввало асосий қонун — Ўзбекистон Республикаси Конституцияси, ҳамда иқтисодий мустақилликни таъминлашнинг ҳуқуқий негизини барпо етадиган 100 дан ортиқ асосий қонун ҳужжатлари қабул қилинди. «Ўзбекистон Республикаси Давлат мустақиллигининг асослари тўғрисида», «Ўзбекистон Республикасининг Вазирлар Маҳкамаси тўғрисида», «Жойларда давлат ҳокимияти тўғрисида», «Фуқароларни ўзини ўзи бошқариш органлари тўғрисида» ва бошқа тарихий аҳамиятга ега бўлган қонунлар қабул қилинди.

Сифат жиҳатдан янги иқтисодий муносабатларга, аввало янги мулкчилик муносабатларига асос соладиган қонунлар мажмуи яратилди. Мулкчилик тўғрисида, ер тўғрисида, давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш тўғрисида, ижара тўғрисида, давлат уй-жой фондини хусусийлаштириш тўғрисида ва бошқа қонунлар шу жумлага киради.

Бундан ташқари, хўжалик юритиш ва институционал ўзгаришларни бозор иқтисодиёти талабларига мос равишда амалга оширишни ҳуқуқий асослари яратилди. Хўжалик юритиш фаолиятини тартибга солувчи корхоналар тўғрисида, кооперация тўғрисида, хўжалик жамиятлари ва ширкатлари тўғрисида, бозор инфраструктурасини яратиш ва унинг фаолиятига хос жараёнларни тартибга солишни таъминлайдиган банклар ва банк фаолияти тўғрисида, тадбиркорлик тўғрисида, суғурта тўғрисида, биржалар ва биржа фаолияти тўғрисида, аудиторлик фаолияти тўғрисида қимматли қоғозлар ва фонд биржалари тўғрисида ва бошқа қонунлар қабул қилинди. Иқтисодий жиҳатдан еркин бўлган корхоналар ва фуқароларнинг давлат билан ўзаро муносабатлари механизми солиқлар тизими орқали белгилаб бериладиган қонун ва меъёрий ҳужжатларда ўз аксини топди. Монополистик фаолият чеклаб қўйилган, гаров ҳуқуқи жорий қилинди. Корхоналарнинг банкрот бўлиши қонун йўли билан еътироф етилди.

Шу билан бирга, Ўзбекистоннинг халқаро муносабатларда тенг ҳуқуқли субъект сифатида қатнашишини таъминловчи ҳуқуқий нормалар яратилди. Ташқи иқтисодий фаолият тўғрисида Ўзбекистон Республикасининг етакчи халқаро ташкилотларга

аззолиги тўғрисида, асосий халқаро пактлар ва битимларнинг Ўзбекистон томонидан имзоланиши республикамизнинг жаҳон миқёсида ташқи алоқаларини ривожлантириш учун сифат жиҳатдан янги саҳифалар очди.

Инсоннинг ишончли конституцион ва юридик ҳуқуқларини, ижтимоий қафолатларини, аҳолини ижтимоий қўллаб-қувватлашни таъминлайдиган қонунлар: жумладан, иш билан бандлик тўғрисида, ногиронларни ижтимоий ҳимоялаш тўғрисида, фуқароларнинг пенсия таъминоти тўғрисида, виждон еркинлиги ва диний ташкилотлар тўғрисидаги қонунлар, бозорга ўтишнинг мураккаб шароитида аҳолининг енг муҳтож табақалари манфаатларини қонун кучи билан ҳимоя қилишгагина эмас, балки одамларнинг маънавий, иқтисодий имкониятларини намоён қилишга, ислохотлар учун мустаҳкам ижтимоий замин яратишга ҳам имкон берди. Натижада давлат мулкани хусусийлаштириш ва кўп укладли иқтисодиёт асосларини шакллантириш имкони яратилди. Биринчи босқичда «Кичик хусусийлаштириш» дастури амалга оширилди. Савдо, аҳолига маиший хизмат кўрсатиш, маҳаллий саноат корхоналарини хусусий ва жамоа (ширкат) мулкига айлантирилди. Уй-жойлар хусусийлаштирилди.

Хусусийлаштириш жараёнида илгари давлат ихтиёрида бўлган бир миллиондан ортиқ квартира ёки давлат уй-жой фондининг 95% идан ортиги аҳолининг хусусий мулки бўлди. Бунда ҳар 3 квартиранинг биттаси егаларига имтиёзли шартлар билан ёки бепул берилди. Уруш фахрийлари, ўқитувчилар, тиббиёт ходимлари ва илмий ходимлар, ижодий зиёлилар квартираларнинг бепул егалари бўлишди.

Кам даромадли, меҳнатга лаёқатиз ва ёлғиз кекса шахслар, биринчи марта қурилган ёш оилалар ҳамда фуқароларнинг ижтимоий ҳимояланмаган, кам таъминланган бошқа тоифалари, уй-жойга муҳтожлар учун аниқ мақсадли махсус коммунал уй-жой захиралари ташкил етилди. Улар бошқарув органлари ҳузурида бўлиб, хусусийлаштирилмайди. Улардан шартнома асосида фойдаланилади.

Корхона ва ташкилотларга ўз ходимлари ва нафақадагиларнинг уй-жой қуриш ёки квартираларини хусусийлаштириш учун олган ссудалари ё бўлмаса кредитларини батамом ёки қисман тўлаб юбориш ҳуқуқи берилди.

Уй-жой фонди хусусийлаштирилиши коммунал хизмат кўрсатиш тизимида туб ўзгаришларга олиб келди. Бу тизим бутунлай маҳаллий бошқарув органлари ихтиёрига ўтди.

Кичик хусусийлаштиришнинг амалга оширилиши ҳамда бошқа-рув ва хўжалик тизилмаларида тегишли тажриба орттирилиши 1994 йил ўрталаридан оммавий хусусийлаштириш босқичини бошлашга имкон берди.

Биринчи босқичда қишлоқ хўжалигини ислоҳ қилиш, аграр муносабатларнинг янги турини яратишга устунлик берилди.

Институционал (муассасалар соҳасидаги) ўзгаришлар амалга оширилиб, бошқаришнинг янги структураси яратилди.

Енг чуқур таркибий ўзгаришлар республика иқтисодиётининг тармоқлари ва айрим соҳаларини бошқариш тизимида юз берди. Енди иқтисодиётни тартибга солишнинг давлат механизми билан ёнма-ён бозор механизми ҳам ишлай бошлади.

Республикада бозор иқтисодиётига ўтишнинг биринчи босқичида айниқса нархларни еркинлаштириш масаласига алоҳида ётибор берилди. Чунки, у иқтисодий ислохотларнинг енг асосий муаммоларидан бири бўлиб, уни ҳал етишга қараб, ижтимоий-иқтисодий оқибатларга олиб келиши намоён бўлади. Шунинг учун нархларни бирданга еркин қўйиб юбориш бизнинг шароитимизда салбий оқибатларга олиб келиши мумкинлиги ҳисобга олинди. Босқичма-босқич ўтиш тамойили нархларни еркинлаштириш, унинг стратегияси ва тактикасини аниқлашда намоён бўлди. Нархлар 1992 йил январдан бошлаб босқичма-босқич, оҳисталик билан аҳолини ижтимоий ҳимоялашга қаратилган кучли чораларни олдиндан кўрган ҳолда еркинлаштирилди.

Нархлар либераллаштирилар экан, аҳолини ҳимоялаш мақсадида чекланган доирадаги озик-овқат ва саноат товарлари нархларининг чегараси белгилаб қўйилди.

Аҳолига кўрсатиладиган айрим турдаги хизматларнинг ҳам энг юқори таърифлари жорий этилди.

Дон, буғдой етиштириш учун, ун, бошқа озиқ-овқат молларини ишлаб чиқаришга қилинадиган харажатларнинг бир қисми республика бюджетидан тўланди. Мактаб ўқувчилари ва талабаларга бепул нонушта ва имтиёзли овқат беришдан кўрилган зарар ҳам давлат ҳисобидан қопланди. Болаларга мўлжалланган айрим турдаги товарларни, дори-дармонларни ишлаб чиқаришга ҳам дотация берилди.

1993 йилда қатъий белгиланган ва тартибга солиб туриладиган нархларда сотиладиган товарлар ва хизматларнинг рўйхати анча қисқарди. Улгуржи нархларни давлат томонидан тартибга солиш батамом тўхтатилди. 1994 йил октябр-ноябр ойлари нархларни еркинлаштириш жараёнида муҳим босқич бўлди. Бу даврда халқ истеъмоли моллари асосий турларининг нархлари еркин қўйиб юборилди, транспорт ва коммунал хизматларнинг тарифлари оширилди. Нон ва унинг нархлари, уй-жой-коммунал хўжалиги ҳамда шаҳар умумий транспорти хизматларининг тарифларигагина қисман дотация бериладиган бўлди.

Давлат турли компенсация жамғармалари тузди, болалар учун нафақалар жорий этиди, энг кам иш ҳақи, пенсия, стипендия, нафақаларни мунтазам суратда ошириб борди. Мухтожларга маҳалла кўмиталари орқали ёрдам берди, имтиёзли солиқ ставкалари жорий этиди. Шу туфайли корхона компенсация қиладиган сарфининг 50% и бюджетга ажратмалар улушини камайтириш ҳисобига қопланиб, аҳоли манфаатларини ишончли тарзда ҳимояланиши таъминланди.

Иқтисодиётни ислоҳ қилишнинг биринчи босқичи нархларни тўла еркинлаштириш билан тугади. У ижтимоий ларзаларсиз ўтди.

Биринчи босқичда бозор инфраструктурасини шакллантириш сари дастлабки қадамлар ташланиб, борган сари жадаллашиб борди. Товар хом ашё биржаси, молия бозори вужудга келди. Миллий пул тизими шакллантирилиб, «Сўм» 1994 йил 1 июлдан бошлаб муомалага киритилди.

Ташқи иқтисодий фаолиятни еркинлаштириш ва жаҳон иқтисодий ҳамжамиятига қўшилиш борасида ҳам арзирли муваффақиятларга еришилди. Ўзбекистонни 150 дан ортиқ давлат тан олди, 74 таси билан дипломатик алоқалар ўрнатилди. Ўзбекистон пойтахти Тошкентда 30 дан ортиқ давлатларнинг елчихоналари иш бошлади. Дунёнинг 20 дан ортиқ, яъни АҚШ, Германия, Франция, Туркия, Хиндистон, Россия ва бошқа давлатларида Ўзбекистоннинг дипломатик елчихоналари ташкил қилинди. Қатор халқаро иқтисодий ҳамкорлик ташкилотлари фаолиятида қатнашишни бошлади, Бирлашган Миллатлар Ташкилотининг иқтисодий муассасалари, Жаҳон банки, Халқаро Валюта фонди, Халқаро Молия корпорацияси, Иқтисодий тараққиётга кўмаклашувчи ташкилот, Халқаро меҳнат ташкилоти, Жаҳон соғлиқни сақлаш ташкилоти каби обрў-еътиборли халқаро молиявий-иқтисодий ташкилотларга аъзо бўлиб кирди. Кўпгина халқаро ташкилотлар — БМТ, ХВФ, Жаҳон банки, Европа тикланиш ва тараққиёт банки, Европа Иттифоқ Комиссияси ва бошқа ташкилотлар республикада ўзларини минтақавий ваколатхоналарини очдилар.

Халқаро Валюта фонди мутахассислари иштирокида Ўзбекистон иқтисодиётини ислоҳ қилиш мақсадида мунтазам ўзгартиришлар дастури, ХВФ ва Жаҳон Банки, Халқаро Молия корпорацияси иштирокида қатор лойиҳалар: жумладан кичик ва ўрта бизнесни ривожлантиришга кўмаклашиш лойиҳалари ишлаб чиқиб, уни ҳаётга татбиқ этишни амалга оширишга киришилди. Ўзбекистон Марказий Осиё давлатлари билан биргаликда Туркия, Ерон ва Покистон томонидан тузилган Иқтисодий ҳамкорлик ташкилотига аъзо бўлиб кирди.

1994 йилнинг июн ойида Ўзбекистон Тарифлар ва савдо Бош Битими (ГАТТ)да кузатувчи мақомини олди. МДХга кирган мамлакатлар билан бевосита ва кўп томонлама муносабатларни ривожлантириш ташқи сиёсатнинг устувор йўналишларидан бири бўлиб,

Ўзбекистон ҳамдўстлик ғоясини қўллаб-қувватлади, яқинлашув ва кооперация алоқаларини мустаҳкамлаш ўзаро тенглик, манфаат асосида иш олиб бориш тарафдори.

«Барча ислохотларнинг — иқтисодий, демократик, сиёсий ислохотларнинг асл мақсади инсонга муносиб турмуш ва фаолият шароитларини вужудга келтиришдан иборат.»<sup>1</sup>

Аҳолининг энг ҳимоясиз ва муҳтож табақаларини ўз вақтида қўллаб-қувватлаш ислохотларни муваффақиятли ўтказиш гаровидир.

Иқтисодий аҳвол мураккаб бўлишига қарамай, моддий ва молиявий имкониятлар чекланган шароитда ҳам доимо ижтимоий аҳамиятга лойиқ бўлган энг муҳим вазифаларни ҳал етиш учун зарур воситалар кидириб топилди. «Ислохотларнинг бутун биринчи босқичи давомида ижтимоий ҳимоялаш харажатлари республика бюджетининг салкам учдан бир қисмини ташкил етди.»<sup>2</sup>

Биринчи босқичда халқнинг маънавияти ва маданияти, тарихи ва ўзига хослигини қайта тиклашга алоҳида аҳамият берилди.

Иқтисодий ва ижтимоий-сиёсий барқарорликнинг таъминланиши ислохотлар биринчи босқичининг энг асосий якуни бўлди.

Иқтисодиёт ва ижтимоий соҳада юз берган туб ўзгаришлар унинг ўз тараққиётида кейинги, сифат жиҳатдан янги босқичга ўтиши учун мустаҳкам шароит тайёрлади.

Республикамиз ислох қилишнинг биринчи босқичини яқунлаб, иккинчи босқичга ўтди. Иқтисодий ислохотларнинг иккинчи бос-қичи мақсади ва муддаоларидан келиб чиққан ҳолда куч-ғайрат ва ресурсларимизни сафарбар етишимиз керак бўлган асосий тўрт вазифа қўйилди:

«**Биринчи** ва еҳтимолки, **асосий вазифа** давлат мулкларини хусусийлаштириш соҳасида бошланган ишни охирига етказишдан иборат.»<sup>3</sup>

**Иккинчи энг муҳим вазифа** — ишлаб чиқаришнинг пасайишига барҳам бериш ва макроиқтисодий барқарорликни таъминлаш ҳам корхоналар, тармоқларнинг, ҳам умуман давлатнинг иқтисодий ва молиявий барқарорлигига еришиш.

**Учинчи муҳим вазифа** — миллий валюта — сўмни яна ҳам мус-таҳкамлашдан иборат.

**Тўртинчи стратегик вазифа** — иқтисодиётимиз структурасини тубдан ўзгартириш, хом ашё етказиб беришдан *тайёр маҳсулот ишлаб чиқаришига ўтиш*.

Хозирги пайтда бу қўйилган вазифалар муваффақиятли равишда амалга оширилмоқда.

Мулкни чинакам мулкдорлар қўлига топшириш тезлаштирилиб, уларнинг егаларида ҳақиқий хўжайинлик туйғуси шаклланиб бормоқда. Давлат мулкни хусусийлаштириш, тадбиркорлик фаолиятини кенг қўллаб-қувватлаш, кичик корхоналар ташкил қилишни рағбатлантириш учун зарурий ҳуқуқий-меъёрий ҳужжатлар қабул қилиниб чора-тадбирлар белгиланмоқда. Натижада давлатга қарашли бўлмаган секторнинг улуши тобора ортиб бориб, хозирги пайт-да мамлакат миқёсида яратилган миллий даромаднинг 70%, саноат маҳсулотининг 53,5%, қишлоқ хўжалик маҳсулотининг 97,7% ини ташкил етмоқда.

Диққат-еътибор иқтисодиётда ишлаб чиқаришни пасайтиришга барҳам бериш, барқарорлаштириш ва юксалтириш учун қаратилгани туфайли Ўзбекистон иқтисодиётнинг барча кўрсаткичлари бўйича ҳамдўстлик давлатлари орасида энг кам пасайиши юз берди. Улар орасида биринчи бўлиб, 1996 йилдан бошлаб асосий макроиқтисодий кўрсаткичлар бўйича барқарор ўсиш таъминланмоқда.

<sup>1</sup> Каримов И. А. Ўзбекистон иқтисодий ислохотларни чуқурлаштириш йўлида. Т., «Ўзбекистон» 1995й., 119-бет

<sup>2</sup> Ўша асар 121-122, 175-бетлар

<sup>3</sup> Каримов И. А. Ўзбекистон иқтисодий ислохотларни чуқурлаштириш йўлида. Т., «Ўзбекистон» 1995й., 175-бет



«Ўзбекистон модели»да еътибор республикада ишлаб чиқаришни тикламай, иқтисодиётни юксалтирмай, цивилизациялашган бозор сари амалда илгарилаб бориш, мустақилликни, суверенитетни иқтисодий жиҳатдан ҳимоя қилиш, аҳоли учун ишончли ижтимоий кафолатларни вужудга келтириш, муносиб турмуш даражасини таъминлаш мумкин эмаслигига қаратилган. Бу жиҳати билан барқарорлаштириш сиёсатини амалга оширишда принцип жиҳатдан бир-биридан фарқ қилувчи бошқа ёндашувлардан ажралиб туради.

Иқтисодиёт барқарорлигини ўзига хос кўрсаткичи, белгиланган ислохотларни муваффақиятли амалга оширишнинг мезони бўлган миллий валютани мустаҳкамлашга қаратилган тўртта йўналишда алоҳида дастур ишлаб чиқилди:

- 1.Сўмни товар билан барқарор таъминлашни амалга ошириш.
- 2.Сўмни барқарор амал қилиши, еркин алмашинувини таъминлаш, бунинг учун етарли валюта захирасига ега бўлиш.
- 3.Хар бир киши, ҳар бир ташкилотни ишлаб топган сўмини кадрлашга ўргатиш, миллий валютани аниқ тўлов воситасига айлантириш.
- 4.Миллий валютани мустаҳкамлаш учун инфляцияга қарши бақувват, пухта ўйланган сиёсат ўтказиш.

Хозирги пайтда бу дастурларни изчиллик билан ҳаётга татбиқ етиш, бутун миллий иқтисодиётда структуравий ўзгаришларни амалга ошириш билан биргаликда олиб борилапти.

Собиқ Иттифоқ даврида саноат тизимида енгил саноатнинг, аниқроғи пахта тозалаш саноатининг мавқеи жуда юқори бўлган. Айрим регионлар саноатида унинг салмоғи 70—80 % гача етган. Катта хом ашё ресурсларига ега бўлган ҳудудларда тайёр маҳсулотлар ишлаб чиқариш йўлга қўйилмаган еди.

Оғир саноат корхоналарининг ҳаммаси собиқ марказга бўйсунганди. Ишлаб чиқарилган саноат маҳсулоти таркибида халқ истеъмол молларининг ҳиссаси атиги 37,1% бўлган.

Шундай оғир вазиятда саноатни тиклаш, таркибий ўзгаришлари бўйича чоратадбирлар кўрилмаганда ишлаб чиқаришни кескин тушиб кетиши, саноатда банд аҳолининг катта қисми ишсиз қолиши мумкин еди. Ўз навбатида у бошқа салбий оқибатларни келтириб чиқариши мумкин еди. Ушбу салбий жараённи олдини олиш мақсадида чет ел сармояларини жалб қилиш орқали рақобатбардош, импорт ўрнини босадиган, экспортга мўлжалланган маҳсулотлар ишлаб чиқариладиган янги корхоналар ташкил қилиш, ескиларини янги замонавий технологик жиҳозлар ўрнатиш йўли билан харидорғир моллар ишлаб чиқаришга ихтисослашувига алоҳида еътибор берилди.

Қулай инвестицион муҳит яратилганлиги хорижий сармояларнинг кириб келишига кенг йўл очилгани иқтисодиётда туб структуравий ўзгаришлар содир бўлишининг муҳим омилларидан бири бўлди.

Ислохотларнинг дастлабки босқичиданоқ ёқилғи-энергетика мажмуасини юқори суръатлар билан ривожланишини таъминлаш, нефт ва табиий газ ишлаб чиқариш ҳамда уларни қайта ишлаш ҳажмларини ортиб бориши ҳисобига энергетика мустақиллигига еришилди. Агарда 80- йилларда ҳар йили 6 млн. тонна атрофида четдан нефт ташиб келинган бўлса, ендиликда ёқилғи маҳсулотларини экспорт қилинапти. Қисқа муддат ичида Бухоро нефтни қайта иш-лаш заводи ишга туширилди. 1998 йилда экспорт қилинган маҳсулотларнинг 7,9% ини електр-энергия манбалари ташкил қилди.

Мамлакатимиз саноатида машинасозлик ва металлни қайта ишлаш тармоғининг мавқеи кун сайин ортиб борапти. Айниқса, автомобилсозликнинг ташкил топиши жиддий таркибий ўзгаришлар содир бўлишига олиб келди. У саноатда барқарор ўсишни таъминлашнинг муҳим омили бўлмоқда. Ўзбекистон Ўрта Осиё давлатлари орасида биринчи, дунёда 28- бўлиб автомобил ишлаб чиқарадиган мамлакатга айланди.

Хозир янги тармоқ тизимида қуввати 200000 енгил автомобил бўлган «УзДЕУАвто», автобус ва юк машиналари ишлаб чиқаришга ихтисослашган «СамКочАвто» кўшма корхоналари фаолият кўрсатмоқда.

Халқ истеъмоли моллари ишлаб чиқаришга алоҳида аҳамият берилиб, қатор кўшма корхоналар вужудга келтирилди. Хозирги кунда озиқ-овқат ва ноозиқ-овқат товарлари ишлаб чиқариш кундан-кунга сифати ва миқдори жиҳатдан аҳоли талабини қондирадиган даражага етмоқда.

Хизмат кўрсатиш соҳасига диққат қаратилиши бу соҳага узоқ йиллардан бери еътибор берилмагани туфайли ривожланган мамлакатлардан ниҳоятда орқада қолиб кетилгани, ўртадаги катта фарқни борган сари йўқотиб боришга қаратилган. Хозирги пайтда иқтисодий фаол аҳолининг бу соҳада банд бўлиши миллий иқтисодиётдаги муҳим ўзгаришлар юз бераётганидан далолат беради.

Иккинчи босқичда нархларни устидан давлат назоратини минималлаштириш, оммавий приватизация туфайли давлат мулки ҳиссаси камайиб, бозор сектори улуши тез ўсиб борди. Қишлоқ хўжалиги ислоҳ қилиниб хўжалик юритишнинг турли шакллари вужудга келди. Фермер хўжалиги тобора ривожланиб бормоқда.

Банк тизимида ҳам катта ўзгаришлар юз берди. Марказий банк умуммиллий резерв тизими сифатида давлат ихтиёрида қолиб, бош-қа банклар нодавлат тижорат банкларига айлантирилди. Бунинг натижасида давлатнинг бевосита хўжалик юритиш вазифаси иқтисодиётни тартибга солишга айланиб кетди.

«Ўзбекистон модели»нинг диққатга сазовор томони шундаки, жамиятни ислоҳ қилиш ва янгилаш бўйича кўп қиррали фаолиятнинг марказида инсон туради. Ислохотларнинг мазмуни айнан ҳар бир фуқаро ўз қобилятини, истеъдодини намоён этишига, шахс сифатида ўзини кўрсатиш имкониятига ега бўлишига қаратилган. Сиёсий, ижтимоий ҳаётдаги барча ўзгаришлар олий мақсадга еришиш — ҳар бир кишининг ҳаётини яхшироқ, муносиброқ, маънавий жиҳатдан бойроқ қилишга қаратилган.

Бошқа томондан қараганда, ислоҳ қилишнинг натижаси шу инсонларнинг ўзига боғлиқ. Шунинг ҳисобга олиб, биринчи навбатда аждодларимиз томонидан кўп асрлар мобайнида яратилиб келинган ғоят улкан, бебаҳо маънавий ва маданий меросни тиклашга қаратилди.

Бир вақтлар асримизнинг буюк иқтисодчиси Ж. М. Кейнс иқтисодиёт таназзулга юз тутган пайтда ишсизликни камайтириш учун давлат еҳром қурадими, чуқур қавлаб кўмдирадими, нима қилса ҳам ишсиз аҳолини банд бўлишини таъминлаши зарур деб кўрсатган еди.

Мамлакатимизнинг айнан ана шундай ўтиш даврининг қийинчиликлари мавжуд пайтда маънавият еҳромлари барпо қилинди. Қадимий обидаларни таъмирлаш, Имом ат-Термизий, Имом ал-Бухорий каби алломаларимиз, Бобур, ал-Фарғоний, Машраб ва бошқа аждодларимиз шарафига бунёд қилинган боғлар, Хотира хиёбонлари ёш авлодни маънавий баркамол қилиб тарбиялашга ёрдам берибгина қолмай, мамлакатимиз тарихи билан қизикадиган, обидаларини кўрмоқчи бўлган сайёҳларни кўпайишига олиб келади.

Инсон омилининг кучи ва таъсири, унинг маънавияти, жамиятнинг иқтисодий ва ижтимоий ривожланиши даражаси билан белгиланади. У аҳолининг билимдонлик даражаси, иш билан бандликнинг касбий-малака тузилмаси ва бошқа кўпгина шарт-шароитлар орқали шаклланади.

Шунинг учун ҳам мамлакатда амалга оширилаётган демократик ва иқтисодий ўзгаришларни ҳисобга олган ҳолда кадрлар тайёрлашни ислоҳ қилишнинг «Миллий дастури» ишлаб чиқилди. У «Таълим тўғрисида» ва «Кадрлар тайёрлаш Миллий дастури» тўғрисидаги қонунларнинг қабул қилиниши ва амалга оширилишида халқимизнинг қудратли салоҳиятини юзага чиқаришга хизмат қилади.

«Ўзбекистон модели» бозор иқтисодиётига ўтишда хориж ёрдамига кўз тикиб ўтирмай, кўпроқ мамлакат иқтисодий потенциалига таянишга қаратилган бўлиб, бу четдан

берадиган мададни рад етиш емас, балки унга иқтисодий тараққиётнинг ёрдамчи манбаи сифатида қарашни ифодалайди.

Хуллас, Ўзбекистон бозор иқтисодиётига ўтишнинг ўзига хос хусусиятларига мос йўлни танлади.

Бу моделнинг яна бир ўзига хос томони шундаки, бошқа мамлакатларда бозор иқтисодиёти моделлари назарий жиҳатдан олимлар томонидан ишлаб чиқилиб, давлат арбоблари томонидан ҳаётга татбиқ қилинган бўлса, «Ўзбекистон модели» еса Президентимиз

И. А. Каримов олим сифатида назарий жиҳатдан ишлаб чиқиб, давлат арбоби, президент сифатида ҳаётда амалга оширилишига раҳбарлик қилиш, яъни ҳам назариётчи, ҳам амалиётчининг ягона шахс бўлиши жиҳатидан ҳам бошқа моделлардан ажралиб туради.

Албатта, демократик ислохотларни амалга оширишда камчилик ва нуқсонлар ҳам бор. Лекин уларни чуқур таҳлил қилиб, тугатиш йўллари ишлаб чиқилиб, ислохотларни чуқурлаштириш орқали кўзланган мақсад сари олға қадам ташланади. Буни Президентимизнинг биринчи чақириқ Олий Мажлиснинг XIV сессиясида, 1999 йилда мамлакатни ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш яқунлари ва 2000 йилда иқтисодиётни еркинлаштириш ва ислохотларни чуқурлаштиришни устувор йўналишларига, 2000 йилнинг биринчи ярим йиллигида республикани ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш яқунлари ва иқтисодий ислохотларнинг боришига бағишланган мажлисларидаги нутқи ҳам тасдиқлаб турибди.

## Хулоса

\*Бозор иқтисодиётининг афзаллиги барча мамлакатларни бозор иқтисодиётини танлашга олиб келди ва унга ўтишни умумиқтисодий жараёнга айлантирди. Бозор иқтисодиётига ўтиш мураккаб жараён. Бозор иқтисодиётига ўтишнинг барча мамлакатлар учун умумий жиҳатлари бўлиши билан бирга ҳар бир мамлакатнинг ўзига хос хусусиятларидан келиб чиқиб, ўзига хос ўтиш йўли бор.

\*Бозор иқтисодиётига ўтаётган мамлакатларга хос бўлган айрим жиҳатларни умумий еканлиги ни ҳисобга олиб, уларни 3 гуруҳга бўлинади:

1. Ривожланган мамлакатлар йўли. ёки классик йўл.
2. Мустамлакачиликдан озод бўлган, ривожланаётган ёш мамлакатлар йўли.
3. Собиқ социалистик мамлакатлар ёки режали иқтисодиётдан бозор иқтисодиётига ўтиш йўли.

\*Классик йўл еволюцион йўл бўлиб, аралаш иқтисодиётга трансформациялашувни акс еттирса, ривожланаётган мамлакатлар мустамлакачиликдан қутилиб, колоқ анъанавий иқтисодиётдан бозор иқтисодиётига ўтишдир. Учинчи йўл бозор иқтисодиётийўлидан бораётган мамлакатларни революция(инқилоб) туфайли бу йўлдан тўхтатиб, бозор муносабатларини чеклашдан бозор иқтисодиётига қайтиш йўли.

\*Шу билан бирга бозор иқтисодиётига ўтишнинг ҳар бир мамлакат учун ўзига хос томонлари борки, улар шу мамлакатга тегишли хусусиятлардан келиб чиқади ва мамлакатнинг бозор иқтисодиётига ўтишида ҳисобга олиниши зарур. Мамлакатимиз бозор иқтисодиётига ўтар екан, юртимизнинг ўзига хос хусусиятлари «Ўзбек модели»да ўз аксини топган.

## АСОСИЙ ТАЯНЧ ТУШУНЧАЛАРИ

1. Уклад 2. Ижтимоий – иқтисодий уклад
3. Кўп укладли иқтисодиёт 4. Тамойил
5. Концепция 6. Иқтисодий ислохотлар.
7. ўтиш даври
8. Ўзбекистоннинг бозор иқтисодиётига ўтиш концепцияси

а) мамлакатнинг иқтисодий секторида ишлаб чиқариш омилларига мулкчиликнинг бирон – бир шакли, тартибга солиш механизмига мувофиқ вужудга келган иқтисодий муносабатлар хўжалик юритиш шакли.

б) Фаолият учун асос қилиб олинадиган қонун – қоида, нуқтаи назар қарашлар

в) кишининг хаёт кечириши, хўжалик юритиш принципида ўрнатилган ёки жорий қилинадиган тартиб.

г) Турли мулк шакллари ва хар хил хўжалик турлари яхлитлигидан ташкил топган иқтисодиёт.

д) Иқтисодиётда ўтказилган, амалга оширилган туб ўзгартиришлар

е) Қарашлар, фикр юритиш, дунёни англаш усули.

ё) Марказий режалаштириладиган маъмурий – буйруқбозликка асосланган тоталитар иқтисодий тизимдан бозор иқтисодиётига ўтишнинг қонун – қоидалари ва унинг Ўзбекистондаги ўзига хос хусусиятларига

оид илмий қарашлар мажмуи.

ж) Маъмурий буйруқбозлик тизими ўрнига бозор иқтисодиётига хос механизмни шакллантириш учун зарур вақт ёки постсоциализм, посткоммунизмнинг бозор иқтисодиётига трансформацияси даври.

### **Такрорлаш ва мунозара учун саволлар**

1. Бозор иқтисодиётига ўтиш нима сабабдан умумиқтисодий жараёнга айланади?
2. Бозор иқтисодиётига ўтишнинг ўзига хос йўли қандай омилларга боғлиқ. Турли моделларнинг умумий томони-чи?
3. Бозор иқтисодиётига ўтиш учун ислохотлар ўтказишнинг икки йўли қандай фарқланади?
4. Жаҳон иқтисодиёти тараққиёти тарихига кирган қандай моделларни биласиз?
5. Бозор иқтисодиётига ўтишда еътиборга олиш зарур бўлган Ўзбекистоннинг қандай ўзига хос хусусиятлари бор?
6. Ўзбекистоннинг бозор иқтисодиётига ўтиш концепциясининг бош-қа моделларидан фарқини кўрсатинг?
7. Бозор иқтисодиётига ўтишнинг биринчи босқичи яқунлари ва иккинчи босқичда амалга оширилаётган иқтисодиётни еркинлаштириш ва ислохотларни чуқурлаштириш жараёнини изоҳланг.

### **Масала ва машқлар**

Қуйидагиларни ўқинг, диққат қилинг: бу ўзгаришлар иқтисодий ислохотларнинг қайси соҳаларига хос.

1. Маҳалладаги сартарошхона, дўконча, пояфзал тузатиш устахонаси хусусийлаштирилди.
2. Молия Вазирлиги ва Марказий банкнинг тизуми ва вазифалари ўзгартирилди.
3. Кийим – кечакларга қатъий нарх белгилаш бекор қилинди.
4. Йилни зарар билан яқунлаган “Беш булоқ” ширкати асосида фермер хўжаликлари ташкил етилди.
5. Республикамизда 1995 йилга келиб шахсий томорқа учун ажратилган ер 700 минг гектарга етди.
6. Республика товар, хом ашё биржаси ташкил етилди.
7. Хом ашё нархларини давлат томонидан тартибга солиш тўхтатилди.
8. Тошкент тўқимачилик комбинати акционерлик жамиятига айлантирилди.
9. Республика фонд биржаси ташкил етилди.
10. Уй – жой фонди хусусийлаштирилди.

11. Божхона тармоқлари ишлаб чиқилди.
12. Рухсатнома асосида четга чиқариладиган махсулот турлари 1994 йилнинг ўзидаёқ 74 тадан 11 тага камайтирилди.
13. Иш хақи ва пенсияларнинг энг кам миқдори бир неча марта оширилди.
14. 2000 йили Ўзбекистон Республикаси монополиядан чиқариш ва рақобатни ривожлантириш давлат қўмитаси ташкил қилинди.
15. Республикамизда нон ва нон махсулотларига дотациялар сақлаб қолинди.
16. Валюта биржаси ташкил етилди.
17. Ўзбекистон 1994 йили “Тармоқлар ва савдо” бош битими (ГАТТ)да кузатувчи мақомини олди
18. Аёлларга 54 ёшдан пенсияга чиқиш жорий қилинди.
19. Республика кўчмас мулк биржаси ташкил етилди.

#### **Т/Х**

1.Бозор иқтисодиётига ўтишнинг классик моделининг ўзи 3 гуруҳга бўлиниб, унинг мезонлари қилиб:

- а) давлат дастурларининг мақсади;
  - б) иқтисодиётни тартибга солиш усуллари;
  - в) иқтисодиётда давлат секторининг улуши;
  - г) иш хақидаги фарқлар олинган;
- 2.Социал бозор иқтисодиёти модели гуруҳига кирувчи мамлакатларда мулкда давлат улуши нисбатан пастлиги жамиятнинг табақаланишини кучайиши;
- 3.Аралаш ёки еркин бозор иқтисодиёти модели давлат тадбиркорликни ривожлантиришга алоҳида аҳамият бериши; иқтисодиётда давлат мулки хиссасининг камлиги, иш хақи фарқи катталиги ва аҳолии табақаланиши кучлилиги билан ажралиб туради.
- 4.Корпоратив иқтисодиёт модели давлатнинг йирик бизнесманфаатини химоя қилиш, асосий устувор тармоқларни аниқлаб, уларнинг ривожланишига ёрдам бериши, давлат мулки хиссаси пастлиги иш хақидаги фарқ катта емаслиги билан характерланади
- 5.Бозор иқтисодиётига ўтишнинг тарихийнуктаи назардан иқтисодчилар икки гуруҳга бўладилар:
- 1) Ғарбиё Европа ва бошқа ривожланган мамлакатлар йўли;
  - 2) Собиқ социалистик мамлакатлар йўли;
- 6.Бозор иқтисодиётига ўтишнинг Жанубий Кореа моделининг бошқа моделлардан давлатнинг иқтисодиётни тартибга солувчи саъсирийнинг нихоятда кучлилиги Билан ажралиб туради.
- 7.Хитой модели иқтисодий қуришни қишлоқ хўжалигини ислох қилишдан бошланиши Билан характерланади.
- 8.Бозор иқтисодиётига ўтишнинг ўзбек модели ҳам бир томондан бозор иқтисодиёти моделларининг умумий жихатларига асосланади, шу Билан бирга бошқа мамлакатлардан ажратиб турувчи ўзига хос хусусиятлари билан ажралиб туради.
- 9.Ўзбекистонда мулкни давлат тасарруфидан чиқаришда бошқа мамлакатлар йўлидан борилди.
- 10.Иқтисодий ислохатларнинг иккинчи босқичидаги амалга оширилиши. Шу лозим бўлган биринчи ва ехтимолни асосий вазифа давлат мулкларини хусусийлаштириш йўлида бошланган ишни охирига етказишдир.

#### **Тестлар**

1. Ўзбекистон моделининг ўзига хос томонлари бозор иқтисодиётига ўтишнинг қуйидаги томоилларида ўз аксини топган.

а) Иқтисодиётнинг мафкурадан холи, сиёсатдан устиворлиги; Давлат – бош ислохатчи; Қонунлар устиворлиги; Бозор иқтисодиётига ўтиш жараёнида кучли ижтимоий сиёсати юритиш; Бозор иқтисодиётига босқичма – босқич ўтиш.

б) Иқтисодиётнинг мафкурадан холи сиёсатдан устиворлиги; Давлат – бош ислохатчи; Еркин нархлар устиворлиги; Бозор иқтисодиётига ўтиш жараёнида кучли ижтимоий сиёсати юритиш; Бозор иқтисодиётига босқичма – босқич ўтиш.

в) Иқтисодни сиёсатдан устиворлиги; Давлат – бош ислохотчи; Қонунлар устиворлиги; Бозор иқтисодиётига ўтиш жараёнида еркин нархлар сиёсатини юритиш; Бозор иқтисодиётига босқичма – босқич ўтиш.

г) Сиёсатнинг иқтисодиётдан устиворлиги; Қонунлар устиворлиги; Бозор иқтисодиётига ўтиш жараёнида кучли ижтимоий сиёсати юритиш; Бозор иқтисодиётига босқичма – босқич ўтиш.

д) Сиёсатнинг иқтисодиётдан устиворлиги; Қонунлар қабул қилиш устиворлиги; Бозор иқтисодиётига ўтиш жараёнида кучли ижтимоий сиёсати юритиш; Бозор иқтисодиётига босқичма – босқич ўтиш.

2. Иқтисодий фаолиятни ижтимоий ҳаётнинг бирламчи асоси эканлиги қайси тамойилда ўз аксини топган ?

а) Иқтисодни сиёсатдан устиворлиги;

б) Давлат – бош ислохатчи;

в) Қонунлар устиворлиги;

г) Бозор иқтисодиётига ўтиш жараёнида кучли ижтимоий сиёсати юритиш;

д) Бозор иқтисодиётига босқичма – босқич ўтиш.

3. Нима сабабдан Ўзбекистонда бозор иқтисодиётига ўтиш жараёнида аҳолини ижтимоий ҳимоя қилишга алоҳида аҳамият берилади ?

а) Ишсиз қолган аҳолини даромад билан таъминлаш мақсадида;

б) Кўп болали оилаларга ёрдам бериш мақсадида;

в) Аҳолии турмуши даражасини хаддан ташқари пасайиб кетишига йўл қўймаслик учун;

г) Бозор иқтисодиётига ўтишда кучли ижтимоий сиёсат юритиш тамойилини амалга ошириш учун;

д) Қарияларни инфляция оқибатларидан ҳимоя қилиш учун;

4. Бозор иқтисодиётига ўтишни амалга оширувчи бош ислохотчи.

а) Жамоат ташкилотлари;

б) Сиёсий партиялар;

в) Касаба уюшмалари;

г) Давлат

д) Хотин – қизлар ташкилоти.

5. Президентимиз И.А.Каримов “Беш тамойилнинг ҳаммаси ҳам демократик ва иқтисодий ўзгаришларни мувоффақиятли ислоҳ қилиб боришда бирдай муҳим аҳамиятга егадир, шу билан бирга ...

а) Иқтисодиётнинг сиёсатдан устиворлиги;

б) Давлатнинг бош ислохотчи бўлиши;

в) Иқтисодиётни мафкурадан батамом холи қилиш устиворлиги;

г) Бозор иқтисодиётига ўтиш жараёнида кучли ижтимоий сиёсат юритиши;

д) Бозорга босқичма – босқич ўтиш;

тамойили алоҳида еътиборга лойиқ. Бу етакчи тамойиллардан биридир. У иқтисодий ислохотларнинг бутун ички мантиқини ривожланиб бориши ва ҳаракатларни белгилаб беради”, – деб таъкидлайди.

б. Бозор иқтисодиётига ўтишнинг биринчи босқичида иккита хал қилувчи вазифани бирданига амалга оширилди. Биринчиси, маъмурий буйруқбозлик тизими оқибатларини енгиш; тангликка барҳам бериш; иқтисодиётни барқарорлаштириш; иккинчиси республиканинг ўзига хос шароит ва хусусиятларини ҳисобга олган ҳолда ...

- а) Институционал ўзгаришларни амалга ошириш;
- б) Бозор муносабатларининг негизларини шакллантириш;
- в) Аграр ислохотларни амалга ошириш;
- г) Иқтисодиётда таркибий ўзгаришларни амалга ошириш;
- д) ўтиш жараёнининг ҳуқуқий асосларини шакллантириш.

7. Бозор иқтисодиётига ўтишнинг ривожланган мамлакатлар йўли ёки классик йўли:

- а) 3 гуруҳга;
- б) 2 гуруҳга;
- в) 4 гуруҳга;
- г) 5 гуруҳга;
- д) 6 гуруҳга; бўлинади.

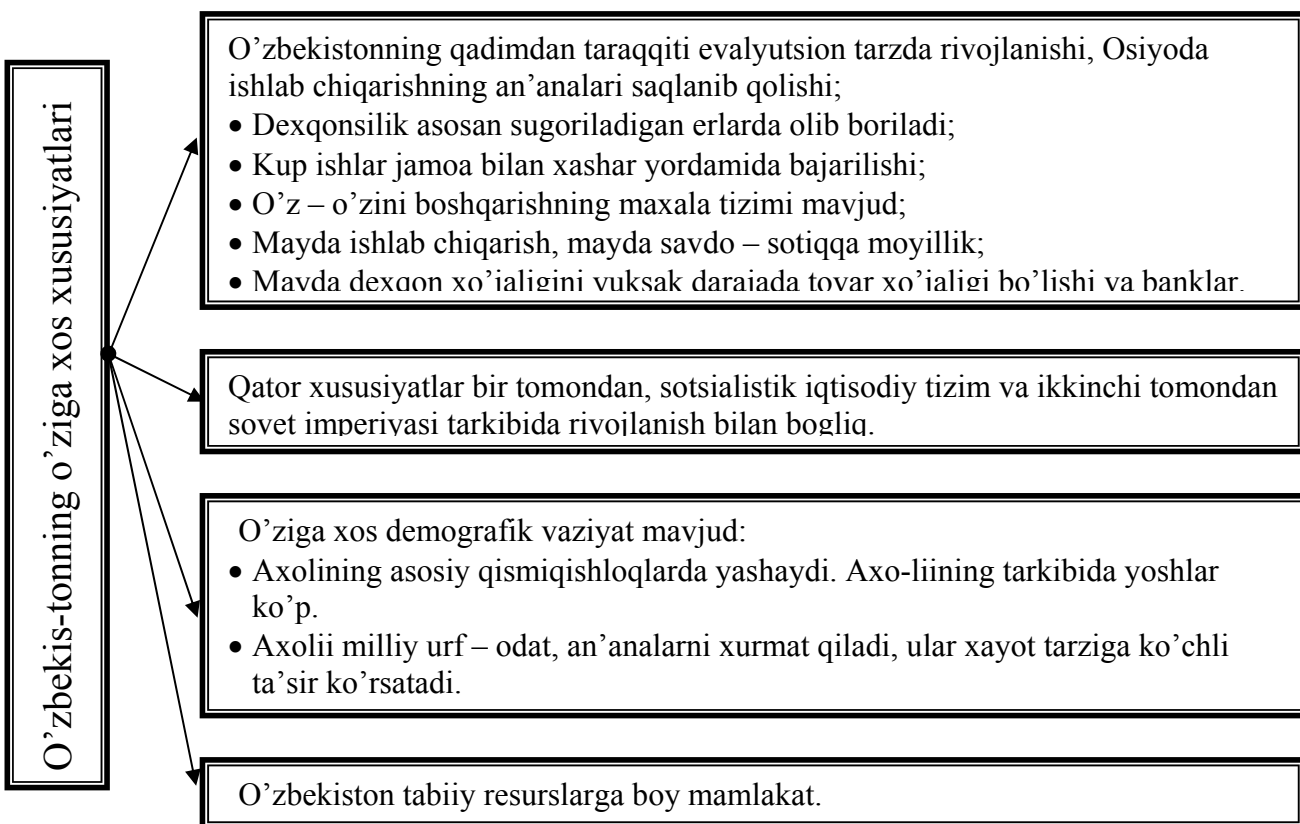
8. Бозор иқтисодиётига ўтишнинг классик йўли:

- а) социал бозор иқтисодиёти модели, неоклассик модели, корпоратив иқтисодиёт модели;
- б) Аралаш ёки еркин бозор иқтисодиёти модели, корпоратив иқтисодиёт модели;
- в) Социал бозор иқтисодиёти модели, аралаш ёки еркин бозор иқтисодиёти модели, корпоратив иқтисодиёт модели;
- г) Социал бозор иқтисодиёти модели, аралаш ёки еркин бозор иқтисодиёти модели;
- д) Социал бозор иқтисодиёти модели, аралаш ёки еркин бозор иқтисодиёти модели, неоклассик модели.

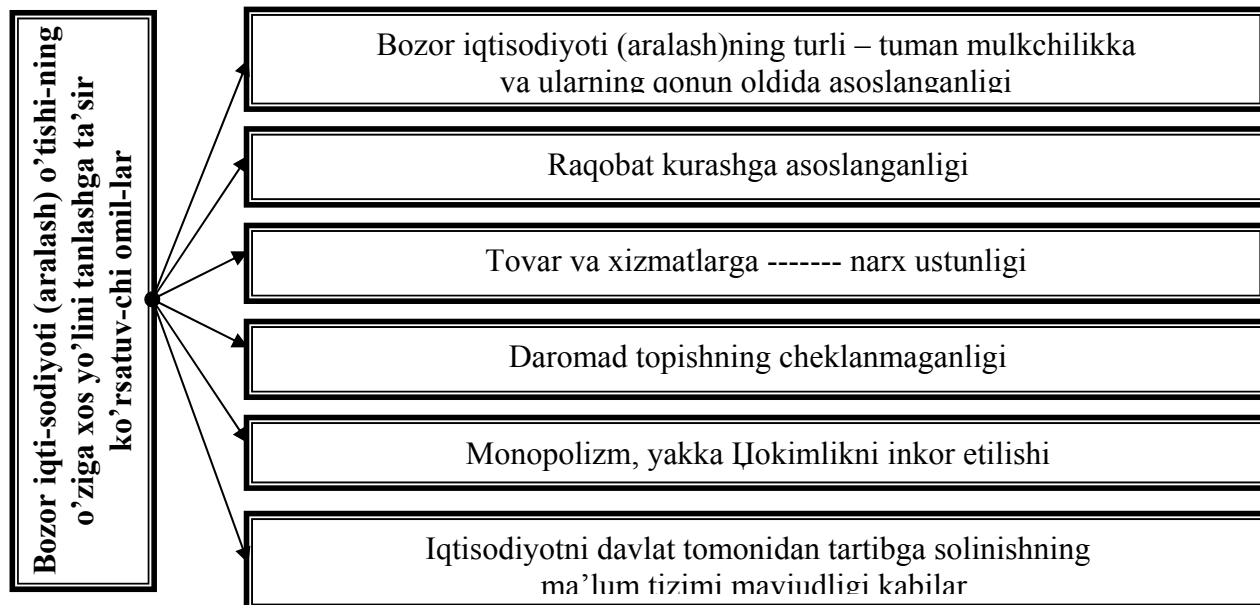
**Тарқатма материаллардан намуналар:**

1-тарқатма материал

**Бозор (аралаш) иқтисодиётига ўтиш моделини ишлаб чиқишда ҳисобга олинган Ўзбекистоннинг ўзига хос хусусиятлари.**



## 2-тарқатма материал



## 3-тарқатма материал

МДХ мамлакатларида ялпи ички маҳсулот (1991 йилга нисбатан % ҳисобида)

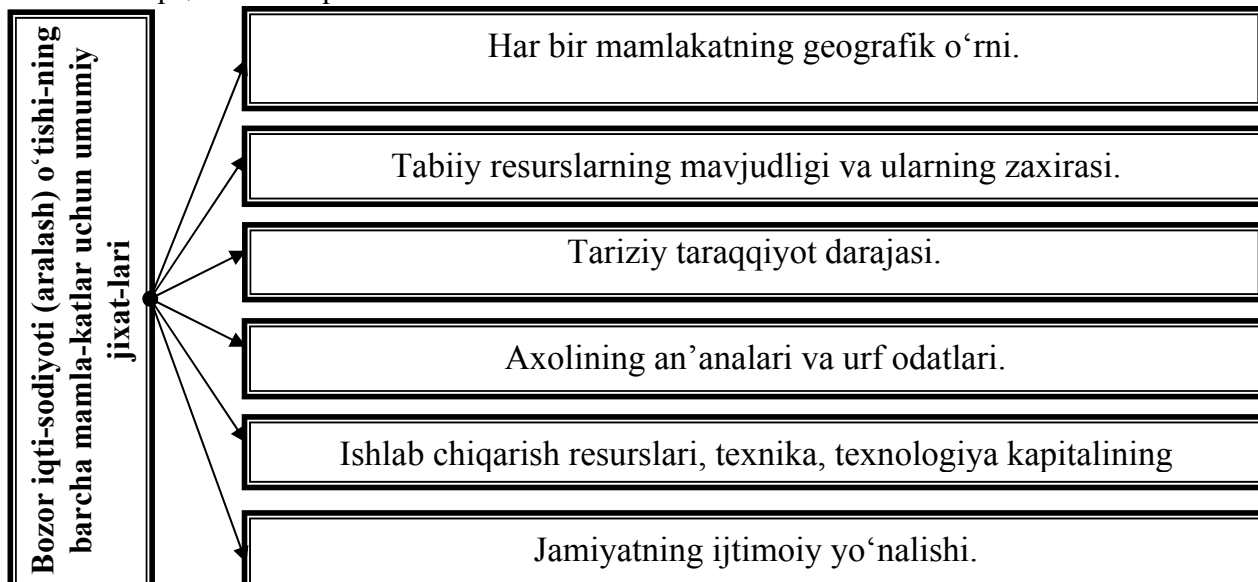
	1999	2000	2001	2002	2003
Ўзбекистон	94,0	98,6	102,7	107,0	111,4
Озарбайжон	53,3	59,3	65,1	72,0	80,1
Арманистон	72,5	76,8	84,2	95,0	108,2
Белорусия	84,8	89,7	94,0	98,7	105,4
Гуржистон	46,7	47,6	49,8	52,5	57,1
Қозоғистон	71,0	78,0	88,5	97,2	106,1
Қирғизистон	68,5	72,2	76,1	76,1	81,2
Молдова	41,0	42,0	45,0	48,5	51,6
Россия	64,4	70,8	74,3	77,8	83,3
Тожикистон	38,0	41,0	45,0	49,3	54,3
Украина	44,7	47,4	51,7	54,2	58,8

ЯИМ 1991 йилга нисбатан ўсиши бўйича Ўзбекистон МДХ мамлакатлари орасида етакчиликни сақлаб келмоқда.

Жадвал маълумотлари асосида яна қандай хулосалар чиқариш мумкин?

Манба: МДХ статистика қўмитаси маълумотлари ва муаллиф ҳисоб-китоблари

## 4-тарқатма материал





**Жавоблар:**

**Асосий таянч тушунчалар:**

1в); 2а); 3г); 4б); 5е); 6д); 7ж); 8ё);

**Масала ва машқлар:**

1,8,10 Мулкый муносабатларини ислоҳ қилишга.

4,5 Аграр ислохотлар

3,7 Молия – кредит ва нарх – наво ислоҳати

2,6,9,14,16,19 Бошқариш тизимини ислоҳ қилиш ва бозор  
инфраструктурасини яратиш

11,12,17 Ташқи иқтисодий алоқалар ислоҳоти

13,15,18 Ижтимоий ислохотлар.

**Т/Н**

1Т; 2Н; 3Т; ;Т; 5Н; 6Т; 7Т; 8Т; 9Н; 10Т;

**Тестлар:**

1а); 2а); 3в); 4г); 5д); 6б); 7а); 8в);

## IX БОБ. БОЗОР ВА УНИНГ ТУЗИЛИШИ

Бозор иқтисодиёти шароитида бозор марказий рол ўйнайди. Навбатдаги боб бозор ва унинг тузилишини тадқиқ етишга бағишланган

Унда биз бозор деганда ўзи назарий жиҳатдан нимани тушунамиз, бозорда ким қарор қабул қилади, бозор қандай тузилишга эга, нима сабабдан бозорнинг тузилиши мураккаб, унга турли жиҳатдан ёндошилади. Унда биз доиравий айланиш моделидан фойдаланиб, қарор қабул қилувчи субъектларни ажратган ҳолда ўрганамиз. Бозорни бозор инфраструктурасиз тасаввур қилиб бўлмайди. Уни ҳисобга олган ҳолда бозор инфраструктураси ва унинг таркибини ҳам кўриб чиқамиз.

### 1-§. Бозор тушунчаси. Бозорнинг иқтисодиёт учун аҳамияти

Ҳозирги замон иқтисодиёти бу — бозор иқтисодиётидир. У ер юзидаги турли мамлакатларда ҳар хил даражада, ўзига хос хусусиятлар билан ривожланиб бормокда.

Бозор иқтисодиёти деганда, енг аввало диққат-эътиборимизни қаратадиган тушунча бу — бозор тушунчасидир. Чунки бозор иқтисодиётининг марказида табиий бозор турибди. Хўп, бозор ўзи нима?

Бозор, енг аввало сотувчи ва харидорларнинг учрашадиган жойи сифатида вужудга келган. Ибтидоий жамоа тузуми даврида қабилалар ўзларининг ортиқча маҳсулотларини айирбошлайдиган бўлганлар. Бунинг учун маълум жой ва вақт белгиланган. Ҳунармандчиликнинг ривожланиши, шаҳарларнинг вужудга келиши туфайли олди-сотди қилиш учун махсус жой, майдонлар ажратилган. Ҳозир ҳам халқ орасида бозор деганда олди-сотди қилинадиган махсус майдон, жой тушунилади.

Ижтимоий меҳнат тақсимотининг чуқурлашуви, товар ишлаб чиқаришнинг ривожланиши пулнинг вужудга келиши натижасида олди-сотди бир вақтда ҳамда бир жойда юз бермаслиги мумкин бўлиб қолади. Ижтимоий меҳнат тақсимоти туфайли савдо билан шуғулланувчилар ажралиб чиқади. Ижтимоий ишлаб чиқаришнинг янги таркиби — муомала сфераси вужудга келади. Натижада бозорни фақат олди-сотди қилинадиган жой деб таърифлаш реалликни етарли даражада ифодамайди. Енди бозорни янгича айирбошлаш алоқаси, муносабати сифатида ҳам тушуниладиган бўлди. **Иқтисодиёт назариясида бозор деганда айнан ана шу айирбошлаш муносабати тушунилади.**

Бозор иқтисодий категория сифатида такрор ишлаб чиқаришнинг айирбошлаш босқичига хосдир. Аммо, у ҳар қандай айирбошлашни емас, балки пул воситасидаги, олди-сотди шаклидаги айирбошлашни билдиради. Агарда айирбошлаш жараёнида пул иштирок

етмаса, бир товар бошқасига тўғридан-тўғри алмашганда бозор муносабатлари юзага келмайди. Бозорнинг енг муҳим шarti айирбошлаш жараёнида пулнинг воситачилик қилишидир.

Бунда товар муомаласи юз бериб, у икки жараёни биргаликда боришини таъминлайди. Бунда ўз-ўзидан товар — пул (Т—П), пул — товар (П—Т) муносабатлари юзага келади. Шу икки муносабатда товарни таклиф етувчи сотувчи ва талаб қилувчи харидор иштирок етиши шарт. **Бозор бу — сотувчи ва харидорнинг товарларини пул воситасида айирбошлаш юзасидан келиб чиққан иқтисодий муносабатлари, уларнинг ўзаро алоқасидир.**

Сотувчилар билан харидорларнинг биргаликдаги саъй-ҳаракатлари бозорни келтириб чиқарар экан, бозор уларни **бирлаштирувчи механизм** бўлиб хизмат қилади. Бу механизмда талаб ва таклиф учрашади. Агар биз талабни — харидор томонидан бўлади десак, таклиф ишлаб чиқарувчи ва сотувчи қўлида бўлади.

Бозор субъектлари ўз манфаатларини кўзлаб иш юритар экан, уларнинг хатти-ҳаракатини мувофиқлаштиради. Шу орқали уларнинг манфаати амалга ошади. Бозор

алоқалари нарх-наво асосига ўрнатилади. Нархда асосан олди-сотди амалга ошади ва расмийлаштирилади.

Бозорда ҳамма тенг ҳуқуқли. Бозор деганда ёшлигимиздан биламизки, у олди-сотди қилинадиган жой. Харидор билан сотувчи учрашиб, ҳар иккиси ҳам ўз манфаатини амалга оширади, яъни бири сотади, иккинчиси олади. Мана шу айирбошлаш махсус жой бозорда амалга ошади.

Шу билан бирга айирбошлаш жараёнини қандай тарзда амалга оширилишини ёзилган ва ёзилмаган, яъни махсус белгиланган ва белгиланмаган қонун-қоида тусини олган мезонлари мавжудки, у ҳам бозор тушунчасига киради.

Жумладан, сотувчи ва харидорни ўзини тутиши, феъл-атвори, сотувчи нархи (ҳаддан ташқари юқори нарх қўймаслик), харидор нархи (ҳаддан ташқари товарни ерга урмаслик) ва бошқалар. Шундай қилиб, **бозор бу:**

1. Сотувчи билан харидор ўртасидаги айирбошлаш, олди-сотди муносабати.
2. Айирбошлаш, олди-сотди, яъни савдо амалга ошириладиган жой.
3. Айирбошлаш жараёнида олди-сотдини амалга оширишда харидор ва сотувчининг ўзини тутиши қонун-қоидалари, тартиботлари тизимини ифодалайди.

**Бозор иқтисодиёти деганда еса фаолият юритиш, ишлаб чиқарувчилар билан истеъмолчиларнинг боғланиши, ҳамкорлигини ташкил етиш, тартибга солиш, бошқариш тизими тушунилади.**

Товар муомаласида иштирок етувчилар бозор субъектлари бўлади. Улар жисмоний шахслар ёки юридик шахслар ваколатини олганлар бўлиб, алоҳида кишидан тортиб то айрим олинган давлатларгача бўлиши мумкин.

Бозордаги турли-туман товарлар ва хизматлар бозор объектлари бўлади. Бозор объектининг хилма-хиллиги ва миқдори ишлаб чиқаришнинг қай даражада ривожланганлигини кўрсатади. Ҳозирги пайт-да ривожланган мамлакатларда 25 мингдан ортиқ товар ва хизматлар тури мавжуд.

Бозор алоқалари бевосита ва билвосита амалга ошади. Бевосита бозор алоқаси юз берганда товар ишлаб чиқарувчи ёки унинг вакили истеъмолчи ёки харидорнинг ўзи билан тўғридан-тўғри олди-сотди ишларини олиб боради. Бунга асосан кичик корхона ва фирмаларни мисол қилиб олиш мумкин. Чунки, улар етиштирган маҳсулот кам, тор доирада бўлганлиги учун ҳам ҳеч қандай воситасиз бозорда ўз товарларини сотиши мумкин. Яна шундай муносабатлар борки, биз уни билвосита бозор алоқаси деб белгилаймиз. Ўз-ўзидан кўринадики, у алоқада сотувчи билан харидор ва ишлаб чиқарувчи билан истеъмолчи ўртасида муносабатни тезлаштириш — яхшилаш, харажатларни камайтириш мақсадида воситачи аҳли майдонга келади-да, уларнинг мушкулени осонлаштиради. У қандай амалга ошади? Бу саволга жавоб шуки, агарда мен катта бир фирма ёки ишлаб чиқаришни ташкил етувчиси бўлсам мен учун ўша етиштирган маҳсулотимни ўзим сотгандан кўра ўртадаги воситачиларга арзонроқ нархда сотганим афзал. Чунки, мен товарларни қанчалик тез соцам, ундан тушган пулни ишлаб чиқаришга тезроқ сарфлаб, янада кўпроқ фойда олишимни кўзда тутган бўламан. Агар жаҳон тажрибасига назар соладиган бўлсак, ривожланган мамлакатларнинг бозорида билвосита бозор алоқалари устундир. Чунки, бозор ривожланган сари унинг сир-асрорларини билиш, олди-берди операциясини ўтказиш махсус тайёргарлик ва маҳорат талаб қилади. Бу ишларни ихтисослашган тижорат фирмалари, савдо-сотик агентлари, брокер, маклер ва дилерлар каби воситачилар ўз зиммасига олади. Воситачилар ишлаб чиқарувчиларнинг вақтларини тежаб, товарни ишлаб чиқарувчидан истеъмолчигача бўлган ҳаракатини тезлаштиради.

Ишлаб чиқарувчи учун бозор ҳажми муҳим кўрсаткич, чунки у бозорда товарни сотилиш миқдори бўлиб ҳар бир товарнинг нархига боғлиқ бўлади. Бозор ҳажми нафақат ишлаб чиқариш миқёсига, балки унинг ихтисослашувига ҳам боғлиқ. Ихтисослашув қанчалик чуқурлашса маҳсулотларнинг товарлик даражаси шунчалик ошади, шунчалик кўп товарни бозорда айирбошлаш зарурати келиб чиқади. 1996 йилда АҚШнинг ички

бозор ҳажми 7,4 трлн долларлик товар муомаласи билан ифодаланганди. Одатда, бозор ҳажми ялпи миллий маҳсулот ҳажмига нисбатан тўғри пропорционал ўзгаради.

Бозорнинг ҳажми қай даражадалигини товар обороти кўрсатади. У аввало товарлар ва хизматлар ҳажмига боғлиқ.

$$Уб=(Ум+Уи)-Уе$$

**Уб** — бозордаги товарлар ва хизматлар ҳажми. (Улар ўз навбати билан товар миқдори ва нархига боғлиқ.)

**Ум** — мамлакатда ишлаб чиқарилган товар ва хизматлар ҳажми.

**Уи** — четдан келтирилган товарлар ҳажми.

**Уе** — четга чиқарилган товарлар ҳажми.

Бундан ташқари, товар обороти ҳажми, товарлар ва хизматларни сотиш вақтига ҳам боғлиқ.

Бозорнинг моҳияти, аҳамияти, унинг иқтисодий муносабатлар тизимида бажарадиган вазифаларида тўлароқ намоён бўлади. Улар қуйидагилар:

**1. Воситачилик қилиш.** Айирбошлаш орқали ишлаб чиқариш билан истеъмол боғланади. Маълумки, товар ҳаракати уни ишлаб чиқаришдан бошланиб истеъмол билан тугалланади. Шу ҳаракатнинг секин ва тез бориши бозорга боғлиқ. Шуни биламизки, пировард мақсад товарни истеъмол етиш. Еҳтиёж бозорга талаб шаклида чиқади ва товарни пулга айирбошлаш орқали қондирилади. Чунки, товар ишлаб чиқаришдан сўнг маҳсулотлар бозордан ўтмай туриб тўғридан-тўғри истеъмолчига келиб тушмайди.

Ишлаб чиқариш воситаларини корхона ва фирмаларга етказиб бериш орқали ишлаб чиқариш моддий асоси қайта такрор яратилади ва ривожлантирилади.

Товар ишлаб чиқариш ва хизматлар кўрсатишга кетган сарфлар нақадар ўринли эканлигини аниқлайди (харидор танлаш имкониятига ега бўлади) ва харажатларни пасайтиришга ундайди.

Халқаро меҳнат тақсимоти тақозо етган иқтисодий алоқаларни ўрнатиш воситаси бўлиб хизмат қилиш ва иқтисодий ҳамкорликни ривожлантиришга таъсир кўрсатади. Бозор ишлаб чиқарувчи ва истеъмолчини боғлаб, баҳо (фойда, зарар) ёрдамида иқтисодиётни асосий муаммоси: нима? қандай ва қанча? кимга? масаласини ечади.

**2. Нарх белгилаш.** Бозорда талаб ва таклиф нисбати кўра мувозанат нархи шаклланади (VII боб).

**3. Иқтисодиётни тартибга солиш.** Бозордаги талаб ва таклифларнинг нисбати, эластиклиги даражасига кўра бозорда нарх ўзгариши орқали талаб ва таклиф бир-бирига мослаштирилади. Унга мувофиқ равишда барча ресурслар микро миқёсдан, яъни фирма корхоналардан тортиб макро миқёс — мамлакат миқёсигача тақсимланади. Бозор ёрдамида иқтисодиётдаги асосий нисбатлар белгиланади.

**4. Назорат қилиш.** Ишлаб чиқарилган товарлар (хизматлар) нақадар сифатли, истеъмолчи талабига жавоб бера олишини бозор аниқлайди. Товар ишлаб чиқариш учун сарфланган харажатларни ҳам назорат қилишда бозорнинг олдида тушадигани йўқ.

**5. Рағбатлантириш.** Бозор талаб ва таклиф нисбати асосида белгиладиган нархлар орқали тақчил, яхши... сифатли товар ишлаб чиқаришни рағбатлантиради, аксинча сероб, ёмон... сифациз ёки ортиқча харажат қилиб тайёрланган товарларни касодга учратиб, уларни ишлаб чиқаришни кескин камайтиради ёки тўхтатади.

**6. Ахборот бериш.** Қандай товарни ишлаб чиқариш зарурлиги бозорда намоён бўлади. У нарх ва талаб эластиклигида ифодаланади ҳамда улар ишлаб чиқарувчиларга етказилади.

**7. Бозор субъектларининг манфаатларини реализация қилиш** ҳам айнан бозор орқали амалга оширилади. У қандай даражада амалга ошишига кўра ишлаб чиқарувчилар, сотувчилар табақаланиши юз беради.

**8. Бозор ресурсларни тежашга, иқтисод қилишга ундайди.** Бозор қилинган харажатларни нақадар ўринли эканлигини аниқлайди. Қилинган харажатларни қоплаш зарурати ҳаракатларни пасайтиришга ундайди. Шунинг учун янги техника-технологияни

қўллайди. Меҳнатни ташкил этишнинг янги самарали усулларини қидиради. Хуллас харажатларни камайтиришни янги йўлларини топишга ҳаракат қилади.

Бозорнинг вазифалари ҳаммаси бир-бири билан узвий боғлиқ ҳамда биргаликда амал қилади.

## **2-§. Бозор тузилиши ва унинг мураккаблиги, унга турли жиҳатдан ёндашиш**

Бозор муносабатлари бир-бирига боғлиқ, бир-бирини тақозо етувчи мураккаб ички тузилишига эга. Бозорни ички тузилишини изоҳлаганда ҳар хил мезонлар жиҳатидан ёндашиш мумкин. Бозор тузилишининг умум қабул қилинган классификациялари йўқ. Лекин маълум белгиларига кўра гуруҳларга, турларга ажратилади.

**1.Бозорни товар ва хизматлар билан таъминлаш даражасига кўра: тақчил, мувозанатлашган ва тўкин бозорга бўлинади.**

Одатда, тўйинган бозорда товарлар талабга етарли бўлади, уларни танлаш имконияти мавжуд бўлади. Тақчил бозорда товарлар етарли бўлмайди, улар аксарият ҳолларда талабга жавоб бермайди ва нархларнинг ортиб бориши билан ажралиб туради. Тақчил бозор носоғлом иқтисодиётдан дарак беради. Баъзи ҳолларда тақчиллик ўзи ўткинчи ва сурункали бўлиши мумкин. Масалан, ишлаб чиқаришда янги товар пайдо бўлди, дейлик. Табиийки, янги товар турига бўлган талабни бирданига қондириб бўлмайди. Маълум давр, айтайлик 3—4 ой янги товар тақчил бўлиб туради. Лекин маълум даврдан сўнг шу товар турига бўлган талаб қондирилса, бозор тақчилликдан халос бўлади. Агарда шу товар турига бўлган еҳтиёж узоқ вақт давомида қондирилмай қолаверса, сурункали тақчиллик юзага келади.

Тўйинган бозор барқарор иқтисодиётни англатади. Бу ерда товарлар мўл-кўл, пул тақчил бўлади. Кузатувларга қараганда АҚШ даги супермаркетларда 12000 хил озиқ-овқат маҳсулотлари борлиги маълум бўлган. Тўйинган бозорда талабга кўра товар турлари ва маркалари тез-тез алмашиб туради.

Тақчил бозорда айирбошлаш ўзининг еркин табиий ҳолатидан чиқиб, назорат остига олинади. Бу ерда олди-сотди ўзининг аҳамиятини йўқотади, айирбошлаш нормали тақсимлаш шаклига ўтади. Тўйинган бозорда еркин олди-сотди юз беради, бунда еркин нарх, пул асосий восита бўлади. Бозорнинг табиий ҳолати мана шундай бўлиши шарт.

Бозорнинг тўйиниш даражаси бозорга чиққан талаб қондирилишини ифодалайди. Уни сотилган товарлар миқдорининг талабига нисбати тарзида аниқлаш мумкин. Бу нисбат тўйиниш каэффиценти дейилади. Масалан, бозорда талаб 1 млн. сўм, сотилган товарлар суммаси 700 минг сўм бўлса, бундай тўйиниш каэффиценти 0,7 бўлади, чунки  $700000:1000000=0,7$

Агарда товарлар кўпайиб, уларнинг сотилиш миқдори талабга тенглашса бозор тўйинади. Айтайлик, талаб ўзгармай 1 млн. сўмлигича қолди, аммо сотилган товарлар сони 700 минг сўмдан 1 млн. сўмга етди. Енди бу ҳолда бозорнинг тўйиниш даражаси каэффиценти 1 га тенг бўлади, чунки, 1 млн.: 1 млн. 1 га тенг.

Бозорнинг тўйиниши талабнинг ўзгаришини ҳам ҳисобга олади ва уни қондириш пайида бўлади. Тўйинган бозорда тақчил бозорга нисбатан фарқли ўлароқ, товар кўп бўлиб, пул етишмайди, натижада товарни танлаш имконияти пайдо бўлади. Бу еса пул топишга интилишни кучайтиради, ишлаб чиқаришни рағбатлантиради. Тақчил бозорда еса талаб қондирилмаганлиги сабабли пул бор, товар еса етишмайди.

**2.Ташкилий жиҳатдан рақобат кураши чекланишига кўра бозор қуйидаги турларга бўлинади:**

- а) *мукаммал, рақобатга асосланган еркин бозор;*
- б) *чекланган рақобатга асосланган бозор;*
- в) *олигополистик бозор;*
- г) *соф монополистик бозор.*

Еркин бозорда сотувчи ва харидорлар кўпчилик бўлиб, уларни миқдори чекланмаган.

Монопол рақобатли, яъни чекланган рақобатга асосланган бозорда нисбатан кўп бўлмаган фирмалар иштирок этади. Масалан, АҚШ да кийим-кечак бозорини олсак,

костюм ва палто тикиб сотишда 32 фирма қатнашади. Шулардан 20 таси асосий қисмини тикади.

Олигополистик бозорда саноқли озчилик фирмалар қатнашади. Масалан, Японияда автомобил бозори «Тоёта», «Хонда», «Ниссан», АҚШ да «Форд», «Крайслер», «Дженерал Моторс» каби концернлар қўлида.

Соф монопол бозорда сотувчи сифатида бир фирма танҳо ҳукм-рон бўлади. АҚШ да ИВМ корпорацияси компьютер ишлаб чиқариш бўйича ҳукмрон. Улар компьютерларни 80—85% ини ишлаб чиқарадилар. 60- йилларда швейцариялик «Жиори Ди Ла Рю» компанияси пул босиб чиқарадиган машиналар ишлаб чиқишда дунёда танҳо ҳукмрон бўлиб, ҳар бир мамлакатнинг топшириғига қараб маҳсулот ишлаб чиқарган. Ишлаб чиқарувчилар кўп, истеъмолчи, харидор битта бўлса, истеъмолчининг соф монополияси, яъни **моноп-сония** (якка харидор ёки якка истеъмолчи) ҳукмрон бўлади. Бунга мисол қилиб олмосга ишлов берувчи «Де Бирс» фирмасини, Ўзбекистонда, бозорини кўр-сатиш мумкин.

**3.Таъсир доираси, ҳудуди жиҳатидан: маҳаллий, регионал, миллий, жаҳон бозорига бўлинади.**

**Маҳаллий бозор** — бу муайян мамлакатнинг давлат чегараси доираси билан чекланган шаҳар, туман, вилоят ҳудудларидаги бо-зорлар ҳисобланиб, улардаги товарлар қўлами ва хилма-хиллиги, енг аввало маҳаллий қишлоқ хўжалиги ва саноатнинг ривожига ҳамда йўналиши билан белгиланади. Шунинг учун бу бозорлардаги товарлар асосан озиқ-овқат, кенг истеъмол, саноат моллари, хўжалик ва уй-жой қурилиш буюмларидан иборат бўлади. Маҳаллий бозорларнинг турлилиги, уларнинг хусусиятлари шу ерлик халқларнинг бойлиги бўлиб, бу уларнинг узоқ йиллар мобайнида шаклланган тараққиётининг натижасидир.

Регионал бозор деганда бир мамлакат доирасидаги регионлар ўртасида ташкил етилган бозор тушунилади. Бу бозор ишлаб чиқаришнинг ихтисослашуви натижасида юзага келади. Регионал бозорнинг миллий бозорга нисбатан имкониятлари кўп бўлиб, мол турлари анча кенг ва меҳнат тақсимоти чуқурлиги сабабли товар алмашилиш қўлами ҳам кенгдир. Чунки, бу ерда бир неча регионлар қатнашади.

**Миллий бозор** — ҳар бир мамлакатнинг бозорлари. Миллий бозорда ҳар бир миллатнинг қадимдан мавжуд жамият тараққиёти билан ривожланиб бораётган анъанавий ҳунармандчилик маҳсулотлари сотилади. Бугун республикамизда кулолчилик, қандолатчилик, темирчилик, заргарлик ва бошқа ҳунармандчилик буюмлари муҳим ўрин тутаяди.

**Жаҳон бозори** халқаро меҳнат тақсимоти орқали бир-бирига боғланган турли мамлакатлар ўртасидаги барқарор олди-сотди муносабатларидир. Бу бозорда турли мамлакатлар ишлаб чиқарадиган товарларнинг ҳаммаси емас, балки мамлакатлараро айирбошланиши зарур бўлган турларигина сотилади. Бинобарин, жаҳон бозорининг товар айирбошланиши чекланган бўлади. Уларга асосан асбоб-ускуна, нефт, қўмир, металл, пахта, дон, чой, кофе, жун, ёғоч каби товарлар киради. Регионал ва маҳаллий, миллий бозордаги кўпгина товарлар жаҳон бозорида бўлмайди. Бозор, аввало миллий, кейин еса байналмилал жараёндир. Миллий бозорсиз жаҳон бозори бўлмайди. Миллий бозорлар ривожланиб, тўйиниб кейин халқаро бозорга қўшилади.

**4.Бозор савдонинг ҳажми, характериға кўра: улгуржи, майда улгуржи, чакана савдо бозорларига бўлинади.** Ундан ташқари, тармоқлар бўйича: автомобил, компьютер, қишлоқ хўжалиги машиналари ва ҳоказоларға бўлинади.

**5. Бозор алоқаларининг қонунийлиги нуктаи назаридан бозор:**

а) *легал, қонуний бозор;*

б) *ноқонуний — пинҳоний бозордан иборат.*

Легал қонуний бозор деганда, қонунчилик асосида амалга ошадиган товарлар, хизматлар олди-сотдиси тушунилади.

Ноқонуний «пинҳоний» бозор еса қонунчилик томонидан тақиқланган товар ва хизматлар билан олди-сотди қилиш ёки фаолият билан шуғулланишдир. Бунга:

- аҳоли орасида қурол билан савдо қилиш;
- наркотик моддалар бизнеси, қиморбозлик;
- фоҳишабозлик;
- валюта билан чайқовчилик қилиш;
- «қўл бола» спиртли ичимликларни тайёрлаш;
- рекет (босқинчилик қилиш, қуролланган ўғирлик);
- контрабанда (чегарадан яширинча мол-товар ўтказиш ёки чет елга ғайри-қонуний мол чиқариш).

Яширин бизнес солиқлардан ва ишчи кучини ёллашни тартибга солиб турувчи қонун ҳужжатларидан холи бўлганлиги сабабли «пинҳоний» бозорда нархлар ва иш ҳақи одатда, «расмий» бозордагига нисбатан пастроқ бўлади. Айнан шу нарса «пинҳоний» бозор қатнашчиларига ғайри-қонуний мўмай даромадни олишларига имкон яратади. У тақиқланган бозор. Шунинг учун давлат органлари назоратида бўлади.

**6. Товарларни четдан еркин келтириш ёки чиқаришга қараб бозор очик бозор ва ёпиқ бозор** дейилади.

Очик бозор хориж товарлари учун очик бўлган миллий ва давлатлараро регионал бозордир. Очик бозор бож тўлови билан ҳимоя қилинмайди, товарлар чекланмаган ҳолда келтирилади.

Жаҳон бозори ўз талаби билан очик бозор ҳисобланади, унда ҳамма мамлакатлар бемалол қатнаша олади.

Ёпиқ бозор ички бозорга, миллий бозорга хосдир. Ундаги товарлар ҳамма турлари, аввало маҳаллий ишлаб чиқариш тармоқларининг ривожланиши даражасига боғлиқ. Маҳаллий бозор бир товар учун очик бўлса, иккинчиси учун ёпиқ бўлиши мумкин. Бунда протекционизм сиёсати қўлланилади.

Одатда, **бозор тузилиши жиҳатидан қаралганда енг аввало олди-сотди муносабатларининг объекти бўйича гуруҳларга бўлиниши сифатида қаралади.** Обьекти жиҳатидан бозорни қуйидагича ажратиш мумкин:

**Истеъмол товарлар ва хизматлар бозори:**

- озиқ-овқатлар бозори;
- ноозиқ-овқат товарлари бозори;
- хизматлар бозори.

**Ресурслар бозори:**

- иш кучи бозори (меҳнат бозори);
- ишлаб чиқариш воситалари;
- хом ашё бозори.

**Кўчмас мулк бозори:**

- ер бозори;
- уй-жой бозори.

**Молия бозори:**

- пул бозори;
- инвестиция бозори;
- қимматли қоғозлар бозори;
- валюта бозори;
- суғурта бозори.

**Ахборот бозори.**

**Интеллектуал товарлар бозори** ва бошқалар.

Сотиб олинадиган товарлар қандай еҳтиёжларни қондиради, қандай мақсадда ишлатилишига қараб, икки катта гуруҳга бўлиш мумкин.

**1.Истеъмол товарлари ва хизматлар бозори.** Бу бозорда фирма ва корхоналар ўзлари ишлаб чиқарган товар (хизмат)ларни сотади, уй хўжалиги (оилалар) сотиб олади.



Бу истеъмолчилар бозори бўлиб, аҳоли учун зарур бўлган товарлар ва хизматларнинг олди-сотдисини билдиради. Истеъмол бозоридан аҳоли ўз истеъмоли учун товарлар ва товарлар шаклидаги пулли хизматларни харид қилади. Бу ерда сотувчилар билан харидорлар ўртасида олди-сотди муносабатлари юзага келади, пул егаси товар олса, товар егаси пул олади. Сотувчилар товар ишлаб чиқарувчилар ёки уларнинг ваколатини олган корхона, ташкилот ёки айрим фуқаролар бўлса, харидорлар еса кенг истеъмолчилар оммасидан иборат. Харидорларга фақат фуқароларгина кириб қолмай, балки уларга ҳарбий ва милиция қисм-лари, қамоқхоналар, аҳолига пул ёки имтиёзли тўлов асосида хизмат кўрсатувчилар, корхона ва ташкилотлар, масалан, касалхона, етимхона, болалар боғчаси, қариялар уйи ҳам киради.

Истеъмол товарлари бозорининг ички товар манбаи — турли мулкка оид корхоналар яратган товарлар. Ташқи манбаи — бу товарлар импорти. Хизматлар бозори аҳолига маиший хизмат кўрсатиш, коммунал хизматлари, турли-туман таъмирлаш ишлари, ахборот хизматлари турини ўз ичига олади.

Товарлашган хизматлар:

- а) ишлаб чиқариш хизматлари;
- б) ижтимоий хизматлардан иборат.

Хизматлар бозорининг товарлар бозоридан муҳим фарқи шундаки, улар асосан истеъмолчининг талаби шу хизмат кўрсатилиши жараёнида қондирилади, ишлаб чиқариш билан реализация, истеъмол жараёни бир вақтда кетади. Жамият ривожланган сари хизматлар бозори кенгайиб боради. Хизматларнинг янги турлари вужудга келади. Товарлашган хизматларнинг ҳажми турларининг кўплиги жамиятнинг иқтисодий етуклиги, куч-қудратини характерлайди.

**2.Ресурслар бозори.** Бу бозорда уй хўжалиги (оилалар)нинг мулки бўлган ресурслар (айрим адабиётларда табиий, капитал, меҳнат ресурслари, айрим адабиётларда ер, меҳнат, капитал, тадбиркорлик) сотилади. Уларни фирма, корхоналар сотиб олади.

Бозорда ишлаб чиқариш воситаларининг еркин сотилиши моддий ресурслар ҳаракатини тезлаштиради, улар нарх воситасида турли соҳалар ва корхоналар ўртасида талабни ҳисобга олиб тақсимланади. Бозор ресурсларнинг еркин ҳаракатини билдиради, ресурслар билан қафолатни таъминлашга олиб келади, чунки уларни топиш енгиллашади. Пул бўлса, бозорда ресурслар ҳар доим топилади. Ресурслар бозори реал инвестиция қилишга шароит яратади. Иқтисодий ўсиш учун жамғаришнинг пул шакли емас, унинг моддий шакли зарур. Буни бозор таъминлайди. Фақат бозорда пул шаклидаги инвестиция моддийлашиб ишлаб чиқариш ресурсига айлана олади.

Ишлаб чиқариш омиллари бозори ишлаб чиқаришни юритиш учун зарур бўлган ва товарга айланган меҳнат воситалари, хом ашё материалларини тўғридан-тўғри ёки воситачилар орқали олди-сотди қилинади. Ишлаб чиқариш воситалари улгуржи баҳоларда йирик партиядо кўтарасига сотилади.

Ресурслар бозори ўзининг уч белгиси билан бошқа бозорлардан фарқ қилади: биринчидан, бу ерда табиат инъоми бўлган табиий ресурслар ҳам айирбошланади; иккинчидан, олди-сотди етилган товарлар ўз егасини ўзгартириши, яъни улар бир мулк объектдан бошқа мулк объектига айланиши шарт емас. Учинчидан, мазкур бозордаги айирбошлаш муносабатлари одатда бевосита ишлаб чиқарувчи ва истеъмолчи ўртасида юз беради. Улар ўртасига воситачилар кам ҳолларда тушадилар.

Маълумки, бозорда сотувчининг даромади харидорнинг харажати сифатида намоён бўлади. Бозорлар билан унда қатнашувчи сотувчи ва харидорлар (уй хўжалиги, фирма, корхоналар) ўртасидаги алоқаларни, ресурслар, маҳсулот харажат ва даромадлар ҳаракатини бир бутун ҳолда олиб қарасак, маҳсулот ва даромадлар доиравий айланиши модели тарзида кўриш мумкин.

Бу ерда шунга еътибор бериш керакки, ҳар икки бозорда ҳам уй хўжалиги (оилалар), фирма (корхона)лар қатнашиб, гоҳ сотувчи, гоҳ харидор сифатида майдонга чиқади.

Ҳар бир олди-сотди жараёнида чекланганлик муҳим рол ўйнайди. Уй хўжалиги ресурс-лари билан чекланганлиги сабабли фирма, корхона-ларни шу ресурслар билан таъминлаш ҳам чекланади. Мувофиқ равишда уларнинг даромад-лари ҳам. Шунинг учун ҳам ҳар бир истеъмолчининг даромадига кўра ўзига хос равишда харид қуввати чегараси белгиланади.



Бозор тузилишига қай жиҳатдан ёндашмайлик, охир-оқибат у худди шундай модел тарзида намоён бўлади.

Бозор иқтисодиётига исталган товарлар мавжуд бўлган бозор хосдир.

Бозор муносабатларига ўтиш ишлаб чиқариш воситаларини, истеъмол товарларини истеъмолчиларга бозор орқали еркин сотиш имконини беради. Ушбу алоқалар улгуржи савдода товар биржалари орқали амалга ошади. Бозор иқтисодиётида улгуржи савдода товар (пахта, дон, металл ва бошқалар) еркин нархда, нақд пулсиз, корхоналарнинг банкдаги махсус ҳисоб рақами орқали ҳисоб-китоб юритиш йўли билан сотилади.

**Меҳнат бозори** — иш кучини олди-сотди қилиш муносабатини билдиради. Иш кучи инсонни меҳнат қилиш қобилияти сифатида товарга айланади. Олди-сотди орқали потенциал меҳнат қобилияти бозордан ўтиб ишлаб чиқаришнинг реал (амалда) меҳнат омилига айланади. Меҳнат бозорининг бир томонида иш кучи егаси турса, иккинчи томонида иш кучига муҳтож корхона, фирма туради. Иш кучи пулга айирбошланганда иш кучи унинг егаси мулки бўлиб қолаверади, лекин уни ишлатиш сотиб олувчи ихтиёрига ўтади.

**Молия бозори.** Бу бозорнинг муҳим ўрни бўлиб, молия ресурс-лари бозоридир. Молия ресурсларининг бир қисми бозорни четлаб, иккинчи қисми бозор орқали ўтади, мана шу иккинчи қисми молия бозорининг объекти бўлади. Молия бозори иккига бўлинади: истеъмолни қондирадиган пул бозори; биринчи бозордаги пул шахсий еҳтиёжimizни қондиради, иккинчи бозорда пулни капитал сифатида ишлатиб фойда олинади.

Шу бозорга кирувчи қимматбаҳо қоғозлар бозорида акция, вексел, чек, депозит, сертификатлар олди-сотди қилинади. Қимматбаҳо қоғозлар бозори миллий ва жаҳон бозорларидан иборат.

Молия бозорининг яна бир унсури валюта бозоридир. Бу ерда турли мамлакатлар валютаси олди-сотди қилинади.

**Интеллектуал товарлар бозори** — бу бозорнинг махсус тури бўлиб, ақлий меҳнат маҳсули бўлган товарлар хизматларнинг айир-бошланишини билдиради.

Бу бозорда сотувчилар ва харидорлар махсус товар ҳисоблаган илмий ғоялар, техникавий янгиликлар, санъат ва адабиёт асарлари, хилма-хил ахборотлар олди-сотдиси амалга ошади.

Интеллектуал товарлар бозорида илмий-техникавий ишланмалар олди-сотдиси катта ўрин тутади. У амалда патент, лицензия ноу-хау сотишдан иборат.

Бу ерда илмий-техникавий янгиликлар харидор мулкига айланиши шарти билан ёки ўз егаси мулки бўла туриб, вақтинча фойдаланиш шарти билан сотилади.

Бу бозорда тасвирий санъат бозори, мусика, кино, антиквар буюмлар ва бошқалар ўзига хос ўрин тутади.

Жуда кўп иқтисодчилар маориф, маданият, тиббиёт хизматларини ҳам ҳозирги пайтда интеллектуал товарлар бозорига қўшадилар.

Интеллектуал товарлар бозори ишлаб чиқариш новациясига (янгилинишига) хизмат қилади, яъни у фан-техника ривожига таъсир этади. Шу сабабли унинг аҳамияти умуммиллийгина емас байналмилал ҳамдир. Иновацион фирмалар янгилик топиш, лойиҳалаш, қуриш, бозорда сотиш, ишлаб чиқаришга жорий қилиш юзасидан хизмат кўрсатади. Булар *инжиниринг*, *консалтинг* фирмаларидир.

Жаҳон мамлакатлари тажрибаси шуни кўрсатадики, ҳозирги замонда ахборот ниҳоятда муҳим аҳамиятга эга. 80- йилларнинг ўрталарида ахборот бизнеси билан АҚШ иқтисодий фаол аҳолисининг қарийб 46,6% и банд бўлган. Ахборот бизнесининг асосий вазифаси ахборот бериш, ахборот шохобчаларида хизмат кўрсатиш, алоқа воситалари орқали уни еълон қилиш, ахборот маълумотларини йиғиш, ўргатиш, сақлаш ва қайта ишлаш билан шуғулланишдан иборат.

Максимал даражада ахборотга эга бўлиш ғоят катта аҳамиятга эга. Шунинг учун ҳам Н. Винернинг «Ахборотга эга бўлган дунёни тебратди» деган ибораси жуда машхур бўлиб кетган.

**Ахборот бозори** орқали миллий, регионал жаҳон иқтисодий конъюнктураси, маҳаллий миллий регионал бозор конъюнктураси тўғрисида маълумотларга эга бўлинади.

Харидорлар, рақобатчилар тўғрисида зарур маълумотларга эга бўлиш тадбиркорлар учун ниҳоятда зарур. Шу сабабли ҳам ахборот бозори ҳозирги пайтда жуда чакқон харидоргир бозор ҳисобланади.

Бозор муносабатлари, олди-сотдини амалга оширишда бозор инфраструктураси муҳим рол ўйнайди.

Бозор савдо-сотикнинг шарт-шароитларига маълум белги, аломатларига қараб кўпгина бўғинларга ажратилади ва улар **бозор сегменти** деб аталади. Сегмент бозорнинг бир кичик қисми бўлиб, бу ерда харидорлар чекланган гуруҳ бўлиб, уларга маълум турдаги товарлар сотилади. Бозор сегментларига ажралишига икки нарса сабаб бўлади:

а) меҳнат тақсимооти чуқурлашиб, ғоят хилма-хил товарлар ишлаб чиқарилиши ва уларнинг маълум гуруҳ истеъмолчиларига мўлжалланиши;

б) истеъмолчиларнинг ижтимоий-иқтисодий жиҳатдан табақаланиши, улар талабининг ўзаро фарқланиши.

Бозорни сегментларга ажратиш мезонлари ғоят кўп. Сегментни ташкил етувчи устувор белгилар ҳам мавжуд. Бир сегмент учун аҳолининг харид қобилияти устувор бўлса, бошқа сегмент учун рақобатнинг бор ёки йўқлиги муҳим белги бўлади. Сегментлар ҳудудий ва социал-демографик мезонларга қараб ажратилади. Ҳудудий сегментга аҳолининг сони, зичлиги, табиий иқлим шароити ва шу кабилар киради. Социал-демографик сегментга харидорларнинг ёши, жинси, уларнинг билим даражаси, ирқи ва миллати, оила ва унинг таркиби кабилар киради.

### 3-§. Бозор инфраструктураси

Инфраструктура (лот. инфра — қуйи, асос, структура — тузилиш, ўзаро жойлашув), миллий хўжалик ишлаб чиқариш тармоқлари ва социал сферанинг умумий шароитини таъминлаш учун хизмат қиладиган соҳалар комплексини ифодалайди.

Бозор инфраструктураси: миллий хўжалик инфраструктурасининг муҳим қисми бўлиб, ўзига хос хусусиятларга эга. Бозор инфраструктураси турли-туман бозор субъектлари ўртасида айирбошлаш муносабатларини нормал амалга оширилишини таъминлайди.

Бозор инфраструктураси ҳам мураккаб тузилишга эга. Айрим соҳа, тузилма, муассасалар, ташкилот ва хизматлар фақатгина алоҳида турдаги бозорларда айирбошлашни нормал бўлишини таъминлашга хизмат қилса (масалан, товар биржалари, савдо уйлари, аукцион кабилар товарлар бозори учун меҳнат биржалари меҳнат бозори, фонд биржалари қимматбаҳо қоғозлар бозорига), бошқалари барча бозорлар турига (чунончи, реклама ва бошқалар) хизмат қилади.

Учинчи турдагилари ишлаб чиқариш, социал ва қишлоқ хўжалиги инфраструктурасига ҳам тааллуқли. Буларга умумий тарзда хизмат қилувчи секторлар (йўл, транспорт, энергетика, сув таъминоти, алоқа тизими ва бошқалар) киради.

Бозор инфраструктураси — инсон ақл-заковати билан синаб кўришлар ва хатоликлар усули орқали дунёга келтирилган, мутгасил ривожланиб борадиган ва ўзининг мураккаблиги билан олимлар, давлат арбоблари ва амалдорлар, тadbиркорлар ва барча фуқароларнинг фавқулodда етиборига муҳтож бўладиган улкан тизимдирки, у инсон маҳсулот ва хизматлар истеъмолчиси сифатида дуч келадиган деярли барча соҳаларни қамраб олади. Ҳар биримиз истеъмолчилар сифатида бу соҳаларни яхшилланишидан манфаатдормиз.

Бозор инфраструктураси товарлар ва хизматлар ҳаракатини тартибга солишда қатнашади.

Бозор инфраструктураси турли тузилмалар орқали кишиларнинг вақтини тежайди. Бозор иқтисодиётида «Вақт-пул» бўладики, ўзи шуғулланиб вақтини кетказмаслик учун яқка тартибда кўрсатиладиган хизматдан фойдаланишни афзал биладилар.

Инфраструктуранинг мақсади — тўловга қобил талаб қилинган шароитларда ўзаро ён беришлар асосида савдо-сотик иштирокчилари фойдасини кучайтиришдан иборат.

Инфраструктура «ҳазрати олийлари» — талабга бўйсунди, унга ҳар томонлама монанд бўлишга интилади.

Истеъмол еҳтиёжининг чекланиши инфраструктура бўғинларини бозор қоидаларига биноан «раксга тушишга» мажбур қилади, рақобатни кучайтиради, унга маданий тус бағишлайди.

Инфраструктура қанчалик ривожланган бўлса, бозор ўйини қоидаларини бузиш қийинроқ бўла боради.

Албатта, инфраструктура тузилмалари турли хизматлар кўрсатгани учун харажатларни қоплаши, фойда олиш, солиқлар тўлаши керак. Бу сўзсиз товарлар ва хизматлар нархини ортишига сабаб бўлади. Лекин ўз мақсадларига еришиш учун:

- *ўз ишлаб чиқариш харажатларини камайтириб боради;*
- *бозордаги вазиятдан келиб чиқиб, ишлаб чиқаришга бозор талабини етказиш орқали ишлаб чиқариш қоидаларини жорий тартибга солиниши таъминланади;*
- *товарларни бозор нархини белгилайди, шу мақсадда биржа механизмидан фойдаланилади;*
- *товарлар ва хизматлар бозорида маркетинг асосида буюртмачи ролини бажариб, барча истеъмолчилар номидан иш олиб борилади.*

Инфраструктуранинг асосий вазифалари қуйидагилардан иборат:

1. Қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари бўйича: қабул қилиш, ювиб-тозалаш, қуритиш, саралаш, ажратиш, қадоқлаш, ўраш, пакетлаш, контейнерлаш, сақлаш, тўплаш, совитиш ва истеъмолчиларга бир маромда етказиб бериш.

2. Саноат маҳсулоти бўйича: қабул қилиш, ўраш, пакетлаш, сақлаш, талабга биноан истеъмол учун етказиб бериш.

3. Барча турдаги маҳсулотлар бўйича улгуржи истеъмолчиларга етказиб бериш учун товарларни тўплаш ва аксинча, катта туркумдаги товарни чакана истеъмолчиларга талабга биноан етказиб бериш учун кичик туркумларга бўлиш.

4. Қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари етиштирувчилар ва қишлоқ хўжалик хом ашёсини қайта ишловчиларнинг аванс олишларини таъминловчи фьючерс ва форвард битишувлари асосида маҳсулот ишлаб чиқаришни кўпайтириш.

5. Умумдавлат ва регионал миқёсда ишчи кучига талаб ва таклифни ўрганиш ва ишчи кучини қайта тайёрлаш, ишсизлик нафақаларини бериш.

6. Тадбиркорларни ўқитиш, ишсизларни, хусусий бизнес шарт-номаларини рўйхатга олиш.

7. Тадбиркорлик фаолиятини кредитлаш.

8. Тадбиркорлик — таваккалчиликни (хатарни) суғурталаш.

9. Товар ташишни таъминлаш.

10. Тадбиркорлар манфаатини ҳуқуқий ҳимоялаш.

11. Тадбиркорлар еҳтиёжига консалтинг, инжиниринг, аудитор, лойиҳа-смета ва бошқа хизматларни кўрсатиш ва бошқалар.

Инфраструктура таркибига: чакана ва улгуржи савдони таъминловчи савдо шохобчалари, аукцион, тижорат дўконлари, деҳқон бозорлари, тижорат-воситачи марказлари, савдо-саноат палаталари, савдо уйлари, ярмарка павилонлари кўрғазмалари, товар биржалари ва бошқалар киради. Бундан ташқари, давлат ташкилотлари: давлат солиқ инспекциялари, давлат контракт системаси антимонопол қўмитаси, баҳоларни назорат қилувчи инспекция, давлат суғурта хизмати ва бошқалар киради.

Молия бозори инфраструктураси таркибига банк тизими, жумладан: тижорат банклари, валюта, фонд биржалари, брокерлик, суғурта, холдинг компаниялари бошқа турдаги молия-кредит, хизмат кўрсатиш, аудитор фирмалари киради.

Меҳнат бозори инфраструктураси меҳнат биржалари, ишчи кучи банд бўлишлик хизмати, ишчи кучи миграцияси билан шуғулланувчи ташкилот ва бошқаларни ўз ичига олади. Давлат томонидан кадрларни тайёрлаш марказларига бандлик, нафақа, хайрия-шафқат, тадбиркорларни қўлловчи фондлар ва бошқалар киради.

Бундан ташқари, транспорт хизмати, омборлар тизими, юридик хизмат, ахборот ва реклама билан таъминловчи муассасалар киради.

Бозор инфраструктурасида биржалар ва ярмаркалар алоҳида ўрин тутди.

Бозор ва хизматлар бозорининг ривожланишида товар биржалари ва ярмаркаларининг роли катта.

Молия бозорида еса фонд биржаларининг роли бекиёс.

Товар, хом ашё биржалари маълум доирада улгуржи савдо-сотик ишларини ўтказувчи тижорат корхоналаридир. Биржа савдосини оддий савдодан фарқи бор.

Оддий савдо-сотикда товарнинг нақд бўлиши, харидор уни кўзи билан кўриши, қўли билан ушлаб кўриши, сифати ҳақида шахсан қаноат ҳосил етиши юз беради. Бу ерда харидор ва сотувчи юзма-юз туради.

Биржада ҳолат бошқача: операцияларда товар егаси ва харидорнинг ўзи қатнашиши шарт емас. Улар номидан ишни махсус шахс-лар — брокерлар юритишади. Биржада савдо-сотик нақд турган товарлар билан қилинмайди. Товар биржадан жуда узоқ масофада, бошқа мамлакатда турган бўлиши мумкин. Шу товардан намуна ва унинг сифат сертификати бўлса етарли.

Дастлаб, биржалар бозорлар асосида вужудга келган, лекин эволюцион жараён натижасида улар шунчалик ўзгардики, ҳозирги замон биржасида товарлар олди-сотдиси биринчи даражали рол ўйнамай қолди.

Биржалар учун:

- а) келажакда товарлар нархини аниқлаш, ҳамда нарх ошқоралигини таъминлаш;
- б) режадаги реал талаб ва таклифни аниқлаш, мослаштириш;
- в) нархлар котировкасини аниқлаш;
- г) баҳолар ўзгаришини (тебранишини) суғурта қилиш асосий ўринга чиқди.

Биржа савдосининг объекти бўлиб, асосан ялпи ишлаб чиқариладиган бир турдаги ва ўзаро алмашинадиган хом ашё товарлари ярим тайёр маҳсулотлар ҳисобланади. Одатда, улар қуйидаги гуруҳларга бўлинади: дон, озиқ-овқат, саноат хом ашёси, рангли ва қимматбаҳо металллар. Биржада энг катта ўрин егалловчи товарлардан бири кофе ҳисобланади.

Товарлар биржаси савдо-сотик операцияларини бевосита предмети бўлиб, махсус контракт ҳисобланади. Бундай контрактлар ўз навбатида зудлик билан битим тузиш имконини беради. Бу контрактда фақат товарларнинг баҳоси ва уни етказиб бериш вақти келишилади, холос. Биржани президент ва кенгаш бошқаради. Товар биржаси даромади биржа муомиласи иштирокчилари тўлайдиган хизмат ҳақидан ташкил топади. Товарлар биржасида моллар нақд бўлиши шарт эмас. Биржа савдосида ташкил топган нархлар биржа котировкалари деб аталади. Улар ҳар қуни еълон қилиниб борилади.

Ташкил қилиш принципи бўйича ТБ икки хил бўлади. Очик ҳамда ёпиқ биржалар:

Очик биржада биржа аъзолари билан бир қаторда бошқа соҳибкор, тижорат билан шуғулланувчи, хоҳловчилар қатнашиши мумкин.

Ёпиқ биржада — фақат биржанинг аъзолари бўлганларгина қатнашади, савдо битими тузилади.

Биржа аъзолари уни ташкил етиш учун нақд пул қўйишади, яъни биржа акционер жамияти сингари ташкил топади. Унинг устави асосида иш юритилади.

Акционерлик жамиятидан биржа корпорациясининг фарқи, унда биржа сертификати дивидент олиш ҳуқуқини эмас, шу биржада битим тузиш имконини беради, холос.

Биржа битимларининг 2 тури мавжуд: реал товар ва фьючерс битимлари.

Реал товарлар битимида товарлар биржага келтирилган бўлса ёки улар тайёр ҳолда бўлса, мавжуд товарлар бўйича контракт тузилгандан кейин 14 кун ичида товарлар сотиб олувчиларга етказилиши шарт.

Фьючерс битими товарларни келгусида етказиб беришни кўзда тутувчи савдо. Тузилган шартномада кўрсатилган нарх билан товар харидорга етказиб берилаётган вақтда нархи фарқ қилиши мумкин. Уни қайси томонга фарқ қилишига қараб брокер ёки харидор фойда кўриши мумкин. Товарлар харидорга 6 ойдан 14 ойгача бўлган муддатда етказилиши мумкин.

Биржалар махсус ва универсал бўлиши мумкин. Амстердам универсал биржаси, Ливерпул, Лондон махсус биржалари. Махсус биржаларда айрим ёки бир гуруҳ товарларга талаб ва таклиф бутун бир мамлакат доираси ёки дунё миқёсида тўпланади. Олтин савдоси бўйича ҳеч қандай биржа Лондон биржасига тенглаша олмайди.

Биржанинг яна бир белгиси — унинг юксак даражада ташкил етилган ва уюшган бўлишидир. Бу ерда тартибсиз, кўр-кўрона савдо-сотик бўлмайди.

Товарлар бозорида биржадан ташқари, ярмаркалар ҳам муҳим ўрин тутаяди.

Ярмарка сўзи немисча сўз бўлиб, йиллик бозор деган маънони англатади. Ярмаркалар ўрта асрларда ўрбий Европа (Женева, Лион, Лейпциг, Антверпен ярмаркалари ва бошқалар) иқтисодий ҳаётида муҳим рол ўйнаган.

Капитализм ривожланиши билан ярмаркаларнинг характери ўзгаради, у мавжуд товарларнинг йирик миқдори олиб келинадиган марказдан намуналар ва стандартлар сотиладиган ярмаркага, кўргазмага айланади.

Характери ва мазмунига кўра, ярмаркалар универсал, кўп тармоқли, ихтисослашган бўлади. Қатнашувчилар таркибига кўра, жаҳон, регионал, халқаро, миллий, маҳаллий ярмаркалар мавжуд.

Халқаро ярмаркалар фаолиятини координациялаш мақсадида 1925 йили Парижда халқаро ярмаркалар иттифоқи ташкил етилди. Халқаро ва миллий ярмаркалар сони йил сайин ортиб бораётир. Халқаро ярмаркалар жаҳон савдосининг ривожланишига, турли мамлакатлар ўртасида иқтисодий алоқаларни мустаҳкамлашга, ишлаб чиқариш ривожланишига имконият яратади.

Россияда ярмаркаларнинг пайдо бўлиши 13- аср ўрталарига тўғри келади. Собик Иттифоқда 1922 йилдан бошлаб ярмаркалар пайдо бўлган.

Ўзбекистонда биринчи миллий ярмарка (халқ истеъмол товарлари улгуржи савдоси бўйича) 1995 йилда ташкил етилди. Ҳозирги пайтда тез-тез миллий турли-туман ярмаркалар, кўرғазмалар ўтказилиб турилибди.

Бозор иқтисодиётига ўтилар экан, республикамизда ҳам ҳозирги пайтда бозор инфратузилмасини жаҳон талаблари даражасида шакл-лантиришга ҳаракат қилиняпти. Чунки, кенг тармоқли бозор инфратузилмаси — фонд ва улгуржи бозорлар, биржалар, кредит ва молия муассасалари, лизинг ва консалтинг компаниялари, тадбиркорларга хизмат қилиши лозим бўлган бошқа тузилмалар том маънода шакллантирилмас экан, улар тўла куч билан ишламас экан, биз иқтисодиётимизни очиқ, еркин, енг муҳими, самарали, қисқа қилиб айтганда ҳақиқий бозор иқтисодиётига айлантира олмаймиз.

Бунинг учун биринчи навбатда бозор инфратузилмасининг ҳуқуқий асослари яратилияпти.

1992 йил июн ойида Ўзбекистон Республикаси Олий Кенгаши «Биржалар ва биржа фаолияти тўғрисида»ги Қонунини қабул қилди. Бу қонун билан биржа ва биржа фаолияти тўғрисидаги асосий қоидалар белгиланди.

Ўзбекистондаги улгуржи ва биржа савдоси республика акциядорлик уюшмаси «Ўзулгуржибиржа савдо» (1994) ташкил етилди.

Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси 1995 йилнинг 9 феврилида «1995 йилда биринчи навбатда зарур бўладиган товарлар билан истеъмол бозорини тўлдиришнинг қўшимча чоралари тўғрисида»ги 42-сонли қарори асосида барча вилоят марказлари ва Қорақалпоғистон Республикасида Ўзбекистон товар-хом ашё биржасининг бўлимлари очилди.

«Қимматли қоғозлар ва фонд биржаси тўғрисида», «Қимматли қоғозлар бозорининг фаолият кўрсатиш механизми тўғрисида», «Акциядорлик жамиятлари ва акциядорларнинг ҳуқуқларини ҳимоя қилиш тўғрисида» ва бошқа қонунлар қабул қилиндики, уларга мувофиқ равишда инфратузилманинг зарур тизимлари шакллантирилди.

1996 йил 18 июнда 220- сонли қарори билан «Хусусийлаштирилган инвестиция фондлари тўғрисидаги низом» тасдиқланди. Хусусийлаштирилган инвестиция фондлари (ХИФ) аҳолининг кенг қатламини хусусийлаштириш жараёнига жалб этиш мақсадида тузилди.

1993 йил «Суғурта тўғрисида» қонун қабул қилинган, «Ўзбекинвест» миллий суғурта компанияси «Мадад» агентлиги, кейинчалик «Ўзагросуғурта», 1996 йил майида қимматли қоғозлар бозори қатнашчиларига маслаҳат — аудиторлик ва ахборот хизмати кўрсатиш учун махсус агентлик «Консаудитинформ» ташкил етилди. «Вақт» миллий депозитарийси (1994, 8 июн) қимматбаҳо қоғозларни ҳисобга олиш, сақлаш ва ҳаракатини бошқариш вазифасини бажармоқда.

Республика банклар фаолияти «Банклар ва банк фаолияти тўғ-рисида» қонуни асосида амалга оширилади.

Ҳозирги пайтда Марказий банк республиканинг бош банки ҳи-собланади. Унинг вилоят ва Тошкент шаҳрида бошқармалари бор. Ўзбекистон ҳудудида 30 дан ортик ҳиссадорлик-тижорат банклари фаолият кўрсатмоқда.

Бозор инфратузилмасининг шаклланиши ўз навбатида миллий бозорнинг шаклланишини ифодалайди.

## Хулоса

\*Бозор деганда товар ва хизматларни айирбошлаш, олди-сотди қилиш алоқалари, сотувчи ва харидор бири-бири билан олди-соди қиладиган жой, ва унинг азалдан шаклланиб келган қонун-қоидалари тушунилади. Иқтисодиёт назарияси уни назарий жиҳатдан айнан айирбошлаш муносабатлари жиҳатидан ўрганади.

\*Бозор иқтисодиёти марказида бозор туради. Бозор уй хўжалиги ва фирма корхоналар ўртасида ресурслар, товар, хизматлар ва пул оқими ҳаракатини таъминлайди. Бозорнинг мазмуни, аҳамияти у бажарадиган функция ва вазифаларда янада тўлароқ акс этади. Бозор учун унинг ҳажми муҳим аҳамиятга ега. У товар обороти ҳажми билан аниқланади. Бозорни тадқиқ етишда унинг тузилишини ўрганиш муҳим аҳамиятга ега. Бозорнинг тузилиши мураккаб, унга турли жиҳатдан ёндашаш мумкин. Бозорни ўрганишдан қўйган мақсадимизга кўра унинг тузилишини ўрганишга қай жиҳатдан ёндашишни белгилаймиз.

\*Бозор алоқаларини ўрнатишда бозор инфратузилмаси, унинг институтлари иштирок этади. Улар ёрдамида бозор ўз функцияларини бажаради. Мамлакатимиз бозор иқтисодиётига ўтар екан, бозор ўз функцияларини тўлақонли бажариши учун зарур бўлган бозор инфратузилмасини шакллантиришга, уни жаҳон талалари даражасига етказишга алоҳида ётибор берилмоқда.

### АСОСИЙ ТАЯНЧ ТУШУНЧАЛАР

1. Бозор.
2. Бозорнинг тўйниш даражаси
3. Бозор тузилиши
4. Бозор ҳажми
5. Бозор инфраструктураси
6. Товар, хом ашё биржаси
7. Миллий бозор
8. Жаҳон бозори
9. Бозор сегменти
  - а) ҳар хил мезонлар асосида бозор таркибини туркумлаш
  - б) назарий жиҳатдан сотувчи ва харидорнинг товарларини пул воситасида айирбошлаш юзасидан келиб чиққан иқтисодий муносабатлар, алоқалардир.
  - в) бозорнинг талабни қондириш даражасини кўрсатади.
  - г) турли-туман бозор субъектлари ўртасида айирбошлашни нормал амалга оширилишини таъминлайди
  - д) бозордаги товароборот ҳажми билан аниқланади.
  - ж) маълум доирада улгуржи савдо-сотиқ ишларини бажарувчи корхонадир.
  - ё) ҳар бир мамлакатнинг миллий чегараси доирасидаги бозори.
  - е) меҳнат орқали бир-бирига боғланган турли мамлакатлар ўртасида барқарор айирбошлаш муносабатларидир.
  - з) савдо-сотиқнинг шарт-шароитларига маълум белги, аломатлари, мезонларига қараб бўғинларга ажратиш.

### Такрорлаш ва мунозара учун саволлар

1. Бозор деганда нимани тушунасиш? Бозор иқтисодиёти деганда-чи?
2. Бозорнинг тузилишини қайси жиҳатлардан қараш мумкин?
3. Бозор сегменти нима?
4. Кўчмас мулк бозори бошқа бозор турларидан қандай хусусиятлари билан фарқ қилади? Меҳнат бозори-чи?
5. Бозор инфратузилмаси бозор иқтисодиётида қандай ўрин тутаяди?
6. Инфратузилма қандай вазифаларни бажаради?
7. Ўзбекистонда бозор инфратузилмасини шакллантиришда нималарга ётибор қаратилди?



## Масала, машқлар

1. Бозорнинг вужудга келиши шарт-шароитларига қуйидагиларни кўрсатиш мумкин:

- а) ижтимоий меҳнат тақсимоти
- б) пулнинг вужудга келиши
- в) хусусий мулкка асосланган товар ишлаб чиқарувчиларни иқтисодий жиҳатдан алоҳидалашуви
- г) марказлашган давлатнинг вужудга келиши
- д) айирбошлашнинг вужудга келиши
- е) хўжаликларда яратилган ортиқча маҳсулотни сотиш зарурияти

Сизнингча тўғри жавоб қандай бўлиши керак ?

2. Вилоят худудида иккита бозор мавжуд бўлиб, ҳар иккисининг майдони 5 га ни ташкил етади.

Биринчи бозорда 1000 та савдо ўрни бўлиб, 500 таси кунига ўртача 10 донадан ўртача нархи 12 минг сўмлик мол сотади. 300 таси 30 минг сўмдан 5 донадан мол соца, 100 таси 5 минг сўмдан 20 донадан қолган 100 таси ўртача 50 минг сўмликдан олди-сотти қилади.

Иккинчи бозорда еса 900 та савдо ўрни бор бўлиб, расталар ўртасидаги йўлак биринчи бозорга нисбатан кенгроқ қолдрилган. 400 та савдо ўрнидан кунига ўртача 11 минг сўмдан 15 донадан товар сотилади. 300 таси еса 20 минг сўмдан 10 донадан, 100 таси 4 минг сўмдан 20 донадан қолган 100 таси ўртача 55 минг сўмлик олди-сотти қилади. Қайси бозор ҳажми катта аниқланг ? Бозор ҳажмига савдо ўрни, товар миқдоридан ташқари яна қандай омиллар таъсир қилади кўрсатинг ?

3. Қуйидагиларни диққат билан ўқинг. Улардан қай бирини қайси бозор иқтисодиёти субъектига: уй хўжалиги, фирма(корхона), молиявий институт, давлат таркибига киритилади.

а) жисмоний шахснинг шахсий истеъмоли учун сарфлашга мўлжалланган банкдаги жорий рақами;

- б) акция егаси;
- в) фермер хўжалиги;
- д) металл биржаси;
- е) Молия институти профессор ўқитувчилари;
- ё) Йўлдошевлар оиласи бюджети;
- ж) корхонанинг банкдаги жорий счёти;
- з) ер ижарачиси;
- и) иш қидираётган институт битирувчиси;
- й) фонд биржаси;
- к) «Пахта банк» акционерлик тижорат банки.

4. Қуйидаги санаб ўтилганлардан қайси бири бозор, қайси бирлари нобозор алоқа фаолиятларни билдиради ?

- а) газетага реклама бериш;
- б) уй шароитида овқат тайёрлаш давлат томонидан;
- в) ишсизлик нафақаси тайинлаш;
- г) давлатнинг ҳарбий техника сотиб олиши;
- д) ўз ехтиёжи учун томорқада картошка, сабзавотлар етиштириш;
- е) деҳқон бозори;
- ё) бозорда сотиш учун қулупнай етиштирилди.

5. Қуйидагиларни диққат билан ўқиб чиқинг:

- 1) айирбошлаш орқали истеъмол билан ишлаб чиқаришни боғлаш;
- 2) истеъмол товарлари ва хизмат кўрсатиш бозори;
- 3) ишлаб чиқариш воситаларини корхона ташкилотларга етказиб бериш орқали иқтисодиётнинг моддий асосини такрор яратиш ва ривожлантириш;
- 4) жамият аъзолари талаб ехтиёжларини ишлаб чиқарувчиларга етказиш;

- 5)ресурслар бозори;
  - 6)товар ишлаб чиқаришга кетган сарф харажатларни, уларни жамият томонидан қай даражада тан олиншини аниқлайди, харажатларни пасайтиришга ундайди;
  - 7)регионал бозор;
  - 8)қиммат баҳо қоғозлар бозори – фонд биржалари;
  - 9)нархларни ўзгариши орқали талаб ва таклифни мослаштириш, пулни товарлар билан таъминлаш орқали пул муомаласини барқарор бўлишини таъминлаш;
  - 10)миллий бозор;
  - 11)интеллектуал товарлар бозори;
  - 12)ахборот бозори;
  - 13)халқаро ва давлатлар ўртасидаги бир-бирига боғлиқни кучайтириш, тенг ҳуқуқли иқтисодий алоқаларни кенгайтириш ва мустаҳкамлаш;
  - 14)меҳнат бозори;
  - 15)жаҳон бозори;
  - 16)кўчмас мулк бозори;
- Санаб ўтилганлардан қайси бирлари: а) бозорнинг функция, вазифаларини; б) таъсир доираси, ҳудудий қамрови жиҳатидан; в) айирбошлаш муносабатларининг объекти жиҳатидан бозор тузилишини ифодалайди, кўрсатинг ?

### **Т / Н**

- 1)Бозор ресурсларни самарали тақсимлашни амалга оширади
- 2)Ишлаб чиқарилган товар(хизмат)лар нақадар сифатли, талабга жавоб бера олишни бозорда аниқлаш қийин. Уни ишлаб чиқарувчилар махсус назорат орқали аниқлаб сортларга ажратишлари зарур.
- 3)Бозор ресурсларни тежашга, харажатларни иқтисод қилишга ундайди.
- 4) Автомашиналарга бензин қуйиш шохобчаси – бозорга мисол бўла олади
- 5)Кўп қаватли уйлар олдида кичкина бозорчалардаги майдачаковчилик , кўпинча танқид қилинса ҳам ихтиёрий айирбошлаш асосида сотувчи ҳам , харидор учун ҳам ўзаро манфаатли.
- 6)Бозор майдони қанча катта бўлса, бозор ҳажми ҳам шунча катта бўлади
- 7)Бозорни ривожланиши учун бозор инфраструктурасини шакллантириш шарт эмас.
- 8)Иккиламчи бозорни шакллантирмай қимматли қоғозлар бозорини ривожлантириб бўлмайди.
- 9) «Бозор» деганда одамлар гавжум савдо-сотик қилинадиган жой, деҳқон бозори, истеъмол моллари яъни кийим-кечак , уй-рўзгор учун зарур нарсалар сотиладиган жойни тушунилади. Бу бир ёқламалилик, бозор бу фақат олди-сотти қилинадиган махсус жой эмас.
- 10)Бозор деганда сотувчи билан харидор ўртасидаги айирбошлаш , олди-сотти муносабати, савдо амалга ошириладиган жой, айирбошлашни амалга ошириш тартиботларини тушунамиз
- 11)Тақчил бозор товарлар талабга етарли даражада бўлгани учун нархлар барқарорлиги билан ажралиб туради
- 12)Кўчмас мулк бозорида облигациялар, валюта, ссуда капитали, товар ва хизматлар олди-сотти қилинади.

### **Тестлар**

**1. Қайси бозор монополист бўлиши мумкин ?**

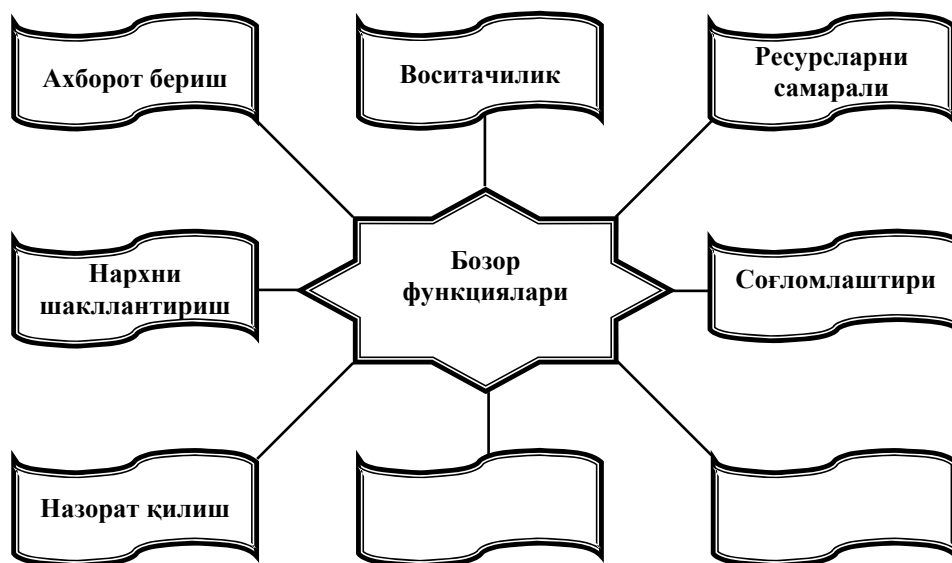
- а) дон бозори;
- б) гуллар бозори;
- в) шоколад маҳсулотлари бозори;
- г) қишлоқдаги бензин қуйиш шохобчаси;
- д) нон бозори.

2. Биржада товарлар олди-соттисини амалга оширилиши учун:
- сотувчи ва харидорнинг қатнашиши шарт;
  - товар нақд бўлиши керак;
  - харидор оладиган товарини сифатини ўзи кўриб, текшириши керак;
  - товардан намуна бўлиши шарт эмас;
  - товардан намуна, сертификати етарли.
3. Доиравий айланиш модели жиҳатидан қарасак бозор....
- икки: ресурслар ва товар, хизматлар бозоридан;
  - уч: ресурслар, ишлаб чиқариш омиллари, ишлаб чиқариш воситалари бозоридан;
  - икки: товар, хизматлар ва капитал бозоридан;
  - тўрт: ер, капитал, меҳнат, тадбиркорлик омиллари бозоридан;
  - уч: товарлар, хизматлар, капитал бозоридан иборат.
4. Доиравий айланиш модели нуктаи назаридан бозорда қатнашувчи субъектлар:
- икки гуруҳ: уй хўжалиги, индивидуал фаолият юритувчи оилавий хўжалик;
  - икки гуруҳ: фирма(корхона)лар, уй хўжалиги;
  - уч гуруҳ: савдо муассасалари, биржалар, савдо шохобчалари;
  - уч гуруҳ: фирма, корхона, савдо муассасалари;
  - икки гуруҳ: уй хўжалиги, савдо ташкилотлари.
5. Меҳнат бозори бошқа бозорлардан....
- меҳнат омили егаси, иш кучи билан унга муҳтож ўртасидаги муносабати билан;
  - иш кучи унинг егасини мулки бўлиб қолавериши ва ишга ёлланишида меҳнат шартномалари тузилиши билан;
  - ишга вақтинчалик меҳнат шартномалари асосида ёлланиш билан;
  - иш кучининг бошқа товарлардан фарқ қилиб ишга ёлланиши билан;
  - сотиб олингандан сўнг меҳнат омилига айланиши билан фарқланади.
6. Бирламчи ва иккиламчи бозорлар...
- ссуда капитали бозорига;
  - валюта бозорига;
  - суғурта бозорига;
  - қимматли қоғозлар бозорига;
  - пул ( пул мажбуриятлари ) бозорига хос.
7. Меҳнат биржалари...
- ишсизларни рўйхатга олиш, уларни ўқитиш, ишга жойлаш, отлавий шароитини ўрганиш билан;
  - ишсизларни рўйхатга олиш, ишга жойлаш, корхоналардаги бўш ўринларни аниқлаш;
  - ишсизларни рўйхатга олиш, ишга жойлаш, зарур касбга қайта тайёрлаш, ижтимоий ҳимоя қилиш;
  - ишсизларни рўйхатга олиш, ишга жойлаш, фарзандлари сонини аниқлаш;
  - ишсизларин ишга жойлаш, янги касбга ўргатиш, ишсизлик нафақасини тайинлаш.
8. Ҳозирги пайтда биржаларнинг асосий роли ...
- товарлар нархи ва котировкасини аниқлаш, нарх ошкоралигини таъминлаш, реал талаб ва таклифни аниқлаш, нархлар тебранишини суғурта қилиш;
  - товар нархларни котировкаси, товарларни битим бўйича етказиб беришни таъминлаш;
  - нархларни аниқлаш ва катта партиядо битимлар тузиш, битим асосида товарни етказиб бериш;
  - товарлар нархи котировкаси реал талаб ва таклифни аниқлаб, уларни мувозанатга келтириш;
  - товарларга реал талаб ва таклифни аниқлаш, уларни реклама қилиш, нарх тебранишларида суғурта қилиш.

## Тарқатма материаллардан намуналар

кўрсаткичлар	Мукамал рақобат	Монополистик рақобат	Олигопогия		Монополия
			Бир хил маҳсулот билан олигопогия	Табақалашган маҳсулот билан олигопогия	
Фирмалар сони	Жуда кўп	Кўп	Унча кўп бўлмаган етакчи фирмалар	Унча кўп бўлмаган етакчи фирмалар	Битта
Табақалашган ёки бир хил маҳсулот	Бир хил	Табақалашган	Бир хил	Табақалашган	Ноёб, яқин ўринбосар йўк
Тармоққа кириш оснлиги	Осон, тўсиқлар йўк	Нисбатан осон, тўсиқлар кам	Қийин тўсиқлар мавжуд	Қийин тўсиқлар мавжуд	Бозорга кириш тўсилган
Нарх белгилаш имконияти	Йўк	Маҳсулотни табақалаштирилганда айрим пайтларда, баъзи бир ҳолатларда	Нарх белгилашда етакчилик ва битим тузиш имкониятига кўра маълум даражада таъсир кўрсатади.	Нарх белгилашда етакчилик ва битим тузиш имкониятига кўра маълум даражада таъсир кўрсатади	Катта, талабга боғлиқ
Баҳосиз рақобат	Йўк	Маълум бир даражада	Маълум бир даражада	Ката	Реклама, жамоатчилик билан алоқалар
Мисоллар	Қишлоқ хўжалик маҳсулотлари, балиқ, акция ва облигациялар	Чакана савдодаги кичик магазинлар кийим-кечак, пояфзал ишлаб чиқариш	Пўлат, пиво, алюминий, мис	Автомобил, алкогольсиз ичимликлар, совун, дон, маиший электроника	Сув, газ, электр таъминоти, телефон ва бошқа коммунал хизматлар

## Бозорнинг функциялари



Чизмадаги бўш катакларни тўлдилинг.

## Ижтимоий инфратузилмани ривожланиши

Йиллар, чорақлар	Ишга туширилди						Қурилган тармоқлар	
	Турар жой минг. кв. м.	Мақтаблар, ўқувчи ўринлари	Академик лицейлар, ўқувчи ўринлари	Касб-хунар коллежлари ўқувчи ўринлари	Касалхона, ўринжой-лари	Поликлиникаларга ташриф буюрувчилар сони	Сув қувурлари, км.	Газ қувурлари, км.
02/I	1116,5	352	600	7050	-	200	303,5	511,2
02/I-II	3783,7	5243	1200	9950	80	2905	1044,5	1730,2
02/I-III	6178,1	11674	2250	59155	80	9940	1521,4	2994,0
02/I-IV	7572,0	18932	5175	86610	300	16845	1960,6	3380,2
03/I	1131,4	1430	-	-	-	340	282,2	506,1
03/I-II	3436,3	4553	-	12600	160	8260	1352,4	2090,8
03/I-III	5466,4	14172	2725	62660	160	8260	1352,4	2090,8
03/I-IV	6739,7	22127	4375	94190	160	15460	1747,5	2982,9

Манба: ЎзР Давлат статистика қўмитаси

### Жавоблар:

#### Асосий таянч тушунчалар:

Ж 1б); 2в); 3а); 4д; 5г; 6ж); 7ё); 8е); 9з);

#### Масала ва машқлар:

1. Бозорнинг вужудга келишининг асосий икки шароити бу: ижтимоий меҳнат тақсимоти ва хусусий мулкка асосланган товар ишлаб чиқарувчиларни иқтисодий жиҳатдан алоҳидалашуви.

2. Биринчи бозорнинг бир кунлик савдо обороти 120 млн сўмлик, иккинчисиники еса 139,5 млн сўмлик, ойлик савдо обороти мувофқ равишда биринчи бозорни 3120 млн

сўмлик , иккинчи бозорники 3627 млн сўм . Иккинчи бозорда савдо ўринлари 100 тага кам бўлишига қарамай кўпроқ олди-сотти қилинган. Иккинчи бозорнинг ҳажми катта.

3. а),ё),и) – уй хўжалиги

б),в),д),ж),з) – фирма, корхона

г),е) – давлат(ҳукумат)

й),к) – молиявий институт

4. а, г, е, ж – бозор фаолияти

б, в, д – нобозор фаолияти

5. а) 1,3,4,6,9,13

б) 2,5,8,11,12,14,16

в) 7,10,15

**Т/Н**

1Т; 2Н; 3Т; 4Т; 5Т; 6Н; 7Н; 8Т; 9Т; 10Т; 11Н; 12Н;

**Тестлар**

Жавоб: 1г, 2д, 3а, 4б, 5б, 6г, 7в, 8а.

## Х БОБ. ТАЛАБ ВА ТАКЛИФ НАЗАРИЯСИ

«Талаб ва таклиф» деган сўзни тўтиқушга ўрғацангиз бўлди, қарабсизки олдингизда иқтисодчи турибди. Бу захарханда ҳазилда жон (хақиқат) бор дея бошлашади талаб ва таклифни тадқиқ етишни Макконнелл К.Р. ва Брю С.Л. Ҳақиқатдан ҳам иқтисодиётда энг кўп такрорланадиган, диққат қаратиладиган тушунча-бу талаб ва таклиф. Айнан талаб ва таклиф айрим иқтисодий муаммоларнигина емас, балки бутун иқтисодий муаммони қамраб олади. Талаб ва таклиф, уларнинг нисбатига кўра соҳа, тармоқлар қолаверса бутун мамлакат миқёсида ресурслар тақсимланади, ишлаб чиқариш таркиби шаклланади.

Шунинг учун ҳам талаб ва таклифни алоҳида диққат билан ўрганишимиз зарур. Бу бобда биз талаб ва таклиф мазмуни, уларнинг ўзгаришига таъсир етувчи омиллар, талаб ва таклиф еластиклиги нима, бу иқтисодий кўрсаткичдан қандай мақсадда фойдаланилади, истеъмолчи танловида нафлилик, баҳо қандай рол ўйнайди бозор мувозанати қандай тарзда ўрнатилади, у ишлаб чиқаришга қандай таъсир қилади ва бошқа саволларга жавоб топишни ўрганамиз.

Ресурсларни тақсимланиши бозор орқали нарх асосида юз беради. Ана шу жараён қандай юз беришини кўриб чиқамиз.

### 1-§. Талаб ва унинг ўзгарувчанлиги. Талаб еластиклиги

Бозор, энг аввало истеъмолчи билан ишлаб чиқарувчи, харидор билан сотувчи ўртасидаги айирбошлаш олди-сотди муносабати сифатида майдонга чиқади. Харидорнинг бозордаги ҳаракати талаб, сотувчиники еса таклиф шаклида намоён бўлади.

Бозор иқтисодиётида «талаб» билан «таклиф» фундаментал, асосий тушунчадир.

**Талаб — бу пул маблағлари билан таъминланган еҳтиёжнинг бозорда намоён бўлишидир. Бошқача айтганда талаб тўлов қобилиятига ега бўлган еҳтиёждир.** Кўйлак олгингиз келди, лекин пулингиз бўлмаса, у хоҳишлигича қолади, пул бўлгандагина у талабга ай-ланади.

Талаб ўз ичига аҳолининг истеъмол буюмлари ва хизматларга, товар ишлаб чиқарувчиларнинг иқтисодий ресурсларга талаби, турли ташкилот, муассасалар талабларини олади. Айрим харидор, турли истеъмолчилар, гуруҳий ёки бутун мамлакат миқёсида харид қилиб олишни хоҳлаётган аниқ турдаги товар ҳажми талаб қилинган товар миқдори дейилади. Истеъмолчилар харид қилишни хоҳлаётган товарлар билан харидорлар томонидан реал сотиб олинган товарлар миқдорини фарқлаш керак. Чунки, улар мос келмаслиги мумкин. Сабаби, хоҳлаганларига қараганда камроқ сотиб олишлари мумкин. Бу шу товарни сотиб олиш учун зарур миқдорда пулга ега емасликларини кўрсатади.

Одатда, талаб деганда энг аввало, аҳоли талаби назарда тутилади. У юқори даражада динамизм — ўзгариши билан ажралиб туради. Аҳоли талабига кўра ишлаб чиқариш талаби шаклланади.

Умуман истеъмолчилар талабини иккига бўлиш мумкин:

1. Индивидуал талаб — айрим алоҳида харидорнинг талаби.
2. Бозор талаби — харидорларнинг турли хил товарларни сотиб олишга бўлган талабларининг йиғиндиси. Товарлар ва хизматларга бўлган талабларни характери ва бошқа жиҳатларидан қараб турли гуруҳларга бўлиш мумкин. Жамият миқёсида талабни, ўз навбатида истеъмолнинг мақсадига кўра икки гуруҳга бўлиш мумкин: истеъмол молларига талаб, иқтисодий ресурсларга талаб. Истеъмол моллари аҳолини еҳтиёжини қондирса, ресурслар еса ишлаб чиқариш еҳтиёжини қондиради. Қандай еҳтиёжларни қондиришларига кўра талаб қуйидаги гуруҳларга бўлинади:

1. Физиологик талаб — озиқ-овқат, кийим-кечак, турар жой, шунга ўхшашлар.
2. Ижтимоий-психологик талаб — обрў-еътибор, мода ва бошқалар.
3. Иқтисодий талаб — даромад, нарх-наво ва шунга ўхшашлар.
4. Социал талаб — турмуш даражаси, жамиятдаги муҳит ва бош-қалар.

Товарлар ва хизматларга бўлган талабнинг қондирилиш даражасига қараб: қондирилиши кечиктирилган талаб, барқарор қондирилган талаб, нормал талаб, айниган талабларга бўлинади.

Кечиктирилган талаб носоғлом иқтисодиёт ва мувозанати бузилган бозорга хос. Унинг ортиб бориши иқтисодий тангликни, инқи-розни янада чуқурлаштиради, инфляцияни кучайтиради. Корхона, ташкилот, аҳоли қўлида тўпланган пул бозорга тазйик ўтказилади.

Талаб борган сари ўсиб боради. Бунинг сабаби:

— еҳтиёжлар ўсиб боради;

— даромадлар ўсади;

— меҳнат унумдорлиги ва ишлаб чиқариш ўсади. Мувофиқ равишда таклиф ўсади;

— маданият юксалиб боради.

Талаб одатда тез ўзгаради. Талаб ўзгариши деганда у ёки бу товарга бўлган талабнинг абсолют миқдорининг ўзгариши тушунилади.

Товарлар ва хизматларга бўлган талабнинг ўзгаришига жуда кўп омиллар таъсир қилади. Уларнинг барчасини санаб ўтиш қийин. Лекин асосийларини кўрсатиш мумкин.

1.Талабга, энг аввало нарх таъсир қилади. Талаб билан нарх ўзаро функционал боғланган бўлиб, бирининг ўзгариши, албатта иккинчисида намоён бўлади. Кўп омилларнинг ўзгариши охир-оқибат нарх ўзгариши орқали юзага келади.

2.Ўринбосар товарларнинг нархи. Ўринбосар ёки бир-бирига боғлиқ товарларнинг бўлиши ёки бўлмаслиги талабга катта таъсир кўр-сатади.

Асосий товарнинг нархи юқори бўлиб, ўринбосар товарларни нархи арзон бўлса, ўринбосар товарларга талаб ортади ёки аксинча. Масалан, сариеғ билан маргарин, қўй гўшти билан мол гўшти ва ҳ.к.

Яна шундай товарлар борки, улар бир-бирини тўлдирувчи ҳисобланади. Айтайлик, бензиннинг нархи паст бўлса, машинада кўп юрилади, у ўз навбатида мотор мойига бўлган талабни кўпайтиради. Аксинча, бензин нархининг ошиши мотор мойига бўлган талабни камайтиради. Демак, бензин ва мотор мойига бўлган талаб бир-бирига боғлиқ, бир-бирини тўлдиради.

3.Харидор диди, таъби, мода ўзгариши. Мавжуд товар тури учун истеъмолчилар дидининг ўзгариши ёки афзал кўриш, яъни моданинг харидор дидига мос келиши шу товарга бўлган талабнинг ортишига сабаб бўлади. Ёки аксинча ҳолат юз бериши мумкин.

4.Харидор даромади. Таъкидлаб ўтганимиздек, талаб ҳақида гапирганимизда тўлов қобилиятига ега бўлган талабни назарда тутамиз. Шунинг учун уни ҳажмига таъсир қиладиган муҳим омил аҳоли даромади.

Харидорлар даромадининг ўзгариши кундалик еҳтиёж молларига қараганда узок муддат фойдаланиш мумкин бўлган товарларга кўпроқ таъсир қилади.

Бошқача айтганда даромаднинг ўсиши саноат товарларига мебел, гилам, чангютгич, телевизор, мусика асбоблари ва бошқаларга бўлган талабни оширади.

5.Кутиладиган ўзгаришлар.

Ҳозиргига нисбатан товарларнинг келгуси нархи ва бўлғуси даромад истеъмолчиларнинг талабини ўзгартиради.

Келажакда нархлар кўтарилиши кутилса, харидорлар келажакда даромадларини йўқотмаслик учун товарларни кўпроқ сотиб олишга ҳаракат қиладилар. Талаб ортади. Аксинча, нарх тушиши ёки даромаднинг камайиши кутилса, жорий талаб пасаяди.

6.Демографик омил.

Бозордаги талабга харидорлар сони, ёши, жинси, маънавий аҳволи, минтақавий, миллий психологик омиллар ҳам таъсир қилади.



Минтақавий омилга иқлим шароити, ишлаб чиқаришнинг тузилиши, маҳаллий урф-одатлар, миллий омилга мамлакат доирасида еҳтиёжнинг юксалиш даражаси, умумий истеъмол даражаси, миллий-диний анъаналар ва кўникмалар, халқаро товар рекламаси ва ахборотларнинг мавжудлиги ва бошқалар киради. Натижада бир мамлакатда яратилган товарларга талаб, шу товар йўқ, яъни ишлаб чиқарилмайдиган мамлакатда ҳам талаб уйғотади.

**Истеъмолчиларнинг аниқ маҳсулот турларига ёки фирма маркасига муносабати.** Шундай фирмалар борки, уларнинг маҳсулотларига талаб юқори. Бу фирмалар доимо ўз харидорларини йўқотмасликка, сақлаб қолишга, янада кўпайтиришга ҳаракат қиладилар.

Бу омилларнинг ичида енг асосийси нарх. Чунки нарх ва харид қобилиятигина талабнинг тез ўзгаришига олиб келади. Бозорда талаб харидор сифатида гавдаланади. Бозорда тарозининг бир палласида талаб турса, иккинчи палласида таклиф туради. Талаб билан нархлар ўртасидаги таъсирни ҳар қандай товар бозорида кузатиш мумкин.

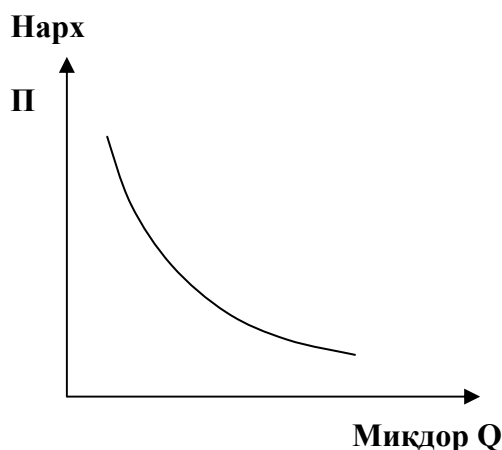
Иқтисодий жараёнларни ўрганишни абстракт услубидан фойдаланиб, нархдан бошқа ҳамма омиллар ўзгармайди, деб фараз қилиб, нархнинг ўзгариши талабга қандай таъсир қилишини кўриб чиқамиз.

Маълумки, аҳолининг даромади чекланган. Шунинг учун зарур товар (хизмат)ларни сотиб олар екан, ҳар бир киши ўз манфаатидан келиб чиқиб, турли муқобил вариантлар ичидан нархи арзон товар сотиб олишга ҳаракат қилади. Натижада сифати ўзгармагани ҳолда нарх пасайиши билан товарга талаб миқдори ортади.

Бирон-бир А товарга талаб нарх ўзгариши қуйидагича дейлик.

**Якка талабнинг нархга боғлиқлиги**

Бир бирлик товар нархи Р	Талаб қилинган товар Миқдори Қ
600	10
500	15
450	18
400	20
350	25



Жадвалдаги рақамлардан товарнинг нархига қараб сотиб олиш миқдори ўзгараётганини кўриш мумкин. Бу маълумотларни графикда тасвирласак қуйидаги кўринишга ега бўлади.

$x$  ўқи бўйлаб талаб миқдорини,  $y$  ўқи бўйлаб нархни жойлаштириб, жадвал бўйича нуқталарни бирлаштириб, талаб егри чизиғи йўналишига ега бўламиз. Кўпчилик, Россия иқтисодчилари сал бош-қачарок,  $x$  ўқиға нарх,  $y$  ўқиға миқдор кўйишади. Бунда нархнинг ўзгаришини талабга таъсири кўрсатилади.

Машҳур иқтисодчи Алфред Маршалл еса ўзининг «Сиёсий иқтисод принциплари» асарида  $x$  ўқида миқдор,  $y$  ўқида нархни жойлаштирган. Бунга сабаб талабнинг ўзгариши нархга, нархнинг ўзгариши талаб миқдорига таъсир қилишини ҳисобга олиб функционал боғланишни шундай тарзда тасвирлаган.

Шундай қилиб, **товар қанча қиммат бўлса, шунча кам миқдорда харид қилинади ёки аксинча. Бу сабаб-оқибатли, функционал боғланиш талаб қонунини ифодалайди.** Демак, бошқа омиллар таъсир қилмагани ҳолда товарга бўлган талаб нархнинг ортиши билан қисқаради. Математик нуқтаи назардан қарасак, товар ва хизматларга бўлган талаб уларнинг нархи билан тесқари пропорционал боғланишда бўлади. Албатта, реал ҳаётда бу жараён жуда мураккаб кечади, лекин умумий тарзда

олганда талаб қонуни бош йўналиш тенденциясини ифодалайди. Талаб қонуни график тарзда талаб егри чизиғи тарзида намоён бўлади.

Талабнинг нархга боғлиқлиги:

1.Товарнинг нархи қанча юқори бўлса, ҳақиқатан ҳам кишилар камроқ харид қилади.

2. Харидор биринчисини зарур сотиб олади, иккинчисини нархи арзон бўлса, олади.

3.Нархнинг пасайиши харидорни реал харид қобилиятини оширади. Харидор олмоқчи бўлган товарнинг биттасини ўрнига иккита олади. Бошқача айтганда юқори нарх истеъмолчиларда харид қилиш хоҳишини сўндиради, паст нарх еса бу хоҳишни кучайтиради. Масалан: 1000 сўм пулимиз бор. 3 кг гуруч ва 1 кг макарон харид қилмоқчимиз. Гуруч нархи ўйлаганимиздек 280 сўм емас 200 сўмга тушибди. У ҳолда энди 3 кг емас 4 кг гуруч харид қилишимиз мумкин. Иқтисодий назарияда бошқа товарларни сотиб олиш миқдори ўзгармагани ҳолда нархи тушган товарни харид қилишни кўпайтириш имкони **даромад эффекти** деб аталади.

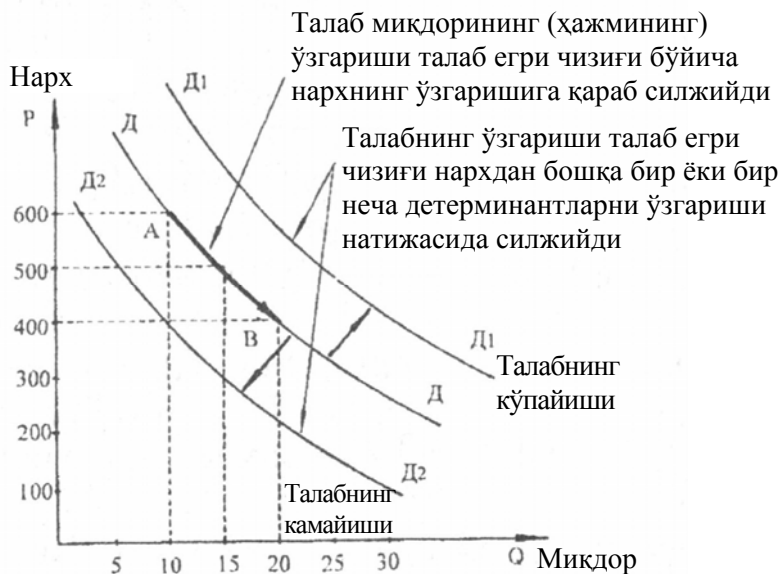
Агар гуручни нархи 350 сўмга кўтарилса энди макаронни кўпроқ сотиб оламиз. Харидорни нархи кўтарилган товар ўрнига нисбатан арзонроқ товар сотиб олиши **ўрин босиш эффекти** дейилади Айнан даромад эффекти билан ўрин босиш эффекти талаб егри чизиғининг йўналишини ифодалайди.

Лекин иқтисодиётда шундай ҳолат юз бериши мумкинки, бунда нархлар ортиши билан талаб камайиши ўрнига ортиб боради. Бу вазият **Гиффен эффекти** деб аталади. Бундай товарлар еса бу ҳолни тасвирлаган инглиз иқтисодчиси **Р о б е р т Г и ф ф е н** (1837 — 1910) номи билан **Гиффен товарлари** деб аталади. Айрим пайтларда товарни нархи юқори кўтарилса, сифати яхшиланади деган нуқтаи назардан аввалига қараганда кўпроқ сотиб олишлари мумкин. Ёки Гиффен камбағал оилалар картошка нархи кўтарилишига қарамай уни кўпроқ сотиб ола бошлаганларини кузатиб, бунинг сабабини шундай изоҳлайди. Бу оилалар бошқа маҳсулот истеъмолини кўпайтириш имкониятига ега емас. Шунинг учун гўшт истеъмол қилишни камайтириш ҳисобига картошка истеъмолини кўпайтирадилар.

Лекин айрим иқтисодчилар: жумладан америкалик Жорж Стиглер (1911 й.) Гиффен товарлари тушунчасига ишончсизлик билан қарашади. Унинг фикрича Гиффен эффекти тушунчаси Алфред Маршалл ёрдами билан иқтисодий назарияга кирган. Унинг ўзини еса бу ҳодисани кузатганига шубҳа билдиради.

Айрим истеъмолчилар еса товарнинг нархи пасайгани билан уни сотиб олишмайди. Улар ҳаммага ўхшашни ҳоҳлашмайди. Улар қиммат баҳолиги, бошқаларникидан ажралиб турадиган сифатларга ега, эксклюзив товарларни сотиб олишга уринишади. Натижада бундай товарларга талаб ўсиши мумкин. Иқтисодиётда бу кўриниш **Веблен эффекти** деб юритилади.

Талаб ўзгариши бу харидорларни маҳсулот сотиб олишга бўлган ниятларини ўзгаришини ифодалайди. Сабаби бир ёки бир неча омил (детерминант)лар ўзгаради. Бу омилларни юқорида кўриб ўтганмиз. Бундай ўзгариш бутун шкалани, ўз навбатида нарх ва миқдор егри чизиғининг сурилишини билдиради.



Бу ерда талабни ўзгариши билан талаб миқдори ёки ҳажмини ўзгариши тушунчаси билан аралаштириб юбормаслик керак.

Талаб миқдорини ўзгариши талаб егри чизиғида маълум бир нарх ва миқдор комбинациясидан иккинчи комбинацияга ўтишни билдиради. Графикда тасвиримиз бўйича талаб миқдорини ўзгариши ДД чизиқда А дан В га қараб йўналишини билдиради.

Талабни ўзгариши еса талаб егри чизиғини ўнгга (талаб кўпайса)  $D_1D_1$  га ёки чапга (талаб камайса)  $D_2D_2$  га силжишини ифодалайди.

Талаб миқдорининг (ҳажмининг) ўзгариши талаб егри чизиғи бўйича нархни ўзгаришига қараб силжийди.

Талабнинг ўзгаришида еса талаб егри чизиғи нархдан бошқа бир ёки бир неча детерминантларни ўзгариши натижасида (талабни кўпайиши ёки камайиши) ўнгга ёки чапга силжийди.

**Талаб еластиклиги.** Талаб қонуни нарх билан боғлиқ равишда талабнинг ўзгаришини кўрсатади, лекин унинг қай даражада ўзгарганини кўрсатмайди. Иқтисодий вазиятни тўғри баҳолаш учун еса талабни қанчалик ўзгаришини билиш муҳим аҳамиятга ега.

Шундай маҳсулотлар борки, нархнинг озгина ўзгариши харид қилинаётган товар миқдорини анча ўзгаришига олиб келади. Баъзи маҳсулотлар еса нархини каттагина ўзгаришидан қатъи назар сотиб олинадиган товар миқдорини ўзгаришига унча таъсир қилмайди.

Иқтисодчилар нархларнинг ўзгариши талабнинг қандай ўзгаришига олиб келишини ифодаловчи кўрсаткич сифатида иқтисодий назарияга талаб еластиклиги тушунчасини киритишган.

Бозор иқтисодиётида талаб еластиклиги муҳим иқтисодий тушунча бўлиб, у харидорнинг бозорда товар ва нархлар ўзгаришига реакциясини, яъни нархнинг ўзгариши харидорга қандай таъсир қилишини ифодалайди.

Еластиклик товар миқдори ва нархи қандай абсолют бирликларда ўзгаришида емас, балки нисбий ўзгаришлар билан белгиланади ва у еластиклик коэффициенти орқали ифодаланади. У нарх ўзгаришига кўра ва аҳоли даромадлари ўзгаришига кўра ҳисобланади.

Нарх ўзгаришига кўра еластиклик коэффициенти

$$E_D^P = \frac{Q_1}{Q_0} \cdot \frac{P_1}{P_0} \text{ ёки } \frac{Q_1 : P_1}{Q_0 : P_0} \text{ ёки } \frac{Q \text{ ozgarish foizi}}{P \text{ ozgarish foizi}} ;$$

тарзида ифодаланади.

Бу ерда  $Q$  товар миқдори

$P$  товар нархи

Еластиклик коэффициенти товар нархининг бир фоизга ўзгариши талабни неча фоиз ўзгаришини кўрсатади.

Еластиклик коэффициенти  $E$  1 бўлиши мумкин. Агарда еластиклик коэффициенти 1 дан катта бўлса, талаб елас-тик, кичик бўлса ноеластик, бирга тенг бўлса ягона еластик талаб бўлади.

Масалан, костюм-шим 50 минг сўмлигида 10 дона сотилди. Нархи 35 минг сўмга туширилгач 20 дона сотилсин. У ҳолда еластиклик коэффициенти

$$E_V^P = \frac{20 : 10}{35000 : 50000} = \frac{2}{0,7} = 2,86;$$

Талабнинг еластиклигини аниқлашда асосий диққат қаратиш зарур нарса бу умумий тушум. Чунки еластиклик энг аввало умумий тушумни қандай ўзгаришини ифодаловчи кўрсаткич сифатида зарур.

Умумий тушум нарх билан талаб миқдорининг кўпайтмасига тенг. Нарх билан талаб миқдорининг ўзгариши натижасида умумий тушум (даромад) ўзгаради.

Нархни ўзгариши туфайли ҳар бир сотилган товардан олинadиган даромадни ўзгариши баҳо эффекти дейилади. **Баҳо эффекти** нархи ўсиши натижасида умумий тушумни оширади, аксинча нархни арзонлашуви умумий даромадни камайишига олиб келади. Лекин умумий тушум сотилган маҳсулотнинг миқдорига ҳам боғлиқ. Умумий тушум ҳажмини сотилган маҳсулот миқдори евазига ўзгариши **миқдорий эффект** деб аталади. Нархни тушиши сотиладиган маҳсулот миқдорини, натижада умумий тушумни кўпайтиради ёки аксинча маҳсулот миқдори ўзгармай, ҳаттоки камайиб кетиши умумий тушумни камайишига олиб келиши мумкин.

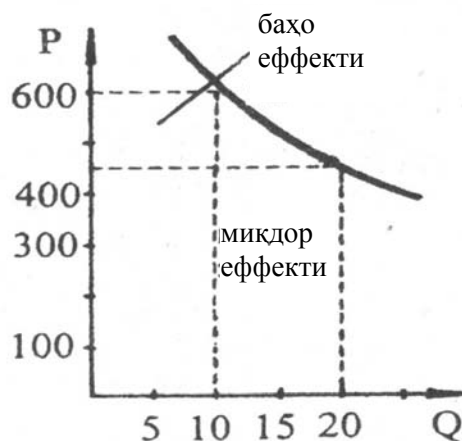
Шундай қилиб, нархнинг ўзгаришига харидорнинг муносабати турлича бўлиши мумкин:

1. Агар нархнинг пасайиши сотилаётган товар миқдорини кўпайтириб, умумий даромад тушумини аввалгидан кўпайишига олиб келса, ундай талаб еластик талаб бўлади. Еластиклик коэффициенти бирдан катта бўлади.

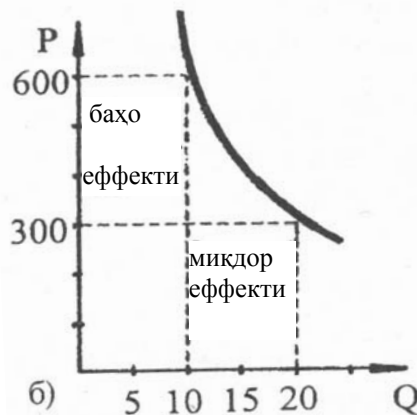
Айтайлик,  $A$  товарни 600 сўмдан сотганда бир ҳафтада 10 та товар сотилади. Умумий даромад 6000. Нархини 400 га туширсак 20 та сотиляпти, умумий тушум 8000. Демак, еластиклик коэффициенти бирдан катта. Бундай талаб еластик талаб деб аталади (а-расм).

Еластиклик коэффициенти бирдан қанчалик катта бўлса, еластиклик шунча юқори бўлади.

2. Агар нархнинг пасайиши аниқ тарзда сотилган товар миқдорини ўзгариши билан ўрни қопланса, яъни умумий даромад (тушум) ўзгармаса,



а)  $Q \times P = 10 \times 600 = 6000$   
 $Q \times P = 20 \times 400 = 8000$   
 $6000 < 8000; 8 : 6 = 1.33$   
 $E > 1$



бундай талаб еластиклиги ягона еластик талаб дейилади.

Бунда талаб еластиклиги коэффициенти 1 га тенг бўлади.

$$1) Q_0 \times P_0 \quad 10 \times 600 = 6000$$

$$2) Q_1 \times P_1 \quad 20 \times 300 = 6000$$

$$6000 = 6000; \quad 6000 : 6000 = 1 \quad E = 1.$$

Сотилган товаримизнинг нархини 300 сўмга туширганимизда, ҳафтасига 20 та товар сотилди. Умумий даромад ўзгармади. Еластиклик коэффициенти 1 га тенг (б- расм).

3. Нарх пасайиши билан сотилаётган товар миқдори унчалик кўпаймаса, натижада умумий даромад пасайиб кеца, бундай талаб ноеластик талаб дейилади. Бунда еластиклик коэффициенти 1 дан кичик. Лекин нолга тенг емас.

Сотилаётган товарнинг нархини 300 сўмга туширганимизда 15 та товар сотилди. Умумий тушум 4500. Демак еластиклик коэффициенти бирдан кичик. У нолга яқинлашиб борган сари ноеластиклик даражаси ортиб боради (в- расм).

4. Шундай товарлар ҳам борки, уларга бўлган талаб нархнинг ўзгариши билан деярли ўзгармайди. Буларга энг зарур кундалик еҳтиёж моллари киради.

Ноң, ун, гуруч, совун, туз, гугурт кабилар. Уларга нарх қанчалик ўзгаришидан қатъи назар талаб ўзгармайди ёки жуда кам ўзгаради. Уни қатъий еластик талаб деб аталади (г- расм).

Агар умумий тушумни ўзгаришига диққат қилсак баҳо эффекти билан миқдор эффекти бир-бирига қарама-қарши амал қилади.

Шунинг учун умумий тушум нархни ҳар қандай ўзгаришида кўпайиши ёки камайиши мумкин.

Агарда миқдорий эффект баҳо эффектига нисбатан устун бўлса, талаб еластик бўлади. Баҳо эффекти миқдорий эффектга нисбатан устун бўлса, талаб ноеластик бўлади.

	Нарх	Умумий тушум	Талаб еластиклиги
1)	↑↓	↓↑	еластик
2)	↑↓	↑↓	ноеластик
3)	↑↓	Умумий тушум ўзгармайди.	ягона еластик

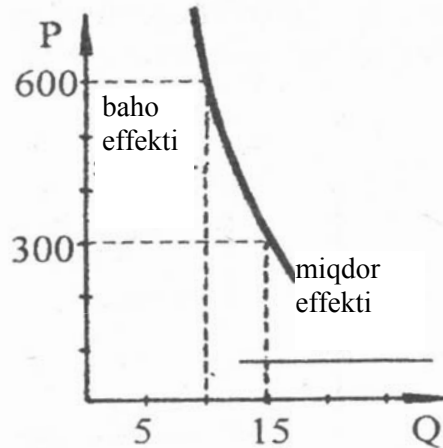
Талаб деганда доимо тўловга қобиллик назарда тутилар экан, унинг қай даражада бўлиши аҳоли даромадларига боғлиқ. Бу албатта, еластиклик коэффициентининг ўзгаришида ўз ифодасини топади.

Даромад ўзгаришига кўра еластиклик коэффициенти

$$E_D^i = \frac{Q_1}{Q_0} : \frac{I_1}{I_0};$$

Бунда  $I^0$  — инсоме харидорлар даромади.

Кўпгина товарларга талаб даромад билан тўғридан-тўғри боғлиқ. Яъни даромад ўсиши билан талаб ортади. Лекин айрим ҳолларда аксинча бўлади.



в)  $10 \times 600 = 6000$   
 $15 \times 300 = 4500$   
 $6000 > 4500; \quad 6 : 4.5 = 0.75$   
 $E < 1$

Масалан, ёмон сифатли товарларга талаб қисқаради. Ундан таш-қари, илгари кундалик еҳтиёж молларини енг арзонини харид қи-либ кун кечирган бўлса, энди бошқа турдаги айтайлик гўшт, сариёғ, пишлоқ кабиларни сотиб олишга қурби етадиган бўлади.

Даромадларнинг ўзгаришига кўра еластиклик коэффициенти қандай товарга талаб ўзгаришини кўрсатади.

**Билвосита еластик талаб** Товарлар дунёси ранг-баранг бўлиб, баъзилари бир-бирини ўрнини босиши, бошқалари еса бир-бирини тўлдириши учинчилари еса мустақил бўлиши мумкин. Масалан, кофенинг нархини кўтарилиши, чойга талабни оширади. Фотоплёнкага нарх ошиши фотоаппаратга талабни камайтиради. Масалан ручкага нархни ортиши, гўштга бўлган талабни ўзгартирмайди, чунки улар мустақил товар. Булар албатта еластиклик коэффициентига таъсир қилади.

**Бир товарга бўлган талаб еластиклигини бошқа товар баҳосига нисбати билвосита еластиклик коэффициенти деб аталади.** Билвосита еластиклик коэффициенти бир(и) товарга талабни ўзгариши иккинчи (ж) товар нархини ўзгаришига нисбати тарзида ҳисобланади.

$$E_{ij}^P = \frac{\Delta Q_i}{Q_j} : \frac{\Delta P_j}{P_j}; \text{ ёки } ed(P_j) = \frac{dQ_{Di}}{dP_j} : \frac{P_j}{Q_{Dj}};$$

Мустақил товарларда еса бевосита еластиклик коэффициенти нолга тенг.

Еластиклик коэффициентининг ўзгаришига кўра ишлаб чиқаришга «сигнал» кетади.

Талабнинг маълум нарх ўзгаришида еластик ёки ноеластик бўлишига қуйидаги омиллар таъсир қилади:

\*ўринбосар товарларнинг кўп ёки камлиги;

\*истеъмол бюджетида шу товарнинг қандай улушга ега эканлиги.

\*нарх ўзгаришига кўникиш учун зарур вақт;

\*кундалик зарур еҳтиёж молларими ёки зебу зийнат эканлиги ва бошқалар.

Шундай қилиб, талаб еластиклиги қатъий еластик талаб билан қатъий ноеластик талаб ўртасида тебраниб туради.

Айрим иқтисодий адабиётларда еластикликнинг ана шу тўрт кўриниши бошқача номланади:

1. Ҳаддан юқори еластик талаб.

2. Юқори еластик талаб.

3. Паст еластик талаб.

4. Ноеластик талаб.

Кўриниб турибдики, бошқачароқ ифодалангани билан маъноси бир.

**Талаб еластиклиги-** Талаб еластиклиги даражасини аниқлаш иқтисодиёт дан реал ҳаётда учун муҳим аҳамиятга ега. Фирма (корхона), уй фойдаланиш хўжалиги, давлат нархнинг ўзгариши қандай оқибатга олиб келишини чамалаб, мувофиқ равишда чора-тадбирлар кўради.

Масалан, ишлаб чиқаришга янги техника, технологияни жорий қилиш натижасида меҳнат унумдорлиги ўсиб, меҳнат омилига талаб камаяди. Айтайлик, ишлаб чиқаришни автоматлаштириш натижасида 300 ишчи ортиқча бўлиб қолсин. Автоматлаштиришни кўллаш натижасида харажатлар камайиши натижасида нархни пасайтириш имкони (туғилади) вужудга келади. Агарда корхона маҳсулотига талаб еластик бўлса, нархни пасайиши талабни оширади. У ҳолда корхонадаги ортиқча бўлиб қолган 300 ишчи аввалгига қараганда маҳсулот ҳажмини кўпайтириш учун ишга жалб қилинади. Агарда маҳсулотга талаб ноеластик бўлса, ишчилар ишдан бўшатилади ва ишсиз қолади. Демак, уларни иш билан таъминлаш чорасини кўриш керак.

Маълумки, қишлоқ хўжалик маҳсулотларига талаб ноеластик. Агарда қишлоқ хўжалик маҳсулотлари ҳаддан ташқари ҳосил юқори бўлиши натижасида кўп

етиштирилса, таклиф кўпайиб кетиб, нарх тушиб кетади. Деҳқонларнинг даромадлари ҳам пасайиб кетади. Демак, қишлоқ хўжалигида у ёки бу турдаги маҳсулот ишлаб чиқаришни чеклаш керак.

Турли транспорт воситалари автобус, поезд, самолёт кабиларга билет нархи ўзгариши талабнинг еластиклик даражасига кўра даромадни кўпайтириши ёки уни йўқотишга олиб келади. Айтайлик, самолётга билетнинг қимматлиги сабабли пассажирлар кам. Агар талаб еластик бўлса, билет нархини тушиши евазига билетлар тўла сотилиши натижасида даромад кўпаяди.

Ҳукумат ноеластик товарларга акциз солиқларини ошириб даромадларини кўпайтириши мумкин. Масалан, спиртли ичимликлар, тамаки маҳсулотларига талаб ноеластик бўлиб, аксиз солиқларини ошириш нархни ўсишига қарамай талабни деярли камайтирмайди.

Агарда талаб еластик бўлса, аксинча акциз солиқларини ўсиши нархни ортишига ва талабни камайишига олиб келади. Натижада таклиф қисқаради. Таклифга мувофиқ равишда давлат бюджетига тушадиган даромад ҳам.

Айрим товарларга талаб маълум вақт мобайнида ноеластик, маълум вақт мобайнида еластик бўлиши мумкин. Сабаби шу товарларга ўринбосар товарлар ишлаб чиқарилиши мумкин.

Талаб еластиклиги даражасига талабни ўзгаришига у ёки бу товарнинг қандай наф келтириши, унинг меъёрий нафлилиги катта таъсир кўрсатади.

## 2-§. Меъёрий нафлилик ва унинг пасайиб бориши. Нафлилик ва харидор танлови назарияси

Наф умумий ҳамда меъёрий нафга бўлинади. Умумий наф деб, маълум товар ёки хизматлар бирлиги тўпламини истеъмол қилишдан олинadиган қониқишга айтилади. Меъёрий наф еса истеъмолчининг товар ёки хизматнинг қўшимча бирлигидан кўрган нафи, яъни умумий нафга қўшилган нафни билдиради.

Иқтисодий назарияда маржинализм мактаби нафлиликка алоҳида диққат-еътибор қаратади (VI боб). Меъёрий нафлилик қандай ўлчанади ва таққосланади. Унинг умумий ўлчови борми? Ана шу саволларга жавобга кўра меъёрий нафлилик назарияси тарафдорлари **икки йўналишга бўлинади: кардиналистик ва ординалистик.**

Кардиналистлар У. Жевонс, Д. Робертсон ва бошқалар меъёрий нафлиликни абсолют миқдорини ўлчаш мумкин бўлган кўрсаткични топишга уринишган, ҳатто шартли бирлик ютил (инглизча утилитй- нафлилик) тушунчасини ҳам киритишган. Лекин бу уринишлар бекор бўлиб, нафлиликни пул билан ўлчаб, баҳолашган. Бошқа гуруҳ иқтисодчилар- ординалистлар меъёрий нафлилик соф субъектив кўрсаткич, уни миқдорий жиҳатдан ўлчаб бўлмайди дейишади.

Кардиналистлар ўтказган тадқиқотлари асосида истеъмол қилинаётган товар қанча кўп бўлса, умумий нафлилик ортади, лекин меъёрий нафлилик камайиб боради деган хулосага келишади.

Бошқа товарларнинг истеъмоли ўзгармасдан қолгани ҳолда бирон-бир товар ва хизматга еҳтиёж тўйиниб бориши билан бу неъматнинг кейинги бирлигини истеъмол қилишдан қониқиш пасайиб боради.

Масалан, хўжалик ишлари учун 10 челак сув керак дейлик. Бизда 50 челак сув бор. У ҳолда шу пайт учун 40 челак сувнинг ҳеч қандай нафи йўқ. Агар бизда 10 челак сув қолса, унда унинг ҳар бири қадр-қимматга ега бўлади. Чунки 10 челак сувдан бирор челак сувнинг йўқолиши, бирон-бир еҳтиёжни қондирилмаслигига олиб келади.

<i>Костюмлар сони</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
<i>Нафлиликнинг ўзгариши, меърий нафлилиги</i>	<i>210</i>	<i>105</i>	<i>70</i>	<i>52.5</i>	<i>42</i>
<i>Умумий нафлилик (бор костюмлар келтирадиган наф суммаси)</i>	<i>210</i>	<i>315</i>	<i>385</i>	<i>437.5</i>	<i>479.5</i>

Табиийки, ҳар бир истеъмолчи ўзига келади-ган умумий нафлиликни оширишга интилади. Умумий нафлиликни орттириш принципи қуйида-гича: ҳар бир истеъмолчи товарлар тўпламини харид қилишда даромадини шундай тақсимлаши керакки, у ёки бу товарга сарфланган охирги пул бирлигидан (сўм, доллар, франк) оладиган наф бир хил бўлади.

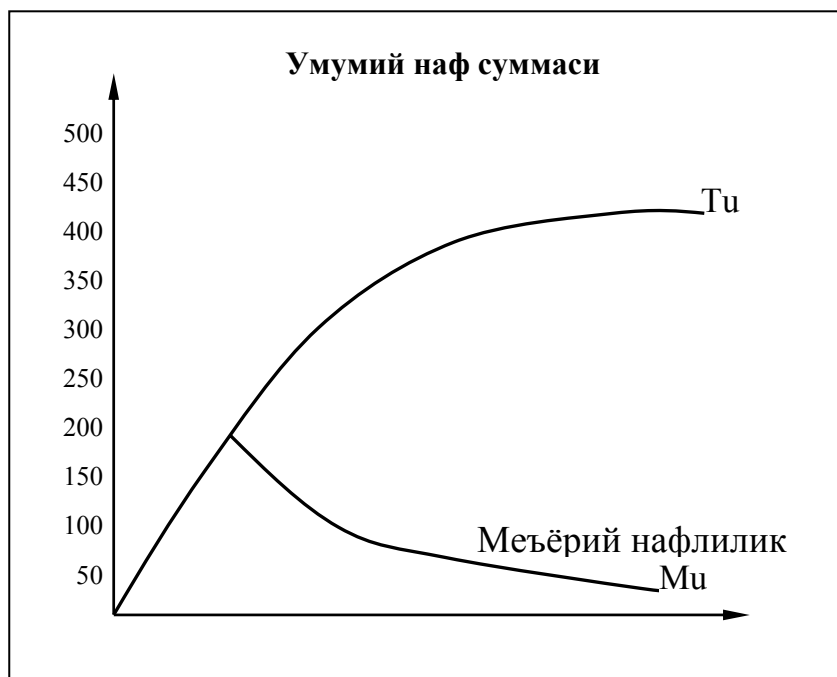
Меъёрий нафлиликнинг пасайиб бориши мавжуд неъматнинг навбатдаги бирлигини харид қилиб, тасарруфидаги товарларни кўпайтирадиган харидор учун улар қадрининг пасайиши билан боғлиқ.

Костюмнинг нафлилиги ютил миқдори билан ўлчанади, уни костюм кийиб юрадиган кунлар бўйича ҳисоблайлик, дейлик. Киши битта костюми бўлса 210 кун кияди, иккита бўлса 105 кун, 3 та бўлса 70 кун, 4 бўлса 52 кун, 5 та бўлса 42 кун кияди ва ҳоказо. Яъни умумий киядиган кунларни костюмлар сонига бўламиз. У ҳолда умумий нафлилик ўсиб боради, яъни битта костюмнинг умумий нафлилиги 210 га тенг, иккитасиники  $(210+105)=315$  га, учтасиники  $(315+70)=385$  га тенг ва ҳоказо. Лекин еътибор қилсак, ҳар бир кейинги костюм қўшилиши билан умумий нафлилик аввалгисининг даражасида кўпаймаяпти. Сабаби ҳар бир қўшимча кос-тюмдан оладиган наф камайиб бораяпти. Чунки битта костюмимиз бўлганда 210 кун киярдик. Костюмимиз иккита бўлгач, энди 105 кун, учта бўлса 70 кундан киямиз. Меъёрий нафлиликни пасайиб бориши умумий нафлиликка ҳам таъсир етадики, охир-оқибат умумий нафни кўпаймаслиги маълум



чегарадан сўнг уни ҳам пасайишига олиб келади. Костюмимиз 210 тадан ортгач ана шу чегарага етамиз. Нафлилик билан ҳар бир қўшимча костюм миқдори ўр-тасидаги боғланишни юқоридаги жадвал асосида кўриш мумкин.

Жадвал маълумотларидан фойдаланиб, умумий нафлилик ва меъёрий нафлилик костюмлар миқдори ўзгариши билан қандай ўзгаришини графикда тасвирлайлик.



Tu (Тотал утилитй)—Умумий наф суммаси. Му (маргиал утилитй)—Меъёрий нафлилик Жадвалдан ва графикдан кўришиб турибдики, истеъмом қилинаётган неъматнинг миқдори ортиши билан меъёрий нафлилик камайиб борапти. Реал шароитда шундай бўлиши мумкинки, истеъмом чегараси маълум бир миқдордан ортгандан кейин нафлиликни ўстирмай, аксинча манфий эффект бериши, яъни «ортиқча истеъмом» зарар келтириши мумкин. Ҳолванинг ози ширин, деган нақл айнан меъёрий нафлиликни ифодалайди.

Талаб егри чизиғи қай даражада бўлиши меъёрий нафлиликда ўз ифодасини топади. Бу барча товарларга хос бўлиб, ана шу сабаб-оқибатли боғланиш меъёрий нафлиликнинг пасайиб бориши қонуни деб қаралади.

Меъёрий нафлилик пасайиши қуйидаги асосларга таянади:

1. Ҳамиша маҳсулот харид қилувчи ҳар бир шахс маҳсулотнинг кейинги бирлигидан камроқ наф ёки лаззат олади. Яъни ҳар бир қўшимча товар нафлилиги аввалгисига нисбатан паст бўлади.

Масалан, харидорга оёқ кийими керак, унинг учун бир жуфт оёқ кийимининг нафлилиги ўта юқори, чунки у яланг оёқ юра олмайди.

Иккинчи жуфт оёқ кийими уни алмаштириб туриш имконини беради, лекин унинг нафлилиги пастроқ, чунки харидор яланг оёқ емас, уни киядигани бор.

Учинчи ва тўртинчи жуфт оёқ кийимининг нафлилиги пасайиб бораверади, чунки еҳтиёж тўйдирилган сари товарнинг истеъмомчи учун нафлилиги пасаяди.

2. Истеъмомчи ўзининг чекланган даромади доирасида уни сарф-лаб максимал даражада субъектив қониқиш, наф олишга интилади.

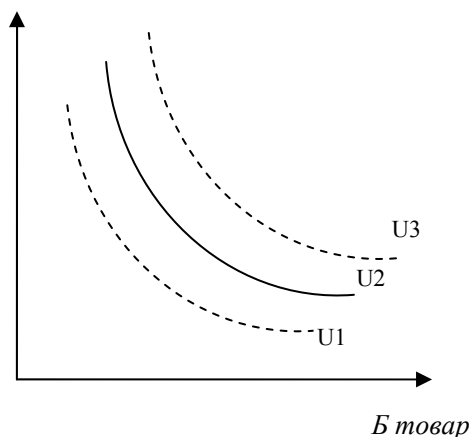
Меъёрий нафлилик қонунининг практикадаги аҳамияти шундаки, у истеъмомчиларни бозордаги турли товарларни қай даражада сотиб олишлари мумкинлигини тахминан қандай бўлишини аниқлаб беради, прогноз қилади.

Меъёрий нафлиликнинг пасайиши қонунининг амал қилиши туфайли харидорлар, истеъмолчилар жуда кўп товарлар, хизматлардан ўзлари учун зарур бўлган, даромадлари доирасида ўзлари учун енг мақбул ҳисобланган товарлар ва хизматлар комплектини харид қилишади. Бу товарларни танлаб олиш нафлиликни максималлаштириш принципи асосида юз беради.

Ординалистлар, хусусан В. Парето, Ж. Хикс ва бошқалар кардиналистлар қўллаган принципдан воз кечишган. Улар назарияга кетма-кет тартибли нафлилик тушунчасини киритишади. Уларни фикрича уни ёрдамида истеъмолчини шу товарга бўлган қониқиш даражасини камайиб ёки кўпайиб боришини аниқлаш мумкин. Лекин ана шу қониқиш даражасини аниқлаш мумкин эмас. Истеъмолчи ўз пулини хоҳлаганча ишлатади. У ўз еҳтиёжини тўлиқ қониққунча қондиришга ҳаракат қилади. Бирон-бир товарни сотиб олар экан, шу вариантни бошқа алтернатив вариантлари билан солиштиради. Парето меъёрий нафлиликни абсолют миқдорини ўлчаб ўрнига нисбий таҳлил қилиш самаралироқ, яъни истеъмолчи (харидорлар)ни маълум бир товарлар тўпламидан иккинчисини устун қўйиш, танлашини ўрганиш афзалроқ дейди. Бундай таҳлил бефарқлик егри чизиғи орқали тушунтирилган. Бу неоклассиклар томонидан кўпгина микроиқтисодий жараёнларни танлов муаммоси билан боғлиқ ҳолда неъматларини оптимал тўпланини: ишлаб чиқариш омилларини, дам олиш билан иш вақтини нисбатини аниқлашда фойдаланилган.

Ординалистик ёндашув нуқтаи назаридан истеъмолни оптималлаштириш муаммосини график ёрдамида кўриб чиқиш мумкин. Абстракция методидан фойдаланиб, истеъмолчи қатъий даромад топади ва уни ҳаммасини истеъмолга сарфлайди. Бунда улар

*A товар*



фақат икки турдаги А ва В товарларни сотиб олади дейлик. Харидор ўз пулига турли миқдорда А ва В товарни харид қилиши мумкин. Уларнинг нафлилиги харидор учун тенг. Айтايлик иккита А ва учта В товар умумий нафлилиги учта А ва иккита В товарга тенг ва ҳоказо. Бир товарни камроқ олиш иккинчисини кўпроқ олиш билан тўлдирилади. Бундай тўпланда товарлар миқдори қанча бўлишини харидор учун фарқи йўқ. Агар уни графикда ифодаласак, қуйидагича бўлади.

( 1-расм ) Бу егри чизиқ бефарқлик<sup>1</sup> егри чизиғи дейилади. Бу егри чизиқ мумкин бўлган жуда кўп вариантлардан бири холос. Улар истеъмолни қондириш даражасига кўра паст ёки

юқорироқ бўлиши мумкин. (U1, U2, U3, ... ва ҳоказо )

Улар чизмада пунктирли чизиқ билан тасвирланган.

Истеъмолчи учун икки товар бўйича олинган бефарқлик егри чизиқлари тўплами бефарқлик картаси деб аталади.

Бефарқлик егри чизиғи координата ўқларига нисбатан қавариқ шаклда эканлигига диққат қаратилиши керак. Унинг қавариқлиги истеъмолчи учун товарлар ўзаро бир-бирини тўла алмаштира оладиган, ўрнини боса оладиган эмас, эканлигини кўрсатади.

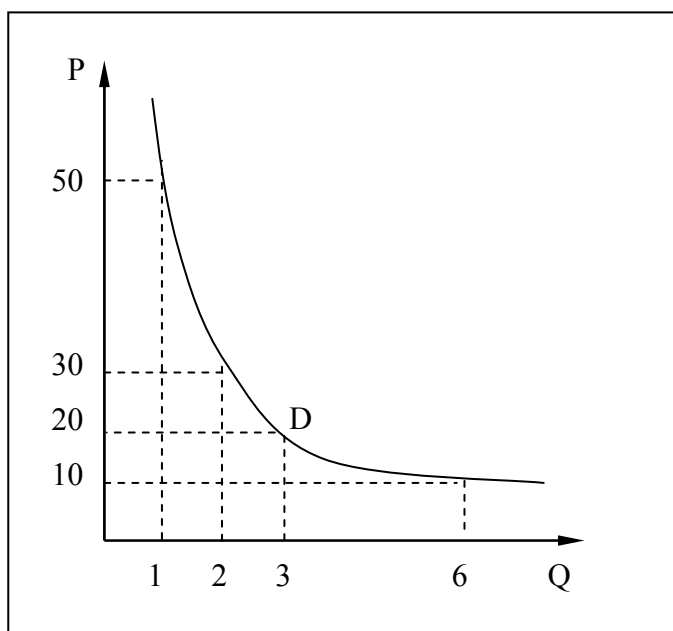
Бефарқлик егри чизиғи бўйлаб пастга қараб ҳаракатланадиган бўлсак, В товарни маълум бир миқдорини олмай А товардан кўшимча миқдор товар олишимизни кўрсатади. Ана шу бефарқлик егри чизиғи бўйича маълум бир товарни сотиб олишни камайиши евазига иккинчисини сотиб олишни кўпайиши ўринбосишининг меъёрий нормаси (MPC) деб аталади. Уни  $\Delta B/\Delta A = MPC$  тарзида ифодалаш мумкин.

<sup>1</sup>Бефарқлик деганда лоқайдликни тушунмаслик керак. Бу ерда товар ва хизматларнинг ҳар қандай тўплами харидор учун бирдек наф келтириши кўзда тутилади.

Ўринбосишнинг меъерий нормаси (маргинал рате оф субститутион) истеъмолчининг оладиган нафлилиги ўзгармагани ҳолда бир товарни бошқаси билан алмаштиришига тайёр еканлиги даражаси бефарқлик егри чизиғининг ўзи билан ифодаланади.

Бефарқлик егри чизиғи истеъмолчининг танлашига қараб ниҳоятда турли-туман бўлади. Агар товар хизматлар бир бирини боса оладиган бўлса қавариқ, тўла алмаштира оладиган бўлса тўғри чизиқ, агарда товарлар маълум нисбатдагина истеъмол қилинса шаклида бўлади. Масалан, батарейка билан ишлайдиган соат. Агар истеъмолчи битта батарейка билан 2 соат ёки аксинча 2 та батарейка билан битта соат олса, уларни биттасини захирада сақлашга тўғри келади. Чунки битта соат 1 та батарейка билан ишлайди. Шунинг учун бефарқлик егри чизиғи L шаклда бўлади.

Бефарқлик егри чизиғи бюджет чизиғи (бюджет чекланганлиги) ҳамдир. Чунки айнан ана шу чизиқ маълум миқдордаги пул, даромад ҳажми миқдоридаги танловни кўрсатапти.



Бу егри чизиқни меъерий нафлилик нуқтаи назаридан қарасак, муҳим категория “истеъмолчининг ютуғи” ни кўр-сатиб беради. Бу категориянинг мазмуни қуйидагича тушунтириш мумкин. Истеъмолчи ҳар бир товарни унинг наф келтиришига қараб баҳолайди. Меъерий нафлилик еса пасайиб боради.

Шу нуқтаи назардан график бўйича фикримизни ифодаласак, қуйидагича кўринишда бўлади.

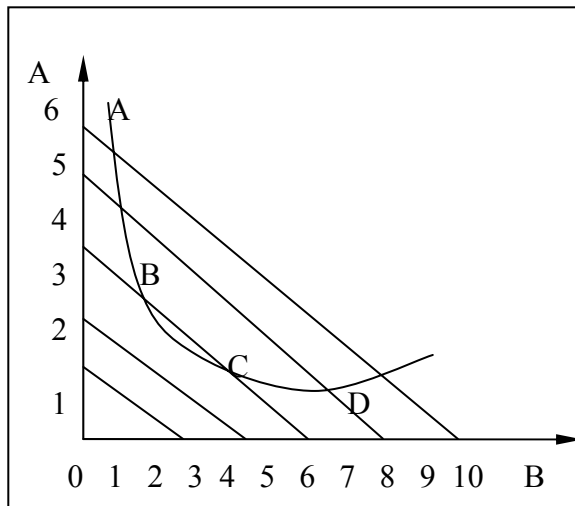
Бир дона товар учун 60 минг тўлаш мумкин 2 товар учун 40 мингдан тўлаши мумкин. Бозор баҳоси 40 мингдан индивидуал баҳоси еса  $60+40=100$  минг сўм. Лекин у  $40+40=80$ га сотиб олади. 3 товарни еса 20 минг сўмга баҳолайди. Бу учинчи товарнинг меъерий нафлилиги бозор баҳосини белгилайси, яъни  $20+20+20=60$  минг сўм. Агарда индивидуал тарзда ҳисобланганда  $60+40+20=120$  минг сўмга тенг бўларди.

Айнан биз бозорда сотувчи билан савдолашар еканмиз товарнинг меъерий нафлилиги жиҳатидан ёндашиб 1000 сўм деб турган товарини 2 та оламан, 900 дан беринг, 3 та оламан 800 дан Беринг деймиз.

Графикда бу штрихланган майдон бўлиб, юқорисидан талаб егри чизиғи, қуйидан баҳо чизиғи билан чегараланган. Нарх қанча паст, истеъмолчининг ютуғи шунча кўп бўлади. Мисолимиз бўйича иккита товар олганда  $(60+40) - (40+40) = 100-80=20$  минг сўм, учта товар олганда  $(60+40+20)-(20+20+20) = 120-60=60$  минг сўм.

Истеъмолчининг ютуғи концепцияси неоклассик мактаб томонидан солиққа тортиш, монополистик нархни шаклланиши муаммоларини тадқиқ етишда кенг фойдаланилади.

Меъёрий нафлилик назарияси билан истеъмолчининг танлови назарияси иқтисодий субъект бозорда ўзини қандай тутади, қандай танлайди, ҳамда талаб ва унинг миқдорини ўзгаришини бозор мувозанатига қандай таъсир ўтказишини аниқ таҳлил қилишига ёрдам ҳамда имкон беради.



Истеъмолчиларнинг танлови уларнинг бюджет даромадлари ва вақтлари билан чегараланган. Танловга уларнинг нимани афзал кўришлари, рационал иш тутишлари тасир кўрсатади.

Истеъмолчи доимо ўзи олаётган неъматлар тўплами нафлилиги энг юқори бўлишини хоҳлайди.

Бу мақсадга қандай еришиш мумкин?

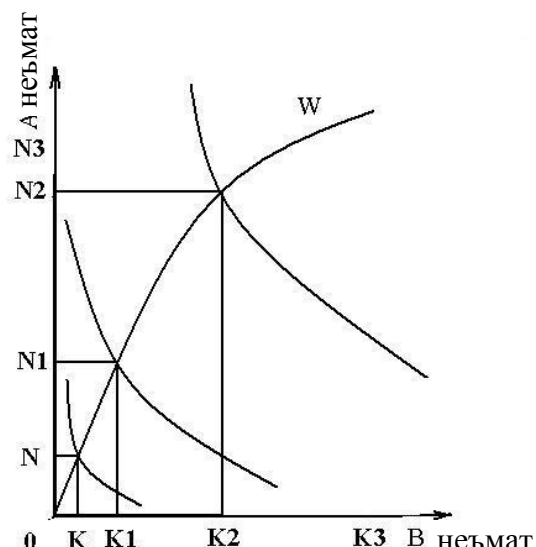
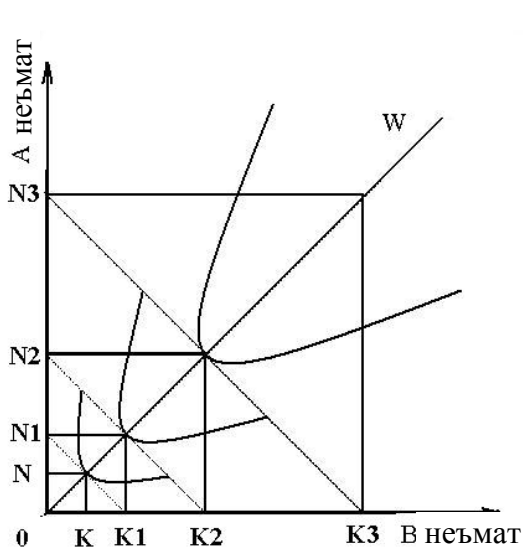
Иқтисодчиларнинг тадқиқотлари шуни кўрсатади-ки, нафлилик егри чизиғининг бюджет чизиғига уриниб ўтган нуқтасида еришилар экан.

Уни графикда тасвирласак, қуйидагича кўринишда бўлади.

Е нуқтаси нафлилиги юқори, лекин у бюджет чизиғидан юқорида. Биринчи чизиқда еса товарлар тўплами нафлилиги паст, сабаби у бюджет чизиғини кесиб ўтади, бефарқлик егри чизиғидан пастда жойлашган Е-нуқта оптимал танлов ёки мувозанат нуқтаси деб аталади.

Даромадни ўсиши ёки пасайиши мувозанатни юқорига ёки пастга силжишига олиб келади.

Бефарқлик егри чизиғи билан бюджет чизиғини бирлаштириб, Ж. Хикс “ даромад – истеъмол “ деб атаган егри чизиқни олади. Америка адабиётларида еса у турмуш даражаси егри чизиғи деб аталади. Бу чизиқ турлича жойлашиши мумкин.



Агарда бу егри чизик координата бошига нисбатан 45 да жойлашган бўлса, бу даромад ўсиши билан истеъмолчи А ва В маҳсулотни истеъмолини бир хилда кўпайишини билдиради.

Агарда уларнинг нисбати ўзгарса, у ҳолда W егри чизигини жойлашиши ҳам ўзгаради. Уни қуйидаги расмда кўриш мумкин.

Биринчисида нисбатлар тенг ўсса, иккинчисида аввалги В неъмат истеъмоли тез ўсган, кейинроқ пасайган.

Шундай қилиб, турмуш даражасини даромаднинг ўзгариши истеъмолга ва унинг таркибига қандай таъсир қилишини таҳлил қилиб, зарур хулоса чиқарилади, тавсиялар ишлаб чиқилади.

Ҳаётда умумий нафлиликдан ҳам кўра меъерий нафлиликка кўпроқ еътибор берамиз. Сарфланган пулимизга тўғри келадиган умумий нафлиликнигина емас, ҳар бирини алоҳида келтирадиган нафлилигини ҳам ҳисобга оламиз.

Тежамкор харидор нафлиликни максималлаштириш принципи асосида харажат қилар экан, турли товарлар миқдорини танлар экан, охириги сумма қандай товар олишидан қатъи назар бир хилда меъерий наф келтириш даражасига қадар танлайди.

Нафлиликни максималлаштириш принципи асосан пул кўп бўлиб, танлаш имконияти мавжуд бўлганда кўпроқ намоён бўлади. Агар пул миқдори чекланган бўлса, айтайлик 300 сўмгача, бу принцип ҳам чекланади, сабаби у пирожний ва музқаймоқ олиши керак бўлса, фақат биттадан сотиб олиши мумкин. Агар пул 3000 сўмгача кўпайса, демак танлаш имконияти ҳам кўпаяди.

Харидор ўз пулини рационал сарфлаш учун турли неъматлар ичидан шундай танлаши керакки, ҳар бир олаётган товарининг нафлилик даражаси сарфланган пул миқдорига энг юқори бўлиши керак.

Кундалик ҳаётда харидор айнан шундай қилади. У энг аввало, энг керакли товарларни сотиб олади. Арзон товарни камроқ наф келтирса ҳам кўпроқ сотиб олади, қимматбаҳо товар юқори истеъмол самараси билан камроқ сотиб олинади. Охир-оқибат бир бирлигига (1 сўмга) тўғри келадиган самараси бир-бирига яқин бўлади. Даромад кўп бўлса танланадиган товарлар тури ҳам кўпаяди.

### 3- §. Таклиф ва унга таъсир етувчи омиллар. Таклиф еластиклиги

Таклиф бозор иқтисодиётининг муҳим категорияси бўлиб, талаб билан чамбарчас боғлиқ. Таклиф талаб билан қарама-қарши туради. Бозорда талаб харидор тарзида намоён бўлса, унга қарама-қарши сотувчи ўз таклифи билан туради. **Таклиф бу бозорда мавжуд ёки бозорга олиб келиниши мумкин бўлган товарлар ва хизматлар йиғиндисидир.** Таклиф ишлаб чиқариш билан аниқланса-да, айнан унинг ўзи емас. Товарлар таклифи яратилган маҳсулотлар миқдориغا тенг бўлмаслиги мумкин, яъни товарларни таклиф қилиш ва неъматлар ишлаб чиқариш ҳажмлари бир хил бўлмаслиги мумкин. Яратилган маҳсулотни фақат бозорга чиқариладиган қисми товар дейилади, унинг бозорга чиқарилмайдиган қисми таклифни юзага келтирмайди. Масалан, фермер, жамоа, деҳқон хўжаликлари етиштирган кишлоқ хўжалик маҳсулотларининг бир қисмини ўзи истеъмол қилади. Масалан, етиштирган картошканинг бир қисмини ўзи истеъмол қилади, уруғликка ишлатади ва ҳоказо. Агар шу мақсадларга жами етиштирилган картошканинг 20% и сарфланса, 80%и товар бўлиб сотилади, яъни таклифни юзага келтиради. Ундан таш-қари, агар уни бир қисми чириши мумкинлигини ҳисобга олсак, яна ҳам кам бўлади.

Ривожланган бозор иқтисодиёти шароитида таклиф талаб билан мувофиқлашган ёки талабга нисбатан кўп бўлади. Бу ўз навбатида товар ишлаб чиқарувчилар ўртасида рақобат курашини кучайтиради.

Таклиф қилинган товар миқдорида жуда кўп омиллар таъсир қилади. Таклифга энг аввало, нарх таъсир қилади. Талабни ўрганганимизда бошқа омилларни ўзгармайди деб нархни ўзгариши талабни ўзгаришига қандай таъсир етишини кўриб чиқдик. Енди худди шундай тарзда таклифни кўриб чиқайлик. Худди талаб каби таклифни ҳам хусусий ва умумий таклифларга ажратиш мумкин. Дастлаб, товар нархи ўзгарганда айрим сотувчи қандай иш тутишини кўриб чиқайлик.

Бир кг товар нархи 100 сўм бўлса, таклиф 10 кг, нарх 120 га кўтарилса 12 кг ва ҳоказо тарзида таклиф етилади. Ана шу нарх билан миқдор ўртасидаги боғланишни шартли маълумотларимиз асосида графикка ўтказамиз. Нуқталарни бирлаштирсак таклиф егри чизиғи ҳосил бўлади. Бу егри чизиқ таклиф қилинган товар ва хизматлар миқдори билан уларнинг нарх ўртасидаги боғланишини кўрсатади. Товар учун нарх қанча юқори бўлса, бозорга ишлаб чиқарувчилар томонидан шу товарни шунча кўп миқдорда таклиф етилади, негаки товар сотувчи олаётган пули (тушуми) товарнинг нархи ошиши билан кўпайиб боради. Бу ҳолат уларни мавжуд товар ишлаб чиқариш ҳажмини ўстиришга ундайди. Демак, нархни ўсиши таклифни ўсишига, пасайиши таклифни пасайишига олиб келади. Бу математик нуқтаи назардан тўғри пропорционал боғланишдир. Мана шу боғланиш, яъни нархни ортиши таклифни ҳам ортишига, аксинча пасайиши таклифни ҳам пасайишига олиб келиши *таклиф қонуни* деб аталади.

Албатта, таклифни кўпайиши харажатларни ҳам кўпайтиради. Агар кўшимча товарларни сотишдан тушган даромад (тушум) уларни ишлаб чиқариш ва бозорга келтириш харажатларини қопламайдиган бўлса, нарх ошишига қарамай, таклиф кўпаймайди. Бошқа томондан, агар нарх пасайган ҳолда ишлаб чиқариш ва сотиш

Р, нарх	Қ, таклиф
100	8
120	12
150	15
180	20
200	25

харажатлари янада кўпроқ камайса, унда товарни таклиф қилиш кўпайиши мумкин. Айрим бир тадбиркор фаолиятига тўғри келадиган таклиф қонуни жами тадбиркорлар, бизнесменлар фаолиятига нисбатан ҳам ўз кучини сақлаб қолади. Шу

сабабли жами таклиф асосан хусусий таклифларга оид омилларнинг амал қилишига бўйсунди. Нарх оша бошласа, уни ишлаб чиқаришга шунча кўп тадбиркорлар жалб етилади. Натижада таклиф қилинадиган товарларнинг миқдори анча кўпаяди. Агар нарх янада ошиб бораверса, пайти келиб «нархлар тушиши» бошланади. Ишлаб чиқаришни кенгайтиришнинг зарурати тугайди ва ишлаб чиқарилган товар миқдори маълум даражада нархга боғлиқ бўлмаган равишда барқарорлашади.

Бозорда таклиф қилинадиган товар ҳажмига нафақат унинг нархи, балки бошқа қатор омиллар ҳам таъсир қилади.

**1.Ишлаб чиқаришда ишлатиладиган товарлар ва хизматлар нархининг ўзгариши.** Агарда муайян товарни ишлаб чиқариш учун сарф қилинаётган харажатларни камайтиришга еришилса, бундай товарлар бозорга кўплай чиқарилади.

Уларга ҳам ўз навбатида, қатор омиллар таъсир етади:

а) ресурслар нархи. Ресурслар нархининг пасайиши харажатларни камайтириб, товар ишлаб чиқаришни кўпайтиришга олиб келади. Таклиф кўпаяди. Натижада уруғликнинг ва ўғитнинг, ёнилғининг нархи пасайса (об-ҳаво қулай бўлиб) картошкага бўлган таклифнинг ортишини кутиш мумкин. Темир рудаси, коксланадиган кў-мирнинг нархи пасайиши пўлат ишлаб чиқаришни кўпайтириши мумкин. Бу ўз навбатида таклифни кўпайтиради. Аксинча, ресурсларнинг нархи орца, пўлат ишлаб чиқаришни қисқартириб, таклифни камайтиришга олиб келади;

б) ишлаб чиқариш технологияси. Аввалгисига нисбатан такомиллашган технология меҳнат унумини оширади. Товарлар ва хизматлар сифатини яхшилади ҳамда ресурсларни тежаш имконини беради. Буларнинг ҳаммаси сарф-харажатни камайтириб, маҳсулотни кўпайтиришга олиб келади. Бу товар таклифини кўпайтиради;

в) солиқлар ва субсидиялар. Даромадга, мол-мулкка, ресурсларга, харажатларга қўшиладиган солиқларнинг ортиши харажатларни кўпайтиради. Таклифнинг қисқаришига олиб келади. Аксинча, бирор товар ишлаб чиқаришга субсидия имтиёзлари берилса у харажатларнинг бир қисмини қоплаб, тадбиркор учун уларни умумий миқдорини пасайтиради ва товар таклифини кўпайтиради.

**2.Бошқа товарлар нархи.** Бошқа товарлар нархининг ўзгариши ҳам таклифни ўзгаришига олиб келади. Буғдой нархининг пасайиши фермерни кўпроқ жўхори етиштиришга ундаши ёки аксинча, буғдой нархининг ошиши жўхорига бўлган таклифнинг қисқаришига олиб келиши мумкин.

**3.Нарх ошиш еҳтимоли.** Келажакда маҳсулот нархининг ўзгариш еҳтимоли ҳам маҳсулот ишлаб чиқаришга таъсир етиши мумкин. Фермерлар жорий йил ҳосилини бозорга чиқаришни нарх ошиш еҳтимолини кутиб тўхтатиб туриши мумкин. Бу жорий таклифнинг қисқаришини келтириб чиқаради. Айниқса, қайта ишлов берадиган саноатнинг кўп тармоқларида нарх ошиши еҳтимоли фирмаларни ишлаб чиқариш қувватини оширишга ундайди ва бу таклиф кўпайишига сабаб бўлади.

**4.Товар ишлаб чиқарувчилар, сотувчилар сони.** Муайян турдаги товар ишлаб чиқарувчилар қанчалик кўп бўлса, таклиф қилинадиган товарлар миқдори шунчалик кўп бўлади. Тармоқдаги фирмалар сони ортиб бориши таклифни кўпайтиради, чунки товар ишлаб чиқариш кўпаяди.

**5.Фойда олишнинг бошқа манбаи мавжудлиги.** Агарда муайян товар ишлаб чиқаришга қараганда бошқа тармоқ соҳаларида кўпроқ фойда олиш мумкин бўлса, ишлаб чиқариш хизмат кўрсатишга ўтишлари мумкин. Бу ўз навбатида шу турдаги товарлар, хизматлар таклифини кўпайтиради.

**6.Фан-техника соҳасида қилинган ихтиролар ва уларни ишлаб чиқаришга жорий қилиш.** Ихтиролар бир томондан умуман янги товарлар, хизмат кўрсатиш турлари таклифини вужудга келтириши, иккинчи томондан, мавжудларини ишлаб чиқаришда туб ўзгаришлар қилиши мумкин. Булар ҳам таклифни ўзгаришига таъсир қилади.

**7.Ишлаб чиқарилган маҳсулотнинг товарлик даражаси, бозорга етказиб бериш.** Помидор ёки балиқни олсак ачитмай, чиритмай, йўқотмай, сифатини бузмай бозорга етказиш ҳам таклифга таъсир этади.

**8.Ташқи савдо.** Таклифга ташқи савдо ҳам катта таъсир кўрсатади. Мамлакатимизда ишлаб чиқарилган ёки кам ишлаб чиқарилган маҳсулотларни четдан харид қилиш ёки аксинча, даромад топиш учун четга чиқариш мумкин. Бунинг натижасида таклиф кўпайиши ёки аксинча, камайиши мумкин. Экспорт ички бозорда товар таклифини қисқартирса, импорт уни кўпайтиради. Бундан ташқари, яна қатор омилларни санаб ўтиш мумкинки, улар ҳам таклифнинг ўзгаришига таъсир этади.

Таклифнинг ўзгаришига таъсир қилувчи бир ёки бир неча омил (детерминант)ларни ўзгариши худди талаб егри чизиғини ўрнини ўзгаришига ўхшаб бутун шкалани, ўз навбатида, бутун таклиф егри чизиғини ҳам силжишига олиб келади.

Таклиф миқдори ва таклифни ўзгаришини қуйидаги чизмада кўриш мумкин.

Шуни еслатиб ўтиш жоизки, айрим товарларга таклиф ўзгармайди. Масалан, ноёб санъат асарлари: Бехзод миниатюралари, Леонардо да Винчи расмлари, Микеланджело ҳайкаллари кабилар. Ижодий касб соҳиблари — шоирлар, рассомлар, мусиқачилар меҳнати маҳсулини таклиф қилиш ҳам ноўзгарувчан ҳисобланади. Дех-қончилик қилишга яроқли ерлар миқдорининг чекланганлиги туфайли уни таклиф қилишни ошириб бўлмайди.

Ўзига хос хусусиятларини ҳисобга олган ҳолда, **иқтисодий ресурсларга талаб ва таклифни биргаликда алоҳида кўриб чиқамиз.** Иқтисодий ресурсларга талаб ҳам товарларга бўлгани каби шаклланади. Лекин, иқтисодий ресурсларга талаб биринчи навбатда шу ресурсларни қўллаган ҳолда ишлаб чиқариладиган товарларга бўлган талабга боғлиқ. Масалан, станок ишлаб чиқариш кенгайса, ресурс бўлмиш металлга талаб ортади.

Иқтисодий ресурсларга талабнинг ўзгарувчанлиги уч омил билан белгиланади:

а) *пировард маҳсулотга талабнинг ўзгариши;*

б) *ресурслар ўрнини алмаштириши.* Бир ресурс нархи ошганда ўрнига бошқасини қўллаш. Масалан, газ ўрнига кўмир, бензин ўрнига дизел ёнилғиси ёки умуман ресурс тежайдиган технология моделларини ишлаб чиқаришга ундайди;

в) *умумий сарф-харажатларда ҳар бир ресурс ҳиссаси.* Ресурсга талаб ўзгарувчанлиги, тайёр маҳсулот ишлаб чиқариш сарф-харажатларида унинг ҳиссаси қанча еканлигига боғлиқ. Ишлаб чиқаришнинг умумий харажатлари таркибидаги бир ресурс бошқа ресурсларга нисбатан таққосланганда катта ҳисса егалласа, айти шу ресурс нархининг ошиши харажатларни кўпайтиради. Масалан, поябзал тикадиган фирма харажатида чарм харажати 50%, бўёқ харажати 10% бўлсин. Чарм нархини 10% ошиши нархни 5% ортишига олиб келади. Бўёқ 10% га ошса, нарх 1% га ортади.

Бу ўз навбатида талабнинг ҳам шу даражада пасайишига олиб келиши мумкин.

**Иқтисодий ресурслар таклифи.** Ресурсларнинг жами таклифи муайян бир даврда тамоман аниқ бўлади. Масалан, маълум бир йилда иш кучи «А» млн киши, суғориладиган ер «Б» млн га ва ҳоказо. Республикамизда қидириб топилган газ захиралари 2 триллион кубометр, кўмир 2 млрд тонна, 4,28 млн га суғориладиган ер майдони мавжуд. Албатта, ресурслар миқдори кескин бўлмаса-да, ўзгаришларга учрайди. Шубҳасиз, кўплаб табиий ресурслар чекланган. Бироқ, бу билан улар қатъий, ўзгармас деган маъно бермайди. Янги конлар қидириб топилиб ишга солинади. Республикамизда 900 дан ортиқ кон қидириб топилган бўлиб, уларнинг тасдиқланган захиралари 970 млрд АҚШ долларини ташкил этади. Шу билан бирга умумий минерал хом ашё потенциали 3,3 триллион АҚШ долларидадан ортиқ баҳоланмоқда. Демак, улар ишга туширилгач таклиф ҳам ўзгаради. Ернинг таклифини ҳам ирригация, мелиорация ва бошқа тадбирлар билан кўпайтириш мумкин.

Меҳнат ресурслари ҳам чекланган бўлса-да, қатор омиллар туфайли ўзгаради. Меҳнат таклифини аҳолининг меҳнатга лаёқатли қисми чеклайди. Аммо иш ҳақи, иш



куни, иш ҳафтаси узунлиги, меҳнат шароити ва бошқаларга қараб меҳнат таклифи ҳам ўзгаради.

Шундай қилиб, ресурслар таклифини кўпайтириш мумкин. Лекин маълум бир давр мобайнида мавжуд имконият даражасида ресурслар доимо чекланган. Ресурслар таклифини еҳтиёжлар ўсишига кўра кўпайтириб бўлмайди.

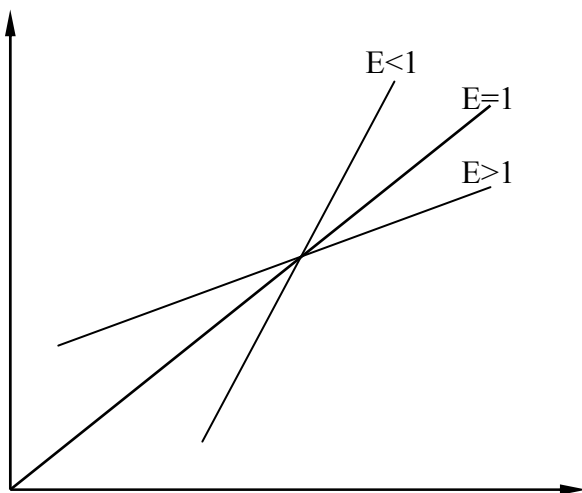
**Таклиф елас** - Иқтисодчилар иқтисодий назарияга талаб **тиклиги** эластиклиги каби таклиф эластиклиги тушунчасини ҳам киритишган. У товар миқдорининг ўзгариши рақобатли нархларнинг қандай ўзгаришига олиб келишини кўрсатади. Талаб эластиклиги нархнинг тебранишига харидорнинг реакциясини кўрсаца, таклиф эластиклиги еса ишлаб чиқарувчининг реакция-сини кўрсатади. У таклиф миқдорининг нисбий ўзгариши нархнинг нисбий ўзгаришига нисбати сифатида ҳисобланади.

$$E_C = \frac{Q_1}{P_1} : \frac{P_1}{Q_0}; \text{ ёки } \frac{Q_1}{Q_0}; \text{ ёки } \frac{Q}{Q_0} \text{ ўзгариш фоизи};$$
$$\frac{P_0}{P_1} ; \frac{P_0}{P} \text{ ўзгариш фоизи}$$

Масалан, музқаймоқ 100 сўм бўлса, таклифи 25 дона дейлик. Унинг нархи 150 сўмгача кўтарилди, лекин таклиф 25 донадан ортмади. У ҳолда таклиф эластиклиги  $25/25 : 150/100 = 1/1,5 = 0,66$ ;  $E=0,66$ ; Бундай таклиф ноэластик таклиф бўлади.

Музқаймоқнинг нархи кўтарилиб 200 сўм бўлса, бозорга энди 50 дона келтирилса,  $50/25 : 200/100 = 2/2 = 1$ ;  $E=1$ ; Таклиф ягона эластик.

Агарда музқаймоқ нархи 150 сўмга кўтарилиб, сотишга 75 дона келтирилса,  $E>1$  бўлади. Чунки:  $75/50 : 150/100 = 3/1,5 = 2$ ;  $E= 2$ ; Таклиф эластик.



Агар таклиф нархнинг ҳар қандай ўзгаришидан қатъи назар ўзгармаса *қатъий эластик таклиф* бўлади. Асосан, ноёб буюмлар таклифи эластиклиги шундай бўлади.

Таклиф эластиклиги талаб эластиклигига ўхшаб умумий тушум бўйича ҳисобланмайди. Сабаби нарх билан таклиф ўртасидаги боғланиш тўғри пропорционал бўлгани учун таклифнинг эластик ёки но-эластиклик даражасидан қатъи назар нарх билан умумий тушум (даромад) бир йўналишда бўлади.

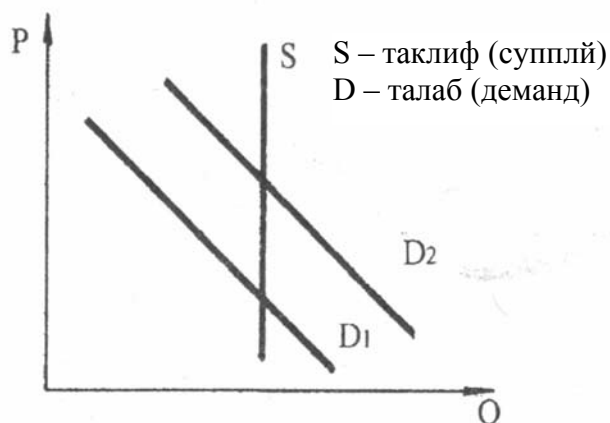
Агарда нархнинг озгина ўзгариши уни қимматлашуви ёки арзонлашуви таклифни ҳаддан зиёд кўпайишига ёки аксинча, қисқаришига олиб келса, бундай таклиф *абсолют эластик таклиф* бўлади.

Ҳар иккисининг ўртасида, яъни қатъий эластик таклиф билан абсолют эластик таклиф ўртасида тутган ўрнига қараб, таклиф эластик ёки ноэластик бўлади. Эластиклик коэффициенти бирдан қанча кичик бўлишига кўра ноэластик таклиф қатъий эластиклик томон, аксинча, бирдан қанча катта бўлса, эластиклик юқори бўлиб, абсолют

эластикликка яқинлаша боради. Уни юкоридаги мисолимиз асосида графикда тасвирласак юкоридаги кўринишда бўлади.

Таклиф эластиклигига таъсир қиладиган энг муҳим омил бу вақт омилидир. У ишлаб чиқарувчиларни нарх ўзгаришига мослашиш имконини беради.

**Вақт омили.** Ишлаб чиқарувчи нархларни ўзгаришига тезда мослашиш имкониятига ега эмас. Бунинг учун маълум вақт керак. Сабаб, асбоб-ускуна, хом ашё, кўшимча иш кучи ёки аксинча, ишчиларни бўшатиб, банк кредитларини тўлаш керак. Шундай вазият ҳам бўладики, таклиф ноэластик. Унда талабнинг ўсиши таклиф ўсишига эмас, нарх ўсишига — инфляцияга олиб келади.



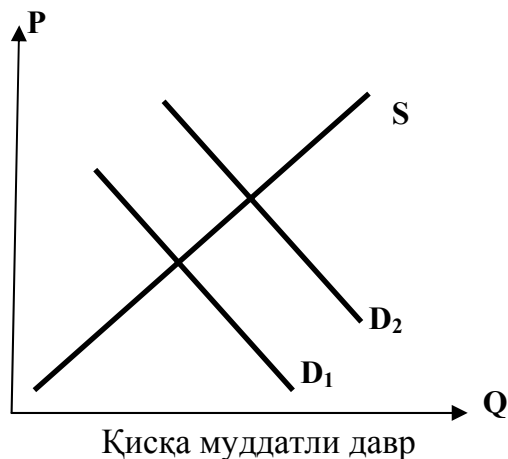
Ниҳоятда қисқа муддатлй давр

Вақт омилини таклиф эластиклигига таъсирини таҳлил етар еканмиз, кўп иқтисодчилар еътиборни энг қисқа бозор даври, қисқа ва ўрта даврлар ўртасидаги фарққа қаратиш зарурлигини таъкидлашади:

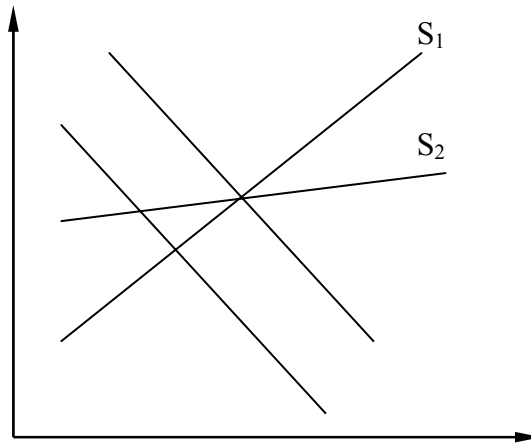
**а) ниҳоятда қисқа бозор даври.** Бу шундай муддатки, бунда ишлаб чиқарувчилар талаб ва нархларни ўзгаришига, реакция қи-лишга улгурмайди. Масалан, дехқон — фермер бозорга бир машина помидор олиб келди. Бу унинг бир йиллик ҳосили. Унинг учун таклиф тамомила ноэластик. У нархнинг қандай бўлишидан қатъи назар арзонми, қимматми сотади. Агарда кутганидан қимматроқ бўлса ҳам бозорга кўшимча помидор олиб кела олмайди. Чунки, бир кечада помидор

ўстириб бўлмайди. Иккинчи томондан уни кутганидан паст, арзон бўл-са ҳам, олиб келган помидорини сотади. Чунки, ачиса умуман ҳеч нарса ололмайди. Бу фақат бир фермер эмас, бошқаларга ҳам тегишли. Чунки, бозордаги талабга қараб таклифни кўпайтириш учун вақт йўқ. Нархнинг ўсиши фақат истеъмолни нор-маллаштиради. Лекин уни ишлаб чиқаришни кўпайтирмайди;

**б) қисқа муддатли давр.** Бу давр мобайнида алоҳида ишлаб чиқарувчилар ва умуман бутун тармоқнинг қуввати ўзгармайди. Лекин, корхона ўз қувватини интенсив тарзда ишга солиши учун етарли вақтга ега. Мисолимиздаги фермер интенсив услублардан фойдаланиб, ерга кўшимча ўғит-пестицид, меҳнат сарфлаб, сув қуйиб помидор ҳосилдорлигини оши-риб, евазига таклифни кўпайтириши мумкин. Натижада ниҳоятда қисқа муддатли даврга қараганда таклиф ортади. Лекин нарх ниҳоятда қисқа муддатли даврга қараганда пастроқ бўлади;



Қисқа муддатли давр



**в) узок муддатли давр.** Бунда фирмалар бозордаги вазиятга мослашишлари учун вақт етарли. Айрим фирмалар ўз қувватини кенгайтириши, ошириши, янги фирмалар тармоқ таркибига кириши, айримлари чиқиб кетиши мумкин. Мисолимиздаги фермеримиз помидор етиштириш учун қўшимча ер участкаси, машина, ускуна ва бошқаларни жалб қилиб помидор таклифини кўпайтиради. Ундан ташқари, бошқа фермерлар помидор етиштиришни кўпайтиради. У ҳолда таклиф янада еластик бўлади.

#### **Узок муддатли таклиф даври Q**

Таклиф еластиклигига вақтдан ташқари **товарларни узок сақлаш мумкинлиги ҳамда сақлаш сарф-харажатлари** таъсир қилади. Узок муддат сақлаб бўлмайдиган товарларнинг таклиф еластиклиги паст бўлади. Масалан, озиқ-овқат маҳсулотлари, қайта ишланмаган қишлоқ хўжалик маҳсулотлари.

Ишлаб чиқариш жараёнихусусиятлари ҳам катта рол ўйнайди. Агар корхона, фирма, умуман товар ишлаб чиқарувчилар нарх кўтарилиши билан шу турдаги харидорғир молларни ишлаб чиқаришни кўпайтириш, нарх тушиб кеца бошқа маҳсулот ишлаб чиқариш имкониятига ега бўлса, товарлар таклифи еластик бўлади. Масалан, костюм-шим дейлик. Талаб ошса корхонада қўшимча иш сменаси ташкил етиб, костюм-шим тикишни кўпайтириш мумкин ёки аксинча.

Таклиф еластиклиги аҳамияти талаб еластиклигига қараганда иккинчи даражали кўрсаткич. Талаб еластиклигининг устунлиги шундаки, у умумий тушган даромад (тушум) қандай ўзгаришини кўрсатади, лекин таклиф еластиклиги ҳам муҳим бир фактни, унда вақт омили асосий рол ўйнашини, қисқа муддатга қараганда, нисбатан юқори нархга ҳамма ўрганиб бўлгач, узок муддатли бозор даврида таклиф еластиклиги юқори бўлишини кўрсатади. Шундай қилиб, талаб ва таклифнинг ўзгариши нархнинг ўзгаришига, ўз навбатида нархнинг ўзгариши талаб ва таклифнинг ўзгаришига олиб келади. Юқорида кўриб ўтганимиздек, бу боғланиш талаб ва таклиф қонунида ифодаланади.

Талаб ва таклиф қонунининг амал қилиши асосида бозорда нарх шаклланади:

- у ёки бу турдаги товар ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатиш рағбатлантирилади;
- мамлакат миқёсида ишлаб чиқариш воситалари ва ишчи кучини тақсимлашга, ишлаб чиқариш структурасини шаклланиши ва ўзгаришига олиб келади;
- товар сифатини қандай бўлишини белгилайди, унинг сифати устидан назорат қилади;
- талаб ва таклифни фақат миқдоран емас, балки таркиби жиҳатидан ҳам бири-бирига мослаштиради.

Талаб ва таклиф бозорда харидор ва сотувчи тарзида учрашар экан, уларнинг боғланиши нарх орқали амалга ошади. Талаб ва таклифнинг мос келиши бозор иқтисодиётининг энг муҳим талабидир, чунки фақат шундай шароитда иқтисодий ўсиш юз беради.

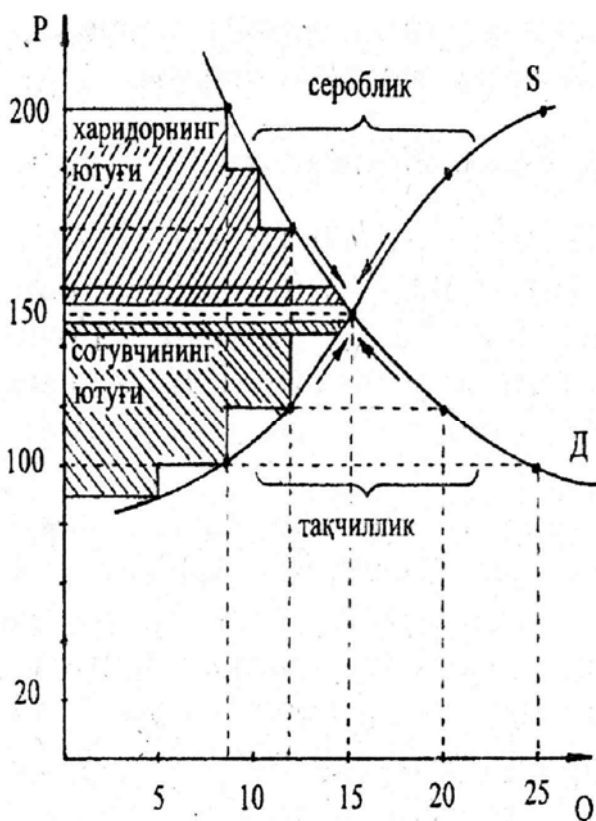
#### 4- §. Талаб ва таклиф, бозор мувозанати

Маълумки, ҳар бир харидор муайян пул суммаси евазига кўп-роқ ва сифатли товар олишни, кўпроқ наф кўришни ўйлайди, яъни мумкин қадар арзон сотиб олишга интилади. Сотувчи еса бунга тескари мақсад, мумкин қадар қиммат сотишга интилади. У товар ишлаб чиқариш учун қилган харажатларини қоплаб, маълум миқдорда фойда олишни ўйлайди.

Шу сабабли, бозорда сотувчи нархи ва харидор нархи мавжуд бўлади. Бироқ, сотиб олиш ва сотишдан иборат ҳар қандай аниқ фаолият сотувчи билан харидор ўртасидаги битим натижаси бўлмиш битта нарх бўйича амалга оширилади. Буни қандай амалга оширишни қуйидаги жадвал ёрдамида кўриш мумкин. Юқорида кўриб ўтганимиздек, талаб ва таклифнинг нархга боғлиқлигини ифодаловчи маълумотларни жадвалда келтирамиз.

1-бирлик товарнинг нархи, Р	Шу товарга талаб, Д	Шу товарга таклиф, С	Талаб ва таклифнинг фарк килиши
100	25	8	17
120	20	12	8
150	15	15	0
180	12	20	-8
200	8	25	-17

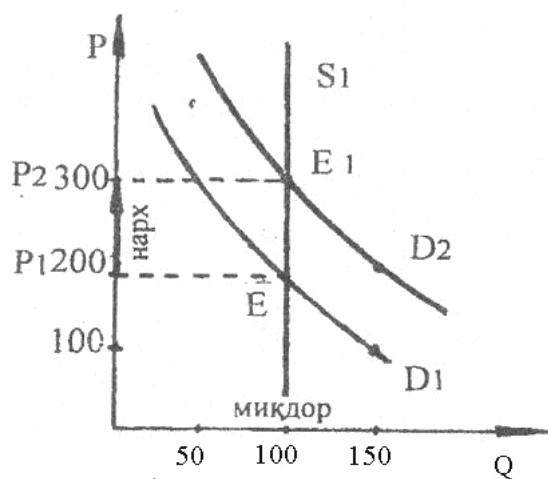
Жадвалдан кўринадики, товар нархи 150 сўм бўлгандагина талаб билан таклиф миқдори тенг. Нарх ортган сари талаб камайиб таклиф ортиб борапти, нарх пасайишига қараб талаб ортиб, таклиф камайиб борапти. Бунинг натижасида бозорда шу товарга бўлган талаб ва таклиф асосида нархга тазйиқ ўтказилади. Нарх 100 сўм бўлганда, талаб 25 бирлик, таклиф 8 бирлик. Талаб 7 бирлик ортиқ, аксинча нарх 200 бирлик бўлганда таклиф 25, талаб еса 8, бозорда 17 бирлик товар ортиқча. Бу нимага олиб келади? Қандайдир фавқулодда ҳодиса юз бермаса 8 бирлик товар сотилганидан сўнг қолганини нархини тушира боради, бўлмаса сотилмай қолади.



**ўтказилади.** Шунга ўхшаш талабнинг ошиб кетиши нархга қуйидан тазйиқ ўтказилади. Талаб кўплиги, таклиф қилинган товар етишмаслиги туфайли нарх ўсиб боради.

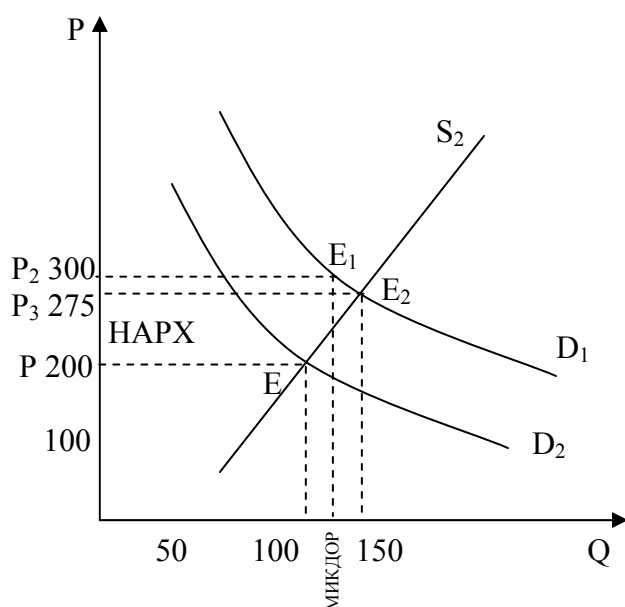
Агар нарх 150 сўм бўлса, талаб қилинган, яъни харидор сотиб оладиган товар миқдори билан таклиф қилинган товар миқдори тенг бўлади. Бу талаб билан таклифнинг мувозанати дейилади. Бозорда таклиф қилинган товар миқдори билан талаб миқдори тенг бўлган шароитдаги нарх мувозанат нархи дейилади. Шу нарх бўлгани ҳолда талаб қилинган товар ҳажми миқдорий мувозанатни билдиради.

Талаб ва таклифнинг мувозанатини таҳлил қилишда асримизнинг йирик иқтисодчиси, Кембриж мактаби намояндаси Алфред Маршалл (1842— 1924) катта рол ўйнаган. Маршалл мувозанатга вақт нуқтаи назаридан қараб, уни 3 хил: *лаҳзалик, қисқа муддатли, узоқ муддатли мувозанатга* бўлади.



а) лаҳзалик мувозанат

**1. Лаҳзалик мувозанат**, одатда жу-да қисқа вақт давомида, асосан нарх-ни кўтарилиши ҳисобига юз беради. Айтайлик, бозорга балиқ олиб келинди, дейлик. Балиқни таклифи ўз-гармаган ҳолда унга ўсаётган талаб билан мувозанатга келиши учун нарх шу қадар тез ўсадики, натижада чекланган миқдордаги балиқ сотиб олишни истаганлар ўртасида тақсимланиб бўлади.



Балиққа талаб баҳо кўтарилиши 300 сўмга чиқиши билан таклиф ўзгармагани ҳолда мувозанатга келади. Лекин бу мувозанат жуда қисқа муддат давом этади.

**2. Қисқа муддатли мувозанат.** Бундай юқори нарх бозорга кўшимча балиқ келтирилишини рағбатлантиради. Натижада бо-зорга илгаригига қараганда кўп балиқ олиб келинади. Бунинг натижасида нарх пасаяди.

Қисқа муддатли мувоза-натда у ёки бу турдаги товар ишлаб чиқаришнинг бор имкониятидан фойдаланиб, кўпайтирилади. Нарх дара-жаси лаҳзалик мувозанатга қараганда пастроқ бўлади, лекин унга нисбатан узокроқ муддат ўзгармайди.

**3. Узок муддатли мувозанат.** Бунда бозордаги нархга қараб товар иш-лаб чиқарувчилар мослашадилар. Янги фирмалар, корхоналар вужудга келади. Таклиф янада кўпаяди. Нарх қисқа муддатли мувозанат нархига қараганда паст бўлади.

Нарх юқори бўлганда талаб қисқариши, яъни таклиф талабдан анча ортикча бўлиши, бозор учун табиий бир ҳолдир. Талаб, таклиф нархининг ва харид қобилятининг ўзгаришига қараб тебраниб туради. Бу ҳаракат талаб билан таклиф тенглашгунча давом этаверади. Тенглашиш юз бергач, таклиф ва талаб миқдоран ва таркибан бир-бирига мос тушади. Одатда, бир товарга доир талаб ва таклиф ўртасидаги мувозанатга **жузъий мувозанат** дейилади. Аммо, товарлар дунёси ғоят бой бўлиб, товарлар бозори ўзаро боғлиқ қисмлардан иборат. Ана шу турли товарлар ва хизматларга бўлган талаб ва таклифларнинг ҳам миқдор, ҳам таркиб жиҳатидан бир-бирига мувофиқ келиши **бозор**

**мувозанати** дейилади. Ана шундай мувозанатлар бўлмаса, бозор мувозанати издан чиққан бўлади. Талаб ва таклиф узоқ вақт бир-биридан ажралиб қолса, бозор ўзининг меъёридаги ҳолатини, қиёфасини йўқотади. Удан ташқари макроиктисодий мувозанат борки, у ялпи талаб билан ялпи таклифнинг мувофиқ келишини билдиради(кейинги бўлимда ўрганамиз).

Бозор мувозанати талаб ва таклифнинг мутлақ ва абадийлиги эмас. Бундай ҳол умуман олганда, барча товарларга нисбатан ва узоқ даврга хос бўлиши мумкин. Жузъий, яъни айрим товарларга нисбатан мосликнинг бузилиши муқаррар. Чунки, еҳтиёжнинг юксалиши оқибатида янги талаб пайдо бўлади ва у дарҳол қондирилмайди. Талаб ва таклиф ўзгаради, мувозанат бузилади ва яна қайтадан ўрнатилади.

Бозорда мувозанатга еришиш биринчидан, нархлар орқали амалга оширилади. Нархларнинг ўзгаришига қараб ишлаб чиқариш ҳажми ўзгаради. Нархлар ишлаб чиқариш технологиясини танлашга таъсир этади. Нархлар охир-оқибат даромадлар даражасига кўра қайси маҳсулот кўпроқ сотиб олиншини ҳам белгилайди.

Иккинчидан, талаб ва таклиф ўртасидаги нисбат. Талаб билан таклиф ўртасидаги нисбатни ўзгариб туриши бозор нархларини ҳам тебранишига олиб келади. Мана шу тебранишлар орқали шундай нарх белгиланадики, у бозордаги талаб ва таклиф мувозанатига ва охир-оқибат ишлаб чиқариш билан истеъмол ўртасидаги мувозанатга олиб келади.

Учинчидан, рақобат кураши. Ҳар бир тадбиркор максимал даражада фойда олишга интилади. Бунинг учун бозорга харидорғир товар ишлаб чиқариш керак. Ишлаб чиқарувчилар ўртасида харидорнинг пули учун кураш борадики, бунинг натижасида бозорда тўқинчиликка еришилади.

## Хулоса

\*Бозор иқтисодиётида талаб ва таклиф асосий, фундаментал категория. Бозордаги талаб ва таклиф ва унинг нисбатига кўра ресурслар тақсимланади, ишлаб чиқариш таркиби шаклланади. Талаб харидорнинг бозордаги нархга кўра товарни харид қилишга тайёрлиги, унинг еҳтиёжини пул билан таъминланган ҳолда бозорда намоён бўлишидир. Таклиф еса муайян нарх даражасида товарни сотиш учун бозорга чиқарилишидир.

\*Талаб ва таклиф қонуни – бозор қонуни. Унга мувофиқ талаб нархга тесқари мутаносибликда, таклиф еса тўғри мутаносибликда ўзгаради. Талаб ва таклиф ўзгаришига жуда кўп омиллар таъсир қилади. Уларни иккига нарх ва нархдан бошқа омилларга ажратилади.

\*Талаб ва таклиф қонуни талаб ва таклифни нарх ўзгаришига боғлиқ равишда ўзгаришини кўрсатади, лекин қандай ўзгаришини кўрсатмайди. Бу вазифани талаб ва таклиф еластиклиги кўрсаткичлари бажаради ва еластиклик коэффициенти орқали ифодаланади. Бу коэффициент 1дан катта бўлса, талаб ва таклиф еластик, 1га тенг бўлса ягона еластик, бирдан кичик бўлса ноластик бўлади. Еластиклик коэффициенти нархга нисбатан ҳисоблангандан ташқари даромадга қараб ҳам аниқланади. Ундан ташқари билвосита талаб коэффициенти ҳам ҳисобланади. Бунда биз товарларни мустақил товарлар, бир-бирини ўрнини босувчи товарлар, бир-бирини тўлдирувчи товарларга бўлиб ўрганамиз.

\*Еластиклик коэффициентини аниқлаш иқтисодиёт учун муҳим аҳамиятга ега. Унга кўра фирма, уй хўжалиги, давлат нархни ўзгариши қандай оқибатга олиб келишини чамалаб, мувофиқ равишда чора-тадбирлар белгилайди.

\*Талаб харидор учун товарнинг қадр-қимматини ҳам белгилайди. Бунда ҳар бир харидор ўзи товарнинг нафлилигини унинг нархи билан таққослайди. Нафлилик ҳар бир харидор учун субъектив бўлиб, унга кўра харидор танлови амалга ошади. У нимани афзал кўрса шуни сотиб олади. Иқтисодиётда меъерий нафлилик қонуни амал қиладикки, унинг

амал қилишига кўра харидорнинг еҳтиёжи қондирилгани сари унинг учун кўшимча товарнинг нафлилиги пасайиб боради. Демак бозорни ўрганган ҳолда чора-тадбирлар елгилаш талаб қилинади.

\*Бозорда талаб ва таклиф мувозанати асосида товар ва хизмаитларнинг нархи белгиланади. Алоҳида товар-хизматларга бўлган талаб ва таклиф мувозанати жузъий мувозанат, бозордаги барча товар, хизматлар таркиби ва миқдори жиҳатидан талаб ва таклифни бир-бирига мувофиқ келиши бозор мувозанатини ифодалайди.

\*Бозор мувозанати мутлоқ ва абадий эмас, у ўзгариб туради. Бозорда динамик мувозанатга: нархлар ўзгариши, талаб ва таклиф нисбатини ўзгариши, рақобат кураши орқали еришилади. Бозорда мувозанатнинг давомийлиги сотувчи учун ҳам харидор учун ҳам айна муддао.

## **АСОСИЙ ТАЯНЧ ТУШУНЧАЛАРИ**

1. Талаб. 2. Талаб егри чизиғи
  3. Талаб қонуни. 4. Талаб еластиклиги
  5. Меъёрий нафлилик 6. Таклиф
  - 7 Таклиф егри чизиғи 8. Таклиф қонуни
  9. Таклиф еластиклиги 10. Талаб ва таклиф мувозанати
  - 11.Бир-бирини тўлдирувчи товарлар 12. Талаб ўзгариши
  13. талаб миқдорининг ўзгариши 14. Бозор мувозанати
- а)Нархнинг ўзгариши ишлаб чиқарувчи(сотувчи)ларга қандай таъсир қилиши, яъни уларнинг реакциясини ифодаловчи кўрсаткич
- б) пул маблаглари билан таъминланган еҳтиёжини бозорда намоён бўлиши ёки тўлов қобилиятига ега еҳтиёж
- в) Товар нархлари билан талаб миқдорини тескари нисбатда сабаб оқибатли функционал боғланиши
- г) маълум бир вақт мобайнида турли нархлар бўйича харидорларни сотиб олиши мумкин бўлган товар ва хизматлар миқдорини график орқали ифодаланиши.
- д) Харидорга нархнинг ўзгариши қандай таъсир қилишини, яъни нархнинг 1%га ўзгариши сотиб олинadиган товар миқдорини қанчага ўзгаришини ифодаловчи иқтисодий кўрсаткич
- е) Истеъмолчининг товар ёки хизматни қўшимча бирлигидан кўрган нафи, яъни умумий нафга қўшилган нафни билдиради
- ё) Маълум бир вақт мобайнида турлича нархлар бўйича сотувчиларнинг сотиши мумкин бўлган товар ва хизматлар миқдорини графикда ифодаланиши
- ж) бозорда мавжуд ёки бозорга олиб келиниши мумкин бўлган товарлар ва хизматлар
- з) нархлар билан сотиладиган товарлар миқдорини тўғридан-тўғри сабаб- оқибатли, функционал боғланиши
- и) талаб ва таклифни миқдор ва таркиби жиҳатидан бир-бирига мувофиқ келиши
- й)товарлар жуфтлигида бирини нархининг ўсиши иккинчисига талабни камайишига олиб келадиган товарлар
- к)талаб миқдори(ҳажми)нинг ўзгариши талаб егри чизиғи бўйича нархнинг ўзгаришига қараб силжиши
- л)талаб егри чизиғи нархдан бошқа бир ёки бир неча дитерминантлар ўзгариши натижасида силжиши
- м)харидор сотиб олмоқчи бўлган товар миқдори билан сотиладиган товар миқдорининг тенглиги

## Такрорлаш ва мунозара учун саволлар

1. Талаб ва таклиф, унинг ўзгаришига қандай омиллар таъсир қилади?
2. Талаб егри чизиги ва талаб қонунини таърифланг.
3. Талаб эластиклигини аниқлаш иқтисодиётда қандай рол ўйнайди? Таклиф эластиклигини аниқлаш-чи?
4. Меъёрий нафлилик деганда нима тушунилади?
5. Нафлиликни пасайиб бориши қонунини тушунтириб беринг.
6. Таклиф функцияси ва унинг графикда тасвирини чизинг, таклиф қонунини тушунтириб беринг.
7. Таклиф эластиклигида вақт омили қандай рол ўйнайди?
8. Бозор мувозанати нима сабабдан ва қандай ўзгаришини тушунтиринг.

## Масала ва машқлар

1. Олимжон Нексия автомобилни ўтган йили бозорда 5000000 сўмга сотмаган еди. Бу йил еса 5600000 сўм нарх белгиланди. У машинасини сотди. Агар ўтган йилга нисбатан нарх 20% га ошган бўлса, Олимжон машинасини сотиб тўғри қилдими?

2. Ҳафта давомида 60 минг сўмдан 100 дона костюм – шим сотилди. Иккинчи ҳафтада еса костюм шим нархи 5 минг сўмга пасайтирилди. Сотилган костюм шим миқдори 150 донага етди. Учинчи ҳафтада еса 109та сотилди. Тўртинчи ҳафтага ўтгач, атиги 50 дона сотилди. Талаб эластиклигини ҳисобланг. Эластиклик кўрсаткичидан келиб чиқиб ишлаб чиқаришга қандай топшириқ кетади, изоҳланг.

3. Еркинжон Тошкент Давлат маданият институтида талаба. Кундалик майда-чуйда харажатлари учун коллежда маданий-маърифий тадбирларни уюштиришда ташкилотчи бўлиб ишлайди. Бажарадиган ишларидан бири бадиий филмлар намойиш етишни ташкил етиш. Асосий ишларидан бири кинофилм кўриш учун билетларга нарх белгилаш. Кинокўрсатувлар залида 700 ўрин, филм прокати учун тўланадиган ҳақ 180000сўм, зални ижарага олиш ҳақи 25000 сўм, операторга 15000 сўм, билет текширувчи контролёрларга (икки киши) 5000 сўм. Билет нархига кўра талаб қуйидагича

Нарх, сўм Талаб, дона, билет

700 300 -

600 400

500 500

400 600

300 700

Умумий харажатлар, тушум қоладиган даромад ва меъёрий тушумни аниқланг. Ундан қандай хулоса чиқариш мумкин, изоҳланг.

4. Қуйидаги жадвалда нархнинг ўзгаришига кўра таклиф ҳажмининг ўзгариши берилган. Маълумотлар асосида таклиф эластиклиги коэффициенти аниқланг. Жадвални тўлдириг. Эластиклик коэффициенти деганда нимани тушунамиз? Уни ҳисоблашнинг қандай аҳамияти бор? Эластиклик коэффициентининг бирга тенг бўлиши, бирдан катта ёки кичик бўлиши нимани билдиради? Фикрингизни изоҳлаб беринг.

Товар турлари	Нарх, сўм	Таклиф ҳажми, дона	Нархга кўра таклиф эластиклиги коэффициенти	Эластиклиги
А	12	24		
Б	44	610		
В	810	125		



### 5. Куйидагиларни диққат билан ўқинг:

«Жевонс фикрича субъектив жиҳатдан нафлиликни миқдоран аниқлаш ва баҳолаш фақат товар, хизматлар ва ишлаб чиқариш омилларининг бозор баҳосида намоён бўлади.

(«Всемирная история экономических мысли» М, 1989г. т.3 с.157)

Парето еса назарияга субъектив нафлиликнинг миқдорий тушунчаси ўрнига тартибли, яъни субъектив жиҳатдан танлаш афзаллигини кетма-кетлик асосида алоҳида неъматларнинг нафлилигини солиштириш ўрнига уларнинг тўпламини таққослашни киритди.

(«Всемирная история экономической мысли» М, 1989г. т.3 с.164)

Ҳар икки парчани таҳлил қилиб, ординалистик ва кординалистик йўналишлари мазмунини аниқланг.

6. Куйидаги жадвалда турли омилларнинг талаб ва таклифга таъсири кўрсатилган.

Омил (бошқа шартлар тенг)	Талаб егри чизиғи силжиши	Талаб егри чизиғи бўйича	Таклиф егри чизиғи силжиши	Таклиф егри чизиғи бўйича	Таклиф егри чизиғи бўйича
1.Рақобатдош товарларга баҳо ўзгариши					
2.Янги технология жорий қилинди					
3.Товарга мода ўзгарди					
4.Даромад ўзгарди					
5.Ҳомашёнинг баҳоси ўзгарди					

Омилларнинг таъсирини талаб ва таклиф егри чизиғи ёрдамида тушунтириб беринг. Омилларнинг ўзгариши егри чизиқда қандай ифодаланишини жадвал устунлари бўйича белгилар орқали ифодаланг.

7. Айтайлик истеъмолчининг бюджети 10 минг сўм. У бозордан гўшт харид қилмоқчи. Қўй гўштининг килоси 2500 сўм, мол гўшти еса 2000 сўм. Агарда пули 1500 сўмга кўпайса ёки аксинча 5000 сўмга камайса, харидор ўз пулини гўшт олиш учун қандай сарфлаши мумкин? Уни мумкин бўлган вариантларини кўрсатинг, графикда тасвирланган жавобингизни изоҳланг.

8.Еркинжондан мавжуд уч хил товар: костюм-шим, видеомагнитофон, энциклопедия китобини нафлилиги нуктаи назаридан санаб чиқинг дейилди. Лекин видео магнитофонга етадиган пул берилганда видео магнитофондан анча арзон турадиган костюм шим сотиб олди. Иқтисодий нуктаи назардан унинг бундай қилиши, яъни қарорга келишини қандай тушунтириш мумкин?

а)Еркинжон аниқ бир товарни ўзи учун нафлилигини тўғри баҳолай олмайдиган истеъмолчи;

б)олинган пулни сарфлаш ҳақида қарор қабул қилар экан, фақат уч товар нуктаи назаридан емас, балки шу пулга сотиб олиш мумкин бўлган бошқа товарлар нафлилигини ҳисобга олган;

в)бепулга олиш мумкин бўлган товарлар нафлилиги билан пул тўлаб сотиб олиш керак бўлган товарлар нафлилиги билан таққослаган;

г)товарларни назарий жиҳатдан нафлилиги билан уларни пулга сотиб олгандаги нафлилиги тубдан фарқ қилади;

д)талаб қонуни бўйича харидор нархи қиммат товарларга нисбатан арзон товарларни кўпроқ сотиб олади;

е)товар баҳоси тушганда сотиб олиш режалаштирилган товарлар ҳажми ортишини

ё)товар баҳоси кўтарилганда таклифни камайишини кўрсатади.

### **Т / Н**

1. Бозор иқтисодиётида кимнинг пули кўп бўлса, у шунча кўп товар сотиб олиши мумкин .

2. Товар ишлаб чиқариш ҳажми ва усули ишлаб чиқариш ресурсларининг баҳосига боғлиқ.

3. Мукамал рақобатга асосланган иқтисодиётда алоҳида товар ишлаб чиқарувчи маҳсулот миқдорини камайтириш орқали нархга таъсир этади.

4. Бозор иқтисодиётида қандай товар ишлаб чиқариш зарурлигини оҳир-оқибат истеъмолчилар ҳал қилишади.

5. Автомашиналарга бензин қуйиш шахобчаси – бозорга мисол бўла олади.

6. Талаб егри чизиғи нархнинг пасайиши туфайли, талаб ҳажмини ўсишини кўрсатади.

7. Кишиларнинг даромадарини ортиши барча товарларга талабни оширади.

8. Ресурслар баҳосининг ҳар қандай ўзгариши талаб ва таклиф мувозанатини таклиф егри чизиғи бўйича юқори ёки пастга томон ўзгартиради.

9. Бир вақтнинг ўзида товар таклифи ва истеъмолга ажратилган даромаднинг ўсиши натижасида баҳолар ўзгармаслиги мумкин.

10. Таклиф егри чизиғини ўнгга силжиши ишлаб чиқарувчиларнинг ҳар бир нарх даражасида аввалгига қараганда камроқ товар таклиф қилинаётганини кўрсатади.

### **Тестлар**

1.Ишлаб чиқариш технологиясини такомиллашуви....

а) мувозанат баҳосини ўсишига;

б) таклиф егри чизиғини чапга силжишига;

в) таклиф егри чизиғини ўнгга силжишига;

г) таклиф егри чизиғини чапга силжишига;

д) талабегри чизиғини чапга силжишига олиб келади

2. Агар ишлаб чиқарувчилар ишлаб чиқарган маҳсулотларига кўзлаган муддатга нисбатан аввалроқ юқори нарх белгилашга мажбур бўлишди, у ҳолда .....

а) талаб қисқаради;

б) талаб ортади;

в) таклиф камаяди;

г) таклиф ортади;

д) талаб ўзгармайди.

3. Айтайлик қурғоқчилик сабабли буғдой таклифи камайди. Агарда буғдой нон тайёрлаш учун асосий хом ашё бўлса истеъмолчилар ноннинг ўрнига картошка истеъмолини кўпайтиришлари мумкинлиги кутилса, у ҳолда буғдой нархи

а) ортади, нон таклифи ортади, картошкага талаб ортади;

б) ортади, нон таклифи пасаяди, картошкага талаб еса ўсади;

в) ортади, нон таклифи пасаяди, картошкага талаб камаяди;

г) тушади, нон таклифи ортади, картошкага талаб ўсади;

д) тушади, нон таклифи пасаяди, картошкага талаб ўсади.

4. Қуйидаги тушунчалардан қайси бири одамларни бирон нарса олиш ва ҳақ тўлаш қобилиятларини ифодалайди.

а) еҳтиёж;

б) ўзини кўрсатиш;

- в) зарурият;
- г) хоҳиш;
- д) талаб

5. Одамларни маҳсулотларни кўшимча равишда арзон сотиб олишга тайёрлиги нисбатан ...

- а) ўринбосиш эффектида;
- б) меъёрий нафликни пасайишида;
- в) даромад эффектида;
- г) таклиф қонунида;
- д) Т. Веблен эффектида

тўлароқ ифодаланади.

6. Товар ва хизматлар бозори мувозанат ҳолатда бўлади, агар ....

- а) талаб таклифга тенг бўлса;
- б) нарх харажатлар плюс фойдага тенг бўлса;
- в) технология даражаси секинлик билан ўзгарса;
- г) талаб ҳажми таклиф ҳажмига тенг бўлса;
- д) товарлар сифати талабга жавоб берса.

7. Агар товарга таклиф ва талаб орца у ҳолда ....

- а) товарни умумий миқдори ортади;
- б) нарх кўтарилади;
- в) нарх барқарор бўлади;
- г) жамиятни фаравонлиги ошади
- д) товарларни умумий миқдори камаяди.

8. Агар товар нархи талаб егри чизиғи билан таклиф егри чизиғи кесишган нуқтадан паст бўлса, у ҳолда:

- а) ортиқча миқдорда товарлар ҳосил бўлади;
- б) товар такчиллиги юз беради;
- в) хом ашё ортиқчалиги;
- г) хом ашё етишмовчилиги келиб чиқади;
- д) ресурслар нархи кўтарилади.

9. Талаб ва таклифнинг нархни тартибга солишдаги ролини тушунтириш учун:

- а) товар бозорини;
- б) ресурслар бозорини;
- в) валюта бозорини;
- г) ҳар қандай бозорни;
- д) хизматлар бозорини

мисол қилиб кўрсатиш мумкин

10. Агар икки товар бир-бирини ўрнини босса, у ҳолда бирининг нархининг ўсиши:

- а) иккинчи товарга талабни пасайишига;
- б) иккинчи товарга талабни ўзгармаслигига ;
- в) иккинчи товарга талаб ҳажмининг ортишига;
- г) иккинчи товарга талаб ҳажмини пасайишига;
- д) иккинчи товарга талабни ортишига олиб келади.

11. Товарнинг нархи 1,5минг сўмдан 2минг сўмга кўтарилди, талаб ҳажми еса 1000дан 900донага тушди, дейлик. У ҳолда нархга нисбатан талаб еластиклиги ... тенг

- а) 3,00;
- б) 2,71;
- в) 0,37;
- г) 0,33;
- д) 1,5;

12. Қайси ҳолатда баҳога нисбатан талаб еластиклиги юқори бўлади?

- а) биринчи даражали зарур товарларга нисбатан зеб-зийнат буюмларига;
- б) истеъмолчилар мазкур товардан энг самарали фойдаланишса;
- в) товар ишлаб чиқариш учун муқобил харажатлар кўп бўлса;
- г) истеъмолчига товар шунча кам зарур бўлса;
- д) зеб-зийнат буюмларига нисбатан энг зарур товарларга.

13. Товар таклифининг қисқариши нимага олиб келади?

- а) ўзаро ўрин босувчи товарларга талабни ортишига;
- б) агар баҳога кўра товарга талаб еластик бўлса, умумий тушумни ортишига;
- в) агар даромадга кўра товар талаб ноеластик бўлса, умумий тушумни ортишига;
- г) бу товарга талабни ортишига;
- д) ўзаро бир-бирини тўлдирувчи талабни ортишига олиб келади.

14. Агар товарнинг баҳоси 1%га тушиши унга бўлган талабни 2%га ортишига олиб келса, у ҳолда талаб:

- а) ноеластик;
- б) еластик;
- в) ягона еластик;
- г) мутлақ ноеластик;
- д) мутлақ еластик бўлади.

15. Агар нарх 5%га пасайса, умумий таклиф ҳажмини 8%га қисқаришига олиб келади, у ҳолда таклиф:

- а) ноеластик;
- б) ягона еластик;
- в) еластик;
- г) мутлақ еластик;
- д) мутлақ ноеластик.

16. Ҳар қандай товар миқдори бир хил баҳо бўйича сотилса, у ҳолда бундай товарга талаб:

- а) мутлақ ноеластик;
- б) мутлақ еластик;
- в) еластик;
- г) ноеластик;
- д) ягона еластик.

17. Таклиф қонуни, нархларнинг ўсиши, бошқа шароит (омиллар) ўзгармагани ҳолда.....

- а) таклифнинг ўсишида;
- б) таклифни камайишида;
- в) таклиф ҳажмини ўсишида;
- г) таклиф ҳажмини камайишида;
- д) таклифни ўзгармаслигида намоён бўлади.

18. Талаб қонуни ...

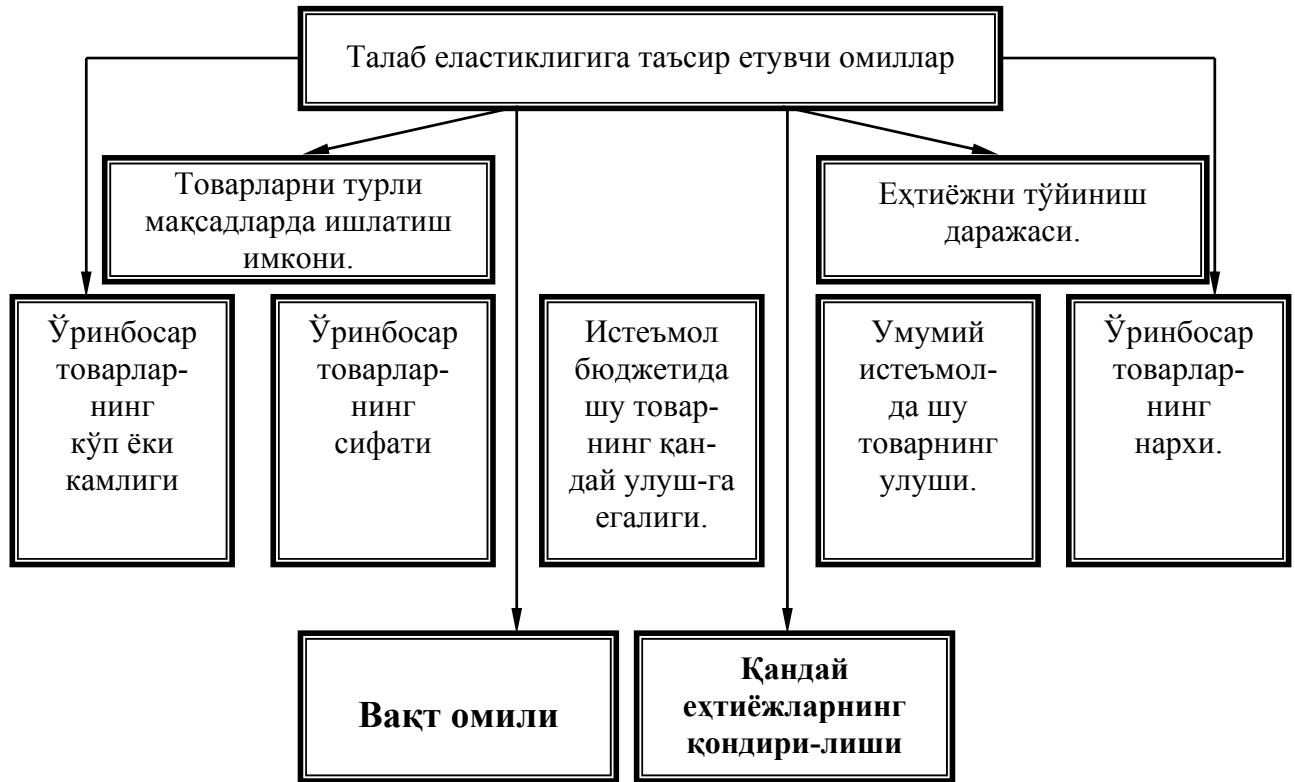
- а) таклифни талабга нисбатан кўплиги нархнинг пасайишини;
- б) агар истеъмолчиларнинг даромади орца, товарларни кўпроқ сотиб олишини;
- в) талаб егри чизиғини одатда мусбат томонга оғишини;
- г) товар баҳоси тушганда, сотиб олиш режалаштирилган товарлар ҳажми ортишини;
- д) товар баҳоси кўтарилганда таклифни камайишини тақозо қилади.

19. Маҳсулотнинг нархини тушишига сабаб бўлиши мумкин:

- а) хусусий тадбиркорликка солиқларни ортиши;
- б) истеъмолчилар даромадини ортиши;
- в) бир-бирини ўрнини босувчи товарлар нархини ўсиши;

- г) ўзаро бир-бирини тўлдирувчи товарлар нархини тушиши;
- д) ишлаб чиқариш ресурслари нархини тушиши.

**Тарқатма материаллардан намуналар**



Талаб эластиклиги бозорда нархнинг ўзгариши ҳаридорга қандай таъсир қи-лиши(реаксияси)ни кўрсатади. У эластиклик коэффициенти орқали ифодаланади.

Эластиклик коэффициенти (нархга кўра, даромадга кўра ҳисобланади).

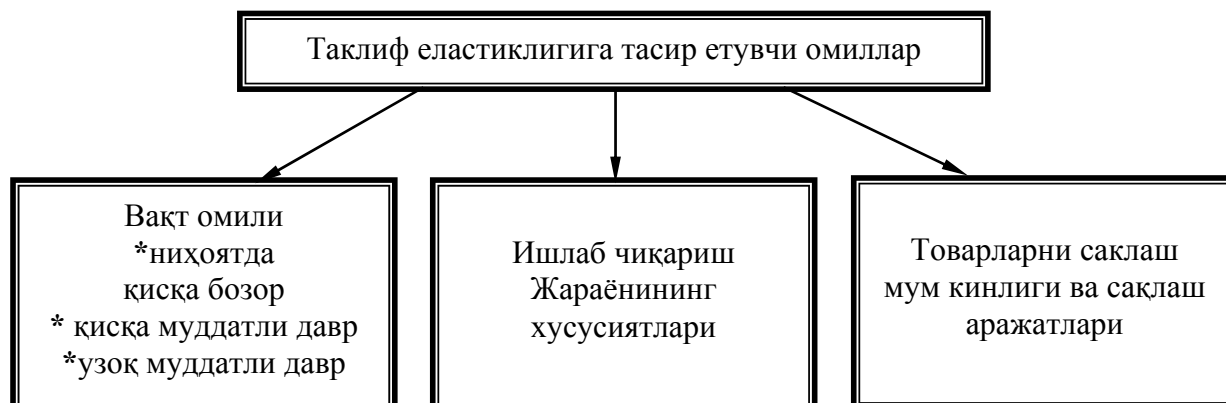
Нархга кўра эластиклик коэффициенти товар нархининг 1% га ўзгариши талабни неча фоизга ўзгаришини кўрсатади.

Даромадга кўра эластиклик коэффициенти даромаднинг 1% га ўзгариши талабни неча фоизга ўзгаришини кўрсатади.

"  $E_D = \frac{Q_1 - Q_0}{Q_0} : \frac{P_1 - P_0}{P_0}$  ; ёки  $\frac{Q_1}{Q_0} : \frac{P_1}{P_0}$  ; ёки  $\frac{Q_1}{Q_0} : \frac{P_1}{P_0}$  ўзгариш фоизи

"  $E_D = \frac{Q_1 - Q_0}{Q_0} : \frac{I_1 - I_0}{I_0}$  ;  
 $\frac{Q_1}{Q_0} : \frac{I_1}{I_0}$

Таклиф еластиклиги – бозорда нархларнинг ўзгариши сотувчига ишлаб чиқарувчига қандай таъсир қилишини, реакциясини кўрсатади. У таклиф еластиклиги коэффициенти орқали ифодаланади.



$$E_c = \frac{Q_1}{P_1} ; \frac{P_1}{Q_1} ; \frac{Q_0}{P_0} ; \frac{P_0}{Q_0}$$

**Жавоблар:**

**Асосий таянч тушунчалар:**

1б), 2г), 3в), 4д), 5е), 6ж), 7ё), 8з), 9)а), 10м), 11й), 12л), 13к), 14и).

**Масала ва машқлар:**

1. Ўтган йили 5млн. сўм бу йилги 6 млн. сўмга тўғри келади.  $5\text{млн} \times 120 = 6\text{млн}$  сўм. Йил давомида ескирганини ҳисобга олсак айтайлик, амортизация 10% бўлса, 50000 десак 5,95 млн. сўм бўлади. Ўтган йилга қараганда арзон сотди.

2. Иккинчи ҳафтада талаб еластиклиги коэффициенти 1,4га, биринчи ҳафтага нисбатан учинчи ҳафтада  $E = 1$ га, тўртинчи ҳафтада еса  $E = 0,46$  га тенг. Бозор бундай қатъий-қатъийларга тўйиниб бораёпти, харажатларни пасайтириб, яна нархини тушириш, бунинг иложи бўлмаса ишлаб чиқариш ҳажмини қисқартириш ва бошқа турдаги маҳсулот ишлаб чиқаришга ўтиш керак

3. Нарх, сўм Талаб, дона, билет Тушум, сўм Талаб Нормал еластиклиги фойда

700 300 210000 - -15000

600 400 240000 1,14 15000

500 500 250000 1,19 25000

400 600 240000 1,14 15000

300 700 210000 1,00 -15000

Умумий харажатлар 225000 сўм. Енг оптимал варианты 500 сўмдан нарх белгилаш

4.

Товар турлари	Нарх, сўм	Таклиф ҳажми, дона	Нархга кўра таклиф еластиклиги коэффициенти	Еластиклиги
А	12	24	$E=1$	Ягона еластик
Б	44	610	$E=0,6$	Ноеластик
В	810	125	$E=1,44$	Еластик.

5. Кординализм нафликни абсолют микдорини ўлчаш йўллари кидирса, ординализм нафликни нисбатан тарзда ўлчашни таклиф қилади.

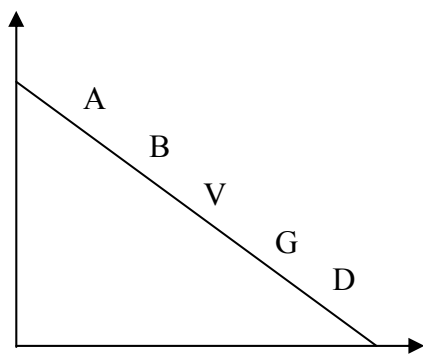
6.

Омил (бошқа шартлар тенг)	Талаб егри чизиғи силжиши	Талаб егри чизиғи бўйича	Таклиф егри чизиғи силжиши	Таклиф егри чизиғи бўйича	Таклиф егри чизиғи бўйича
1.Рақобатдош товарларга баҳо ўзгариши	+			+	+
2.Янги технология жорий қилинди		+	+		
3.Товарга мода ўзгарди	+			+	+
4.Даромад ўзгарди	+			+	+
5.Ҳомашённинг баҳоси ўзгарди		+	+		

7. Ечиш:

Истеъмолчининг чекланган даромади (пули) бўйича олиш мумкин бўлган маҳсулот

Комбинация (вариант)	Қўй гўшти кг	Мол гўшти кг	Бюджет, сўм
А	4	0	$2500 \cdot 4 = 10000$
Б	3	1.25	$3 \cdot 2500 + 1.25 \cdot 2000 = 10000$
В	2	2.5	$2 \cdot 2500 + 2.5 \cdot 2000 = 10000$
Г	1	3.75	$1 \cdot 2500 + 3.75 \cdot 2000 = 10000$
Д	0	5	$5 \cdot 2000 = 10000$



Бюджет чизиғи (А,Д) истеъмолчи

Қўй гўшти Мол гўшти билан қўй гўштини танлашда мурсали танловни кўрсатади.

... Мол гўшти

8. б) жавоб тўғри;

**Т/Н**

1Т; 2Н; 3Н; 4Т; 5Т; 6Т; 7Н; 8Т; 9Т; 10Н;

**Тестлар:**

1в); 2а); 3б); 4д); 5б); 6г); 7а); 8б); 9г); 10д); 11в); 12г); 13а); 14б); 15в); 16б); 17в; 18г; 19д;

## **III-БЎЛИМ. МИКРОИҚТИСОДИЁТ НАЗАРИЯСИ АСОСЛАРИ**

### **XI БОБ. БОЗОР ИҚТИСОДИЁТИДА ТАДБИРКОРЛИК. ТАДБИРКОРЛИК КАПИТАЛИНИНГ ҲАРАКАТИ**

Иқтисодиёт мураккаб, кўп босқичли тизим. Унинг барча бўғинлари ўзаро боғлиқ ва бир-бирини тақозо қилади. Фирма, корхона тармоқлар, уй хўжалик юритиш принциплари иқтисодиётни бир бутун тизим сифатида ривожланиши қонунларидан фарқ қилиши мумкин эмас. Шунинг учун ҳам иқтисодиёт назарияси чекланган ресурслардан самарали фойдаланиш муаммоларини микродаражада ўрганади.

Ресурсларни етишмаслиги, еhtiёжларни еса чексизлиги иқтисодиёт назарияси фанининг бош масаласи, айнан ана шу муаммо бизни танқис ресурслардан самарали фойдаланиш методларини қидиришга мажбур қилади. Уни икки йўл билан ҳал қилишга ҳаракат қилинади:

1. Мавжуд ресурсларни тўла бандлиги, ишлатилишини таъминлаш. У макроиқтисодий тадқиқот предмети.

2. Ишлатилаётган ресурсларни тежаб, тергаб самарали фойдаланиш, унга микроиқтисодий даражадаги таҳлил ёрдам беради.

Мазкур бўлимимиз микродаражадаги муаммоларни ўрганишга бағишланган бўлиб, у тадбиркорлик назариясини ўрганишдан бошланади.

Айнан бозор иқтисодиётининг муҳим афзалликларидан бири ҳам унинг тадбиркорликка асосланишидир. Мавзуни ўрганишни енг аввало тадбиркорлик деганда нимани тушунамиз, тадбиркорлик биринчидан иқтисодий категория сифатида, иккинчидан хўжалик юритиш методи, учинчидан, иқтисодий фикр юритишнинг ўзига хос типи сифатида қарасак нималарни ифодалайди, тадбиркорлик фаолияти турларини чуқур ўрганишдан бошлаймиз.

Бозор иқтисодиётининг асосий иқтисодий субъектлари фирма, корхоналар екан, уларнинг турларини турли жихатидан ёндашган ҳолда кичик, индивидуал хусусий корхона, шерикчилик асосида ташкил етилган ўрта корхона, йирик корпорацияларнинг афзалликлари ва камчиликларини кўриб чиқамиз. Ўзбекистонда тадбиркорлик фаолиятини қўллаб-қувватлаш қандай амалга оширилаётганига диққат қаратамиз.

Бу боб яна шу билан ажралиб турадики, унда тадбиркорлик капитали ва унинг ҳаракатини ҳам таҳлил қиламиз.

#### **1-§. Тадбиркорлик ва унинг иқтисодиёт назариясида талқин етилиши**

Бозор иқтисодиёти тадбиркорликка асосланади. Тадбиркорлик (инг. ентреpreneур) инсоннинг хислати, унинг еркин, таваккал қилиб фойда ёки бошқа иқтисодий наф кўриш учун ўз мулкидан ҳам айрилиб қолиш хавф-хатаридан қўрқмай фаолият юритиш, пухта ўйлаб, натижасини кўз ўнгига келтириб иш тутиш қобилияти. Ана шу қобилиятга ега кишилар тадбиркор дейилади. Тадбиркорлик қобилиятини ишга солиш, фаолиятга айлантиришнинг намоён бўлишини ғарбда бизнес (бусинесс — иш, фаолият, машғулот) деб аталади. Бизнес билан шуғуланувчиларни еса бизнесмен (бусинесс — иш, ман — одам) дейилади. Бизнес билан шуғуланувчиларни, яъни бизнесменларни ҳарбий кўмондон билан қиёслаш мумкин. У ўз ишини тамал тошини кўяр екан, унинг потенциалини вужудга келтиради, олдиндан стратегиясини ишлаб чиқади, тактикасини белгилайди.



Бизнесни ташкилий шаклини ғарбда учга бўлишади: индивидуал (хусусий) корхона, шерикчилик, корпорация.

Ўзбек тилида, одатда тадбиркорлик деганда фақатгина инсоннинг қобилияти емас, балки уни намоён қилиш (юзага чиқариш), фаолият юритишнинг ташкилий шакли ҳам тушунилади. Лекин кейинги пайтда бизнес сўзи ҳам тез-тез ишлатилмоқда.

Бизнинг юртимизда тадбиркорлик фаолияти бозор иқтисодиётига ўтиш билан яна қайта жонланди. Юртимизда тадбиркорлик узок тарихга ега. Бу аввало, савдогарлик шаклида ривож топган. Буюк ипак йўли савдо-сотикнинг ўз навбатида тадбиркорликнинг ривожланишида ниҳоятда катта аҳамиятга ега бўлган. Қолаверса, ислом ақидалари ҳам тадбиркорликнинг ривожланишида муҳим рол ўйнаган. Чунки, ислом динида меҳнат қилмай топилган даромадни ҳаром дейилади. Ҳар бир инсон, албатта бирон фаолият, иш билан шуғулланиши даркор. Бунинг натижасида турли-туман хунармандчилик, кулолчилик, темирчилик, тикувчилик, тўқувчилик, қандолатчилик ва ҳоказолар ривожланган. Бу хусусий тадбиркорликнинг нақадар ривожланганидан дарак беради. Шу билан бирга меъморчилик ва суғориш иншоотларининг қурилиши ўз навбатида жамоатчиликка асосланган тадбиркорликни ҳам ривожланишига олиб келган дея оламиз. Тадбиркорлик тушунчаси XVIII асрга хос бўлиб, бу атамани иқтисодий назарияга инглиз иқтисодчиси **Р. Кантлон** олиб кирган. Унинг фикрича тадбиркор бу ноаниқ даромадга ега кишилар (деҳқон, хунарманд, савдогар ва бошқалар). Улар бошқаларнинг товарларини маълум нархларда сотиб оладилар. Ўз товарларини қанчага сотишлари еса номаълум. Бундан шундай хулоса чиқариш мумкин: таваккалчилик хатари тадбиркорликнинг бош фарқланувчи хусусиятидир.

**А. Смит** тадбиркорни тижорат билан шуғулланиб, фойда олиш учун иқтисодий таваккалчилик қилувчи мулк егаси деб таърифлайди.

**Ж. Б. Сей** тадбиркорликни кенгрок маънода талқин етади. Тадбиркор ўз фойдаси учун фаол иқтисодий агент сифатида ишлаб чиқариш омилларини ўз тажрибаси ва билими асосида таваккалчилик хатаридан кўркмай ишга солувчи киши сифатида таърифлайди. Сей фикрича, тадбиркорнинг даромади унинг тадбиркорлик фаолияти евазига олинган.

Тадбиркорлик ҳақидаги назарияга немис олими **В. Зомберт** ва Австрия иқтисодчиси **Й. Шумпетер** катта ҳисса қўшганлар. Зомберт фикрича тадбиркор бу «забт етувчи», ғалаба учун курашувчи (хатарга тайёр, руҳан еркин, ғояларга бой, иродали, тиришқок) ташкилотчи, яъни у биргаликда ишлаш учун кишиларни бирлаштира олади. У ҳақиқий савдогар, товарларини сотиш учун одамларни жалб қила олади, уларни ишонтира олади. Зомберт тадбиркорнинг мақсади фойданинг ўсишига еришиш бўлиб, бунинг учун у ўз ишини ўсиши, равнақ топишига интилади, ҳаракат қилади.

**И. Шумпетер** еса тадбиркорни новаторлигига алоҳида еътибор беради. Унинг фикрича тадбиркор деб, ишлаб чиқариш омилларини янги нисбатларини (комбинациясини) изловчи, вужудга келтирувчи, шу билан иқтисодий ўсишни таъминловчи киши тушунилади. Шумпетернинг фикрича тадбиркор ишлаб чиқаришда индивидуал хусусий мулк егаси бўлиши шарт емас. У банк бошқарувчиси бўлиши ёки акционер жамиятининг бошқарувчиси бўлиши ҳам мумкин.

Том маъноси билан мулк егаси ва тадбиркорни ягона киши сифатида қараш кредит вужудга келиши билан бузила бошлади. Тадбиркорликни мулкдан ажралиши акционерлик жамиятларида нисбатан осонгина кўзга кўринади. Корпоратив мулк акционерлик жамиятида ҳар бир акция егаси ўзи алоҳида мулкни тасарруф қилиш ҳуқуқини йўқотади. Бу юридик факт. Ишлаб чиқаришда ҳокимият мулк егасидан ишлаб чиқаришни ташкил етувчига ўтади. Мулк егасининг роли пассивлашиб боради. Анъанавий мулк сифатида тушунилган аниқ буюмлар ўрнига акционер бир парча қоғоз, мулк титули — *акцияга* ега холос.

Корхона иши юзасидан акция егаси шартли назорат ўрнатади. У корпорация фаолияти юзасидан жавобгар емас. Бундай жавобгарлик мулк егаси бўлмаган тадбиркор

— менежер зиммасида бўлади. Шундай қилиб, кредит муносабатларининг ривожланиши бойликни индивидуал хусусий мулк шаклидан корпоратив хусусий мулк шаклига ўтиши тадбиркорни тасарруф етишини егалик қилишдан ажралишига олиб келади. Бундан шундай назарий хулоса чиқариш мумкин: тадбиркорлик билан мулк егаллиги ўртасида қатъий алоқа йўқ. Тадбиркорлик бу фақат мулк егасига хос хислат эмас.

Иқтисодий нуқтаи назардан тадбиркорлик деганда нимани тушуниш мумкин? Илмий адабиётларда уни уч жиҳатдан қараш тавсия етилади.

**1.Иқтисодий категория сифатида** қараш. Бунинг учун унинг объекти ва субъектларини аниқлаш зарур.

**Тадбиркорлик объекти** максимал даражада даромад олиш мақсадида ишлаб чиқариш омиллари (капитал, ер, меҳнат) ни енг самарали нисбатини топиб ишга туширишдир.

И. Шумпетер фикрича тадбиркорнинг асосий иши иқтисодий ресурсларни ишлатишнинг енг оптимал-мақбул вариантини ва уларни енг рационал нисбатларини қидиришдир. Айнан ана шу хислати билан тадбиркор оддий хўжалик юритувчидан фарқ қилади. Тадбиркор истеъмолчиларга маълум бўлмаган неъматлар ишлаб чиқариш, ишлаб чиқаришнинг янги усули (технологияси)ни яратиш, янги бозорларни егаллаш, янги хом ашё манбаларини ўзлаштириш ва ҳоказоларга интилади.

**Тадбиркорлик субъектлари**, енг аввало жисмоний шахслар (якка ҳол, оилавий) бўлиши мумкин. Бунда улар ўз меҳнатлари асосида, шу билан бирга четдан ишчи ёллаб иш юритишлари мумкин.

Тадбиркорлик фаолияти бир гуруҳ шахслар томонидан ўзаро шартнома ва иқтисодий манфаатдорлик асосида боғланган кишилар жамоаси томонидан амалга оширилиши мумкин. Жамоавий тадбиркорлик субъектлари сифатида акционерлик жамиятлари, ижара жамоалари, кооператив, ширкат ва бошқалар, алоҳида тадбиркорлик субъекти сифатида давлат, унинг ташкилотлари (органлари) иш олиб бориши мумкин.

**2.Тадбиркорликка хўжалик юритиш услуги** (методи) сифатида қарасак, унинг **бош хусусияти**, хўжалик юритувчи субъектларнинг мустақиллиги ва еркинлигидир. Тадбиркорнинг мустақиллиги ҳуқуқий жиҳатдан асосланган бўлиши керак. Енг аввало, тадбиркорлик фаолият турини танлаш, ишлаб чиқариш дастурини ишлаб чиқиш, молиялаштириш манбаларини танлаш, ресурсларни сотиб олиш, маҳсулот сотиш, уларга нарх белгилаш, фойдани тасарруф қилиш ва ҳоказо. Тадбиркорлик еркинлиги маъносида уни фаолият-ти устидан раҳбарлик қилувчи, яъни нима фаолият билан шуғулланиши керак, нима ишлаб чиқариши, қанча харажат қилиши, кимга сотиши, неча пулдан сотиши, қанча ишлаб чиқаришини кўрсатадиган, белгилаб берадиган ташкилот — орган йўқ. Лекин, тадбиркорнинг фаолияти доимо бозор, ундаги талаб ва таклиф нисбати, нарх билан чамбарчас боғлиқ.

Тадбиркорликнинг **иккинчи хусусияти** натижа қандай бўлишидан қатъи назар қабул қилинган қарорга жавобгар бўлиш. Тадбиркорнинг фаолияти доимо таваккалчилик хатари билан боғлиқ. У еса доимо ноаниқлик, билиб бўлмайдиган натижа билан боғлиқ. Ниҳоятда аниқ ҳисоб-китоб ҳам, уни асосида қилинган тахмин (прог-ноз) ҳам назарий жиҳатдан тўғри бўлишига қарамай, амалда ҳаммаси пучга чиқиши мумкин. Тадбиркорнинг олдиндан қилган мўлжали оқибатининг ноаниқлиги унинг доимий йўлдошидир.

**Тадбиркорликнинг учинчи хусусияти** унинг фаолиятини муваффақиятга еришишга йўналтирилганлиги, фойдани кўпроқ олишга интилишидир. Ҳозирги пайтда еса шу мақсаддагина фаолият юритиш эмас, балки жамиятда социал муаммоларни ҳал қилиш, маданият, фан, соғлиқни сақлаш, маориф, атроф-муҳитни муҳофаза қилиш ва ҳоказоларда фаол қатнашиши ҳам кўзда тутилади.

**3.Тадбиркорликни иқтисодий фикр юритишнинг ўзига хос типи** сифатида қарасак, тадбиркор ўз фаолиятидаги турли муаммо ва масалаларни ечишда ўзига хос

кутилмаган ёндашуви, оригинал ечимлар топиши, яъни йўллари қидириши, хуллас тинмай изланиши билан характерланади. Бунда асосий ўринда тадбиркор шахси туради.

Ҳар қандай бозор хўжалигининг асосини иқтисодий фаол субъектлар — тадбиркорлар ташкил этади. Инсоннинг табиат инъом етган енг муҳим хусусиятидан бири унинг қандай моддий ва ижтимоий мавқега ега бўлишидан қатъи назар, ўзининг қобилятини татбиқ етишга ҳаракат қилиши, имкон қидиришидир.

Ўз мақсадига мувофиқ бирон ишни йўлга қўйиш худди ўз ерига ишлов беришга ҳаракат қилиш каби инсоннинг туғма интилишидир.

Бозор иқтисодиётида иқтисодий жараённинг марказий омили тадбиркордир. Бозор иқтисодиётини тадбиркорсиз тасаввур қилиб бўлмайди. Тадбиркорлар синфи еркин, бозор иқтисодиётига таянган демократик жамиятдаги ўртача табақа, улар иқтисодий фаол, қонунга риоя қилишга ҳаракат қилувчи қатлам ҳисобланади. Улар икки қутб: бойлар ва камбағаллар ҳисобидан ортиб боради.

Тадбиркорлик бу бирон иш билан оддийгина машғул бўлиш эмас, у инсоннинг ўзига хос фикрлаши, дунёқарashi, шахсий интуицияга ега бўлиши, хислатидир. Тадбиркор бўлиш — демак бош-қалар қилмаган ишни қилишдир, деб ҳисоблайди Шумпетер. Узокни кўра билиш, тасаввур қилиш, доимо қоқоқлик, ескиликка, тўсиқларга, четдан кўрсатиладиган босимларга дош бериш, қарши тура билиш каби хислатларга ега бўлиш керак. Таваққал қилишни билиш, ноаниқлик олдидан кўрқувни енгитиш, юз берадиган жараёнларга қараб иш тутиш эмас, балки ана шу жараёнларни измига бўйсундиришга ҳаракат қилиши керак. Тадбиркорни ғалабага бўлган интилиши олға ундайди. Бу унинг ўзига хос меҳнати ва шу меҳнатининг иқтисодий характерга ега эканлигидир.

Ҳар бир киши тадбиркор бўлиши учун енг аввало ўзидаги хислатларга тўғри баҳо бера олиши керак. Ташкил етиладиган турли кичик фирмаларнинг 15 — 20% и қоқиб, қолганлари касодга учрашининг асосий сабабларидан бири ҳам шунда. Тадбиркорлик истеъдод ва махсус тайёргарликни талаб этади. Бизни адабиётларимизда тадбиркорлик кўпроқ хўжалик юритиш нуқтаи назаридан қаралади.

Республикамизда қабул қилинган тадбиркорлик тўғрисидаги қонунда тадбиркорликка шундай таъриф берилган: «Тадбиркорлик мулкчилик субъектларининг фойда олиш мақсадида, таваққалчилик ва мулкий жавобгарлиги асосида амалдаги қонунлар доирасида ташаббус билан иқтисодий фаолият кўрсатишдир».

Жаҳон адабиётида тадбиркорликнинг учта функцияси ажратиб кўрсатилади.

Биринчи функцияси — ресурс билан таъминлаш. Ҳар қандай хўжалик фаолиятининг асосини ресурслар ташкил этади. Чунки, ресурсларсиз ҳеч нима қилиб бўлмайди. Ишлаб чиқаришнинг объектив (ишлаб чиқариш воситалари, яъни ер, капитал) ҳамда субъектив (зарур билим, касб, тажриба ва моҳирликка ега кишилар) омиллари бирлашгандагина бирон ишлаб чиқариш ёки хизмат кўрсатиш, умуман олганда бирон фаолият юритиш мумкин.

Иккинчи функция — ташкилотчилик. Бунинг маъноси — бирон фаолият учун зарур бўлган ишлаб чиқариш омилларини бирлаштириш ва комбинациялашнинг мақсадга тез ва самарали тарзда олиб борадиган йўллари топиш ва шу асосда иш олиб бориш.

Учинчи функция — ижодкорлик, ташкилий хўжалик новаторлиги, янгиликка интилиши билан боғлиқ. Ҳозирги фан-техника тараққиёти шароитида, айниқса, нархсиз рақобат кураши услублари кучайган шароитда бизнес учун бу функциянинг аҳамияти янада кучаяди. Натижада инновация билан боғлиқ тадбиркорлик учун янги шароит яратилади, илмий-техникавий ишланмалар, венчур бизнеси (техника-технология янгиликларини қўллашга асосланган бизнес) бозори ривожланади. Тадбиркорликнинг ахборот инфраструктураси такомиллашади. Давлат ташкилотларининг фойдали ахборотларидан фойдаланиш имкони, патент-лицензия хизматлари, электрон ҳисоблаш машиналари, компьютерлар ёрдамида маълумот тўплаш, интернет орқали ахборот олиш имконлари кенгаяди.

**Шундай қилиб, тадбиркорлик риск қилган ҳолда, маблағларни самарали сарфлаб, ишлаб чиқариш омилларини енг оптимал нисбатини топиб ишга тушириш евазига даромад, фойда олишга қаратилган, инсонларга наф келтирувчи, иқтисодий фаолиятдир.**

## 2-§. Тадбиркорлик фаолиятининг асосий турлари

Тадабиркорлик фаолияти ниҳоятда хилма-хил бўлиб, унга турли нуқтаи назардан қараш мумкин.

Тадабиркорлик **фаолияти субъектларининг ҳуқуқий мақомига** кўра:

а) **жисмоний шахслар**, яъни юридик шахс ташкил қилмай фаолият юритадиганлар. Улар патент, лицензия асосида фаолият юритишади;

б) **ҳуқуқий шахслар**, яъни юридик шахс мақомига ега ҳолда тадабиркорлик қилиш. Улар асосан турли шаклдаги фирмалар, корхоналар бўлиб, қабул қилган низомлари асосида иш юритадилар.

**Мулкчилик мақомига кўра** тадабиркорлик фаолияти, асосан индивидуал, оилавий-хусусий, корпоратив-хусусий, жамоа, давлат, қўшма мулкчиликка асосланган тадабиркорликка бўлинади. Улардан ҳар бири хўжалик юритиш тизимида ўз ўрнини топади.

Тадабиркорлик фаолиятининг **мазмун, характери, такрор ишлаб чиқариш жараёни, унинг асосий босқичларининг фарқланишига** кўра тадабиркорлик қуйидаги турларга бўлинади: **ишлаб чиқариш, тижорат, молиявий, суғурта, воситачилик** ва бошқалар.

Мамлакатда амал қилинаётган қонунлар асосида иш олиб бориши ёки йўқлигига қараб, тадабиркорлик легал-расмий очик ҳамда яширин (жиной) — хуфия тадабиркорликка бўлинади.

Тадабиркорликни иш кўлами, ишлаб чиқарган маҳсулоти ҳажми, ёки банд бўлганлар сонига қараб иқтисодчилар кичик, ўрта, йирик бизнесга бўлишади.

Республикада қабул қилинган «Тадабиркорлик тўғрисида»ги қонунга кўра тадабиркорликни қуйидаги турлари еътироф қилинади:

- яқка тартибдаги меҳнат фаолияти асосидаги тадабиркорлик;
- айрим фуқаро томонидан ёлланма меҳнатни жалб етиш асосида амалга ошириладиган хусусий тадабиркорлик;
- бир гуруҳ фуқаролар томонидан амалга ошириладиган жамоа тадабиркорлиги;
- оилавий тадабиркорлик;
- юридик шахслар ва фуқаролар, ўз мулклари ва мулкрий ҳуқуқларини бирлаштириш асосида амалга ошириладиган тадабиркорлик.

Тадабиркорлик фаолиятини бошлашда енг қийини — аниқ мақсадни танлаш, уни амалга оширишдир. У қуйидаги босқичлардан таркиб топади.

**Биринчи босқич**, ғоя қидириш ва уни баҳолаш босқичи. У ўз ичига:

- а) янги ғояни, ўйлаб қўйилган фикрни амалга оширишни ташкил етиш;
- б) ғояни бевосита ва потенциал кадр-қимматини аниқлаш;
- в) таваккалчилик хатарини ҳамда олинйиши мумкин бўлган фойдани аниқлаш;
- г) рақобатдошларнинг маҳсулоти ёки бажараётган ишлари билан таққослаш;
- д) корхонанинг мулк шаклини белгилаш.

**Иккинчи босқич**. Бизнес-режа тузиш:

- а) бозорни ўрганиш, бозор сегментини қайси бўғинини егаллаш режасини, маркетинг режасини тузиш;
- б) ишлаб чиқариш режаси;
- в) молия режаси ва молиявий таъминот;
- г) бозорга кириб бориш стратегиясини ишлаб чиқиш.

**Учинчи босқич**. Шартномалар тузиш:

- а) бизнес-операция иштирокчилари ўртасида шартномалар миқё-сини аниқлаш;
- б) потенциал харидорлар билан шартномалар;
- в) меҳнат шартномалари;
- г) ресурс егалари билан шартномалар тузиш.

**Тўртинчи босқич**. Зарур ресурслар таъминоти:

- а) мавжуд ресурсларни аниқлаш;
- б) етишмовчи ресурслар ва уларни потенциал етказиб берувчиларни аниқлаш;
- в) зарур ресурсларни жалб қилиш усулини белгилаш.

**Бешинчи босқич.** Фирмани бошқариш.

- а) раҳбарлик структураси ва стили;
- б) муваффақиятнинг асосий омиллари;
- в) заиф томонлар ва уларни бартараф етиш йўллари аниқлаш.

Иқтисодий фаолият фақат ўзи ҳамда оиласи учунгина даромад топиш мақсадида эмас, бошқалар учун олиб ҳам бориладиган экан, у қабул қилинган қонунлар бўйича аниқ белгиланган шакл, ташкилий ва бошқариш таркибига мувофиқ бўлиши зарур.

Фирмаларнинг асосий мақсади максимал даражада фойда олиш, лекин бу ҳаммининг қўлидан келавермайди. Фирма ўз мақсадини амалга ошириш учун узок муддатли стратегия белгилайди. Бу стратегия 2 турга бўлинади:

1. Мудофаага асосланган стратегия.
2. Ҳужумкорликка асосланган стратегия.

Мудофаага асосланган стратегия иккита йўналишда олиб борилади:

**Имитацион** стратегия — янгиликларни қўллашдан келадиган хатарнинг кам бўлиши учун рақиблари фан-техника ютуқларидан фойдаланиб, еришган ютуғига қараб, ўз фаолиятида қўллайди.

**Кутиш** позициясига асосланган стратегия. Бунда фирма бир неча турдаги маҳсулот ишлаб чиқариш хизмат кўрсатишга ихтисослашади. Шулардан қайси бирида рақиблари муваффақиятга еришса ёки мағлуб бўлса, шунга қараб иш юритади.

Ҳужумкор стратегия 4 йўналишда олиб борилади:

**1.Рационализация** стратегияси. Янгиликларни жорий қилишга, янги технологияни синаб кўришга ҳаракат қилади. Бунда уларни кўпинча венчур<sup>1</sup> компаниялар молиявий қўллаб-қувватлайди.

**2.Квота** (маҳсулот улуши)ни табақалаштириш стратегияси. Бунда фирма максимал фойда олиш мақсадида инвестиция қилиб, маҳсулот сотиш бўйича бозорда товар сотишдаги улушини кўпайтиришга ҳаракат қилади. Товарни нархини тушириб, талабни кўпайтиришни кўзда туттади.

**3.Инновацион** стратегия. Бунда фирма маҳсулот ва хизматларни янгилашни кўзда туттади. **У маҳсулотни янгилаш** ёки **технологияни янгилаш** бўлиши мумкин. Маҳсулот янгиланганда харажатларни пасайтириш орқали фойда олиш кўпаяди.

**4.Бозорни бошқалар егалламаган сегментини тўлдириш.** Бу йўналишда илмий изланишлар олиб бориб, унинг асосида ишлаб чиқаришни ташкил етиш. Масалан, доривор ўсимликлардан (бошқа ерда ўсмайдиган) турли дорилар тайёрлашни йўлга қўйиш. Бу анчагина хатар билан боғлиқ. (Хатар — бу кўзлаган даромадини ола билмаслик ёки зарар кўриш еҳтимоли.)

Бозор иқтисодиётида индивидуал тадбиркорлик ўзига хос ўрин туттади, лекин иқтисодий фаолиятга нисбатан обрўли, барқарор, узок муддатли вақтга мўлжалланган, ташкил етиш қўлами жиҳатидан салмоқли шакли — корхонадир. Айнан у хўжалик фаолиятининг енг кўп тарқалган типик шаклидир. Корхона қайси мулкка тааллуқли бўлмасин фирма, завод, фабрика номлари билан аталади. Бозор иқтисодиётига ўтиш жараёнида мулкчиликнинг барча шаклларига мансуб корхоналарни барпо етиш, улар фаолиятини ташкил етиш ва тугатишнинг ҳуқуқий, иқтисодий ва ижтимоий асослари, Ўзбекистон Республикасида корхоналар тўғрисидаги қонунида белгилаб берилган.

Корхона хўжалик юритувчи субъект сифатида мулкчиликнинг бирон шаклига асосланган ҳолда иқтисодий жиҳатдан алоҳидалашган хўжалик юритувчи субъект сифатида майдонга чиқади. Корхона бозор муносабатларининг субъекти сифатида қатнашибгина қолмай, унинг объекти ҳамдир. Корхона мулкчиликнинг муайян объекти бўлиб, унинг қўлида ресурслар ва яратилган маҳсулот мавжуд. Корхона иқтисодий фаолият жараёнида муносабатларнинг субъекти сифатида майдонга чиқади.

Ҳар қандай иқтисодиёт каби бозор иқтисодиёти ҳам мураккаб тизим сифатида ички таркибга ега. Ундаги турли бўғинларнинг ҳар бири маълум вазифани бажаради. Корхона ҳар қандай ишлаб чиқаришнинг бирламчи, асосий бўғинидир. Бозор иқтисодиётида асосий таркибий бирлик, хўжалик юритувчи бўғин корхона (фирма) ҳисобланади.

Корхона (фирма) ишлаб чиқариш ресурсларини режали асосда, маълум нисбатда, комбинацияда бирикишини таъминлаб, ўз манфаатини маҳсулот ишлаб чиқариш ёки хизмат кўрсатиш йўли билан амалга оширувчи, хўжалик юритувчи бўғин «звено»ни ифодалайди.

Фирма ҳам, корхона ҳам хўжалик юритувчи ҳуқуқий шахс бўлгани учун хўжалик фаолиятининг объекти бўлади. Шу билан бирга иқтисодий фаолиятни амалга оширувчи хўжалик юритиш субъекти ҳамдир. Иқтисодиётда, одатда **фирма кўпроқ умумлаштирувчи** тушунча сифатида ишлатилади. **Фирма ўз ичига битта ёки бир неча корхона, ишлаб чиқариш турини** олиши мумкин. **Корхона еса одатда бир турдаги маҳсулот ишлаб чиқаришга**, бир хил нарса ишлаб чиқаришга ихтисослашади.

Барча корхоналар фаолиятининг мажмуи иқтисодиётни ташкил этади. Ишлаб чиқариш омиллари корхонада бирикиб, бу ерда меҳнат юз беради. Жамиятнинг талаб-еҳтиёжини қондиришга қаратилган моддий маҳсулотлар яратилади ва ҳар хил хизматлар кўрсатилади.

Фирмаларни таснифлаш (классификация қилиш) учун иқтисодий адабиётда турли мезонлар олинади. Улардан енг асосийси 2 та: мулкчилик шакли, фирманинг катта-кичиклиги.

Мулкчилик бўйича қарасақ, улар 3 хил:

- а) индивидуал ёки хусусий фирма;
- б) шерикчилик асосида ташкил топган фирма;
- в) корпорация (акционерлик жамияти).

Корхона ўз мулкига ўзи егаллик қилиши уни еркин бўлиши га-ровидир. Корхона хўжалик юритувчи субъект сифатида иқтисодий мустақилликка ега. Нимани қанча, қандай усуллар билан ишлаб чиқариш, уни кимга, қаерда қанчадан сотишни, тушган пулни қайси мақсадда ишлатишни корхонанинг ўзи ҳал қилади.

Барча муаммоларни ечишда корхона бозорга қараб иш тутади. У бозордаги ресурслар нархи, ўзининг товарлари нархи, қилган харажатларию оладиган фойдаси миқдорига қараб иш тутади. Нарх-наво ва харажатлар миқдори корхонага ел қатори фойда олиш имконини бергандагина у фаол ишлайди. Бозордаги рақобат корхонани иқтисодий шароитга тез мослашиб доимо манёвр қилиши — товарларни янгилаш сифатини ошириш, ишлаб чиқариш харажатларини камайтириши, инвестиция ва инновация билан шуғулланиш, фаол реклама сиёсатини олиб бориш кабиларга ундайди. Корхоналар мулккий мақоми, ташкилий-ҳуқуқий асослари, хўжалик юритиш услубларига кўра хилма-хил бўлиб, асосийлари:

— хусусий фирма, ширкат фирмалари, масъулияти чекланган фирма, давлат корхонаси, аралаш фирмалар. Ҳозирги пайтда корхоналарнинг кенг тарқалган шакли — акционер жамиятлари ёки корпорациялардир.

**Хусусий фирма** — айрим шахсларга ёки оилаларга қарашли корхона. Улар асосан ўта кичик ва кичик бизнес доирасида фаолият кўрсатадилар. Ўрта ва йирик бизнесда ҳозирги пайтда ниҳоятда кам учрайдилар. XIX асрда еса улар корхоналарнинг асосий тури ҳисобланган.

**Ширкат фирмалари** мулк егаларини ўз мулкани бирлаштириш ва тадбиркорликдан олинган фойдани кўшган ҳиссасига кўра баҳам кўришга асосланган корхона.

**Масъулияти чекланмаган фирма.** Унинг мол-мулки шерикчилик асосида юзага келади. Уларнинг дастлабки қўйган капитали Низом капитали бўлиб, унинг фаолияти учун тўла ҳуқуқли шериклар биргалиқда жавоб берадилар. Агарда фирма синиб, қарзларни тўлаш учун активлари етарли бўлмаса, қолган қарзни тўла ҳуқуққа ега бўлган

таъсисчилар ўз зиммасига олади. Бунда унинг ҳажми қанчагача бўлиши мумкинлиги устав капиталидаги бадалига нисбатан неча марта кўплиги (фирма низомида белгиланади) шартномада кўрсатилади.

Франчайзинг (франчисе — имтиёзли) фирмалар — бу майда хусусий фирмалар тизими бўлиб, у йирик фирмалар қанотида иш юритиб, унинг товар маркасида маълум ҳудуд ва муҳитда фойдаланади. Нархларга чегирма олиш ва бошқа имтиёзга ега. Товарларни ташишда, ускуналар сотиб олиш, кредит олишда ёрдам беради. Бу майда фирмалар йирик компанияларнинг чакана сотувчиси бўлиб қолади.

Венчур (вентуре — хатарли) фирмалари — бу илмий изланишлар билан шуғулланиб, уларни ишлаб чиқаришга жорий қилиш билан шуғулланади. Улар ишининг хатари юқори. Сабаби яратган янгиликлари, ихтиролари бозор талабига мос келмаслиги мумкин. Бу турдаги фирмалар дастлаб АҚШ да вужудга келган, ҳозирги пайтда бошқа мамлакатларда ҳам мавжуд.

**Масъулияти чекланган фирма.** Унинг капитали ҳам шерикчилик асосида ташкил етилади. Унинг номи кўрсатиб турибди — масъулия-ти, яъни мажбурияти чекланган. Бу чекланиш низом капитали доирасида бўлиб, борди-ю фирма синса, ундан фақат низом капиталига тенг бўлган миқдордагина пулни ундириш мумкин. Тўлов мажбуриятидан ортиқча қарзни ҳеч қандай йўл билан ундириб бўлмайди. Бундай фирмалар номига одатда «**лимитед**» сўзи қўшилади. У инглизча «**чекланган**» дегани.

Агар фирмада мулк егаси сифатида шериклар миқдори ортиб кеца, у акционерлик жамияти сифатида рўйхатдан ўтиши керак. Ҳозирги пайтда фирмаларнинг кенг тарқалган шакли **акциядорлик жамиятлари** ёки корпорациялардир. Бу акциядорларнинг уюшмаси бўлиб, унинг аъзолари бизнес иши йўлида жамиятга бирлашадилар. Жамиятга қўйилган капиталга қараб, махсус қимматбаҳо қоғоз — акция чиқарадилар. Акцияни сотиб олганлар ҳиссадорларга айланади ва фойдадан ўз ҳиссасига мувофиқ — *дивиденд* олади. Акционер жамиятларининг ёпиқ ва очик турлари бўлади.

Ёпиқ жамият акциялари фақат маълум гуруҳ кишилари, масалан, корхона ишчи-хизматчилари ўртасида тарқатилади. Очик жамиятда еса унинг акцияси барча хоҳловчиларга сотилади.

**Давлат корхоналари** давлат мулки бўлган ва унинг назорати остида ишловчи корхонадир. Бозор иқтисодиётида давлат тадбиркорлиги мавжуд бўлганидан давлат корхоналари ҳам мавжуддир. Бу корхоналар марказий ва маҳаллий ҳокимиятга қарашли бўлади. Улар биргаликда давлат секторини ташкил етадилар ва иқтисодий-ижтимоий ҳаётда ишлаб чиқаришнинг енг муҳим ва масъулиятли вазифаларини бажаради (мудофаа, алоқа, транспорт ва бошқалар).

**Аралаш фирмаларга** икки нуқтаи назардан қараш мумкин:

а) турли мулк шаклига асосланган миллий корхона;

б) миллий ва хорижий капитал асосида вужудга келтирилган кўшма корхона.

Уларнинг капитали ҳиссадорлик қондасига биноан ташкил топади, фойдаси ҳам шунга қараб тақсимланади. Ўзбекистонда ҳозирги пайтда хориж капитали иштирокида тузилган 1000 дан ортиқ кўшма корхона, 400 атрофида аралаш мулкка асосланган миллий корхоналар фаолият кўрсатмоқда.

Фирмалар шохобчаси (филиали) йирик фирмаларнинг таркибий қисми бўлиб, турли жойларда иш юритади. У мустақил емас, бош фирманинг бир қисми. Иш кўлами худудий жиҳатдан кенгайган шароитда фирма бўлимлари ташкил етилади. Бу айниқса, халқаро корпорацияларга хос бўлиб, улар турли мамлакатларда ўз бўлимларини очадилар.

Корхоналар ишлаб чиқарган маҳсулоти, иш кўламига қараб: кичик корхона (бизнес), ўрта корхона (бизнес) ва йирик корпорация (бизнес)га ажратилади. Бунинг учун мезон қилиб фирмада ишловчилар сони ёки фирманинг ишлаб чиқариш ва савдо-сотик ҳажми қабул қилинган.

АҚШда ишловчилар сони неча кишидан иборатлигига қараб, корхоналар 5 тоифага бўлинади:



- 1) ўта кичик корхона (10 киши),
- 2) жуда кичик корхона (20 киши),
- 3) кичик корхона (99 кишигача),
- 4) ўрта корхона (500 кишигача),
- 5) йирик корхона (500 дан зиёд киши).

Республикамизда саноат ва қурилишда 50 кишигача, бошқа ишлаб чиқаришда 25 кишигача, фан ва илмий хизмат кўрсатиш соҳасида 10 кишигача, чакана савдода 5 кишигача бўлган корхоналар кичик корхоналар ҳисобланади. Кичик корхоналар йирик корхоналарга нисбатан қатор афзалликларга ега. Улар қуйидагилар:

- а) тез муддатда қурилиши;
- б) капитал айланиш тезлигининг юқорилиги;
- в) талабнинг ўзгаришига қараб ишлаб чиқарилаётган маҳсулот турини тезда ўзгартириш имконияти;
- г) мабодо, корхона бозор иқтисодиёти шароитида синса ҳам мулк егаси кўрадиган зарар йирик корхонага қараганда камлиги ва бошқалар.

Шунинг учун ҳам халқ истеъмол моллари ишлаб чиқаришда кичик корхоналар шубҳасиз устунликка ега.

Ҳозирги пайтда АҚШ да истеъмол моллари ишлаб чиқарадиган умумий саноат ишлаб чиқаришнинг 48%, Японияда 51%, Францияда 45%, Германияда 25% и кичик корхоналар ҳиссасига тўғри келади. АҚШда 18 миллион атрофида кичик корхона мавжуд.

Республикамизда ҳам уларнинг афзаллигини ҳисобга олиб, кичик корхоналар барпо этишга катта аҳамият бериляпти. Мамлакатимизда ҳозир 500 мингдан ортиқ кичик корхона фаолият кўрсатмоқда.

Маълумки, Осиёда, жумладан республикамиз аҳолисига майда товар ишлаб чиқариш, хунармандчилик анъаналари хос. Бу хусусият республикамизда хусусий мулкчиликка асосланган индивидуал, оилавий ишлаб чиқариш кичик бизнесни ривожлантириш имконини беради. Уларнинг асосий камчилиги молиявий ресурсларнинг етишмаслиги.

Турли-туман мулкчилик шароитида қайси мулк турига асосланган, қандай иқтисодий фаолият юритиш афзал эканлиги аниқ шарт-шароитдан келиб чиқиб аниқланади. Уни қуйидаги мезонлар асосида солиштириш мумкин:

1. Хўжалик юритиш турини ташкил этиш осонми ёки қийинлиги.
2. Мулкий масъулият ва бошқаришни амалга ошириш даражаси.
3. Бозордаги талабни ўзгаришига мослашиш даражаси.
4. Фан-техника тараққиётини таъминлай олиш, ишлаб чиқариш сифатини яхшилаш имконияти.
5. Ижтимоий еҳтиёжларни қондириш даражаси.

Хусусий мулкчиликка асосланган хусусий-оилавий фермер хўжалиги кўпчиликни диққатини шуниси билан жалб этадики, уни ташкил этиш осон, кўп маблағ талаб етмайди. Мулк егаси энг аввало ўз билими, тажрибасига таянади. Бозордаги талабга тезда мослаша олади. Ўзи хоҳлаганча хўжалигида ўзгаришлар қила олади. Даромад унинг ўзига тегишли. Қонун бўйича чеклашлар минимал даражада.

Бу хўжалик юритишнинг энг ката камчилиги мулкчилик масъулият мулк егасининг бўйнида бўлгани учун, барча фаолиятга ўзи жавоб беради. Борди-ю, синса- банкрот бўлса, қарзларни ўзи тўлайди. Буни натижасида айрим пайтларда уй-рўзғор буюмларини ҳам сотишга тўғри келади. Иккинчидан, хўжалик юритиш учун зарур бўлган даромад ва маблағларини камлиги, чекланганлигидир.

Ширкат, кооператив, кичик жамоа хўжаликларини юқоридаги хўжалик шаклларида афзаллиги шундаки, бир неча мулк егаларининг қўшилиши омилларни кўпайтиради. Бозорга тез мослаша олади. Бу хўжалик турида ҳам кўпинча даромад, ишлаб чиқаришни ташкил этиш, кенгайтириш учун маблағ етишмайди.

Хусусий — корпоратив мулкка асосланган акционерлик жамиятлари бу камчиликдан холи. Фан-техника тараққиётига катта таъсир ўтказади. Пай мулкдан умумий мақсадда ягона бошқарув орқали фойдаланилади. Шу билан бирга ҳар бир пайчини ўз мулки бошқаришда қатнашишини таъминлайди. Корхона хўжалик фаолиятининг пировард натижасига қараб, ҳар бир мулк егаси ўз улушини олади. Акция егаларининг жавобгарлиги чекланган. Агар корхона банкрот бўлса, у ўз акцияси миқдорида мулкни йўкотади, холос. Хоҳлаганда акция сотиб олиб мулк егаси бўлади ёки аксинча, сотиб мулк егалари сафидан чиқади. Бундай хусусийлик билан умумийликнинг афзалликлари қўшилиши хусусий ва умумий ўзлаштиришнинг асосий тамойилларини бир бутун қилиб бириктиради.

Корпорациялар катта миқдорда пул сарфлаб бирон маҳсулот ишлаб чиқаришга ихтисослашгач, янги маҳсулот ишлаб чиқаришга тезда мослашиши қийин.

Бизнеснинг корпоратив шаклида баъзи бир суиистеъмол қилиш учун имконият мавжуд. У ҳеч қандай қийматга ега бўлмаган қимматбаҳо қоғозларни сотиши ва сотиб олиш учун база бўлиши мумкин. Ундан ташқари, типик акция егаси корхона фаолиятига таъсир кўрсата олмайди. Кўпчилик ўзининг овоз бериш ҳуқуқидан фойдаланмайди. Ундан ташқари, солиқ икки марта: фойдадан ҳамда дивиденддан олинади.

Мулк ва хўжалик юритиш шакллари киёслар еканмиз, ҳеч қайси шаклини ҳар тарафлама афзал дея олмаймиз. Биридаги афзаллик иккинчисида йўқ. Бири иккинчисининг ўрнини боса олмайди.

Миллий иқтисодиётда ҳар бирининг ўз ўрни, аҳамияти борки, ундан келиб чиқиб давлат ҳар бир мулк ва хўжалик шаклини ривожланиши учун шароит яратиши лозим.

Ҳозирги шароитда иқтисодий фаолият юритиш учун турли корхоналарни иттифок (ассоциация)ларга бирлашуви жараёни юз бермоқда.

Ривожланган мамлакатларда кенг тарқалган, бизда ҳам ҳозирги пайтда вужудга келаётган ассоциация шаклларида бири *консорциумдир*.

Консорциум корхоналарнинг махсус ташкил етилган бирлашмаси бўлиб, унинг иштирокчилари ўз мустақиллигини сақлаб қолади, аммо муайян мақсад йўлида бирлашадилар. Одатда, консорциум молиявий ишлар юзасидан тузилиб, унга давлат, банклар, молия, инвестиция компаниялари, йирик фирмалар, ҳар хил пул фонди ташкилотчилари уюшади. У катта маблағ талаб етадиган ишларни амалга ошириш мақсадида тузилади. **Консорциум одатда холдинг компания** шаклида тузилади. Уни таркибида бош — она корхона, атрофида тармоқ корхоналар маълум мақсад йўлида ҳамжиҳатлик билан иш олиб борадилар.

**Концерн** корхоналарнинг шундай бирлашмасики, у ишлаб чиқариш, инвестиция — молия, техника ва ташқи иқтисодий алоқалар соҳасида биргаликда иш юритишни кўзлайди. Концерн бир тармоқ доирасида ёки тармоқлараро (конгломерат) бирлашмалар шаклида ташкил етилади.

Концерн монопол турдаги бирлашма бўлиб, инвестицияларни самарали жойлаштириш, бозордаги ўзгаришларга қараб диверсификацияни амалга оширишга ёрдам беради.

Корхона биргина концернга аъзо бўлиши мумкин, ваҳоланки, консорциумда ундай емас.

Қандай мулкчиликка асосланишидан қатъи назар, корхонани корпоратив гуруҳий манфаатлари мавжуд. Корхона мулк шаклидан мустасно ҳолда, ишлаб чиқариш жамоаси уюшмасини ташкил этади. Бу жамоа аъзоларини бирлаштирув манфаати бўлиб, фақат корхона доирасидагина, корхона нормал ишлагандагина юзага чиқади. Корхона жамоаси уч тоифа кишилардан ташкил топади. Корхона егалари, менежерлар (бошқарувчилар), ёлланиб ишловчилар. Улар турлича мулккий мавқега ега. Корхона егалари мулкдорлар, корхонадаги моддий ресурслар, яратилган товарлар ва пул маблағлари уларга тегишли. Аммо корхона мақомига қараб мулкдорлар таркиби турлича бўлади. Корхона егаси — тадбиркорлардан ташқари уларнинг шериклари бўлган менежерлар, оддий ишчи-

хизматчилар ҳам бўлиши мумкин. Улар корхона ишида нафақат маблағи, меҳнати ва тадбиркорлик истеъдоди, бошқариш маҳорати билан қатнашадилар. Корхона ишида капиталдан ташқари меҳнат ҳам қатнашар экан, олинган фойда омиллар улушига қараб тақсимланиши амалга оширилади.

Бозор иқтисодиёти шароитида ҳар бир корхона худди шундай товар чиқарувчи хизмат кўрсатувчилар ёки шу товарни ўрнини боса оладиган товар ишлаб чиқарувчилар билан уларга қараганда қулайроқ шароитга ега бўлиш ҳамда юқорироқ даромад олиш учун курашади. Рақобатда ғолиб чиқишда инсоний омил муҳим рол ўйнайди. Корхонанинг рақобат кураши натижасида табақаланиши кучая-ди. У ниҳоятда катта даромадга ега бўлиши ёки синиши мумкин. Рақобат курашида ютиб чиқишда тижорат сири муҳим. **Корхонанинг тижорат сири деганда корхонанинг ишлаб чиқариш, технология ахбороти, бошқаруви, режалаштириш, молияси ва бошқа фаолияти билан боғлиқ бўлган ҳамда еълон қилиниши, унинг манфаатларига зарар етказиши мумкин бўлган, давлат сири бўлмаган маълумотлар тушунилади.** Тижорат сирини ташкил етувчи маълумотлар таркиби ва ҳажми, уларни ҳимоя қилиш тартиби корхона раҳбари томонидан белгиланади. Ҳар бир корхона уни маҳкам тутишга ҳаракат қилади. Қайси корхонада унинг жамоасида «фирма — меники» деган ҳиссиёти пайдо бўлиши учун иқтисодий шароит яратилар экан, у ерда тижорат сирини сотишга интилиш, меҳнат интизомини бузиш, мулкни ўғирлаш, фирма обрўсини тўкиш ишловчиларнинг ҳаёлига ҳам келмайди. Чунки, ҳар бир киши фирма еришган ютуқдан манфаатдор. Фирма корпоратив манфаатини амалга оширишнинг муҳим омили — фирма ишини яхши бошқариш ҳисобланади. Корхона ўз фаолияти давомида кўплаб иқтисодий фаолият субъектлари билан алоқа боғлайди. Фирма ичида унинг ички тузилишига мувофиқ турли бўлинмалари ўртасида алоқа мавжуд. Бу ўз навбатида корхона бўлинмалари ишини бир-бирига мослаш, корхона фаолиятини бозорга, бозордаги вазиятга, бошқалар фаолиятига **мувофиқлаштириш** талаб қилинади. **Ана шу фаолиятларни мослаштириш бошқариш, яъни менежмент** деб юритилади. Ҳозирги пайтда **менежмент** ўта мураккаб ва масъул иш бўлганидан, уни бажариш махсус билим ва маҳорат, тажрибани талаб қилувчи касбга айланди. Шу касб егалари **менежер** дейилади. Фан-техника революцияси бошқаришда революция ясади. «Ҳокимият» мулк егаларидан менежерлар қўлига ўтди. Бошқарувчилик — менежмент фанининг асосчиси деб ҳақли равишда америкалик инженер ва тадқиқотчи Ф. Тейлор ҳисобланади. У бошқаришни, нима қилишни аниқ билиш, енг арзон, енг аъло даражада бажаришни билиш санъати деб атаган. Корхонанинг муваффақияти янги техника-технология ва иш кучи сифатидан ташқари унинг яхши бошқарилишига ҳам боғлиқ эканлигини кўрсатиб, таниқли иқтисодчилардан А. Маршалл уни ишлаб чиқаришнинг алоҳида омили деб кўрсатган. Бошқаришнинг ҳозирда ҳам аҳамиятини йўқотмаган принципларини Тейлорнинг замондоши француз Фаёл ишлаб чиққан. Ишлаб чиқаришни ташкил етишни Форд системаси ҳам ҳали-ҳануз кадр-қимматини йўқотгани йўқ.

Иқтисодий алоқалар мураккаблашган сари бошқариш хизматига талаб ошади. Ўз ишининг устаси фаранг менежерлар тоифаси пайдо бўлади. Улар ғоят мураккаб, ўта масъулиятли иш бошқариш билан шуғулланишади. Менежерлар ғояни топиб тайёр маҳсулот ишлаб чиқариб, уни истеъмолга топшириб, қайта пул шаклига келтиргунча бўлган фаолият давомида баён қилинган 5 босқичдан иборат мақсадни амалга оширади.

Фирма фаолиятининг муваффақияти уни бозор талабига мослаштиришга боғлиқ. Ана шу мослаштириш **маркетинг** деб аталади.

«**Маркетинг**» сўзи инглизча *Маркет* — *бозор* деган сўздан олинган бўлиб, товарларни сотиш сферасидаги фаолиятини англатади. Лекин маркетинг ҳозирги пайтда иқтисодий фаолият тизими сифатида фақат олди-сотдини ифодаламайди.

Маркетинг бир томондан, бозорни ҳар томонлама ўрганиш (талаб, еҳтиёжлар), ишлаб чиқаришни ана шу талабга ва уни ўзгаришига мослаштириш, мўлжаллаш, маҳсулотни аниқ истеъмол учун ишлаб чиқариш, иккинчи томондан бозорда мавжуд

талабга фаол таъсир кўрсатиб талабни шакллантиришдир. Юксак савиядаги маркетинг хизматида корхоналар гуллаб-яшнади.

### 3-§. Тадбиркорликда таваккалчилик хатари ва уни камайтириш, суғурта

Маълумки ҳамманинг ҳам тадбиркорлик билан шуғулланиш қўлидан келавермайди. Тадбиркорнинг энг муҳим фазилатларидан бири таваккал қилишни, рискни ёқтиришидир. Аввалги бобда кўриб ўтдик, ноаниқлик бозор иқтисодиётининг доимий йўлдоши. Шундай экан ҳар бир тадбиркорнинг фаолияти таваккалчилик хатари билан боғлиқ. **Таваккалчилик хатари деб, фаолият натижаси қандай бўлиши еҳтимоллини билган ҳолда, барибир оқибати қандай тугагини аниқ айтиб бўлмайдиган вазият яъни ноаниқлик тушунилади.**

Ноаниқлик шароитида ҳар бир киши ўзини турлича тутати. Биров таваккал қилиш, рискни ёқтиради, биров еса аксинча. Лотерея ўйинларида қатнашиш таваккалчилик фаолиятига, рискка типик мисол бўла олади. Бунда ютиш ёки ютқизиш мумкин. Уни еҳтимоллик назариясига кўра тадқиқ етишимиз мумкин. Маълумки, тасодифий катталикни кутилаётган салмоғини ёки ҳодисани рўй бериш еҳтимолли куйидаги математик формула ёрдамида аниқланади.

$$E(x) = \pi_1 x_1 + \pi_2 x_2 + \dots + \pi_n x_n;$$

Бу ерда:  $\pi_1, \pi_2, \dots, \pi_n$  - ҳар бир ҳодисани юз бериш еҳтимолли;

$x_1, x_2, \dots, x_n$  - ҳар бир ҳодисанинг салмоғи.

Бу ерда шуни ҳисобга олиш муҳимки, еҳтимоллик турлича табиатга ега бўлиши, яъни объектив, ёки субъектив бўлиши мумкин. Еҳтимолликни объектив табиатини тан олувчи олимлар ҳодисаларни юз бериши еҳтимоллини математик асосда, потенциал тарзда аниқласа бўлади деб кўрсатишади. Француз астрономи, математик ва физиги Пер Лаплас тадқиқ етилаётган ҳодисани юз беришини яъни ижобий натижани мумкин бўлган барча имкониятлар натижасига нисбати асосида аниқлаб беради.

Субъектив ёндашув тарафдорлари еса (масалан, америкалик иқтисодчи ва статист Леонард Севиж) еҳтимоллик бу кишиларни у ёки бу ҳодисани юз беришига ишончлари даражасини кўрсатади деб ҳисоблашади.

Еҳтимоллик назариясининг қай бири: объектив ёки субъективми қарашлар бўлишидан қатъий назар, биз учун математик кутиш билан кутилаётган нафлиликни ажратиш муҳим аҳамиятга ега.

Кутилаётган нафлилик назариясини математик жиҳатдан асослаб беришни швейцариялик математик Габриел Крамер ва Даниил Бернулликлар бошлашган.

Д. Бернуллик<sup>1</sup> ўзининг машҳур Санкт-Петербург парадокси ёрдамида масаланинг ечимини баён қилган. Парадокс куйидагича ифодаланади: индивидлар унча кўп бўлмаган миқдорда пул тўлаб, ютукни кутиш математик жиҳатдан чексиз бўлган турли хил ютукли ўйинларда қатнашишлари мумкин. Ўйин айтайлик, тангани ташлаш бўлиб, «герб» томони тушса ютуқ бўлсин. Ўйин белгиланган миқдорда «герб» томони тушгунча давом ецин. Ютуқ тангани ташлаш сони ва «герб» томони тушиши билан боғлиқ. Биринчи марта ташлаганда «герб» тушса, X субъект Y субъектга, оддийгина қилиб айтганда, Одилжон Олимжонга 1 долл, иккинчи марта ҳам «герб» тушса 2 долл, учинчи мартасида ҳам «герб» тушса 4 долл., яъни ҳар бир кейинги сафар ҳам тангани «герб» томонини тушиши, n-чи мартасида  $2^{n-1}$  доллар тўласин.

Ютиш еҳтимолли ( $\pi$ ) еҳтимоллик назариясига кўра ҳар сафар танга ташлаганда 0,5 ёки 50% га тенг, яъни ё «герб» тушади, ёки тушмайди.

Тангани биринчи марта ташлаганда ютиш еҳтимолли математик жиҳатдан кутиш  $\pi$   $x_1$  долл ёки  $0,5x_1=0,5$  долларга тенг. Иккинчи ташлаганда еса  $(0,5x_0,5)x_2$  долл = 0,5 долларга тенг. Умумий кутилаётган натижа ҳар бир босқичда  $0,5+0,5+0,5+0,5+ \dots$  ни

<sup>1</sup> Д. Бернуллик (1700-1782) швейцариялик математик ва табиацхунос. 1723-1725 йилларда Санкт-Петербург фанлар Академиясининг физиология ва математика кафедрасида ишлаган.

суммаси тарзида ифодаланади. Бу чексиз қаторнинг йиғиндиси чексиз катта миқдорни ташкил қилади.

Парадокс шунда ифодаланадики, кутилаётган пул ютуғи бундай ўйинда чексиз бўлишига қарамай, кўпчилик унда иштирок етмасликни афзал кўради.<sup>1</sup> Нима сабабдан? Унинг сабабини Бернулли шундай тушунтиради. Индивидлар кутилаётган пул ютуғини емас, балки руҳан қониқишни максималлаштиришга интилишади. Кейинчалик уни **ютукдан кутилаётган нафлилик** деб аталди.

Бу муаммони одамларни таваккалчилик хатарига муносабати нуқтаи назаридан кўриб чиқайлик. Бернуллининг ғоялари америкалик иқтисодчи Жон фон Нейман ва Оскар Менгенштерннинг ишларида ривожлантирилди. Уларни кўпинча «кутилаётган нафлилик» назариясининг асосчилари деб ҳам юритилади. Улар ахборот тўлиқ бўлмаган шароитда индивиднинг рационал танлови максимал даражада кутилаётган нафлилик бўлади дейишади. Кутилаётган нафлиликнинг турлича варианты бўлиши мумкин. Уни куйидаги формула ёрдамида ҳисобланади:

$$E(Y) = \sum_{i=1}^n u_i \pi_i$$

Бу ерда  $u_i$  – натижа нафлилиги;

$\pi_i$  – натижа еҳтимоли;

$n$  – натижа миқдори.

Сўнгра индивид кутилаётган нафлилик вариантларини таққослайди ва кутилаётган нафлиликни максималлаштиришга ҳаракат қилгани ҳолда бирини танлайди.

Уни таваккалчилик хатарига муносабати қандай бўлади? Одамларнинг таваккалчилик хатарига муносабатлари турлича. Иқтисодий назарияда уларни:

а) рискка нейтрал;

б) риск қилишга ишқивоз;

в) рискни ёқтирмайдиган ёки унга қаршиларга бўлинади.

Баъзи ҳолларда таваккалчилик билан фаолият юритишдан математик кутиш пул кўринишида бундай хатарга йўл қўймагандаги натижа билан бир хил бўлиши мумкин. Лекин одамлар ўзларини турлича тутишади, турлича танлашади. Масалан: 10 минг сўм қарз олган ўз қарзини қайтариш ўрнига, «Келинг, танга ташлаймиз, агар юцангиз қарзингизни 2 баробар қилиб қайтараман, агар ютқазсангиз қарздан воз кечасиз», дейиши мумкин. У ҳолда математик кутиш натижаси  $n \times 0,5 - n \times 0,5 = 0$ ; ёки  $10 \times 0,5 - 10 \times 0,5 = 0$ ; нолга тенг. Сиз учун бундай қарасангиз қарздор билан танга ташлаб ўйнаш ёки қарзни талаб қилиш барибир.

Лекин кимдир кўпроқ пул топиш учун риск қилади, кимдир бўлса таваккалчилик хатари билан боғлиқ ҳеч қандай фаолиятга аралашмасликни маъқул кўради. Кишиларни нимани танлашини тушунтириш учун таҳлилни кутилаётган нафлилик концепцияси асосида олиб борамиз.

Тажриба шуни кўрсатадики, одамларни асосий қисми таваккалчиликни ёқтиришмайди. Бу ҳолатни одамларни психикасидан ташқари соф иқтисодий сабаб, меъёрий нафлиликни пасайиб бориши қонунини амал қилиши билан тушунтириш мумкин. Уни куйидаги 1-расм ёрдамида кўриб чиқамиз.

Айтайлик, 1000 сўм пулингиз бор. Уни 500 сўмини ютукли ўйин ўйнашга сарфлашингиз мумкин. Ютуқ сарфлаган пулингизга 2 баравар бўлсин. У ҳолда юцангиз 1000 сўм оласиз. Пулингиз 1500 сўм бўлади. Агар ютқазсангиз пулингиз 500 сўм қолади. У ҳолда математик кутиш пул ифодасида:

$$-500 \times 0,5 + 1000 \times 0,5 = 0$$

---

<sup>1</sup> Бернулли Д. Опыт новой теории измерения жребий. В книге «Теория потребителского поведения и спроса». Санкт-Петербург, 1993, стр 23.

Меъерий нафлилик еса пасайиб боради(7боб, §2 расм 1). Шунинг учун кутилаётган нафлилик манфий қийматга ега бўлади.



қўшимча пул ютиш сизга қувонч бағишлайди, лекин борини йўқотиш, қўлдаги пулдан айрилиш сиз учун оғир, сезиларли бўлади. Иқтисодий назарияда бу феномен егалик қилиш эффекти деб аталади. Егалик қилиш эффекти одамларнинг ўзларида борини, уларга тегишли бўлмаган нарсага нисбатан юқори баҳолашлари, афзал кўришларини ифодалайди. «Осмондаги турнадан қўлдаги читтак яхши» нақли айнан ана шу эффектни ифодалайди.



**Умумий нафлилик эгри чизиги. Риск қилишдан қочиш. Расм-1**

Расм асосида хулоса чиқарадиган бўлсак, шартли бирликда ўлчанган нафлилик бўйича сиз учун ютқазиб қўйгандаги зарар, ютганингизда олган пулингиздаги нафлиликдан кўп бўлади. Бунда меъерий миқдор категориясидаги натижа пулдаги миқдор ўлчовидан бошқача бўлади. Сиз таваккалчиликдан воз кечасиз. Ана шунинг учун ҳам ютукни кадр-қимматини ўлчаганда юз бериш мумкин бўлган натижани математик кутиш билан унинг кутилаётган нафлилиги ўртасида фарқ бор. Оддий тил билан айтганда қўлингиздаги пулни сарфлаб,

Санкт-Петербург парадоксига қайтак, одамлар ютуқли ўйиндан, мисолимизда танга ташлашдан математик жиҳатдан кутилаётган натижаси чексиз катта сон бўлишига қарамай воз кечишларига сабаб кутилаётган нафлиликни пасайиб бориши бўлади.

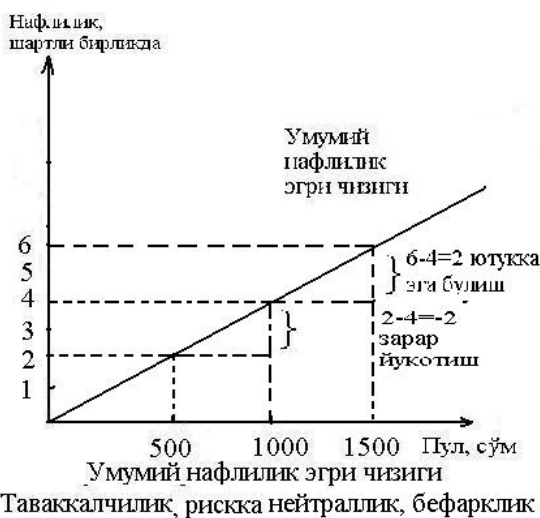
Албатта рискни ёқтирадиган одамлар ҳам бор. Кимки рискдан қўрқса, ғолиблик нашидасини сурмайди Тадбиркорлик билан шуғулланиш ўзи озми-кўпми таваккалчилик хатари билан боғлиқ. Бундай кишилар учун умумий нафлилик эгри чизиги одатдагидек каварик эмас, балки унга тескари, ботик шаклда бўлар экан.

Бундай одамлар учун ўйиндаги ютукнинг нафлилиги қўлидаги ютқазган пулинг нафлилигига қараганда юқори баҳоланади.

**Умумий нафлилик эгри чизиги. Риск қилишга мойиллик.**

Бунда ҳам ҳодисанинг математик кутилиши пул ифодасида юқоридагига ўхшаш  $-500 \times 0,5 + 500 \times 0,5 = 0$  бўлади.

Лекин энди меъерий нафлилик ўсиб боради. Шунинг учун шартли бирликда кутилаётган нафлилик мусбат қимматга ега бўлади.



$$-1 \times 0,5 + 5 \times 0,5 = 2$$

Риск қилишга мойил кишилар ютқазганда хафа бўлишганига қараганда ютишганда кўпроқ хурсанд бўлишади. Йўқотганда қайғургандан, топганда кўпроқ қувонишади.

Ва, охир-оқибат рискка нейтрал тарзда ёндашувчилар учун умумий нафлилик егри чизиғи, тўғри чизик шаклида намоён бўлар экан.

**Умумий нафлилик егри чизиғи, рискка нейтраллик, бепарқлик.**

Математик кутилиш табиий ўзгармайди.  $У -500 \times 0,5 + 500 \times 0,5 = 0$ ; Лекин рискка бепарқ кишилар учун меъерий нафлилик ҳам ўзгармайди. Шунинг учун кутилаётган нафлилик ҳам шартли бирликда нолга тенг бўлади.  $-2 \times 0,5 + 2 \times 0,5 = 0$ ;

Шундай қилиб, рискка бепарқ кишилар ютишса қанчалик хурсанд бўлишса, ютқазилганда шунчалик хафа бўлишади.

**Кутилаётган нафлилик назарияси** нуқтаи назаридан ҳамма кўриб чиқилган вариантларда танлов рационал ҳисобланади. Лекин кейинчалик маълум бўлдики, кўриб чиққан ҳолатларимизга **тўғри келмайдиган ҳолатлар** ҳам мавжуд экан. Улардан бири «**санок нуқтаси эффекти**» билан боғлиқ. Уни қуйидаги мисол билан тушунтириш мумкин: Еркинжон 20000 сўмга жинси шим олмоқчи. Уйининг ёнидаги магазинда 20000 сўмга турибди. Бозордан еса шу шимни 15 мингга сотиб олиш мумкин. У 20 минг сўмга магазиндан, ёки 15 минг сўмга бозордан танлаб олиш мумкин. Унда танлов имконияти бор. Лекин унга ҳар қалай магазиндан олгандан кўра қўшимча 2 соат вақт сарфлаб, бозордан олиши учун рағбат бор, чунки у 5 минг сўм иқтисод қилади. У чарм куртка олмоқчи дейлик. Бундай курткани бозорда 250 минг сўмга беради, шу магазинда еса 255 минг сўмга турибди.

Ҳар икки вариантда ҳам у 5 минг сўм фойда кўриши мумкин. Лекин иккинчи ҳолда бозорга бориш учун унда рағбат анча паст бўлади. Нимага шундай? Ҳамма гап шундаки, ҳар икки ҳолда ҳам беихтиёр равишда санок нуқтасини иқтисод қилинган фойдани, яъни иқтисод қилинган пулни товарнинг нархига нисбатан ҳисоблашдан бошлаймиз. Биринчиси  $5:20 = 0,25$  ёки 25%, иккинчисидан  $5:255 = 0,019$  ёки 1,9%

**Одам ўзини танлови билан кутилаётган нафлилик концепциясини инкор қилиши мумкин.** Бу объектив ва субъектив еҳтимолликнинг номунозар боғланиши туфайли юз беради.

Воқеани юз беришига хоҳишни ўсиши билан субъектив еҳтимолликни ўсиши тенденцияси амал қилади. Натижада кишилар хоҳиш-истакларини воқелик, ҳақиқат тарзида кўрсатишга интилишади.

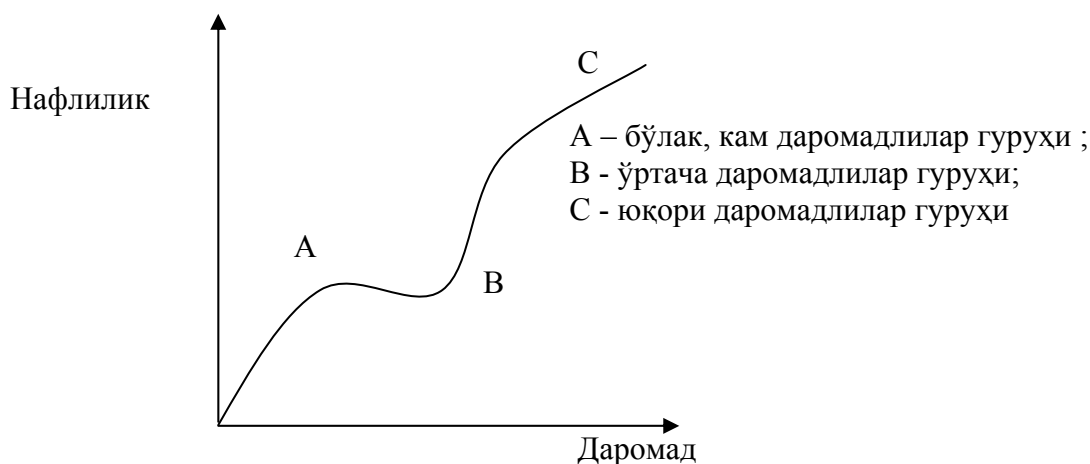
Таваккалчилик фаолиятига менгзасак, одамлар юз бериши мумкин бўлган ҳодисани ўзига жалб қилишига қараб риск қилишга мойиллиги ортиб боради.

Кўпчилик кишиларни иложи борича **рискдан қочишини** ҳам кутилаётган нафлилик назариясига истисно тариқасида қараш мумкин. Бунда **муқаррарлик эффекти** амал қилади. У одамларни юз бериши муқаррар натижани, ҳодисани ноаниқликка қараганда жуда юқори баҳолашларида ифодаланади.

Иқтисодчилар томонидан ўтказилган экспериментлар шуни кўрсатадики, одамлар ютуқни 100%ли еҳтимолини унга нисбатан пастроқ 97,98 фоизли ютуқ еҳтимолига қараганда жуда юқори, яъни номутаносиб ҳолда баҳолашар экан. Бундан одамлар еҳтимолликни нафақат миқдор, балки сифат жиҳатидан ҳам баҳолашар экан. Уларнинг рискка мойиллиги **кутилаётган нафлилик назарияси асосида тахмин қилинган даражадан ҳам паст** экан.

М. Фридмен ва Л. Севиж ўзларининг «Рискка мўлжалланган муқобил танловда нафлилик таҳлили» мақоласида одамларни риск қилишга мойиллигини ёки уни ёқтирмаслигини уларнинг даромадлари даражаси билан баҳолашади ва уни графикда қуйидагича ифодалашади.





#### 4-расм. Умумий нафтлилик: даромадга кўра риск қилишга муносабатни ўзгариши

Уларнинг фикрича А ва С гуруҳлари риск қилишни ёқтиришмайди. В гуруҳ еса риск қилишга мойил. Улар даромад, бойликка ҳали ўрганиб улгуришмаган. Аввал А гуруҳида еди, лекин уларда С гуруҳга ўтиш имкони бор. Улар унча кўп емас. Ўзларининг рискка мойиллиги сабабли А ёки С гуруҳдагилар қаторига тезда ўтиб кетишади. Бунда танлов рационаллиги рискка нисбатан мавжуд даромад, бойлик, фаровонликка боғлиқ.

Кутилаётган нафтлилик концепциясига қарама-қарши бошқа далиллар ҳам бор. Лекин бу концепция ахборот етишмовчилиги, тўлиқ ахборот олиб бўлмайдиган шароитда рационал танловни баҳолашда асосий концепция бўлиб қолади.

Шундай қилиб, аксари одамлар рискни ёқтиришмайди уни иложи борича камайтиришга ҳаракат қилишади.

Рискни камайтиришни бир неча йўллари бор. У суғурталаш бўлиб, унинг бир неча усуллари бор. Суғурта катта талофотларни кичик йўқотишлар билан алмаштириш имконини беради. У куйидаги йўллар билан амалга оширилади.

1. Таваккалчилик хатарини бирлаштириш, умумлаштириш. Бу таваккалчилик хатарини пасайтириш усули бўлиб, у қатнашчилар ўртасида тақсимланади. Ҳар бир қатнашчига тўғри келадиган зарар унча катта бўлмайди. Турли жамоа, ўзаро ёрдам фондлари шу методга асосланади. Суғурта компаниялари ҳам айнан ана шу методдан фойдаланади.

2. Таваккалчилик хатарини тақсимлаш. Бу суғурта усули бўлиб, катта талофат, зарар еҳтимолини қоплаш мажбуриятини компания ўз зиммасига ололмаган шароитда қўлланилади. Масалан, корхона ўз фаолиятини ёнғиндан суғурта қилдирмоқчи. Корхона катта, бордию ёнғин бўлса, йўқотишлар катта бўлиши мумкин. Уни устига бундай корхоналар жуда кам: битта, ёки иккита.

Шунинг учун аввалги таваккалчилик хатарини бирлаштириш методидан фойдаланиб бўлмайди. Бунда улар йирик суғурта ассоциацияларига мурожаат қиладилар. Натижада таваккал қилиб кўрилиши мумкин бўлган зарар ассоциация аъзолари ўртасида тақсимланади.

3. Диверсификация усули. Бу усул иқтисодий субъектларни ўз молиявий маблағларини турли соҳаларга қўйиши орқали бир соҳадаги зарарларини иккинчи соҳадаги фойдалари билан қоплашларини кўзда тутди. Масалан, турли компанияларнинг акцияларини сотиб олиш.

Суғурталашнинг умумий принципи шуки, сиз маълум бир миқдорда жорий истеъмолдан воз кечиб, келгусида юз бериши еҳтимоли бўлган катта йўқотишлардан ўзингизни мумкин қадар ҳимоялайсиз. Яна шуни ҳам еслатиб ўтиш керакки, айрим фаолият турлари хавф-хатарга суғурта қилинмайди. Ядро уруши, экологик катастрофалардан ҳеч ким суғурта қилмайди. Лекин суғурталанмайдиган рисклар ҳам бор. Бу тадбиркорлик фаолияти, уни бир бутун ҳолда суғурталаб бўлмайди.

Тадбиркор асосий ўз ғоясини амалга ошириш жараёнида, ўз фаолиятининг айрим томонларини суғурталайди холос. Масалан, дурадгорлик билан шуғулланса ёнғиндан, ишчиларни еса ишлаб чиқаришда юз бериши мумкин бўлган фалокатдан суғурта қилдиради ва ҳоказо. Лекин маълум бир тармоқда корхона барпо этиш ғояси, мақсади ва уни амалга ошириш барибир таваккалчилик хатари билан боғлиқлигича қолади. Шундай қилиб, рискка асосланган тадбиркорлик билан ҳамма ҳам шугулланавермайди.

#### 4-§. Ўзбекистонда тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш

Иқтисодиётда тадбиркорликнинг нақадар муҳим ўрин тутишини ҳаёт тасдиқлади. Чунки, бозорнинг мўл-кўллиги кўп жиҳатдан тадбиркорликка боғлиқ. Айниқса, халқ истеъмоллари товарлари ишлаб чиқариш, турли-туман хизматлар кўрсатиш борасида тадбиркорликнинг аҳамияти беқиёс. Бунда кичик бизнес алоҳида ўрин егаллайди. У ўзининг юқорида кўрсатиб ўтган қатор афзалликлари туфайли зарур бўлган маҳсулот бозорни тўлдиришга, кутилганидек хизмат кўрсатишга қодир. Шунинг учун ҳам республикамизда тадбиркорликни, айниқса кичик ва хусусий тадбиркорликни қўллаб-қувватлашга доимий аҳамият берилиб, диққат-еътибор қаратилмоқда. Енг аввало, Республикамизда тадбиркорликни ривожлантириш учун ҳуқуқий база яратишга аҳамият берилиб, тадбиркорлик тўғрисида қонун қабул қилинди.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг **1994 йил 21 январдаги «Иқтисодий ислохотларни янада чуқурлаштириш, хусусий мулк муҳофазасини таъминлаш ва тадбиркорликни ривожлантириш тадбирлари тўғрисида»**ги фармони билан хусусий мулкчилик асосидаги тадбиркорликнинг юзага келиши иқтисодий ислохотларнинг шу босқичдаги енг асосий вазибаларидан бири сифатида қайд етилди. Тадбиркорларни қўллаб-қувватлаш мақсадида ҳар бир вилоят, минтақада дастурлар ишлаб чиқилди ва уни амалга ошира бошланди. Тадбиркорликни ривожлантиришнинг енг кучли иқтисодий омилларидан бири имтиёзли солиқ солишдир.

Қишлоқ хўжалик, савдо, умумий овқатланиш ва аҳолига маиший хизмат кўрсатиш корхоналари қўшилган қиймат учун солиқ тўлашдан озод қилинганлар. Халқ истеъмол буюмлари, қурилиш материаллари ишлаб чиқарувчи хусусий корхоналар икки йил мобайнида даромад солиғидан озод қилинадилар, кейинги икки йил ичида еса камайтирилган ставкаларда солиқ тўлашади. Булардан ташқари, хусусий корхоналар ишлаб чиқаришни ривожлантириш, ижтимоий еҳтиёжлар учун йўналтирилган маблағлардан олинадиган солиқларда ҳам имтиёз берилган.

Иш бошлаган дастлабки икки йил ичида хусусий корхоналар мулкка солинадиган солиқдан, 1995 йилдан бошлаб еса барча корхоналар 20% лик амортизация ажратмалари тўлашдан озод қилинади. Республикамизда тадбиркорликни қўллаб-қувватлашда «Хусусий тадбиркорликни ташаббуслантириш ва рағбатлантириш тўғрисида»ги қонун катта аҳамиятга ега. Мамлакатимизда хорижий инвестиция-ларни жалб етиш асосида иқтисодиётни ривожлантиришга ҳам катта аҳамият берилляпти. Қабул қилинган қонунларда хорижий инвесторлар учун кўпгина кафолатлар, жумладан, сиёсий хатардан суғурталаш кафолати ҳам таъминланган. «**Чет ел инвестициялари ва хорижий инвесторлар фаолиятининг кафолатлари тўғрисида»**ги қонун Ўзбекистонда иш олиб боришни истовчи барча ишбилармонлар учун қулай шарт-шароитлар яратади.

Тадбиркорликни қўллаб-қувватлашда молиявий кўмак алоҳида ўрин тутлади. Шу мақсадда ташкил етилган кичик ва ўрта бизнесни ривожлантиришга кўмаклашиш жамғармаси «**БИЗНЕС ФОНД**» енг муҳим молиявий восита ҳисобланади. Бу фонд маблағлари бюджетдан ажратилган, давлат ва муниципал мол-мулкларни хусусийлаштиришдан топилган даромадлар ва ҳуқуқий, жисмоний шахсларнинг ихтиёрий берган маблағларидан ва бошқалардан ташкил топган. Фонд ана шу маблағлардан кичик тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш ва ривожлантириш учун қаратилган дастурлар, лойиҳаларни ва тадбирларни молиялаштиради, имтиёзли кредит олишга ёрдамлашади.

«**БИЗНЕС ФОНД**» и билан «**МАДАД**» суғурта агентлиги бевосита ҳамкорликда иш олиб боради. Давлат бу суғурта ташкилотининг ҳаммуассиси бўлиб, кичик ва ўрта корхоналар фаолиятини кредитлаш билан боғлиқ каттагина хатарнинг молиявий таъминотини ўз зиммасига олади.

Вазирлар Маҳкамаси томонидан «**Ўзбекистон Республикасида кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни қўллаб-қувватлашнинг давлат дастури**» (28 август 1995 йил) қабул қилиниши Ўзбекистонда тадбиркорликни

ривожлантиришга алоҳида диққат-еътибор қаратилаётганининг ифодасидир. Бу дастурда қўзланган мақсадларни амалга оширилиши республикада кичик бизнесни ва хусусий тадбиркорликни ривожлантириш асосида бозор муносабатларини шакллантириш, иш билан бандлик, халқ истеъмоли моллари ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш борасидаги қатор муаммоларни бартараф етишга ёрдам беради. Кичик ва хусусий тадбиркорликни давлат томонидан қўллаб-қувватлаш тадбирлари қуйидаги шаклларда амалга оширилади: қонуний-ҳуқуқий ҳужжатлар ишлаб чиқиш, қабул қилиш, яъни ҳуқуқий таъминот, моддий-техникавий шароит яратиш, молиявий-кредит, суғурта таъминоти, кадрлар тайёрлаш, малака ошириш, ташқи иқтисодий фаолиятни қўллаб-қувватлаш, ахборот-маслаҳат таъминоти ва бошқалар.

«Тадбиркорлик фаолияти еркинлигининг кафолатлари тўғрисида»ги қонун, Президент фармонлари ва ҳукумат қарорларининг қабул қилиниши кичик ва ўрта бизнес, фермер ва деҳқон хўжаликлари фаолиятининг ҳуқуқий асосини мустаҳкамлади. Тадбиркорликни рағбатлантирадиган ва уни кафолатлайдиган кучли тизим яратилди. Ҳисобот бериш тартиби соддалаштирилди. Кичик, ўрта бизнес, тадбиркорлик билан шуғулланувчи шахслар учун солиқ тизимига сезиларли даражада енгиллик киритилди. Кредит бериш тизими яхшиланди. Тадбиркорлар еҳтиёжи учун зарур бўлган ўз пул маблағларини тижорат банкларидан нақд пул ҳолида олиш имконияти яратилди. Бунинг натижаси ўлароқ мамлакатимизда кичик ва ўрта бизнеснинг барқарор ривожланаётганини қуйидаги маълумотлар ҳам тасдиқлайди.

#### **Кичик ва ўрта бизнес ривожланишининг асосий кўрсаткичлари**

Кўрсаткичлар	Ўлчов бирлиги	2000	2001	2002	2003
ЯИМ даги КЎБ улуши	%	31,0	33,8	34,6	35,5
Кичик ва ўрта корхоналар	%	13,1	14,8	15,7	16,4
КЎБда банд бўлганлар сони*	Минг киши		800,0	900,3	1045,1

Манба: ЎзР Давлат статистика қўмитаси.

\*) Якка тартибдаги тадбиркорлик субъектларидан ташқари

ЯИМда КЎБларнинг улушини тўрт йил давомида 31,0 %дан 35,5% га кўтарилиши , унда банд бўлганларнинг сонини ортиши албатта ижобий ҳол.

#### **Иқтисодиёт тармоқлари бўйича маҳсулот ишлаб чиқаришда КЎБ субъектларининг салмоғи (%да)**

Иқтисодиёт тармоқлари	2000	2001	2002	2003
Саноат	11,3	14,1	14,1	16,6
Қишлоқ хўжалиги	72,4	75,6	76,4	76,8
Чакана товар айирбошлаш	45,0	45,8	43,8	45,5
Пуллик хизматлар	37,9	39,9	41,3	45,7

Манба: ЎзР Давлат статистика қўмитаси

Саноат, чакана товар айирбошлаш, пуллик хизматлар кўрсатишда КЎБларнинг улушини барқарор ўсиб бориши республикада давлатнинг тадбиркорлик фаолиятини қўллаб-қувватлаши натижасидир.

Мамлакат иқтисодиётида хусусий сектор салмоғини ошириш, аҳолини ишлаб чиқариш соҳида бандлигини таъминлаш ва кичик тадбиркорликни интенсив ривожлантириб бориш мақсадидаги 2003 йил 30 августда Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Ўзбекистон Республикаси Президентининг 9 апрел 1998 йил қабул қилган «Кичик ва ўрта бизнес, хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни янада кучайтириш бўйича чора-тадбирлар ҳақидаги» қарорига ўзгаришлар ва қўшимчалар киритиш тўғрисидаги» Фармони қабул қилиниши КЎБни ривожланишига яна бир ижобий

туртки бўлди. Мамлакатимизда жамият таянадиган ўрта мулкдорлар синфи вакилларини янада кўпайишига олиб келди. Юқорида жадвал маълумотлари ҳам бу фикрни тасдиқлайди. «Кичик бизнесни ривожлантириш, рағбатлантиришга қаратилган чора-тадбирлар, уларни рўйхатга олиш тартибини сезиларли даражада соддалаштириш, енг муҳими тадбиркорларнинг ҳуқуқ ва манфаатларини ҳимоя қилиш бўйича самарали механизмнинг амалда жорий этилгани иқтисодиётимизда катта аҳамиятга эга бўлган хусусий тармоқни янада ривожлантириш ва мустаҳкамлаш имконини берди»<sup>1</sup>

Албатта тадбиркорликни ривожлантиришда республикаимизда муаммолар, камчиликлар мавжуд. Лекин енг асосийси, диққат уларни баргараф қилиш йўлларини топиш, тадбиркорликни ривожлантиришга қаратилганидир.

---

<sup>1</sup>. Каримов И. А. Ислохотлар стратегияси=мамлакатимиз иқтисодий салоҳиятини юксалтиришдир. 2002 йилда мамлакатнинг ижтимоий=иқтисодий ривожланиш яқунлари ва 2003 йилда иқтисодий ислохотларни чуқурлаштиришнинг асосий йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маруза. Халқ сўзи, 2003 йил, феврал, 40-сон.

## 5-§. Тадбиркорлик капитали ва унинг айланиши

**Капитал** Маълумки, тадбиркорлик фаолияти капитал **ҳаракати** сарфини талаб қилади. Капитал лотинча сўз бўлиб, катта маблағ, кўп пул, бойлик деган маънони англатади. Бу сўз иқтисодий тизимда унинг ўзи яратган ишлаб чиқариш омилини ифодалаш учун ишлатилади. Капитални ишлаб чиқариш омили сифатида иқтисодчилар ишлаб чиқариш воситалари деб қарашади. Бундай ёндашув классик сиёсий иқтисоддан бошланади. А. Смит капитални жамғарилган меҳнат маҳсули, Д. Рикардо ишлаб чиқариш воситалари деб ҳисоблашган.

Ҳозирги пайтда жаҳон миқёсида иқтисодий фанларда капитални талқин етишда ягона фикр йўқ. И. Фишер капитални натурал ва қиймат шаклидан қатъи назар бойлик захирасидан иборат, у ўз егасига хизмат кўрсатиб даромад олиб келади, деган.

Таниқли иқтисодчилардан Ж. Хикс, А. Маршалл, Е. Бембаверк фикрларни давом эттириб, ишлаб чиқариш учун ажратилган товарлар йиғиндисини капитал деб аташган.

Ж. Робинсон капитал, ҳали инвестицияга айланмаган маълум миқдордаги пул, деган фикрни билдирган. П. Хейне фикрига кўра капитал бу — келажакда неъматлар ишлаб чиқариш учун фойдаланса бўладиган ишлаб чиқариш воситаларидан иборат.

Нисбатан тор бухгалтерия ҳисоби бўйича ёндашилса фирманинг барча активлари (маблағлари) капитал деб юритилади.

Капитал тушунчасини қандай талқин қилинишидан қатъи назар, ҳамма қарашларда умумий бўлган бир нарсани илғаш мумкин. Бу даромад келтиришдир. Шундай қилиб даромад топиш мақсадида ишлаб чиқариш ресурслари ва уларга сарфланган пул капитал бўлади.

Бизнес билан шуғулланишдан мақсад ҳам даромад топиш. Бизнеснинг моҳиятини қуйидаги формулада ифодалаш мумкин:

$$П—Т—Р1.$$

П — иқтисодий фаолиятни амалга ошириш учун дастлаб сарфланган пул маблағлари.

Т — сотиб олинган товар (ишлаб чиқариш ресурслари).

Р1 — товарни сотилгандан сўнг олинган, яъни авансланган пулни кўпайиб қайтиши,  $R1=P+\Delta n$ ;  $\Delta n$  — авансланган пулнинг кўпайган қисми, яъни фойда.

Бизнес формуласи тадбиркорнинг фаолиятини кўрсатиб турибди.

Бизнес қандай шаклда бўлмасин даромад олиш умумий тарзда ана шундай амалга ошади. Тадбиркор ўз пулини сарфлаб ишлаб чиқариш ресурслари сотиб олади. Агарда яқка тартибда ишловчи ёки оилавий тадбиркорлик бўлса, фақат ишлаб чиқариш воситалари сотиб олади. Ишлаб чиқариш жараёнида янги товарлар яратилиб, бозорга чиқарилади. Уларни сотиб аванслаган пулини фойдаси билан қайтариб олади. Ишлаб чиқариш бизнеси формуласи умумий бизнес формуласидан фарқ қилади. У қуйидагича: меҳнат омили (ишчи кучи)

$П - Т \dots У \dots T^1 - R1$  реал капитал (ишлаб чиқариш воситалари)

У — янги товарлар ишлаб чиқариш жараёни

$T^1$  — ишлаб чиқарилган янги товар ... белгиси муомала тўхтаб ишлаб чиқариш бошланганини ресурслар ишлаб чиқариш омили (унумли капитал)га айланганини кўрсатади.

Янгидан яратилган товар қиймати аввалгисидан кўп. Уни бозорда сотиб олинган пул Р1, аввалги авансланган пулдан кўп, яъни тадбиркор олиши мумкин бўлган фойда миқдорида пул кўп бўлади. Ишлаб чиқариш жараёнида талаб таклиф нисбатига қараб, соф ёки қўшимча фойда олиши ёки аксинча бўлиши мумкин (ХП боб).

Ишлаб чиқаришни амалга ошириш учун иқтисодий шарт-шароит бўлиши керак. Ҳар қандай товар ишлаб чиқарувчи фирма учун ишлаб чиқариш омиллари зарур. Товар ишлаб чиқариш учун энг аввало, табиий ресурслар зарур (минераллар, ўрмон ва бошқа табиий

бойликлар, уларни қисқача ер деб аталади). Бошқа бировни еридан фойдаланилганлик учун ҳақ тўланади. Бу ҳақ рента бўлиб, у ер егасининг даромадини ташкил етади.

Кишиларнинг истеъмолини қондирадиган товарлар ишлаб чиқариш учун инсонларнинг меҳнати талаб етилади.

Тадбиркор томонидан ёлланган ишловчилар меҳнат шартномаси асосида ўз меҳнати учун иш ҳақи оладилар. Бизнес учун капитал — пул талаб етиладики, у машина, хом ашё ва ҳоказолар сотиб олиш учун ишлатилади. Агар тадбиркорнинг ўзидаги маблағи етмаса, қарз олиб ишлатади. Ана шу қарз олиб фойдаланган пулга ҳам ҳақ тўлаш зарур. Бу ҳақ процент бўлиб, уни қарзга пул берган олади.

Охир-оқибат маълум хатар асосида ўз мақсадини, янги ғоясини амалга оширувчи ҳамма омилларни тўплаб ишга соладиган тадбиркорнинг ҳаракати керак. Агар унинг ҳаракати муваффақиятли яқунланса, унга мукофот фойданинг бир қисми тегади (йўқса зарар кўриши мумкин).

Тадбиркор капитални узлуксиз тарзда ишга солишга ҳаракат қилади. Капитал ҳаракати дастлаб пулга зарур ресурслар сотиб олишдан бошланади, иккинчи босқичда, ресурсларни унумли истеъмол қилинади, яъни товар яратилади. Бу товарнинг янги қиймати ески қиймат ҳамда қўшилган қийматдан иборат бўлади.

Учинчи босқич, охирги босқичда, бу ишлаб чиқарилган янги товар реализация қилинади. Товар пулга айланади.

Шундай қилиб, бу ҳаракат бозор билан бошланиб, бозор билан тугалланади.

Капитал ўз ҳаракатини қайси шаклда бошлаган бўлса, яна қайтиб шу шаклга келиши капиталнинг доиравий айланиши бўлади. Доиравий айланишда капиталнинг ҳаракати уч босқичдан иборат: биринчи босқич муомала, иккинчи босқич ишлаб чиқариш, учинчи босқич яна муомаладан иборат. Бошқача айтганда бозор, ишлаб чиқариш, бозор тарзида юз беради.

Капитал ўз доиравий ҳаракати жараёнида уч шакл: пул, унумли капитал, товар шаклини олади.

Фирманинг капитални доимо маълум нисбатда, ҳар учала шакл-да мавжуд бўлади.

Капиталнинг ҳаракати бир доиравий айланиш билан тўхтаб қолмайди. У қайтақайта такрорланади (фирма микёсида у банкрот бўлгандагина тўхтатиш мумкин). Айнан шу капиталнинг доиравий айланишини тўхтовсиз давом етиши капиталнинг айланиши деб аталади.

Ана шу ҳаракат маълум бир вақтда юз беради, у ишлаб чиқариш ва муомала вақтидан иборат бўлади. Ишлаб чиқариш вақти ўз ичига иш даври, ишлаб чиқариш ресурсларини заҳирада турган вақти ва танаффусларни олади.

Ишлаб чиқариш вақти таркибининг нисбати турли тармоқларда турлича бўлиб, улар объектив зарурият туфайли таркиб топади. Айрим тармоқларда кимё саноати, қишлоқ хўжалиги, ўрмончиликда табиий танаффуслар муҳим рол ўйнаб, узоқ муддатни ўз ичига олади.

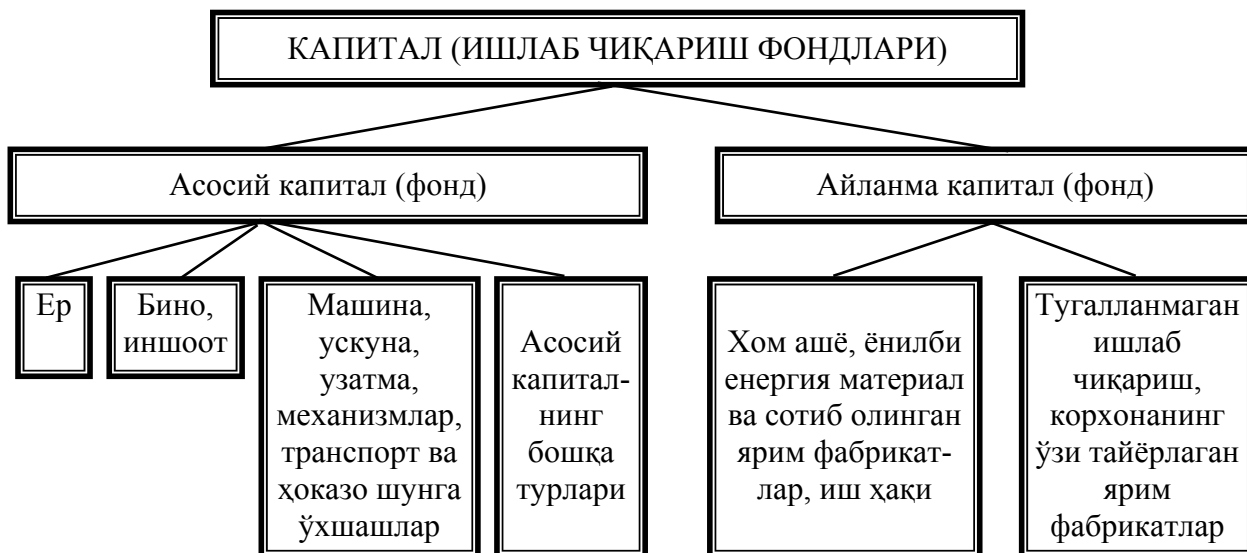
Муомала вақти еса ишлаб чиқарилган товарларни реализация қилинадиган жойга олиб бориш вақти, товарларни сотгунча заҳирада турган вақти ва реализация қилиш вақтидан иборат. Бу вақтларни ажратиб кўрсатишдан мақсад капитал ҳаракатини тезлаштириш учун тадбиркор қандай чора-чора тадбирлар ишлаб чиқиши зарурлигини аниқлашдир.

### **Асосий ва айланма капитал**

А. Смит ва Ж. С. Милл, С. Маршалл ва бошқа иқтисодчилар капиталнинг бино, иншоот, станок, асбоб-ускуналар сифатида моддийлашган, бир неча ишлаб чиқариш циклида қатнашадиган ва бир неча йил хизмат қиладиган қисмини алоҳида ажратиб кўрсатишган. Капитални ана шу қисмини **асосий капитал** деб аталади. Капиталнинг бундай бўлишининг моддий асоси меҳнат воситалари билан меҳнат ашёлари ўртасидаги фарқдир. Ишлаб чиқариш воситаларининг бир қисми, яъни асосий капитал ишлаб чиқариш жараёнида қатнашиб, хоссасини ўзгартирмайди. Капиталнинг иккинчи қисми хом ашё, материал, энергия ресурслари ва

бошқа шунга ўхшашлар, бир ишлаб чиқариш циклида қатнашиб тўла сарфланади ҳамда ўз хоссасини ўзгартириб, янги товарда мужассамлашади. Уни *айланма капитал* деб аталади. Иш кучига сарфланадиган маблағ, яъни иш ҳақи ҳам айланма капиталга кўшилади.

Айланма капиталга сарфланган пул, маҳсулотни реализация қилинган, тадбиркор кўлига тўла қайтиб келади. Асосий капиталга сарфланган харажат еса тез қопланмайди. Бизни ҳисоботимизда, одатда капитал ўрнига фондлар ибораси қўлланилади. Фондлар мазмуни жиҳатидан фарқ қилиб:



1. Аниқ мақсадга мўлжалланган, қаратилган бўлади. Уни бошқа мақсадларда ишлатиш мумкин емас.

2. Миқдори жиҳатдан чекланган фондларга маблағ тўплаш ва ишлатиш ҳажми белгиланган нормативлардан ошмаслиги керак.

Фирма, корхона фондлари ҳаракати белгиланган нормативлар бўйича назорат қилинади.

Асосий капитал иккига бўлинади. Бир қисми актив капитал бўлиб, унга машина, станок, асбоб-ускуна каби ишлаб чиқариш жараёнида фаол қатнашадиган меҳнат воситалари киради.

Иккинчи қисми пассив капитал бўлиб, унга бино, иншоот, йўллар, кўприк ва шунга ўхшашлар кириб, улар хизмат бўйича анча узоқ ҳамда ишлаб чиқаришда пассив тарзда қатнашади. Улар иқтисодий фаолият учун шароит яратади. Одатда, айланма капитал бир йил давомида бир неча марта айланади. Асосий капитал еса аксинча, бир неча йил давомида бир марта айланади. Ишлаб чиқариш жараёнида асосий капитал ескиради. Ўзининг техник характеристикасини аста-секинлик билан йўқотиб боради. Машина, асбоб-ускуна ва бошқалар ейилади, ескиради, арзонлашади. Асосий капиталнинг маҳсулотга кўчган қиймати келажакда уни янгилаш мақсадида жамғарилади. Ана шу жамғарма, **амортизация фондини** ташкил этади.

Амортизация фонди маблағларини маълум бир қисми ескирган фондларни қисман истеъмол хоссасини тиклаш, яъни уларни капитал (ремонт) таъмирлаш учун ишлатилади. Бунда унинг йўқотган қийматини тиклаш амалга ошади. Асосий капитални ишлатиш муддати тугагач, ҳисобдан чиқарилади. Жамғарилган амортизация фонди янги воситаларни сотиб олиш имконини беради. Асосий капитални жисмоний ескириши икки хил бўлади:



1. Табиат таъсирида ескириш.

2. Ишлатилиб ескириш, унда инсоннинг ёши ўтган сари ўз жисмоний бақувватлигини йўқотиб боргани каби асосий капитал ҳам ўз иқтисодий қийматини йўқотиб боради.

Асосий капитал (фондлар) фақат жисмоний эмас, маънавий ҳам ескиради. Маънавий ескириш ҳам икки хил бўлади.

1. Ишлаб чиқаришни самарадорлиги ошиши натижасида у ёки бу турдаги меҳнат воситаларининг ишлаб чиқариш харажатлари камаяди, натижада асосий капитал (фондлар) арзонлашади. Машина, станок, ускуна ва ҳоказоларни нархи аввалги худди шундайларидан арзон бўлади.

2. Янги, сифати жиҳатидан такомиллашган, илгаригига нисбатан самарали меҳнат воситалари яратилиши билан боғлиқ. Улардан фойдаланиш натижасида ишлаб чиқарилаётган маҳсулот арзонлашади ҳамда кўплаб ишлаб чиқариш имконияти яратилади.

Ишлатиладиган асосий капитал жисмоний ескирмаган бўлса-да, кўпинча жамият, социал нуқтаи назардан улар истеъмол қийматини йўқотади. Бу — дунёдаги ҳамма нарсани тўлови бўлганидек фан-техника тараққиёти учун тўловдир. Маънавий ескиришнинг оқибати қарама-қарши: бир томондан жамият иқтисодий жиҳатдан ютқазади, иккинчи томондан ютади. Сабаби ескирган воситалар қийматини янгиларини ишлатилишидан олинган фойда билан тезда қопланади. Амалиётда асосий капиталнинг нархи асоссиз равишда қиммат белгиланса, маънавий ескириш эмас, балки аксинча, техникани қимматлашуви тарзида намоён бўлади. Бу, албатта, асосий капитал (фондлар)ни янгилашга тўсиқ бўлади. Фан-техника тараққиётига ғов бўлади. Бозор иқтисодиёти шароитида бу муаммони ечишда талаб ва таклиф асосий рол ўйнайди.

Асосий капитални қийматининг ишлаб чиқарилган товарга қў-шиш амортизация нормаси орқали амалга ошади. Амортизация нормаси асосий капиталнинг қиймати ва уни хизмат қилиш муддати билан боғлиқ. Амортизация нормаси қанча юқори бўлса, асосий капитал (фондлар) ўз қийматини шунчалик тез муддатда ишлаб чиқарилаётган маҳсулотга ўтказиб бўлади. Акси бўлса, узок муддат ўтқазади. Амортизация лотинча — *сўндириш* сўзидан олинган бўлиб, асосий капитал қийматини тайёрланаётган маҳсулотга асталик билан хизмат муддати давомида кўчиришдир. Амортизация фонди асосий капитал (фондлар)ни тўла тиклаш учун амортизация нормасига кўра белгиланади. У **асосий** капиталнинг хизмат муддатига нисбатан фоизда ифодаланади.

Амортизация нормаси =  $100\% / \text{хизмат муддати}$

Масалан, кўп қаватли темир-бетон уйларнинг хизмат муддати 100 йил. У ҳолда амортизация нормаси  $100:100=1\%$  га тенг. Ёки тракторнинг хизмат муддати 16 йил. Амортизация нормаси  $100:16=6,25\%$ . Яъни ҳар йили трактор баҳосининг  $6,25\%$ и ишлаб чиқарилган маҳсулотга кўчади. Агар тракторимиз 3 млн сўм туради десак, ҳар йили 187500 сўмлик ескирар экан, шу миқдордаги пулни амортизация фондига ўтказамиз.

Амортизация нормаси шундай белгиланиши керакки, у ҳам жисмоний, ҳам маънавий ескиришни ҳисобга олган бўлиши керак.

Кўпгина ривожланган мамлакатларда амортизация нормаси юқори белгиланган. Масалан, АҚШда қишлоқ хўжалиқда ишлатиладиган тракторларнинг хизмат муддати 10—12 йил, ўарбий Европада 15—20 йил қилиб белгиланган. Ҳақиқий хизмат муддати 15—25 йилни ташкил этади. Бунга техникани асраб-авайлаб ишлатиш орқали еришилади. Чунки, унинг егалари бундан манфаатдор. Бизда ҳам 1991 йилдан бошлаб амортизация нормасини белгилаш тартиби ўзгартирилди.

1. Асосий капитални амортизация нормаси ўзгартирилди.

2. Таъмирлаш учун амортизация тўловлари бекор қилинди. Енди корхоналар ҳамма ремонт турларини маҳсулот таннархига ўтказадиган бўлди. Зарур бўлса, ремонт учун алоҳида фонд ташкил этиш мумкин (тузатиш, таъмирлаш фонди).

3. Машиналар, ускуналар ва транспорт воситалари нормативдаги хизмат муддати тугагач, амортизация тўловлари тўхтатилади.

4. Корхоналарнинг асосий капитали (фондлар)ни янгилашни тез-лаштириш мақсадида актив фондларга тезлаштирилган амортизация нормалари белгилаш рухсат этилади. Ваҳоланки, чет мамлакатларда бу анчадан бери қўлланилади, кичик корхоналарга хизмат муддати уч йилдан ошадиган капитални 20% гача қийматини эксплуатация қилишнинг биринчи йилдан ишлаб чиқариш харажатларига қўшишга рухсат берилди. Буларнинг ҳаммаси асосий капиталдан фойдаланишни яхшилашга қаратилган.

Ишлаб чиқаришда асосий капиталдан ташқари айланма капитал ҳам муҳим ўрин тутади.

Айланма капитал таркибига меҳнат ашёлари, захиралари, тугалланмаган ишлаб чиқариш, жумладан яримфабрикатлар, иш ҳақи киради.

Бир вақтнинг ўзида ҳар бир корхонада **муомалада капитал** мавжуд бўлиб, улар **тайёр маҳсулот** ва корхона **пул маблағларини** ташкил етади.

Айланма капитал билан **муомаладаги** капитал ўртасида чамбарчас алоқа мавжуд бўлиб, улар доимо биридан иккинчисига айланиб, ҳар бир доиравий айланишда тўла янгиланади. Шунинг учун улар **биргаликда оборот маблағлари** деб аталади.

Асосий капитал самарадорлиги капитал сиғими, капитал қайтими каби кўрсаткичлар орқали аниқланса, оборот маблағларидан фойдаланиш самарадорлиги айланиш тезлиги билан аниқланади.

Қанча ишлаб чиқариш вақти ва муомала вақти қисқарса, капитал шунча тез айланади ва ишлаб чиқариш самарадорлиги ошади. Айланиш қанча секинлашса, аксинча. Шунинг учун айланиш вақтини билиш муҳим аҳамиятга эга. Чунки, шунга қараб, қайси вақтни қисқартириш мумкин, уни қандай амалга оширса бўлади, йўллари ва усуллари ахтарилади, мақбуллари танлаб олиб амалга оширилади.

Оборот маблағларидан қандай фойдаланилаётганини йил давомида айланиш сони билан ўлчанади. Бу кўрсаткич йил давомида реализация қилинган товар ҳажмини ўртача йиллик оборот маблағлари қолдиғига нисбати топилади. Айтайлик, реализация ҳажми 120 млн сўм, ўртача оборот маблағлари қолдиғи 40 млн сўмлик бўлсин, бу  $120:40=3$ . Демак, йил давомида тўла уч марта айланишини билдиради. Бундан ташқари, айланма маблағларининг айланиш муддатидан фойдаланиш мумкин. У йил давомида кунларни айланиш сонига бўлиш билан топилади. Мисолимиз бўйича  $355:3=118$  кун атрофида бўлади. Айланма капиталдан фойдаланиш даражасига материал сиғими, энергия сиғими, меҳнат сиғими каби кўрсаткичлар орқали ҳам баҳо бериш мумкин.

Шундай қилиб, тадбиркорнинг ресурсларга сарфлаган капитали ишлаб чиқариш жараёнида унумли капиталга, яъни ишлаб чиқариш омилларига айланади. Ишлаб чиқарилган товар ва хизматларда харажатлар тарзида гавдаланади.

## Хулоса

\*Бозор иқтисодиётининг муҳим афзаллигидан бири уни тадбиркорликка асосланганлигидир. Иқтисодий нуқтаи назардан тадбиркорликни

1) иқтисодий категория сифатида;

2) хўжалик юритиш методи;

3) иқтисодий фикрлашнинг ўзига хос типи сифатида қаралади.

\*Тадбиркорлик қобилиятини ишга солиш, фаолиятга айлантиришнинг намоён бўлиши, ташкилий шакли ғарбда бизнес деб юритилади. Тадбиркорликнинг асосий ташкилий шакллари учга: индивидуал хусусий, шерикчилик, корпорацияга бўлинади.

\*Тадбиркорлик фаолияти субъектларнинг ҳуқуқий мақомига кўра: юридик шахслар, яқка хусусий тадбиркорлик билан шуғулланувчи жисмоний шахслар тадбиркорлиги; Мулкчилик мақомига кўра: индивидуал-хусусий, оилавий-хусусий, корпоратив-хусусий, жамоа, давлат, аралаш мулкчиликка асосланган тадбиркорлик;

Фаолият юритиш мазмуни жиҳатидан: ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш ( тижорат, молия, воситачилик, сервис, консалтинг, маиший ва бошқалар)га; Тадбиркорлик юритиш тармоқ, соҳаларига кўра саноат, қурилиш, қишлоқ хўжалиги, хизмат кўрсатиш; Фаолият юритиш кўлами, ишлаб чиқариш ҳажми ёки банд бўлган ишловчилар сонига қараб, кичик, ўрта, йирик тадбиркорлик-бизнесдан иборат.

\*Бозор иқтисодиётида индивидуал –хусусий тадбиркорлик ўзига хос муҳим ўрин тутди. Лекин иқтисодий фаолиятга нисбатан обрўли, барқарор, узоқ муддатли вақтга мўлжалланган, кўлами жиҳатидан салмоқли шакли корхона, фирмадир.

\*Бизнеснинг ташкилий шаклининг ўзига хос афзалликлари ва камчиликлари мавжудки, тадбиркор, бизнесмен бизнеснинг ташкилий шаклини танлаганда, давлат тадбиркорлик фаолиятини кўллаб қуватлаш учун чора-тадбирлар белгилаганда ҳисобга олиши зарур.

\*Корхона, фирмалар ўз мақсадларини амалга ошириш учун турли иқтисодий бирлашмаларташқил етишади. Булар холдинг, картел, ва ҳоказолар бўлиб, ундан ташқари турли жамоатчилик уюшмалари, тадбиркорлар иттифоқи, савдо-саноат палаталари, бизнесни қўлловчи турли фондлар ва ҳоказолардан иборат.

\*Тадбиркорлик рискка асосланади, доимо тавақалчилик хатари мавжуд. Шунинг учун ҳам тадбиркорлик қилиш ҳаммани кўлидан келавермайди. Тадқиқотчиларнинг кузатишича рискка ишқивозлар тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланишга мойил бўлишар экан. Тадбиркорлар рискни камайтириш йўллари қидириб топишади. Тадбиркорлик фаолияти юритишда 2 хил стратегия мавжуд: мудофаага асосланган, ҳужумкорликка асосланган.

\*Тадбиркорни фаолият юритиш учун сарфлаган маблағи унинг фойда олиш мақсадига хизмат қилиши учун реал капиталга айланиши зарур. Реал капитал ўз хусусиятлари: ишлаб чиқариш жараёнида ўз хоссаларини ўзгартириш ёки ўзгартирмаслиги, қийматини тиклаш муддатига кўра асосий ва айланма капиталга бўлинади.

\*Тадбиркорлар асосий ва айланма капитал самарадорлигига алоҳида диққат қаратишади. Капитал самарадорлиги, меҳнат, материал. Енергия сиғими, капиталнинг айланиш тезлиги, капитал, меҳнат унумдорлиги ва ҳоказо кўрсаткичлар орқали баҳоланади.

\*Тадбиркорликнинг иқтисодий ўсишни, иш билан бандликни таъминлашда ниҳоятда катта аҳамиятга ега эканлигини ҳисобга олиб, республикамизда уни ривожлантиришга алоҳида ётибор берилмоқда.

## **АСОСИЙ ТАЯНЧ ТУШУНЧАЛАР**

- |  |                               |
|--|-------------------------------|
| 1. Тадбиркорлик.                       | 2. Бизнес.                    |
| 3. Тадбиркор.                          | 4. Бизнеснинг ташкилий шакли. |
| 5. Фирма.                              | 6. Тадбиркорлик объекти.      |
| 7. Мудофаага асосланган стратегия.     | 8. Асосий капитал.            |
| 9. Ҳужумкорликка асосланган стратегия. | 10. Айланма капитал.          |
| 11. Актив капитал.                     | 12. Пассив капитал.           |
| 13. Амортизация.                       | 14. Оборот маблағлари.        |

а) тадбиркорлик қобилятини ишга солиш, фаолиятга айлантиришнинг ташкилий шакли;

б) риск қилган ҳолда маблағларни самарали сарфлаб, фаолият юритишнинг ташкилий шакли;

в) максимал даражада даромад олиш мақсадида ишлаб чиқариш омиллари (ер, капитал, меҳнат)ни энг самарали нисбатини топиб ишга тушириш;

г) бир ёки бир неча корхона ва фаолият турини амалга оширувчи хўжалик юритувчи субъект;

д)рақибларини фаолиятини кузатиш асосида, улар еришган натижадан фойдаланиб иш юритиш стратегияси;

е)тадбиркорлик қилиш фазилатига ега инсон;

ё)янгиликларни жорий қилишга, бошқалар қўлламаган усулларни қўллашга асосланган стратегия;

ж)мулккий мақоми, ташкилий-ҳуқуқий асослари, хўжалик юритиш, бошқариш услубларига кўра фаолият юритишнинг намоён бўлиши;

з)капиталнинг кўп йил хизмат қилиб, бир неча ишлаб чиқариш циклида(доиравий айланиш)да қатнашиб, қийматини ишлаб чиқарилаётган товарга аста -секинлик билан ўтказадиган, ишлаб чиқариш жараёнида ўз хоссасини ўзгартирмайдиган қисми;

и)айланма капитал ва муомаладаги капиталнинг биргаликдаги ифодаси;

й)асосий капиталнинг маҳсулот яратиш учун зарур миқдоринининг баҳоси, яъни маҳсулотга кўчган, харажатларда ифодаланган қисми;

к)капиталнинг бир ишлаб чиқариш цикли(доиравий айланиш)да қатнашиб, ўз қийматини ишлаб чиқарилаётган маҳсулотга ўтказадиган, ишлаб чиқариш жараёнида ўз хоссасини ўзгартирадиган қисми;

л)асосий капиталнинг ишлаб чиқариш жараёнида фаол қатнашадиган қисми; одатда машина, механизмлар, асбоб-ускуна кабилар киритилади;

м)асосий капиталнинг фаолият юритиш учун шароит яратувчи, анча узоқ хизмат қилувчи, ишлаб чиқаришда пассив қатнашувчи қисми.

### **Такрорлаш ва мунозара учун саволлар**

1.Тадбиркорлик деганда нима тушунилади? Уни таниқли иқтисодчилар қандай таърифлашган?

2.Тадбиркорликни: а) иқтисодий категория; б) хўжалик юритиш услуги; в) иқтисодий фикр юритишнинг ўзига хос типи сифатида қандай таърифлаш мумкин?

3.Тадбиркорлик фаолиятининг асосий турларини кўрсатинг.

4.Тадбиркор нима?, қанча?, қандай?, кимга? муаммоларини қандай ҳал этади?

5.Ўзбекистонда нима сабабдан тадбиркорликни қўллаб-қувватлашга алоҳида еътибор қаратилмоқда? Тадбиркорликни янада ривожлантиришга нима халақит берапти деб ўйлайсиз?

6.Тадбиркорлик капитали айланишини тушунтириб беринг.

7.Бизнеснинг ташкилий шакллари афзаллиги ва камчиликларини кўрсатинг.

8.Капиталнинг доиравий айланиши ва айланишини изоҳланг.

9.Сиз тадбиркорликни ўзига жалб этадиган томонлари нимада деб ўйлайсиз? Ёки аксинча, сиз учун кўниқиб бўлмайдиган қандай хусусиятлари бор?

10.Яширин бизнес қандай бизнес, сизнингча у нима сабабдан мавжуд?

11.«Бойлик бу бахт эмас, лекин қашшоқлик камситиш, азоб-уқубатлар манбаи, у журъазлик , кўрқинч ва ғам-андухга олиб келади», деган фикрга қандай қарайсиз?

### **Масала ва машқлар**

1.Мулкдор билан тадбиркор тушунчаси бирми? Қуйидаги жавоблардан қайси бири тўғри?

А)Ўй. Бу кўпроқ яқка егалик асосида ташкил етилган корхона шчаклига хос. Корпорацияларда мулкдор билан тадбиркор тамомила фарқ қилади. Сиз бирон-бир фирма акциясига ега бўлишингиз билан ҳамкорликдаги мулкка шерик бўласиз. Тадбиркорликка еса ҳеч қандай алоқангиз йўқ.

Б)Ҳа. Мулкдор бўлгандан кейин тадбиркор бўлади. Мулкка яқка егалик қилиш шарт эмас. Тадбиркор ўзи мулкка ега бўлгандагина тадбиркор бўлиши мумкин. Тадбиркорлик билан шуғулланар экан мулкдор бўлиши шарт.

2.Иқтисодий назариядан малумки, тадбиркорлик риск билан боғлиқ. Ўйлаб кўрингчи, бу риск аниқ нима билан боғлиқ деб ўйлайсиз?

а)пул йўқотиш билан;

б)обрў-еътиборни йўқотиш билан;  
в)бозор иқтисодиётига хос хусусият ноаниқлик унинг доимий йўлдоши эканлиги билан;

- г)ахборот асимметрияси билан;  
д)мол-мулкни йўқотиш билан;  
е)тўғри қарор қабул қила билмаслик билан;  
ё)қатъият етишмаслиги билан.

Булардан қайси бири сиз учун шахсан катта аҳамиятга ега? Тадбиркорлик билан шуғулланадиган бўлсангиз қайси бирига кўпроқ аҳамият берган бўлардингиз?

3.Фирмада сизнинг улушингиз 500000 сўм. Сиздан бошқа тенг ҳуқуқли 19 та шерик бор. Фирманинг устав капитали 10 млн. сўм. Фирма 50 млн. сўмлик зарар кўрди. Унга банкротлик хавф солиб турибди. Агар корхона банкротликка учраса, сизнинг зиммангизга тушадиган маблағни ҳисоблан

- а)агар масъулияти чекланмаган;  
б)акционерлик жамияти бўлса;

4.2003 йили «Тошқишлоқмаш» ОАЖ 1630 млн. сўмлик маҳсулот сотди. «Ўзқишлоқмаш» ОАЖда еса 764 млн. сўмлик маҳсулот сотилди. Асосий капитал(асосий фонд)нинг ўртача қиймати мувофиқ равишда 3476 млн. сўм ва 845 млн. сўм. Инлаб чиқариш қуввати еса 3167 млн. сўм ва 1421 млн. сўм. Корпорацияларнинг капитал(фонд) унумдорлиги, капитал(фонд) сифими, ишлаб чиқариш қувватидан фойдаланиш даражасини ҳисобланг. Натижани таққосланг ва уларнинг фаолиятига баҳо беринг. Ана шу иқтисодий кўрсаткичларни юқори даражада бўлиши учун сизнингча нималар қилиш керак? Фикрингизни асослаб беринг.

5.АҚШда бизнеснинг ташкилий-ҳуқуқий шакллари қуйидагича

Бизнес шакллари	Фирмалар сони Уларнинг умумий сотиш ҳажмидаги улуши,%да
Индивидуал, хусусий фирмалар*	14783000 6
Шерикчилик	1554000 4
Корпорациялар	3717000 90
Ҳаммаси	100

\*Фермер хўжаликларини қўшмаганда

Бизнеснинг ташкилий- ҳуқуқий шакллари бўйича улушларини ҳисобланг.

Сотиш ҳажми ва фирмалар сони улушларини диаграммаларда ифодаланг. Уларни таққослаш асосида қандай хулосалар чиқариш мумкин. Жавобингизни изоҳланг.

Топишмоқ: Бир восита борки, у барча-тартиб қоидалари билан сотиладиган бўлса, тадбиркор учун маҳсулот ишлаб чиқаришга қараганда ҳам маъқулроқ, сабаби у ҳеч қачон қадрини йўқотмайди.

### Т/Н

1.Й. Шумпетер тадбиркорни новаторлигига алоҳида еътибор бериб, тадбиркор ишлаб чиқариш омилларини янги нисбатларини изловчи, иқтисодий ўсишни таъминловчи киши деб таърифлайди.

2.Тадбиркорликни а) иқтисодий категория, б) хўжалик юритиш услуги, в) иқтисодий фикр юритишнинг ўзига хос типи сифатида қараб ўрганиш зарур.

3.Тадбиркорнинг мустақиллигини таъминлаш ҳуқуқий жиҳатдан асосланган ва ҳимояланган бўлиши шарт емас.

4.Иқтисодий категория сифатида тадбиркорликнинг объекти максимал даражада дароммад олиш мақсадида ишлаб чиқариш омилларини самарали нисбатини топиб ишга туширишдир.

5.Тадбиркорлик қилишни ҳамма еплайди, қийини ҳужжатларни расмийлаштириш.

6. Кичик корхонанинг муҳим афзаллиги уни тез ташкил етиш мумкинлиги, капитал айланиш тезлигини юкорилиги, бозор талабига тезда мослашувчанлиги

7. Тикувчилик корхоналарининг асосий хом ашёси материал. Шунинг учун уни асосий капиталга мисол қилиб келтириш мумкин.

8. Амортизация нормаси асосий капитални жисмоний ескиришини ҳисобга олган ҳолда белгиланади.

### **Тестлар**

1. Муомала вақти бу...

а) товарни олди-сотди қилиш, заҳирада туриш вақти;  
б) товарларни ишлаб чиқариш жойидан бозорга олиб бориш, олди-сотди қилиш, заҳирада туриш вақти;

в) товарларини ишлаб чиқарилган жойдан бозорга олиб бориш, олди-сотди қилиш вақти;

г) товарларини ишлаб чиқарилган жойдан бозорга олиб бориш, заҳирада туриш вақти;

д) товарларини ишлаб чиқарилган жойдан бозорга олиб бориш, олди-сотди қилиш, танаффуслар вақти;

2. Тадбиркорликка иқтисодий адабиётларда уч жиҳатдан қаралади:

а) иқтисодий категория, хўжалик юритиш услуги, иқтисодий фикр юритишнинг ўзига хос типи сифатида;

б) иқтисодий категория, хўжалик юритиш услуги, мулк егаси сифатида;

в) хўжалик юритиш услуги, иқтисодий фикр юритишнинг ўзига хос типи сифатида мулк егаси сифатида;

г) хўжалик юритиш услуги, мулк егаси, даромад топишнинг ўзига хос типи сифатида;

д) иқтисодий категория, хўжалик юритиш услуги, даромад топишнинг ўзига хос типи сифатида;

3. Жаҳон иқтисодий адабиётида тадбиркорликнинг учта функцияси ажратиб кўрсатилади:

а) ресурслар билан таъминлаш, ташкилотчилик, ижодкорлик;

б) ресурслар билан таъминлаш, капитал билан таъминлаш, ижодкорлик;

в) капитал билан таъминлаш, хомашё билан таъминлаш;

г) ресурс билан таъминлаш, ташкилотчилик, омилларни бирлаштириш;

д) ташкилотчилик, омилларни бирлаштириш; ижодкорлик;

4. Қуйидаги санаб ўтилганлардан қайси бири якка тартибдаги меҳнат фаолиятига асосланган индивидуал тадбиркорликка тўғри келмайди:

а) индивидуал мулкка асосланади;

б) ўзи меҳнат қилади;

в) олинган натижа унинг ўзига тегишли бўлади;

г) мулкидан даромад топиш мақсадида фойдаланади;

д) ёлланган ходимларга иш ҳақи тўлайди;

5. Қуйидаги санаб ўтилганлардан қайси бири хусусий мулкка асосланган тадбиркорлик фаолиятига мос эмас:

а) хусусий мулкка асосланади;

б) ишлаб чиқариш натижаси мулк егасига тегишли бўлади;

в) четдан ишчи ёллайди;

г) капитал омилига жамоа егалик қилади;

д) мустақил еркин фаолият юритади;

6. Асосий ва айланма капиталнинг фарқланувчи жиҳатларига қуйидагилардан қайси бирини қўшиб бўлмайди?

а) ўз қийматларини ишлаб чиқариш натижаси-маҳсулотга ўтказиши;

б) доиравий айланишда қатнашишига кўра;

- в) ишлаб чиқариш жараёнида ўз хоссасини ўзгартириши;
- г) амортизация ажратмаларини ҳисоблаш;
- д) сарфланган маблағни қайтиши;

7. Қуйидагилардан қайси бири бизнеснинг корпорация шаклининг камчилигига кирмайди?

- а) капитални жалб қилишнинг кенг имкониятлари;
- б) ташкил етишнинг ташкилий-молиявий мураккабликлари;
- в) бошқариш харажатларининг кўплиги;
- г) икки томонлама солиққа тортиш субъекти;
- д) мулк ва назоратни ажратилиши

13. Чайқовчилик фаолияти ...

- а) қонун асосида иш юритувчи тадбиркорлар учун рискни орттиради;
- б) нархларни беқарорлиги тенденциясини кучайтиради;
- в) иқтисодий бум ва рецессияга олиб келади;
- г) доимо фойда олишга олиб келади;
- д) тадбиркорлар учун рискни камайтиради.

### **Тарқатма материаллардан намуналар**

1-тарқатма материал

#### **Корпорациянинг афзалликлари:**

- Капитал жалб қилиш имконияти катта;
- Бошқариш билан мутахассис менежерлар шуғулланади;
- Юридик шахс сифатида барқарор. Жамиятдан бир-икки кишининг чиқиши билан унинг фаолияти тўхтамайди;

• Масъулияти чекланганлиги. Акция егаларининг жавобгарлиги акция қиммати доирасида чекланган.

#### **Корпорациянинг камчиликлари:**

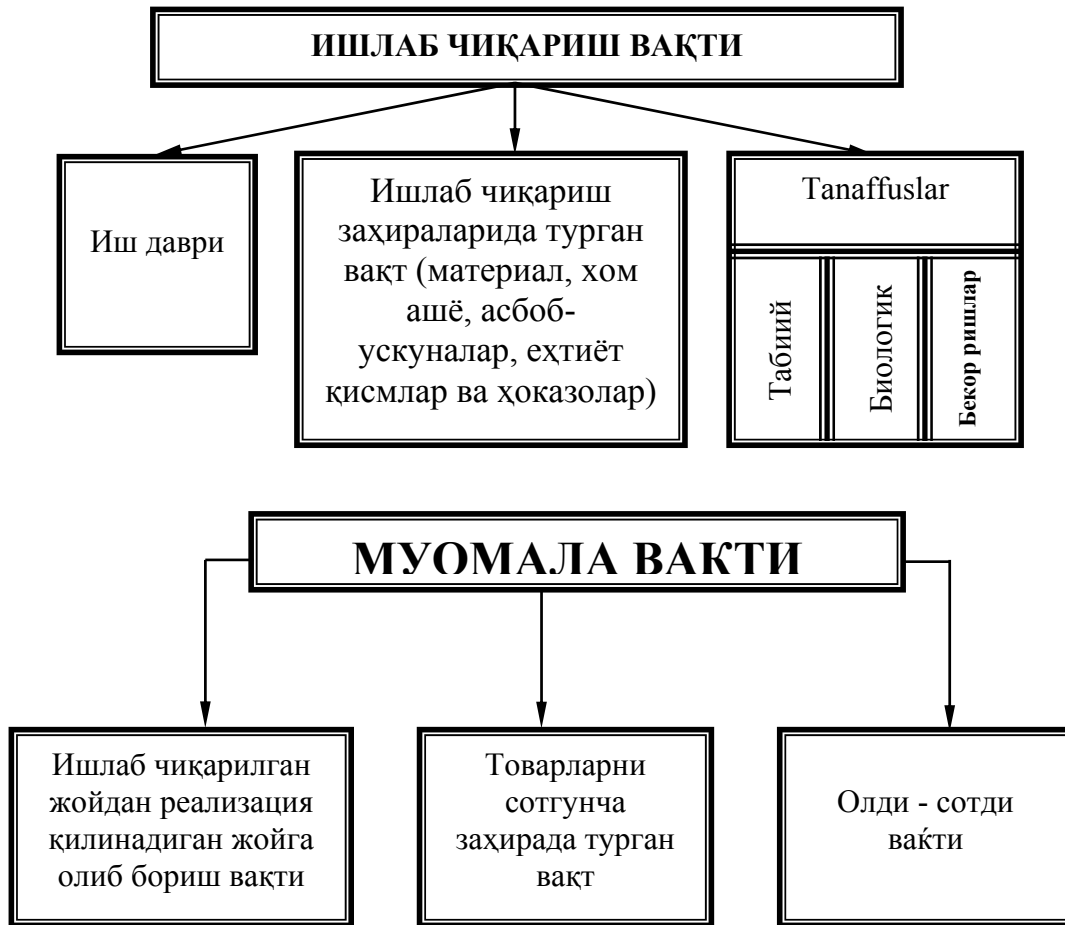
- Даромад солиғи икки марта тўланади ( фойдадан ва дивидентдан);
- Иқтисодий жиҳатдан суистеъмол қилиш имконияти бор. Реал қийматга ега бўлмаган акцияларни чиқариб сотиши мумкин;
- Ташкил етишнинг молиявий мураккабликлари мавжудлиги;
- Ташкил етиш ва бошқариш харажатларининг кўплиги;
- Мулк ва назоратнинг ажралиши.

2-таркатма материал

Бизнеснинг ташкилий шакли	Афзаллиги	Камчилиги
Индивидуал хусусий корхона	Тез ташкил етиш, нисбатан еркин фаолият юритиш, назоратнинг оддий, осонлиги	Молия ресурсларининг чекланганлиги баркарорликнинг етарли емаслиги, тула молиявий жавобгарлиги, назорат ва бошқаришни кушиб олиб боришнинг кийинлиги
Шерикчилик	Тез ташкил етиш, индивидуал корхонага караганда бошқаришда нисбатан ихтисослашув ҳамда молиявий имкониятга ега булиш (пул маблаглари бирлаштирилади). Давлат томонидан таъсир курсатиш чекланган.	Бошқаришда манфаатлар ажралишининг вужудга келиш ехтимоли, фаолият юритишда келишмовчиликлар келиб чикиши, шериклардан бирортасининг кетиши билан фирманинг тугатилиши мумкинлиги, молиявий ресурслар чекланганлиги, тула молиявий жавобгарлиги
Корпорация	Капитални жалб килишда кенг имкониятлар мавжудлиг, масъулиятнинг чекланганлиги (акция егаларининг жавобгарлиги акция киммати доирасида чекланган), капиталлар бирлашуви имконияти, юридик шахс сифатида баркарорлиги, махсус бошқарувчиларни ёллаш имконияти мавжудлиги	Ташкил етишнинг ташкилий-молиявий мураккабликлари, ташкил етиш ва бошқариш харажатларининг куплиги, икки томонлама соликка тортиш субъекти еканлиги: корпоратив даромад ва дивиденддан солик тулаш, мулк ва назоратни ажралиши (рахбар-ижро етувчи муаммоси)



### 3-таркатма материал



#### Жавоблар:

#### Асосий таянч тушчунчалар:

1б); 2а); 3е); 4ж); 5г); 6в); 7д); 8з); 9ё); 10к); 11л); 12м); 13й); 14и);

#### Масала ва машқлар:

1. а) жавоб тўғри

2. Барчаси билан тўқнаш келиш мумкин.

3. а) 2,5 млн сўм; б) 10 млн. сўмдан 5% ёки улушингиз бўйича 0,5 млн. сўм.

4. капитал(фонд) унумдорлиги 1) 0,44 сўм; 2) 0,9 сўм;

Каритал(фонд) сифими 1) 2,3 сўм; 2) 1,1 сўм;

Ишлаб чиқариш қувватидан 1) 48,5% ; 2) 53,9% фойдаланилган

5. Корпорацияларнинг умумий фирмалар сонидagi улуши 18% бўлгани холда сотишдаги улуши 90%. Бу уларнинг етакчи рол ўйнашини кўрсатади.

Топишмоқ: Омилкор ақл.

#### Т/Н

1Т; 2Т; 3Н; 4Т; 5Н; 6Т; 7Н; 8Н;

#### Тестлар

1б); 2а); 3а); 4д); 5г); 6г); 7а);

## **ХИБОБ. САРФ-ХАРАЖАТЛАР ВА ФойДА НАЗАРИЯЛАРИ**

Иқтисодиёт мураккаб, кўп босқичли тизим. Унинг барча бўғинлари ўзаро боғлиқ ва бир-бирини тақозо қилади. Фирма, корхона тармоқлар, уй хўжалиги фаолият юритиш принциплари иқтисодиётни бир бутун тизим сифатида ривожланиши қонунларидан фарқ қилиши мумкин эмас. Шунинг учун ҳам иқтисодиёт назарияси чекланган ресурслардан самарали фойдаланиш муаммоларини микродаражада ҳамда макродаражада ўрганади.

Ресурсларни етишмаслиги, еҳтиёжларни еса чексизлиги иқтисодиёт назарияси фанининг бош масаласи, айнан ана шу муаммо бизни танқис ресурслардан самарали фойдаланиш методларини кидиришига мажбур қилади. Уни икки йўл билан ҳал қилишга уринишади:

1. Мавжуд ресурсларни тўла бандлиги, ишлатилишини таъминлаш. У макроиқтисодий тадқиқот предмети.

2. Ишлатилаётган ресурсларни тежаб, тергаб самарали фойдаланиш, унга микроиқтисодий даражадаги таҳлил ёрдам беради.

Мазкур боб айнан микродаражада ресурслардан фойдаланиш масалаларига қаратилган. У харажатлар ва фойда назарияларига бағишланган бўлиб, унда харажатлар ва уларнинг таркибига турли жиҳатдан ёндашган ҳолда уларни гуруҳларга ажратиб ўрганилади. Фойда ҳақида тўхталар еканмиз нормал фойда, иқтисодий фойда, баланс бўйича фойда тушунчаларига ҳам диққат қаратилади.

### **1-§. Харажатлар ва уларнинг турлари**

Бозор иқтисодиёти еркин рақобатга асосланган иқтисодиёт бўлиб, у ўз навбатида тўқинчиликни юзага келтиради. Тўқинчилик туфайли ишлаб чиқариш харидорнинг измига бўйсунди. Харидор еса ўз манфаатидан келиб чиқиб, товарлар ва хизмат кўрсатишни яхши сифатли бўлишини ҳамда уларни нархи уни қониқтирадиган даражада бўлишини истади.

Нарх бозор иқтисодиёти шароитида талаб ва таклиф даражасига қараб шаклланади. Таклифни қандай ҳажмда, миқдор ва таркибда бўлиши ишлаб чиқаришга боғлиқ. У ёки бу турдаги товарни ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатишга ундайдиган, унинг ҳажмини белгилайдиган омил бир томондан бозордаги нарх бўлса, иккинчи томондан шу товарни ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатишга кетган харажатлардир. Чунки, улар асосида ана шу товарни ишлаб чиқариш ёки хизмат кўрсатишдан қўйилган мақсад, фойда олиш амалга ошади.

Товар ишлаб чиқариш (хизмат кўрсатиш) маълум иқтисодий ресурслар харажатини талаб етади. Иқтисодий харажатлар тушунчаси енг аввало ресурслар чекланганлиги ҳамда уларни муқобил (алтернатив) ишлатиш имкони билан боғлиқ. Масалан, ер ресурс сифатида чекланган. Ундан турли мақсадда фойдаланиш мумкин. Уй қуриш, корхона қуриш, пахта, буғдой екиш ва ҳоказолар каби. Агарда пахта екилса, буғдой екиб бўлмайди. Яъни бир мақсадда фойдаланилаётган ердан, худди шу вақтда бошқа мақсадда фойдаланиб бўлмайди.

Хар бир корхона, фирма, тадбиркор у ёки бу ресурсни сотиб олиб ишлатар екан, демак, бу ресурсни бошқалар ишлата олмайди. Ресурсларни сотиб олгач, уни самарали ишлатиш учун ҳаракат қиладилар.

**Танланган ресурсларни енг мақбул ишлатиш, ўзгалар ишлатишига йўл бермай, ўзига жалб етиш учун қилган сарф, ресурслар егасига тўланган пул иқтисодий харажат ёки зиммадаги харажатлар деб аталади.**

Иқтисодий харажатлар микромиқёс даражадаги иқтисодий кўрсаткичлар бўлиб, фирма, корхона миқёсида бирон турдаги товар ишлаб чиқариш ёки хизмат кўрсатишни қанчалик самарали еканлигини кўрсатади. Харажатлар корхона, фирма фаолиятига баҳо

беришда асосий, етакчи кўрсаткич ҳисобланади. Харажатлар турли-туман. Одатда, харажатлар таркибига қай жихатдан ёндашишга қараб, турли гуруҳларга бўлинади.

**Ишлаб чиқариш ҳажми билан боғлиқ ва унинг қай даражада оптимал** эканлигини аниқлашда доимий ва ўзгарувчан харажатлар, ялпи, ўртача харажатлар; **қўшимча харажатлар самарасини ва ишлаб чиқаришнинг самарали ҳажмини аниқлашда** меъерий харажатлар; **реал имкониятлардан қай даражада фойдаланганликни аниқлашда** ҳақиқий ва зиммадаги харажатлар; **иқтисодий ресурсларни жалб етилишига кўра** ички ва ташқи харажатлар; **ишлаб чиқаришнинг қуввати, миқёс ўзгариши нуқтаи назаридан** қисқа муддатли ва узоқ муддатли харажатлар каби гуруҳларга бўлинади.

Иқтисодий харажатлар биринчидан, енг аввало фирма, корхона нуқтаи назаридан ички ва ташқи харажатлардан иборат. Ташқи харажатлар бу — четдан сотиб олинган меҳнат ресурслари, хом ашё, ёнилғи, транспорт хизматлари, энергия ва бошқалар. Бошқача айтганда, ўзига тегишли бўлмаган ресурслар учун тўловлардан иборат.

Ички харажатлар бу — фирма, корхонанинг ўз ихтиёридаги ресурслар қийматининг пулдаги ифодаси ёки бошқача айтганда, бу ресурсларни четдан олганда тўланиши мумкин бўлган пул миқдоридир. Бу харажатлар фирманинг ўзини бино, иншоот, машина, ускуна, ишлатиш учун қарзга олинган маблағ, унга тўланадиган фоиз бўлиши мумкин. Бундан ташқари, ички харажатларга нормал фойда ҳам киради.

Нормал фойда бу — тадбиркорлик омилига тегишли. Бу тадбиркорлик талантини сақлаб, тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланишга имконият яратади, бўлмаса тадбиркор даромад олиб келадиган бошқа фаолият билан шуғулланиши, масалан, иш ҳақи ёки маош олиб ишлаши мумкин.

Иқтисодий харажатлар ёки зиммадаги харажатлар, иккинчи томондан бухгалтерия ҳисобида акс етган ҳақиқий харажатлар ҳамда бой берилган имконият харажатларидан иборат.

Бой берилган имконият харажатлари бу - ўз ресурсларини муқобил ишлатиш йўли билан олиши мумкин бўлган даромадлардир. Масалан, капиталига фоиз, бино, иншоотлар, машина-ускуналарни ўзи ишлатмай ижарага бериб, ижара ҳақи олиши, тадбиркор менежерлик қилиб иш ҳақи олиши мумкин.

Шундай қилиб, иқтисодий харажатлар бухгалтерия калкуляциясида акс етган харажатлардан ташқари, уларда акс етмаган ўз ресурслари ва имконияти муқобил вариантларидан фойдаланиб олиши мумкин бўлган самара ёки бой берилган имконият харажатлари (бошқача айтганда, олиш мумкин бўлган даромадлар)дан иборат.

## ХАРАЖАТЛАР ТАРКИБИ



Харажатларни ана шу икки гуруҳга бўлишга қараб, фойдага ҳам икки хил ёндашилади.

Корхона, фирма ўзи сотган товари, кўрсатган хизматига тушган пул кирими унга харажатларни қоплаш ҳамда фойда олиш имконини беради.

Иқтисодий нуқтаи назардан корхона ўз харажатларини зўрға қоплагани бу — ишлаб чиқаришни ва ташқи харажатларни қоплаб, тадбиркорни шу иш билан шуғулланиши учун зўрға тутиб турадиган даражада (фойда) даромад олаётганини билдиради.

Бошқача айтганда, агарда ишбилармон менежер сифатида ойига 100 минг сўм иш ҳақи олади десак, унинг тадбиркор сифатидаги фаолиятдан оладиган даромади ҳам шу миқдордан кам бўлмаслиги керак, ана шундагина у тадбиркорлик билан шуғулланади.

Агарда фирма, корхонанинг пул тушуми иқтисодий харажатлардан кўп бўлса, у соф фойда олади, бу пул тадбиркор қўлида йиғилиб маълум мақсадлар учун ишлатилади.

Агар (бухгалтерия) ҳақиқий харажатлар асосида давлат ва бош-қа ташкилот, муассасалар билан ҳисоб-китоб олиб борилса, иқтисодий харажатлар асосида корхона фаолияти таҳлил этилиб, келгусидаги мақсадлар белгиланади, режалаштирилади.

Харажаиз ҳеч бир иқтисодий фаолият юз бермайди. Сарф-харажатлар фойда олишнинг шarti, чунки бусиз ишлаб чиқаришнинг ўзи бўлмайди. Аммо нарх-наво ўзгармаса, фойда харажатларга нисбатан тесқари мутаносибликда ўзгаради. Корхонанинг харажатлари товарларни ишлаб чиқариш ва сотиш билан боғлиқ бўлган сарфлар, яъни иқтисодий ресурсларни топиш, харид этиш ва улардан самарали фойдаланиш сарфларидир. Харажатлар моддийлашган ва жонли меҳнат сарфини билдиради, улар товарлар корхонага қанчага тушганлигини кўрсатади.

Харажатлар қуйидагиларга боғлиқ:

1. Ресурсларни харид этиш нарҳига.
2. Ресурсларни тежаб, нес-нобуд қилмай ишлатишга, яъни кам ресурс сарфлаб кўпроқ маҳсулот олишга.



Графикдан фойдаланиб, ўртача харажатларни ҳисобласак, маҳсулот кам ишлаб чиқарилган пайтда ўртача харажатлар, айниқса доимий харажатлар юқори бўлади. Масалан, доимий харажатлар 256 минг сўм дейлик, 64 минг сўм ўзгарувчи харажат қилиб, 4 минг дона маҳсулот ишлаб чиқардик. Унда умумий харажатлар  $256+$

$+64=320$  минг сўм бўлиб, ўртача харажатлар 80 минг сўмга тенг бўлади. Агарда 5 дона ишлаб чиқармоқчи бўлсак, ўзгарувчи харажатларни 93 минг сўмга етказиш керак. Бунда умумий харажатлар  $256+93=349$  минг сўм бўлиб, ўртача харажатлар 69,8 минг сўмга пасаяди.

Шундай тарзда маҳсулот миқдорини кўпайтириб, 8 тага етказилсин. У ҳолда ўзгарувчи харажатлар 224 минг сўм бўлиши керак. Умумий харажатларимиз  $256+224=480$  минг сўм, ўртача харажатлар еса  $480:8=60$  минг сўм, 9 минг дона учун 297 минг сўмлик ўзгарувчи харажат қилишимиз керак. Унда умумий харажатларимиз  $256+297=553$  минг сўм, ўртача харажатлар еса 61,4 минг сўм бўлади. Маҳсулотни кўпайтириб, 10 донага етказиш учун ўзгарувчан харажатларни 400 минг сўмга етказиш керак. У ҳолда умумий харажатлар  $256+400=656$  минг сўмга етади. Ўртача харажатлар еса 65,6 минг сўм бўлади.

Бир қараганда, қанча кўп маҳсулот ишлаб чиқарсак, шунча кўп фойда оладигандек кўринади. Маълум бир даражадаги техника-технология имконияти доирасида ишлаб чиқарилган маҳсулотларга сарфланадиган ўртача харажатларни ўзгариши бу фикрни тўғри емаслигини кўрсатади. Графикдан кўриниб турбдики, 5 маҳсулотда харажатлар билан олинган даромад тенг, кейинги маҳсулотдан бошлаб фойда олиш бошланади. У маълум чегарагача, мисолимизда 11-маҳсулотгача давом етади. Сўнгра зарар кўриш бошланади.

Рақобатда мағлуб бўлмаслик ҳамда имкони қадар кўпроқ фойда олиш учун ўртача харажатларни минимал даражада бўлишига еришиш керак.

Ўртача харажатлар маълум чегарагача, бизни мисолимизда 8- маҳ-сулотгача камайиб, сўнгра ортиб кетади. Сабаби қисқа муддатли даврда меъерий харажатларнинг ортиши бўлса, узоқ муддатли даврда масштаб яъни миқёс эффектининг салбий натижаси таъсир қилади (юқорида тўхтаб ўтдик, қуйида, 2-§да яна тўхталамиз)

Тадбиркор харажатларни минимал бўлишини ўйлар экан, демак, энг минимал харажат 8 дона маҳсулот ишлаб чиқарганда бўлади. Унда умумий харажатлар 480 минг сўмга тенг.

Ишлаб чиқаришни кенгайтириш ўртача харажатларни ошириб юборар экан, унинг энг оптимал миқдори 8 та га тенг. Демак, тадбиркор мавжуд техника-технология доирасида 8 дона маҳсулот ишлаб чиқарса, энг кам харажат қилади. Шу миқдордаги маҳсулот мазкур корхона учун оптимал вариант ҳисобланади.

Тадбиркорни фақат харажатларни минималлаштириш емас, фойдани максималлаштириш масаласи ҳам ташвишга солади. Кам харажат қилиб турли миқдорда маҳсулот ишлаб чиқариш мумкин бўлгани учун, қанча маҳсулот ишлаб чиқарилса максимал даражада фойда олиш таъминланади? Ишлаб чиқариш омиллари қандай таркибда бирлашуви максимал фойда олишни таъминлаш имконини беради? Тадбиркор ҳисоб-китоб қилиши керак. Бу меъерий харажатлар ёрдамида топилади.

Чекланган ресурслар доирасида ишлаб чиқариш имкони чекланган. Шунга боғлиқ равишда меъерий харажатлар деган тушунча бор. Меъерий харажатлар МС қўшимча ишлаб чиқарилган маҳсулот учун сарфланган харажатлардир. Уни қуйидагича ҳисобланади:

$$МС = Ц_n - Ц_{(n-1)}$$

Харажатлар унумдорлик ўсишига қараб пасаяди. Бироқ унумдорликни ўстиришни имкони тугаб, ўз чегарасига етгач, харажатларнинг ўсиши юзага келади. (111 боб)

Мисолимизга қайтак, 5 дона маҳсулот учун меъерий харажатлар  $349-320=29$  минг сўмни ташкил еса, 9- маҳсулот учун 73 минг сўм ( $553-480$ ), 10- маҳсулот учун 103 минг сўм ( $656-553$ ) га етган. Кўриниб турибдики, меъерий харажатлар ортиб борапти, у ўз

навбатида ўзгарувчи ва ўртача харажатларни ҳам ортишига олиб келади. Харажатларимизни график тарзида ифодалайдиган бўлсак, доимий харажатлар **ФС** горизонтал шаклда, ўзгарувчи харажатлар **ВС** маҳсулот миқдорини ортишига кўра ўсиб борувчи егри чизик тарзида, меъёрий харажатларимиз **МС** еса аввал пасайиб борувчи, маҳсулотнинг маълум бир ҳажмидан ўсиб борувчи егри чизик шаклида, ўртача харажатларимиз **АС** еса ботиқ ёйсимон шаклда тасвирланади.

Бу ерда тадбиркор олдида маҳсулот миқдорини қай даражага етказганда максимал фойда олишни аниқлаш турибди.

Иқтисодчилар бу масалани тадқиқ етиб шундай хулосага келишган. Қўшимча жалб етилган омил олиб келган даромад, уни олиш учун қилинган харажатдан ошиб кетмаслиги керак. Бошқача айтганимизда шу омиллар келтирган даромад уларнинг бозор нархига тенг бўлиши керак. Қўшимча жалб етилган ишчиларни келтирган даромади уларга тўланган иш ҳақиға, қўшимча жалб етилган капитал уни ишлатиш евазига олинган даромаднинг шу капитал харажатиға, яъни сотиб олиш нархига тенг бўлиши керак.

Бу фикрларимизни ҳаммасини қуйидаги тенгликда ифодалаш мумкин.

(қўшимча жалб етилган (қўшимча жалб етилган  
меҳнат евазига яратилган маҳсулот капитал евазига яратилган маҳсулот  
ёки олинган даромад ) ёки олинган даромад)  
қўшимча жалб етилган меҳнат омили қўшимча жалб етилган капитал  
нархи яъни иш ҳақи) харажатлари, яъни сотиб олиш нархи

бошқача айтганда: меъёрий даромад = 1; ёки  $MP=MC=P$ ;  
меъёрий харажат

Бу тенгликда қуйидаги қонуният ифодаланади: максимал даражада фойда олиш учун қўшимча қилинган харажатлар, яъни меъёрий харажатлар евазига олинган қўшимча ишлаб чиқарилган маҳсулотдан олинган даромад, яъни меъёрий даромад шу омилнинг бозор нархига тенг бўлиши керак. Демак, тадбиркор кўпроқ маҳсулот ишлаб чиқариш учун қўшимча ер, меҳнат, машина, ускуна, хом ашё ва бошқаларни жалб қилар екан, харажатларни кўпайтириш евазига олган қўшимча даромади, шу омилларни сотиб олишға қилган харажатиға тенг бўлиши керак (ХI боб). Маҳсулот нархи 73 минг сўм десак, иисолимизда фойдамизнинг ҳажми 9 та маҳсулот ишлаб чиқарганимизда енг кўп бўлади.

Бу қоидаға амал қилиш ишлаб чиқаришни самарали ташкил етилишини, ишлаб чиқариш омилларидан фойдаланишда исрофгарчиликларға, йўқотишларға йўл қўйилмаётганини кўрсатади. Шунга боғлиқ ҳолда позитив иқтисодий назарияда меҳнатни эксплуатация қилиш деган тушунча йўқ, сабаби меҳнат баҳоси унинг евазига яратилган меъёрий маҳсулотдан олинган даромадға тенг. Эксплуатация ҳақида меҳнат бозорида ишға ёлловчи маълум даражада монопол мавқеға еға бўлганда гапириш мумкин.

Охир-оқибат меъёрий унумдорлик назарияси билан боғлиқ икки ҳолатнинг аҳамиятини алоҳида таъкидлаб ўтиш керак.(111 боб) Биринчидан, ишлаб чиқариш омиллари бир-бирини ўрнини босиши шароитидагина қўлланилади. Агарда ундай имконият бўлмаса, ишлаб чиқариш омилларининг биронтасига қўшимча қилинган харажат ҳеч қандай натижа бермай, беҳудаға исроф бўлишиға олиб келади.

Амалда бир омилнинг ўрнини иккинчиси боса олмайдиган ҳоллар камдан-кам учрайди. Иккинчидан, бир омилни иккинчиси билан алмаштириш принципи, омилларни мослашган ҳолда ўзгартириш имкони бўлса, бу принцип, енг аввало айланма капитал (хом ашё, материал кабилар)ға тааллуқли, сабаби уларни сотиб олиш мунтазам равишда кўриб чиқилади. Меҳнатға бу принципни маълум шарт билан қўллаш мумкин. Сабаби тадбиркор жамоа шартномаси билан ҳисоблашишға мажбур. Ерга ҳамда асосий капиталға нисбатан ижаранинг минимал муддатиға ҳисобға олган ҳолдагина қўллаш мумкин.

Фирма яратган товарлар ва хизматларни сотишдан тушган пул унинг пул тушуми (кирими) бўлиб, кетган харажатларни қоплайди ва фойда олиш имконини беради.

Белгиланган миқдорда, ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқариш учун зарур бўлган ресурсларнинг маълум бир қисмини жуда тез ва осон ўзлаштириш, иккинчи бир қисми учун еса узоқ муддат талаб етилади. Шунга кўра харажатларни қисқа муддатли харажатлар ҳамда узоқ муддатли даврий харажатларга бўлинади.

Узоқ муддатли даврий харажатлар ўзгарувчи қувватга хос.

Амал қилаётган фирма-корхоналар учун мавжуд ресурслар ишлаб чиқариш қувватини ҳам ўзгартириш учун етарли бўлади. Узоқ муддатли даврий харажатлар ишлаб чиқариш омилларини янгилаш, ўзгартириш харажатларини ўз ичига олади. Булар фирмага бино қуриш, янги ускуналар олиш, ишчи-хизматчиларни ўқитиш, малакасини ошириш ва бошқа шунга ўхшаш харажатлардан иборат.

Узоқ муддатли даврда харажатлар доимий ва ўзгарувчи харажатларга ажратилган ҳолда таҳлил, асосан, ўртача умумий харажатларга қаратилади. Сабаби узоқ муддатли даврда барча ресурслар, демак, барча харажатлар ўзгарувчан бўлади.

Узоқ муддатли давр ўз навбатида тармоқларда маълум бир фирмаларнинг ташкил бўлишига, бошқа бирларининг еса синиб, ўз фаолиятини тўхташига олиб келишини ҳам кўрсатади. Иқтисодий фаолият юритаётган фирма, корхона учун биринчи навбатдаги масала мавжуд қуввати бўйича ишлаб банкрот бўлмаслик.

Бундай қараганда унинг ечими оддийгина фойдага ишлаш, ҳеч бўлмаганда зарар қилмаслик. Мабодо зарар кўрилса, уни қоплаш чора-тадбирларини тезда топиш. Лекин еркин рақобат кураши шароитида фойда олиб ишлаш анчагина мураккаб.

Маълумки, харидорни товарнинг нафлилиги қизиқтирса, ишлаб чиқарувчини еса унга кетадиган сарф-харажатлар қизиқтиради. Хар иккисининг ҳам диққат марказида еса уларнинг нархи туради.

Агар нарх ўртача иқтисодий харажатларнигина қопласа, бунда иқтисодий (соф) фойда 0 га тенг бўлади. У ҳолда ишлаб чиқаришни кенгайтириб бўлмайди. Демак, даврий харажатлар учун маблағ сарфлаш имкони йўқ.

Агар ўртача иқтисодий харажатлар нархдан паст бўлса, фирма иқтисодий (соф) фойда олади. Ишлаб чиқаришни кенгайтириш, яъни даврий харажатлар учун имконият мавжуд бўлади.

Борди-ю, нарх ўртача иқтисодий харажатларни қопламаса фирма зарар кўради, банкрот бўлиб тарқаб кетиши мумкин.

Шунинг учун ҳар бир тадбиркор, менежер доимо харажатларни нархларга нисбатан паст бўлишига еришиш йўллари қидиради.

Ўртача иқтисодий харажатларни пасайтиришга енг аввало, қисқа муддатли ташқи харажатларни пасайтириш орқали еришилади.

Хозирги пайтда маҳсулот ишлаб чиқариш учун қилинган харажатларнинг асосий қисмини хом ашё материаллари сарфи егаллайди. 100 долларлик маҳсулот ишлаб чиқариш учун қилинган ҳамма сарф-харажатларни АКШда 60%, Японияда 57%, Германия, Анг-лияда 54%, Францияда 52%, Италияда 49%, Россияда 50% дан ортиғини хом ашё ташкил еца, қолганини меҳнат, электр энергия ва ёнилғи, амортизация ташкил етган. Бизни республикамизда ҳам харажатлар таркиби шу кўрсаткичлардан унчалик катта фарқ қилмайди. Лекин бир бирлик маҳсулот ишлаб чиқариш учун сарф-ланган хом ашё, меҳнат ва бошқалар сарфи ривожланган мамлакатларга қараганда бир неча марта кўп.

Бундан шундай хулоса чиқариш мумкинки, маҳсулот бирлигига сарфланган харажатларни, енг аввало хом ашё харажатларини пасайтириш зарур.

Харажатлар корхонага боғлиқ бўлмаган омилларга қараб ҳам ўзгаради. Масалан, ресурслар нархи, хизматлар ҳақининг ўзгариши. Ташқи таъсирни кесиш учун ҳам корхона, фирмага боғлиқ омиллар ҳаракатга келиши керак. Бу омилларга биринчи навбатда исрофгарчиликни камайтириш, ресурслардан тежаб-тергаб фойдаланиш киради. Хар бир тадбиркор, менежер ўз билганича ҳамда бошқаларни тажрибасидан келиб чиқиб уларни йўллари қидиради. Маҳсулот ишлаб чиқариш учун кетадиган хом ашё,



материаллар ва бош-қа сарфларни математик услублардан фойдаланиб, минимал даражага келтириш имкониятлари катта.

Жаҳон бозорига чиқиш учун яхши сифатли маҳсулот ишлаб чиқишнинг ўзи камлик қилади. Унга сарфланадиган харажатларни камайтириш керак.

## 2-§. Фойда ҳақидаги назариялар. Нормал ва иқтисодий фойда.

Фойда бозор иқтисодида махсус омил тадбиркорликни тақдирлашни юзага чиқишидир. Аввалги бобда кўриб ўтдик, тадбиркор ресурслар сотиб олгач, уларни ишлаб солиб, маҳсулот ишлаб чиқаради ёки хизмат кўрсатади. Буни натижасида қилган сарф харажатига нисбатан, яъни сарфлаган пулига нисбатан ишлаб чиқарган маҳсулоти, кўрсатган хизматига олган пули кўпроқ  $P1 = P + \Delta n$  бўлади деган едик. Ана шу  $\Delta n$  иқтисодиётда фойда деб аталади.

Махсус омил-тадбиркорлик, биринчидан, капитал ва ердан тубдан фарқ қилади. Уни сезиб, кўриб бўлмайди. Иккинчидан, унинг омил сифатидаги маҳсулотдаги улуши фойдани меҳнат, капитал ва ер омилларини бозоридагига ўхшаб ўзига хос мувозанат баҳоси деб айтаолмаймиз. Унинг ишлаб чиқариш омили сифатидаги бу хусусияти унинг функциялари орқали намоён бўлади. Кўрсатиб ўтилганидек, тадбиркор бошқа ресурслар - меҳнат, капитал, ерни бирлаштириб бирор товар ишлаб чиқариш ёки хизмат кўрсатиш учун фирма фаолиятига боғлиқ асосий қарорларни қабул қилади; ишлаб чиқаришга янгиликларни тадбиқ етади; тадбиркорлик функциясини бажариш жараёнида юзага келадиган хатарларни ўз зиммасига олади.

Иқтисодий фаолиятда тўрт омил қатнашади. Уларни ичида тадбиркорлик (тадбиркорлик қобилияти) ер, капитал ва меҳнат омилларини бирлаштириб, ягона ишлаб чиқариш, ягона жараёнга айлантириш масъулиятини олади. Тадбиркор ишлаб чиқаришнинг ҳаракатлантирувчи кучи, бошқа омилларни бирлаштирувчи бўлиб юзага чиқади. Ана шу функцияларни бажариш учун тадбиркор маълум бир даромад, фойдага ега бўлишга ҳақли.

**Фойда ва уни** Бозор иқтисодиётида фойда қиймат инструменти **аниқловчи омиллар** умумтизимда муҳим ўрин тутаяди. У фирманинг иқтисодий барқарорлигини таъминлайди, молиявий мустақиллигини кафолатлайди.

Бозор шароитида фойда қандай, қанча ишлаб чиқаришни аниқлайди, белгилайди. Шунинг учун ҳар бир ишлаб чиқарувчини қанча товар ишлаб чиқарганда ва нархи қанча бўлганда максимал фойда олиши мумкинлиги аниқланади. Реал ҳаётда фойда олиш – бу ишлаб чиқарувчи, бозор иқтисодиёти пиروвард мақсади. Амалиётда уни аниқлаш осон, яъни умумий тушумдан қилинган харажатларни айириб аниқлаймиз. Лекин уни қандай нима евазига шаклланишини, манбаи нима еканлигини назарий жиҳатдан асослаб бериш қийин. Иқтисодий назарияда ягона тўғри жавоб йўқ.

Фойда ҳақидаги дастлабки фикрларни меркантилистлар билдиришган. Улар фойдани муомалада, ташқи савдода нисбатан юкори баҳоларда сотиш туфайли келиб чиқади дейишган. Физиократлар фойда табиат кучлари истеъмол қийматларини ишлаб чиқариш харажатларига қараганда ўсишига шароит яратиши туфайли фақат қишлоқ хўжалигида яратилади, деган фикр билдиришган. А.Смит ва Д.Рикардо моддий ишлаб чиқариш тармоқларида қўшимча қиймат яратилиши ғоясини яратишди. Смит фойдани ишчини меҳнат маҳсулотидан капиталист фойдасига ажратилган қисми деб кўрсатади. К.Маркс фойдани қўшимча қийматнинг ўзгарган шакли, авансланган капитал натижаси, қиймат манбаи еса ёлланма ишчиларни меҳнати деб кўрсатади. Қўшимча қийматни фойдага, ўртача фойдага айланиш жараёнини, фойдани ўсишини объектив ва субъектив чегараларини кўрсатиб беради.

Унинг манбаи ҳақида ҳозирги пайтда жуда кўп китобларда деярли тўхталмайди.

Бир гуруҳ иқтисодчилар даромаднинг барча турлари: иш ҳақи, тадбиркорлик даромади, процент, рентани «фойда» деб аташади.

Бошқалари фақат капиталга процентгина фойда бўлиши мумкин дейишса, учинчи гуруҳ иқтисодчилар қўшимча қиймат(тўланмаган иш ҳақи)нинг ўзгарган шакли ҳамда капиталнинг айланиш тезлиги натижасидир деб кўрсатишади.

Фойда, кўп омилли категория бўлиб, манбаи А. Маршалл фикрича иқтисодий шароитни ўзгариши. яъни талаб ва таклиф, ташқи шароит ўзгариши туфайли олинади,

тармоқлараро ресурсларни кўчиши еса уни ювилишига олиб келади ва охир оқибат фойда барҳам топади. Кейнс фикрига кўра у бозор тизимини такомиллашмагани оқибати.

Бир томондан қарасак тадбиркорнинг фаолияти, юрист, инженер, менежерни ўз меҳнатига иш ҳақи олувчи мутахассисларни фаолиятдан унча катта фарқ қилмайди. Лекин айнан иқтисодий фойда, яъни унинг харажатларга киритилмайди, нормал фойдадан ортиқча қисми тадбиркорга омил даромади сифатида қолади. Иқтисодий фойда шундай шароитда ҳосил бўладики, бунда умумий тушум ҳамма харажатларни (нормал фойдани ҳам қўшиб) қоплаб маълум бир ортиқча суммани ташкил этади.

Й. Шумпетер фикрича фойда бу фақат янгиликлар татбиқ қилиш орқалигина олинади, рақобат туфайли вақт ўтгач йўқолади. Фарбдаги қатор иқтисодчилар фойдани тадбиркорларнинг таваккал қилиши евазига жамият томонидан тўланган ҳақ деб билишади.

Кўпгина иқтисодчилар фойданинг манбаи деб капитални ҳисоблашади. Уларни фикрича капитални ўсиши инвестиция қилинган маблағларга, инвестицияга сарфланган фойдага боғлиқ. Натижада фойда билан капитал ўртасида тўғри ва қарама-қарши қайта боғланиш алоқалари мавжуд. Статик иқтисодиётда ноаниқлик йўқ. Келажакда нима бўлишини олдиндан белгилаш характери бундай жамиятни инновацион ўзгаришларга тўсқинлик қилади.

Динамик иқтисодиётда еса келажак доимо ноаниқ.(7 ва 11- боблар) Бу дегани тадбиркор таваккал қилиб, хатарни ўз зиммасига олади. Хатар икки хил суғурта (аввалдан олдини олишга) қилиб бўладиган ва бўлмайдиган хатарга бўлинади. Айнан тадбиркорнинг суғурта қилиб бўлмайдиган хатарни зиммасига олиши иқтисодий ёки соф фойданинг манбаи бўлади.

Процент ҳозирги замон иқтисодиётида омил даромади ҳисобланади. Уни тадбиркор тадбиркорлик даромади сифатида оладими ёки капитал егаси оладими, фоиз фойдага ўхшаб омил даромади ҳисобланади. Процент – бу капитал егаси йил давомида оладиган даромаднинг маълум қисми.

Биз иқтисодиётни таҳлил қилганимизда статик ҳолатда, яъни енг муҳим параметрлар аҳоли сони, ресурслар таклифи, ишлаб чиқариш техник даражаси, истеъмолчиларни диди, у ёки бу нарсани афзал кўриши ўзгармайди деб статик жиҳатидан таҳлил қиламиз, статик иқтисодиётни аввалдан натижаси қандай бўлишини кўрсатиш мумкин, унда иқтисодий ноаниқлик минимал даражада бўлади. Бундай шароитда иқтисодий фойда (бошқариш меҳнатига қўшимча мукофот ва капитал соф унумдорлиги шаклидаги даромад) йўқолиб кетиши керак.

Аммо тадбиркорлик фаолиятини хусусияти *статик* емас *динамик* иқтисодиётда намоён бўлади, яъни талаб ва таклиф миқдорини белгиловчи омиллар ўзгариб турадиган шароитда.

Тадбиркорлик фаолиятини чуқур таҳлил қилган Й.Шумпетер иқтисодий тараққиёт ҳақида тўхталар экан, айнан унинг ишлаб чиқариш омилларини янги комбинацияларини амалга оширувчи сифатида қараб, қуйидаги ҳолларни кўрсатади<sup>1</sup>

1. Истеъмолчиларга ҳали номаълум янги неъматлар ишлаб чиқаради ёки уларни янги сифат босқичига кўтаради.

2. Шу тармоқ учун амалда номаълум, янги ишлаб чиқариш методини, усулини қўллайди.

3. Ўз маҳсулотини сотадиган янги бозорни ўзлаштиради.

4. Янги хом ашё ёки ярим фабрикат манбасига ега бўлади.

5. Бозор таркибини қайта ташкил қилишни амалга оширади, масалан, корхоналарни монопол мавқеини таъминлашга ҳаракат қилади ёки бошқа корхонани монопол мавқеини йўққа чиқаради.

---

<sup>1</sup> Й.Шумпетер Теория экономического развития. М.,1982г., стр.159

Тараққий етувчи иқтисодиёт шароитида тадбиркорлар асосий рол ўйнайди. Айнан ана шунда тадбиркорликни хусусияти ишлаб чиқариш омили сифатида намоён бўлади. Тадбиркор оддий тарзда бутун омилларни (ресурсларни) ишлаб чиқариш жараёнида бирлаштируви эмас, балки у инициатор уларни янгича бирлаштирувчи сифатида намоён бўлади. Тадбиркор корхонасини (оддийгина) бошқармайди, балки бошқаларга ўхшамаган қарорлар қабул қилади. Тадбиркор иқтисодиётга инновация, янгилик олиб киради ва иқтисодий таваккал қилиб хатарга йўл қўйишига жавобгар (маъсул) бўлади.

Иқтисодий фойда нолга тенг бўлган ёки нормал фойда бу статик иқтисод ва еркин рақобат (бир кўринишда ҳеч қандай монополия йўқ)нинг оқибати. Лекин бир томондан ҳаётда еркин рақобат, бозорнинг тўла мувозанатга еришиши, статик иқтисодиётни амал қилиши мумкин эмас. Доимо маълум миқдорда рақобат номукамал (бозор монополлашуви мавжуд), бозор мувозанати бузилиб туради, одамлар (индивидумлар) доимо оптимал қарор қабул қилавермайди. Иккинчи томондан, иқтисодиёт динамик ҳолатда бўлади, чунки аҳоли ўзгаради, янги хом ашё манбалари очилади, фан-техника ривожланади, янги ехтиёжлар вужудга келади ва ҳоказо.

Иқтисодий ахборотни ўзи камёб неъмат ҳисобланади. Унда иқтисодий муносабатларда қатнашувчиларнинг барчаси бир хилда фойдалана олмайди (имкониятга ега эмас). Бошқача айганда ҳар қандай рақобатни бозордаги (рақобатли) вазиятни иқтисодиётнинг динамиклиги туфайли маълум даражада ноаниқлиги билан характерланади (7-боб). Шу билан бирга бозордаги монополлашув туфайли ишлаб чиқариш устидан баҳолар устидан маълум даражада назорат мавжудлиги билан характерланади.

Айнан ана шу бозорнинг маълум даражасидаги ноаниқлиги, бир томондан бозорнинг монополлашуви иккинчи томондан иқтисодий фойдани вужудга келишга олиб келади. Уни айрим тадбиркорлар томонидан кўпинча даромад тушумни барча харажатлардан ортиб қолувчи қўшимча, ортиқча даромад сифатида олиши намоён бўлади.

Ана шу қўшимча даромадни вужудга келишни бир неча сабабларини кўрсатиш мумкин: Биринчидан, иқтисодий фойдани бозор иқтисодиётини ривожланишига хос ноаниқлик билан боғлиқ бўлиб, таваккал қилганига олган мукофот тарзида кўриш мумкин.

Шу билан бирга шуни ҳам қайд қилиш керакки, таваккалчилик хатари турлича бўлади. Масалан стихия, фалокат, ёнғин, бахқиз ҳодиса, ўғирлик ва бошқаларни ҳисоблаш мумкин. Бундай хатарлардан ўзини ҳимоя қилиш учун суғурта қилади. Бунда таваккалчилик хатари (қўйилган маблағ) тўлов харажатларга киради. Бозор иқтисодиётида бошқа турдаги таваккал хатарлари бўлади, булар талаб ва таклифни аввалдан кўриб бўлмайдиган, билиб бўлмайдиган ўзгаришлари билан боғлиқ.

Бу ўзгаришлар бутун бозордаги конъюктурани ўзгариши билан боғлиқ. У иқтисодий цикл билан, давлатни иқтисодий сиёсати билан боғлиқ бўлиши мумкин. Иқтисодиётни ҳуқуқий асосларини ўзгартиришни тартибга солиши методлари (бюджет солиқ, пул-кредит, ташқи иқтисодий) билан боғлиқ. У алоҳида фирмаларни хўжалиқ юритиши шароитига таъсир қилади. Суғурта қилиб бўлмайдиган таваккалчилик хатарига йўл қўйиб олган даромади иқтисодий фойданинг манбаи дейиш мумкин.

Иккинчидан, иқтисодий фойдани янгилик, янгиликни татбиқ қилишга мукофот тарзида қараш мумкин. Учинчидан, бозордаги монопол мавқеидан келиб чиқиш мумкин.

Шундай қилиб тадбиркорлик омили бозордаги мувозанатни бузувчи, талаб ва таклиф егри чизигини янги технология, янги бозорлар, янги маҳсулот, бозор таркибини ўзгартиришни ва бошқалар тарзида намоён бўлар экан. У ҳолда фойда мувозанат баҳоси сифатида юзага чиқа олмайди.

Шуни таъкидлаш керакки, бозордаги ноаниқлик бир корхоналарга иқтисодий фойда олишга имкон яраца, икинчиларини зарар олишга олиб келади. Зарар олиш мумкинлигини хавфи худда фойда олишга интилишга ўхшаб иқтисодиётнинг тараққиётига қудратли стимули бўлиб хизмат қилади.

XX аср иқтисодиёт фанидаги асосий назарияларни ажратиб:

\* **унумли капитал назарияси**, (фойда функция қилаётган капитални ҳар қандай ишлаб чиқаришнинг шарти бўлган омили сифатидаги натижаси;

\* ўзини истеъмолдан тийгани учун (фойда капиталистни ўз капиталини шахсий истеъмолга сарфламай ишлаб чиқариш омилларига сарфлаб кутгани самараси) мукофот;

\* фойда турли турдаги тадбиркорлик фаолияти евазига меҳнат даромади;

\* монополиялар амал қилиши натижаси сифатида талқин қиладиган гуруҳларга ажратиш мумкин.

Бу назарияларнинг умумий томони фойданинг манбаи тадбиркорнинг иқтисодий фаолияти натижаси деб тан олиш.

Фойдани моҳиятини кўрсатишдаги назарий ёндошувлар эволюцияси шуни кўрсатадики, у мураккаб ва кўп қиррали категория. Фойда фирма даражасида ишлаб чиқаришнинг провард натижаси бўлиб, ишлаб чиқариш жараёнида барча қатнашчиларни ўзаро муносабатлари элементи. Фирма фойдаси бир қатор функцияларни бажаради. Улардан энг асосий, энг муҳимлари қуйидагилар:

1. Иқтисодий фойда олишни кўзлаш ресурсларни энг самарали ишлатишга рағбатлантиради. Ишлаб чиқариш харажатларини пасайтириш, иновация киритиш, техник жиҳатдан мукамаллаштиришга ундайди.

2. Иқтисодий фойда ресурсларни муқобил ишлатиш орқали самарали тақсимланишини таъминлайди.

3. Ишлаб чиқаришни кенгайтиришни рағбатлантириб қолмай уни молиялаштириш манбаи бўлади. Фирмада капитални оптимал структурасини таъминлаш, қабул қилинган дастур ва стратегияни амалга оширишни молиялаштиришни таъминловчи маблағлар фондини яратишга хизмат қилади.

Тадбиркорлик билан шуғулланишнинг сабаби ва мақсади бўлган фойда унинг моддий асосини ташкил етади. Фойда евазига фирма ишлаб чиқаришни кенгайтиради, социал еҳтиёжларни молиялаштиради.

Фойдага ёндашишга кўра унинг қуйидаги турлари фарқланади:

1. **Бухгалтерия фойдаси** - фирма даромадининг бир қисми бўлиб, умумий тушумдан ташқи харажатларни айириб ташлаш, яъни четдан олинган ресурсларни айиргандан қолгани. Бундай ёндошиш фақат зиммадаги харажатларни олади, яширин харажатларни инкор қилади.

2. **Иқтисодий фойда** - фирманинг умумий даромадидан барча харажатларни (ташқи ва ички, нормал фойдани ҳам қўшиб) айириб топилади.

3. **Баланс(ялпи) фойда** – маҳсулот реализациядан тушум билан моддий харажатлар, амортизация, иш хақи йиғиндисининг айирмаси. Баланс фойдасини ялпи(умумий) фойда деб ҳам юритилади, чунки айнан у тақсимлаш манбаи ва корхона маблағларидан фойдаланиш манбаи бўлади.

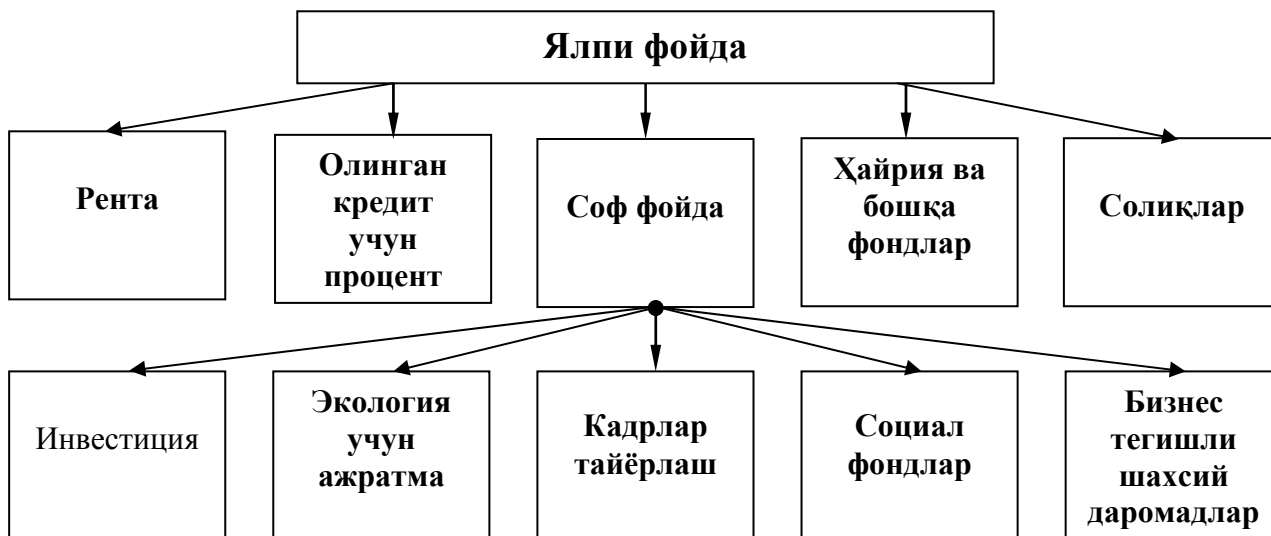
Олинган фойда аввал тақсимланиб, сўнгра ишлатилади. Фойданинг қандай мақсадларда ишлатилишини қуйидаги чизма орқали кўриш мумкин.

Фойданинг бир қисми солиқ сифатида давлат бюджетига ўтказилади, олинган кредитга фоиз тўланади, нобюджет ва хайрия фондларига ўтказилади. Унинг яна бир қисми ишчилар ўртасида уларнинг фойдадаги иштироки сифатида ва ҳар хил мукофотлар шаклида тақсимланади. Ниҳоят, фойда инвестиция, ишлаб чиқаришни кенгайтириш учун кетади. Фойданинг шахсий даромад сифатида корхона егалари ва ишчиларига теккан қисмини улар ўз ихтиёри билан ишлатадилар.

Фойдани тадқиқотчилар томонидан нормал, меъёрий ва максимал фойда тарикасида ҳам ажратиб кўрсатилади. Бундай ёндашиш таҳлилнинг мақсадидан келиб чиқади.

Фойданинг турли шакллари корхонанинг иш фаолиятини таҳлил қилиш имконини берадиган кўрсаткичлар ҳисобланади. Таҳлилдан мақсадга кўра рентабеллик, реализация рентабеллиги ва бошқа иқтисодий кўрсаткичлар ҳисоблаб топилади.

## Ялпи фойданинг тақсимланиши



Корхонанинг корпоратив манфаати кўпроқ фойда олишдан иборат.

Фойдани икки йўл билан кўпайтириш мумкин:

1. Нархларни ошириш.
2. Харажатларни пасайтириш.

Фирма учун камроқ ресурслар сарфлаб, кўпроқ фойда олиш ўта муҳимдир.

Фойда олиш фирма, корхонанинг корпоратив мақсади бўлиб, уни иқтисодий фаолиятининг умумлашган кўрсаткичи ҳисобланади.

пул тушуми ишлаб чиқариш  
ФОЙДА = (даромад) — харажатлари

Фойдани одатда ялпи тушум(даромад) ва ялпи харажатлар ўртасидаги фарқ сифатида аниқланади. Лекин бу муаммо соддалаштирилган ёндашув янги саволлар туғдиради. Ялпи даромадни шундай ҳисоблаш унчалик қийин эмас. Лекин ялпи харажатларга нималарни киритиш керак.

Яна тадбиркорлик функцияларига қайтамыз. Тадбиркор ишлаб чиқариш жараёнини ташкил етар экан фирмани бошқариб, зарур иқтисодий қарорлар қабул қилади. У ҳар томонлама мутахассис сифатида бир вақтнинг ўзида менежер, инженер, савдо агенти, юрист, кадрлар бўлими бошлиғи ва ҳақозо. Ана шу ҳаммасини бажариш жараёнида у тадбиркорлик функциясини бажаради. Бунда унинг даромади икки бўлимдан иборат бўлади. Бир қисми тадбиркор ишлаб чиқаришни ташкил қилиш, иш юритиш, меҳнатига тўлов, уни ҳозирги замон иқтисодида сўзсиз иш ҳақи дейилади. Иккинчи қисми у капитал егаси уни ишга солади. Капиталга даромад процентда ифодаланиши мумкин (ер, бино, иншоот, бошқа ресурслари ҳам бўлиш мумкин). Булар тадбиркор нуқтаи назардан даромад, иқтисодий нуқтаи назардан харажат тўла харажатларга нормал фойда ҳам киради. Иқтисодий фойда агар умумий харажатлар (нормал фойдани ҳам қўшиб) га нисбатан тушум кўп бўлса вужудга келади.

### 3-§. Фойда нормаси ва массаси. Қисқа ва узок муддатли даврда фирмалар мувозанати.

Фирма учун фойданинг икки жиҳати бор: биринчиси, фойда массаси, яъни унинг умумий миқдори, иккинчиси фойда нормаси, яъни унинг нима евазига олингани. Фойдани максималлаштириш унинг ҳам нормасини, ҳам массасини оширишдир. Аммо фирма учун фойда нормаси муҳимроқ, чунки бу фирма фаолиятининг самарадорлигини таъминлайди. Фойда нормаси жами фойданинг (нормал фойда ва иқтисодий фойда) уни топиш учун қилинган умумий харажатларга бўлган нисбатидир:

Фойда

$$\text{Фойда нормаси} = \frac{P^1}{\text{Авансланган капитал}}; P^1 = P/\text{Ц};$$

Бунда  $P^1$  — фойда нормаси,  $P$  фойда миқдори,  $\text{Ц}$  — умумий харажат. Уни ҳисоблаш учун харажатлардан нормал фойда чиқариб олинади ва иқтисодий фойдага қўшилади ва қолган харажатларга бўлинади. Масалан, фирма 105 минг сўм харажат қилиб, 10 минг сўм фойда кўрган. Харажатлар таркибига 5 минг сўм нормал фойда кирган. У ҳолда фойда нормасини қуйидагича ҳисоблаймиз:

Фойда нормаси юқори бўлгани ҳолда унинг массаси кичик бўлиши ва, аксинча, у паст бўлгани ҳолда, массаси катта бўлиши ҳам мумкин. У катта капитал сарфлаб ишлаб чиқаришга кўп ресурс-лар жалб еса ва товарларни кўплаб чиқарилса, фойда нормаси паст бўлса-да, унинг массаси кўп бўлади. Масалан, бир фирма 100 минг сўм сарфлаб мингта товар чиқаради ва 15 минг сўм фойда олади. Демак, фойда нормаси 15% ( $15:100 \times 100$ ) бўла туриб, атиги 15 минг сўм фойда кўрган. Бошқа фирма 1 млн сўм сарфлаб 100 минг товар ишлаб чиқарди ва 120 минг фойда кўради. Иккинчи фирмада фойда нормаси 12% га тенг. Иккинчи фирмада фойда нормаси биринчи фирмага қараганда кам, чунки  $12\% < 15\%$ , аммо массаси кўп, чунки 120 минг  $> 15$  минг сўм. Фойда нормаси фирманинг жорий сарф-харажатлари нақадар самарали натижа берганлигини кўрсатади. Бу норма қанчалик юқори бўлса, фирма ихтиёридаги ресурслар муқобил тарзда шунчалик яхши ишлатилган бўлади. Фойда нормасини оширишга қаратилган уринишларга қарамай, унинг пасайиб бориш тенденцияси амал қилади.

Иқтисодий назарияда фойда нормасини пасайиши ва уни сабабларини иқтисодчилар томонидан турлича тушунтирилади.

Унга алоҳида диққат қаратган К. Маркс унинг сабабини қуйидагича изоҳлайди. Техника тараққиёти билан капиталнинг узвий тузилиши ўсади, яъни меҳнатнинг капитал билан қуролланиши ўсади, натижада фойда нормаси пасаяди.

Маркснинг фойда нормасини пасайиш тенденцияси ҳақидаги назариясига Д. Рикардонинг «аср стагнацияси» тенденцияси назарияси асос бўлган. Рикардонинг фикрича жамият эволюцияси меҳнатга бўлган талабнинг кўпайишига, у ўз навбатида аҳолини ўсишига олиб келади. Аҳолининг ўсиши ёмон ер участкаларидан ҳам фойдаланишни зарур қилиб қўяди. Натижада қишлоқ хўжалик маҳсулотлари етиштириш учун харажатлар кўпаяди. Қишлоқ хўжалик маҳсулотлари баҳоси ошади (демак, номинал иш ҳақи ҳам). Ер рентаси ҳам кўпаяди. Шунинг учун тадбиркор ер егаси ва ёлланма ишчиларнинг даромаддаги хиссасини (гарчи, уларнинг реал иш ҳақи ошмаса ҳам) кўпайтириши керак. Шунга мувофиқ тадбиркорнинг даромаддаги улуши ҳам камаяди.

Демак фойда нормасининг пасайиш тенденцияси хўжалик ривожланишининг натижасидир, деган хулосага келади Рикардо. Бу еса иқтисодий ўсишнинг объектив чегараларини белгилаб беради. Фойда нормасининг пасайиб бориши инвестицияга ва ишлаб чиқаришни кенгайтиришга бўлган қизиқишни сўндиреди. Натижада иқтисодиёт ертами-кечми ўз ривожланишини тўхтатади.

Бу стагнация (тургунлик) тенденциясини енг зарур бўлган товарлар қийматини пасайтириш орқали еришиш мумкин. Бунга техник тараққиёт(маҳсулотда меҳнат сигимини камайтириш) ва чет мамлакатлардан еркин дон олиб келиш йўли билан еришилади. Лекин техника тараққиёти ҳам жаҳон савдоси ривожланиши ҳам тараққиётнинг умумий мантиғини буза олмайди.

Аммо ҳаётда Рикардо фикри ҳам Маркс назарияси ҳам тасдиқланмади.

Статистик маълумотлар, техник тараққиёт доимо капитални узвий тузилишни ўсишга олиб келмайди. Ундан ташқари фойда нормаси тушиши билан капитал янги маҳсулот ишлаб чиқаришга йўналтирилади. ФТТ ишлаб чиқариш нисбатан тез янгилашишга олиб келади, бўш пулларга талабни кўпайтиради.

Реал ҳаётда фойда олишни пасайиши мумкинлигини иқтисодий назариянинг неоклассик йўналиши вакиллари қисқа ва узоқ муддатли давр нуқтаи назаридан қараб тушунтиришади.

Қисқа муддатли даврда маълум меъёргача меъёрий харажатлар пасайиб борса, маълум чегарадан ўтгач меъёрий харпажатларни ортиб боришига, натижада ўртача харажатларни ҳам аввал пасайиб сўнгра ортиб кетишига олиб келади. Агар қисқа муддатли даврда ўртача харажатларни график тарзда ифодаласак, у ботиқ ёйсимон кўринишни олади.

**Меъёрий унумдорлик, меъёрий даромадни пасайиб бориши албатта олинадиган фойдани ҳам пасайишига олиб келади.**

Қисқа муддатли даврда ўртача харажатларни аввал камайиб, сўнгра кўпайиши, уни графикда тасвирланганда ботиқ ёйсимон шаклни олишига сабаб меъёрий унумдорликни пасайиши қонунининг амал қилиши бўлса узоқ муддатли даврда вазият бошқача бўлади.

Узоқ муддатли даврда корхонанинг ўз қувватини ошириши маълум бир чегарагача ўртача харажатларни пасайишига олиб келади, ундан ўтгач еса ортиб боради. Уни иқтисодчилар ишлаб чиқариш ҳажмининг ўсиши билан боғлиқ, ишлаб чиқариш кўлами, қуввати, миқёси (масштаби) еффектининг ижобий ёки салбий характерга ега бўлиши, яъни ишлаб чиқариш ҳажмининг ўсишига кўра иқтисод қилиш ёки йўқотишлар билан изохлашади.

Корхона катталашиб борган сари қатор омиллар ўртача харажатларни пасайиб боришига олиб келади. Улар қуйидагилар:

1. Меҳнатнинг ихтисослашуви. Корхонанинг кенгайиши меҳнатни ихтисослашувига имкон яратади. Бу еса меҳнат унумдорлигини оширади. Бошқарув ходимларини ихтисослашуви: меҳнат, молия, маркетинг кабилар алоҳида бўғинларга ажратилиши туфайли ўз ишини яхши билган мутахассислар ўз маҳоратини ишга солиши туфайли ишлаб чиқариш самараси ортади. Кичик корхоналарда бундай имконият йўқ.

2. Капиталдан унумли фойдаланиш. Кичик корхоналар кўпинча янги техника, технология, асбоб-ускуналардан фойдаланиш имконига ега бўлмайди. Улар кўпинча катта ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқаришга мўлжалланган. Масалан: машинасозлик, автомобилсозлик ва ҳоказолар.

3. Асосий маҳсулотдан ташқари ёрдамчи маҳсулот ишлаб чиқариш мумкинлиги. Масалан: йирик гўшт комбинати асосий маҳсулотдан ташқари, ёрдамчи: клей, минерал ўғит, суяк уни, дори-дармон ва бошқа маҳсулотларни ишлаб чиқариши мумкин. Улар асосий маҳсулот учун чиқит бўлган хом ашёдан тайёрланади.

4. Бошқа омиллар. Кўпчилик маҳсулотларни ишлаб чиқариш лойиҳалаш, конструкторлик ишлари, синаш, сотиш ва бошқалар учун кўпайиши билан ўртача харажатларни пасайишига олиб келади. Шунинг имконияти катта соҳаларда йирик корхоналар вужудга келади. Лекин **маълум чегарадан сўнг корхонани янада катталаштириш ўртача харажатларни камайтириш емас балки, ортиб боришига олиб келади.** Бунга сабаб қуйидагилар.

1. Бошқариш билан боғлиқ қатор муаммоларни келиб чиқиши. Корхонанинг ҳаддан зиёд катталашуви, бошқарув бўғини ҳаддан ташқари кенгайиб кўпайиб кетишига олиб



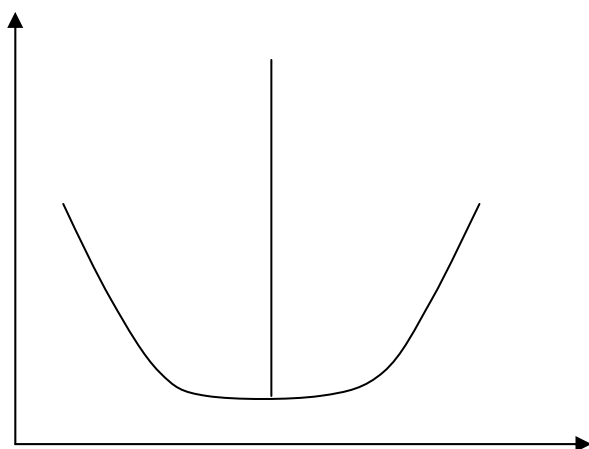
келади. Улар ўртасида бюрократлик ўсиб, бир-бирига мос тушмаган, гоҳида зид, ҳамда кечикиб қарор қабул қилиш холлари кўпайиб боради. Самарали бошқариш, корхона фаолиятини назорат қилиш, ишни ташкил қилиш қийинлашади. Ахборот етказишда муаммолар келиб чиқади.

2. Истеъмолчилар талаби ёки ишлаб чиқариш технологиясини ўзгаришига тезда мослаша олмаслиги. Катта ҳажмдаги асбоб ускуна, ишлаб чиқариш линияларини ўзгартириш кўп вақт талаб қилади.

3. Ишлаб чиқариш омилларини сотиб олиш ёки тайёрлашдаги йўқотишлар ҳам таъсир қилади.

### Узоқ муддатли даврда ишлаб чиқариш кўламига кўра масштаб эффектининг ўзгариши

харажатлар



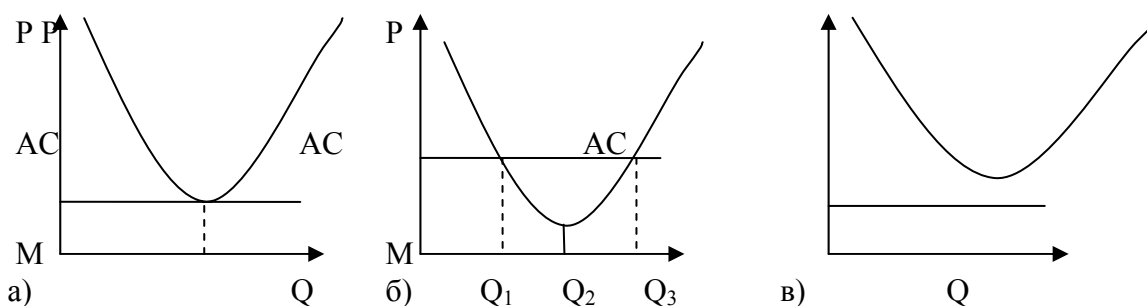
Ишлаб чиқариш кўламини орти ши, масштабига кўра ижобий эффект  
Ишлаб чиқариш кўлами, масштабига кўра салбий эффект маҳсулот

Фирма маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини белгилаганда, ишлаб чиқариш ҳажмини ортиши қандай натижага олиб келишига кўра қарор қабул қилади.

Демак фойда (даромад) пасайиши қисқа муддатли даврда меъёрий унумдорликни пасайиши сабабли юз берса, узоқ муддатли даврда еса корхона қувватининг ортиши дастлаб ижобий эффектни устун бўлса, маълум чегарадан сўнг салбий эффектларни ортиши туфайли юз беради тушунтириш мумкин.

Шунинг учун фирмалар қисқа муддатли даврда ҳам узоқ муддатли даврда фойдани пасайиши кузатилиши билан тезда зарур чора-тадбирлар белгилайди.

**Қисқа муддатли** Ўртача харажатлар динамикаси фирманинг бозордаги **даврда фирмалар** аҳволини характерлайди. Лекин ишлаб чиқариш ва **мувозанати** таклифнинг оптимал ҳажмини кўрсатмайди. Бир тармоқда техник куролланиш, ишлаб чиқариш кўлами, ишлаб чиқаришни



ташкил етиш ва бошқа жиҳатлари билан фарқланувчи турли фирмалар фаолият юритади. Демак уларнинг харажатлари ҳам ҳар хил. Фирмаларнинг ўртача харажатларини нархлар билан таққослаш бу фирмаларнинг бозордаги ҳолатини баҳолаш имконини беради. Еркин рақобат шароитида баҳолар ўзига хос ташки чегара ролини ўйнайди. Юқори баҳолар янги фирмаларни кириб келиши, ескиларини сақлаб қолишга имкон берса, паст баҳолар еса уларни зарар кўриши ва тармоқни тарк етишига олиб келади. Уни юқоридаги графиклар ёрдамида тадқиқ қилишимиз мумкин.

Қисқа муддатли даврда фирманинг ишлаб чиқариш қуввати ўзгармайди. Шунинг учун улар ўз фойдаларини максималлаштириш впа зараларини минималлаштиришни фақат ўзгарувчи харажатлар(материал, хом ашё, меҳнат ҳақи кабилар) миқдорини ўзгартириш орқали еришиишлари мумкин.

Графикдан кўриниб турибдики ( а) расм), фирма М нуктада ўзининг минимал ўртача харажатларини қоплай олади. М нукта фойда нуктаси ҳисобланади (яъни фақат нормал фойда олади). Иккинчиси ( б) расм)да ўртача харажатлар нархлардан паст, улар маълум ҳажмда фақат нормал фойда емас, иқтисодий фойда ҳам олади. Учинчиси ( в) расм)да еса фирмалар ҳар қандай ҳажмда ишлаб чиқариш миқдорида фирма бозорни тарк етиши керак, чунки унинг харажатлари нархдан анча юқори.

Иккинчи ( б) расм бўйича) фирманинг ўртача харажатлари ҳар икки кўрсатилган фирмалар харажатида паст. М нуктада харажатларни Қ ҳажмда енг минимал ўртача харажатлар деб айтамыз. Бу нуктада фирманинг бир бирлик маҳсулоти енг кўп фойда келтиради деб айта оламиз. Лекин уни фирманинг ишлаб чиқаришини мувозанатга еришган оптимал ҳажми деб айта оламизми? Маълумки, ишлаб чиқарувчиларни бир-бирлик маҳсулотдан олинадиган фойда емас, балки олинадиган фойда массаси қизиқтиради. Демак фирманинг фойдасини максимал даражада бўлишини таъминловчи ишлаб чиқариш ҳажминини аниқлашимиз керак. Ўртача харажатлар қизиги уни кўрсата олмайди. Уни иқтисодчилар икки йўл билан аниқлашни тавсия етишади:

1. Ялпи даромад<sup>1</sup> билан умумий харажатларни таққослаш;
2. Меъёри даромад билан меъёрий харажатларни таққослаш орқали;

Меъёрий харажатлар егри қизиги харажатлар ва ўзгарувчи харажатлардан фарк қилади. Қўшимча ишлаб чиқариш йўқ бўлса МС ҳам йўқ бўлади.

Қўшимча ишлаб чиқариш қўшимча харажатларни талаб қилади. Шу билан бирга қўшимча даромад ҳам олиб келади. Қўшимча даромад, бошқача айтганда меъёрий даромад  $MP=TP_n - TP_{(n-1)}$ га тенг. Еркин рақобат шароитида алоҳида фирма бозор баҳосига таъсир ўтказа олмайди. Қанча маҳсулот бўлса ҳам бир хил баҳода сотади. Бу дегани еркин рақобат шароитида қўшимча сотилган маҳсулотдан олинган қўшимча даромад ҳар қандай ҳажмда тенг бўлади, яъни меъёрий даромад нархга тенг  $MP=П$  бўлади.

<sup>1</sup> Бу ерда даромад деганда маҳсулотларни сотиб олинадиган тушум кўзда тутилади

Кўшимча харажатлар билан кўшимча даромадни солиштириб, мазкур баҳоларда қайси нуқтада, яъни қанча ҳажмда максимал даражада фойда массасига ега бўлиб мувозанатга еришади, нисбатан тўғри аниқлай оламиз. Бу фирма кўшимча харажатлар ҳисобига кўшимча даромад олар экан, ишлаб чиқариш ҳажмини кўпайтириб боради. Агар меърий харажатлар меърий даромадлардан ортиб кетар экан фирма зарар кўришни бошлайди. Бу ҳақда юқорида ҳам тўхтаб ўтганмиз.

Шундай қилиб, фирманинг қисқа муддатли давр учун ҳам узоқ муддатли давр учун ҳам мувозанатга еришиш шарти сифатида  $МС=МР$ ни, яъни меърий харажатларни меърий даромад билан тенглигини кўриш мумкин. Мукамал рақобатга асосланган бозорда меърий даромад доимо нархга тенг бўлгани учун фирманинг мувозанат шарти  $МС=П$  шаклини олади.

Меърий харажатларни меърий даромадлар билан таққослаш ўзига хос сигнал вазифасини бажариб, тадбиркорни ишлаб чиқаришни оптимал даражасига еришилдими ёки фойдани янада ўсишини кутиш мумкинлиги тўғрисида ахборот беради. Охир-оқибат, фирманинг ҳар қандай ишлаб чиқариш ҳажмида ўртача харажатлари нархдан юқори бўладиган бўлса, фирма зарар кўради. У бошқа ишлаб чиқаришга ихтисослашиши ёки бозорни тарк этиши керак. Лекин меърий харажатлар динмикаси орқали фирманинг фойдаси масасини тўғри аниқлаб бўлмайди. Сабаби унда доимий харажатларни ҳисобга олмаганмиз.

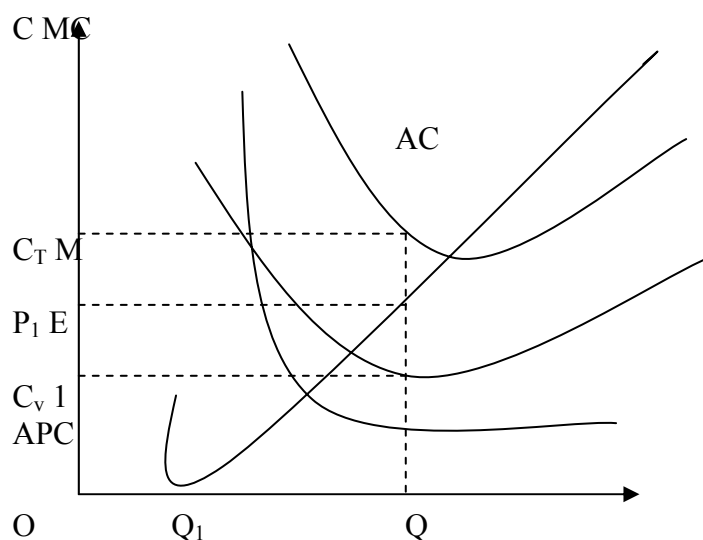
Фирманинг ялпи фойдасини ялпи тушумдан умумий харажатларни айириб топамиз. Ялпи тушумни маҳсулот миқдорини нархга кўпайтириб ( $ТР=ҚхП$ ) топамиз. Умумий харажатларни еса маҳсулот миқдорини ўртача харажатларга ( $ТС=ҚхАС$ ) кўпайтириб топамиз. Шундай қилиб, меърий харажатлар билан меърий даромадлар таҳлили ҳамда ўртача харажатлар динамикаси таҳлили билан биргаликдагина олинadиган фойда массасини аниқ ҳисоблашимиз мумкин. Юқоридаги расмлардаги уч хил вазият бўйича, агар меърий даромад егри чизиғи ўртача харажатлар егри чизиғига уриниб ўца, ялпи харажатлар ялпи даромадга тенг бўлади, фирма нормал фойда олади. Чунки, маҳсулот нархи ўртача харажатларга тенг.

Агар, маълум бир интервалда нарх чизиғи билан меърий даромад егри чизиғи ўртача харажатлар егри чизиғидан юқорида жойлашса, мувозанат нуқтаси  $М$ (яъни, шу оптимал ҳажмдаги маҳсулот ишлаб чиқариш)да фирма соф фойда олади.

Агар, ўртача харажатлар ҳар қандай ҳажмда нархдан юқори бўлса, у ҳолда фирма оптимал дврвжада ишлаб чиқаришда ҳам зарар кўради.

Қисқа муддатли даврда фирма шундай вазиятда бўлиши мумкинки, унинг олган тушуми харажатларини қопламайди. Бундай ҳолатда у зарарни минималлаштиришга ҳаракат қилиши керак. Фирмани қисқа муддатли даврда келажакда мақсадига қараб, унинг учун ишлаб чиқаришни давом еттириш ёки вақтинча тўхтатиш керакми, аниқлаши керак. Қайси ҳолатда унинг учун зарар камроқ бўлади?

Агар фирма ҳеч нарса ишлаб чиқармаса у фақат доимий харажатлар қилади холос. Агар фирма маҳсулоти ишлаб чиқарса доимий харажатлардан ташқари ўзгарувчи харажатлар ҳам қилади. Шу билан бирга маълум миқдорда даромад ҳам олади. Шунинг учун қачон фирма зарарни минималлаштириши мумкинлигини аниқлаш учун баҳо билан ўртача харажатларнигина емас, балки ўзгарувчи харажатларни ҳам таққослайди.

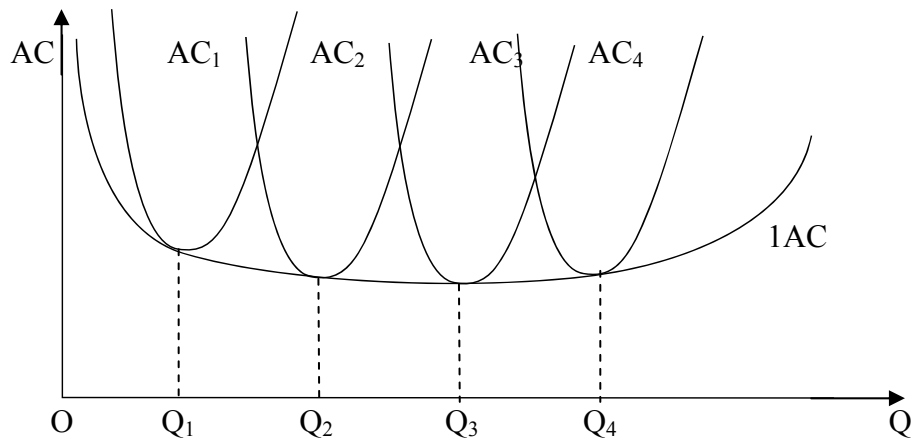


Чизмада AC егрчизиги M нуктада минимал бўлиши керак

Бу вазиятни ўрганиш учун юқоридаги чизмадан фойдаланамиз.  $P_1$  бозор баҳоси минимал ўртача харажатлардан паст, лекин ўртача ўзгарувчи харажатлардан юқори. Оптимал ишлаб чиқариш ҳажми  $Q_{1ла}$  ўртача ишлаб чиқариш харажатлари  $Q_1M$  бўлаги ўртача ўзгарувчи харажатлар  $Q_{11}$  бўлагига тенг. Мувофиқ равишда  $M_1$ - бу ўртача доимий харажатлар. Агар фирма ишни давом еттирса унинг умумий ялпи тушуми ( $OP_1EQ_1$ ) умумий харажатлардан (тўртбурчак  $OC_1XQ_1$ дан) кам бўлади. Бунда ўзгарувчи харажатлар (тўртбурчак  $OC_1IQ_1$ ) доимий харажатларни бир қисми қопланади. Зарар тўртбурчак  $C_1P_1ME$  га тенг бўлади. Агар ишлаб чиқариш тўхтаса доимий харажатларни хаммаси  $C_вC_1M_1$  (тўртбурчак) Шундай қилиб **нарх ўртача минимал харажатлардан паст, лекин ўртача ўзгарувчи харажатлардан юқори экан**, фирма учун қисқа муддатли даврда **ишлаб чиқаришни давом еттирган афзал**. Агар **нарх ўртача ўзгарувчи харажатларга тенг бўлса**, у ҳолда **фирма учун барибир**, ишлаб чиқаришни давом еттирадими ёки тўхтайдими. Лекин **нарх ўртача минимал ўзгарувчи харажатлардан пастга тушиб кеца ишлаб чиқаришни тўхтатиш керак**.

Индивидуал фирмаларнинг таклифини йиғиндиси тармоқ таклифини ҳосил қилади. Нарх ўсар экан, фирмалар ўз ишлаб чиқаришни кенгайтиради. Бу ўз навбатида таклифни ҳам ўсишга олиб келади. Бу ҳол ялпи таклиф ялпи талабга мос келгунча давом этади. У маълум бир нарх даражасида юз беради. Ундан сўнг бу маълум бир қисқа муддат сақланиб туриш тенденциясига ега бўлади.

**Узоқ муддатли** Узоқ муддатли даврда вазият бошқача бўлади. Узоқ муддатли даврда **фирма** давр нуктаи назаридан, биринчидан, фирмалар учун барча **мувозанати**. харажатлар ўзгарувчи; иккинчидан, бозорда фирмаларнинг сони ҳам ўзгаради. Узоқ муддатли даврда маҳсулот ҳажмини ўзгаришига қараб ўртача харажатлар ҳам ўзгаради.



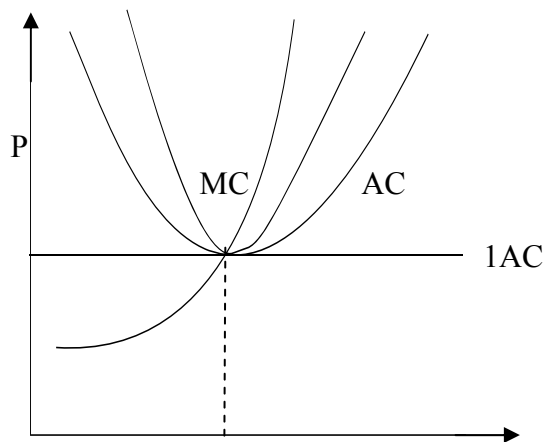
Дастлаб фирмаларнинг харажатлари қандай ўзгаришини кўрайлик. Узоқ муддатли даврда фирма ишлаб чиқаришни кенгайтириш ёки аксинча камайтириш учун фақат ўзгарувчи харажатларни кўпайтириш ёки пасайтириш билан чекланмайди. Сабаби омиллар ўртасидаги оптимал нисбат бузилиб, самарадорлик пасайиб кетиши мумкин. Фойдани кўпайтириш учун фирма ўз қувватини ўзгартиради. Бунда доимий харажатлар ўзгаради, фирманинг ўртача харажатлари ҳам ўзгаради ва у янги егри чизиқда ифодаланади.

Ялпи ўртача харажатлар егри чизиғи ишлаб чиқаришнинг ески AC ўртача харажатлари егри чизиғига нисбатан қандай бўлади? Бу масштаб эффектига боғлиқ. Фирма ишлаб чиқариш ҳажмини ўзгартириб, янги қисқа муддатли даврга ўтади. Графикдан кўриш мумкин ҳар сафар янги қисқа муддатли даврда ижобий эффект харажатларни пасайишига, маҳсулот ишлаб чиқаришнинг маълум бир ҳажмидан сўнг салбий эффектга ўтилиши билан харажатлар ўсишига олиб келади ва ЛАС бўйлаб ҳаракатланади.

Шунинг учун ишлаб чиқариш жалб қилинаётган ресурсларга қараб фирма ўз ишлаб чиқаришини оптимал ҳажмини белгилайди ва узоқ муддатли даврда ўртача харажатларни минималлаштиришга еришилади.

Энди тармоқда фирмалар сонини ўзгариши вариантини кўрайлик. Аввалги график Агар бозор баҳоси ўртача харажатлардан юқори бўлса фирма иқтисодий фойда олади.

Бу ҳолда тармоққа янги фирмалар кириб келади. Фирма учун аҳвол ёмон бўлса, у тармоқдан чиқиб кетади, таклиф қисқаради. Бошқа шароит ўзгармагани ҳолда, нарх ўсишни бошлайди, бу ҳолат фирма нормал фойда олгунча давом этади.



Охир-оқибат нарх минимал ўртача харажатларга тенг бўлган ҳолда тармоқда фаолият юритаётган фирмалар сони ўзгариши тенденцияси амал қилмайди. Мазкур

рақобатли тармоқ узоқ муддатли мувозанат ҳолатида бўлади. Уни шартларини қуйидагича ифодалаш мумкин:

$MC = P = AC = LAC$  Бу ҳолат юқоридаги чизмада кўрсатилган.

Бундан шундай хулоса чиқариш мумкин: еркин рақобат курашига асосланган бозорда узоқ муддатли даврда манна шу даражадаги ишлаб чиқариш жараёнида чекланган ресурслардан самарали фойдаланиш нуқтаи назаридан ҳам, ресурсларни турли тармоқлар ўртасида самарали тақсимланиши нуқтаи назаридан ҳам иқтисодий самарадорликка еришилади.

Бир томондан,  $P = AC$  шarti нархни фирманинг минимал ўртача харажатлар даражасида, яъни ишлаб чиқаришни енг кам ресурслар сарфланадиган самарали технологиядан фойдаланган шчароитда мувозанатга еришади. Ундан ташқари  $AC = LAC$  фирманинг қисқа муддатдаги ўртача харажатлари узоқ муддатли минимал ўртача харажатларига тенг бўлса оптимал қувватга (катталиги) ега бўлишига еришилганини кўрсатади.

Иккинчи томондан,  $P = MC$  шу маҳсулотнинг нархи, меъёрий нафлиликни меъёрий харажатларга тенглиги, қўшимча маҳсулот бирлигининг муқобил қийматини ўлчови сифатида меъёрий харажатлар назарда тутилади. Шундай қилиб бу шарт чекланган ресурслар истеъмолчиларнинг танлови асосида тақсимланаётганини кўрсатади.

Узоқ муддатли даврда тармоқлар таркибига кирувчи фирмаларнинг ҳолатига кўра тармоқда ўртача харажатлар камайиб бориши, ўзгармаслиги ёки кўпайиб бориши мумкин. Мувофиқ равишда фойда ҳам: кўпайиши, ўзгармаслиги, камайиши мумкин.

Қайси тармоқда қисқа муддатли даврда фойда юқори бўлса, узоқ муддатли даврда шу тармоққа янги фирмалар кириб келади. Таклиф кўпаяди, нарх тушади. Натижада иқтисодий (соф) фойда олиш тугайди.

Қайси тармоқда қисқа муддатли даврда фирмаларнинг ўртача харажатлари юқори, баҳо паст бўлса, узоқ муддатли даврда кўп фирмалар бу тармоқни тарк этади. Таклиф камаяди. Нарх кўтарилади. Фирмалар нормал фойда олишни бошлайди.

Шундай қилиб бозор иқтисодиёти шароитида олинаётган нормал фойдага кўра фирмаларнинг узоқ ва қисқа муддатли даврда мувозанатига еришилади.

**Фирманинг** Фойда олиш юзаки қараганда осонга ўхшайди. Лекин **банкروت бўлиши** фирма ҳар қандай товар ишлаб чиқарар экан, уни

сотиш билан дарровда фойда олишни бошламайди. У енг аввало, сарфлаган харажатларини доимий, сўнгра ўзгарувчи харажатларини қоплайди. Сотилган маҳсулотларни қиймати умумий харажатлар билан тенглашади, яъни харажатларни қоплаш нуқтасига етади. Ана шу нуқтадан ўтгандан кейин товарлар ишлаб чиқаришни кўпайтириш натижасида фойда олиш бошланади. Уни массаси сотилган товар миқдори ўсган сари кўпайиб боради. Маълум чегарагача, юқорида кўрганимиздек меъёрий харажатларга олинган меъёрий даромад нисбати тенглашгунча давом этади, сўнгра фойда камайиб боради. Ишлаб чиқариш ҳажмини оширар экан, корхона бир вақтни ўзида қисқа муддатли ишлаб чиқариш масалаларининг ечимларига ҳамда узоқ даврга мўлжалланган ишлаб чиқариш омилларини ўзгартириш режаларини, ишлаб чиқариш жараёнини ташкил этишни нисбатан самарали вариантини танлаши керак.

Қисқа муддатли даврда ишлаб чиқариш омиллари нисбатан ўзгармайди, асосий диққат харажатларни тежаб-тергаб сарфлашга қаратилади.

Узоқ муддатли даврда ишлаб чиқариш омилларини барчасини ўзгартириш учун вақт этади. Бунда диққат омиллар нисбатини ўзгартириб, уларни енг оптимал вариантини топишга қаратилади.

Маълумки, бозор иқтисодиёти рақобатчиликка асосланган бўлиб, унинг шафқациз шарт-шароитларига ҳамма тадбиркорлар ҳам дош бера олмайди. Кўпинча корхоналар банкروت бўлиб кетади.

Банкротликнинг асосий сабаби харажатларнинг ҳаддан ташқари кўпайиб кетишидир. Айрим пайтларда корхонанинг қайтариб бўлмайдиган харажатлари, яъни

чиқимлари ҳам кўпайиб кетади. У харажатлар шамолга совурилган маблағ бўлади. Масалан, маҳсулотни чириб кетиши, сотилмай қолиб кетиши.

Корхонани банкрот деб еълон қилиш, унинг тўловга ноқобиллигини аниқлаш қийин, чунки банкротликнинг аниқ мезонларини белгиламай бир фикрга келиш жуда қийин.

Буни ҳисобга олган ҳолда республикамызда банкротликнинг ҳуқуқий асосларини яратишга диққат-еътибор қаратилди. 1994 йили «Банкротлик тўғрисида» қонун қабул қилинди.

Бу қонунда корхонанинг тўловга ноқобиллиги белгилари аниқ берилган бўлиб, улар мавжуд бўлса, корхонага нисбатан тегишли суд расмиятчилигини бошлаб юбориш мумкин.

Банкротлик тўғрисидаги қонунга кўра корхона 90 кун мобайнида олган қарзини тўлай олмаса кредитор хўжалик судига бу корхонани банкрот қилиш тўғрисида мурожаат қилиши мумкин.

Корхона вақтинча тўловга лаёқатиз бўлса, ўзини банкрот деб тан олмайди. Ўз фаолиятини давлат бюджети маблағлари ҳисобидан амалга оширувчи корхона ҳам банкрот деб тан олинishi мумкин эмас.

Умуман олганда, иқтисодчиларнинг банкротликка қарашларини 2 гуруҳга бўлиш мумкин.

Биринчи гуруҳ иқтисодчилар корхоналар иқтисодий жиҳатдан мустақил бўлиб, ишни еплай олмаса, ёпилиб тугаши керак, деган фикрни илгари сурсалар, иккинчи гуруҳ иқтисодчилар улар учун маълум муддат шароит яратиб сақлаб қолишга ҳаракат қилиш керак, деган фикрдалар. Албатта, шундай корхоналар борки, уларни сақлаб қолиш миллий иқтисодиётимиз равнақи учун зарур. Шунини ҳисобга олган ҳолда банкротлик аломатларига ега иқтисодий ночор корхоналарни санациялаш мақсадга мувофиқ деб топилса, уларга тўлов қобилиятини тиклаб олиши учун фурсат берилади ҳамда четдан бошқарувчи тайинланади. Санация (лотинча, соғломлаштириш деган маънони англатади) муддати 18 ойгача белгиланиб, шу вақт мобайнида корхона ўз тўлов қобилиятини тиклаши, бунинг учун зарур чора-тадбирларни ишлаб чиқиши ва амалга ошириши зарур.

#### 4-§. Ишлаб чиқариш омилларининг нисбати. Харажатларни минималлаштириш назарияси

Тадбиркор ишлаб чиқариш билан шуғулланар экан, унинг олдида ишлаб чиқариш билан боғлиқ муаммолар мавжуд бўлади. Бу муаммоларни уч даражада кўриш мумкин.

1. Тадбиркорнинг олдида белгиланган миқдордаги маҳсулотни қандай ишлаб чиқариш мумкинлиги масаласи туради. Бу муаммо ишлаб чиқариш харажатларини қисқа муддатда минималлаштириш масаласига киради.

2. Тадбиркорнинг олдида ишлаб чиқарилаётган маҳсулотни оптимал, яъни енг кўп фойда келтирадиган вариантини аниқлаш туради. Бу — қисқа муддатда фойдани максималлаштириш масаласига киради.

3. Тадбиркорнинг олдида корхонанинг енг оптимал қувватини, маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини, яъни катта-кичиклигини аниқлаш муаммоси туради. Бу, узоқ муддатда фойдани максималлаштириш масаласига киради. Қисқа ва узоқ муддатда фойдани максималлаштириш масаласини кўриб чиқдик. Енди ишлаб чиқариш харажатларини минималлаштириш масаласини кўриб чиқамиз.

Тадбиркор харажатларни минималлаштириш учун енг аввало ишлаб чиқариш омилларининг енг самарали нисбатини топиши керак. Чунки у шундагина кўйган мақсадига еришиш мумкин. Буни аниқлаш учун ишлаб чиқариш омиллари бефарқлик егри чизиғи изоквантадан фойдаланамиз. У ишлаб чиқариш омилларининг ҳар қандай бирлашуви бир хилда маҳсулот ишлаб чиқаришни таъминлар еди(3- боб). Омилларнинг ҳар қандай нисбатда бирлашуви бир хил ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқаришга олиб келса, енди тадбиркор анна шу омилларни сотиб олиш учун уларни қандай нисбатда бўлганда енг кам харажат қилишини аниқлаш керак. Айтайлик, бирон турдаги 100 дона маҳсулот ишлаб чиқариш учун капитал ва меҳнатнинг турли комбинациялари (нисбат)дан фойдаланиш мумкин. Бир ишчи иш ҳақи 2 доллар, капитал бирлигининг қиймати 3 доллар бўлсин. У ҳолда мисолимиз жадвал шаклида куйидагича бўлади. (Мисолимиз П. Самуелсоннинг «Економика» китоби бўйича.)

Бизни мисолимизда қандай қилиб станоклар сони билан ишловчилар сонининг оптимал миқдорини аниқласа бўлади? Бунинг учун омил евазига олинган меъёрий маҳсулот ҳажми билан меҳнат баҳосини таққослаймиз. Станок меъёрий маҳсулоти ҳажми билан станокнинг нархини таққослаймиз. Бир меҳнат омилини иккинчиси билан алмаштириш уларнинг меъёрий маҳсулот ҳажми ва харажатлари тенг бўлгунча давом этади:

$A_1$  — омил евазига меъёрий маҳсулот, мисолимизда ишловчилар сони ўзгармагани ҳолда кўшимча капитал ишга туширилиши евазига олинган кўшимча маҳсулот;

$B_1$  — омил евазига меъёрий маҳсулот, мисолимизда капитал миқдори ўзгармагани ҳолда кўшимча жалб қилинган ишловчи евазига яратилган кўшимча маҳсулот;

$A_2$  — омилнинг нархи, мисолимизда станокнинг нархи (тўғрироғи амортизация ҳақи);

$B_2$  — омилнинг нархи, мисолимизда ишчининг иш ҳақи. Умумий тарзда аввал кўрсацатиб ўтганимиздек,  $MP=MC=P$

Тадбиркор ишлаб чиқаришнинг «қиммат» омилини «арзон» омил билан алмаштиради. Бу алмаштириш юқорида кўрсатилгандек шу омиллар ҳисобига олинган меъёрий маҳсулот ва унга кетган харажатлар тенглашгунча давом этади.

Мисолимизни чизма тарзда тасвирлайлик.



K	6	3	2	1
L	1	2	3	6

Ишлаб чиқариш омилларининг ҳар қандай бирлашуви, яъни 6К ва 1Л ёки 3К ва 2Л, 2К ва 3Л ёки 1К ва 6Л бир хилда маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини таъминлайди.

Лекин шулардан қайси бири тадбиркор учун енг арзон тушади? Жадвалнинг маълумотлари асосида тенг маҳсулот егри чизиғини топамиз ёки ишлаб чиқаришнинг бефарқлик егри чизиғи (изокванта)ни аниқлаймиз.

Енди тенг харажатлар, яъни абсцисса ва ордината ўқлари бўйича ишлаб чиқариш омилларига қилинган харажатлар тенг нуқталарини аниқлаймиз ва тўғри чизиқ ўтказамиз. Бу чизиқлар изокостлар (исокост сурве) деб аталади. У тадбиркорнинг бюджети чекланганлиги чизиғини кўрсатади.

Аввал кўрсатганимиздек, капитал бирлигининг нархи 3000 доллар, меҳнат 2000 доллар бўлсин. Агар тадбиркорнинг пули атиги 6000 доллар бўлса, у шу пулига 2 бирлик капитал сотиб олиши мумкин. Ёки фақат меҳнатга сарфласа, 3 кишини ишга ёллаши мумкин. У ҳолда ордината ўқига капитал, абсцисса ўқига меҳнатни жойлаштириб графикда тасвирласак, қуйидаги кў-ринишда бўлади.

Тадбиркор маблағини фақат капитал ёки фақат меҳнатга сарфланиши мумкин бўлган нуқталарни бирлаштирадик, 6000 долларлик изокостнинг тўғри чизиғи келиб чиқади. Шу тўғри чизиқдаги ҳар бир нуқта К ва Л нинг турли нисбатдаги бирлашувини, лекин умумий харажатлар 6000 доллардан ошмаслигини кўрсатади. Енди тадбиркорнинг пули 9000 доллар, 12000 доллар ва ҳоказо деб, яна аввалгича нуқталарни топиб тўғри чизиқ ўтказиб, ҳар бири учун алоҳида изокост чизиғини топамиз.

Биз алоҳида-алоҳида бир хил ҳажмдаги маҳсулот ишлаб чиқариш учун омилларнинг турлича бирлашувини ҳамда тенг харажатлар асосида омиллар миқдорини ўзгаришини кўриб чиқдик. Енди ана шу ҳар икки графикни битта қилиб тасвирлаймиз.

Хамма нуқталарни, яъни тенг маҳсулот миқдори билан тенг харажатлар чизиқларини қараб чиқсак, улар С нуқтада бир-бирига уриниб ўтар экан (лекин кесишмайди). Айнан ана шу тенг харажатлар чизиғига, тенг маҳсулот егри чизиғи уриниб ўтган нуқта ишлаб чиқариш харажатларининг минимал даражасини кўрсатади. Бизни мисолимизда капитал 3000 доллар, меҳнат 2000 доллар. Тадбиркор маблағини 2 бирлик капитал ва 3 бирлик меҳнатга сарфласа, омилларнинг енг оптимал даражада бирлашувини таъминлаган бўлар экан. Бефарқлик егри чизиғи билан изокост — харажатлар тенглиги тўғ-ри чизиғи С нуқтада уринди.  $У (2 \cdot 3К) \text{ долл} + (3 \cdot 2Л) = 12000$  долларни ташкил этади. Демак, тадбиркор 12000 доллар маблағ сарфлаб, уни 2 бирлик капиталга сарфлаб 3 кишини ишга ёлласса, енг мақбул даражада омилларни бирлашувини таъминлаб, минимал даражада харажат қилишга еришар экан. Омилларнинг бундан бошқа ҳар қандай нисбатда бирлашуви унга қимматга тушади.

Масалан, 3К ва 2Л ёки 6К ва 1Л.

Бефарқлик егри чизиғи концепцияси италиялик олим В. Парето томонидан XX аср бошларида ишлаб чиқилиб, кейинчалик 1930 йили инглиз олими Д. Р. Хикс томонидан чуқурлаштирилган.

Иқтисодий фаолиятни таҳлил қилишда вақт муҳим рол ўйнайди. Одатда, қисқа муддатли давр (бунда ишлаб чиқариш қуввати ўзгармай қолади) ва узоқ муддатли давр (бунда ишлаб чиқаришнинг барча омилларини ўзгариши учун етарли бўлган вақт) назарда тутилади.

Америкалик иқтисодчилар Дуглас ва Солоу 20- йиллар (XX аср) дан ишлаб чиқаришни статистик жиҳатдан тадқиқ қилиб, 100 йил давомида қандай ўзгарганини ўрганиб, ишлаб чиқариш капитал ва меҳнат омиллари маҳсулот ишлаб чиқарилишининг ўсишига қандай таъсир кўрсатишини аниқлашди.

Улар меҳнатни 1% ўсиши маҳсулотни умумий ўсишини 3/4 қисмини ташкил еца, капиталнинг ўсиши 1/4 қисмини ташкил етишини аниқлашди.

Бу хулоса бутун жамиятга тааллуқли бўлгани учун, бу индексларни (3/4 ва 1/4) агрегат индекслари деб аталди. Маҳсулот ишлаб чиқариш билан ишлаб чиқариш омиллари ўртасидаги боғланиш Дуглас ва Солоунинг ишлаб чиқариш агрегат функцияси деб аталадиган бўлди. Шундай қилиб, Дуглас ва Солоу хулосалари асосида иқтисодий ривожлантиришнинг рецепти таклиф етилди: «инсоний капиталга» кўпроқ маблағ сарфлаш керак, чунки меҳнат ишлаб чиқариш ҳажмини кўпайтириш, ўстиришда ишлаб чиқариш воситалари (капитал)ни ўстиришга қараганда кўпроқ самара беради.

Шунинг учун иқтисодий фанлар соҳасининг олимлари меҳнат унумини оширишнинг янги йўллари кидиришга киришиб кетдилар. (Маълумки, меҳнат унумдорлиги вақт бирлигида ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдори билан ўлчанади.) Шундай қилиб, инсоний муносабатлар, социал шерикчилик назарияси ва ҳоказолар вужудга келдики, бу назариялар, энг аввало ҳар бир инсонни ишлаб чиқариш натижалари қандай бўлишига қизиқишини, диққат-эътиборини қаратишни таъминлашга қаратилган. Бу дегани ишлаб чиқариш фақат меҳнатдан яхши фойдаланиш евазига кўпаяди дегани эмас. Дуглас ва Солоу фикрича ҳозирги замонда меҳнат ишлаб чиқаришнинг асосий омили екан, сабаби маҳсулот ишлаб чиқаришни ўсишини бошқа омилларга қараганда кўпроқ таъминлайди.

### Хулоса

\*Бозор иқтисодиётининг муҳим афзалликларидан бири мавжуд ресурслардан тежаб-тергаб самарали фойдаланишни рағбатлантиришдир. Назарий жиҳатдан қарасак, корхона, фирма ресурсларни сотиб олиб ишга солганда у ишлаб чиқариш омилларига айланади. Яратилган товар хизматларда харажат бўлиб гавдаланади. Ресурслардан фойдаланиш самарадорлиги қай даражадаеканлигига қараб фирма, корхона фаолиятига баҳо берилади.

\*Корхона харажатлари турли-туман булиб, унинг таркибига турли жиҳатдан ёндашиб гуруҳларга ажратиш мумкин. Корхонанинг иқтисодий фаолиятини таҳлил қилишда энг кўп фойдаланиладиган харажатлар: ўзгарувчи, доимий ва меъёрий харажатлар бўлиб, ишлаб чиқариш ҳажмига боғлиқ харажатлар ўзгарувчи харажатлар, ишлаб чиқариш ҳажмига боғлиқ бўлмаса доимий харажатлар, кўшимча бир бирлик маҳсулот ишлаб чиқариш учун қилинган кўшимча харажатлар меъёрий харажатлар бўлади.

\*Фойда бозор иқтисодиётида маҳсус омил тадбиркорликни тақдирланиши сифатида юзага чиқади. Уни тадбиркорлик ва бизнесга қўйилган капитал келтиради. Тадбиркорлик қобилияти евазига олинандиган фойда нормал фойда деб аталиб, харажатлар таркибига киради. Капитал евазига иқтисодий фойда олинади. У умумий тушумдан барча харажатларни (нормал фойдани ҳам қўшиб) айириб топилади. Тадбиркорликда омад фойдаси ҳам борки, у бозорда нархларнинг кутилмаганда ортиб кетишидан пайдо бўлади. У ҳаммага ҳам насиб қилавермайди ва маълум фурсат ўтгач йўқ бўлиб кетади.

\*Фойдага ёндашишга кўра: бухгалтерия фойдаси, нормал ва иқтисодий фойда, ялпи(баланс) фойдасига бўлинади. Одатда ялпи фойда тақсимлаш манбаи, корхона маблағларидан фойдаланиш манбаи бўлади. Тадбиркорга қилган харажатлари қай даражада фойда келтиргани фойда нормаси, рентабеллик кўрсаткичлари орқали аниқланади.

\* Фирма, корхонанинг даромади харажатларини қопламаса зарар кўради. Шунинг учун фирма зарарни минималлаштириш чорасини кўриш керак. Бунинг учун фирма баҳо билан ўзгарувчи нархларни таққослайди. Нарх ўртача минимал харажатлардан паст, лекин ўртача ўзгарувчи харажатлардан юқори бўлса, қисқа муддатли даврда фирма ишлаб чиқаришни давом еттиргани, агарда ўртача ўзгарувчи харажатлардан тушиб кеца ишлаб чиқаришни тўхтатгани маъқул.

\*Қайси тармоқда нормал фойдадан ташқари иқтисодий фойда ҳам олинса, узоқ муддатли даврда бу тармоққа янги фирмалар кириб келади. Таклиф кўпаяди. Нарх тушади. Фирмаларнинг кириб келиши тўхтаб қолди. Қайси тармоқда харажатлар нархдан юқори бўлиб нормал фойда ҳам олинмаса харажати юқори фирмалар тармоқни тарк етишни бошлаб қолди. Таклиф камайди. Нарх кўтарилади. Шундай тарзда тармоқда фирмалар мувозанатига еришилади.

\*Умуман тадбиркорлик риск билан боғлиқ экан у иложи борича рискни камайтиришга ҳаракат қилади. Унинг энг муҳим йўли харажатларни пасайтиришдир.

## АСОСИЙ ТАЯНЧ ТУШУНЧАЛАР

1. Иқтисодий ёки зиммадаги харажатлар
2. Ташқи харажатлар
3. Ички харажатлар
4. Доимий харажатлар
5. Ўзгарувчан харажатлар
6. Умумий харажатлар
7. Ўртача харажатлар
8. Меъёрий харажатлар
9. Иқтисодий фойда
10. Нормал фойда

а) қўшимча бирлик маҳсулот ишлаб чиқариш билан боғлиқ умумий харажатларнинг ўсиши;

б) танланган ресурсларни энг маъқул ишлатиш, ўзгалар ишлатишига йўл қўймай, уларни сотиб олиш учун ресурслар егасига тўланган ҳақ;

г) маҳсулот бирлигига сарфланган харажатлар;

д) миқдори ишлаб чиқариш ҳажмига боғлиқ харажатлар;

е) четдан жалб етилган иқтисодий ресурсларга тўланган пул;

ё) маълум миқдорда маҳсулот ишлаб чиқариш учун сарфланган доимий ва ўзгарувчан харажатлар бошқача айтганда барча харажатлар;

ж) ҳеч булмаганда бир ресурснинг ўзгармагани ҳолда бошқа ресурсни ўсиши евазига умумий маҳсулотни кўпайиши

з) фирма, корхонанинг ўз ихтиёридаги ресурслар қийматининг пулдаги ифодаси;

ж) тадбиркорлик қобилиятини ишга солишнинг алтернатив қиймати;

и) ишлаб чиқариш ҳажмига боғлиқ бўлмаган харажатлар;

в) умумий тушум билан иқтисодий харажатлар ўртасидаги фарқ.

Такрорлаш ва мунозара учун саволлар

1. Ишлаб чиқариш харажатлари таркибини қайси жиҳатлардан таснифлаш мумкин? Бундай таснифлашдан мақсад нима?

2. Меъёрий харажатлар қандай харажатлар? Сизнингча уни ҳисоблашнинг нима кераги бор?

3. Нима сабабдан фирма(корхона)лар харажатларни пасайтириш учун ҳаракат қилишади?

4. Қисқа муддатли ва узоқ муддатли даврда ўртача харажатлар графикда тасвирлаганда ботиқ ёй шаклини олади. Нима сабабдан?

5. Нормал фойда ва иқтисодий фойда қандай фарқланади? Фойда нормаси қандай ҳисобланади?

6. Тадбиркор олдида турган ишлаб чиқаришдаги уч даражадаги муаммо нима ва уни қандай ечиш мумкин?

7. Фирма(корхона)ларни тармоқни тарк етиши ёки тармоққа кириб келишларига сабаб нима? Уни назарий жиҳатдан қандай тушунтириш мумкин?

## Масала ва машқлар

1.«Ўқиш учун тўланган ҳақ, сизнинг қизингиз ёки ўғлингизни ўқиши учун кетадиган харажатларни 43% ини қоплайди холос. Шунинг учун сизларни университетимизда билим беришни асоси бўлган фаолият турларини қўллаш учун еҳсон қилишларингизга умид қиламиз» Бу сўзлар америкадаги обрўли университетлардан бирининг ота-оналарга юборган хатидан олинган. Бу университетда йиллик ўқиш хақи 10 000 доллар атрофида.

Агарда студент ўқиш хақининг 43%ини тўласа, ўқиш хақининг умумий суммасини ҳисобланг.

Агарда студент ўқишни ташласа университетнинг харажатлари 23 356 долларга камайдими?

2.Еркинжонларнинг 6 сотих томорқаси бор. У ҳар куни томорқада 30 минутдан ишлар еди. Енди у кунига 1 соатдан ишлашга қарор қилди. Енди оладиган ҳосил 2 марта кўпаядими? Ўз фикрингизни асосланг.

3.Наргиза печене пишираяпти. Хамирга у икки баробар кўпрок шакар солди. Наргизанинг пиширган печенеси 2 баробар кўпаядими? Ундан қандай хулоса чиқариш мумкин?

4.Фермернинг оиласи 20 га ерда ҳосил етиштиради, шу ерга тўланадиган бонитет бали бўйича рента (ер солиғи)1 га учун 2000 сўм, ёлланма ишчиларга тўланадиган ҳақ йилига 60 минг сўм, материал, минерал ўғит, ёнилғи харажатлари 30 минг сўм, олинган қарзларга тўланадиган йиллик фоиз 10 минг сўм, асосий капитал қиймати (механизмлар хизмат муддати 10 йил) –10 минг сўм, банкка қарз 7000 сўм. Агарда фермер ўз ускуналарини сотиб, банкка фоиз тўласа, унда 30 минг қолади.

Фермер асосий капитал билан банкка қарзи ўртасидаги фарқни бизнесга қўйиб, шу суммадан 10 % миқдориди даромад олишдан воз кечган. Фермерга йиллик 30 минг сўм даромад билан ишлашни таклиф қилишяпти. Унинг аёли ҳам фермада ишлайди. Бошқа жойда ишлаганда10 минг сўм ҳақ олган бўлар еди. Фермер ўзининг тадбиркорлик талантини 30 минг сўм баҳолайди.

1. Фермер хўжалигининг йиллик бухгалтер ва иқтисодий харажатларини аниқланг.

2. Агар фермер оиласини даромади 400 минг бўлса бухгалтерлик ва иқтисодий фойдани ҳисобланг.

бухгалтер харажатлари:

ер солиғи  $2\frac{1}{2} \times 20 = 40\ 000$  сўм;  
процент 840 000 сўм;  
амортизация 1000 сўм;  
мот.мин. угит 300 000 сўм;  
иш хақи 600 000 сўм ;  
бухгалтер хараж. жами 2780 000 сўм;

иқтисодий харажатлар:

мулкка булган фоиз  $(1000-70) = 300\ 000$   
фермер маош сифатида  $300+100+300=700\ 000$

Жами иқт. харажатлар  $2780+1000=3780$  минг сўм;

фойда: иқтисодий фойда  $4-3,78=0,22$  минг сўм;

бухг. фойдаси  $4-2,78=1,22$  минг сўм;

5. Маҳсулот ишлаб чиқаришнинг ўзгаришига кўра иқтисодий харажатлар ва унинг таркиби қуйидагича ўзгаради.

Ишлаб чиқарилган маҳсулот	ФС	ВС	Ц	МС	АФС	АВС	АЦ
0	120	0	120		-	-	-
1	120	90	210		120	90	210
2	120	170	290		60	85	145
3	120	240					
4	120	300					
5		370					
6		450					
7		540					
8		650					
9		780					
10		930					

Доимий харажатлар ФС; Ўзгарувчи харажатлар ВС; Умумий харажатлар Ц; Меъёрий харажатлар МС; Ўртача харажатлар АЦ; Ўртача доимий харажатлар АФС; Ўртача ўзгарувчи харажатлар АВС; Бу категорияларни аниқлаш тушуниш учун масаладан ҳамда график шаклидан фойдаланиш энг маъкул.

1.Берилганлар бўйича харажатларни ҳисоблаб, жадвални тўлдилинг. Уларни график орқали ифодаланг.

**2.Бунда доимий, ўзгарувчи ва умумий харажатлар егри чизиқларини битта графикда ифодаланг:**

-доимий ва ўзгарувчи харажатлар ўртасида қандай фарқ бор?

-нима сабабдан ФС горизонтал чизиқни ифодалайди?

-нима сабабдан Ц егри чизиғи ВС егри чизиғига ўхшаш? Изоҳланг.

3.Ўртача доимий АФС, ўзгарувчи АВС, умумий АЦ ва меъёрий харажатлар егри чизигини битта графикда ифодаланг:

-маҳсулот ўсиши билан АФС егри чизиғи қандай ўзгаради? Нима сабабдан?

-АВС егри чизиғи қандай ўзгаради? Нима сабабдан?

-ўртача харажатлар қандай ўзгаради, нима сабабдан?

-меъёрий харажатлар-чи, нима сабабдан? Изоҳланг.

4.Қўйидагиларни диққат билан ўқинг. Унинг қайси бирларини ўзгарувчи харажатларга, қайси бирларини доимий харажатларга қўшамиз ва нима сабабдан?

1)бино, иншоат, асбоб ускуна амортизацияси;

2)ишчиларни иш хақи;

3)корхона директорининг белгиланган маоши;

4)мулк солиғи;

5)електр энергияси ва сув харажатлари;

6)хом ашё харажатлари;

7)материал ва инструментлар сотиб олиш харажатлари;

8)қўйилган ўз пул маблағларига бой берилган процент;

9)ер солиғи

5. Ишлаб чиқарилган маҳсулотнинг бозор баҳоси 7000 сўм, умумий харажатлар энг оптимал миқдор 12 та маҳсулот ишлаб чиқарганда 96000 сўмга тенг. Ўзгарувчи харажатлар (АВС) еса 60000. Ўртача ва ўртача ўзгарувчи, доимий харажатларни ҳисобланг. Сизнингча менежер қисқа муддатли даврда қандай қарорга келиши керак?

Ишлаб чиқаришни тўхтатиб, тармоқ, бозорни ташлаб кетиши керакми ёки йўқ. Жавобингизни изоҳланг. Графикда кўрсатинг.

6. 100 дона маҳсулот ишлаб чиқариш учун умумий харажатлар Ц 300 минг сум, 500та ишлаб чиқариш учун еса 600 минг сум сарфланади. Агар харажатлар функцияси тугри чизиқда ифодаланса, 400 та маҳсулот ишлаб чиқариш учун харажатларни ҳисобланг.

7. Айтайлик, 200 дона маҳсулот ишлаб чиқариш учун 200 минг сўм, 201тасига 201 минг, 202тасига 202 минг сўм сарфланади. Хозирги пайтда 201та маҳсулот ишлаб чиқарганда фирма фойдасини максимал даражага етказди. Фирмага шошқалоқ харидор мурожаат қилди. Қўшимча битта 202-маҳсулот учун у 3000 тўлашга тайёр эканлигини уқтирди. Агар қўшимча битта маҳсулот ишлаб чиқариш ва сотиш фирманинг бошқа маҳсулотлар ишлаб чиқариши ва сотишига халақит бермаса, у 202-маҳсулотни ишлаб чиқаришга рози бўлиши керакми? Жавобингизни изоҳланг.

8. Олимжон фирмада инженер бўлиб ойига 50 минг сўм маош оларди. У кичик корхона ташкил қилди. Бунинг учун 150 минг сўм банкдаги жамгармасини олиб ишлатди. Ундан ташқари банкдан 300 минг сўм кредит олди. Ундан 300 минг сўмни ускуналар сотиб олишга сарфлади.

Агар йиллик кредит проценти 20%, банкдаги сақлаётган пулига йиллик фоиз 12% бўлса, иқтисодий ва бухгалтерия харажатларини ҳисобланг.

9. Мукамал рақобат шароитида фирма йилига 20 минг дона телефон ишлаб чиқаради. Ўртача ўзгарувчи харажатлар 1750 сўм. Ўртача ишлаб чиқариш харажатлари 2150 сўм. Битта телефоннинг бозор баҳоси 2500 сўм. У ҳолда фирма қанча фойда кўради?

10. Фирма март ойи давомида 500 дона маҳсулот ишлаб чиқарди. Унинг умумий харажатлари 1млн. сўмни ташкил етди. Май ойида еса маҳсулот ишлаб чиқаришни 600 донага етказди. Умумий харажатлар еса 1,26 млн. сўмга етди. Доимий харажатлар 200 минг сўм. Маҳсулот ишлаб чиқариш учун сарфланган ўртача, ўртача доимий, ўртача ўзгарувчи харажатларни ҳисобланг. Бу кўрсаткичлар ва уларни маҳсулот миқдорини ортишига кўра қандай ўзгариши ҳақида ўз фикрингизни изоҳланг.

11. 1. Қуйидаги жадвалда товар ишлаб чиқариш учун капитал ва меҳнат харажатларини ҳамда маҳсулот ТР миқдорини ўзгариши берилган.

Берилган маълумотлар асосида:

**А)** Меҳнат харажатларини (ишловчилар сони) ўзгариши билан меъёрий маҳсулот ҳажми қандай ўзгарган, ҳисобланг. Нечанчи ишчини ишга ёллагандан сўнг меъёрий маҳсулот камайишни бошлайди?

**Б)** Хар бир қўшимча ишчини ёллагандан сўнг, ўртача маҳсулот (АР) ҳажминини ҳисобланг. Қачон ўртача маҳсулот максимал даражага етади?

**В)** Ишлаб чиқаришда банд бўлганларнинг сонига кўра, умумий маҳсулот ( ТР ), ўртача ( АР ) ва меъёрий ( МР ) маҳсулотнинг ўзгариши графигини чизинг.

**Г)** Меъёрий умумдорлик (даромад)ни пасайиб бориши қонуни амал қилишини тушунтиринг. Унинг фазаларнинг кўрсатинг.

Капитал харажатлари	Меҳнат харажатлари	Меъёрий маҳсулот	Умумий маҳсулот	Ўртача маҳсулот
К	L	MR	TR	AR
10	0		0	
10	1		20	
10	2		54	
10	3		100	
10	4		151	
10	5		197	
10	6		230	
10	7		251	
10	8		234	

## Т/Н

1. Кичик фирмалар доимо йирик фирмаларга нисбатан самарасиз
2. Зарар кўраётган фирмалар маҳсулот ишлаб чиқаришни тўхтатишлари лозим
3. Фирманинг иқтисодий харажатлари ресурс егаларига тўловлар бўлиб, бу ресурсларни бошқалар муқобил мақсадларда ишлата олмайди
4. Иқтисодий фойда одатда бухгалтерлик фойдасидан катта
5. Агар фирма ишлатаётган ресурслари 30%га ошса, ишлаб чиқариш ҳажми еса 20%га ўсса, у ҳолда ишлаб чиқаришнинг ижобий эффекти ҳосил бўлади
6. Агар ўзгарувчи ресурс нархи ўсса, у ҳолда АТС, АВС, ва МС егри чизиқлари юқорига силжийди, АФС егри чизиги аввалгича қолади
7. Ўртача доимий харажатлар ишлаб чиқариш ҳажми ўсган сари қисқаради
8. Агар фирманинг ресурсларга харажатлари 10%га ўсса, ишлаб чиқариш ҳажми еса 15%га ўсса, у ҳолда масштаб ижобий эффекти кузатилади
9. Агар ўртача ўзгарувчи харажатлар АВС ишлаб чиқариш ҳажми кўпайган сари қисқарса, у ҳолда меъёрий харажатлар АВСга нисбатан паст бўлади
10. Қиска муддатли даврда фирма 500 дона маҳсулот ишлаб чиқаради. Ўртача ўзгарувчи харажатлар 2000 сўм, ўртача доимий харажатлар 500 сўм, умумий харажатлар еса 1100 сўм бўлади

## Тестлар

1. Фирманинг доимий харажатлари-бу:
  - А) ресурсларни сотиб олиш харажатлари;
  - Б) маҳсулот ишлаб чиқариш учун сарфланган минимал харажатлар;
  - В) фирма маҳсулот ишлаб чиқармаса ҳам сарфланадиган харажатлар;
  - Г) маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини ўзгаришига боғлиқ харажатлар;
  - Д) маҳсулот ишлаб чиқариш учун сарфланган ўртача харажатлар.
2. Фирмани ўзгарувчи харажатлари-бу:
  - А) маҳсулот ишлаб чиқариш учун сарфланган ўртача харажатлар;
  - Б) меъёрий харажатлар;
  - В) фирма маҳсулот ишлаб чиқармаса ҳам сарфланадиган харажатлар;
  - Г) маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини ўзгаришига боғлиқ харажатлар;
  - Д) маҳсулот ишлаб чиқариш учун сарфланган минимал харажатлар;
3. Меъёрий харажатлар-бу:
  - А) қўшимча бирлик маҳсулот ишлаб чиқариш учун сарфланган қўшимча харажатлар;
  - Б) қўшимча бирлик маҳсулот ишлаб чиқариш учун сарфланган максимал харажатлар;
  - В) қўшимча бирлик маҳсулот ишлаб чиқариш учун доимий харажатлар
  - Г) қўшимча бирлик маҳсулот ишлаб чиқариш учун сарфланган минимал харажатлар;
  - Д) қўшимча сарфланган узок муддатли даврий харажатлар;
4. Фирманинг қиска муддатли даврдаги умумий(ялпи) харажатлари (Ц)-бу:
  - А) доимий (ФС) ва меъёрий(МС) харажатлар йиғиндиси;
  - Б) ўртача ўзгарувчи (АВС) ва ўртача доимий харажатлар (АФС) йиғиндиси;
  - В) ўртача ўзгарувчи (АВС) ва меъёрий (МС) харажатлар йиғиндиси;
  - Г) доимий (ФС) ва ўзгарувчи (ВС) харажатлар йиғиндиси;
  - Д) ўртача доимий (АФС) ва ўзгарувчи (ВС) харажатлар суммаси;

5. Қисқа муддатли даврда фирма максимал даражада фойда олиш учун маҳсулот ишлаб чиқаришни тўхтатади, агарда...

- а) нарх минимал ўртача умумий харажатлардан кам бўлса;
- б) нормал фойда ўртача тармоқ фойдасидан паст, бўлса;
- в) умумий даромад умумий харажатлардан паст бўлса;
- \*г) умумий тушум умумий ўзгарувчи харажатлардан кам бўлса;
- д) ўртача ўзгарувчи харажатлар нархдан паст бўлса.

6. Агар фирма ресурслар сотиб олган харажатларини 10%га оширса, бунда ишлаб чиқариш ҳажми еса 15%га орца, у ҳолда:

- а) ишлаб чиқариш салбий масштаб эффекти кузатилади;
- \*б) ишлаб чиқариш ижобий масштаб эффекти кузатилади;
- в) унумдорликни пасайиб бориш қонуни амал қилади;
- г) ўртача умумий харажатлар ортади;
- д) фирма максимал фойда олади.

7. Иқтисодий фойданинг ўсиши рақобатли бозорда нимага олиб келади?

- а) амал қилаётган фирмаларнинг ишлаб чиқаришни кенгайтиришга;
- \*б) тармоққа янги фирмалар кириб келишига;
- в) маҳсулотни бозор баҳосини ўсишига;
- г) ишлатилаётган ресурслар баҳосини ўсишига;
- д) бу фойдани борган сари нолга яқинлаштирадиган омиллар вужудга келишига олиб келади.

8. Қачон иқтисодий фойда олиш юз беради?

- \*а) рақобатли бозорда узок муддатли даврда бўлмайди;
- б) нормал бухгалтер фойдасига эквивалент;
- в) хар доим фирманинг умумий харажатлари умумий даромадлардан ортганда;
- г) доимо меъёрий даромад меъёрий харажатлардан юқори бўлганда;
- д) умумий даромадлар умумий харажатларга тенг бўлганда.

9. Қуйидагилардан қайси бири «нормал фойда» тушунчасини нисбатан аниқроқ ифодалайди?

- а) фирманинг меъёрий харажатлари меъёрий даромадларга  $MC=MP$  тенг бўлганда олинадиган фойда;
- б) типик фирма томонидан тармоқдаги олинадиган фойда;
- в) фирма нормал тарзда иш юритганда оладиган фойда;
- г) тадбиркорга яхши яшашини таъминлайдиган миқдордаги фойда.

\*д) фирма мазкур фаолият билан шуғулланиши учун зарур бўлган минимал фойда;

10. Қуйида санаб ўтилган харажатлардан қайси бири меъёрий харажатларга бевосита таъсир кўрсатади?

- а) умумий харажатлар;
- б) ўртача доимий харажатлар;
- в) ўзгарувчи харажатлар;
- г) доимий харажатлар;
- д) ташқи харажатлар;

11. Қайси ўртача харажатлар егри чизиғи ботиқ ёй шаклини ифодаламайди?

- а) ўртача ўзгарувчи АВС харажатлар;
- б) ўртача (умумий) ялпи АТС харажатлар;
- в) ўртача доимий АФС харажатлар;
- г) узок муддатда ўртача харажатлар ЛАС;

12. Узок муддатли даврда ...

- а) ҳамма харажатлар доимий бўлади;
- б) ўзгарувчи харажатлар доимий харажатларга нисбатан тез ўсади;
- в) доимий харажатлар ўзгарувчи харажатларга нисбатан тез ўсади;



- г) ҳамма харажатлар ўзгарувчан бўлади;
- д) меъёрий харажатлар нисбатан тез ўсади;

13. Ишлаб чиқаришда умумий ўртача харажатлар минимал миқдорда бўлади, қачонки:

- А)  $ABC = TFC$ ;
- Б) фойда максимал даражада бўлганда;
- В)  $MC = AVC$ ;
- Г)  $MC = ATC$ ;
- Д)  $MC = AC$ ;

9. Қуйидаги харажатлардан қайси бири фирманинг оптимал ишлаб чиқариш ҳажмини белгилашда диққатга олинмайди:

- а) ўртача ўзгарувчи;
- б) бухгалтерия харажатлари;
- б) ўртача доимий;
- г) меъёрий;

10. Узоқ муддатли даврда ...

- а) ҳамма харажатлар ўзгарувчи;
- б) ҳамма харажатлар доимий;
- в) ўзгарувчи харажатлар доимий харажатларга нисбатан тез ўсади;
- г) доимий харажатлар ўзгарувчи харажатларга нисбатан тез ўсади;
- д) барча харажатлар бой берилган имконият харажатлари сифатида юзага чиқади.

14. Нафлиликнинг пасайиб бориши қонунини амал қилишини изоҳлашда қуйидагилардан қайси бири тўғри келмайди?

- а) универсал қонун бўлиб доимо амал қилади;
- б) унинг амал қилиш доираси чекланган бўлиб, енг аввало кундалик еҳтиёжларни қондирадиган товар хизматларга тегишли;
- в) қисқа муддатли даврга хос;
- г) кўплаб товарларга нисбатан қўллаб бўлмайди;
- д) нафлиликни баҳолавчи ягона ўлчов йўқ.

15. Қисқа муддатли даврда фирма максимал даражада фойда олиш учун маҳсулот ишлаб чиқаришни тўхтатади, агарда...

- а) нарх минимал ўртача умумий харажатлардан кам бўлсин
- Б) нормал фойда уртача тармок фойдасидан паст бўлса
- В) умумий даромат умумий харажатлардан паст бўлса
- Г) умумий даромат умумий ўзгарувчи ва харажатлардан кам бўлса

16. Ўртача ўзгарувчи харажатлар йигирма минг сўм ўртача доимий харажатлар беш минг сўм, умумий харажатлар тенг бўлади:

- А) 25000
- Б) 1250000
- В) 750000
- Г) мавжуд малумотлар асосида аниқлаш мумкин эмас

## Тарқатма материаллардан намуналар

### 1-ЖАДВАЛ

Айрим мамлакатларда саноат маҳсулотлари ишлаб чиқариш учун сарфланган ресурслар миқдори, % да (бир бирлик маҳсулот ишлаб чиқариш учун).

Давлатлар	Ёнилги ва электроенергия	Материаллар	Меҳнат	Асосий фондлар
АҚШ	100	100	100	100
Япония	64,5	90,5	120,5	100
Германия	82,5	105,5	062,5	125
Франция	70,5	100	170	137,5
Англия	70,5	115,0	187,5	137,5
Италия	64,5	95,5	191,5	150
Россия	300	225	385	190

Жадвал рақамларидан қандай хулоса чиқариш мумкин? Нима сабабдан жаҳон бозорига чиқиш учун сифатли маҳсулот ишлаб чиқаришнинг ўзи камлик қилади?

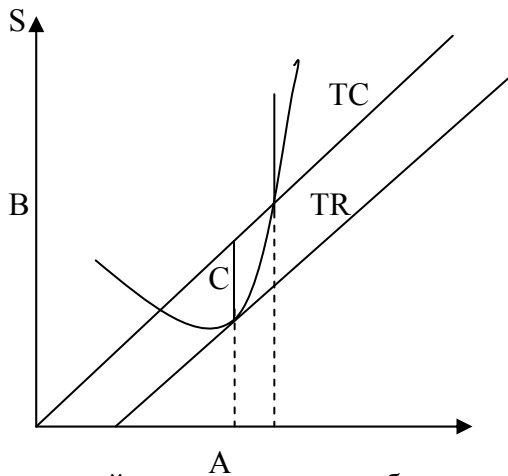
### 2-ЖАДВАЛ

Айрим мамлакатларда 100 долларлик маҳсулот ишлаб чиқариш учун қилинган харажатлар:

Давлатлар	Ёнилги ва электро-енергия	Материаллар	Меҳнат	Асосий капитал (фонд)	Умумий харажатлар
АҚШ	8,5	56,5	24,0	4,0	93,0
Япония	5,5	51,0	29,0	4,0	89,5
Германия	7,0	59,0	39,0	5,0	110,0
Франция	6,0	56,5	41,0	5,5	109,0
Англия	6,0	65,0	45,0	5,5	121,5
Италия	5,5	54,0	46,0	6,0	111,5
Россия	25,0	125,5	93,0	7,5	251,0

Биламизки, харажақиз ҳеч бир иқтисодий фаолият юз бермайди. Лекин ҳар бир хўжалик юритувчи сарфлаган харажатлар бир-биридан фарқ қилади. Жадвал рақамларидан қандай хулоса чиқариш мумкин? Сизнингча Ўзбекистонда харажатлар даражаси қандай? Уларни кмайтириш учун қандай чора-тадбирлар ишлаб чиқилиб амалга оширилмоқда?

Тарқатма материал 3



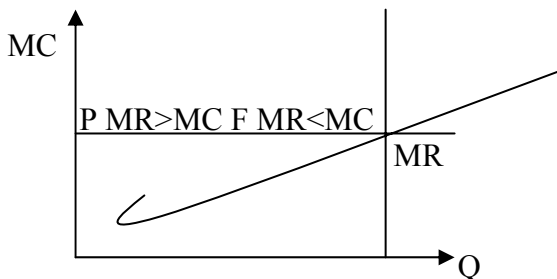
Қачон умумий харажатларга нисбатан тушум (даромад) кўп бўлганда иқтисодий фойда вужудга келади. (чизмада АВ бўлакда).

А ва В нүкталар ишлаб чиқариш ҳажмини критик нуқталари. Унда харажатлар тушум билан тенг.

Фирма  $Q_A$  дан  $Q_B$  гача миқдор иқтисодий фойда олди, унинг максимал даражаси  $Q$  умумтушум  $TR$  билан умумий харажатлар  $TC$  максимал миқдорга еришмаган ( $BC$  кесма)

4-тарқатма материал

Меъерий ёндошув .Бунда меъерий даромад меъерий харажатларга тенг. Бу куйидаги графикда берилган.



$Q$  дан кам миқдорда ( $F$  нуқтадан чап томонда)  $MR > MC$ ,  $Q$  дан кўп бўлса харажатлар тушуми кўп  $MR < MC$  фақат ишлаб чиқариш миқдорини камайтиришгина қўшимча даромад олишни таъминлаш мумкин.

Бундан келиб чиқиб оптимал вариант  $MR = MC$ . Бу ҳолда бозорнинг бошқа таркиби (монополистик рақобат, монополия, олигополия) учун ҳам умумий.

Илгари кўргандек еркин рақобат учун маълум даромад билан нарх тенг  $P = MC$ .

Фирма учун харажатлари баҳосидан кам бўлсагина фойда олади. Максимал фойда олиш учун  $MR = MC$ ,  $P > ATC$  бўлиши керак.

**Жавоблар:**

**Асосий таянч тушунчалар:**

1б); 2е); 3з); 4й); 5д); 6ё); 7г); 8а); 9в); 10ж);

**Масала ва машқлар:**

1. ўқиш ҳақининг умумий суммаси, агарда студент ўқишни ташласа фақатгина ўзгарувчи харажатлар миқдори камаяди холос.

2. Албатта йўк(чунки томорқанинг майдони ва ундаги кўчатлар сони

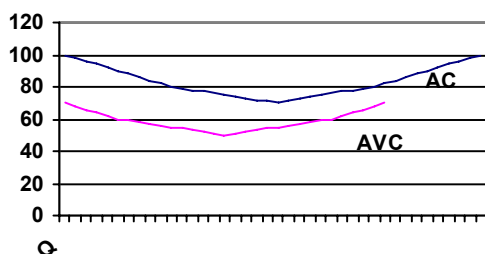
ўзгаргани йўқ).

3. Йўқ(чунки фақат бир ресурс, шакарни кўпайгани билан бошқа ингредиентлар ўзгармай қолди).

4. ФС 1, 3, 4, 6, 9

ВС 2, 5, 7, 8;

5. График куйидагича:



Ўртача харажатлар AC 8000 сўм;

Ўртача ўзгарувчи харажат 5000 сўм;

Ўртача доимий харажатлар 3000 сўм

Фирма зарарга қарамай тармоқда қолиши керак, бу унга зарарни минималлаштириш имконини беради. Чунки 12 та маҳсулот ишлаб чиқарса 12000 сўм зарар кўрали. Агар ишлаб чиқаришни тўхтаца 36000 сўм зарар кўради.

8. 525 минг сўм.

9. Йўқ.  $MP=3000$ ;  $MC=40300$  сўм

10. 2,43 млн. ва 1,65 млн. сўм.

11. 7 млн. сўм.

12. Март ойида ўртача харажатлар 2000 сўм; ўртача доимий харажатлар 400 сўм; ўртача ўзгарувчи харажатлар 1600 сўм; Май ойида еса мувофиқ равишда 2100 сўм; 333,3 сўм; 1766,7 сўм;

13.

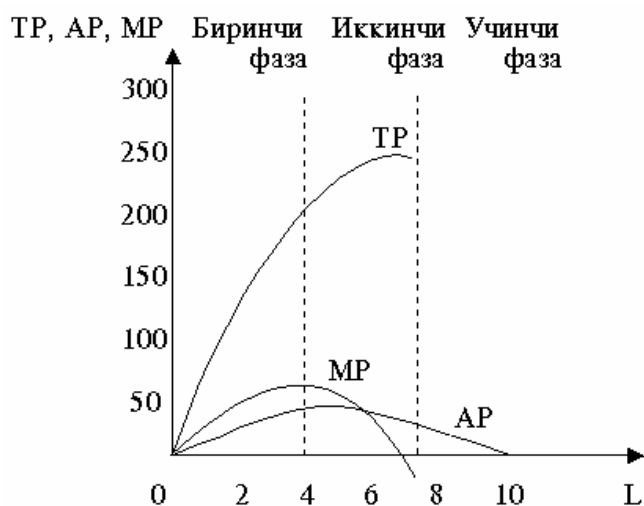
**Масалани ечиш:**

К	Л	MP	TP	AP
10	0	-	0	0
10	1	20	20	20
10	2	34	54	27
10	3	46	100	33
10	4	51	151	38
10	5	46	197	39
10	6	33	230	38
10	7	21	251	36
10	8	-17	234	29

**А)** Меъёрий маҳсулот  $MP = TP_n - TP_{n-1}$  Жадвалда MP устунда кўриниб турибдики, бешинчи ишчидан бошлаб меъёрий маҳсулот пасайишни бошлаган. Тўртинчи ишчида 51, бешинчида 46 (жадвалга қаранг).

**Б)** Ўртача маҳсулотни ҳар бир ишчи кўшилганидан кейин топамиз. Умумий маҳсулотимиз ҳажми энг максимал 251 га еттинчи ишчини қабул қилинганда еришилади,  $251/7 = 35,9$  (жадвалга қаранг).

**В)** Меъёрий MP, ўртача AP, умумий TP маҳсулот куйидаги графикда кўрсатилган.



2) Умумий маҳсулот  
динамикаси умумдорликни  
пасайиб бориши конунига

бўйсинади.

Биринчи фаза - MR ўсиб борувчи меъерий умумдорлик.

Бу фазада меъерий умумдорлик MR ( 20, 34, 46, 51 ) ўсиб боради. Натижада TR жадал ўсади.

Иккинчи фаза – меъерий умумдорликни пасайиши намоён бўла бошлайди ( 51, 46). TR нинг ўсиш суръати секинлашади. Меъерий маҳсулот MR пасаяди, лекин ҳали мусбат миқдорга ега.

Учинчи фаза - меъерий умумдорлик манфий натижа, яъни зарар келтиришини бошлайди

Шундай келиб, TR егри чизиги, ўзининг максимал даражасига етгач, пасайишни бошлайди.

Меъерий маҳсулот еса зарар келтиришни бошлайди.

**Т/Н**

1Н; 2Н; 3Т; 4Н; 5Н; 6Т; 7Н; 8Т; 9Т; 10Н (1250 минг сўм);

**Тестлар**

1в); 2г); 3а); 4г); 5г); 6б); 7б); 8а); 9д); 10в); 11в); 12г); 13д);

## ХШ БОБ. ИШ ҲАҚИ ВА МЕҲНАТ НАЗАРИЯЛАРИ

Ишлаб чиқариш харажатлари таркибида иш ҳақи алоҳида ўрин тутади. Иш ҳақи шуниси билан ҳам ажралиб турадики, биз бутун умримиз давомида у ҳақда ўйлаймиз, чунки у иқтисодий фаровонлигимиз, ҳаёт кечиришимизнинг асосий, айрим пайтларда еса ягона манбаи, омилдир.

Шунинг учун ҳам иш ҳақи ва унга таъсир етувчи омиллар, у билан боғлиқ барча саволлар бизни жуда қизиқтиради. Навбатдаги бобда биз иш ҳақи ва унинг шакллари, номинал ва реал даражаси, унинг табақаланиши, бозор иқтисодиётида меҳнат ресурсининг бозор баҳоси сифатида намоён бўлиш масалаларини ўрганамиз.

### 1-§. Меҳнат муносабатлари

Меҳнат деган сўзни, унинг маъносини, меҳнат қилмаса ҳеч нарса яратиб бўлмаслигини яхши биламиз.

Табиат яратган ажойиб мўъжизалардан бири инсондир. Жамият инсонлардан таркиб топар экан, уларнинг ҳар бирини ўз шахсий ҳаёти, яшашдан мақсади, орзуси мавжуд. Ҳар бир инсон жамиятда яшаганлиги туфайли бу орзу-мақсадларини амалга ошириш жамият орқали содир бўлади. Пировард натижада ҳар бир кишининг тақдири жамият тақдири билан боғлиқ.

Инсон яшар экан унинг тириклигини ифодаси ҳаракатдир. Шу ҳаракатнинг асосини меҳнат ташкил этади. Инсон ҳаёт кечириши учун узлуксиз равишда турли-туман неъматларни ишлаб чиқариши зарур. Чунки уларнинг яшаши, камол топиши яратилган неъматларнинг миқдори ва сифатига боғлиқ. Ишлаб чиқаришнинг асосини ҳам меҳнат ташкил этади.

Инсоннинг шахсий бойлиги, аввало меҳнат фаолияти натижасида рўёбга чиқади. Инсон фаолиятигина меҳнат деб аталади.

Умуман олганда, жамиятда, унинг ривожланишида меҳнат доимо асосий рол ўйнайди. Социал-иқтисодий тизим қандай шаклда бўлишидан қатъи назар, меҳнациз ҳеч нарса қилиб бўлмайди. Буюк иқтисодчи У. Петти айтганидек, бойликнинг онаси ер бўлса, отаси — меҳнат. Мавжуд меҳнат муносабатларигина ўзгариши мумкин.

**Меҳнат муносабатлари иш кучи — меҳнат омилдан фойдаланиш жараёнида юзага чиқадиган муносабатлардир.** У ўз ичига меҳнатдан фойдаланиш, унга ҳақ тўлаш, меҳнатни ташкил етиш, бош-қариш муносабатларини олади. Бунда енг асосий диккат-еътиборни талаб этадиган масала меҳнатга ҳақ тўлашдир.

Яратилган маҳсулот тўрт омил — ер, капитал, меҳнат, тадбиркорлик омилларининг натижаси экан, ана шу натижадан ҳар бир омилнинг ҳиссасини аниқлаш муҳим аҳамиятга ега. Айниқса, меҳнат омилнинг ҳиссасини адолатли аниқлаш алоҳида ўрин тутади. Сабаби, меҳнат натижаси инсоннинг фаоллигига боғлиқ. У ўз навбатида меҳнат мотивацияси, меҳнатга интилишдан келиб чиқади. Меҳнатга иштиёқ (меҳнат мотивацияси) инсоннинг ўз манфаати йўлида меҳнат қилишга бўлган ички интилишдир.

**Меҳнат инсоннинг (жисмоний ва ақлий энергияси) кучи, энергия-сини сарфлаб, жамият томонидан тан олинган натижага еришишга қаратилган мақсадли фаолиятдир.**

Демак, меҳнат, биринчидан, кишининг ақлини ишлатиб, натижасини қандай бўлишини кўз ўнгига келтириб, сўнгра қилинадиган ҳаракат, фаолият. Иккинчидан, инсон энергиясини сарфланиши. Инсон меҳнат қилиш учун қўшимча жисмоний ва ақлий энергияси, қувватини сарфлайди. Бу ҳаётда организмнинг физиологик жараён сарфлаган энергиясидан фарқ қилади. Учинчидан, меҳнат натижаси билан характерланади. Меҳнат фаолияти, албатта маълум бир натижага ега. Бажарилган меҳнатни натижасини ким истеъмол қилишига кўра уни иккига бўлиш мумкин:

1) ўзи учун меҳнат; бунда яратилган маҳсулотни ўзи истеъмол қилади. Масалан, уй хўжалигида бажарилган меҳнат;

2) бошқалар учун меҳнат. Бунда меҳнат маҳсули бозорга чиқарилади.

Бошқалар учун бажарилган меҳнат жамият томонидан тақдирланиши керак. Фақат қандай меҳнат тан олиниб, тақдирланиш мезонини белгилаш мураккаб. Чунки, айнан бир натижа жамият томонидан зарур деб топилиши ёки аксинча бўлиши мумкин. Бунини ҳал этишда бозор муҳим рол ўйнайди. Бозор иқтисодиётининг энг буюк кучи шундаки, у инсоннинг меҳнат фаолиятини жамият талабига қараб мослаштиришга, доимо активлаштиришга ундайди.

Меҳнат фаоллигини юзага чиқариш, меҳнат қилишга ундаш учун уни тақдирлаш, яъни меҳнат стимули бўлиши керак. Инсонни меҳнат қилишга ундайдиган куч, яъни меҳнат стимули бу меҳнат қилиш билан ҳаёт кечириш учун зарур бўлган ноз-неъматларга ега бўлишдир. Товар ишлаб чиқаришни вужудга келиши билан бу мақсад пул топиш учун ҳаракатга айланди. Чунки товар ишлаб чиқаришда меҳнат ўзи учунгина эмас, ўзини ўйлаган ҳолда бошқалар учун меҳнатга айланади. Бошқалар учун қилинган меҳнат маҳсули товарни сотиб, олган пулини ўзини зарур еhtiёжларини қондириш йўлида сарфлайди. Хуллас, инсон яшаш учун доимо меҳнат қилиши зарур. Меҳнатга бўлган фаоллик даражаси еса ана шу меҳнат натижасидан баҳраманд бўлишига боғлиқ.

Инсон онгида ҳар доим ўз меҳнат фаолиятини баҳоловчи психологик жараён рўй бериб туради. Ўз ишини натижасини баҳоланишидан, тақдирланишидан кўнгли тўлмаса фаоллиги сусаяди, охир-оқибат «ҳафсаласи пир» бўлиши мумкин. Меҳнатга жалб этиш меҳнатни рағбатлантириш орқали амалга оширилади. Меҳнатни рағбатлантириш иқтисодий ва маънавий йўл билан олиб борилади. Иқтисодий стимул иш ҳақи орқали, маънавий стимул еса ел орасида обрў-еътиборга ега бўлиш орқали юзага чиқади.

Меҳнатнинг иқтисодий стимули етакчи ўрин тутаяди, сабаби инсонларнинг аксарияти, энг аввало фаровон яшашни хоҳлайди. Иқтисодий стимул бу меҳнатнинг натижасида даромад олишдир.

## 2-§. Иш ҳақи даражаси ва унга таъсир етувчимиллар

Меҳнат омили ишлаб чиқаришнинг бошқа омиллари каби даромад келтиради. Бу даромад *иш ҳақи* деб аталади ва меҳнат омилининг ялпи ички маҳсулотдаги ҳиссасини ифодалайди.

Бозор иқтисодиёти шароитида иш ҳақи оддий — тушунарли нарсага ўхшайди. Шартнома бўйича ишга ёлланувчи ишлайди. Ишга ёлловчи унинг меҳнатига келишилган миқдорда ҳақ тўлайди. Асосий муаммо ана шу тўланадиган ҳақ миқдори қанча бўлиши кераклигида. Меҳнат ҳақи миқдори нимага боғлиқ деган саволга жавоб бериш қийин. Классик сиёсий иқтисод йўналиши намояндаларидан Ж. Б. Сей бу саволга жавоб бериш учун малакасиз (XX аср бошларида асосан шундай ишчилар устун даражада бўлган) ишчиларнинг меҳнат ҳақини объектив мезонларини белгилашга ҳаракат қилган. Енг оддий жисмоний меҳнатга тўланадиган иш ҳақининг ўлчови бўлиб, бу ўлчов ишчига яшаш учун нима зарур бўлса, шу харажатлар, яна оиласини боқиши, болаларини билим олиши учун харажатларни ҳам қоплаши керак.

Ҳозирги замон иқтисодиёт назарияси иш ҳақига меҳнат баҳоси сифатида қарайди. Ана шу меҳнат баҳосини шаклланишига турли омиллар таъсир қилади. Бу омилларни иш ҳақининг шаклланишига қай йўсинда таъсир қилишига кўра икки гуруҳга бўлиш мумкин:

1. Иш кучини такрор ишлаб чиқаришнинг социал омиллари.
2. Бозор омиллари.

Биринчи гуруҳ омилларига, **енг аввало** ишчи кучини такрор ишлаб чиқариш учун зарур бўлган неъматларнинг нархи таъсир қилади.

Маълумки, ишчининг ишлашдан мақсади — ҳаёт кечириш учун зарур бўлган неъматларни сотиб олиш.

Ишчи ўз кучини такрор ишлаб чиқариши учун ана шу неъматларни истеъмол қилиши керак. Ундан ташқари, инсоннинг ҳаёти чекланган, яшашнинг олий мақсадларидан бири ўз ўрнини босувчи зурриёт қолдириш. Демак, у фақат ўзининг яшаши эмас, фарзандларининг камол топишини ҳам таъминлаши керак.

Кўриниб турибдики, иш ҳақининг енг кам даражаси ишчи кучини такрор ишлаб чиқариш учун зарур бўлган неъматларнинг енг кам миқдорига тенг бўлиши керак.

Капитализмнинг дастлабки босқичида ишчи кучи олди-сотдиси микромикёс даражасида ишчи ва ишга ёлловчилар ўртасида амалга оширилиб, давлат аралашувисиз юз берган.

Ишчиларнинг иш ҳақини белгилаш, иш ҳақини ошириш, меҳнат шароитларини яхшилаш учун курашлари, охир-оқибат ишчи ва ишга ёлловчилар ўртасида меҳнат шартномаларида давлат аралашувига олиб келди. Бу жараённинг бошланиши XIX аср охирларида тарихда «темир канцлер» деб ном қолдирган Германия канцлери Отто Бисмарк номи билан боғлиқ.

XX асрнинг 30—50-йилларидан бошлаб ўрбий Европадаги ва бошқа тараққий етган мамлакатларда давлат қонуний равишда енг кам иш ҳақини белгилайдиган бўлди.

АҚШда 1938 йилда биринчи марта қонуний равишда иш ҳақининг енг кам чегараси соатига 25 цент қилиб белгиланди. 1993 йили иш ҳақининг енг кам даражаси 7,5 доллар миқдорида 40 соатли иш ҳафтаси белгиланди. Бу ойига 1200 долларни ташкил этади.

Жамият тараққиётининг дастлабки босқичларида оддий малакасиз меҳнат асосий ўрин егаллаган бўлса, жамият тараққиёти билан меҳнат мураккаблашиб боради. Борган сари малакали меҳнат, иш кучига еҳтиёж ортади, айниқса ФТР бу жараёни тезлаштиради. Ишчи кучига катта талаблар қўяди.

Демак, иш ҳақида ишчини билим олиши, малака егаллаши зарурлигини ҳам инобатга олиш талаб этилади.

Иш кучини такрор ишлаб чиқаришга мамлакатнинг иқтисодий-социал даражаси ҳам катта таъсир кўрсатади. Турли мамлакатларнинг иқтисодий-социал ривожланиш



даражаси турлича. Иш ҳақидаги бу фарқлар охир-оқибат иш кучи меҳнатининг самарадорлиги, ижтимоий ҳаёт кечирининг еришилган даражаси ва бошқаларга боғлиқ. Иш ҳақининг ўртача даражаси бўйича АҚШ узоқ йиллар дунёда «етақчи» бўлган. Янги техника-технологиянинг кириб келиши, иқтисодий ривожланишнинг ўсиш суръатлари кўпгина мамлакатларда иш ҳақини тенглашиш тенденциясини кучайтирди. 50—80-йилларда ўрбда реал иш ҳақи даражаси анча ўсди. Буюк Британия, Франция, ГФР, Италияда икки-уч марта, Японияда тўрт марта ўсиб, АҚШ даражасига яқинлашди. Япония ўзиб кетди.

Республикамизда ҳам иш ҳақини ўсиб, келажакда жаҳондаги етақчи мамлакатлар даражасига етиши учун ҳаракат қилинмоқда.

Шунинг учун ҳам Президентимиз «..мамлакатимизда вужудга келётган макроиқтисодий вазиятга ҳамда иқтисодиётнинг амалда юксалишига асосланиб, биз, **енг аввало, ҳозир яқин беш йил ичида иш ҳақининг енг кам миқдорини 3,5 баравар оширишни ўз олдимизга вазифа қилиб қўйишга ҳақлимиз**»<sup>1</sup>, — деб юксак вазифа қўйди.

Иш ҳақи даражасига таъсир кўрсатувчи иккинчи гуруҳ омиллар — бозор омиллари бўлиб, унга биринчи навбатда меҳнат бозоридаги талаб, таклиф ва улар ўртасидаги нисбат киради.

Меҳнат бозоридаги талабнинг субъектлари корхона, фирма, ташкилот, муассасалар бўлса, таклифнинг субъектлари уй хўжалигидир.

Мукамал рақобатга асосланган бозорда тадбиркорлар томонидан ёлланган ишчилар сони икки кўрсаткичга — реал иш ҳақи ва меҳнат евазига олинган меъёрий маҳсулотнинг қийматига қараб белгиланади. Ишчилар сони ўсиб бориши билан меъёрий маҳсулот миқдори камайиб боради (меъёрий унумдорликни, даромадни пасайишини еслайлик, VIII боб), меъёрий унумдорлик қўшимча жалб етилган меҳнат келтирган унумдорлик эканини кўрган едик. Масалан, фирма 20 та ишчини ишга олмоқчи. Агар охириги 20- ишчи яратган қўшимча меъёрий маҳсулоти олган иш ҳақидан кўп бўлса, ишга қабул қилади. Лекин фирмани қўшимча олинган маҳсулот емас, даромад қизиқтиради. Шунинг учун қўшимча меҳнат яхши даромад олиб келмаса, ишловчилар сони кўпайтирилмайди.

Айтайлик, корхонада 19 ишчи ишлаб чиқарган маҳсулот 1000 та бўлиб, ҳар бири 40 сўмдан сотилсин. Иш ҳақи кунига 10000 сўм бўлсин. У ҳолда умумий тушум  $40 \times 1000 = 40000$  сўм бўлади. 20- ишчи қўшилгач маҳсулот миқдори 1030 тага етди. У ҳолда умумий тушум  $40 \times 1030 = 41200$  сўм бўлади. Умумий тушум ўртасидаги фарқ  $41200 - 40000 = 1200$ . Иш ҳақи 1000 сўм еди. Демак, корхонада ишлаш учун 20 ишчи қабул қилинади. 21- ишчи қўшилгач маҳсулот миқдори 1040 тага ецин. У ҳолда умумий тушум  $40 \times 1040 = 41600$  сўм. Умумий тушум фарқи  $41600 - 41200 = 400$  сўм. Лекин ишчига 1000 сўм тўлаш керак. 21- ишчи ишга қабул қилинса, қўшимча ишлаб чиқаришдан олинган даромад 400 сўмни ташкил етгяпти. У тўланадиган иш ҳақидан кам. Демак, 21- ишчи ишга қабул қилинмайди. Яъни қўшимча ишчини ёллаш чегараси аввал кўрганмикдек меъёрий маҳсулотнинг қиймати ва иш ҳақи миқдори билан белгиланади.

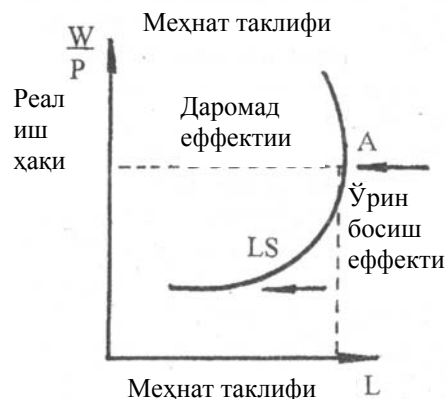
Меҳнатга талаб иш ҳақи миқдorigа тескари пропорционал боғланишда бўлади. Иш ҳақи ортганда бошқа омиллар тенг бўлган шароитда, тадбиркор мувозанатни сақлаш мақсадида меҳнатга талабни қисқартириши керак, иш ҳақи паст бўлса, аксинча меҳнатга талаб ўсади. Иш ҳақи билан меҳнатга талаб ўртасидаги функционал боғланиш меҳнатга талаб егри чизигида ифодаланади.

Ана шу егри чизиқнинг ҳар бир нуқтаси маълум иш ҳақи миқдorigа меҳнатга талаб қанча бўлишини кўрсатиб турибди. Паст иш ҳақида талаб кўп ва аксинча. Ҳозир юқори малакали ишчи кучига талаб катта, малака талаб қилмайдиган меҳнатга еса аксинча талаб кам. Натижада малакали ишчиларга тўланадиган иш ҳақи юқори, малакасиз меҳнатга еса паст. Масалан, АҚШда 1994 йили юристнинг ҳафталик маоши 990 доллар, инженер-химикники 807, инженер-механикники 776, доришуносники 748, коллеж ўқитувчисиники

711, иқтисодчиники 704, меъморники 667, ЕХМ программачисиники 606 доллар еди. Интеллектуал меҳнат билан шуғулланувчи илмий унвонлилар ўрта мактабни битирмаганларга нисбатан 5 баробар кўп иш ҳақи олишади.

Меҳнатга таклиф функцияси бошқачароқ. Меҳнатга таклиф ҳам иш ҳақиға боғлиқ, лекин энди иш ҳақи ортган сари меҳнат таклифи ҳам кўпаяди (а расм).

Бу ерда яна шунга ҳам еътибор бериш керакки, меҳнатга таклиф ҳафта, ой, йил давомида бажарган ўртача иш соати, ишчиларнинг меҳнат сифати, миқдори ва ишчи малакасиға ҳам боғлиқ. Меҳнат таклифида икки эффект: ўрин босиш ва даромад эффектини диққатдан четда қолдирмаслик керак. Бу эффектлар иш ҳақининг ўсиши алоҳида киши ёки гуруҳлар меҳнатига қандай таъсир қилиши, белгиланган иш ҳақи миқдори бўйича маълум категориядаги ишчилар ёки гуруҳлар ишлаб бериши мумкин бўлган иш соатларига боғлиқ (б расм).



А нуқтагача иш ҳақи ўсганда меҳнат таклифи ҳам ўсиб борапти. Лекин А нуқтага етгандан сўнг аксинча егри чизигимиз, ордината ўқи томонга бурилди, демак А нуқтадан сўнг меҳнат таклифи камайяпти. Шундай қилиб, иш ҳақининг ўсиши маълум миқдорига етгунча меҳнат таклифини кўпайтиришга, максимал даражаға етгач, иш ҳақининг ўсиши таклифни пасайтиришга олиб келар экан. Иш ҳақининг ўсиши меҳнат таклифини ҳам кўпайтиришга, ҳам қисқартиришга олиб келяпти. Сабаби нима, нега шундай бўляпти? Иш ҳақини ўсиши билан ишловчи ҳар бир соат вақтиға кўпроқ ҳақ олади. Натижада ишловчи бўш вақтнинг ҳар соатини бой берилган даромад сифатида кўриши мумкин. Бу манфаат бўш вақт ҳисобига қўшимча иш билан шуғулланишга интилишга олиб келади, бўш вақт иш вақтиға айланади. Мувофиқ равишда бўш вақт ўсган иш ҳақи евазига олинган товарлар ва хизматларға алмаштирилади. Бунда меҳнат таклифи миқдори, яъни ишчи сони кўпаймайди, лекин ишловчиларнинг иш вақти бўш вақт евазига кўпаяди. Масалан, ишчи ҳафтасига 4200 сўмдан ҳақ олиб 42 соат ишлайди, дейлик. Корхонада қўшимча (ўзи ишлаётган ёки бошқа) ҳафтасига 10 соатдан ишлаганиға 1500 сўм иш ҳақи олиши мумкин. У ҳолда ишчи учун шу маблағ зарур экан, бўш вақти евазига ҳафтасига қўшимча 10 соатдан ишлайди. Агар 10 та шундай ишчи бор десак, ҳафтасига ишчилар сони ўзгармагани ҳолда иш вақти 100 (10x10) соатға кўпайди. Бу иккитадан ортиқ ишчи кучи дегани. Мана шу жараён иқтисодий назарияда **ўринбосиш эффекти** деб аталади. Бу б расмда кўрсатилган егри чизикда ифодаланади. У А нуқтаға етгунча намоён бўлади.

**Даромад эффекти** еса ўринбосиш эффектига қарама-қарши, у ишловчининг моддий жиҳатдан етарли даражада таъминланиши билан боғлиқ.

Агар моддий жиҳатдан таъминланганлик даражаси ишловчини қониқтирса, унинг бўш вақтға муносабати ўзгаради. Унинг учун бўш вақт ҳисобига ишлаб олинган даромадни йўқотиш вақти емас, аксинча дам олиш, ҳаёт қувончларидан лаззатланиш, роҳатланиш вақти қизиқарли. Айниқса, инсонға ҳаёт бир марта берилиши, бу дунё ўтар дунё эканлигини ҳисобға олинса. Шунинг учун у товарлар ва хизматларни кўпроқ сотиб олишгина емас, балки кўпроқ бўш вақтға ега бўлишға интилади. Бу еса меҳнат таклифини камайтиради. Бунда егри чизик А нуқтадан ўтгандан сўнг даромад эффекти устун даражада ифодаланади. У ишловчини қисқартирилган иш куни, қўшимча дам олиш кунлари ва ўз ҳисобига таътил олишға интилишини кўрсатади.

Иш ҳақининг маълум белгиланган даражасида қайси бир эффект устунлик қилади, айтиш қийин, чунки у кишиларни айна пайтда нимани танлашларига боғлиқ.

Булардан ташқари, таклифға мамлакатдаги ишға яроқли аҳолининг сони, унинг билими, малакаси, касбий тайёргарлиги ҳам таъсир қилади.

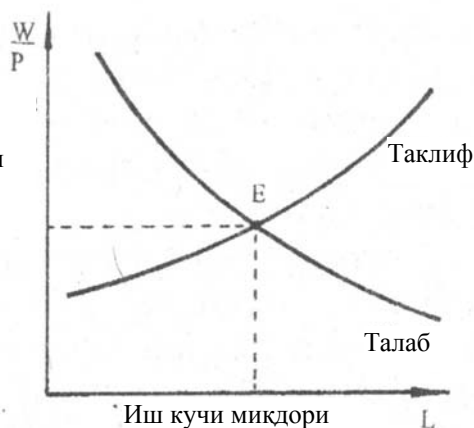
Умуман олганда, иш ҳақи ва ун-ға боғлиқ равишда таклифни ўзгаришини бир графикда кўрсатсақ, у қуйидагича бўлади.

Е нуктада талаб ва таклиф егри чизикла таклиф мувозанатига еришилганини кўрсатади бузилади. Шу иш ҳақи миқдорида ишлаш Шунинг учун Е нуктаси тўла бандликни кўрсатади.

Талаб ва таклиф мувозанатидан келиб чифодаланади. **Иш ҳақи — бу меҳнат бозори мувозанат баҳосидир.** Меҳнат бозоридаги ра таъсир қилади. Миллий миқёсда малака, били деяри бир хил меҳнат ҳақи белгиланади. Од хос бўлган **рақобат кураши** туфайли **тенг м** ошади.

Меҳнат бозорида монополия ҳам ўз куч ёлловчиларни ишчиларга ўз шартларини, айти ўтказишга уринишда намоён бўлади. Улар ишсизликдан манфаатдор. ишчилар уз навбатида турли йўллар билан иш ҳақини кўпайтиришга, енг аввало касаба уюшмалари ёрдамида ҳаракат қиладилар.

Бозор иқтисодиёти шароитида ана шу манфаатлар тўқнашуви иш ҳақи даражасини ўзгариб туришига олиб келади. Шундай қилиб, иш ҳақи биринчидан, иш кучини такрор ишлаб чиқариш учун зарур бўлган неъматлар миқдори ва нархига, иккинчидан, меҳнат бозоридаги вазиятга боғлиқ.



### 3-§. Иш ҳақи ва уни ташкил етиш шакллари

Бозор иқтисодиёти ҳар бир иқтисодий субъектнинг даромад топишга интилиши учун қулай имконият яратади.

Ҳар бир даромад шакли фақатгина ишлаб чиқариш ёки хизмат кўрсатиш билангина эмас, балки ишлаб чиқариш омилларининг олди-сотдисини амалга оширадиган ўз бозори мавжудлигига ҳам боғлиқ. Ишлаб чиқариш омили бўлган меҳнат еса меҳнат бозорида олди-сотди қилинади. Меҳнат омили егаси бўлган ишчи кучининг даромади иш ҳақи тарзида юзага чиқади. Иш ҳақи еса меҳнат бозоридаги талаб ва таклиф асосида шаклланади. Бозор бир томонда ўз товари — ишчи кучи билан сотувчи, иккинчи томонда — уни олувчи, ишга ёлловчи. Улар ўртасидаги келишилган нарх бу — иш ҳақидир. Иш ҳақи иқтисодий назарияда тор ва кенг маънода талқин қилинади.

У меҳнат тушунчасига ёндашиш билан боғлиқ. Кенг маънода иш ҳақи бу — атама: а) турли касб егалари; б) билим олиш учун катта харажатлар талаб қиладиган малакали мутахассислар; в) аҳолига турли маиший хизмат кўрсатадиган (сартарош, узоқ муддат фойдаланиладиган маиший асбоблар, техника таъмири ва бошқалар) кичик корхона егалари кабиларни меҳнатига тўланадиган ҳақ тушунилади. Бунда иш ҳақиға гонорар, мукофот ва меҳнатнинг бошқа турдаги тақдирлашлари ҳам киради.

Тор маънода еса, иш ҳақи ставкаси (даражаси), яъни меҳнатга маълум вақт, соат, кун, ҳафта ва ҳоказо мобайнида тўланган ҳақ тушунилади. Иш ҳақиға бундай ёндашиш умумий ишлаб топилган даромад билан иш ҳақини фарқлаш имконини беради. Иш ҳақининг умумий ҳажми иш ҳақи ставкаси ва ишланган вақт миқдорига боғлиқ. Шу билан бирга, пул шаклидаги ёки номинал иш ҳақи билан реал иш ҳақи ўртасидаги фарқни аниқлаш ҳам зарур. **Номинал иш ҳақи** — пул шаклида олинган иш ҳақидир (соат, кун, ҳафта, ой давомида). **Реал иш ҳақи** — бу пул шаклида олинган номинал иш ҳақининг сотиб олиш мумкин бўлган товарлар ва хизматлар миқдорига ифодаланишидир. Бошқача айтганимизда, реал иш ҳақи номинал иш ҳақининг харид қувватини кўрсатади. Реал иш ҳақиға **номинал иш ҳақи** даражаси, **солиқлар** ҳамда **нархнинг** ўзгариши таъсир қилади.

Бозор иқтисодиёти меҳнат омили ва бошқа омил егалари учун стимул яратади. (Стимул деб қадимги Римда чорва ҳайвонларини ҳайдаш учун ишлатиладиган учли таёқни айтишган. Кейинчалик, стимул инсонни ишлашга ундашини назарда тутадиган бўлди.) Меҳнат омили учун стимул иш ҳақининг турли шакллари ва системаларини қўллаш орқали еришилади. Енг аввало, иш ҳақининг икки шакли: вақтбай ва ишбай шакли қўлланилади.

**Вақтбай иш ҳақида** меҳнатга ҳақ ишлаган вақтига қараб тўланади. Бир соат иш вақти белгиланган ҳақ бўйича, кунлик, ҳафталик, ойлик иш ҳақи ҳисоблаб чиқилади. Вақтбай иш ҳақи одатда технологик тартибнинг вақт соати қатъий белгиланган корхоналарда қўлланилади. Айниқса, ялпи автоматлашган ишлаб чиқаришда ишчиларнинг меҳнати узлуксизлиги конвейернинг ҳаракат тезлигига боғлиқ соҳаларда қўлланилади. Бизнесменларни вақтбай иш ҳақини қўллашларидан манфаатдорлиги иш ҳақини кўтармай меҳнат интенсивлигини ўстириш имконига ега еканлигидир.

Кейинги 20—30 йил мобайнида вақтбай иш ҳақи меҳнатга ҳақ тўлашнинг устун шаклига айланди. Ҳозирги пайтда АҚШ ва Францияда қайта ишловчи саноатда банд бўлганларнинг 70%, Буюк Британия ва Германия саноат ишчиларининг 60% ига вақтбай иш ҳақи тўланади.

Инженер-техник илмий иш билан шуғулланувчилар, хизматчилар ва бошқа бир қанча категориядаги ишловчиларга лавозими бўйича ойлик маош белгиланади. Агарда хўжалик конъюнктураси ёмонлашса тадбиркор иш вақтини камайтириши мумкин.

**Ишбай иш ҳақи** — вақтбай иш ҳақининг ўзгарган шакли. У ишлаб чиқарилган маҳсулот ҳажмига қараб ҳисобланади. Иш ҳақи тайёрланган маҳсулотнинг миқдорига пропорционал равишда ўзгаради. Бу боғланиш донабай (баҳо) белгилаш орқали амалга

ошади. Ишбай иш ҳақи тўланганда маҳсулот ишлаб чиқариш миқдори белгиланади. У бир соат/вақт давомида нормал интенсив шароитда ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдоридир.

**Донабай ёки ишбай**            1 соатга тўланадиган иш ҳақи  
**иш ҳақи** = -----  
1 соатда ишлаб чиқарилиши керак  
бўлган маҳсулот миқдори

Ишбай иш ҳақи кўпроқ қўл меҳнати устун бўлган ишлаб чиқаришда маҳсулот миқдорини кўпайтириш зарур бўлган корхоналарда қўлланилади.

Ҳозирги пайтда вақтбай иш ҳақини ҳам, ишбай иш ҳақини ҳам меҳнат унумини, сифатини оширишга, хом ашёларни тежашга ва бошқа натижаларни яхшилашга қаратилган турли-туман иш ҳақи тўлаш тизими қўлланилади.

Маълумки, ҳаётда иш ҳақи даражаси турли-туман бўлиб, бундай табақалашувнинг қатор сабаблари бор:

1. Ишчилар бир хил емас, улар қобилияти, маҳорати, маълумоти, тажрибаси билан фарқланади. Бу ўз навбатида меҳнат унумдорлигида ўз ифодасини топади.

2. Иш турлари ўзига жалб қилиши билан фарқ қилади.

3. Меҳнат бозори одатда номукамал рақобат билан характерланади.

4. Меҳнат шароити турлича бўлиб, айрим ишлар соғлиқ учун зарарли, қўшимча ҳақ тўлашни талаб этади.

Иш ҳақи даражаси тариф системаси орқали тартибга солинади. **Тариф системаси тариф ставкаси** (ишловчиларни соат ёки кун давомида меҳнат ҳақи миқдорини), **тариф сеткасини** (малакасига қараб, биринчи разрядга нисбатан тариф коэффициент шкаласини) ҳамда **тариф малака маълумотнома** — **ишларни тарификация қилиш** ва малака разрядларини бериш бўйича нормали ҳужжатни ўз ичига олади. Ҳозирги пайтда, иш ҳақини белгилашда асосий ётибор пировард натижага қаратилган бўлиб, у миқдор жиҳатидан чегараланмаган. Мамлакатимизда ишчи ва хизматчиларнинг иш ҳақи тариф сеткаси дастлаб Республика Вазирлар Маҳкамаси томонидан қабул қилинган қарор асосида 1993 йил 1 январдан бошлаб қўлланила бошлади. У бюджет томонидан молиялаштирилмадиган ҳамма ташкилот, муассаса корхоналари учун бажарилиши шарт.

Мулк шаклидан қатъи назар бошқа корхона, ташкилот, бирлашмалар учун тавсия характерига ега. Яъни бу турдаги корхоналар ягона тариф сеткасига тайёргарлиги ва зарур молиявий маблағларини жам-ғаришига қараб ўтиши мумкин.

Ягона тариф сеткасини қўллашнинг зарурати меҳнатга ҳақ тўлаш тизимидаги қатор камчиликлардан келиб чиқади. Уларга қу-йидагиларни киритиш мумкин:

1. Иш ҳақи тариф қисмининг пастлиги, турли-туман қўшимчаларнинг еса борган сари кўпайиб бориши.

2. Иш ҳақида меҳнатга жалб етиш ва меҳнатга рағбатлантириш принципларининг йўқлиги.

3. Меҳнатни нормалаштириш принциpidан узоқлашиб кетиши.

4. Ишчи, мутахассис ва раҳбарлар меҳнат ҳақи ўртасидаги фарқ-ни катталашиб кетиши.

5. Айрим соҳаларда иш ҳақини асоссиз равишда ошиб бориши ва уни харажатларни кўпайишига олиб келиши ва бошқалар.

Меҳнат ҳақи бўйича ягона тариф сеткаси (ЯЦ) энг аввало, белгиланган тариф коэффициентларини ўз ичига олади.

Меҳнат ҳақи бўйича халқ хўжалиги тармоқларида банд бўлганларни ягона тариф сеткаси (ЯЦ) белгиланган тариф коэффициентларини ўз ичига олади. У 28 разряддан иборат бўлиб, ҳеч қандай махсус тайёргарлик талаб қилмайдиган оддий ишдан тортиб, мутахассис ва раҳбарларнинг ҳар қандай даражасига қадар қамраб олинган, ҳамда 0-разрядга иш ҳақининг энг кам даражаси белгиланган. 0- разрядга махсус тайёргарлик

талаб етилмайдиган ишларни бажарадиганлар — коровул, фаррош ва бошқалар киради. 1-разряддан 8- разрядгача халқ хўжалигининг ҳамма тармоқларидаги ишчилар, айрим ўрта махсус таълим ва техник иш бажарувчилар киритилган.

Олий маълумотга ега бўлган турли мутахассислар 5—13 разрядгача, 10—18 разрядгача ўрта бошқариш бўғини раҳбарлари, бўлим, цех бошлиқлари, бош ва етакчи мутахассислар, корхона хизмат бўлими раҳбарлари, маслаҳатчилар киритилган.

Вазирликлар, ташкилотлар, концерн, ассоциация, бирлашма, трест ва корхона раҳбарлари 16—24 разрядгача, ундан юқорисига юқори раҳбар лавозимдагилар киритилган. Ҳозирги пайтда бу разрядлар миқдори йириклаштирилиб 24 тага туширилди.

Ҳар бир юқоридаги гуруҳ бўйича яна 5 та горизонтал разряд бўлиши кўзда тутилган бўлиб, унинг ёрдамида аниқ маош миқдори маълумоти, бажарган ишига қараб белгиланади. ЯЦ бўйича ишчиларни тариф разряди ягона тариф маълумотномаси асосида белгиланади. Яна шунинг ёрдамида тутиш керакки, бу белгиланган ҳақ ишловчиларни энг кам социал кафолатланган иш ҳақидир.

ЯЦ нинг асосий мақсади иш ҳақини ошириш эмас, балки иш ҳақи тўлашдаги номуносибликларни тўғрилашдир. Корхона муассаса ишчи-хизматчилари бюджетдан молиялаштириладиган меҳнат ҳақи фондига ажратилган маблағ бўйича ҳақ тўлайдиганлар учун рияз қилиниши шарт, бошқа турли мулкчиликка асосланган корхоналарда еса корхона еришган натижага кўра иш ҳақи тўлашни ташкил етишда тавсиянома тарзида қўлланилади.

Ҳозирги бозор иқтисодиёти шароитида фирмалар иш ҳақи тўлашда меҳнат унумдорлиги ва самарадорлигини оширишга ундовчи иш ҳақи тизимини ихтиёрий равишда танлайдилар.

Ҳозирги пайтда иш ҳақининг қуйидаги тизимлари мавжуд:

\* Меҳнат унумдорлигини белгиланган даражага етказмаган тақдирда ҳам минимал иш ҳақи(тариф ставкаси)ни кафолатловчи тизим;

\* Еришилган меҳнат унумдорлиги даражасига кўра иш ҳақини минимал даражадан максимал даражагача ўзгаришини таъминловчи тизим;

\* Ишчиларни фойдадан улуш олишда қатнашишини ва ўз мулкани яратишни рағбатлантирувчи тизим;

Иш ҳақи турли кўринишларда оддий вақтбай, оддий ишбай, вақтбай мукофотли, ишбай мукофотли, нисбий ўсувчан, кўп факторли аккорд, фойдада қатнашиш ва бошқа хил иш ҳақи тўлаш тизимидан фойдаланилади. Иш берувчилар билан ишга ёлланувчилар ўртасидаги муносабатлар иқтисодий муносабатлар бўлиб, товар ишлаб чиқариш ва бозор қонунлари асосида юз беради.

#### 4-§. Ишга ёлланиш ва меҳнат шартномалари

Меҳнат бозори классик капитализм шароитида шаклланган. У ёлланма ишчини вужудга келиши, унинг ҳаёт кечирishi учун даромад топиш манбаи сифатида ўз ишчи кучини сотиш билан боғлиқ. Меҳнат бозорида иш кучига талаб билан ишга ёлловчилар бир томонда турса, иккинчи томонда ишлаш-ишламаслик ихтиёри ўзида, хоҳлаган ерида ишлаши мумкин бўлган еркин шахс — ишга ёлланувчилар туради. Уларнинг ҳар иккиси ҳам ўз манфаатларини кўз-лаб бозорга чиқади. Сотиб олувчи бозордан олган ишчи кучи евазига наф кўришни кутади, ишчи кучи еса меҳнати евазига ҳақ олишни кўзлайди. Иш кучи олди-сотдисида меҳнат биржалари воситачилик қиладилар.

Бу олди-сотди одатда меҳнат шартномалари орқали амалга оширилади. Бу битим ҳар икки томоннинг бир-бирларига қўядиган талабларини ўзида мужассамлаштиради. Ана шу келишув, битим 3 турга бўлинади:

**1. Меҳнат контрактлари** — ишга кирувчилар ва ишга олувчилар ўртасида якка тартибда битим тузилиши мумкин. Бунда ишнинг мазмуни, иш шароити, иш ҳақи миқдори, иш ҳақи тўлаш тартиби, ишловчининг ва иш берувчининг мажбуриятлари аниқ кўрсатилади.

**2. Жамоа битими.** Бу битим ишчи-хизматчилар жамоаси билан фирмалар ўртасида тузилган шартнома. Бу шартномада ҳар икки томоннинг мажбурияти кўрсатилади. Ишга ёлловчи томонидан иш вақти меҳнат хавфсизлигини таъминлаш, иш ҳақи миқдори, иш ҳақини индексациялаш, яъни нархни ортишини ҳисобга олган ҳолда иш ҳақини ошириш кабилар.

Ёлланувчи томонидан сифатли ва унумли ишлаш, малакасини ошириш кабилар.

**3. Бош битим.** Бу битим иш берувчилар ва ишчи-хизматчиларнинг касаба уюшмаси ва, шунингдек ҳукумат ўртасида тузилган битим. Унга меҳнат муносабатларининг асосий томонлари умуммамлакат доирасида белгиланади. Мамлакатимизда меҳнат муносабатлари Ўзбекистон Республикаси Меҳнат Кодексига биноан тартибга солинади. Ана шу кодексга биноан иш берувчилар ва ишловчилар меҳнат муносабатларининг субъектлари ҳисобланади.

Меҳнат битимлари асосида меҳнат муносабатларини тартибга солиш тизими бир неча ўн йиллар мобайнида юзага келган. Саноат революцияси даврида иш ҳақини кўтариш учун ҳаракат бошланиб, бу ҳаракат XIX аср давомида касаба уюшмаларини кучсизлиги туфайли унча сезиларли рол ўйнамаган. Кейинги йилларда борган сари касаба уюшмаларининг роли орта борди. Улар жамоа битими тузишда муҳим ўрин тута бошладилар. Жамоа шартномаси тузиш тизимига Халқаро Меҳнат ташкилоти томонидан 1949 йилда «Конвенция —98» ҳамда 1951 йилда «Тавсиянома —91» деб номланган ҳужжатларни қабул қилиниши ва уни жаҳон миқёсида еътироф етилиши билан асос солинди.

Уларда меҳнат муносабатларини тартибга солиш, жамоа музокараларини олиб бориш ва меҳнатни ташкил етишни муҳим принциплари (ишлаб чиқилган) кўрсатилган. Чунончи:

— тарафлар томонидан олинган мажбуриятларни бажариш, келишув шартларига қаттиқ риоя қилиш;

— жамоа битимига зид бўлган меҳнат шартномаларини бекор қилиш;

— жамоа (коллектив) битимлари шартлари барча корхоналарнинг барча категорияларига тегишли. 1981 йили ХМТнинг бош конференцияси жамоа музокаралари бўйича яна бир тавсиянома қабул қилди. Жамоа битими ҳозирги пайтда жамоани гуруҳий манфаатларини ҳимоя қилувчи дастак сифатида амал қилади.

Шуни еътироф етиш керакки, ишга ёлловчилар билан ёлланувчиларнинг манфаатлари доимо мос тушавермайди. Натижада умуммиллий манфаатлар билан гуруҳий манфаатлар ўртасида қарама-қаршиликлар бўлиб туради. Улар турли йўллар билан ечилади:

1) ҳар икки томонни музокара олиб бориб, иш ҳақи, иш вақти, меҳнат шароити, отпускалари ва ҳ.к.лар бўйича келишиши, бир гуруҳ иккинчисига ён бериши ёки ҳар иккиси ҳам ўз талабларини айримларини чеклашга келишиб олишлари мумкин;

2) давлат ўз социал-иқтисодий сиёсатини жамoa шартномасида ифодаланишига еришиш. Бу йўл ҳеч бўлмаганда давлат томонидан қонуний равишда иш ҳақининг енг кам даражасини белгилаш, нарх ва даромадларнинг ўзгариши бўйича қатъий сиёсат юритиш демакдир;

3) меҳнат муносабатлари субъектлари — иш берувчилар, ёлланувчилар, давлат ўртасида манфаатларни мослаштириш мақсадида уч томонлама шартномалар тузиш. Бундай шартномалар инфляцияни жиловлаш, бандликни таъминлаш, социал муносабатларни миллий даражада ҳал қилиш имконини беради.



## 5-§. Инсоний капиталга инвестиция ҳақидаги назариялар

Ижтимоий-иқтисодий тараққиёт, жамиятдаги туб ўзгаришлар инсон капиталига инвестиция тўғрисидаги назарияларнинг вужудга келишига сабаб бўлди. . Фан-техника ва ахборотдаги революция инсон, унинг илмий-маърифий потенциални ижтимоий-иқтисодий тараққиётнинг ҳал қилувчи омилига айлантиради.

Кейинги пайтларда иқтисод фанида инсон капитали тушунчаси кенг қўлланила бошлади.

Ҳозирги замон инсон капитали ҳақидаги назариялар 60-йиллардан бошлаб шаклланди. Жуда кўп иқтисодчилар бу ҳақда ўз фикларини билдиришди. Чунончи Г. Беккер, У. Боуен, М. Блауг, В. Вейсброт, Е. Денисон, М. Фишер ва бошқалар. Америкалик иқтисодчи Г. Беккер “Инсон капитали” фундаментал тадқиқоти, инсон капитали назариясига оид ишлари учун 1992 йили иқтисод соҳасида Нобел мукофотини олишга сазовор бўлди.

Инсон капитали деганда одатда инсондаги саломатлик билан малака, салоҳият, меҳнатга иштиёқ тушунилади. Булар ўз навбатида меҳнат унумдорлиги ҳамда даромадлар ўсишига таъсир етади.

Ҳар бир инсон фаровон яшаш мақсадида кўпроқ даромад олиш учун ҳаракат қилади. Бу ҳаракат қатор харажатларни талаб қилади. Келажакдаги даромадни кўпайтириш учун қаратилган барча харажатлар инсон капиталига инвестиция ҳисобланади. Буларга соғлиқни сақлаш, билим олиш, иш ўрнини қидириш, профессионал тайёргарлик, фарзанд туғиш ва тарбиялаш каби харажатлар киради.

Ҳар бир киши ўз билимини оширишга, соғлиги учун, касб-хунар егаллаши учун инвестиция сарфлашга қарор қилар экан, келажакда олиши мумкин бўлган даромади билан таққослайди. У кўпроқ иш ҳақи ёки пул даромади шаклида обрўли иш ёки бирон нуфузга еришиши шаклида бўлиши мумкин.

Инсоний капитал одамлар йиллар давомида тўплаган билим, малака, тажриба тарзида бўлиб, уни егасидан ажратиб бўлмайди.

Инсон ўз соғлиғини сақлаши, билим олиши, малака, мутахассисликка ега бўлиш, малака ошириш, тажриба тўплаш, иш ўрни қидириш, келажакда ўз ўрнини босувчи фарзанд туғиш, тарбиялаб вояга етказиш – барчаси маълум миқдорда харажатларни талаб қилади. Ана шу харажатлар инсоний капиталга инвестиция деб аталади.

Ҳар бир киши ўз билимини ошириш, соғлиғи учун, касб-хунар егаллаши учун инвестиция сарфлашга қарор қилар экан, келажакда олиш мумкин бўлган натижа билан таққослайди. У кўпроқ иш ҳақи ёки пул даромади шаклида обрўли иш ёки бирон нуфузга еришиш шаклида бўлиши мумкин.

Инсоний капиталга инвестиция қилиш изоҳ муддатли интеграл харак-терга ега бўлиб, самараси ҳам иқтисодий ҳам ижтимоий аҳамиятга ега. Билим олиш муддати 12-18 йилгача ва ундан узоққа ҳам чўзилиши мумкин. Инсоний капитални ишга солиниши, уни қўллашдан олинадиган самара ҳар бир кишини ўзига, унинг қизиқиши, нимани афзал кўриши, жавобгарлик ҳисси, умумий маданияти ва маънавиятига боғлиқ бўлиб, у хоҳлаганини танлайди.

Инсоний капитални шакллантириш унга қўйилган инвестиция самарасини аниқлаш муҳим аҳамиятга ега.

Иқтисодчилар томонидан бу ҳақда турли фикрлар билдирилган.

Инсоний капитални шакллантиришнинг бир қанча моделлари мавжуд. Шулардан бири Туроу модели. У Кобб-Дуглас функциясидан фойдаланиб, шу моделни ишлаб чиққан:

$$ИК = f(K \cdot ИК_x \cdot P \cdot ИА)$$

ИК – яратилган инсоний капитал; К – жисмоний капитал; ИК<sub>х</sub> – инсоний капиталга инвестиция (қўйилмалар); Р – табиий ресурслар; ИА – турли индивидлар (кишилар)нинг иқтисодий қобилияти.

**Т. Шульц, Н. Бен-Поретнинг инсоний капитални яратиш модели бошқачароқ:**

$$K - B_0 (C_T \times K_T)^{B_1} D^{B_2} \text{ тарзида ифодаланади}$$

Бу ерда К – яратилган инсоний капитал ҳажми; т – маълум бир вақт оралиғи; B<sub>0</sub> – инсоний капитални қўпайтириш қобилияти коэффициенти; C<sub>T</sub> – мавжуд инсоний капитал захирасидан, шу капитални яратишга қўшилган қисми; K<sub>T</sub> – инсоний капитални умумий захираси; B<sub>1</sub>, B<sub>2</sub> - B<sub>1</sub>+B<sub>2</sub><1, 1 дан кичик коэффициентлар; D – қопланадиган қўйилмалар.

Шуларга ўхшаш, улардан фарқ қиладиган моделлар ҳам бор. Лекин реал ҳаётда кенг равишда инсоний капиталга қўйилган инвестиция миқдори билан кейинги олинадиган даромад билан таққослаш усуллари кенг қўлланилади.

Инсоний капиталга қўйилган инвестиция самараси ундан фойдаланишдан олдинги самара, яъни ялпи даромад билан аниқланади. Келажакдаги даромаднинг дисконтланган миқдорига тенг бўлади. Ҳозирги кундаги ҳар қандай сумма миқдори билан келажакда олиниши мумкин бўлган миқдорни ҳисоблаб чиқиш *дисконтлаш* дейи-лади. Умумий тарзда дисконтлаш қуйидаги формула билан ҳисобланади.

Бу ерда  $D_u$  – даромаднинг келажакдан миқдори  $D_0$

$$D_u = \frac{D_0}{(1+u)^m};$$

$D_0$  – даромаднинг бугунги миқдори  
 $u$  - фоизнинг жорий ставкаси;  
 $m$  – йил (вақт).

Бу маълум миқдордаги и процент нормаси бўйича т вақтга қўйилган пул бўлиб, у шу вақт ичида, олинган процент билан  $D_i$  —миқдоригача ўсади.

Инсоний капитал назариясида маориф, билим олишнинг иқтисодий аспектига катта аҳамият берилади. Чунки ФТТ ва иқтисодий ўсишнинг бош омили инсон бўлиб, таълим-тарбияга сарфланган капиталга қараб шаклланади.

Капитал сарфи ҳар бир кишининг даромадини қўпайишига қандай таъсир қилишини қуйидагича аниқлаш мумкин. Маълум таълим даражаси бўйича олинадиган иш ҳақи икки қисмдан иборат. Биринчи қисм ҳеч қандай билим олмай олиш мумкин бўлган иш ҳақи, иккинчи қисми инсоний капиталга қўйилма натижасида ўсган капитал, яъни инсоний капиталга инвестиция тўфайли олинаётган даромад.

$$Y_H = X_0 + P \cdot C_H$$

Бу ерда  $Y_H$  — W йил маълумоти бўлган кишининг иш ҳақи (даромади).

$X_0$  — ҳеч қандай маълумоти бўлмаган кишининг иш ҳақи (даромади).

P — маълумот олиш учун сарфланган маблағнинг жорий капитал қайтими нормаси.

$C_H$  —  $W_H$  йил давомида ўқиш, маълумот олиш учун сарфланган инвестиция.

Инсоний капитал назарияси доирасида иш ҳақи таркибига қават-қават тарзда қаралади. Ҳар бир қатламга ўзига хос маълумот даражаси ҳамда пул даромади тўғри келади. Масалан, олий маълумот самараси олий мактабни тугатганлар билан ўрта маълумотлилар ўртасидаги умр бўйи оладиган даромадларини фарқи тарзида юзага чиқади. Маълумот даражаси қанча юқори бўлса, унинг самараси ҳам шунча юқори бўлади. Юқори маълумот олиш учун сарфланган маблағ юқори даражада иш ҳақи олишни таъминлаши реал ҳаётда амалиётда тасдиқланиб турибди. Кўпгина мамлакатларда олий маълумотли дипломга ега бўлганлар ўрта маълумотлиларга қараганда ўртача 1,5—2 баравар, ўқиётган лекин ҳали ўрта махсус таълим олгани ҳақида диплом олмаганларникидан 3—4 марта юқори иш ҳақи оладилар.

Шундай қонуният амал қилади: маълумоти ва ишга қараб иш ҳақи ўсиши одатда пенсияга (55—60 ёш) чиққанига қадар, маълум чегарагача давом этади, сўнгра еса пасайиш тенденцияси амал қилади.

Инсоний капитални пулда ифодалаш унинг абсолют миқдорини аниқлаш имконини беради. Инсоний капиталнинг абсолют миқдори (таълим олиш фонди) қатор кўрсаткичларни ҳисоблаш имконини беради. Шундай кўрсаткичлардан бири ишлаб чиқаришнинг интеллектуаллик сиғимидир. Бу кўрсаткич фонд сиғимига ўхшаш кўрсаткич.

Ишлаб чиқаришнинг интеллектуаллик сиғими маълумот, таълим бериш фонди ЯММ (ялпи миллий маҳсулот)га нисбати тарзида ҳисобланади. У ҳар бир маҳсулот ишлаб чиқариш учун таълим-тарбия ишларига қанча пул сарфланганлигини кўрсатади.

$$I_k = \frac{MOF}{YMM}$$

Бу ерда: МОФ — таълим-тарбия ишларига (маориф ва олий таълимга) ажратилган фонднинг маблағлари (пул миқдорида).

ЯММ — ялпи миллий маҳсулотнинг пул миқдори.

Олинган маълумотни иқтисодий самарасини аниқлаш учун ички қайтим нормаси кўрсаткичидан фойдаланилади. У қуйидагича ҳисобланади:

$$\sum_{t=0}^n \frac{B_t}{(1+r)^t} = \sum_{t=0}^n \frac{C_t}{(1+r)^t}$$

$B_t$ — $t$  — вақтда маълумотига қараб олган даромади.

$C_t$ — $t$  — вақтда маълумот олиш учун харажатлар.

$n$  — вақт даврлари сони (йил).

$r$  — ички қайтим нормаси.

$r$  — қанча юқори бўлса, таълим олиш учун қўйилган инвестиция шунча кўп фойда келтиради.

Одатда, турли даражадаги маълумот олиш учун қилинган харажатлар қайтимини, харажат қилгунга қадар топилган даромад билан таққослашдан кўпроқ фойдаланилади. У қуйидагича ҳисобланади.

$$r = \frac{D_0 - D_y}{C_0}$$

$D_0$  — олий маълумотли кишилар иш ҳақи(даромади)нинг ўзгариши;

$D_y$  — ўрта маълумот билан умр бўйи оладиган иш ҳақи (даромади);

$C_0$  — олий ва ўрта маълумот олиш учун харажатлар фарқи.

Инсоний капитал назариясида қайтим нормаси кўрсаткичи марказий ўрин тутди. У фойда нормаси кўрсаткичига ўхшаш. У инсоний капиталга қўйилган харажатларни худди моддий капиталга сарфланган қўйилмаларга ўхшаб таққослаш имконини беради.

Моддий капиталга сарф-харажатларни қайтимини фойда нормаси орқали аниқласак, инсоний капиталга қўйилган инвестицияни қоплаш фойдалилиги даражасини ана шу кўрсаткич орқали аниқлаймиз.

Маълум вақт мобайнида жорий самарани аниқлашдан ички қайтим нормаси шуниси билан фарқ қиладики, у маълумот туфайли умр бўйи оладиган самарани кўрсатади. Америкалик мутахассислар иқтисодиётни, таълим соҳасини тадқиқ қилиб, хусусий шахслар томонидан маълумот олиш учун сарфланган капиталларни тез орада қопланиши ва фойда келтиришини аниқлашди. Уларнинг ҳисобига кўра хусусий терзда сарфланган капиталларни қоплаш коеффициенти бакалавр даражасини олиш учун 11,8

дан 13,4% гача, бир йиллик дипломдан кейинги даража учун 8%, магистрники 7,2%, фалсафа докторники 6,6%ни ташкил етган.

Яна шуни ҳам таъкидлаш керакки, олинган маълумотнинг самарасини фақат пул шаклидаги даромад билан ўлчаш етарли эмас. Сабаби олий маълумотли киши қатор кўшимча (манфаат) имтиёзларга ега бўлади. Булар қарор қабул қилишда катта еркинлик, меҳнатнинг ижодий характерининг юқорилиги, иш шароити яхшилиги, имкониятлар доираси кенглиги, социал нуфузи юқори бўлиш ва бошқалар.

Буни шартли мисолда кўриб чиқайлик. Айтайлик 4 йил давомида нархлар ўзгармасин. Фоиз ставкаси ҳам шу давр ичида ўзгармаган ҳолда бўлиб 10% ни ташкил қилсин. Маълумот олишга қилинган инвестиция ва ундан келадиган даромадни шу вақт ичида дисконтлаш асосида бир кўрсаткичга келтирамиз.

Таълим олиш учун қилинган харажатларни ўқиш учун сарфлар ва иш ҳақида йўқотишни кўшиб ҳисоблаб, йўқотилган (манфий) даромад тарзида ифодалаймиз. Уни ўтгандан, малака оширигандан кейин олинган иш ҳақи, даромад билан таққослаймиз.

Олимжоннинг олдида, яқин келажагида иккита муқобил йўл, бошқача қилиб айтганда лойиҳа турибди. Биринчи йўл, тўрт йил давомида банкда оддий хизматчи бўлиб ишлаб, йилига 60 минг сўм даромад топиш.

Иккинчиси — банкда бир йил «Банк-молия академияси»да ўқиб, ма-лакани ошириш. Малака ошириш учун 1млн. сўм тўланади. Академияни тугатгач, унга уч йил мобайнида тижорат банкида маркетинг бўлими бошлиғи ўрнини ваъда қилишяпти. Бу уч йил давомида унинг маоши ҳар йили 100 минг сўмдан ортиқ 700000, 800000, 900000 сўм бўлиши мумкин. Олимжон учун қайси йўлни танлаган маъқул?

Бунинг учун, яъни қайси йўл маъқул эканлигини аниқлаш учун малака ошириш (билим олиши)га сарфланган харажатлар билан малака оширишдан кейин олинган даромадни таққослаш керак.

Агар Олимжон малакасини оширишни танласа 1млн. сўм малака ошириш учун харажатлар ҳамда 600000 сўм бой берилган имконият (яъни шунча маош олган бўлур еди, йил давомида) харажатлар ҳаммаси 1600000 сўм бўлади. Шу миқдорни ўқигандан сўнг оладиган дисконтланган даромади билан солиштирамиз. Агарда у мусбат, яъни сарфланган харажатлардан кўп бўлса, ўқиб малакасини оширган маъқул бўлади. Уни куйидагича ҳисоблаб чиқамиз.

Инвестиция натижасида олинган кўшимча соф даромад (КСД)ни куйидагича ҳисоблаймиз:

$$КСД = -1600000 + 700000/(1+0,1) + 800000/(1+0,2) + 900000/(1+0,3) = 636363 + 666666 + 692307 = 1995336; 1995336 - 1600000 = 395336;$$

Кўриниб турибдики, ўқиш самаралироқ экан, демак иккинчи йўлни танлаган маъқул, агарда натижа манфий бўлганда биринчи йўл, ишлаш маъқул бўларди. Бу ерда яна шуни ёддан чиқармаслик керакки, билим олишга қилинган харажатлар қопланмаслиги ҳам мумкин. Лекин уни фақатгина пул миқдори билан ўлчамаслик керак, чунки илгаригига нисбатан обрўли, келажаги истиқболлироқ ишга жойлашиши мумкин. Қайтим нормаси кўрсаткичидан меҳнат бозорида узоқ муддатли тенден-

циясини таҳлил қилиши, иш ҳақини ўзгариши, уни асосида таклиф қандай ўзгариши мумкинлиги ҳисоблаб чиқилади.

Меҳнат бозоридаги номутаносиблик, иш кучи малакаси, айрим касб кишиларига бўлган талаб билан таклиф нисбатининг мос келмаслиги бартараф етилади.

Инсоний капиталга инвестициянинг ортиб бориши кишиларнинг маъна-вий, маданий, ахлоқий ва бошқа жиҳатлардан ҳам юксалишини ифодалайди. Демак, давлат бюджетдан сарфланадиган маблағларни кўпайтирибгина қолмай, аҳоли ва фирма (корхоналар) томонидан ҳам маблағлар кўйилишини рағбатлантириш лозим.

Қайтим нормаси кўрсаткичидан меҳнат бозорида узоқ муддатли тенденцияни таҳлил қилишда фойдаланилади. Чунки, унга қараб қайси касб, ихтисослик иш ҳақини ўзгариши, уни асосида таклиф қандай ўзгариши мумкинлиги ҳисоблаб чиқилади.

Меҳнат бозоридаги номутаносиблик, малака айрим касб кишиларига бўлган талаб билан таклиф нисбатининг мос келмаслиги бартараф етилади.

Шуни еслатиш керакки, инсон учун қилинган ҳар қандай харажат инсоний капиталга инвестиция ҳисобланмайди. У цивилизациялашган жамият нуктаи назаридан мақсадга мувофиқ деб топилган харажатнигина айтиш мумкин.

Маълумки, Фан-техника тараққиёти суръатларининг жадаллашуви мавжуд билимлар, кўникмалар, малака кўрсаткичининг ескириши муносабати билан инсон капитали маънавий ескиришига олиб келади. Шунинг учун ҳозирги иқтисодий адабиётларда фақат асосий капиталнинг маънавий ескиришигина емас, балки билимлар, кўникмаларни, жумладан, меҳнат жараёнида одат тусига кириб қолган андозаларнинг маънавий ескиришини ҳам изчиллик билан енгиш зарурлигига аҳамият қаратилмоқда.

Инсон капитали маънавий ескиришининг икки шакли бўлиб, биринчиси, мавжуд билимлар доирасида инсон капитали кўрсаткичларининг ёмонлашуви билан боғлиқ. Билимлар тўлиқ бўлмагани туфайли ескиришга учрайди. Натижада инсон капиталининг жамғарилиш жараёни тўхтаб қолади. Маънавий ескиришнинг иккинчи тури мутлақо янги билим пайдо бўлиши уни егалламай туриб, инсон капиталидан фойдаланиш имкони бўлмаслиги билан боғлиқ.

Инсон капиталига солинадиган инвестициялар илмий ғоялар, техника-технология янгиликларини қабул қилиш қобилияти ошишига, шу билан бирга иқтисодий тизимнинг мослашиш имконияти, унинг доимий ўзгаришларга мослашиб ривожланиш имкониятлари ошишига ёрдамбериши керак. Акс ҳолда жамғарилган инсон капиталини ишга солиб бўлмайди, ҳамда жамиятнинг тегишли сифатдаги ва миқдордаги инсон капиталига бўлган талабини қондириб бўлмайди. Инсон капиталини такрор ишлаб чиқаришлагги бундай таркибий бузилишларнинг чуқурлашуви амалда инвестицияланган маблағлардан маҳрум бўлишга олиб келади.

Жамият тараққий қилиши билан юксак малакали мутахассисларга талаб ўсишини ҳисобга олган ҳолда республикамизда «Кадр-лар тайёрлашнинг Миллий дастури» ишлаб чиқилиб, амалга оширилмоқда.

Инсоний капиталга инвестиция давлат, корхона (фирма) аҳоли-нинг ўзи томонидан қўйилади. Аҳоли учун ўз маблағи етмаган тақдирда Президент фармони билан имтиёзли кредит билан таъминланиши республикамизда замона талабларига мувофиқ равишда мутахассис кадрлар тайёрлашни янада янги босқичга кўтаради.

## Хулоса

\*Инсон яшаши учун турли неъматларни ишлаб чиқариши керак. Ишлаб чиқариш асосида меҳнат ётади. Меҳнат бу меҳнат омилининг егаси бўлган иш кучининг ўз қбилиятини ишга солиши, ишлатишидир. Иш ҳаи меҳнат омилининг ЯИМ, миллий даромаддаги улуши бўлиб, у иш ҳақи деб аталади.

\*Иш ҳақи иш кучига бўлган талаб ва таклифнинг мувозанат баҳосидир. Меҳнатга талаб иш ҳақи миқдорига тескари, меҳнат таклифи еса тўғри пропорционал боғланишда. Меҳнат таклифига ўрин босиш ва даромад эффекти таъсир кўрсатади. Буни натижасида меҳнат таклифи ўсиши ёки пасайиши мумкин.

\*Иш ҳақини ташкил етишнинг икки шакли вақтбай ва ишбай шакли, мувофиқ равишда қатор иш ҳақи тизимлари мавжуд. Қанлай иш ҳақи қўллаш унга таъсир етадиган омилларга боғлиқ бўлиб, у ишга ёлловчи билан ёлланувчи ўртасилаги тузилган меҳнат шартномаларида ўз аксини топади.

\*Фан техника тараққиёти борган сари юқори малакали иш кучига талабни кучайтириши иқтисодий назарияда инсоний капитал назариясини (Теорй оф ҳуман сапитал) ишлаб чиқишга олиб келди. Унга мувофиқ иш ҳақидаги фарқ инсоний капиталга қилинган инвестициядаги фарқнинг оқибати. Кам иш ҳақи тўланадиган ишчиларнинг

даромадлари еса инвестицияларнинг ҳажмини ортиши натижасида ўсади. Шунинг учун борган сари инсоний капиталга инвестиция сарфлаш ўсиб боради.

## АСОСИЙ ТАЯНЧ ТУШУНЧАЛАР

1. Меҳнат муносабатлари. 2. Меҳнат.
  3. Иш ҳақи. 4. Номинал иш ҳақи.
  5. Реал иш ҳақи. 6. Инсоний капитал.
  7. Жамоа битими. 8. Ягона тариф сеткаси.
- а) инсоннинг (жисмоний ва ақлий энергияси) кучи, энергиясини сарфлаб, жамият томонидан тан олинган натижага еришишга қаратилган мақсадли фаолиятидир;
- б) меҳнат омилидан фойдаланиш жараёнида юзага чиқадиган муносабатлардир;
- в) пул шаклидаги иш ҳақи;
- г) меҳнат бозоридаги иш кучига талаб ва таклифнинг мувозанат баҳосидир;
- д) одамлар йиллар давомида тўплаган билим, малака, тажриба тарзида бўлиб, уни егасидан ажратиб бўлмайди;
- е) пул шаклида олинган иш ҳақига сотиб олиш мумкин бўлган товарлар ва хизматлар миқдорида фойдаланиши;
- ё) меҳнат ҳақи бўйича миллий иқтисодиётда банд бўлганларни меҳнат разряди ва улар бўйича тариф коэффициенти. Ҳар бир разрядга мувофиқ горизонтал разрядлар ҳам бўлиши кўзда тутилган;
- ж) ишчи-хизматчилар жамоаси билан фирмалар ўртасида тузилган шартнома.

## Такрорлаш ва мунозара учун саволлар

1. Меҳнат муносабатлари деганда қандай муносабатларни тушунасиш?
2. Иш ҳақи даражасига қандай омиллар таъсир қилади?
3. Меҳнат таклифида ўрин босиш эффекти ва даромад эффекти қандай рол ўйнайди?
4. Иш ҳақи ва уни ташкил этиш шакллари изохланг.
5. Меҳнат шартномалари меҳнат муносабатларини тартибга солишда қандай рол ўйнайди?
6. Инсоний капиталга инвестиция деганда нимани тушунасиш? Нима сабабдан ҳозирги пайтда унга алоҳида эътибор қаратилмоқда?

## Масала ва машқлар.

### 1. Ривожланган мамлакатларда саноат тармоқларида минимал иш ҳақи миқдори қуйидагича (АҚШ доллариди)

Германия	Швейцария	Голландия	Франция	Италия
31,8	28,3	23,3	19,3	18,0

Ҳозирги пайтда Германия саноатида ўртача иш ҳақи даражаси бўйича дунёда биринчи ўринни, Швейцария еса учинчи ўринни егаллайди.

Жадвал маълумотлари асосида бошқа мамлакатларнинг Германияга нисбатан ўртача соатлик иш ҳақи даражасини ҳисобланг. Агар бу кўрсаткични Ўзбекистон билан таққосласак қандай хулоса чиқариш мумкин?

Иш ҳақини ҳоҳлаганимизча кўтара оламизми? У нималарга боғлиқ. Бу борада ҳукуматимиз қандай чора-тадбирлар кўраётми? Факат номинал иш ҳақига қараб турмуш даражаси ҳақида хулоса чиқариш мумкинми?

2. Ўзбекистонда тармоқлар бўйича меҳнат ҳақи қуйидагича (ўртача республика даражасига нисбатан, %да)

	1990	1995	2000-2003
Миллий иқтисодиётда жумладан:	100	100	100
Саноат	108	159	192
Қишлоқ хўжалиги	107	70	50
Қурилиш	131	175	158
Транспорт	115	159	172
Алоқа	157	168	216
Савдо	84	58	70
Коммунал хўжалик	76	101	120
Халқ таълими	81	72	87
Кредит, суғурта	149	198	215

Уларни таққосланг, бундай табақаланишни сабаблари нимада деб ўйлайсиз, кўрсатинг.

### 3. Қуйидагиларга диққат қилинг.

Ўзбекистонда турли мулк шакллариغا кўра меҳнат ҳақининг табақаланиши (ўртача республика даражасига нисбатан %да)

	1995	2000 2003
Миллий иқтисодиётда ўртача жумладан:	100	100
1. Давлат мулкчилигига асосланган корхоналар, ташкилотларда	114,9	120,1
2. Нодавлат мулкчилигига асосланган корхоналарда, ундан:	86,6	86,0
а) хусусий индивидуал мулкчилик	69,4	65,3
б) акционерлик мулкчилик	121,5	142,2
в) қўшма корхоналарда	165,8	269
г) кооператив мулкчилик	108,9	50,1
д) жамоа мулкчилиги	69,3	41,4
е) ижара корхоналар	104,7	63,6
ж) ижтимоий ташкилотлар мулки	75,9	127,8

Улардан қандай хулоса чиқариш мумкин, изоҳланг. Нима сабабдан иш ҳақи қўшма корхоналарда энг юқори даражада. Фикрингизни асосланг.

4. АҚШда иш ҳақи ва маош 4005 млрд. долларни, рента 28 млрд. долларни, процент 407 млрд долларни, хусусий тадбиркорларнинг даромади еса 473 млрд. долларни ташкил етди. Уларнинг умумий даромадга нисбатан улушини ҳисобланг.

Ўзбекистонда ҳозирги пайтда иш ҳақи аҳолининг умумий даромадларининг деярли 1/3 қисмини ташкил етади. Уларни таққосланг. Иш ҳақининг улуши юқорилиги нимани кўрсатади, изоҳланг.

5. Фирма ишчиларни рақобат асосида ишга қабул қилади. Агар бир дона маҳсулотнинг бозордаги нархи 5500 сўм бўлса, фирма нечта ишчини ишга қабул қилади? Ҳисобланг, жадвални тўлдиринг ва жавобингизни изоҳланг.

ишчилар сони	Маҳсулот ҳажми, дона	меҳнат ҳақиға харажатлар, минг сўм	Меъёрий маҳсулот, минг сўм
0	0		
1	15	30	
2	35	60	
3	50	90	
4	60	120	
5	66	150	
6	67	180	
7	68	210	
8	69	240	
9	70	270	
10	71	300	

6. Корпорация президенти, моҳир футболчи, боксер, шахматчи, теннисчи кабилар бир йилда бир неча юз млн.лаб доллар ишлаши мумкин. Оддий хизматчи еса атиги бир неча минг доллар ишлайди. Иш ҳақидаги бу фаркни таҳлил қилинг, ҳамда иш ҳақи ставкасини табақаланиши асосида қандай омиллар турганини кўрсатинг.

7. АҚШда билим олиш учун сарфланган харажатлар, сўнгра олинадиган даромадлар уртасидаги боғланиш қуйидагича: ўрта таълимга нисбатан билим олиш муддатини 2 баравар кўпайиши, ўқишни тугатгач даромадни 5 мартага кўпайишига олиб келади.

Бу фикрни таҳлил қилинг ва қуйидаги саволларни: «Инсоний капитал» нима? Инсоний капиталга инвестиция деганда нимани тушунаси? изоҳланг.

8. Одилжоннинг олдида икки йўл бор. Тўрт йил давомида банкда етакчи мутахассис бўлиб ишлаб йилига 720 минг сўм даромад топиш. Иккинчиси - бир йил «Банк ва молия академияси»да ўқиш. Ўқиш учун 1 млн. сўм тўланади. Ўқишни тугатгач унга бўлим бошлиғи ўрнини ваъда қилишяпти. Кейинчалик банк бошқаруви раиси бўлиши мумкин. Уч йил давомида унинг маоши ҳар йили 960 минг сўм бўлиши мумкин. Сизнингча Одилжон қайси йўлни танлагани маъкул.

9. АҚШда Билл Клинтон президент бўлган пайтда МРБ (Марказий разведка бошқармаси) директори вазифасига Ж.Вулси тайинланганди. У Стенфорд университетини тугатган. Оксфордда ўқиган. Хуқуқшуносликдан Йелск университетида диссертация ёқлаган. Кўпинча шундай кўп босқичли билим олиш шундай юқори мансабга кўтарилишда қандай рол ўйнайди? Танишларингиз ичидан кимларни биласиз?. Сиз уларга ҳавас қиласизми?

10. Нима сабабдан яхши таъминланган оилаларнинг кўпчилигида аёллар тўла бўлмаган иш куни ишлашади ёки умуман ишлашмайди. Оиладаги болалар сони, уй юмушлари кам таъминланган шундай оилаларникидан кўп емас. Бу ерда қайси эффект: ўрин босишми ёки даромад эффекти устун?

11. **Топишмоқ:** Унинг ўғли ўғирлик, қизи еса очарчилик. У нима?



## Т/Н

1. Қачонки ёлланган ишчилар миқдори улар яратган меъёрий маҳсулот ҳажми билан иш ҳақи ставкасига тенг бўлса, рақобатли бозорда иш юритаётган фирма ўз фойдасини максималлаштиришга еришади.

2. Меҳнат таклифи рақобатли бозорда фаолият юритаётган фирма учун мутлак ноеластик бўлади.

3. Агар товар ва хизматларга чакана баҳолар номинал иш ҳақи ставкасига нисбатан тезроқ ўсса, у ҳолда реал иш ҳақи пасаяди.

4. Фирма монополистик меҳнат бозорида иш ҳақи ставкасини ўрнатади.

5. Ишлаган вақтига қараб тўланадиган иш ҳақи вақтбай ёки донабай иш ҳақи деб аталади.

6. Ҳозирги пайтда кенг қўлланиладиган иш ҳақи тизимига

\* гуруҳий(жамоа) ишбай мукофотли;

\* вақтбай мукофотли иш ҳақи тўлаш;

\* табақалашган иш ҳақи тўлаш;

\* ишбай прогрессив иш ҳақи тўлаш;

\* вақтбай прогрессив иш ҳақи тўлаш;

\* «ишни аналитик баҳолаш» тизими ва бошқалар киради.

7. Иш ҳақи бир томондан ёлланган ишчини меҳнат унумдорлиги ва интенсивлигини оширишга ундайди. Иккинчи томондан, самарали меҳнат стимулини яратади.

8. Америкалик иқтисодчи Жеймс Бюкенен «Инсон капитали» фундаментал тадқиқоти, инсон капитали назариясига оид ишлари учун 1992 йили иқтисод соҳасида Нобел мукофотини олган.

### Тестлар

1. Реал иш ҳақини ўзгариш даражасини, номинал иш ҳақи даражаси билан:

а) товар ва хизматлар баҳоси даражаси;

б) фойда нормаси;

в) солиққа тортиш ставкаси;

г) иш вақтининг узунлиги;

д) меҳнат унумдорлиги билан таққослаш орқали аниқлаш мумкин.

2. Иш ҳақи ставкасини ўсиши билан

а) агар меҳнатга талаб еластик бўлса, бандлик қисқаради;

б) агар меҳнатга талаб мутлоқ ноеластик бўлса, бандлик қисқаради;

в) агар меҳнатга талаб еластик бўлса, бандлик ўсади;

г) агар меҳнатга талаб ноеластик бўлса, бандлик ўсади;

д) агар меҳнатга талаб ноеластик бўлса, бандлик қисқаради.

3. Иш ҳақини касаба уюшмалари босими билан оширилиши билан

а) бандлик миқдори ўзгармайди;

б) бандликни камайишига олиб келади;

в) бандликни ўсишига олиб келади;

г) меҳнат унумдорлигини пасайтиради;

д) иш вақтини узайтиришга олиб келади.

4. Меҳнат таклифини ишчи сонининг ўзгармагани ҳолда бўш вақт евазига кўпайиши

а) даромад эффекти;

б) баҳо эффекти;

- в) ўрин босиш эффекти;
- г) миқдор эффекти;
- д) алоҳида манфаатлар эффекти деб аталади.

5. Ишловчининг бўш вақтни кўпроқ қадрлаши евазига меҳнат таклифини камайиши

- а) баҳо эффекти;
- б) ўрин босиш эффекти;
- в) даромад эффекти;
- г) миқдор эффекти;
- д) алоҳида манфаатлар эффекти деб аталади.

6. Иш ҳақи динамикаси ва даражасига меҳнат бозори конъюнктурасидан ташқари қуйидагилардан қайси бири таъсир қилмайди?

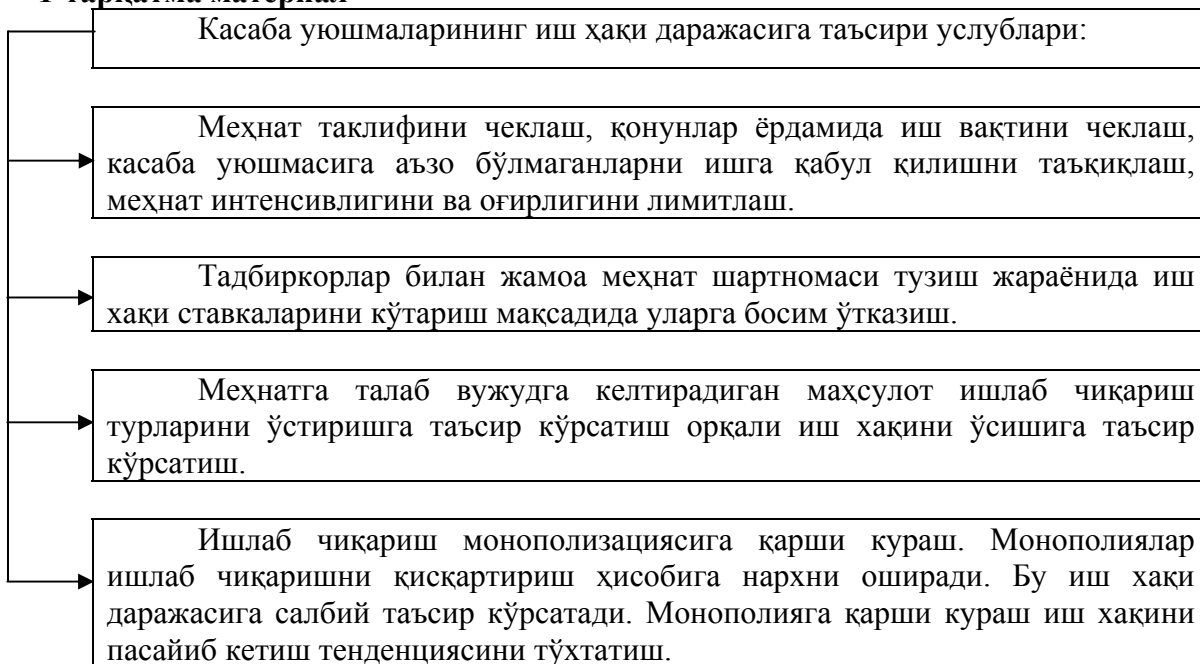
- а) табиий меҳнат ресурслари;
- б) техника, технология даражаси;
- в) мамлакатнинг иқтисодий тараққиёт даражаси;
- г) мамлакатда қонунлар ижроси ва сиёсий вазият;
- д) ишчиларни ҳоҳиш-еҳтиёжи.

7. Фирма меҳнат бозорида монопсония ҳисобланади, лекин тайёр маҳсулот бозорида монопол мавқега эга эмас. Рақобатдош фирмаларга нисбатан у:

- а) кўпроқ ишчиларни ёллайди ва нисбатан юқори иш ҳақи белгилайди;
- б) камроқ ишчиларни ёллайди ва нисбатан пастроқ иш ҳақи белгилайди;
- в) камроқ ишчилар ёллайди ва юқорирок иш ҳақи тайинлайди;
- г) кўпроқ ишчилар ёллайди ва камроқ иш ҳақи белгилайди;
- д) ишчилар сонини ўзгартирмайди, кўпроқ иш ҳақи белгилайди.

## Тарқатма материал намуналари

### 1-тарқатма материал



2-тарқатма материал



Бўш катакни тўлдилинг.

3-тарқатма материал

**Иқтисодиёт тармоқлари бўйича ўртача номинал иш ҳақи, сўм**

Давр	Ўртача кўрсаткич	Саноат	Транс-порт	Қури лиш	Савдо	Ахборот билан таъмин- лаш	Соғлиқ- ни сақлаш	Халқ таълими	Молия ва кредит
2000	12492	23166	20259	20299	9901	42387	8566	9967	25046
2001	18424	29797	24002	23193	12312	40228	10853	1930	31401
2001/2000 ўсиш % да	47,5	28,6	18,5	14,3	24,4	- 5,3	6,7	19,7	25,4
2002	27511	42747	37882	34405	21677	70008	16227	17262	47672
2002/2001 ўсиш % ҳисобида	49,3	43,5	57,8	48,3	76,1	74,0	49,5	44,7	51,8

Манба: ЎзР Давлат Статистика қўмитаси

4-тарқатма материал

**Республика ҳудудлари бўйича ўртача иш ҳақи, минг сўм**

Давр	Ўртача кўрсаткич	Нукус	Андижон	Бухоро	Жиззах	Қарши	Навой	Наманган	Самарқанд	Термиз	Сирдарё	Тошкент вил.	Фарғона	Хоразм	Тошкент ш.
2000	12,5	10,6	10,7	12,9	8,8	9,7	21,2	9,9	8,2	9,72	10,7	15,0	10,4	10,1	22,7
2001	18,4	13,6	13,8	17,0	12,6	14,1	36,2	13,1	13,4	14,2	16,8	22,3	15,2	13,8	27,2
2002	27,5	20,0	20,8	25,2	18,3	21,0	54,5	18,9	19,9	18,2	24,5	35,6	22,7	20,3	40,3

**Жавоблар:**

**Асосий таянч тушунчалар:**

1б); 2а); 3г); 4в); 5е); 6д); 7ж); 8ё);

**Масала ва машқлар:**

1. Ўртача бир соатлик иш ҳақи Германияга нисбатан Швейцарияда 89%, Голландия 73,3%, Франция 60,7%, Италияда 56,6%ни ташкил етади.

4. Умумий даромад 4913 млрд. долл. Иш ҳақи 81,5%, рента 0,6%, процент 8,3%, хусусий тадбиркорлар даромади 9,6%ни ташкил етади.

5.

6. Табакаланиш асосида қобилият, назарий ва амалий тайёргарлик, бажариладиган ишнинг обрўли бўлиш-бўлмаслиги, малака, моҳирлиги номукамал рақобатга асосланиши, таклиф ва талаб еластиклиги ҳам таъсир қилади.

7. 1) Бу назарий ва амалий тайёргарлик кўриш натижасида юқори малака талаб қиладиган ишларни бажариш имконини берадиган инсонда жамғарилган потенциал.

2) Бу билим олиш, малака, кўпинча моҳирликка ега бўлиш ва соғлом бўлиш учун қилинган харажатлар, қайсики келажакда даромадларни кўпайишига олиб келади.

8. Ишчи сони Меъёрий маҳсулот

1

2 110000

3 82500

4 55000

5 33000

6 5000

7 6000

8 5500

9 8000

10 5500

Фирма 5 та ишчини ишга қабул қилади. Чунки 6-ишчи яратган меъёрий маҳсулот атиги 5000 сўмни ташкил етади. Иш ҳақи еса 30000 сўм.

9. Инсоний капиталга инвестиция, шунча узоқ муддат жараёнида олинган билим малака, келажакда муваффақиятга еришиш, жумладан юқори даромад олишга йўл очади. Жумладан, Ж.Вулсининг шу даражага етишиш имкониятида ифодаланади. Бундай мисолларнижуда кўплаб келтириш мумкин.

10. Даромад эффекти амал қилади.

11. Танбаллик

**Т/Н**

1Т; 2Н; 3Т; 4Т; 5Н; 6Т; 7Т; 8Н (Герри Беккер);

**Тестлар**

1а); 2а); 3б); 4в); 5в); 6д); 7б);

## XIV БОБ. БОЗОР ИҚТИСОДИЁТИ ШАРОИТИДА РАҚОБАТ

Бозор иқтисодиётида рақобат муҳим аҳамиятга ега, унинг афзаллиги ҳам кўп жиҳатдан рақобатга боғлиқ. Рақобат иқтисодиётни ҳаракатлантирувчи куч.

Маҳсулот ишлаб чиқариш харажатларини пасайтириш, янгиликлар ярвтиш, ишлаб чиқаришга сўнгги фан-техника ютуқларини жорий қилишга ҳам рақобат ундайди. Шунинг учун рақобатни тадқиқ қилиш муҳим аҳамиятга ега.

Мазкур боб рақобатга бағишланган. Унда рақобатнинг мазмуни, мукамал ва номукамал рақобат, монополия ва унинг вужудга келиш сабаблари, монополия турларини ўрگانамиз. Рақобатнинг чекланиши қандай оқибатларга олиб келиши, рақобатчилик муҳити яратилиши нақадар зарурлиги, уни вужудга келтиришда давлатнинг ролини кўриб чиқамиз.

### 1-§. Рақобат ва унинг шакллари

Бозор иқтисодиётининг муҳим афзалликларидан бири унинг рақоботга асосланганлигидир.

Рақобот бўлмаса иқтисодиёт ривожланмайди. Рақобот кишилик жамиятининг барча жабҳаларига хос. Рақобот қайси жабҳада олиб борилишидан қатъи назар унинг марказида инсон манфаатлари туради. Инсон табиатан ўзини, ўз манфаатларини ўйлайдиган қилиб яратилган. Хар бир инсон ўз имкониятларини намоён қилиш, фаровон ҳаёт кечириш, кишилар ўртасида обрў-еътибор қозониш (кабилар) учун ҳаракат қилади. Кишилик жамияти ҳаётининг асосини иқтисодий фаолият ташкил етар экан, демак жамият ҳаётида иқтисодий соҳалардаги рақобат асосий рол ўйнайди.

Маълумки, тирик табиатда ҳам яшаш учун кураш узлуксиз давом етади. Хар қандай тизим: биологик, физик, кимёвий, иқтисодий ҳаммаси мутаносибликка интилади. Рақобат ана шу мутаносибликнинг оптимал даражада бўлишини таъминлайди.

Рақобат (конкуренция) лотинча — *сансуро* деган сўздан олинган бўлиб, тўқнашув деган маънони билдиради. Ўзбек тилида рақобат ким ўзди, басма-басликка беллашув маъносини англатади. Басма-басликка ким билан беллашилади? Рақиб билан. Рақиблар — бир-бирига қарама-қарши турувчилар бўлиб, бирор нарсани талашувчилар маъносини ифодалайди. Демак, рақиб сўзи билан конкуренциянинг маънолари яқин.

Иқтисодиётнинг барча иштирокчилари бир-бири билан рақобатлашади. Ижтимоий фаолият жараёнида манфаатлар тўқнашуви юз беради. Ана шу тўқнашувда кучлилар ютиб чиқади, заифлар мағлуб бўлади ёки ҳар икки томон мавжуд шарт-шароитлардан келиб чиқиб ўзаро манфаатли битим тузади.

Табиий савол туғилиши мумкин, нима сабабдан рақобат юз беради?

Рақобатнинг асосий сабаби, юқорида таъкидлаб ўтилганидек, манфаатларнинг мавжудлигидир. Хар бир кишининг манфаати еса унинг мулки доирасида алоҳидалашган. Хар бир киши ўз манфаати йўлида ҳаракат қилади.

Рақобатни иқтисодий нуқтаи назардан қисқа қилиб таърифлайдиган бўлсак, куйидагича ифодалаш мумкин. **Рақобат иқтисодий фаолият иштирокчиларининг ўз манфаатларидан келиб чиқиб, юқори даромад олиш имкониятига, нуфузли мавқеига ега бўлиш учун бош-қалар билан беллашуви, курашидир.**

«Рақобат – бозорнинг асосий шarti, айтиш мумкинки, унинг қонунидир.»<sup>1</sup> Бозор иқтисодиёти шароитида рақобат қонуни амал қилади. Бу қонунга кўра иқтисодий субъектларнинг мақсадларига кўра ўз манфаатларидан келиб чиқиб ўзаро курашишлари муқаррар бўлади. у қонун барча иқтисодий қонунлар каби объектив характерга ега. Сабаби иқтисодий муҳитнинг ўзи уни амал қилишини тақозо қилади. Чунки, биринчидан,

<sup>1</sup> Каримов И. А. Ўзбекистон ХХИ асрга интилмоқда. Т. Ўзбекистон, 1999, 34-бет.

инсонга таиатан ўз-ўзини сақлаш инстинкти берилган, Аввал таъкидлаб ўтганимиздек уни ҳеч Ким, ҳеч қандай чекловлар йўққа чиқара олмайди.

Иккинчидан, ўзлаштириш мулк доирасида амалга ошади. Истеъмол ўзгариши учун мулк қайта тақсимланиши керак. Ресурслар мулк бўлар экан, чекланган экан, ундан самарали фойдаланиш объектив заруриятга айланади. Зарурият мавжуд экан, инсон доимо уни амалга ошириш учун ҳаракат қилади, тинмай изланади, доимо ўз манфаатини ҳимоя қилади.

Рақобат қонуни барча жабҳаларга хос, унинг амал қилиш доираси кенгайиб боради.

**Рақобат кураши** турли тарзда намоён бўлади. Бозорда фирмалар ресурсларни арзон олиш, ўз товарларини қимматроққа сотиш, шуни асосида кўпроқ фойда олишга интиласалар, ишчи ва хизматчилар яхшироқ иш ҳақи олиш учун ҳаракат қиладилар. Харидор бозорда товарни арзонроқ сотиб олишга интилади. Сотувчи еса қимматроққа сотиш дардида ёнади. Ижарага мулкни берувчи кўпроқ ижара ҳақи олишга ҳаракат қилса, аксинча ижарага олувчи уни пасайтиришга интилади.

Рақобат иштирокчиларининг ижтимоий-иқтисодий мақоми бир хил емас. Шу сабабдан уларнинг бевосита мақсади ҳам фарқланади.

Мулкни иқтисодий жиҳатдан алоҳидалашувига кўра, рақобат фақат индивидуал манфаатни емас, балки жамоа, оиланинг манфаатларини ҳам кўзлайди. Чунки, айрим кишининг манфаати бир томондан алоҳидалашган, иккинчи томондан жамоа манфаатларига бирлашган. Бу манфаатлар бирлашуви ҳам мулк доирасида амалга ошади. Масалан, ишловчиларнинг ҳар бири яхши иш жойи учун курашса, улар жамоа доирасида биргаликда, унинг манфаати йўлида бошқа жамоалар билан, вилоят миқёсида бошқа вилоятлар билан, оила миқёсида бошқа оилалар билан, давлат миқёсида бошқа давлатлар билан рақобатлашади. Рақобат хўжаликнинг ҳамма соҳасида, иқтисодий фаолиятнинг ҳамма турларида боради, унда иқтисодий фаол аҳоли қатнашади.

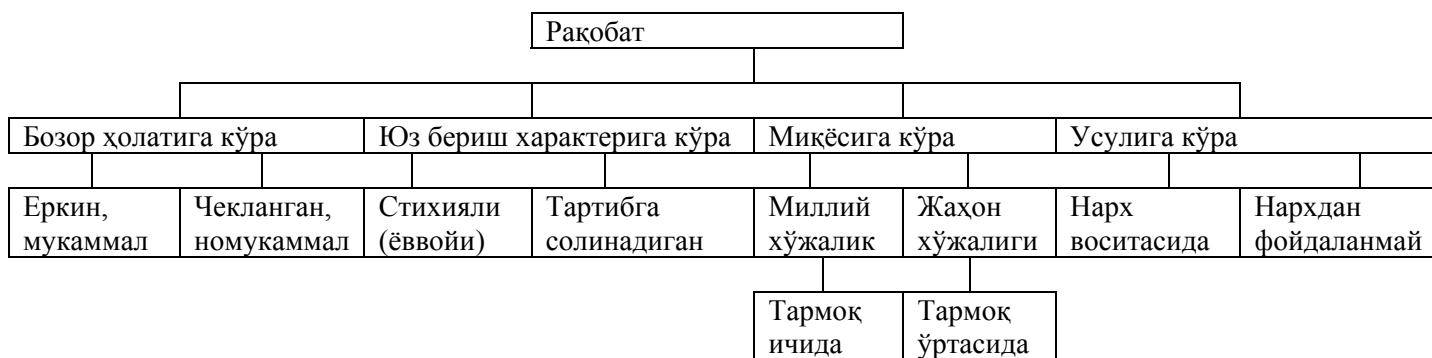
Бозор иқтисодиётида рақобат ким билан бўлишидан қатъи назар яхши ишлаганларнинг, ишнинг ўзини емас, балки кўзини билганларнинг ютиб чиқишини билдиради. Рақобат иқтисодий ресурс-ларни тежамли ишлатиш, товар ва хизматларни кўплаб, сифатли ишлаб чиқаришга ундайди. У хўжалик юритишнинг энг самарали усулларини юзага келтиради, иқтисодий алоқаларнинг энг маъқулини топишга ундайди. Фан-техника ютуқларини ишлаб чиқаришга жорий қилишни тезлаштиради. У фақат ишлаб чиқаришнинг ўзинигина ўсишга ундаб қолмай, иқтисодий муносабатларни ҳам такомиллаштиришга олиб келади. Рақобат иқтисодий ўсишни таъминлайди. У ўз навбатида рақобат доирасини кенгайтиради. Ана шу жиҳатдан қарасак, **рақобат бозор иқтисодиётини ҳаракатлантирувчи** куч ҳисобланади.

Бозор ва рақобат бир-бири билан чамбарчас боғлиқ. Рақобат бўлмаса бозор, бозор бўлмаса рақобат йўқ.

Бозор иқтисодиётининг илк белгилари пайдо бўлиши билан унга хос рақобат ҳам юзага келади. Иқтисодиёт ривожланишига қараб, рақобатчилик муносабатлари ҳам такомиллашиб боради.

Рақобат бозор ҳолатига кўра *мукаммал* ва *нормукаммал* рақобатга ажратилади (3- §). У рақобат курашини юз беришида тўсқинлик қилиш мавжудлиги ёки йўқлиги, унинг даражасига кўра баҳоланади.

Рақобатнинг юз бериши, характериға кўра тартибсиз — стихия-ли, ҳамда цивилизациялашган, яъни тартибга солинадиган рақобатдан иборат бўлади. Фақат улар ўртасидаги нисбат ўзгаради. Жамият ривожлангани сари цивилизациялашган рақобат асосий ўринга чиқа боради.



### Рақобат шакллари

Рақобат кураши жамият тараққиётининг натижаси. У миллий хўжалик доирасидан чиқиб, халқаро миқёсда юз беради. Рақобат, енг аввало бир тармоққа қарайдиган фирмалар ўртасида юз беради. Хар бир фирманинг имконият даражаси, меҳнат унуми турлича бўлиши, улардаги ўртача харажатларнинг ҳар хил бўлишига олиб келади. Натижада бозордаги мувозанат нархиға кўра айримлар харажатларини қоплаб фойда олишлари, айримлари аксинча зарар кўришлари мумкин.

Тармоқ ичидаги рақобат кураши фан-техника тараққиётини рағ-батлантирувчи куч ҳисобланади.

Капитал доимо ҳаракатда бўлар экан, унинг егалари ўз капиталларини мўмай даромад келтирадиган соҳаларға кўйишға ҳаракат қиладилар. Турли тармоқ фирмалари юқори фойда олиш учун рақобатлашар экан, хар бири ўзи ишлаб чиқараётган маҳсулот, хизмат кўрсатишдан ташқари бошқа рақиблари ишлаб чиқараётган маҳсулот ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатишға ҳам кўпроқ фойда олиб келадиган бўлса, капитал кўядилар. Капитални фойда кам тар-моқдан кўп тармоққа кўчириш ишлаб чиқаришнинг таркибини ўзгаришиға олиб келади. Яъни диверсификациялаш амалға оширилади. Рақобатни ҳамма турларида кураш кескин боради. Айниқса, жаҳон бозоридаги рақобат жуда шиддатли юз беради.

Рақобат кураши усулиға кўра: нарх воситаси ва нархдан фойдаланмай олиб бориладиган рақобат курашиға ажратилади.

Рақобат курашининг барча турларида ёзилган, ёзилмаган қонун-қоидаларға озми-кўпми риоя қилинади.

Рақобатни иқтисодиётдаги аҳамияти беқиёс.

Биринчидан, рақобат мавжудлиги сабабли ишлаб чиқариш ва муомалада ижтимоий нормал шарт-шароитлар вужудға келтирилади.

Иккинчидан, рақобат доимо янгиликка, илғорликка йўл очади.

Учинчидан, бозор саҳнасини самарасиз, қолоқ хўжаликлар тарк етиши таъминланади. Нобел мукофоти лауреати иқтисодчи Ф. Хайек таъбириға кўра «рақобат самарали ишлаб чиқаришни ўргатади».

## 2-§. Мукаммал ва номукаммал рақобат

Иқтисодиётда фаолият юритувчи фирмалар, соҳалар, тармоқлар жуда кўп. Хар бир фирма, соҳа, тармоқни ўрганиш ниҳоятда қийин. Шунинг учун бозор таркибини нарх ва ишлаб чиқариш ҳажмининг шаклланишига кўра ўрганиш реалроқ.

Иқтисодчилар нисбатан бир-биридан фарқ қилувчи бозордаги вазиятга кўра уни тўрт моделга ажратишади. Бу моделлар бир-биридан фирмалар сони, маҳсулотлар тури, нархлар устидан назорат, турли соҳаларни монополлашиш даражаси, нархнинг шаклланиши, ахборот олиш имкониятлари ва бошқалар билан фарқ қилади. Бу тўрт модел:

- а) *еркин рақобатга асосланган бозор*;
- б) *монополистик рақобатга асосланган бозор*;
- в) *олигополия*;
- г) *соф монополиядан* иборат.

Бозор таркибини рақобат еркинлиги ёки чекланишига кўра иқтисодчилар икки турга: мукаммал ва номукаммал (такомиллашган, такомиллашмаган) рақобатга ажратишади.

Мукаммал рақобат юқоридаги тўрт моделнинг еркин рақобатга асосланган моделини ўз ичига олади. Номукаммал рақобатга еса монополистик рақобат, олигополия ва соф монополия моделлари киради.

Еркин рақобатга асосланган моделда у ёки бу товарни ишлаб чиқаришда асосий ўрин тутадиган бир ёки бир неча фирманинг йўқлиги алоҳида аҳамиятга ега, чунки ана шундай фирманинг пайдо бўлиши бозорни назорат қилишни бошланишига қадам бўлади.

Еркин рақобат курашига асосланган моделнинг асосий ажралиб турувчи томони:

1. Мустақил ҳаракат қилувчи ишлаб чиқарувчи, сотувчилар ва харидорларнинг чекланмаганлигидир. Масалан: қишлоқ хўжалиги товарлари билан савдо қилувчи деҳқон бозори, фонд биржалари.

2. Стандартлашган маҳсулот ёки бир турдаги, бир хилдаги маҳсулот ишлаб чиқариш. Бунда харидор учун қайси сотувчидан мол олиш барибир. Чунки А фирманинг маҳсулоти Б, В, С ва ҳоказо фирмалар маҳсулотининг худди ўзи.

Стандартлашган маҳсулот белгиланган стандарт бўйича ишлаб чиқарилгани учун маҳсулотлар сифат жиҳатдан фарқ қилмайди.

3. Тармоққа кириб келиш еркинлиги билан характерланади. Янги фирмалар тармоққа еркин кириб келиш, ескидан ишлаётган фирмалар хоҳлаган пайтда чиқиб кетиш имкониятига ега.

4. Соф еркин рақобат реал ҳаётда кам, шунинг учун еркин рақобат ҳақида мантиқий фикр юритиш ўринсиз емас. Чунки:

а) бир неча тармоқлар борки, улар бошқа бозор моделлари (структураси)дан кўра кўпроқ еркин рақобат моделига тўғри келади;

б) еркин рақобат енг оддий тушунарли вазиятни ифода қилади. Даромад ва харажатларни таққослаш асосида нарх ва ишлаб чиқариш ҳажми бўйича ҳар қандай мунозаранинг бошланғич нуқтаси ҳисобланади;

в) еркин рақобат курашига асосланган иқтисодиёт намунаси реал иқтисодиётни самарадорлигини баҳолаш, таққослаш имконини беради.

Хуллас, еркин рақобат — бу ўрганилиши ҳам назарий, ҳам маълум амалий аҳамиятга ега бозор моделидир. Еркин рақобат курашини таҳлил қилиш, биринчидан, сотувчилар нуқтаи назаридан талабни ўрганиш, иккинчидан, қисқа муддатли даврда бозор нархига ишлаб чиқарувчи қандай мослашувини тушунтириш, учинчидан, тармоқда узок муддат талаб етиладиган ўзгаришларни қай тарзда юз беришини, тўртинчидан бутун жамият миқёсида рақобатчи тармоқларнинг самарадорлигини баҳолаш учун зарур.



Номукаммал рақобатга асосланган бозорнинг биринчи модели **монополистик рақобатга асосланган бозордир**. Монополистик рақобат деганда қуйидаги бозор ҳолати тушунилади:

1) кўп сонли унча йирик бўлмаган, лекин ўхшаш товарларни харидорларга таклиф этадилар. Уни еркин рақобатдан фарқи шундаки, бу ерда ишлаб чиқарувчилар унчалик кўп бўлмайди, лекин улар ўзаро тил бириктира олмайдилар. Хар бир фирманинг бозор нархига таъсири чекланган бўлади. Улар бир-биридан мустақил ҳаракат қиладилар, айрим рақобатчининг қўллаган чора-тадбирлари бозор аҳволига унчалик таъсир қилмайди;

2) фирмалар бозорга бир хил маҳсулотнинг турли кўринишларини олиб чиқадиладар. Товарларнинг сифати, шакли, ўралиши, қадоқланиши, сотиш шароити табақалашади.

Иккинчи томондан, бир турдаги товарлар, масалан, дорихона, ресторан, ошхоналар каби ўз маҳсулотларини табақалаштирувчи турли рақиблар кўпчиликни ташкил этади. Харидорнинг танлаш имкони бор. Сотувчилар ўртасида шунинг учун харидорни ўзига жалб қилиш мақсадида рақобат кураши кетади.

Номукаммал рақобатнинг яна бир тури **олигополиядир**. Унда рақобат билан монополия ўзига хос тарзда бирлашиб, қўшилиб кетади. Олигополия (юнонча — озчилик, сотаман) ишлаб чиқариш ва бозорда унча кўп бўлмаган, санокли фирмалар ҳукмронлигидир. Унинг энг муҳим томони рақобат курашида озчилик қатнашиб, нарх устидан назорат ўрната олади. У озчилик ҳукмронлиги ёки гуруҳий монополиядан иборатлиги туфайли корпорациялар раҳбарлари ўзаро музокаралар, телефон кўнғироклари, биргаликдаги зиёратлар орқали нархни келишиб оладилар ва уни ўзгаришини назорат қиладилар.

Еркин рақобат ташаббускори Адам Смит икки аср аввал «Ишбилармонларни истисно тарзида жамиятга қарши битим тузиш учун тил бириктириш мақсадида тўпланишларини ҳисобга олмаганда, биргаликда жуда кам йиғилишади» деб билдирган фикрини есласак, унинг нақадар ҳақлигини ҳис етамыз. Олигополистлар ўртасида битим тузиш осонгина кечмайди.

Чунки бозорда олиш мумкин бўлган фойдани, таъсир доирасини бўлишиш керак.

Олигополия шароитида ҳукмрон тармоқларда бир хил ёки ўрин босувчи стандартлашган ва табақалашган маҳсулот ишлаб чиқарилади. Стандартлашган маҳсулотларга пўлат, рух, мис, алюминий, цемент ва ҳоказолар, табақалашган маҳсулотларга еса турли русумдаги автомобиллар, кир ювиш машиналари, аппаратлар, маиший электр асбоблари ва бошқаларни киритиш мумкин.

Олигополия тармоқларида йирик уч-тўрт фирма маҳсулот ишлаб чиқаришнинг асосий қисмини назорат қилади. Масалан, АҚШ да автомобилсозликда катта учлик: «Дженерал Моторз», «Форд», «Крайслер», Японияда «Тоёта», «Хонда», «Ниссан» компаниялари мавжуд бўлиб, ишлаб чиқарилган автомобилларнинг 90% и улар ҳиссасига тўғри келади.

Олигополия ҳозирги пайтда кенг тарқалган, номукаммал рақобатнинг реал ҳаётдаги ифодасидир.

Олигополия тармоқларига янги фирмаларнинг кириб келиши қийин, чунки мавжуд фирмалар билан рақобатга кириш катта куч, маблағ, вақтни талаб қилади. Буни урдасидан чиқиш жуда қийин. Рақиб қўйган тўсиқларни енгиб ўта олган кучли фирмаларгина тармоққа кириб келиши мумкин.

Номукаммал рақобатнинг яна бир тури **соф монополиядир**. Соф монополияда маҳсулот ишлаб чиқарувчи тармоқда битта фирма ҳукмронлик қилади.

Фирманинг ишлаб чиқарадиган маҳсулотини бошқалар ишлаб чиқара олмайдилар. Соф монополияда бу тармоққа бошқаларни кириб келишига тўсиқ кучли, нархни тўла назорат қилади.

Истеъмолчининг соф монополияси тарзида монополия намоён бўлади. Бунда ишлаб чиқарилган маҳсулотнинг истеъмолчиси битта бўлади. Соф монополист миллий бозорда ҳукмрон фирма жаҳон микёсида шундай мавқега ега бўлмаслиги мумкин.

Масалан, **Тошкент авиация бирлашмаси, «Ўзбекистон ҳаво йўллари»** ва бошқаларни мисол қилиб келтириш мумкин. Айрим фирмалар еса жаҳон миқёсида ҳам шундай мавқени егаллаши мумкин. Масалан, машҳур «Де Бирс» фирмаси, жаҳон миқёсида олмосга ишлов бериб, сотишда ҳукмрон мавқега ега. Умуман олганда бозор таркиби ва рақобат турларини аниқ чегаралаш жуда қийин. XIX асрнинг 70- йилларидан XX асрнинг 30- йилларигача иқтисодий назарияда неоклассик йўналиш ҳукмрон мавқега ега бўлиб, улар мукамал рақобат тўғрисидаги ескирган догмани ҳимоя қилишарди. Уларнинг фикрича, майда мустақил товар ишлаб чиқарувчилар асосий ўрин тутаяди, унга мувофиқ равишда иқтисодиётда мукамал рақобат кураши мавжуд.

Ваҳоланки бозорда монополлашув жараёни жадал кечиб рақобатчилик асослари емириляётган еди.

30- йилларнинг бошларида иқтисодий назарияда айрим олимларнинг фикрича революция юз бердики, унинг натижасида мукамал рақобат тўғрисидаги догмага барҳам берилди. Кембридж университетининг профессори Жоан Робинсон ўзининг 1933 йили чоп етилган **«Номукамал рақобатнинг иқтисодий назарияси»** китобида рақобат тўғрисидаги неоконсерватив кенцепцияни қаттиқ танқид қилади. Унинг фикрича, иқтисодий назарияда турли қонуниятларни ўрганиш, тадқиқ қилишни одат тусига кирган мукамал рақобат шароитларини кўриб чиқиб, монополияни алоҳида ҳодиса сифатида қараш емас, балки тадқиқотни монополиялардан бошлаб мукамал рақобатни алоҳида ҳодиса сифатида қараш тўғрироқ бўларди, дейди.

Номукамал рақобат тушунчасига америкалик иқтисодчи Едуард Чемберлин катта ҳисса қўшган, у **«Монополистик рақобат назарияси»** (1933) китобида бозордаги реал нархлар соф рақобатга ҳам, соф монополияга ҳам ён босмайди, аксинча улар ўртасидаги ҳар икки ҳолатнинг нисбатига кўра шаклланади деб кўрсатади. Рақобат билан монополиянинг бирлашуви монополистик рақобат тарзида юз беради. У маҳсулотни табақаланишини вужудга келтиради. Табақаланиш маҳсулотнинг маълум бир хусусиятларига кўра амалга ошади. Масалан, товар маркаси, фирма номи, товарларни ўзига хос, диққатни жалб етадиган қилиб ўраш ёки бўлмаса товарнинг индивидуал хусусиятлари: сифати, ранги, шакли — стили ва хоказоларга қа-раб табақаланиши мумкин. Чакана савдода бу — сотувчининг жойлашган ўрни, яратилган умумий муҳит, сотувчининг иш олиб бориш манераси, ўзини тутиши, ҳалол, ишбилармон сифатида еришган обрў-еътибори, шахсий алоқалари кабиларни ўз ичига олади.

Монополия ва конкуренцияни ҳозирги замондаги нисбатини реал тушуниш соф монополия ҳам, мукамал рақобат ҳам йўқ экан, унда бозор қандай ҳолатда деган саволга жавоб беришни зарур қилиб кўяди.

Ғарбда ҳозирги замон бозори ҳолатини **«Економикс»** дарслигининг муаллифлари *«номукамал рақобат»* деб аташади. Уларнинг ҳаммаси *«мукамал рақобатдан»* ҳозирги пайтда из ҳам қолмади, унинг ўрнига ўзига хос тарзда монополия билан рақобатнинг бирга қўшилиб кетган шакллари келди деб еътироф етишади. Еркин рақобат классик капитализмга хос. У мукамал рақобат тарзида XIX асрда фақат Англияда мавжуд бўлган холос, ҳозирги пайтда еркин рақобат кам учрайдиган ҳолат. ўарб мамлакатларида еркин рақобатни қимматбаҳо қоғозлар бозорида ва фермерлар фаолиятида кўриш мумкин. Индустириал ишлаб чиқариш босқичида молия капитали вужудга келиши билан еркин рақобат ўрнига монополиялар кириб келади. Иқтисодиётни монополлашуви фан-техника тараққиётининг таъсири натижасида ишлаб чиқаришнинг концентрацияси кучайишининг қонуний оқибати бўлиб майдонга чиқади. Самуелсон бу ҳолатга баҳо бериб, йирик ишлаб чиқариш бизнесни монополлашувига олиб келишини кўрсатади. Монополиялар вужудга келиши, рақобатни чекласа-да, лекин у албатта қолади. Хатто ўз бозорларида етакчи рол ўйнайдиган фирмаларнинг ҳам доимо бир-икки кичик бўлса ҳам рақобатчиси бўлади. Ҳозирги вақтда соф монополия тизимига тўғри келадиган бозорни ҳам топиш қийин. Соф монополия кўпинча ноёб маҳсулотга ега бўлиш билан боғлиқ. Аммо, ноёб-ликнинг ўзи абадий емас. Ноёб маҳсулотнинг ўринбосари ёки ундан ҳам яхшироғи яратиладики, бу

монополияни зил кетишига олиб келади. 80- йилларнинг бошларида АҚШда узок масофали телефон алоқаси соф монополия тизимига кирган. «**Американ теле-фоун энд телеграф**» компанияси ўз активларининг миқдори жиҳатидан дунёда биринчи ўринда турган. Рақобат кураши натижасида бу тармоққа бошқа компанияларнинг кириб келиши экспресс поч-та ва сунъий йўлдош алоқаларидан фойдаланишни йўлга қўйилиши бу бозорни олигополияга айлантирди.

П. Самуелсон ҳозирги замон иқтисодий ҳаётида рақобат билан монополияларнинг қўшилиб кетиши характерли эканини кўрсатиб, рақобат мукамал емас, балки устун даражада номукамал монополистик характерга ега, дейди.

Реал ва идеал бозор назарияда фарқланади. Назарий жиҳатдан рақобат турлари мукамал рақобат, номукамал чекланган рақобат, олигополия, соф монополия алоҳида ажратиб таҳлил қилинса, реал ҳаётда еса улар кўпинча чирмашиб, тутшиб кетган тарзда учрайди.

### 3-§. Монополия. Бозорда унинг роли ва ўрни

Монополия сўзи юнонча «*моно*» — битта, «*полис*» — сотаман сўзларидан таркиб топиб, иқтисодий фаолиятнинг бирор (ишлаб чиқариш, савдо ва ҳоказолар) соҳасида шахс ёки кишилар гуруҳи, давлатнинг якка ҳукмронлигини ифодалайди. Бу ўз табиатига кўра монополиянинг рақобат билан тўғридан-тўғри қарама-қаршилигини билдиради.

Реал ҳаётда бозорда ягона фирма фаолият кўрсатадиган вазиятни топиш қийин. Монополия термини айниқса «соф» монополия доимо шартли равишда қўлланилади.

Мукаммал рақобат ва «соф» абсолют монополия — бу бозордаги икки қутб, икки мантиқий чегарани ифодаловчи назарий абстракция. Уни қуйидаги кўринишда ифодалаш мумкин.

#### Мукаммал рақобат ва монополия

Бозор ҳолати (вазияти)	Мукаммал рақобат	Монополия
Сотувчилар сони	Кўп	Битта
Бозорга кириш ва чиқишдаги тўсиқлар мавжудлиги	Йўқ	Бор (бозорга киришга)
Маҳсулот турлари	Маҳсулот бир турда , стандартлашган	Бир маҳсулот
Нарх устидан назорат	Йўқ	Назорат ўрнатилади

Ишлаб чиқаришни индустрлашуви капитални концентрацияси ва марказлашувини талаб этади. Чунки янги техника-технология учун катта капитал керак. Капиталнинг концентрацияси ҳамда марказлашуви, яъни рақобатчиларнинг бирлашуви қўшилиши еса монополияга олиб келади. Таниқли иқтисодчи М. Фридменнинг фикрига кўра, монополиянинг вужудга келиш манбаи учта: а) техник зарурият; б) ҳукуматнинг бевосита ёки билвосита қўллаб-қувватлаши; в) хусусий келишув.

Иқтисодиётда рақобат кураши икки ёқлама тенденцияда намоён бўлади. Рақобат курашининг ўзи бир томондан монополияга олиб келса, иккинчи томондан монополияларни зил кетишига олиб келади.

Монополиялар ташкил топиши, иқтисодиётдаги қамрови ва бошқа жиҳатлари билан бир-биридан фарқ қилади.

Монополиялар ҳақида фикр юритганда, улар фаолиятини таҳлил етганда унга турли жиҳатдан ёндашиш мумкин.

Иқтисодий адабиётларда монополия турлари қуйидагича таснифланади:

**Иқтисодиётни қамраб олиш даражасига кўра — маълум тармоқ миқёсида соф монополия.** Бунда сотувчи битта, бозор бошқа сотувчилар учун ёпиқ. У сотиш учун товарлар миқдори ва нарх устидан тўла назорат ўрнатади.

**Миллий хўжалик миқёсида — абсолют монополия.** Бу давлат ёки унинг хўжалик идоралари томонидан ўрнатилган монополия. Масалан, ташқи савдо бўйича давлат монополияси.

Монопсония (соф ва абсолют) — бунда ресурс ва товарларни сотиб олувчи битта бўлади.

**Келиб чиқиш сабаблари ва характерига кўра монополиянинг қуйидаги турлари мавжуд:**

**Монополиянинг келиб чиқиш сабаблари ва унинг турлари**

<b>Келиб чиқиш сабаблари</b>	<b>Монополия турлари</b>
Ишлаб чиқаришдаги объектив технологик зарурият, ишлаб чиқариш-нинг концентрация(тўпланувчи) даражаси юқори бўлиши зарурияти	Табиий монополия
Бир марказдан амал қилиш зарурлиги, қонуний асосда вужудга келиши	Легал монополия
Рақибларни енгиш мақсадида келиш	Сунъий монополия
Бозорда бошқалар егалламаган жой, ишлаб чиқарилмаган товар, хизматларни қидириш, топиш, таклиф кўп ёки камлигини ўрганиш.	Тасодифий монополия

**Табиий монополиялар.** Булар ишлаб чиқаришдаги объектив технологик жараёнларнинг хусусиятларидан келиб чиқиб, ҳамда камёб, еркин тарзда такрор ишлаб чиқариб бўлмайдиган (масалан, металллар, ер участкалари) ресурсларга ега бўлган мулкдорлар ва хўжалик юритувчи корхона инфраструктуранинг жамият учун алоҳида стратегик аҳамиятга ега тармоқлари киради. Масалан, темир йўл транспорти, энергетика, ҳарбий-саноат комплекси ва ҳоказолар. Табиий монополиялар кўпинча ишлаб чиқаришнинг катта миқёси билан иқтисодий афзалликка, ютуққа ега бўлишлари билан ўзини оқлайди. Бунда товарлар энг кам харажат қилиб ишлаб чиқарилиши билан характерланади. Бошқа шу турдаги фаолият кўрсатадиган кўпгина фирмалар бўлганда бундай натижага еришиб бўлмасди. Одатда, жамият аъзоларининг манфаатини ҳимоя қилиш мақсадида табиий монополияларга давлат егалик қилади ёки тартибга солиб туради.

**Легал монополиялар.** Улар қонуний асосда вужудга келган монополиялар бўлиб, қуйидаги шаклларни ўз ичига олади:

а) патент тизими. Патент ҳукумат томонидан қилинган ихтиро учун фақат ихтирочига бериладиган гувоҳнома, ҳужжат бўлиб, ундан ихтирочи ўз ихтиёрига кўра фойдаланади. Патент деб, овчилик, савдо билан шуғулланиш ҳуқуқини берадиган ҳужжатга ҳам айтилади;

б) муаллифлик ҳуқуқи, унга мувофиқ фақат муаллифлар ўз асарларини маълум бир давр ёки бир умрга сотиш, кўпайтириш ҳуқуқини олишади;

в) савдо белгилари, нишонлари, махсус расмлари, номи, символ-белгилар бўлиб, улар товар, хизмат ёки фирманинг бошқалардан ажралиб туришини таъминлайди. Рўйхатдан ўтказилган савдо нишонларидан рақибларнинг фойдаланиши тақиқланади.

**Сунъий монополиялар.** Шартли равишда табиий монополиядан ажратиш учун шундай номланади. Бу монополистик манфаатни кўзлаб, корхоналарнинг бирлашувидан иборат. Бу монополиялар бозор таркибини атайлаб ўзгартирадилар:

— янги фирмаларнинг бозорга киришига тўсқинлик қиладилар;

— ауцайдер (монополистик бирлашмага кирмаган корхона)лар учун арзон хом ашё, энергия манбаларидан фойдаланишни чеклайдилар;

— юқори даражадаги (янги фирмаларга нисбатан) технология яратадилар;  
— катта капитал сарфлаб, ишлаб чиқариш миқёсини кўпайтириш имконига ега бўладилар;

— яхши йўлга қўйилган рекламалар ёрдамида янги фирмаларни молини касодга учратадилар.

**Сунъий монополияларнинг** қатор шакллари мавжуд бўлиб, XIX аср охири ва XX аср бошларида уларнинг кенг тарқалган шакллари *картел*, *синдикат*, *трест* ва *концернлар* бўлган.

*Картел* — бир тармоқдаги бир неча корхоналарнинг иттифоқи бўлиб, унинг қатнашчилари ўз ишлаб чиқариш воситалари ва маҳсулотларига егалик қилишни тўла сақлаб қолади, маҳсулотларни ўзлари реализация қилишади. Битим, квота-умумий ишлаб чиқариш ҳажмидаги улуш, сотиш баҳоси, бозорларни бўлиб олиш юзасидан тузилади. Картел тарихан Германияда кенг тарқалган. Хозирги замон картелига мисол сифатида «ОПЕК» ташкилотини кўрсатиш мумкин.

*Синдикат* — бир хил маҳсулот ишлаб чиқарадиган корхоналар бирлашмаси бўлиб, ишлаб чиқариш алоҳида юритилиб, маҳсулот еса ўзаро ташкил етилган идора орқали сотилади. Монополиянинг бу шакли асримиз бошида Россияда тарқалган.

*Трест* — маълум тадбиркорлар гуруҳининг ишлаб чиқариш воситалари ва маҳсулотга биргаликдаги егалик қилиши бўлиб, фойда ҳар бирининг қўшган капиталига қараб тақсимланади. Монополиянинг бу шакли АҚШда кенг тарқалган. Трестлар ватани АҚШ ҳисобланади.

Трестлар дастлаб радикал тарзда технологик янгиланиш, ески, қоқоқ ишлаб чиқаришни янгилашга олиб келди. Бу ўз навбатида харажатларни пасайтириш ва ишлаб чиқариш масшабини кенгайтиришга олиб келди. Трест шаклидаги монополиялар XIX аср охири ва XX аср бошларида электротехника ва автомобилсозликни, кимё, металлургияни ривожлантиришга олиб келди.

*Концернлар* монополиянинг енг юқори ва мураккаб шакли бўлиб, турли соҳалардаги расман мустақил компаниялардан ташкил топиб, бош компания улар устидан молиявий назорат ўрнатади (VIII боб).

Концернларнинг бошқа монополия шаклларидадан афзаллиги шундаки, биринчидан, расман мустақил, бу озми-кўпми уларга фаолият еркинлигини беради.

Иккинчидан, қайси тармоқ маҳсулоти — хизматларига талаб юқори бўлса, айнан шу соҳага тезда капитал қўйиш имконини беради. Концернлар универсалликнинг афзаллиги билан ихтисосланишнинг устунликларини ўзида мужассамлаштиради.

Монополиянинг концернлар шакли тарихан Японияда кенг тарқалган.

Булардан ташқари, монополияларнинг бошқа турлари ҳам бор, лекин улар унчалик кўп тарқалмаган.

Умуман олганда, монополиялар ҳам иқтисодиётнинг ривожланишида ўзига хос ўрин тутиб, ўзига хос ижобий рол ўйнайди. Маълум чегарадан ўтгач еса тараккиётга тўсқинлик қилиб, жамият ҳаётига салбий таъсир ўтказиши мумкин.

Лекин бу монополияларнинг вужудга келиши билан рақобат кураши барҳам топади дегани емас. Рақобат кураши монополия ҳукм-ронлиги шароитида ҳам муқаррар ва кескинроқ юз беради.

## 4-§. Рақобат усуллари

Иқтисодий фаолият юритувчи субъектлар ўзаро рақобатга киришар экан рақобатда ютиб чиқиш учун турли-туман услублардан фойдаланишади, «теша тегмаган» янги йўллари йўлаб топишади. Уларнинг хилма-хиллигидан қатъи назар умумий томони бор. У нархга келиб тақалади ёки бўлмаса нарх иштирок етмайди.

Шунга кўра рақобатнинг икки усули бор: нарх воситасида рақобатлашув, нархдан фойдаланмай рақобатлашув.

Уларни қай биридан кўпроқ фойдаланиш иқтисодиётда бозорда мавжуд шарт-шароитдан келиб чиқади.

Рақобатнинг дастлабки босқичларида асосий ўринда нарх воситасида рақобат турган. Еркин рақобат даврида рақобат курашининг бош усули товарларни рақибниқидан кўра пастроқ нархда сотиш бўлган.

Иқтисодиётни монополлашуви рақобат кураши усуллари ҳам ўзгартиради.

Нарх воситасида рақобат кураши олиб боришга нисбатан нархдан фойдаланмай рақобат кураши олиб бориш усуллари кенгроқ қўлланила бошлайди.

Рақобат курашида товар сифати, уни сотиш шарт-шароитлари, реклама қилишининг аҳамияти ортиб боради. Кўп фирмалар ўз маҳсулотларини рақиблариникидан яхшилигини кўрсатиш мақсадида ўзларининг товар белгилари, фирма муҳрлари орқали кўрсатишга ҳаракат қилишади. Савдо билан шуғулланадиган кишиларни махсус кўрик, тестлардан ўтказиб, уларни ширинсухан, жозибали, «истараси иссиқ» бўлишига аҳамият берилади.

Кўпгина товарлар сотилганда қўшимча имтиёзлар, бепул хизматлар жорий этиладики, улар ҳам қўшимча харидорни жалб этади.

Масалан, АҚШ да икки авиакомпания «**Пан Америкен**» билан «**Делта**» ўртасидаги рақобат кураши «Делта» компанияси ғалабаси билан якунланди. Сабаби, бу компания ўз хизматидан 30 марта фойдаланганларга ер шарининг хоҳлаган жойига бепул учишни ташкил етди.

Ёки «Кока-Кола» корпорацияси ўз маҳсулотларига кўпроқ потенциал харидорларни жалб этиш учун турли қимматбаҳо ютуқлар жорий қилади.

Нархдан фойдаланмай, рақобатлашув усуллариининг ўзгариши жараёнини кузатиб, уни қуйидаги босқичларга бўлиш мумкин:

1. 1860 — 1930 йиллар «**Товар сифатини мўлжалга олиш даври**». Бу даврда истеъмолчилар еҳтиёжини ҳисобга олмай, соҳибкор ўз нуқтаи назаридан товар сифатини яхшилашга ҳаракат қилган. Бу даврда талаб таклифга нисбатан юқори, рақобат нисбатан кучсиз бўлган.

2. 1930 — 1950 йиллар «**Сотишни мўлжалга олиш даври**». Бунда харидорга реклама ва бошқа услублар ёрдамида таъсир қилиб, юқори даражада товарларни сотишга еришишни таъминлаш кўзда тутилган. Рақобат кураши кучайган. Сотишнинг янги услублари: насияга сотиш, почта орқали сотиш ва бошқалар ёрдамида потенциал харидорларни қондирилмаган еҳтиёжларини қондиришга еришилган.

3. 1950 — 1960 йиллар «**Бозорни мўлжалга олиш**», яъни ниҳоятда юқори сифатли (юқори истеъмол нафлиликка ега) алоҳида талабга ега товарлар гуруҳини ажратиш ҳамда максимум даражада ана шундай товарларни сотишни таъминлаш. Лекин бундай товарларни ажратиш олдиндан режалаштирилган бўлмай, кўпинча тасодиф ва сотувчининг сезгирлиги туфайли амалга оширилган.

4. 60- йиллардан ҳозирга қадар «**Маркетингга асосланиб иш юритиш даври**». У қуйидагиларда ифодаланади:

— фирма, корхона фаолиятини узоқ муддат (10—15 йил) га мўлжаллаб бизнес режа тузиш;

— аниқ мақсадга йўналтирилган ҳолда бозор, товар ва харидорларни ўрганиш, тадқиқ қилиш;

— синчковлик билан «ҳисоблаб чиқилган» потенциал харидорларни еҳтиёжларини қондирадиган товарларни, «бозор янгиликлари» бўлган товарларни ишлаб чиқариш;

— талабни шаклланиши ва сотишни рағбатлантиришни комплекс методларидан фойдаланиш;

— мавжуд ахборотлардан тезда хабардор бўлиш, ахборот тўплаш. Бозорларни товарлар билан тўлиб-тошгани кескин рақобат кураши, ФТР натижасида товарлар ассортиментини тезда янгилаш, нозик таъбли турли-туман харидорларнинг талаби ҳозирги пайтда бозорнинг талабини синчковлик билан ўрганишни зарур қилиб қўяди.

Ишлаб чиқарувчилар ўртасида харидорнинг пули учун рақобат курашининг нақадар кескинлигини қуйидаги мисолда кўришимиз мумкин. Иккинчи жаҳон урушининг 1 минути АҚШ га 9000 долларга, Вьетнам уруши 22000 долларга тушган бўлса, умуммиллий телеканалда 1 минутлик реклама кўрсатуви 1000000 доллар туради. Уруш қиммат, лекин маркетинг уруши ниҳоятда қиммат.

Рақобатда маҳсулотнинг сифатини ошириш, истеъмолчиларга кафолатли ва қўшимча хизматлар кўрсатиш, кенг реклама<sup>1</sup> ва бошқаларнинг ролини ортиши объектив равишда, аввало фан-техника тараққиётига боғлиқ. Қолаверса, кишиларнинг дунёқараши, руҳиятидаги ўзгаришларга боғлиқ. Бунинг натижаси ўлароқ истеъмолчиларнинг маҳсулот сифатига, кўрсатиладиган «сервиз» хизматларига талаблари орта боради. Нарх билан боғлиқ бўлмаган рақобат усуллари кенг қўлланиши нарх воситасида рақобат умуман қўлланилмайди, дегани емас. Нарх воситасида рақобат кураши мавжуд, келгусида ҳам бўлади. Фақат уни қўллаш усуллари ўзгариб бормоқда. Айтайлик, нархни арзонлаштиришнинг яширин йўлларида фойдаланиш. Нарх воситасида рақобат кейинги пайтларда жаҳон бозорида қўлланиляпти. Рақобат кураши «ҳалол» ёки «ғирром» лик билан амалга оширилиши мумкин.

Иқтисодий соҳадаги рақобатда ғолиб чиқиш учун: а) мавжуд қонунларни бузмаслик; б) ички ишларга аралашмаслик; в) жисмоний куч ишлатмаслик ва бошқалар талаб етилади. Шунга қарамай, реал ҳаётда «ғирром» усуллар ҳам қўлланиб турилади. Унга саноат жосуслиги (рақибнинг молия режалари, янгилик «*ноу хау*» лари, бошқа сирларини ўғирлаш), рақибини хом ашё, транспортдан маҳрум қилиш, террорчилик уюштириш, оммавий ахборот воситаларида рақибнинг обрўсини тушириш ва бошқалар киради.

Хар бир мамлакатда бундай усуллардан фойдаланганлар қонун йўли билан жазоланади.

---

<sup>1</sup> Реклама лотинча сўздан олинган бўлиб, баланд овозда бақариш, чақариш, маълум қилиш маъноларини билдиради. Рекламанинг дастлабки шакллари мелоддан олдин шаклланган. 1841 йилга келиб еса реклама билан махсус шуфулланувч биринчи агентлик Палмер томонидан АҚШда очилди. Ҳозирги пайтда реклама ниҳоятда кенг қўлланилиб, маркетингда, товарларни сотишда, рақобат курашида асосий ўринга чиқди.



## 5-§. Рақобат чекланишидан йўқотишлар

Мукаммал рақобатга асосланган бозор модели жамиятнинг ресурслардан рационал фойдаланишини, маҳсулот ишлаб чиқариш учун ижтимоий сарфларни минималлаштиришни ифодалайди.

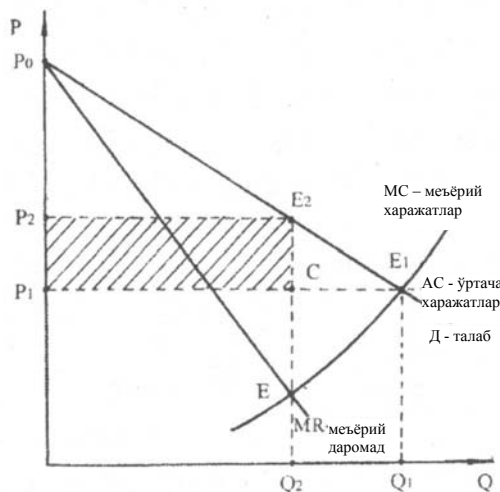
Номукаммал рақобат еса еркин рақобатда еришилган мувозанатдан четга чиқишни билдиради. Рақобат чекланиши, хўжалик ҳаётини монополлашуви жамиятда маълум миқдорда йўқотишларга олиб келади. Маълумки, монополия енг аввал нархлар устидан назорат ўрнатиши билан ажралиб туради.

Нарх устидан ҳукмронлик (у доимо нисбатан бўлади) ишлаб чиқариш харажатларини пасайтириш, фан-техника тараққиёти ривожланиши, бозорни стандартлашган товарлар билан тўлдириш, уларнинг нархи кўпчилик сотиб олиши мумкин бўлган даражада бўлиши билан бирга юз берса жамият ютади.

Нарх устидан ҳукмронликни инсонни табиат устидан ҳукмронлик ўрнатишга уринишига қиёс қилиш мумкин. Масалан, ер унумсиз бўлса, унга ўғит солиш ва мелиоратив ишларни бажариш орқали ўзимиз учун табиатдан кўпроқ инъом олишимиз мумкин. Лекин таъсиримиз маълум чегарадан ўтиб кеца, атроф муҳитга салбий таъсир кўрсатамиз, мувозанатни бузамиз. Бу еса яхшилик билан тугамайди.

Монополизация ҳам худди шундай. Маълум чегарадан ўтгач, у жамият учун салбий оқибатлар олиб келади. Айниқса, монополияларни келишиб, сунъий тақчиллик ҳосил этиши енг хавфли саналади. Бунда атайлаб корхона тўла қувват билан ишлатилмайди. Чунки, фойда олишни кўпайтиришга харажатларни пасайтиришдан кўра нархни кўтаришдан ёки, аксинча, рақобат курашини чеклаб, нарх-ни арзонлашувига йўл қўймаслик билан еришиш осонроқ. Шунинг учун талабни таклифга нисбатан устун бўлишини сунъий равишда сақлаб турилади.

Бунинг натижасида маҳсулот ишлаб чиқариш суръати пасаяди. Харажатларни пасайтиришга интилиш сусаяди. Рақобатни чеклаш туфайли жамият учун бўладиган йўқотишларни ғарб иқтисодчилари чизма ёрдамида қуйидагича ифодалядилар.



Бирор фирманинг маҳсулот ишлаб чиқариш учун меъёрий харажатлари  $MC$  егри чизигида, меъёрий даромадлари еса  $MR$  егри чизигида ифодаланади. У ҳолда меъёрий даромад билан меъёрий харажатларнинг кесишган нуқтаси  $E$  бўлиб, бунда нарх ўртача харажатларга тенг  $P=MC=AC$  бўлади (XI боб). Шу маҳсулотга талаб еса  $D$  чизигида ифодаланади. Бунда нарх  $E_1$  нуқтаси бўйича ўрнатилади. Бу нуқта  $MC$  — меъёрий харажатлар билан талаб егри чизигининг кесишган нуқтаси. Бунда нарх  $P_1$  даражасида бўлади, таклиф  $Q_1$  бўлади. Нархнинг бундай белгиланиши мукаммал рақобат кураши шароитига тўғри келади. Нарх меъёрий харажатларга тенг бўлади. У ҳолда истеъмол

тўқинлиги  $P_1 E_1 P_0$  учбурчак майдонига тенг бўлади. Енди ракобат курашини чеклаш натижасида таклиф камайтирилиб  $K_2$  га кўчди, дейлик. Сабаби шу ҳажмда маҳсулот ишлаб чиқарганимизда меъёрий харажатлар меъёрий даромадга тенг бўлади. Максимал даражада фойда олинади (VIII боб, 6- §). У ҳолда нарх  $E_2$  нуқтаси даражасида (талаб билан таклиф келишган нуқта) белгиланади, яъни  $P_2$  га тенг бўлади.  $E_2$  нуқтаси  $E$  нуқтаси билан бир вертикалда жойлашган  $K_2 < Q_1$  бўлгани учун истеъмол тўқинлиги ҳам камайиб, унинг майдони  $P_2 E_2 P_0$  учбурчаги майдонига тенг бўлади. Таклиф миқдори камайтирилиб, нарх ўсиши ҳисобига олинadиган монопол фойда миқдори штрихланган тўртбурчак  $P_1 C E_2 P_2$  га тенг бўлади. Лекин асосийси графикда жамият учун соф зарар (соф йўқотишлар) кўриниб турибди. Бу  $E E_1 E_2$  учбурчак майдони. Шундай қилиб, монополия гўё «истеъмол тўқинлиги»ни иккига бўлади. Унинг бир қисми ишлаб чиқарувчига, яъни монополияга монопол фойдаси (штрихланган майдон) шаклида тегади. Иккинчи, истеъмолчига тегишли қисми  $C E_1 E_2$  ишлаб чиқарувчига тегишли  $E C E_1$  ҳеч кимга тегмайди. У жамият учун умуман йўқотилади.

II. Самуелсон ҳисобларига кўра ана шу монополистик асосида ресурсларни тақсимланиши туфайли жамият томонидан кўрилган зарар АҚШда ялпи миллий маҳсулотнинг 0,5—2% ига тенг экан. Шунинг учун ҳам давлат монополияга қарши, ракобат учун зарур муҳит яратиш учун чора-тадбирлар белгилайди.

## 6-§. Рақобат муҳити ва уни вужудга келтиришда давлатнинг роли

Бозор иқтисодиётида рақобат кураши бўлиши учун зарур муҳит яратилади. Бу муҳит, энг аввало мулкчиликнинг ва хўжалик юритишнинг турли-туман шаклининг мавжудлиги ва уларнинг ўзаро тенг мавқега асосланишида ифодаланади. Қолаверса, фаолият еркинлиги, ҳар бир кишини танлаш имкониятига ега бўлиши ҳам рақобат учун кенг йўл очади.

Ўарб мамлакатларида бу муҳит узоқ йиллар давомида шаклланган.

Мукаммал рақобатнинг сўзсиз афзаллиги билан бир қаторда камчилиги ҳам борки, у ҳам бўлса бозорнинг ривожланиш жараёнида хўжалик ҳаётининг у ёки бу соҳасида, монополияларнинг вужудга келишининг осонлиги. Мукаммал рақобат тезда номукаммал рақобатга айланиб кетиши мумкин. Бу еса иқтисодий плюрализм, иқтисодий демократияни барҳам топишига олиб келади. Иқтисодий демократия еса сиёсий демократиянинг асосидир. Шунинг учун XIX асрнинг охирида саноати ривожланган ўарб мамлакатлари, энг аввало АҚШ да монополияларни вужудга келишига тўсқинлик қилиш зарурлигини тушуниб етишди. Иқтисодиётда монополлашув тенденциясини пайдо бўлиши билан еркин рақобат чекланади. Соғлом рақобат муҳитини яратишда давлат қатнашиши заруратга айланади. Бу давлатнинг антимонопол сиёсати орқали амалга оширилади. Бу сиёсат энг аввало, қабул қилинган антимонопол қонунларда ифодаланади. Дунёда антимонопол қонунчилик нисбатан мукаммал тарз-да АҚШда олиб борилиши еътироф етилган. Бу соҳада АҚШда катта тажриба тўпланган. АҚШ нинг антимонопол қонунчилиги бу борада қабул қилинган учта асосий қонунга таянади:

**1. Шерман қонуни (1890).** Қонуннинг асосий маъноси икки пунктда ифодаланган, унда ишлаб чиқариш ва савдони чеклаш мақсадида тузилган битимлар ноқонуний деб еълон қилинади. Монополлаштиришга еришган шахс жинойт қилган ҳисобланади.

**2. Клейтон қонуни (1914).** Нархлар билан харажатлар ўртасида катта фарқ бўлиб, истеъмолчиларни нарх орқали дискриминация қилиш, мажбурий шартномалар тузиш, рақобатчи корпорациянинг заифлашувига олиб келадиган акцияларни сотиб олишни тақиқлайди. Ундан ташқари директоратларни чирмашиб кетиши, бир фирмани раҳбари бошқа фирмага аъзо бўлишини тақиқлайди.

**3. Селлер-КефOVER қонуни (1950).** Бу қонунда Клейтон қонунига ўзгартиришлар киритилди. Бунда рақобатчи корпорациянинг заифлашувига олиб келувчи акцияларгина емас, ишлаб чиқариш фондлари (асбоб-ускуна, бошқа моддий нарсалар)ни сотиб олиш ҳам тақиқланди.

Антитрест қонунчилигини назорат қилиш учун 1914 йилда Федерал савдо комиссияси ҳақида қонун қабул қилиниб, махсус комиссия тузилиб, унинг зиммасига фирром, нопок рақобатчиларни аниқлаш ва уларни танобини тортиб қўйиш юклатилди.

Кейинчалик (1938 йил), Уклер-Ли қонунига мувофиқ истеъмолчиларни алдайдиган, чалғитадиган реклама, нотўғри ахборотларни ҳам назорат қилиш топширилди.

Антимонопол қонунни ҳаётга тадбиқ етишда давлат идораларининг олдида турган энг мураккаб вазифа монополия ўрнатилиши фактини исбот қилиш. Масалан, қандай нархларни юқори ёки атайин пасайтирилган деб айтиш мумкин? Ишлаб чиқаришни қанча улуши монополияни билдиради. Маҳсулотни ишлаб чиқаришни чегаралашнинг қандай даражаси сунъий равишда тақчиллик яратиш деб қаралади.

Булар ҳаммаси ҳар қандай ҳолатларда ҳам бир хилда жавоб берадиган оддий саволлар емас. Агар йирик корпорация товар (хизмат) нархини пасайтиришга, харажатларни пасайтириш, юқори даражадаги технологияни қўллаш, хўжалик юритиш самарадорлигини кўтариши евазига еришган бўлса-чи?

Шуни есда тутиш керакки, давлат сиёсатида истеъмолчилар емас, ишлаб чиқарувчилар кўпроқ самарали босим кўрсатишади.

Давлат хизматчилари антимонопол қонунни амалга оширар еканлар, икки принцип:

- а) қонунга қаттиқ риоя қилиш;
- б) оқилона иш юритиш принципига асосланади.

Монополлаштириш фактини аниқлаш мақсадида математик услублардан фойдаланиб, Е. Чемберлин, Ж. Робинсон, В. Парето ва бошқа иқтисодчиларнинг назарий концепцияларидан келиб чиқиб, монополистик чеклашларни олди олинади. Масалан, Адлия вазирлиги томонидан белгиланган қарорларни ижро етувчи идоралар фақат жазолаш эмас, профилактика ишларини ҳам олиб боради. Антитрест қонуни компанияларни қўшилиши, бир-бирини ютиши, катталари кичикларини домига тортиши бўйича тузиладиган битимларни қайси бирларини монополияга киритишни кўрсатувчи қўлланма нашр қилинади. Монополия мезонлари бўйича маҳсулотнинг 33% и бир корхона учун, 50% и иккита корхона, 66,6% и бештагача корхона ташкил қилиш учун мўлжалланган. Антитрест қонунлари йирик корпорацияларга қарши қаратилган эмас, чунки унинг катталиги ҳали монополия дегани эмас. АнTIMONOПOЛ тартибга солиш самарали рақобатни амалиётда қўллаб-қувватлашни кўзда туттади.

Тартибга солиш 4 йўналишда олиб борилади:

1.Бозорни монополлаштириш чекланади. Бунда монополлаштириш ишлаб чиқаришни йириклаштириш эмас, савдони жиддий чеклаш нуқтаи назаридан қаралади. Бозорда 60 ва ундан ортиқ улушга ега бўлса, монополлашган деб ҳисобланади. Штатлар ўртасида чет ел билан қилинадиган савдони чеклаш ноқонуний ҳисобланади.

2.Рақобатчи компанияларнинг қўшилиши, бирлашуви тақиқланади. Клейтон қонунида шундай бирлашув монополлаштиришни кучайтириш деб қаралади. Шу асосда бир қанча монополистик бирлашмалар бекор қилинган. Лекин Клейтон қонуни билан иқтисоддаги марказлашув жараёни тўхтатилгани йўқ. АҚШ да ҳар йили 2 минггача фирмалар бирлашуви юз беради. Уларнинг кам қисмини давлат назорат қилади.

3.Монопол нархларни белгилаш тақиқланади. Буни 1914 йилда ташкил етилган Федерал савдо комиссияси назорат қилади.

4.Рақобатни цивилизациялашган ҳолда олиб борилишини қўллаб-қувватлаш. Бундай ҳуқуқий тадбирларни қўллаш зарурлиги фирром рақобат усулларидан фойдаланишни кучайтиришдан келиб чиқди. Бунга рақибларнинг маҳсулотларига ўхшатиб қалбаки маҳсулотлар тайёрлаш, обрўли товар ва фирма белгиларининг нухасини тайёрлаб истеъмолчиларни алдаш, рақибларни сирларини хоинлик билан қўлга киритиш ва бошқа шунга ўхшашлар киради.

Айрим рақиблар еса жиной ишлардан ҳам қайтмайдилар. Бунга ўт қўйиш, террорчилик қилиш, рақибни жисмонан йўқ қилиш ва бошқаларни кўрсатиш мумкин.

АҚШ антимонопол қонунида рақибни енгиш учун рақобатда фирромлик қилиш, алдаш йўллари билан иш олиб бориш қонунга хилоф еканлиги кўрсатилган. Бунда рақибни енгиш учун нархларни пасайтириш (демпинг нархларни қўллаш), озиқ-овқат товарларига, дори, хушрўйлик, тиббиёт ускуналарига қалбаки рекламани ноқонуний деб кўрсатилган.

ўарбда антимонопол қонунчилик икки мақсадни кўзлайди. Биринчидан, бозорни монополлашувини чеклаш, иккинчидан, рақобатни ҳимоя қилиб, маданий — цивилизациялашган қонун-қоидалар асосида иш олиб боришни йўлга қўйиш. Бу ХХ асрда, айниқса унинг иккинчи ярмида бозор тубдан ўзгарган шароитда, ундаги асосий рақиблар майда товар ишлаб чиқарувчилар эмас, балки йирик монополиялар бозорни егаллаган шароитда, айниқса зарур бўлиб қолди.

Бозордаги вазият тез ўзгариб туради. Уни ҳисобга олиш қийин, шу боисдан антимонопол қонунлар ўзининг ноаниқлиги билан ажралиб туради. Рақобатни чеклаш борасида аниқ аҳвол шундайки, бу қонунларни кенг талқин қилишга тўғри келади. Бу, айниқса, антитрест, антикартел қонунларига тааллуқлидир. Бу ерда қонун ва давлат қарорларининг талаби уларни тақиқлаб қўйишдан бошлаб, то маълум муддатга (бир йилгача) уларга рухсат беришгача бўлган талабни ўз ичига олади. АнTIMONOПOЛ қонунларнинг роли уларнинг ўзларида эмас, балки уларни амалга оширишга қодир бўлган

махсус маъмуриятнинг ишчанлигидадир, чунки у корхоналар таркиби ва акцияларни тақсимлаш масалаларига аралашади ва баъзи ҳолларда бажарилиши мажбурий бўлмаган тавсиялар беради.

Европа Иттифоқи тўплаган тажриба ҳам катта аҳамиятга эга. 1957 йил Европа Иқтисодий Уюшмаси ташкил топди. Рим шартномасида уюшманинг барча ҳудудида тўғридан-тўғри ёки егри (бошқача) йўллар билан монопол нархлар ўрнатиш, ишлаб чиқариш, сотиш, технологик ривожланишни чеклаш, шерикларни камситиш ёки қўшимча шартлар қўйиш ноконунийлиги белгиланган.

Еркин рақобат қонунлари назоратини Европа уюшмаси комиссияси олиб боради. Бу ижро етувчи идора жарима солиш, битимни қонуний бекор қилиш ҳуқуқига эга. Хар йили комиссия 25—30 ҳодисани аниқлайди.

Европа ҳамкорлиги ҳужжатларида кичик ва ўрта корхоналарни — соғлом рақобатлашувчилар, янгиликка интилувчилар сифатида уларга ғамхўрлик қилиш таъкидланган.

Японияда иккинчи жаҳон урушидан кейин антимонопол қонунларни амал қилишини назорат қилувчи адолатли битимлар қўмитаси тузилган бўлиб, у кенг ваколатга ва мустақилликка эга. Бу қў-мита томонидан қайд қилинган ва суд томонидан тасдиқланган қонунбузарчилик қаттиқ жазоланади, бундан қонунбузар корпорациялар катта зиён кўриши мумкин.

Давлатнинг антимонопол сиёсати ҳар бир мамлакатда ўзига хос хусусиятга эга, лекин умумий тарзда **миллий иқтисодиётда рақобат кураши аллақачон шаклланиб бўлган мамлакатларда рақобат муҳитини сақлаш рақобатни такомиллаштиришга қаратилган бўлса, бозор иқтисодиётига ўтаётган мамлакатларда рақобатни янгидан шакл-лантиришдан иборат.**

Антимонопол қонунлар қабул қилиш ва ҳаётга татбиқ қилиш бозор муносабатларига ўтаётган ҳар бир мамлакат учун ҳаётий заруратдир, чунки еркин рақобатга йўл бермай туриб, бозорни шакл-лантириб бўлмайди.

Республикамизда рақобат муҳитини яратиш давлатнинг фаолия-тисиз ўз-ўзидан амалга ошмаслигини англаган ҳолда зарур чора-тадбирлар ишлаб чиқилиб, улар амалиётга жорий етилмоқда.

Бу, енг аввало, мулкни давлат тасарруфидан чиқариш, турли мулк шаклларини вужудга келтиришни жадаллаштиришда ўз ифодасини топади.

Иккинчидан, рақобатни ўзи тақозо етадиган иқтисодий вазият нархларни еркинлаштиришни амалга оширишда ифодаланади.

Учинчидан, бозор иқтисодиётига ўтиш, албатта цивилизациялашган рақобатни вужудга келтиришни талаб қилади. У давлатнинг иқтисодий монополизмни чеклаш, умуман олганда антимонопол йўл тутишини зарур қилиб қўяди. Шуни назарда тутиб, Ўзбекистонда монополияга қарши меъёрий-ҳуқуқий асос яратилди. 1992 йили Ўзбекистон Республикасининг «Монополистик фаолиятни чеклаш тўғрисида» қонуни қабул қилинди. Қонунга қўшимча равишда уни амалга оширишни таъминлайдиган бир қатор меъёрий-услубий ҳужжатлар ҳам қабул қилинди. Монополияга қарши сиёсат ўтказиш Молия вазирлигига юкланди. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1996 йил 15 майдаги фармони билан Молия вазирлиги ҳузурида Монополиядан чиқариш ва рақобатни ривожлантириш қўмитаси ташкил етилди. Шу қўмита негизида Президент фармони билан 2 август 2000 йилда Ўзбекистон Республикаси Монополиядан чиқариш ва рақобатни ривожлантириш давлат қўмитаси ташкил етилди.

Ўзбекистон монополистик бирлашма (корхона)ларни Давлат реестрига киритиш учун мезонлар белгилашда жаҳон тажрибаси ҳамда ўтиш даврининг ўзига хос томонлари ҳисобга олинди.

Сабаби республика иқтисодиётида монопол тармоқлар сони ҳали кўп. Агар корхоналар ишлаб чиқарган маҳсулотни ҳиссаси умумреспублика ёки маҳаллий вилоят миқёсида, товар бозорида, маълум бир турдаги товарлар гуруҳида, ўзаро ўринбосар

товарлар ёки бир технологик мақсадлардаги маҳсулотлар орасида 35%дан ортиқ бўлса, бу корхона монополистик бирлашма (корхона)лар Давлат рўйхатига киритилади. Озиқ-овқат товарлари гуруҳи учун бундай мезон даражаси 20% белгиланган.

Қабул қилинган қонунга кўра бозорда атайлаб тақчиллик ҳосил қилиш, нархларни монополлаштириш, рақобатга тўсқинлик қилиш, рақобатнинг ғирром усулларини қўллаш ман қилинган. Қонунни бузганлар жавобгарликка тортиладилар.

Шундай қилиб, ҳозирги вақтда республикамизда монополияга қарши тартибга солишнинг қонуний асослари, меъёрий ҳужжатлари яратилди ва давлатнинг монополияга қарши органлари тизими ташкил етилди. Бу мамлакатимизда рақобат муҳитини сақлашга хиз-мат қилади.

Маданийлашган рақобат курашига асосланган бозорни вужудга келтириш учун ҳам назарий, ҳам амалий жиҳатдан қатор муаммоларни ҳал этиш керак:

а) инфляцияни жиловлаш;  
б) бозорни демонополлашувини амалга ошириш;  
в) бозор муносабатлари субъектларини критик массасини, яъни миқдорини яратиш;  
г) бозорни барча турларини ривожлантириш;  
д) бозор типини тўғри танлаш. Ана шу муаммоларни ижобий ҳал этиш мамлакатимиз келажагини кўп жиҳатдан белгилаб беради.

«Иқтисодиётни еркинлаштириш ҳақиқий рақобат муҳитини шакллантириш билан узвий боғлиқдир. Рақобат бўлмаса бозор иқтисодиётини барпо этиб бўлмайди. Рақобат бозорнинг асосий шарти, айтиш мумкинки, унинг қонунидир»<sup>1</sup>.

Шунинг учун ҳам республикада соғлом рақобат муҳитини яратиш, ғирром рақобатчиларни бозорда, биринчи навбатда истеъмол товарлари бозорида яқка ҳукмрон бўлиб олишга қаратилган ҳар қандай хатти-ҳаракатларга чек қўйишга алоҳида ётибор берилмоқда.

Таниқли иқтисодчи Нобел мукофоти номзоди Василий Леонтев студентларга бозор иқтисодиёти механизмини тушунтирар экан уни очиқ денгизда сузиб юрган яхта мисолида кўрсатади.

Яхта сузиб кетиши учун парусни тўлдириб, яхтани ҳаракатга келтирадиган шамол керак, лекин уни ҳаракатини коррективка қилиш, бошқариш учун рул керак. Иқтисодиётга қийёсласак шамол — бу ишлаб чиқарувчининг моддий манфаатдорлиги. Айнан ана шу манфаатдорлик рақобатга олиб келадики, у ўз навбатида бутун иқтисодиётни ҳаракатга келтиради. Рул еса давлат. Давлат рақобат муҳитини яратиш учун зарур ҳуқуқий база яратиб, уни амалга оширишни назорат қилади.

## Хулоса

\*Бозор иқтисодиётининг муҳим афзаллиги унинг рақобатга асосланганлигидир. Рақобатиктисодиёт субъектларининг манфаатлари тўқнашуви туфайли юз брадиган курашдир. У рақобат қонунига кўра муқаррар бўлади.

\*Рақобат кураши турли усулларда олиб борилади. Рақобат кураши қонунини амал қилиши туфайли ресурслардан оптимал фойдаланиш таъминланади. Рақобат иштирокчиларининг мақсадлари ҳам.

\* Бозор муносабатларида иштирокчиларнинг чекланиш-чекланмаслигига кўра мукамал ва номукамал рақобат кураши юз беради. Еркин бозорда рақобат ҳеч қандай тўсиқларсиз амал қилади. Унда бозор муносабатлари иштирокчилари чекланмаган.

\* Номукамал рақобат кураши чекланган бозорга хос. Бундай рақобат монополистик рақобатга асосланган бозор, олигополистик, соф монополистик бозор ва монополистик бозорга хос.

\* Монополияларни келиб чиқиш сабабларига кўра: табиий монополия, легал монополия, сунъий монополия, тасодифий монополияга бўлиш мумкин.

\* Монополиялар ўз мавқеидан келиб чиқиб, рақобатни чеклаш орқали нархга таъсир кўрсатиши ва ўз манфаатлари йўлида бошқа ҳаракатлар қилиши салбий оқибатларга олиб келади. Шунинг учун ҳам давлат рақобатни чеклашга уринишларни олдини олиш учун иқтисодий эркинлик муҳитини яратишга фаол амалга ошириши зарур.

### **АСОСИЙ ТАЯНЧ ТУШУНЧАЛАР**

- |                           |                                |
|---------------------------|--------------------------------|
| 1. Рақобат.               | 2. Монополия.                  |
| 3. Номукамал рақобат.     | 4. Олигополия.                 |
| 5. Мукамал рақобат.       | 6. Соф монополия.              |
| 7. Монополиянинг мақсади. | 8. Жамиятнинг соф йўқотишлари. |
| 9. Сунъий монополия.      | 10. Монопсония.                |

а) тармоқда ягона, ўрнини босадиган, алмаштириб бўлмайдиган маҳсулот сотуви (ишлаб чиқариш);

б) (юнонча озчилик, сотаман) – ишлаб чиқариш ва бозорда унча кўп бўлмаган, санокли фирмалар ҳукмронлигидир;

в) иқтисодий фаолият иштирокчиларининг ўз манфаатларидан келиб чиқиб юқори даромад олиш имконига, нуфузли мавқега ега бўлиш учун бошқалар билан беллашуви, кураши;

г) бир ёки бир неча сотувчи бозорда нарх устидан назорат ўрнатиш имконига ега бўлган бозордаги рақобат;

д) эркин рақобатга асосланган, чекланмаган миқдорда бозорга (тармоққа) кириш, эркин мустақил ишлаб чиқарувчилар бозорда нарх устидан назорат ўрнатиш имкони йўқ бозордаги идеал рақобат;

е) нарх устидан назорат ўрнатиш ёки ишлаб чиқариш ҳажмини ўзгартириш орқали максимал даражада даромад, монополь фойда олиш;

ё) монополистик манфаатни кўзлаб корхоналарнинг бирлашуви;

ж) тармоқда маҳсулот ишлаб чиқариш ва бозорда ягона фирма ҳукмронлик қилиши;

з) (монополияларнинг социал баҳоси) – монополиялар томонидан маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини самарали даражадан камайтириш натижасида истеъмолчи ва сотувчилар учун маълум миқдорда маҳсулотни йўқотилиши, ишлаб чиқаришни камайиши;

и) ягона истеъмолчига асосланган бозор.

### **Такрорлаш ва мунозара учун саволлар**

1. Рақобат нима? Унинг қандай шакллари биласиз?
2. Рақобат иқтисодиётда қандай аҳамиятга ега?
3. Олигополия ва соф монополия бир-биридан қандай фарқланади?
4. Монополиянинг келиб чиқиш сабабларини кўрсатинг.
5. Рақобат қандай усуллар билан олиб борилади?
6. Рақобат чекланишидан истеъмолчи учун, ишлаб чиқарувчи ва жамият учун йўқотишларни кўрсатинг.
7. Республикамизда рақобат муҳитини яратиш учун қандай чора-гадбирлар қўлланилмоқда?
8. Рақобатда реклама қандай ўрин тутаяди? Телевидение ва бошқа ахборот воситалари орқали реклама қилинишини ижобий ва салбий томонларини изоҳлай оласизми?

## Масала ва машқлар.

1. Мукаммал рақобатга асосланган тармоқда 20та фирма фаолият юритади. Маҳсулотнинг бозор баҳоси 40 га тенг. Агар узок муддатли даврда тармоқнинг минимал ўртача харажатлари 30, умумий харажатлар еса 60 бўлса. Тармоқни рақобатли мувозанатга яқинлашуви рўй берапти.. У ҳолда баҳо ва таклиф қандай ўзгаради.

2. Мукаммал рақобатли фирма йилига 20 минг дона телефон ишлаб чиқаради. Ишлаб чиқаришнинг ўртача харажатлари 21500 сўм. Ўзгарувчи харажатлар 17500 сўм, бозор баҳоси 25000 сўм бўлса, фирма қанча фойда кўради.

3. Мамлакатимизда турли шаклдаги хўжалик юритувчи субъектлар томонидан ўз устунлик мавқеидан фойдаланиб, ҳар хил қонун бузилиши ҳолатларига йўл қўймаслик мақсадида монополист корхоналар Давлат реестрига киритилади.

Ўзбекистонда 1996 йил монополист корхоналар сони 827та бўлиб, маҳсулотлар сони 4351та бўлган бўлса, 2003 йилга келиб, Давлат реестрига киритилган корхоналар сони 386тага тушди. Маҳсулот (товар ва хизматлар) еса 247та. Монопол маҳсулотларнинг асосий қисми хизмат кўрсатиш 43%, қурилиш материаллари ишлаб чиқариш 19%ни ташкил этади.

2003 йилга нисбатан монополист корхона ва маҳсулотлар 1996 йилга нисбатан қанча камайганини, хизмат кўрсатиш ва қурилиш бўйича монопол маҳсулотлар турини ҳисобланг. У нимадан далолат беради? Нима сабабдан монопол маҳсулотлар хизмат кўрсатиш ва қурилиш моллари бўйича кўп деб уйлайсиз?

4. Жадвалдаги рақамларга диққат қилинг. Улар асосида қандай хулоса чиқариш мумкин? Фикрингизни изоҳланг.

## Республикада ЯИМда монополиялар улуши %да.

	1998	1999	2000	2001
Ялпи ички маҳсулотда монопол маҳсулотлар ҳиссаси	25,7	22,9	21,7	20,5
Саноат маҳсулотлари улуши	14,9	14,3	13,8	14,3

5. Республикаимизда 2004 йил монопол корхона ва маҳсулотлар сони қуйидагича бўлган дейлик:

	Корхона сони	Маҳсулот сони
1. Нон ва булка маҳсулотлари	21	43
2. Кўмир	6	7
3. Озиқ-овқат маҳсулотлари	92	35
4. Газ	5	6
5. Енгил саноат	43	87
6. Маҳаллий саноат	12	17
7. Нефт-кимё саноати	27	50
8. Машинасозлик	30	60
9. Қурилиш материаллари	71	193
10. Хизматлар	338	659
11. Бошқа тармоқлар	108	238
Жами	753	1532

Сизнинг фикрингизча қайси соҳаларни табиий монополияга кирицак тўғри бўлади? Унга кўра, корхоналар ва маҳсулотлар бўйича табиий ва сунъий монополиялар ҳиссасини аниқланг.



Табиий монополиялар сунъий монополиялардан қандай фаркланади, изоҳланг. Жавобингизни асослаб беринг.

6. Қуйидаги жадвалда мукамал рақобат шароитида фирманинг фаолияти ҳақида маълумотлар берилган.

П	Қ	ТР	ТС	ТВС	ТФС	АТС	АВС	МС
	100			250минг	150минг			3минг

Бозорда маҳсулот бирлигига баҳо 5минг сўм миқдорида ўрнатилади.

- 1) жадвалдаги етишмовчи маълумотларни топиб, жадвални тўлдириш;
- 2) фирма фойдани максималлаштириш учун ҳаракат қиладими ёки зарарни минималлаштириш учун, аниқланг;
- 3) фирма фойдани кўпайтириш, зарарни камайитириш учун нима қилиши керак, тушунтириш;
  - а) маҳсулот ишлаб чиқаришни камайитириш;
  - б) маҳсулот ишлаб чиқаришни кўпайтириш;
  - в) корхонани ёпиш;
  - г) ҳеч нарсани ўзгартириш керакмас.
- 4). Айтайлик, фирмани ёпилиш вазияти вужудга келди. Бу қандай баҳо даражасида юз беради?

7. Қуйидагиларни диққат билан ўқинг:

**а) АҚШда медицина ва юриспунденция бўйича хусусий иш очиш учун ҳукумат органларидан лицензия олиш зарур;**

б) Ўзбекистонда табиий ресурслар давлат мулки ҳисобланади. Ундан ташқари улардан жуда кўпларини қайта тиклаб бўлмайди;

в) муаллифлик ҳуқуқи бўйича қонунчилик ривожланган мамлакатларда фирма одатда ўз маҳсулотини патент ёрдамида ҳимоя қиладди, шунингдек ундан нусха кўчиришни ҳам фақат ўзи амалга оширади ёки унинг руҳсати билан амалга оширилади.

Кўрсатилган мисолларни таҳлил қилинг ва қуйидаги саволларга жавоб беринг:

- 1) тармоққа киришга қўйиладиган тўсиқлар деганда нима тушунилади?
- 2) тўсиқлар, барьерлар муаммоси нимада?
- 3) барерларни қандай таснифлаш мумкин?

8. Сиз катта меросга ега бўлдингиз ва ўз ишингизни очишга қарор қилдингиз. Сиз велосипед ишлаб чиқарувчи завод кўрмоқчисиз. Тармоққа кириш учун қандай тўсиқларни енгиб ўтишингизга тўғри келади:

- а) ишлаб чиқариш қуввати ёки масштаб эффекти;
- б) молиявий тўсиқлар;
- в) лицензия;
- г) ҳукумат ижро органлари ёки қонун чиқарувчи алоқалар;
- д) пора бериш зарурияти;
- е) реклама кампанияси;
- ж) фаолият юритаётган бошқа фирмалар томонидан фирром рақобат олиб бориш

Кўрсатилган тўсиқлар Ўзбекистон учун ҳам ривожланган мамлакатлар: ГФР, АҚШ, Франция учун ҳам умумийми?

**Т/Н**

1. Рақобатли бозорда узоқ муддатли даврда нормал фойда нолга тенг.

2. Ишлаб чиқаришдаги объектив технологик жараёнларни хусусиятларидан ҳамда камёб, еркин тарзда такрор ишлаб чиқариб бўлмайдиган табиий ресурслар, инфраструктуранинг жамият учун алоҳида стратегик аҳамиятга ега тармоқлари табиий

монополияларга киради. Республикамизда табиий монополиялар фаолияти «Табиий монополиялар тўғрисида»ги қонун (1999 й.) асосида тартибга солинади.

3. Монополия рақобатбардош тармоққа нисбатан юқори самарадорлиги боиси юқори фойда олади.

4. Талаб егри чизиғи монополия учун доимо горизонтал.

5. Мукаммал рақобатли фирмалар бозорда монополистик бозорга қараганда нисбатан кўпроқ турли-туман товарлар таклиф қилади.

6. Агар олигополистик бозорда фирма маҳсулот нархини кўтарса ёки туширса, маҳсулот ҳажмини кўпайтирса ёки камайтирса у рақобатчи фирмаларнинг фойдаси ва маҳсулот сотиш ҳажмига таъсир қилади.

7. Монополистик рақобатли бозорда ресурслардан самарали фойдаланиб бўлмайди.

8. Олигополиялар ўртасидаги рақобат кўпинча нарх ёрдамида амалга оширилади.

9. Рақобат бозор иқтисодиётини ҳаракатлантирувчи куч.

10. Рақобатни қандай тарзда амалга оширилишига кўра ҳалол ёки фирром рақобатга бўлинади.

11. Бозор иқтисодиётининг муҳим афзаллиги унинг рақобатга асосланганлигидир.

12. Бозор иқтисодиётида реклама қилиш-қилмасликнинг аҳамияти йўқ.

## Тестлар

1. «Мукаммал рақобатдош фирма» тушунчаси бу фирма:

- а) ўз рақиблари билан рақобатнинг фақат қонуний методларини қўллашни;
- б) бозор баҳоси шаклланишига таъсир ўтказмаслигини;
- в) бозорни егаллаш учун ҳар қандай методларни қўллашни;
- г) рақобатда ўзи учун кўзлаган баҳосини ўрнатишга еришишни;
- д) ўз рақиблари билан ҳалол рақобат кураши олиб боришини англатади.

2. Агар фирма мукаммал рақобатли бозорда фаолият юритар экан, ўз маҳсулотини таклифини қисқартирса, у ҳолда:

- а) маҳсулотни бозор баҳосини пасайишига олиб келади;
- б) таклифни камайтиради, маҳсулот нархини кўтаради;
- в) маҳсулотнинг бозор баҳосини ўсишига олиб келади;
- г) бозорга ҳеч қандай таъсир ўтказмайди;
- д) таклифни кўпайтиради, маҳсулот нархини пасайтиради.

3. Қуйидаги бозорлардан қайси бирларини мукаммал рақобатга асосланган бозорга киритиш мумкин?

- а) автомобил, велосипед бозори;
- б) музлаткич, телевизор бозори;
- в) деҳқон бозори, қимматли қоғозлар бозори;
- г) ахборот, интеллектуал мулк бозори;
- д) кўчмас мулк бозори.

4. Табиий монополияга ... мисол бўла олади.

- а) ОПЕК – халқаро нефт картели;
- б) Фаллабанк;
- в) «Шарқ» матбаа ишлаб чиқариш концерни;
- г) ИБМ компанияси;
- д) Тошкент метрополитени.

5. Айтайлик монополист 10 бирлик товарини 10000 сўмдан сота олади. 11- товарни сотиш еса уни баҳосини 9950 сўмга тушишга олиб келади. Бунда меъёрий даромад сотиш ҳажмини 10дан 11гача ўсиши евазига

- а) 10000;
- б) 9950;
- в) 9450;
- г) 9400;
- д) 10995 тенг бўлади.

6. Ўзбекистон иқтисодиётида кўпчилик бозор:

- а) мукаммал рақобатга асосланади;
- б) тартибга солиб бўлмайдиган монополия;
- в) тартибга солинадиган монополия;
- г) муайян рақобатга ва монополистик бозорга хос элементларга хос;
- д) табиий монополиялардан иборат.

7. Олигополия – бу. . .

- а) бир турдаги маҳсулот ишлаб чиқарувчи рақобатлашувчи кўплаб фирмалар;
- б) табақалашган маҳсулот ишлаб чиқарувчи кўплаб рақобатдош фирмалар;
- в) бир неча йирик рақобатдош фирмалар;
- г) битта йирик фирма;
- д) ягона йирик истеъмолчи компания.

8. Биринчи бўлиб олигополия назариясини асослашга ҳаракат қилган иқтисодчи – бу . . .

- а) Огюстен Курно;
- б) Едвард Чемберлен;
- в) Жоан Робинсон;
- г) Жон Гелбрейт;
- д) Алфред Маршалл.

9. Мукаммал ва монополистик рақобатга асосланган бозорнинг умумий томони

а) табақалашган маҳсулот ишлаб чиқаради;  
б) бозорда сотувчи ва харидорлар сони кўп;  
в) ҳар бир фирма ўз маҳсулотига талаб егри чизиғи горизонтал бўлган шароитга дуч келади;

- г) бир турдаги товарлар ишлаб чиқаришади;
- д) ҳар бир фирма ўз рақибларини реакциясига кўра иш тутлади.

10. Олигополистик бозор монополистик рақобатли бозор билан қуйидаги томонлари билан ўхшаш

- а) тармоққа кириш учун тўсиклар йўқлиги;
- б) фирмалар учун стратегик йўналиш хос;
- в) унча кўп бўлмаган сотувчилар иш юритишади;
- г) фирмалар бозорда ҳукмрон рол ўйнайди;
- д) фирмалар тармоқдан тўсикларсиз чиқиб кетади

11. Картел битимини бузиш учун уриниш шунча кам бўлади, қачонки:

- а) битимни бузилиши ва уни аниқлаш ўртасида узок вақт ўтиши;
- б) битимга риоя қилинмагани сезилмаслик еҳтимоли юқори бўлса;
- в) дисконтлаш коэффициенти юқори бўлса;
- г) картел аъзолари ўртасида харажатлар тенг бўлса;

д) картел бир турдаги маҳсулотни ишлаб чиқаришни тартибга солганда.

12. Тармоқда 40та фирма бўлиб, улардан ҳеч бирига умумий ишлаб чиқариш ҳажмининг 3%дан ортиғи тўғри келмайди. Маҳсулот бозорда табақалашган ҳисобланади. Бундай тармоқ:

- а) монополистик рақобатга;
- б) соф монополияга;
- в) мукамал рақобатга;
- г) олигополияга;
- д) монопсонияга мисол бўла олади.

13. Олигополияни бошқа бозор моделларига нисбатан таҳлил қилиш қийин, сабаби а) фирмалар сони шунча кўпки, уларни нима қилишини аниқлик билан айтиб бўлмайди;

б) меъёрий харажат ва меъёрий тушум егри чизиқлари олигополиялар учун мувозанатли нархни ва миқдорни аниқлашда ҳеч қандай рол ўйнамайди;

в) фирмалар фаолияти бир-бирига боғлиқ бўлмай, ҳар бири ҳақида маълумот тўплаш қийин;

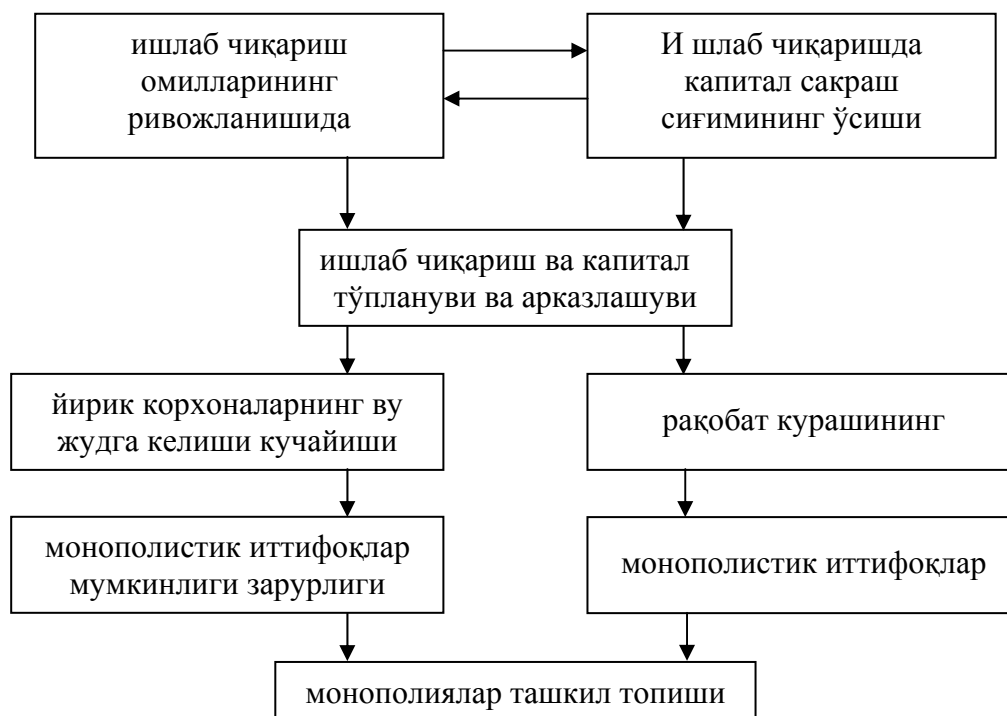
г) бошқа бозор моделидаги фирмалардан фарқли равишда олигополистик бозорда фирмалар фойдани максималлаштиришга интилади деб, фараз қила олмаймиз;

д) фирмалар ўртасида сезиларли даражада боғланиш мавжуд ҳамда олигополистик бозорда фирмани бир қарорга келиши бошқа бозорларга нисбатан ноаниқроқ

### Тарқатма материаллардан намуналар

Монополистик иттифоқларнинг қай тарзда вужудга келишини қуйидаги чизма орқали кўриш мумкин.

### Монополистик иттифоқларнинг вужудга келиши



Бозор таркибини фарқловчи характеристикаси.

- 1) фирмалар сони;
- 2) маҳсулот типии;
- 3) тармоққа кириш нақадар осонлиги;
- 4) нарх ўрнатиш имконияти;
- 5) рақобат усуллари: нарх ёрдамида ёки нархдан фойдаланмай.

#### **Жавоблар**

##### **Асосий таянч тушунчалар:**

1в); 2а); 3г); 4б); 5д); 6ж); 7е); 8з); 9ё); 10и);

##### **Масала ва машқлар:**

1. Таклифнинг ўсиши, баҳони тушиши кузатилади.
2. 70 млн. сўм.

3. Монопол корхоналар 1996 йилга нисбатан 2,5 марта, маҳсулотлар 17 марта камайган. Бу албатта ижобий ҳолат. Хизмат кўрсатишда 106 турдаги хизмат, қурилиш материалларининг 47 тури монопол иаҳсулот.

5. Агарда кўмир, газ, нефт-кимё саноати, хизматларни табиий монополияларга кирицак, корхоналар сониди уларнинг улуши 50%ни, маҳсулотлари 47%ни ташкил этади.

6.

1)(минг сўм ҳисобида)

П	Қ	ТР	ТС	ТВС	ТФС	АТС	АВС	МС
5,0	100	500	400	250	150	4	2,5	6

2) фойдани максималлаштириш  $MP (P) > MC; P > AC$ ;

3) оптимал фойда олиш учун маҳсулот ишлаб чиқаришни шу даражага етказиш керакки,  $P = MP = MC$  бўлиши, лекин  $AC$  баҳодан паст бўлиши лозим;

4) фирма  $P < AVC$ , яъни бир дона маҳсулотни баҳоси 2,5 минг сўмдан кам бўлса.

7. 1) «Тармоққа кириш тўсиқлари» деб шундай тўсиқларга айтиладики, шу тармоқда илгаридан фаолият юритаётган фирмалар билан рақобатлашадиган янги фирмаларни шу тармоқда фаолият юритишини қийинлаштирадиган шарт-шароитлар тушунилади;

2) тўсиқларни енгиш муаммоси уларни бартараф қилиш мумкинлиги ва мумкин емаслигида ифодаланади;

3) бундай тўсиқлар:

- сиёсий;
- ташкилий;
- табиий;
- моддий;
- вақтинчалик ва ҳоказо бўлиши мумкин.

8. а, б, в, е, ж – ривожланган мамлакатларга ҳам хос. Шу билан бирга «г» пункти ҳам катта рол ўйнайди. Ўзбекистонда ҳозирги пайтда барча пунктлар аҳамиятга ега. Шунинг учун ҳам уларга диққат қаратилмоқда.

#### **Т/Н**

1Н; 2Т; 3Н; 4Н; 5Н; 6Т; 7Т; 8Н; 9Т; 10Т; 11Т; 12Н;

#### **Тестлар**

1б); 2г); 3в); 4д); 5в); 6г); 7в); 8а; 9б); 10б); 11в); 12а); 13д);

## XV БОБ. РАҚОБАТ ВА БОЗОР НАРХЛАРИНИНГ ШАКЛЛАНИШИ

Иқтисодиёт назариясида микроиқтисодиётдаги тадқиқотда нарх алоҳида ўрин тутди.

Маълумки мукамал рақобат курашига асосланган бозорда нархга ҳеч бир фирма томонидан тазйиқ ўтказиш имкони йўқ. Нархнинг шаклланиши талаб ва таклиф асосида юз беради. Чекланган рақобатга асосланган бозорда еса нарх шаклланишининг ўзига хос хусусиятлари мавжуд. Навбатдаги бобда ана шу масалаларга диққат қаратамиз.

Олигополистик, монополистик ва монополистик бозорда қандай тарзда нарх ва маҳсулот ҳажми ўрнатилади кўриб чиқамиз..

### 1-§. Нарх ва унинг иқтисодиётдаги аҳамияти

Социологларнинг ҳисоб-китобига қараганда инсонларни енг кўп қизиқтирадиган нарса об-ҳаво ва нарх-наво екан.

Нархнинг аҳамиятини тушунтиришнинг ҳожати йўқ. Чунки у ҳар биримизнинг манфаатимизга тааллуқли. Ақлимизни таниб бирон нарсани сотиб олган кунимиздан ёки оила аъзоларимизни қилган харидларидан маиший даражада нарх нима, у кишиларнинг ҳаётида қандай рол ўйнашини ҳис қила бошлаймиз. Нарх қанча юқори бўлса, демак буюм қиммат, уни сотиб олиш учун кўп пул талаб етилади, нарх арзон бўлса, аксинча нисбатан кам пул керак. Лекин нарх, тўғрироғи нархлар фақат шахсий тушунчанигина емас, балки ижтимоий категорияни ҳам ифодалайди. Нархлар ҳар бир кишининг товар харид қилиши ёки сотишига таъсир қилибгина қолмай, барча иқтисодий жараёнларни ҳам тартибга солади.

Нарх бир томондан нозик, мослашувчан восита бўлса, иккинчи томондан иқтисодиётни бошқаришнинг, бозор механизмнинг кудратли курали. Нарх тарихий категория бўлиб, унинг вужудга келиши пулнинг вужудга келиши билан боғлиқ. Дастлаб, натурал айирбошлашдаёқ айирбошлаш нисбатлари тарзида намоён бўлган.

Товар шаклидаги, сўнгра металл ва қоғоз пулларнинг вужудга келиши билан нарх товарга тўлаш лозим бўлган пул миқдорини билдирган.

Бу ерда шундай савол туғилади: «У ёки бу товар учун неча пул тўлаш керак?», бошқача айтганимизда, нарх қандай шаклланади, яъни нарх механизми қандай ишлайди? Нарх деганда ўзи нимани тушунади?

Нархни ташкил топишига иқтисодий назарияда икки хил ёндашув мавжуд: **классик** ва **неоклассик**. Ана шу икки хил ёндашувдан келиб чиқиб, нархларга икки хил таъриф берилди.

Биринчиси, классик ёндашув, яъни ишлаб чиқариш нуқтаи назаридан ёндашиш. Бунда нархлар ишлаб чиқариш омиллари, енг аввало меҳнат омили билан боғлиқлиги асосланади. Бунда нарх қуйидагича таърифланади: «Нарх — товар қийматининг пулдаги ифодасидир». Нархни бундай таърифлаганда асосий диққат қийматга қаратилади.

А. Смит ва Д. Рикардо томонидан асос солиниб, кейинчалик Ж. С. Милл томонидан ривожлантирилган меҳнат назариясига кўра, товарнинг қиймати унга сарфланган меҳнат харажатлари билан ўлчанади. Лекин аввал таъкидлаганимиздек у назарий категориялигича қола берди. Чунки амалда товар ишлаб чиқариш учун сарфланган меҳнатни ўлчашнинг иложи йўқ.

Амалда қиймат билан нарх ўртасидаги боғланиш харажатлар принципини қўллаш орқали татбиқ етилди. Унга кўра нарх миқдори товар бирлигини ишлаб чиқариш учун барча омилларга қилинган харажатлар билан ўлчанади, яъни нарх харажатлар асосида шаклланади. Харажатларга маълум миқдорда олинган фойданинг кўшилиши натижасида нарх ташкил топади.

Нархни шундай тарзда таърифланиши: а) товар ва хизматларни баҳолашни фақат меҳнат маҳсули бўлган товарлар билан чеклашга; б) харажатлар кўпайган сари нархни қимматлашувини ўринли деб еътироф етишга олиб келади.

Иккинчи, неоклассик нуқтаи назарга кўра «Нарх товарлар ва хизматларнинг нафлилигини баҳолаш воситаси бўлиб, унга тўланадиган пул миқдорини ифодалайди». Нархни бундай таърифлашда икки нарсага: а) нархни товар ва хизматларнинг нафлилиги, фойдалилиги билан бевосита боғлиқ эканлигига еътибор қаратилади; б) товар ва хизмат нархи айирбошлаш жараёнидагина юзага чиқиши таъкидланади. Демак, бозорсиз, бозорда юз берадиган олди-сотдисиз нарх ҳақида бир нима дейиш қийин. Фақат бозордагина нарх ўрнатилиши мумкин.

Хозирги замон иқтисодий назариясида иқтисодчилар томонидан енг кўп кўллаб-қувватланган неоклассик назария Маршаллнинг баҳо<sup>1</sup> концепциясидир. У қийматни инкор қилиб, фақат алмашув қиймати, яъни баҳо мавжудлигини тан олади. У баҳонинг шаклланишида меъёрий нафлилик, ишлаб чиқариш харажатлари, талаб ва таклиф концепцияларини бирлаштириб, ягона концепция тарзида илгари суради: қисқа муддатли мувозанатда нархга нафлилик кўпроқ таъсир кўрсаца, узоқ муддатли даврда ишлаб чиқариш харажатлари муҳим рол ўйнашини кўрсатиб беради.

Хар иккисини солиштириб кўриб, нархни таърифлашга бозор механизми нуқтаи назаридан ёндашув нисбатан универсал ҳамда амалий эканлигига ишонч ҳосил қилиш мумкин.

Нарх ва унинг ўсиш даражасига қараб наинки бозордаги вазиятга, конъюнктурага, балки мамлакатдаги иқтисодий ҳолатга ҳам баҳо бериш мумкин. Нархнинг иқтисодий мазмуни, аҳамиятини унинг функциялари тўлароқ кўрсатиб беради. Нарх асосан қуйидаги функция ва вазифаларни бажаради.

**1. Ўлчов, ҳисоб-китоб қилиш.** Нарх воситасида товарнинг наф-лилигини таққослаш имкониятига ега бўламиз. Нархлар орқали қилинган сарфлар ва олинган натижани, ишлаб чиқариш ва истеъмол ҳажмини ўлчаш мумкин бўлади. Маълумки, ҳамма нарса ҳам моддий ўлчамли бўлавермайди.

Масалан, созанда ижро етган мусика, хонанда ижро етган кўшиқ, шифокор, ўқитувчи меҳнати ва бошқа шунга ўхшаш ишларнинг моддий ўлчами йўқ. Уларни фақат хизматнинг нархига қараб пулда ўлчаш мумкин. Қолаверса моддий ўлчамга ега бўлган тақдирда ҳам ҳамма маҳсулотларни фақат нарх орқалигина умумий кўрсаткичда ифодалаш мумкин. Чунки моддий ўлчамлар турлича ҳисобланиб, уларни бир бутун қилиб қўшиб бўлмайди. Масалан, газ ишлаб чиқариш кубометрда ифодаланса, нефт тоннада, газлама метрда ўлчанади ва ҳоказо.

ЯИМ миқдори бозор нархи асосида ҳисобланиб, аввалги йиллар билан таққосланади. Умуман олганда, ҳар бир оиладан, фирмадан бошлаб то бутун мамлакат миқёсигача нархлар ёрдамида фаолият натижалари ўлчанади, таҳлил қилинади, режалаштирилади ҳамда келгусидаги ўзгаришлар тахмин қилинади, истиқбол белгиланади.

**2. Иқтисодиётни тартибга солиш.** Бозор нархи ва унинг ўзгариб туриши орқали қандай товарлар ишлаб чиқариш, хизматлар кўрсатиш зарурлиги аниқланади. Бозор иқтисодиёти товар ишлаб чиқаришга асосланади. Бозор ишлаб чиқарувчи билан истеъмолчини бир-бири билан боғлайди. Ана шу боғланиш нарх-наво орқали юз беради. Нархдаги ўзгариш бозор ҳолатини белгилайди. У талаб ва таклиф нисбатидан келиб чиқади.

Қандай турдаги товарга талаб юқори бўлса, нархи баланд бўлади, аксинча бўлса нархи паст бўлади. Натижада талабнинг кўплиги ишлаб чиқаришнинг ҳажмини кўпайтириш, аксинча таклифнинг кўплиги ишлаб чиқариш ҳажмини қисқартириш зарурлигини кўрсатади. Бу ерда нарх ишлаб чиқарувчи фаолиятига ўз-ўзидан емас, балки унинг оладиган даромади орқали таъсир қилади. Муайян ишлаб чиқариш харажатлари сақланган ҳолда нарх юқори бўлса, фойда кўп бўлади, нарх пасайса фойда камаяди. Агарда нарх қилган харажатларни қопламаса зарар кўрилади. Фойда олган корхона ривож топади, кенгайди, зарар кўргани банкрот бўлиб ёпилиб кетади. Бунда талаб катта бўлган товарлар ишлаб чиқариш учун қўшимча ресурслар жалб қилинади, зарар келтирган

товарлар ишлаб чиқариш тўхтатилади. Шундай қилиб, ресурслар фойда келтирадиган соҳа, тармоқларига оқиб ўтади. Натижада зарур товарлар таклифи кўпаяди, нархлар тушади. Ўз навбатида ресурслар энди нархи юқори товарлар ишлаб чиқариш ва хизматлар кўрсатиш соҳасига кўчади. Шундай қилиб, нархларнинг тебраниб туриши ре-сурсларни керакли соҳаларга оқиб ўтишини таъминлайди. Нарх фирмаларни керакли маҳсулот ишлаб чиқаришга мажбур қилади. Нарх ана шу йўсинда иқтисодиётни тартибга солади.

**3. Таксимлаш.** Нархнинг бу вазифаси аввалги тартибга солиш функцияси билан боғлиқ. Бозор иқтисодиёти шароитида талаб таклифга қараганда юқори бўлса, юқори нарх орқали харидорнинг пули сотувчи, ишлаб чиқарувчининг чўнтагига ўтиб, уни ана шу харидоргир маҳсулот ишлаб чиқаришни кўпайтиришга ундайди, рағбатлантиради. Аксинча, таклиф кўп бўлиб, нархнинг паст бўлиши ишлаб чиқарувчининг, сотувчининг кўзлаган даромадини ололмай, харидорнинг кўшимча наф кўришига олиб келади. Айтайлик, бир ҳафта аввал кўйлак 1000 сўм бўлсин. Харидор келаси ҳафта кўйлак олиш мақсадида бозорга чиққанда кўрдик нарх тушиб 500 сўм бўлибди. Энди у хоҳласа 2 та кўйлак олиши ёки бир кўйлақдан ортган пулига бошқа зарур товарни сотиб олиши мумкин. Нарх орқали даромад таксимланади. У ўз навбатида корхона, соҳа, тармоқлар ўртасида ресурсларни таксимланишига олиб келади.

**4. Ижтимоий ҳимоя вазифаси.** Аҳолининг истеъмол бюджети яшаш минимуми, турли неъматларни истеъмол қилиши, харажатлари ҳажми, таркиби, қолаверса турмуш даражаси, нархлар ва уларнинг ўзгаришига боғлиқ. Нархларнинг ўзгариши кишиларнинг реакцияси, муносабатида жуда сезгирлик билан акс етади. Кишилар нархларнинг ўсиши турмуш даражасини пасайтиради деб қарашади. Одатда, даромадларнинг ортиши, бозордаги товарлар таклифи миқдори, истеъмол таркиби ўзгаришига бунчалик аҳамият берилмайди.

Бозор иқтисодиёти шароитида аҳолининг ночор ва камбағал қатламларига товарлар арзонлаштирилган нархда сотилади. Булар ижтимоий дотациялашган нархлар бўлиб, улар молиявий жиҳатдан давлат бюджети ёки турли хайрия маблағлари орқали таъминланади. Масалан, ғарб мамлакатларида аҳоли камбағал қатламлари учун алоҳида дўконлар мавжуд. Республикамизда нон, шакар каби озиқ-овқат маҳсулотларига дотацион нарх белгиланади.

Бу нарх ижтимоий ҳимояни таъминласа-да, иқтисодий ўсишни рағбатлантирмайди. Чунки нарх ҳамма учун бир хил бўлади. Улар маълум вақтгача қўлланиб, сўнгра еркин бозор нархларига алмаштирилади. Булардан ташқари, нарх бозор иқтисодиётининг муҳим воситаси сифатида ўзаро боғланган бошқа қатор вазифаларни ҳам бажаради.



## 2-§. Нарх турлари

Бозор иқтисодиёти шароитида бир-бирини тақозо етувчи, ҳар хил мақсадларда қўлланувчи, турли вазифаларни бажарувчи нархлар мажмуи амал қилади. Нархларга қайси нуқтаи назардан ёндашишга ҳамда иқтисодиётда қандай амал қилишига қараб, уларни турли гуруҳларга ажратиш мумкин.

1. Сотиш усули, операцияси, миқёси, соҳаси жиҳатидан нархлар улгуржи, чакана, харид нархлари, хизмат кўрсатиш тарифларидан иборат.

Маҳсулотларни кўтарасига, яъни катта миқдорда сотиш нархлари **улгуржи нархлар** дейилади. Фирмалар, корхоналар, махсус дўконлар, товар биржалари томонидан улгуржи нархлар бўйича сотилади. Одатда, улгуржи нархларда ишлаб чиқарувчилар бир-бирларига ёки воситачиларга маҳсулотларини сотадилар. Улгуржи нархлар ишлаб чиқариш самарадорлигининг ошишига, фан ва техника тараққиётининг ривожланишига таъсир қилади. Улгуржи нархлар кўпинча шарт-нома—контракт нархлари тарзида қўлланилади. Бу нархлар ишлаб чиқарувчиларнинг харажатларини қоплаш ва маълум миқдорда фойда олишини таъминлаши керак. Улгуржи нарх одатда чакана нархнинг 60—80% ини ташкил етади. Товарнинг истеъмолчига чакана савдо тармоқлари орқали доналаб ёки кичик миқдорларда сотилганда қўйиладиган нарх *чакана нарх* дейилади. Чакана нархларда асосан истеъмол товарлари аҳолига, нисбатан камроқ — фирма, ташкилот, тадбиркорларга сотилади.

Чакана савдо орқали, чакана нархларда товарлар пировард истеъмолчига сотилади. Чакана нархларнинг улгуржи нархларга қараганда савдо устамаси миқдори кўп. Савдо устамаси чакана савдо харажатларини қоплаш ва фойда олиш имкониятини беради. Республикамизда савдо устамаси улгуржи нархга нисбатан 20% миқдорида белгиланган. Чакана нарх талаб ва таклифга қараб ўзгариб туради.

*Харид нархлари* — бу давлат томонидан корхона, ташкилот, аҳолидан сотиб олинadиган маҳсулотларга белгиланади. Харид нархлари бўйича амалиётимизда давлат корхоналардан қишлоқ хўжалик маҳсулотлари чунончи буғдой, пахта, пилла сотиб олади. Бу нархлар харажатларни қоплаш билан биргаликда ишлаб чиқаришни кенгайтириш учун зарур жамғаришни таъминлашни ҳам кўзда тутлади. Бу нархларнинг алоҳида хусусияти шундаки, маълум ҳолларда харид нархларига устамалар, имтиёзлар кўзда тутилади.

Ўзига хос нарх турларидан бири **тарифлар**дир. Тарифлар хизмат кўрсатиш соҳаларида қўлланилади. Хизмат кўрсатиш жараёнида янги маҳсулот яратилмайди, балки мавжуд маҳсулотнинг сифати ўзгарилади.

Кўпинча, хизмат жараёни уни истеъмол қилиш билан бирга бошланади. Хизмат кўрсатишни иқтисодий фаолият тури сифатида ўзига хос хусусиятга ега еканлиги уларга нарх белгилашда ҳам намоён бўлади. Уни *тариф* деб юритилади. Хизматларга тариф белгилаганда фақатгина иш ҳажми эмас, балки вақти, сифати ҳам муҳим рол ўйнайди. Тарифларнинг типик шакли сифатида мисол қилиб маиший хизматлар — телефон, коммунал хизмат тарифларини кўрсатиш мумкин.

2. Тартибга солиш даражаси ва услубига кўра нархлар қатъий белгиланган, тартибга солинадиган, шартнома ва еркин нархларга бўлинади.

Қатъий нархлар давлат ташкилотлари томонидан белгиланади ва унинг даражаси расмий ҳужжатларда акс еттирилади.

Бу турдаги нархлар асосан давлат иқтисодиётида монопол мавқега ега бўлган мамлакатларда мавжуд.

Бозор иқтисодиётига ўтиш билан қатъий белгиланган нархлардан еркин бозор нархига ўтиб борилади. Бу жараёни либераллаштириш ёки еркин нархларга ўтиш деб юритилади.

Тартибга солинадиган нархлар — бу давлат идоралари томонидан тартибга солинадиган нархлардир. Давлат солиқ имтиёзлари бериб, нархни туширишни рағбатлантириши мумкин. Ёки айрим товарларга нарх миқдорини чеклаши мумкин. Бу

албатта нархларнинг ўсиб кетишининг олдини олади. Лекин, унинг қатор камчиликлари бор. Нархни юқори чегарасини давлат томонидан белгилаб қўйилиши ишлаб чиқариш ҳажмини камайтиришга олиб келиши мумкин. Сабаби нарх кетган харажатларни қоплаб ишлаб чиқаришни кенгайтириш имкони даражасида фойда олиш имконини бермайди. Натижада товар тақчиллиги вужудга келади. Бу ўз навбатида қатъий белгиланган нархлар каби, нолегал — чайқов бозорини вужудга келишига сабаб бўлади.

Бозор иқтисодиёти шароитида тартибга солинадиган нархлар давлат томонидан мамлакатдаги шарт-шароитга кўра татбиқ этилади. Бунда давлат нархнинг юқори чегарасини белгилаб қўяди. Айтайлик, рентабеллик даражаси, фойда нормаси 50% дан ошмаслиги кераклиги кўрсатилган бўлса, демак маҳсулотга сарфланган харажатлар 800 сўм бўлса, унинг нархи 1200 сўмдан ошмаслиги керак. Одатда, кўпинча бундай нархлар жамият ҳаётида муҳим ўрин тутадиган товар ва хизматларга нисбатан қўлланилади. Хозирги пайт-да жуда кўп мамлакатларда ана шундай товарлар 15—20% ни ташкил этади.

Шартнома нархлари — олди-сотди қилиш юзасидан шартнома асосида келишилган нарх бўлиб, у шартнома ҳужжатларида расмийлаштирилади. Хозирги пайтда шартномаларда алоҳида бўлим нарх масаласига бағишланади. Унда кўпинча нархнинг абсолют миқдори эмас, балки нархнинг диапазони (*дан бошлаб гача*, чегараси) ёки бу нархларни давлат, бозор, жаҳон нархлари билан алоқаси кўрсатилади. Шунингдек, шартномада кўрсатилган нархларни ўзгартириш мумкин бўлган ҳолатлар, айтайлик инфляция, янги қонунларни қабул қилиш кабилар изоҳланади.

Эркин нархлар. Номининг ўзи кўрсатиб турибдики, бу нархлар бозордаги талаб ва таклиф асосида белгиланади. У бозордаги мувозанат нархи бўлади.

Бу баҳолар халқ истеъмол молларининг барча турлари ёки аҳолига кўрсатиладиган хизмат тарифларида намоён бўлади. Савдо ташкилотларининг турли дўконларида, деҳқон бозорида, истеъмол бозорида ё бошқа турдаги бозорларда ҳар куни биз чакана нархларни кўраимиз.

Юқоридаги санаб ўтилган нархлар турли меъёрий ҳужжатларда ўз ифодасини топади. Улгуржи ва чакана нарх прејскурантлари, нарх каталоглари, смета-нормалар, нарх китоблари каби ҳужжатлар шулар жумласидандир. Аҳолига ҳужжатлар ёки биржа ёлонлари орқали маълум қилинадиган баҳолар — номинал нархлар деб аталади. Бундай ҳужжатлар нархлар ҳақида ахборот банкни тузиб нарх сиёсатини юритишда замонавий компьютерлардан фойдаланиш имкониятини беради.

Маҳсулот ишлаб чиқарувчи корхоналар билан савдо ташкилотлари ўртасида олдиндан келишиб олинган ва белгиланган баҳо келишилган нарх дейилади. Бу нархлар давлат белгилаган қатъий нарх-дан ҳам, эркин бозор нархларидан ҳам фарқ қилиши мумкин, аммо фақат келишилган муддат давомида амал қилиши билан бошқа нархлардан ажралиб туради. Бундай нархларни қўллашда тегишли назорат жорий этилиши керак. Чунки монополия товарлар тақчиллигидан фойдаланиб, келишилган ҳолда нархни сунъий ошириб, халқ ҳисобидан фойда кўриши ёки чайқовчилик воситасига айла-ниши мумкин.

Товарларни ишлаб чиқарувчи (сотувчи) билан уни истеъмол етувчи (харидор) ўртасида битимга биноан ҳар икки томонни розилигига қараб белгиланган нархлар шартнома нархлари дейилади.

Юқорида кўрсатиб ўтилган нархлардан ташқари турли жиҳатларига кўра гуруҳларга ажратилган нарх турлари хилма-хил.

Иқтисодий таҳлил қилиш статистикада иқтисодий тараққиёт даражаси, еришилган натижаларни таққослаш учун ўзгармас ёки қиёсий нархлардан фойдаланилади. Чунки реал ҳаётда нархларга инфляция таъсир этади. Буни ҳисобга олинмаса нотўғри хулоса чиқариш мумкин.

Янги турдаги товар ишлаб чиқариш йўлга қўйилаётганда, янги ўзлаштириладиган товар, хизмат, материал, ярим фабрикатлар, энергия, ишлаб чиқариш учун объектлар қуришда лойиҳа баҳолари қўлланилади. Янги товар хизматлари сифатини аниқлаш учун

қўлланиладиган баҳолар базис нархлари бўлади. У намунавий нарх сифатида хизмат қилади. Халқаро савдода ҳам базис нархлар ишлатилади. Агарда товарнинг сифати келишилгандан фарқ қилса, базис нарх бошланғич нарх сифатида хизмат қилади.

Монополиялар томонидан маҳсулотларни ишлаб чиқариш баҳосидан баланд ёки паст қилиб белгиланган нарх — *монополия нархи* деб аталади. Одатда, монополиялар сотадиган товарларнинг нархини юқори, бошқа фирмалардан оладиган маҳсулотлар нархини еса паст қилиб белгилашади.

Максимал ва минимал чегаралари белгиланган баҳолар *лимит нархлари* деб аталади. Бу нархлардан янги товарни бозорда қайси нархда ўтишини синаб кўриш ва янгиликларни рағбатлантириш учун фойдаланилади.

Ернинг, сувнинг, ҳар хил ер ости қазилмаларидан олинadиган хом ашёларнинг ва ҳайвонот дунёсининг ўз нархлари бор.

Қонун билан тақиқланган фаолият учун яширин нархлар мавжуд.

Жаҳон бозорида товар ва хизматлар жаҳон нархлари асосида олди-сотди қилинади. Бозорларни егаллаш мақсадида **демпинг** нарх-лари белгиланиши мумкин. Бу нархлар бозордаги мавжуд нархлардан паст даражада белгиланади. Уни хусусий фирмалар қўллаши ёки давлатнинг ўзи белгилashi мумкин.

Умуман, нархлар хилма-хил бўлиб, у иқтисодий тизимда ўзига хос мустақил йўналишни ташкил этади. Нархлар оламини яхши билиш, тушуниш бозор иқтисодиёти шароитида ниҳоятда катта аҳа-миятга ега.

### 3-§. Нархлар шаклланишининг харажатлар механизми

**Нарх механизми** ўз ичига нархлар ва нархларни ташкил топишини олади. Нарх уни ташкил етувчи, унинг миқдорини белгиловчи омилларга боғлиқ.

Нарх товар ва хизматларга тўланадиган пул бирлиги миқдорини ифодаласа, нархни ташкил етиш еса шу пул миқдорини аниқлашнинг, белгилашнинг қоидалари, усулини ифодалайди.

Нархни ташкил етиш механизми **бир томондан**, нарх ва нархни ташкил топиши омиллари ўртасидаги алоқа, иккинчи томондан нархни ташкил топиш усули, уни вужудга келиш технологияси, амал қилиши ва вақт мобайнида ўзгаришини ифодалайди.

Нархни ташкил топишида икки усул мавжуд:

1. Харажатлар механизми.
2. Бозор механизми.

Харажатлар механизми асосида нарх бевосита ташкил топади. У ишлаб чиқариш ва муомала харажатларига боғлиқ. Бунда асосан ўртача харажатлар олинади. Иқтисодиётда ишлаб чиқариш харажатлари таркибида меҳнат харажатлари бошқа харажатларга нисбатан кўп. Одатда, меҳнат харажатлари сарфланган вақт ҳамда соатбай иш ҳақи миқдоридан келиб чиқиб, бошқа харажатларга кўшилади. Шунинг учун меҳнат харажатлари икки омил — меҳнат унумдорлиги ва иш ҳақи даражасига боғлиқ. Товар ишлаб чиқарувчи ва сотувчи нарх орқали ўз харажатларини қоплабгина қолмай, маълум миқдорда фойда, даромад ҳам олиши керак. У ҳолда нархни ташкил топиши формуласини қуйидагича ифодаласа бўлади:

$$R^1 = AS + P_f$$

Бу ерда  $AS$  — товар бирлиги учун қилинган ўртача ишлаб чиқариш ва муомала харажатлари;  $P_f$  — ишлаб чиқарувчилар (сотувчилар) томонидан товарларни ишлаб чиқариш ва сотишдан олинган фойда.

Фойдани назарий жиҳатдан турлича талқин етилиши, қонунийлиги ҳақидаги фикрларни бир четга йиғиштириб, харажатлар устига кўшилган кўшимча ҳақ тарзида қарасак, у харидор учун ўзига хос солиқ. Уни давлат емас, балки сотувчи кўяди. Фойда олиш имконияти ишлаб чиқарувчини у ёки бу турдаги товар ишлаб чиқариш ва сотиш учун ўз маблағини кўйишга ундайди.

Нарх ташкил топишининг харажатлар механизми том маъноси билан марказлашган режали бошқариш асосида белгилаб кўйиладиган нархларга тўғри келади. Шу билан бирга, бозор иқтисодиёти шароитида ҳам харажатлар механизми элементларидан фойдаланилади. Нархларга устама кўпинча *акцизлар* ёки бошқа солиқлар солишдан солиқ тарзида кўшилади. Нархлардан чегирма еса, бу давлат дотациялари бўлиб, у товарни харажатларидан паст нархда сотиш имконини беради.

Агарда давлат у ёки бу турдаги товарни сотиш ва истеъмол қилинишини кенгайтиришдан манфаатдор бўлмаса, ҳамда шу товар ва хизматлар ижтимоий аҳамиятга ега бўлмаса, яъни кундалик еҳтиёж учун зарур бўлмаса, у ҳолда кўшимча акциз ва бошқа егри солиқлар киритиб давлат бюджети фойдасига даромадлар кўпайишига еришади. Масалан, спиртли ичимликлар, тамаки маҳсулотлари, қимматбаҳо металллардан тайёрланган буюмлар, тақинчоқлар ва ҳоказо.

Агарда кундалик еҳтиёж учун зарур молларнинг нархлари истеъмолчиларнинг кенг қатлами учун қимматли қилса, унда давлат идоралари скидка жорий этади. Бу скидка давлат ёки маҳаллий бюджетлардан пул дотациялари билан қопланади. Бунда товар истеъмолчига скидка миқдорича харажатлар механизми асосида белгиланган нархдан арзон сотилади, лекин ишлаб чиқарувчилар зарар кўришмайди, чунки у бюджетдан қопланади.

Шундай қилиб, марказлашган режали иқтисодиётда бозор мувозанатига еришишнинг ўзига хос йўлидан фойдаланилган.

Иқтисодиётда харажатлар механизми, енг аввало таклиф нархига таъсир кўрсатади. Сотувчи ишлаб чиқариш ва муомала харажатларини қоплаш ҳамда маълум миқдорда фойда олишни кўзлайди. Бозор қонунлари амал қилган ҳолатда еса улар фақат ўз харажатларини қоплаш емас, харидорнинг нархга муносабатига қарашга мажбур. Бунда сотувчилар гоҳ ўртача харажатлардан паст (ликвидацион нарх) нархда ёки харажатларига тенг (зарар келтирмайдиган даражада) нархда сотишга мажбур бўлади.

#### 4-§. Нархлар шаклланишининг бозор механизми

**Мукаммал рақобат шароитида нархнинг ташкил топиши.** Маълумки, иқтисодиётдаги бош муаммо бу алоҳида истеъмол ва ишлаб чиқаришдан бошлаб, то макроиқтисодиёт даражасигача мувозанатга еришишдир.

Бозор иқтисодиёти мувозанатга еришишда уч нарсага таянади: *нарх, талаб* ва *таклиф, рақобат*. Бунда талаб ва таклиф нисбати, рақобат ҳам охир-оқибат нарх орқали ифодаланади.

Бозор унинг аниқ шаклидан қатъи назар товарлар —хизматлар бозорими, молия бозори ёки меҳнат бозорими нарх орқали талаб ва таклифни мувозанатга келтиради.

1. *Нархларни ўзгариши* ишлаб чиқарувчилар учун ишлаб чиқариш ҳажмини ўзгартиришни мўлжалга олишга хизмат қилади. Нарх техника-технологияни ўзгартиришга таъсир қилади. Охир-оқибат мавжуд шаклланган даромадлар даражасида маҳсулотнинг ким томонидан истеъмол қилинишини ҳам белгилайди.

2. *Талаб ва таклиф*. Уларнинг нисбатини ўзгариши. Нархни тебраниши, ўзгариши туфайли охир-оқибат шундай нарх белгиланадики, унинг натижасида талаб ва таклиф мувозанатга келади, ўз навбатида ишлаб чиқариш билан истеъмол ўртасида ҳам мувозанат ўрнатилади.

3. *Рақобат*. Хар бир ишлаб чиқарувчининг мақсади максимал даражада фойда олиш, демак ўз фаолиятини кенгайтириш. Бу сўзсиз рақобатга олиб келади. Агарда у ёки бу турдаги товарнинг таклифи кўп бўлса, сотувчилар ўртасида рақобат кураши кучаяди. Хар бири ўз товарини сотиш учун нархини туширишга мажбур бўлади. Бу ишлаб чиқаришни қисқартиришга олиб келади. Агарда талаб таклифга қараганда кўп бўлса, харидорлар ўртасида рақобат кураши кучаяди. Хар бири тақчил бўлган товарни қўлга киритиш учун баландроқ (нарх) ҳақ тўлашга рози бўлади. Бу шундай турдаги товар чиқаришни рағбатлантиради.

Рақобат бозор механизмининг зарур элементи. Лекин рақобат характери турлича, у бозор мувозанатига еришишга катта таъсир кўрсатади. Нарх ташкил топишининг харажатлар механизмига классик сиёсий иқтисод назарияси асос бўлган бўлса, бозор механизмига неоклассик иқтисод назарияси асос бўлади.

Еркин рақобат курашига асосланган шароитда нархнинг қандай ташкил топишини Маршалл шундай тушунтиради.

Маршаллнинг фикрича, олди-сотди қилгунга қадар товарнинг гўёки икки нархи мавжуд бўлади. *Сотувчи нархи* ва *харидор нархи*. Бир томондан, ҳар бир сотувчи ўз товарини қимматга сотишни ўйлайди, лекин бу нарх харидорни қаноатлантирмаса сотувчи ўз товарини сота олмай қолиш хавфи бор. Иккинчи томондан, харидор иложи борича товарни арзонроққа сотиб олишга ҳаракат қилади, лекин сотувчини бу нарх қаноатлантирмаса, у товарсиз қолиши мумкин. Сотувчининг нархини енг паст даражаси шу товарни ишлаб чиқариш учун кетган харажатларни қоплаши керак. Харидор берган нархнинг юқори даражаси еса меъёрий нафлилигига тенг бўлиши керак. Улар ўртасидаги савдо то харидор билан сотувчи нархи мос келгунча давом этади. Хамда ана шу мувофиқ келган нарх бозор нархи ҳисобланади. Шундай қилиб, сотувчининг нархи классик қоида бўйича шаклланади. Харидорнинг нархи еса маржинал қоида бўйича шаклланади. Реал нарх еса ана шу ҳар иккисини нисбати асосида шаклланган ўртача даража бўлади. Кўриниб турибдики, неоклассик назарияда ўзига хос икки ёндашувни синтези юз бериб, янгича нуқтаи назар вужудга келди. Бу янгилик нарх бозорда талаб билан таклиф ўртасидаги нисбат асосида ўрнатилишида ифодаланади.

Бунда нарх қанча юқори бўлса таклиф шунча кўпаяди. Талаб камаяди ёки аксинча. Бозорда нарх талаб ва таклифнинг мувозанатга келиши томон ўзгаради. Нарх талаб билан таклиф мувозанатини тиклайди. Шундай қилиб, бозор механизми, бошқача айтганимизда нарх давлат аралашмай талаб ва таклифни тартибга солади. Маршаллнинг фикрича, бу нозик механизмга давлат аралашуви керак емас. Хар қандай аралашув, ҳаттоки яхши

ниятда қилинган бўлса ҳам кучлар балансини бузади. Охир-оқибат чекланган камёб ресурслардан самарасиз фойдаланишга олиб келади. Маршалл талаб ва таклиф асосида нархнинг шаклланишини тушунтирар екан, уларга таъсир етувчи омилларга ҳам еътибор беради. Ундан ташқари, талаб ва таклиф еластиклиги тушунчасига асос солади.

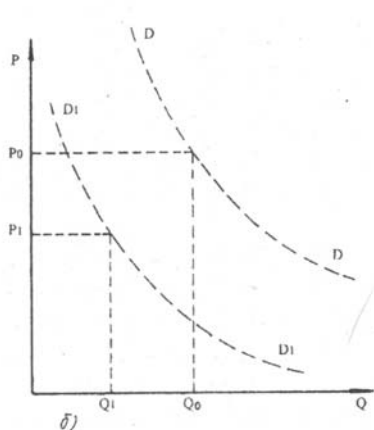
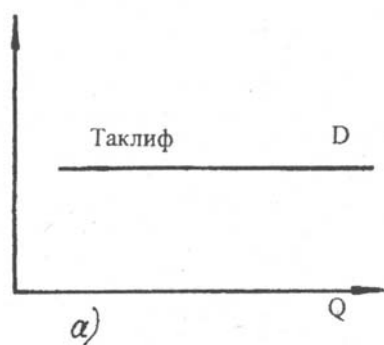
Нарх ташкил топишининг бозор механизми деб, бу бозордаги вазиятга кўра нархнинг шаклланишига айтилади. Маълумки, бозор турлари ниҳоятда кўп, агар шу нуқтаи назардан қарасак, нархни ташкил топишини бозор механизми деганда жуда кўп механизмларни тушунамиз. Бозор механизми яна шундай хусусиятга егаки, бу механизмни «пружина, винтлар» ҳаракатини кўра олмаймиз. Шунинг учун ҳам Адам Смит «кўзга кўринмас қўл» иборасини ишлатган. Хатто аукционда ўзаро савдолашишда шундоққина ҳаммасини сотувчини ҳам, харидорни ҳам ҳис қилиб билиб тургандайсиз, лекин айнан нима уларни у ёки бу қарорга келишга мажбур қилди («Худо биледи») билолмаймиз. Фақат тахмин қилишимиз мумкин. Айнан ана шу жараён, куч нархни ташкил топиш механизми бўлади. Нарх тўғрисида турли назариётчилар ўз фикрларини асослашга қанчалик уринмасинлар, бир нарса аниқ, яъни товарнинг ҳақиқий қиммати бозорда юзага чиқади. **Еркин бозор буюк ва гениал баҳоловчи.** Бошқа ҳеч нима уни ўрнини боса олмайди. Бозор йўқми, демак объектив нарх ҳам йўқ. Лекин бу қоида еркин рақобат кураши чекланмаган бозорга тегишли. Мукамал еркин рақобат кураши шароитида бозорда қандай мувозанат ўрнатилади ва нарх белгиланади? (Бу масала VII бобда кўриб чиқилган.)

Рақобат курашининг чекланиши, яъни номукамал рақобат кураши шароитида нархнинг шаклланиши мукамал рақобат курашидагидан фарқланади.

Ишлаб чиқарувчини мақсади юқори даражада фойда олиш екан, бу мақсад номукамал рақобат шароитида қандай юз беришини таҳлил қиламиз.

Бунинг учун икки фирмани олайлик. Бири мукамал рақобат кураши шароитида, иккинчиси номукамал рақобат кураши шароитида иш олиб борсин.

Биринчи фирма хоҳлаганча товар сотиши мумкин, лекин у нарх-га таъсир кўрсата олмайди. Чунки худди шундай товар ишлаб чиқарувчи бошқа фирмалар кўп. Буни чизмада қуйидагича кўриш мумкин (*a* расм).



Ундан шундай муҳим хулоса чиқиши мумкин. Фирма бозорга қанча кўпроқ товар чиқармасин, у нархга таъсир кўрсата олмайди. Фойдани кўпайтиришнинг асосий йўли ҳаражатларни пасайтириш.

Номукамал рақобат шароитида талаб камайиб борувчи егри чизик тарзида бўлади. Фирма қанча кўп (*K*) товар чиқарса шунча нархини тушириш мумкин. Чунки шундай товар ишлаб чиқарувчиларнинг сони чекланган. Монополист фирма бозорга катта ҳажмда товар чиқарса, унинг нархи камаяди.

Агар фирма соф тўла монополист бўлмаса нарх *P* ни арзонлашуви *DD* егри чизикни чапга *D1D1* га кўчишига олиб келади. Рақобатдош фирма туфайли нарх тушган тақдирда ҳам камроқ миқдорда товар сотилади.

Бу чизмадан қуйидаги муҳим хулосани чиқариш мумкин: талаб егри чизигига қараб фирма мукамал ёки номукамал рақобат кураши шароитида еканлигини аниқлай оламиз. Номукамал рақобат шароитида қандай қилиб максимал фойда олиш мумкин? Буни икки усул билан таҳлил қилиш мумкин:

1. Ялпи даромад ва ялпи ҳаражатларни таққослаш.
2. Меъёрий даромад билан меъёрий ҳаражатларни таққослаш орқали. Буни қуйидаги жадвал ёрдамида

тахлил

қиламиз.

(Жадвал

А. Пезентининг «Очерки политической экономии капитализма» китобидан олинган.)

Хар бир кўшимча миқдордаги товарни сотиш учун нархини пасайтириш кераклигини назарда тутиб товар миқдори кўпайтирилади.

Ишлаб чиқарилган товар миқдори (1- устун) кўпайиши билан умумий харажатлар Ц (3- устун) ортиб боради. Ўртача харажатлар АС (2- устун) еса маълум миқдоргача, мисолимизда 9- маҳсулотгача камайиб, сўнгра кўпайиб боради. Сабаби меъерий харажатлар МС (4- устун) маълум чегарагача пасайиб, сўнгра ортишни бошлайди (VIII боб).

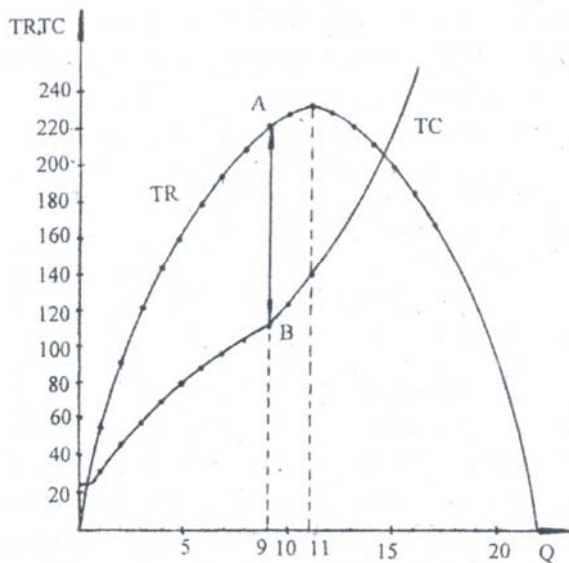
1	2	3	4	5	6	7
Ишлаб чиқарилган товарлар миқдори	Уртача харажатлар	Умумий харажатлар	Меъерий харажатлар	НАРХ	Ялпи даромад	Меъерий даромад
1	24	24	24	41	41	41
2	21,75	43,5	19,5	39	78	37
3	19,75	59,25	15,75	37	111	33
4	18	72	12,75	35	140	29
5	16,5	82,5	10,5	33	165	25
6	15,25	91,5	9	31	186	21
7	14,25	99,75	8,25	29	203	17
8	13,5	108	8,25	27	216	13
9	13	117	9	25	225	9
10	12,75	127,5	10,5	23	230	5
11	12,75	140,25	12,75	21	231	1
12	13	156	16,25	19	228	-3
13	13,5	175,5	19,5	17	221	-7
14	14,25	199,5	24	15	210	-11
15	15,25	228,25	29,25	13	195	-15
16	16,25	264	36,75	11	176	-19
17	18	306	42	9	153	-23
Қ	АС	ТС	МС	П	ТР	МР

Таклиф кўпайган сари нарх Р (5- устун) тушиб боради. Ялпи даромад ёки тушум ТР (6- устун) ҳам маълум чегарагача ўсиб, сўнгра пасайишни бошлайди. Чунки маълум чегарагача, мисолимизда 11- маҳсулотгача нархни пасайиши ишлаб чиқариб сотилган товар миқдорини кўпайиши билан миқдор эффекти устунлиги туфайли ялпи даромадни ўсишига олиб келади. 12- маҳсулотдан бошлаб еса нархнинг пасайиши евазига сотиш миқдорини кўпайтириш орқали компенсация қилиш мумкин бўлмай қолади, ялпи даромад қисқара бошлайди. Натижада ҳар бир кейинги маҳсулот 11- сига қадар аввалгисига нисбатан меъерий даромад МР (7- устун) олиб келган бўлса, 12- маҳсулотдан бошлаб зарар келтиради.

Фирманинг ялпи даромад чизмаси номукамал рақобат шароитида тепалик шаклида бўлади. Бундан кўриниб турибдики, ялпи даромад билан ялпи харажат ўртасидаги фарқ 9- маҳсулотда максимум даражада бўляпти.

Максимум даражадаги ялпи даромад 11- маҳсулотда, лекин кўп фойда 9- маҳсулотга тўғри келяпти.





Фойдани аниқлашнинг юқори кўрсатилганидек **иккинчи йўли** меъёрий даромад билан меъёрий харажатларни таққослаш.

Меъёрий даромад — бу кўшимча сотилган товардан олинган даромад. У  $TR_n$  дан  $TR_{n-1}$  ни айириб, яъни кейинги товарни сотиб, олинган даромаддан аввалгисини айириб топамиз.

Эркин рақобат курашида фирма нархга ҳеч қандай таъсир кўрсата олмас еди. У ҳолда фирма 1 донга товарни 41 бирликка соца, 2 донасини 82 бирликка сотади, меъёрий даромад 41 га тенг, 3 донаси  $3 \times 41 = 123$  га тенг, меъёрий даромад яна  $123 - 82 = 41$  га тенг. Демак, эркин рақобат шароитида меъёрий даромад унинг нархига  $MP = P$  тенг. Номукамал рақобат шароитида қандай бўлишини кўриб чиқайлик.

Номукамал рақобат шароитида аввалгисига нисбатан кўпроқ сотиш учун товар нархи пасайтирилади. Бу тадбиркорга бир томондан ютуқ. Кўпроқ ялпи даромад олиш имкониятини берса, иккинчи томондан маълум йўқотиш. Сабаби нархни тушириш ҳар бир навбатдаги товарни сотиб олинган даромад, яъни меъёрий даромадни камайишига олиб келади.

Масалан, 3 та товарни 37 бирликдан сотилса, бу билан 41 га ёки 39 га сотиб олиши мумкин бўлганларга ҳам 37 дан сотилади. Зарар  $2 + 2 = 4$ . Бу зарарни 37 дан айирилса  $37 - 4 = 33$  меъёрий даромад бўлади. Лекин ишлаб чиқарувчини, сотувчини фақатгина олинган даромад эмас, олинган фойда кизиқтиради. Бунинг учун олинган даромадни қилинган харажатлар билан таққослаш керак.

Маълумки, ўртача харажатлар ёй шаклида бўлиб, маълум миқдор товар ишлаб чиқаргунча пасайиб, сўнгра ўсишни бошлар еди. Мисолимизга қайтиб, абстракт рақамлар асосида уни кўрсатишга ҳаракат қиламиз.

Ёдга солайлик  $Q = KSAC$ , яъни умумий харажатлар ўртача харажатларни товар миқдорида кўпайтмасига тенг:  $21,75S^2 = 43,50$ ;  $MC = Q_n - Q_{n-1}$ , яъни меъёрий харажатлар н миқдор товар ишлаб чиқариш учун сарфланган умумий харажатлардан  $n-1$  товар учун сарфланган умумий харажатларнинг фарқига тенг:  $43,5 - 24 = 19,5$ ;  $TR = QS$ , яъни ялпи даромад ишлаб чиқарилган товар ва унинг нархини кўпайтмасига тенг:  $39S^2 = 78$ .

$MP = TR_n - TR_{n-1}$ , яъни меъёрий даромад  $n$  та товар сотишдан олинган ялпи даромад билан  $n-1$  та товарни сотишдан олинган ялпи даромад фарқи  $78 - 41 = 37$ .

2, 3, 4 устунлардаги рақамлар, фирма монополистни ишлаб чиқариш харажатларини кўрсаца, 5, 6, 7 устунлар сотиш шароитини кўрсатади.

Мукаммал рақобатда мувозанат  $MC=P$ , яъни нарх меъёрий даромад билан тенг бўларди. Демак,  $MC=MP=P$ .

Фирманинг тўла мувозанатга еришуви Жоан Робинсон таъкидлаганидек икки шароитни бажаришни талаб этади:

1. Меъёрий даромад харажатларга тенг бўлиши керак.

2. Нарх ўртача харажатларга тенг бўлиши керак (ўртача харажатлар нормал фойдани ҳам ўз ичига олади):

$$MC=MP=P=AC.$$

Монополист фирманинг бозорда ўзини тутиши ҳам ана шу меъёрий даромад ва меъёрий харажатларга боғлиқ. Сабаби, ҳар бир кўшимча ишлаб чиқарилган маҳсулот маълум миқдорда ялпи даромад, кўшимча даромад олиб келади, шу билан бирга умумий харажатларни ҳам кўпайтиради. Фирма доимо ана шу икки кўрсаткич: меъёрий даромад билан меъёрий харажатни таққослаши керак. Меъёрий даромад билан меъёрий харажат ўртасидаги фарқ мусбат бўлса, фирма ишлаб чиқаришни кенгайтиради. Меъёрий харажат билан меъёрий даромад тенг бўлганда мувозанатга еришилади. Лекин унда нарх даражаси қандай бўлади,  $MC=MP=P=AC$  формуласи сақланадими?

Жадвал рақамларига мурожаат қиламиз. Монополист юқори нарх белгилашга ҳаракат қилади. Лекин у 41 белгиласа битта товар сотади, ялпи даромад 41 бўлиб, фойдаси  $(41-24)=17$  ни ташкил этади.

Фойда — бу ялпи даромад билан умумий харажатлар фарқига тенг. Агар монополист нархни тушириб 35 га келтирса, у ҳолда у 4 та товар сотади, умумий даромади  $140(34S4)$ , фойдаси  $68(140-72)$  бўлади. Ана шундай тарзда нархни тушириш туфайли умумий фойда олишни кўпайтириш мумкин. Лекин уни қайси чегарага тушириш мумкин. Бу меъёрий даромад билан меъёрий харажатлар тенглашгунча давом этади, жадвалдаги рақамларга қарасак бу 9- товарни сотишимизда юз берар экан.

Айнан ана шу ҳажмда товар ишлаб чиқаришимиз энг кўп фойда келтирар экан. Яъни  $225-117=108$ . Агар нархни 25 дан пастга туширсак мисолимизда 23 га, 10 та товар сотилар экан. Лекин меъёрий харажатлар 10,5 га, аввалгисидан  $10,5-9=1,5$  га кўтарилар экан. Бу умумий фойдани  $(230-127,5)=102,5$ ,  $108-102,5=5,5$  га камайишига олиб келади.

Номукаммал рақобат шароитида **фирма мувозанатига**, яъни меъёрий харажатлар билан меъёрий даромадлар  $MC=MP$  мувозанатига ўртача харажатларнинг минимал даражасига етмай еришилади. Бунда нарх ўртача харажатлардан юқори бўлади.

$$\text{Мукаммал рақобатда } MC=MP=P=AC.$$

$$\text{Номукаммал рақобатда еса } (MC=MP) < AC < P.$$

Шундай қилиб, максимум фойдани ва ялпи даромад билан умумий харажатларни маҳсулот ишлаб чиқаришнинг турли ҳажмларида таққослаб ёки меъёрий даромад билан меъёрий харажатларни таққослаб топиш мумкин. Максимум даражада фойда ялпи даромад билан умумий харажатларни фарқи максимал бўлганда ёки меъёрий даромад билан меъёрий харажат тенг ( $MC=MP$ ) бўлганда олинар экан. Ҳар икки усул ҳам бир хил натижа беради. Бунда нарх мисолимизда 25 га тенг. Буни 340 ва 341- бетдаги расмларда кўриш мумкин.

Жамият учун кўпроқ маҳсулотни камроқ харажатлар билан ишлаб чиқарган афзал, лекин бу монополист фирмани табиатига тўғри келмайди. У нархни тушириб фойдани камайтиришни истамайди. Фойдани максималлаштириш учун маълум даражада сунъий тақчиллик яратади, яъни нисбатан чекланган миқдорда товар таклиф қилади. Бунинг натижасида мисолимизда айтайлик, энг кам ўртача харажатлар 12,75, энг юқори ялпи даромад 231 бўлганда, нарх 21 бўларди. Нархни 25 даражасида ушлаб туриш учун 11 та емас, 9 та таклиф қилади. Бу қачонгача давом етиши мумкин? Бу ҳол шу тармоққа янги фирмалар кириб келишига боғлиқ. Агарда бошқаларни шу тармоққа кириб келиши учун тўсиқлар нисбатан юқори бўлса, монопол фойда олиш барқарор характерга ега бўлади.

Иқтисодий назарияда монопол ҳукмронлиги даражасини ўлчаш учун Лернер индекси қўлланилади. (А. Лернер инглиз иқтисодчиси бўлиб, бу кўрсаткични XX асрнинг 30- йилларида таклиф қилган.)

$L=P-MS$ . Бунда  $P$  билан  $MS$ , яъни нарх билан меъерий харажатлар ўртача фарк қанча катта бўлса, монополиялар ҳукмронлиги шунча юқорилигини кўрсатади.  $L$  катталиги 0 билан 1 орасида бўлиб, мукамал рақобат шароитида Лернер индекси табиий нолга тенг бўлади.

Мукамал рақобат ишлаб чиқариш омилларини бир тармоқдан иккинчисига еркин оқиб ўтишини таъминлайди. Шунинг учун мукамал рақобатда неоклассик мактаб вакиллари таъкидлаганидек фойданинг нолга томон яқинлашуви, интилиш тенденцияси аниқ намоён бўлади (нолга интилиш деганда — нормал фойдага тенглашуви тушунилади).

Агарда ресурсларни еркин оқиб ўтишида тўсиқлар пайдо бўлса, бу монопол фойдани ҳосил бўлишига олиб келади.

### **Олигополия шароитида нархнинг ташкил топиши**

Юқоридаги мисолимиз «соф монополия»га тегишли. Хаётда бундай вариант нисбатан кам. Ҳозирги замон бозор таркибини «олигополия» билан характерлаш тўғрироқ бўлади.

Бунда бир неча йирик фирмалар ишлаб чиқариш ва сотишни асосий қисмини ўз қўлларида саклайдилар.

Бозорнинг олигополия шароитида ҳолатини Херфиндал ( $H$ ) индекси билан ифодалаш мумкин. Бу индекс бозорда фирманинг улушини олдиндан баҳолаш имконини беради. Хар бир фирманинг улушини  $S$  ҳарфи билан белгилаб, хар бир фирманинг улушини квадратга кўтариб, ҳаммаси қўшилади. Масалан, бирон фирма бозорга ҳамма тармоқ ишлаб чиқаришининг 50% ини чиқарса, у ҳолда  $S=50\%$  бўлади. Енди фирмаларни сонини ҳам аниқлашимиз керак.

Герфиндал индекси

$$H = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 + \dots + S_n^2 = \sum_{i=1}^n S_i^2;$$

Агарда соф монополия бўлса, яъни тармоқ ягона фирма ( $n=1$ ) дан иборат бўлса, Херфиндал индекси 10000 га тенг, яъни  $S=100\%$ ;  $H=S^2=100^2=10000$ . Агарда тармоқда улушлари тенг иккита фирма бўлса  $H=50^2+50^2=5000$ . Мукамал рақобатга яқинлашган сари бу индекс пасайиб боради. Айтайлик, тармоқда улуши бир хил 100 та фирма бор дейлик, у ҳолда  $H=1+1+1+\dots+100$ .

Херфиндал индекси хар бир фирманинг бозор улуши ва тармоқдаги фирмалар сонига ҳам боғлиқ. Айтайлик, тармоқлардаги фирмалар сонига қараб 5 та фирма, 6 та фирма бор тармоққа қараганда юқорироқ даражада концентрацияга ега деган хулосага келиш мумкин. Лекин бу ерда уларнинг улушига еътибор берилмаяпти. Уларни улушини ҳисобга олсак, тамомила бошқача хулосага келиш мумкин. Масалан, 6 та фирманинг биттасини улуши 50%, қолганлари 10% дан, у ҳолда  $H=50+(10^2 \cdot 5)=7500$ . Агарда тармоқда 5 фирма бўлиб, уларнинг улуши тенг 20% дан бўлса, унда индекс  $H=20^2 \cdot 5=400 \cdot 5=2000$ . Демак, 6 та фирмага ега бўлган тармоқда концентрация даражаси 5 та фирма бор тармоққа қараганда юқори.

Герфиндал индексини ҳисоблашдан мақсад бозор ҳолатини аниқлаш. Унга қараб тармоқдаги бирон фирма бозор нархига таъсир қила оладими, йўқми аниқланади.

Бу ерда алоҳида кўрсатиб ўтиш керакки, **олигополия шароитида рақобат устун даражада нархдан фойдаланмай (нархсиз) олиб борилади.**

Маълумки, бу усулдаги рақобат кураши кўшимча харидорларни товар сифатини ошириш, реклама, сотишдан кейин кўрсатиладиган хизматлар ва бошқалар евазига жалб қилади.

Хар бир олигополия нархни тушириши ёки кўтариши бошқаларни ҳам худди шундай қилишга ундашени ҳисобга олади. Ёки бўлмаса рақиблари нархни кўтармасликлари мумкин. У ҳолда нарх-ни кўтарган фирма маҳсулотига талаб қисқаради. Бу қисқариш нарх-ни кўтарганга қараганда кўпроқ бўлади.

Шунинг учун олигополистларга нарх воситасида рақобат кураши олиб боргандан нархдан фойдаланмай рақобат қилиш афзалроқ бўлиб қолади. Хар бир фирма «нарх уруши» натижасида юз бериши мумкин бўлган катта йўқотишлардан ўзини муҳофаза қилади.

Олигополистлар рақиблар, лекин гўё бир қайиқда сузаётган «кишилар»га ўхшашади. Улар ҳаддан ташқари йирик бўлгани учун биронтасининг ножўя ҳаракати қайиқни ағдариб юбориши мумкин, яъни кўпроқ даромад оламан деб қилган ҳаракати, аксинча фақат ўзи учун емас, бошқалар учун ҳам зарар билан яқунланиши мумкин. Чунки, у белгилайдиган нарх ва ишлаб чиқариш миқдори бошқа олигополистлар қўйган нарх ва ишлаб чиқариш ҳажми билан боғлиқ. Шунинг учун у ўзича нарх кўтара ёки тушира олмайди. Бошқалар билан бир битимга келиши учун антимонопол қонун йўл қўймайди. Яширин келиши ҳам хатарли. Чунки, рақибни келишилгани бўйича фаолият юритишига тузилган иттифокқа ишонмайди. Қандай йўл тутиш, нима қилиш керак? Ана шу вазият иқтисодий назарияда «ҳибсга олинганлар дилеммаси»<sup>1</sup> деб аталувчи «назарий ўйин» ёрдамида таҳлил қилинади.

Айтайлик, икки ҳибсга олинган шахс жиноят қилишда айбланипти. Бу жиноятни улардан бири бўйнига олиб, айбни шеригига юкласа, уни 3 ой, шеригини 10 йил қамоқ жазосига ҳукм қилиш мумкин. Агар ҳар иккиси бўйнига олса, 5 йилдан жазо олади. Агарда ҳар иккаласи ҳам бўйнига олмаса, улар қўйиб юборилади. Уларни келишиш учун иложи йўқ, чунки турли камераларда сақланади. Хар бири қандай қарорга келиши номаълум. Албатта, ҳар иккиси ҳам озодликка чиқишни хоҳлайди. Бунинг учун нима қилиш керак, айбни бўйнига олиш керакми ёки йўқ. Хамма гап ана шунда. Бунда агарда шериги айбни бўйнига олса енг маъқули иккинчиси ҳам айбни бўйнига олиши керак. Унда ҳар иккиси 5 йилдан ўтиради.

Иқтисодиётда шундай вазият учун тенг кучли икки хил ечим мавжуд. Биринчиси Парето ечими бўйича қарор қабул қилиш (ҳар иккисини ҳам қўйиб юборилади). Хар иккиси учун ҳам енг маъқул қарорга келинади. Бу бозор қатнашчиларининг биронтаси бошқаларига зарар етказмай аҳволини яхшилашга олмайдиган вазиятга хос.

Иккинчиси Неш ечими бўйича қарор қабул қилиш (ҳар иккиси ҳам бўйнига олади). У рақиблардан ҳеч қайсисини ўзича қарорини ўзгартириши билан ютуғини кўпайтира олмайдиган вазиятга хос.

Шундай қилиб, ҳар бир олигополист ўз стратегиясини рақибини қандай чора қўллаши мумкинлигини ҳисобга олиб ишлаб чиқади ва ана шу икки вазиятдан келиб чиқиб қарор қабул қилишади.

Шунинг учун **Олигополия шароитида нарх ўзини маълум даражада стабиллиги билан фарқ қилади.**

Еркин рақобат кураши ва соф монополия шароитида ишлаб чиқарувчилар тўла автоном бўлиб, уларни биргаликда келишишлари учун зарурият ҳам, имконият ҳам бўлмаган. Бу зарурият монополистик рақобат шароитида табақалашган маҳсулот ишлаб чиқарувчиларда ҳам йўқ.

Олигополия шароитида фирмаларда **қўшимча мақсад — олигополия миқёсида ялпи фойдани максималлаштириш мақсади юзага келади.** Чунки, биргаликда, келишилган ҳолда иш юритиш туфайли ҳар бири алоҳида фаолият кўрсатганига қараганда кўпроқ фойда келтиради. Хар бир олигополис ўзи учун хатарли очик нарх рақобатини ҳам ҳисобга олган ҳолда рақобат курашини нисбатан чеклайдилар.

Олигополияларни ўз маҳсулотлари нархини, бозор нархини келишишлари **нархда лидерлик** номини олган. Бу нарх рақобатдан воз кечишни ифодалайди. Унинг маъноси шуки тармоқнинг олигополист фирмалари ўз маҳсулотларига нархни шакллантириш ва

уни ўзгартиришда шу тармоқдаги лидер компанияга мослашадилар. Одатда, лидер компания шу тармоқдаги энг йирик фирма бўлиб, унинг нархларини ўзгариши бошқаларга мўлжал бўлади.

Яна шуни еслатиш керакки, лидер компания иқтисодий жиҳатдан бошқалардан анча юқори турса-да, у фақат ўз сўзини ўтказиш — диктат қилишга асосланмайди. У нархни шакллантиришда бошқа унга «ергашадиган» компаниялар манфаатларини ҳам ҳисобга олади. Шу фирмаларнинг харажатларини қоплаш билан бирга фойда олиш, ўз товарларини сотиш имконини беришни ҳам еътибордан четда қолдирмайдилар. Масалан, АҚШ да автомобилсозликда «Женерал моторз», Швейцарияда озиқ-овқат саноатида «Нестле» ва ҳоказо. Нарх-даги лидер ўз вақтида талабни ўзгаришига қараб ёки харажатларини ўзгаришига қараб ўзининг нархини ўзгартириши керак.

П. Самуелсон ва Нордхаус олигополиянинг уч типини кўрсатишади:

1) яширин олигополия; 2) ҳукмронликка асосланган олигополия; 3) монополистик рақобатга асосланган олигополия. (Экономические науки, 1990, 7- сон, 114- бет.)

Биринчи ҳолда деб кўрсатишади муаллифлар, олигополистлар тўла, ҳар томонлама келишиб олишлари мумкин. Унда бозор нархи бозорда ягона монополист ҳукмронлик қилган вазиятдагидек ўрнатилади.

Иккинчи ҳолда тармоқнинг энг йирик фирмаси 60—80% тармоқ маҳсулотини ишлаб чиқаради. Ўзини қандай тутиш шу фирманинг ўзига боғлиқ. У қисман майда фирмаларга бозорни бир қисмини кечиши мумкин, лекин у бозорда соф монополист сифатида иш юритиши мумкин.

Учинчи ҳолда кўпгина сотувчи ва олувчилар бўлиб, ҳар бирининг бозорга кириши ва бозордан кетиши еркин ҳамда бир фирманинг бозорга кириши ёки кетиши бошқа фирмалар нархига таъсир етмайди. Бу жиҳати билан у мукамал рақобатга асосланган бозорга ўхшайди. Фарқи шундаки, бунда товарларни табақалашуви (айнан бир хил емас, нимаси биландир фарқ қилувчи) мавжуд бўлиб, ҳар бир сотувчининг товарига талаб пасайиб боради, уни графикда тасвирласак пасайиб борувчи егри чизиқ тарзида намоён бўлади.

Бунда рақобат курашида кўпроқ рекламадан фойдаланилади.

## **МОНОПСОНИЯ ШАРОИТИДА НАРХЛАРНИНГ ШАКЛЛАНИШИ**

Аввалги таҳлилимиз монополияларни нархга таъсир қилишига қаратилган еди. Лекин нарх фақат сотувчилар томонидан емас, олувчилар томонидан ҳам назорат қилиниши мумкин. Бунда асосий ролни монопсония ўйнайди. Агар *монополия* «битта сотувчи»ни билдирса, *монопсония* битта харидор-истеъмолчини ифодалайди.

Монопсония шароитида бозорда битта истеъмолчи мавжуд, унга товарларини сотмоқчи бўлганлар кўпчиликни ташкил қилади.

Унга ўз маҳсулотини таклиф қилган фирмалар ўз технологияси имкониятлари, қолаверса харажатлари жиҳатидан ҳар хил. Монопсонист ўз еҳтиёжини қондирар екан, товар сотиб олиш ҳажмини кенгайтиришдан наф олишни ўйлайди, бунинг учун ўз шартини кўяди. Кўриниб турибдики, олувчи битта, сотувчилар кўп бўлса, рақобат энг аввало сотувчилар ўртасида кетади. Бунда улардан ҳар бири ўз товарини сотиш мақсадида нархини пасайтиради.

Маълумки, монополист нарх устидан ҳукмронлигини ўтказиб, ишлаб чиқариш ҳажмини еркин рақобат шароитидаги ишлаб чиқариш ҳажмидан паст миқдорда ушлаб туради. Монопсонист қанча миқдорда сотиб олиши мумкин? Мукамал рақобат даражасидан кўпми ёки кам? Бу саволга жавоб бир хил емас, ҳаммаси тармоқнинг таклиф шартлари ҳамда мувофиқ равишда таклиф нархлари даражасига боғлиқ. Лекин уни ўрганишдан олдин монопсонист сотиб олаётган товарини хусусиятларига таклиф шартлари боғлиқ бўладими деган саволга жавоб беришимиз керак. Чунки, бу саволга

жавобнинг ижобий ёки салбийлигига кўп муаммолар боғлиқ. Таҳлил қилиб қараб албатта деб жавоб берамиз. Сабаби монополистнинг шартлари ўзларига тўғри келмаса бошқа харидорни фақат узоқ муддат бузилмай, товар кўринишини йўқотмай ва ҳоказо жиҳатлари билан талабга жавоб берадиган товар ишлаб чиқарувчиларгина излашлари мумкин. Бунда монополист шартига иложсиз бўйсунадиган, тез бузиладиган маҳсулот егалари бўлади. Бу ерда, энг аввало кишлоқ хўжалиги ишлаб чиқарувчиларини кўрсатиш мумкин.

Монополисия кўпинча меҳнат бозорларида ўрнатилади. Лекин узоқ вақт бузилмайдиган товар егаларига ҳам ягона сотиб олувчи ўз шартини ўтказиши мумкин. Сабаби, бошқа сотиб олувчи бўлмаса, иложсиз сотувчилар бу шартга кўнишга мажбур бўлади. Масалан, монополист «Де Бирс» олмослар сотиб олишда турли мамлакатлардаги олмос чиқарувчиларга ўз сўзини ўтказди.

Монополист ўзи сотиб оладиган товар ҳажмини ўзгартириш орқали нархга таъсир кўрсатади. Шунинг учун (монополист нуқтаи назаридан) бозорда таклиф нархи бутун тармоқнинг ўртача харажатлари динамикасини ифодалайди. Тармоқнинг ялпи таклифини шу тармоқдаги турли фирмаларнинг ўртача харажатларини ифодаловчи егри чизик характерлайди.

Монополист учун таклиф егри чизиги тармоқнинг ўртача харажатлари егри чизигидир. АС — егри чизигининг ҳар қандай нуқтаси монополистнинг маълум миқдорда товар сотиб олиши учун таклиф етилган нарх даражасига тўғри келади.

Монополист учун таклиф нархи:

а) камайиб борувчи; в) ўсиб борувчи бўлиши мумкин.

Мукамал рақобатдан номукамал рақобатга (харидор томонидан) ўтилиш билан таклиф егри чизиги горизонтал ҳолатини ўзгартириб, шакли тармоқнинг ўртача харажатлари (АС) егри чизиги шаклини олади.

Биринчи ҳолда монополист технологик даражаси нисбатан юқори, унинг харажатлари камайиб борувчи тенденцияга ега фирмалар билан иш юритади. Иккинчи ҳолда монополист ўртача харажатлари ўсиб бораётган фирмаларнинг маҳсулотларини сотиб олишини ифодалайди.

Шундай қилиб, монополист сотиб олаётган маҳсулотга таклиф нархи пасайиб борувчи ёки ўсиб борувчи бўлиши мумкин. Шунга қараб монополистнинг сотиб олиш нархи ҳам ўзгаради. МС—монополистнинг меъёрий харажатлари (яъни, сотиб олиш нархи), АС — ишлаб чиқарувчиларнинг ўртача харажатлари (яъни, сотиш нархи), ДД — талаб (олинган товар) миқдори.

Биринчи ҳолда ҳар бир қўшимча бирлик маҳсулотни сотиб олиш учун монополист олиш нархини пасайтиради, унинг маҳсулот сотиб олиш учун меъёрий харажатлари пасайиб боради. Монополист томонидан сотиб олинаётган товарга тўланган пул, унинг харажатлари ҳисобланади. У ҳолда МС егри чизик АС егри чизигига нисбатан пастрокда жойлашади.

Нима сабабдан шундай бўлади? Монополист товарларни сотиб олар екан, ишлаб чиқарувчилар ўртасида ўз товарини сотиш учун рақобатдан фойдаланиб товарни сотиб олишим мумкин, лекин арзонроқ деб ўз шартини кўяди.

Бунда Е нуқта МС (меъёрий харажатлар) билан  $D_1$   $D_1$  монополист харидорнинг талаби (меъёрий даромади  $MP$  ёки меъёрий наф-лилиги) кесишган нуқта. Шу миқдордаги таклиф бўйича нархни топиш учун таклиф егри чизиги АС (ўртача харажатлар) гача вертикал ўтказамиз. АС таклиф билан шу вертикал бўйича учрашган таклиф  $E_1$  нуқта бўлиб, унга  $Q_1$  миқдор ва  $P_1$  нарх тўғри келади. Бу нарх аввалги  $P_0$  нархдан арзон. Сотиб олинган товар ҳажми аввалгисидан кўп.

$$Q_1 > Q_0; P_1 < P_0.$$

Иккинчи ҳолда монополист ўсиб борувчи таклиф нархи билан, яъни товар сотиб олиш учун меъёрий харажатларни ўсиб бориши билан тўкнашади. Бунда ҳам биринчи ҳолда кўрганимиздек МС билан  $D_1 D_2$  Е нуқтада кесишади. Лекин бу ерда МС (меъёрий

харажатлар)  $AC$  ўртача харажатлардан юқори,  $E$  нуқта бўйича  $AC$  га вертикал чизик ўтказсак, талаб бўйича  $E_1$  нуқтани топамиз, у  $Q_0$  миқдорга ва  $P_1$  нархга тўғри келади. Бунда  $Q_1 < Q_0$ ;  $P_1 < P_0$ .

Монополист харажатлари юқори бўлган фирмалардан товар сотиб олганда, ҳар бир қўшимча сотиб олинган товарга ошиб бораётган нарх бўйича пул тўлаши мумкин, лекин у кам миқдорда сотиб оламан деган шарт қўяди. Натижада товарга белгиланган  $P_1$  нарх мукамал рақобат шароитида сотиш мумкин бўлган  $P_0$  нархдан паст. Бунга у мукамал рақобат шароитида сотиш мумкин бўлган миқдорни камайтириш орқали еришади. Харид ҳажмини монополист ўзининг харажатларидан келиб чиқиб белгилайди ва ҳар икки ҳолатда ҳам нархни мукамал рақобат шароитига қараганда паст белгиланишига еришади.

## 5-§. Фойдани максималлаштириш ва нарх дискриминацияси

Мукамал рақобат шароитида монополистнинг нарх устидан ҳукмронлиги талабнинг еластиклиги билан чамбарчас боғлиқ. Тенг шароитда харидорлар талабининг еластиклик даражаси қанча қатъий бўлса, монополист фирманинг юқори нархлар белгилаш учун имконияти шунча юқори бўлади. Бу билан шундай вазият вужудга келиши мумкинки, монополист фирма ва харидорлар учун, ўз бозорини ажратиши афзалроқ.

Фирма бир товари турли истеъмолчилар гуруҳига турли нарх-ларда сотиши мумкин. Лекин нархлардаги фарқ бу ишлаб чиқариш харажатларидаги фарқдан келиб чиқмаган. Харажатлар тенг, бир хил. Ана шу тарзда сотиш амалиётда нарх дискриминацияси дейилади. Бу ерда *дискриминация* сўзи бирон-бир кишини ҳуқуқини чеклашни эмас, балки бўлинишни, ажратишни ифодалайди. *Нарх дискриминацияси* деб, бир хил товарни турли истеъмолчилар қатламига табақалаштирилган ҳолда сотишга айтилади.

Нима сабабдан фирма маълум ҳолларда нарх дискриминациясидан фойдаланади. Бунда нархни тушириш билан қўшимча харидорларни жалб қилиш кўзда тутилади. Бир табақа харидорлар юқори нарх билан бу товарларни сотиб олмайдилар, хизматлардан фойдаланмайдилар. Лекин нархни шундай тушириш керакки, қолган юқори нарх бўйича сотиб олиш имкониятига ега харидорлар юқори нархда, айрим пайтда нарх дискриминациясини амалга оширгунча бўлган даражадан ҳам юқори нархда сотиб олсин. Нисбатан «арзон» бозорга ўтишмасин.

Фирма бозорни ажратиб бой, зодагонлар табақаси учун товарларга мувозанат нархдан юқори, камбағалларга еса паст нарх бўйича соца кўпроқ фойда олади.

Нарх дискриминацияси муаммоларига А. Пигу, Ж. Робинсон ва бошқаларнинг илмий ишларида катта аҳамият берилган.

Ж. Робинсон ягона бозорнинг ажратилиши фойдали эканини таъкидлайди. Агарда монополист ҳамма бозорда ягона нарх белгиласа унинг қўшимча товар сотишдан олган меъёрий даромади ажратилган бозорга сотганига қараганда кам бўлади. Чунки, у турли бозор-

да шу товарга талабнинг еластиклиги даражасидан келиб чиқади. Фирма-монополист ажратган бозорлардан бири зодагон табақалар учун мўлжалланган. Бу ерда еластиклик даражаси паст, нархни кўтарса ҳам улар шу миқдорда сотиб олиша беради. Иккинчи бозорда еластиклик юқори, харидорлар нарх тушишига қараб оладиган товарлар миқдори кўпаяди.

Нарх дискриминациясида енг қийин муаммо бир бозорни («арзон» бозорни «қимматидан») иккинчисидан ажратиш. Агарда буни бажарилмаса фойдани максималлаштириш ғояси реализация қилинмай қолади. Харидорлар «арзон» бозордан сотиб олиб, қиммат бозорда сотишлари мумкин.

Масалан, темир йўл компанияси кўмир ташиш учун нисбатан арзон, пахта учун қиммат тариф белгилаши мумкин. Бунда у ишонадики пахта тойига кўмир деб ёзиб таший олмайдилар. Бошқа мисол, музейга кириш ўқувчилар учун икки баробар арзон. Музей кассасида чиптани маълум ҳужжат асосида ҳамда билет олаётганининг кўринишига қараб сотилади. Агарда «ёш бизнесмен» чиптани арзон олиб, катталарга қимматга сотган тақдирда киришда назоратчи бу чиптани олган кишини фақат билетига эмас, кўринишига ҳам қарайди. Ёки шаҳар транспортда юриш учун сотиладиган ойлик чипталарни кўрсатиш мумкин.



## Хулоса

\*Инсон ўз манфаатини ўйлайдиган, ҳимоя қиладиган қилиб яратилган екан, пул вужудга келиши билан унинг манфаатлари нарх билан чамбарчас боғлиқ бўлади. Шунинг учун ҳам ҳар биримиз енг кўп қизиқтирадиган нарса нарх.

\*Нарх бир томондан, нозик, мослашувчан восита бўлса, иккинчи томондан иқтисодий бошқаришни, бозор механизмнинг кудратли курали. У бозор алоқаларининг асосий воситаси сифатида қатор функция ва вазифаларни бажаради.

\*Нарх турлари хилма-хил. Одатда у сотувчи билан харидор ўртасидаги битимга кўра белгиланади. Нархларга турли жиҳатдан ёндашиб гуруҳларга ажратиш мумкин.

\* Нархлар ташкил топишига кўра харажатлар механизми ва бозор механизмига бўлинади. Нархлар шаклланишининг харажатлар механизми фирмаларнинг ўз маҳсулотларини нархини белгилаш бўлиб, унга кўра фирмалар товар ишлаб чиқариш ва сотиш учун қилган харажатларини қоплаш ва маълум миқдорда фойда олишни кўзлаган ҳолда белгилайдилар.

\*Нархлар бозор механизми орқали талаб ва таклиф нисбати, рақобат асосида шаклланади. Бунда еркин бозор, чекланган рақобатли бозор, олигополистик, соф монополистик, ва моносония шароитида нархларни шаклланиши фарқланади.

\* Еркин рақобатли бозорда талаб ва таклиф, уларнинг нисбати асосида юзага чиқади. Чунки сотувчи ва харидорлар чекланмаган. Ўлар нархга ўз таъсирини ўтказмайдилар.

\*Монополистик бозорда нарх меъерий даромад билан меъерий харажатга тенг миқдорда ўрнатилади. Бу даражага ўртача харажатларни минимал даражасига етмай еришилади. Натижада монополиялар нархни тушириб, **ФОЙДАНИ КАМАЙТИРИШНИ ИСТАМАГАНИ** учун ана шу даражада, яъни камроқ нисбатан чекланган миқдорда товар таклиф қилади, бошқача айтганда сунъий тақчиллик яратади.

\*Олигополистик бозорда нарх нисбатан барқарор ўрнатилади. Сабаби олигополиялар бозорга ниҳоятда катта ҳажмда товар ва хизматлар ташлайди. Уларнинг иқтисодий бақувватлиги ҳам бир-бирига яқинлиги уларни ниҳоятда нарх бўйича еҳтиёткорликка ундайди. Шунинг учун ҳам улар асосан нархдан фойдаланмай рақобат кураши олиб боради.

\*Моносония шароитида харидор битта, сотувчилар кўплиги туфайли моносонияда вазиятга кўра таклиф нархи камайиб борувчи ёки ўсиб борувчи бўлиши мумкин. Биринчи вазият бўлса, моносонист қшимча товар сотиб олиш учун нархни пасайтиради, иккинчисида оладиган маҳсулотини миқдорини камайтиради.

\*Бироқ булардан қатъий назар нархларни чегараси мавжуд. Қуйи чегараси харажатларни қоплаш бўлса, юқори чегара харид қобилияти, яъни аҳоли даромадлари даражаси.

\* Фирмалар учун нарх белгилаш ўта муҳим. Шунинг учун улар фойдани кўпроқ олиш мақсадида нархларни мослашувчан бўлишига, харидорларни қурбига қараб табақалаштиришга ҳаракат қиладилар. Табақалаштириш мезони турлича бўлиши мумкин. Турли мезонларга кўра табақалаштиришни нарх дискриминацияси деб юритилади.

### **АСОСИЙ ТАЯНЧ ТУШУНЧАЛАР**

1. Нарх.
2. Нарх механизми.
3. Харажатлар механизми.
4. Герфиндал индекси.
5. Нарх ташкил бўлишининг бозор механизми.
6. Нарх турлари.
7. Лернер индекси.
8. Нарх буйича лидер.
9. Нарх уруши.
10. Яширин келишиш.

а) нарх ва нархларни ташкил қилиш, яъни товар, хизматларга тўланадиган пул миқдорини белгиланишини аниқланишининг қоидалари, усулларини ўз ичига олади;

- б) бозорда фирманинг улушини баҳолаш имконини берувчи индекс;
- в) товарлар ва хизматларнинг нафлиликни баҳолаш воситаси бўлиб, унга тўланадиган пул миқдорини ифодалайди;
- г) ишлаб чиқариш (сотиш) учун қилинган харажатларни қоплаш ва маълум миқдорда фойда олишни таъминлайдиган тарзда нарх белгилаш;
- д) бозор ва унинг аниқ шаклидан қатъий назар талаб ва таклифнинг нисбати ва рақобат асосида яъни бозордаги вазиятга кўра нархнинг шаклланиши;
- е) монополия ҳукмронлиги даражасини кўрсатувчи иқтисодий кўрсаткич;
- ё) рақобатдош фирмаларнинг олигополистик бозорда босқичма-босқич, секинлик билан нархни пасайтириши;
- ж) бозор иқтисодиёти шароитида бир-бирини тақозо етувчи турли мақсадларда қўлланувчи, турли функция ва вазифаларни бажарувчи нархлар мажмуига турли жиҳатдан ёндошиб, гуруҳларга бўлиниши;
- з) қачонки фирмалар очиқ битим тузмай, яширин нарх ва махҳусулот ишлаб чиқариш ҳажми бўйича тил бириктириш вазияти;
- и) олигополистик бозордаги етакчи фирма, қайсики унинг нархни кўтариши ёки туширишига қараб, бошқалар унга ергашади.

### Такрорлаш ва мунозара учун саволлар

1. Нарх ташкил топишининг, харажатлар ва бозор механизмининг фарқи нимада? .
2. Нарх қандай функцияларни бажаради?
3. Қандай нархларни биласиз?
4. Монополия шароитида нархнинг ташкил топиши қандай юз беради?
5. Герфиндал индекси нимани кўрсатади?
6. Монопсония шароитида нархнинг шаклланишини тушунтириб беринг.
7. Нарх дискриминацияси нима?

### Масала ва машқлар

1. Бозорда иккита Апполон ва Муштарий фирмалари маҳсулотнинг асосий қисмини ишлаб чиқаришади. Маҳсулотга нарх белгилашга кўра мумкин бўлган натижалар матрицаси куйидагича:

		«Муштарий» фирмаси	
		юқори баҳо	паст баҳо
«Апполон» фирмаси	юқори баҳо	5000 / 5000	5000 / 1000
	паст баҳо	5000 / 9000	2500 / 2500

Олигополияларнинг баҳо стратегиялари натижалари варианти матрицаси (минг сўм)

Сиз айттайлик А фирма учун қарор қабул қилишингиз керак:

- а) сизни устун даражадаги қарорингиз қандай бўларди?
- б) ҳар икки фирма учун қайси бир қарор маъқул?
- в) айттайлик, ҳар икки фирма юқори нарх белгилаш учун «жентелменлик» битими тузди. Бундай битимга ишониш мумкинми? Рақиблар олган мажбурият бажарилиши учун нима қилиши керак?

2. Қуйида фирмалар ўртасида қабул қилган қарорига мувофиқ тўлов матрицаси берилган:

Фирмалар қарори бўйича тўлов матрицаси

	«Кундуз» фирмаси нархни 1000 сўмга туширади		«Кундуз» фирмаси нархни 1000 сўмга туширмайди	
«Юлдуз» фирмаси нархни 1000 сўмга туширади	- 5000	- 5000	- 10000	+ 15000
«Юлдуз» фирмаси нархни 1000 сўмга туширмайди	+ 15000	- 10000		

Унда ҳар бир фирманинг фойдаси қабул қилган қарорига қараб ўзгариши кўрсатилган. Агар «Кундуз» фирмаси маҳсулотининг баҳосини ўзгартирмаса, «Юлдуз» фирмаси еса 1000 сўмга туширса, у ҳолда «Кундуз»нинг фойдаси 10000 сўмга камаяди. «Юлдуз»нинг фойдаси 15000 сўмга кўпаяди. Агар иккаласи ҳам бозорни егаллаш мақсадида бир-бирига баҳо уруши қилиб, нархни туширса 5000 сўмдан зарар кўришади.

Бўш катакларни тўлдилинг. Сизнингча енг маъқули фирмаларнинг қандай қарорга келиши бўлади. Парето ечими ва Неш ечими қандай қарор қабул қилиш бўлади?

3. Фирма монополист маҳсулот умумий харажатлар ишлаб чиқаради. Унинг умумий харажатлари  $C=10+18K$ ; Бу ерда  $K$  – маҳсулот ҳажми.

Баҳога нисбатан талаб еластиклиги  $E=7$ га тенг бўлганда фирма ўз маҳсулотига қандай баҳо белгилаши мумкин?

4. Фирма НОДИР товарини ишлаб чиқаради. Ялпи даромад(тушум)  $TR$ , меъёрий даромад  $MR$ , меъёрий харажатлар  $MC$  қуйидаги боғлиқ кўрсаткичларда ифодаланган:

$$TR=2600K-7K^2;$$

$$MR=350-13K;$$

$$MC=35-2K;$$

$K$ - НОДИР товарини ишлаб чиқариш ҳажми.

Шчу товарни қанча миқдорда ишлаб чиқариш ва қанча миқдорда сотиш мумкин?

Агар:

- а) фирма монополия шароитида фаолият юрица;
- б) фирма еркин рақобат шароитида фаолият юрица;

5. Хозирги пайтда «Катерпиллар» фирмаси дунёда ўзи ишлаб чиқараётган маҳсулотлар тури бўйича улуши 75%га тенг. Фирма «Катерпиллар» тракторини 24 минг долларга баҳолайди. Рақобатдош фирманинг худди шундай трактори 20 минг доллар туради. Потенциал харидор дилердан нима сабабдан у трактор учун 4 минг доллар ортиқча тўлаши кераклигини сўраганда, у шундай жавоб беради:

- 20 минг доллар тракторнинг баҳоси, рақиб фирманинг худди шундай трактори нархи билан тенг. 3 минг доллар - тракторнинг юқори даражада ишончилиги учун

мукофотли устама; 2 минг доллар – юқори даражада сервис хизматлари учун мукофотли устама; 1 минг доллар – деталлари ва еҳтиёт, бутловчи қисмларига нисбатан узоқроқ муддатга кафолат қиймати. Ана энди бундан келиб чиқиб тракторнинг баҳосини ҳисобланг дейди. Харидор хайрон бўлади, охир оқибат тракторни сотиб олишга қарор қилади.

Харидор нимага хайрон бўлади ва нима сабабдан у қиммат бўлса ҳам тракторни сотиб олади?

6. Агар **иқтисодий** адабиётларини ўқисак нархлар ўсиши билан сотишга борган сари кўпроқ товарлар чиқади. Унда нима сабабдан 1992 йилга келиб нархларни еркинлаштирилиши натижасида уларни ортишига қарамай товарлар кўпайиб кетмади. Бунга сабаб нима?

Бошқа шароитлар ўзгармагани холда нархни ўсиши таклифни ортишига олиб келиши яъни таклиф қонуни ўша пайтда амал қилмаганми?

7. 1985 йил Жаҳон бозорида 1 тонна бугдой 185 доллар еди. АҚШ 1 млн тонна бугдойни Мисрга 155 доллардан сотиб, Миср бозорларини егаллади. Илгари бу ерда Европа иқтисодий уюшмаси ЕЕС ҳукмронлик қилар еди. АҚШ бундай савдодан қанча зарар кўрди? Бу қандай сиёсат? У қандай мақсадда қўлланилади?

8. Қуйидаги жадвал маълумотларига еътибор беринг.

	2000 й.	2001 й.	2002 й.	2003 й.
Ливерпул биржасида пахта толасининг ўртача нархи т/доллар	1389	1058	1014	1410
Долларнинг сўмга нисбатан ўртача курси	140	272	506	975
Пахта толасининг ўртача нархи т/сўм	194460	287776	513084	1374750
Пахта хом ашёсининг ўртача сотиш баҳоси (давлат харид нархлари) т/сўм	56000	86000	137000	209000
Пахта толасини (пахта хом ашёсидан 30% тола чиқишни ҳисобга олган ҳолда) давлат харид нархлари бўйича баҳоси т/сўм	184800	283000	452100	698700
Жаҳон нархларидан фарқи т/сўм	9660	4000	60484	685050

Жадвал, муаллиф томонидан қишлоқ ва сув хўжалиги вазирлиги, биржа маълумотлари асосида абстракция усулини қўллаб ҳисобланган.

Жадвалда қайси нархлар жаҳон нархлари, қайси бирлари давлат харид нархлари, миллий нархлар кўрсатинг. Пахта толасига жаҳон нархларидан пахта хом ашёси(30% тола олинади десак) харид нархлари фарқини, 2000 йилга нисбатан нархлар қандай ўзгарганини ҳисобланг. Нархлар ҳақида ўз фикрингизни баён қилинг.

9. «Соф» монополист ўз товари нархини чексиз ошириши мумкин, чунки у тармоқдаги ягона ишлаб чиқарувчи. Унинг товарига талаб мутлоқ ноэластик, унинг егри чизиғи вертикал шаклда. Сиз бу фикрга қўшиласизми?

10. Нарх дискриминациясини амалга ошириш мумкинми?

а) «Моторола» маркетда олма сотишда;

б) Иқтисодиёт назарияси ўқув қўлланмасини юқори ва пастки курс талабаларига сотишда;

в) Аёлларнинг бир хил сифатли кўйлагини супермаркетда ва «Ипподром» бозорида сотиш

## Т/Н

1. Сотувчилар ўз товарларини бозорда алоҳида гуруҳларга бўлиб сотишни яхши кўришади. Масалан, картошка сотаётган сотувчи уларни, йирик, ўртача, кичик гуруҳларга бўлиб, мувофик равишда ҳар хил нархлар: йирик, силлиқ картошкаларнинг килосига 150 сўм, ўртачаларига 120 сўм, майдаларига 90 сум нарх белгилашади. Буни нарх дискриминациясига мисол қилиб кўрсаца бўлади.

2. Агар товарнинг бозор баҳоси доимий экан, у ҳолда маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини ортиши фирманинг фойдаси миқдорига таъсир қилмайди.

3. Агар маҳсулот нархи ўртача ўзгарувчи харажатлардан паст бўлса, фирма ишлаб чиқаришни нолга қадар қисқартириш орқали фойдасини максималлаштиради.

3. Рақобатлашувчи фирма учун маҳсулот баҳоси меъёрий даромадга тенг.

4. Ҳар қандай нарх дискриминацияси ноқонуний.

5. Жамиятнинг табиий монополиялар ҳукмронлигидан соф йўқотишлар барҳам топади, қачонки тартибга солинувчи баҳо маълум талаб даражасида ўртача ишлаб чиқариш харажатларига тенг қилиб белгиланса.

6. Маршаллнинг фикрича олди-сотди қилгунга қадар товарнинг гўёки икки нархи мавжуд бўлади.

7. Олигополия шароитида рақобат устун даражада нархдан фойдаланмай (нархсиз) олиб борилади.

8. Якка монополист ҳам ўзи ҳоҳлаганча товарига нарх кўя олмайди.

9. Олигополия шароитида рақобат асосан нарх ёрдамида олиб борилади.

10. Монополист учун таклиф нархи икки хил: а) камайиб борувчи, б) ўсиб борувчи бўлиши мумкин.

11. Харажатларда унча кўп бўлмаган ёки ўртача ўзгаришларда нима сабабдан олигополистик баҳони ва ишлаб чиқариш ҳажмини. ўзгартирмаслик зарурлигини «синик» егри чизиғи модели тушунтириб беради.

## Тестлар

1. Қисқа муддатли даврда фойдасини максималлаштириш ёки зарарни минималлаштирувчи рақобатлашувчи фирма ишлаб чиқаришни тўхтатади, агар:

а) маҳсулот баҳоси минимал ўртача харажатлардан паст бўлса;

б) ўртача доимий харажатлар маҳсулот баҳосидан юқори бўлса;

в) маҳсулот баҳоси ўртача ўзгарувчи харажатлар минимумидан паст бўлса;

г) маҳсулот баҳоси меъёрий харажатлардан паст бўлса

д) ялпи тушум фирманинг умумий харажатларини қопламайди.

2. Агар маҳсулот баҳоси уни ишлаб чиқариш учун ўртача харажатларни қоплай олмаса, у ҳолда фирма:

а) ишлаб чиқаришни иложи борича тезда тўхтатиши керак

б) товар ишлаб чиқаришни давом еттириш керак, қачонки  $P=MC$ , агар  $P>ABC$  даражасида бўлса;

в) янги технология танлаб жорий қилиши керак;

г) билвосита харажатларни қисқартириши керак;

д) баҳо доимий харажатларни барчасини қоплар экан, ишлаб чиқаришни давом еттириш керак.

3. Нарх дискриминацияси бу ...

а) бир маҳсулотни турли харидорларга ҳар хил баҳода сотиш;

б) миллати ёки жинсига қараб меҳнат ҳақи тўлашдаги фарқ;

в) истеъмол товарларига баланд нарх белгилаш орқали меҳнаткашларни эксплуатация қилиш;

- г) сифати юқори бўлган товарга юқорироқ нарх ўрнатилиши;
- д) товарларни сифатига кўра гуруҳларга ажратиб турлича нарх белгилаш.

4. Монополиста меъёрий харажатлар одатда маҳсулот баҳосидан паст бўлади, сабаби:

- а) нарх меъёрий даромаддан паст;
- б) нарх меъёрий даромаддан юқори;
- в) меъёрий харажатлар ўртача харажатлардан паст;
- г) меъёрий харажатлар ўртача харажатлардан юқори;
- д) ўртача харажатлар меъёрий харажатлардан юқори.

5. Қуйида санаб ўтилган маҳсулотлардан қайси бири ҳеч қачон картел битими доирасида ишлаб чиқарилмаган?

- а) нефт; б) банан; в) шакар; г) буғдой; д) кофе.

6. Номукамал рақобат шароитида қачон максимал фойда олиш мумкин?

- а)  $MP=AC$ ;
- б)  $MC=C$ ;
- в)  $C=P$ ;
- г)  $MC=P$ ;
- д)  $MC=MP$ .

7. Мукамал рақобат шароитида фирмалар хоҳлаганча бозорда товар сотиши мумкин, улар

- а) товар нархини сотилган миқдорга қараб кўтаради
- б) товар нархини пасайтиради;
- в) нархга таъсир ўткази олмайди;
- г) нархга узок муддатли даврда таъсир кўрсата олади;
- д) таклиф егри чизиғи вертикал бўлади.

8. Ўзбекистонда нархларни еркинлаштириш...

- а) уч босқичда: (1992 йил бошидан, 1993 йил, 1994 йил октябр-ноябр);
- б) икки босқичда (1992-1993, 1993-1994 йилларда);
- в) турт босқичда (1992-1993, 1993-1994, 1994-1995);
- г) беш босқичда (1991-1992, 1992-1993, 1993-1994, 1994-1995);
- д) икки босқичда (1992-1995, 1995 дан hozirгача) амалга оширилди.

### Тарқатма материаллардан намуналар



Бўш катакни тўлдилинг. Нархни функцияларини изоҳлаб беринг. Нарх санаб ўтилган функциялардан ташқари қандай вазифаларни бажаради? Кўрсатинг.

2-тарқатма материал

Биргаликда жиноят содир қилган икки ҳибсга олинганлар қуйидаги тўрт вариантдан бирини танлашдан бошқа иложи йўқ.

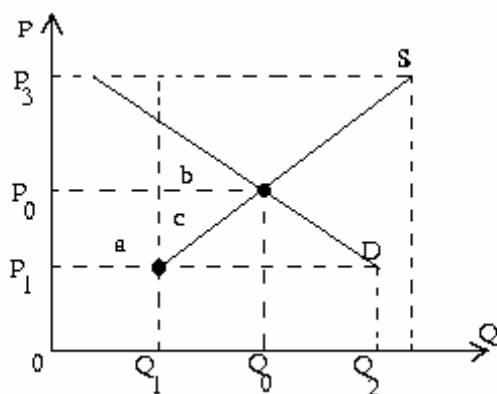
**«Ҳибсга олинганлар» дилеммаси матрицаси**

	2-си бўйнига олмайди		2-си бўйнига олади	
1-си бўйнига олмайди	1-вариант		2-вариант	
	Биринчиси қаттиқ жазодан қутилади	Иккинчиси қаттиқ жазодан қутилади	1-си умрбод қамоқ жазоси олади	Иккинчиси қўйиб юборилади
1-си бўйнига олади	3-вариант		4-вариант	
	Биринчиси қўйиб юборилади (озодликка чиқади)	Иккинчиси умрбод қамоқ жазоси олади	Биринчиси узок муддатли қамоқ жазоси олади	Иккинчиси узок муддатли қамоқ жазоси олади

Бу ҳолатда энг еҳтимоллиги юқори вариант 4-си – иккала жиноятчи ҳам узок муддатли қамоқ жазоси олади. Бу уларни еғоистик мотивидан келиб чиқади. Лекин ҳар иккиси учун 1-вариант энг манфаатига мос келади.

Фирмалар олигополистик рақобат шароитида ана шу дилеммада кўрсатилган ҳолатга жуда кўп марта дуч келишади. Улар бозорни катта қисмини егаллаш учун рақобатга рақиблари билан агрессив курашишлари керакки ёки аксинча ҳамкорлик қилиб рақобатлашиш, ҳатто яширин келишиш орқали, масалан нархни ошириш керакми ёки йўқ.

Давлат баҳо устидан назорат ўрнаца



Айтайлик давлат нархни мувозанат нархи  $P_0$  дан паст  $P_1$  даражасида белгиласин, у ҳолда такчиллик вужудга келади ( $Q_2 - Q_1$ ). Сабаби нархни туширилиши натижасида талаб ортади, лекин ишлаб чиқарувчилар маҳсулот ҳажмини қисқартиришади.

Бундай давлатнинг нарх сиёсатидан истеъмолчилар ҳаддан ташқари юқори баҳо, айтайлик  $P_3$  даражасида белгиласачи?

**Жавоблар:**

**Асосий таянч тушунчалар:**

1в); 2а); 3г); 4б); 5д); 6ж); 7е); 8и); 9ё); 10з);

**Масала ва машқлар:**

1. а)апполон учун паст нархни ушлаб туриш маъқул, чунки у ҳолда 9 млн сўм фойда олиш мумкин. Лекин бунда аниқ ишонч бўлиши керакки, муштарий фирмаси нархни туширмайди.

б) ҳар икки фирма учун юқори максимал фойда олиш учун энг юқори баҳо белгилаш зарур. У ҳолда 5 млн дан фойда олишади.

в) рақиблар ўртасида битимни бузиш хавфи кучли, чунки олинадиган фойда юқори. Шунинг учун мумкин бўлган оқибатларни кўрсатиб махсус шартнома тузиш;

2. Ж.: агар ҳар икки фирма ҳам нархни тушириш йўлидан борса, уларни фойдаси камайиб кетади. Агар бири нархни тушириб, иккинчиси туширмаса у ҳолда бирини фойдаси 10000 сўмга камайиб, иккинчисиники 15000 сўмга кўпаяди. Демак, бунда «Кундуз»нинг нархни тушириши ёки кўтаришига жавобан «Юлдуз» ҳам бир қарорга келиш керак.

Бу вазиятда энг маъқули ҳар икки фирма ҳам нархни аслича қолдириши. Бу уларнинг фойдасини ўзгартирмайди, лекин ҳар бир фирма алоҳида нархни тушириб, оладиган фойдасини камайишини олдини олади. Бу ечим Парето ечими бўлади.

Агар бир фирма нархни туширса, иккинчиси туширмаса бозордан айрилиб қолиш мумкин ёки аксинча бир фирма нархни кўтарса, иккинчиси кўтармаса фойдаси камайиб, аҳволи танглашиши мумкин. Шунинг учун ҳеч қайси фирма ўзича ҳаракат қила олмайди, чунки иккинчи фирма «қўл ковуштириб» ўтирмайди, мувофиқ равишда қарор қабул қилади. Неш ечими бўйича масаламизда «Кундуз» нархни туширса «Юлдуз» ҳам тушириши, аксинча кўтарса, кўтаргани маъқул.

3. Масалани ечиш Лернер кўрсаткичи:

$$M=(P_M-MS)/P_M=1/ед, \text{ ундан } P_M=MS \cdot [ед/(ед-1)];$$

$$MS=(TC)'_K=(10+18K)=18;$$

$$P_M=18[7:(7-1)]=21.$$

4. Ж.: а) монополия шароитида монополист максимум фойда  $MP=MS$  нуктасида  $350-13K=35+2K$ ;

$$15K=315; K=21 \text{ дона};$$

$$TP=KQ=K(2600-7K); P=2600-7K;$$

$$P_M=2600-7 \times 21=2459 \text{ сўм}.$$

б) еркин рақобат шароитида:

$$P=MS \text{ ёки } 2600-7=35+2K; K=285 \text{ дона};$$

$$P_{он}=605 \text{ сўм}.$$

5. Харидор ҳисобласа тракторнинг нархи 28 минг доллар. Улар 4 минг доллар скидкани тўлаш эмас, ўзлари 4 минг доллар скидка олишяпти экан.

Харидор ишонадики тракторни эксплуатация харажатлари паст бўлиб, узоқ муддат яхши хизмат қилади. Бу ерда нарх товарнинг харидор ҳис қиладиган кадр-қиммати асосида белгиланаяпти.

6. Қонун амал қилган, лекин таклиф шу муддат учун ноэластик бўлиб, талаб билан нарх орқали мувозанатга келтирилган.

7. 30 млн доллар зарар кўрган. 185 доллар - жаҳон бозоридаги нархлар, АҚШ сотган 155 доллар еса демпинг нархлари. У бозорни егаллаш мақсадида қўлланилади.

8. 2000й 2001й 2000й 2003й нархлар фарқи, сўм;

9660	4000	60484	685050
------	------	-------	--------

Пахта толасининг ўртача харид нархи 2000-2003 йиллар давомида мувофиқ равишда кўйидагича ўзгарган, %да: 100, 147, 264, 706;

Пахта хом ашёсининг ўртача сотиш баҳоси, %да 100, 153, 244, 378;

9. Реал ҳаётда мутлок ноэластик талаб билан жуда ҳам кам учратилади. Соф монополист ўзининг нарх сиёсатида монополист чекланган. Бу энг аввало аҳолининг тўлов қобилияти ва уларни шу товарни

ўрнига бошқа товарни олишлари мумкинлиги билан чекланган.

10. Нарх дискриминациясини амалга ошириш мумкин – «в» вазиятда



## Фойдаланилган адабиётлар

1. **Каримов И. А.** Ўзбекистон: миллий истиқлол, иқтисод, сиёсат, мафкура. 1- том, Тошкент, «Ўзбекистон», 1996.
2. **Каримов И. А.** Ўзбекистон иқтисодий сиёсатининг устувор йўналишлари. Ўзбекистон Республикаси Олий Кенгаши XIII сессиясида сўзланган нутқ, Тошкент, Ўзбекистон, 2- том, 1995
3. **Каримов И. А.** Ўзбекистоннинг сиёсий-ижтимоий ва иқтисодий истиқболининг асосий тамойиллари. Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлисининг биринчи сессиясидаги маъруза. Т.: Ўзбекистон, 3- том, 1995
4. **Каримов И. А.** Ўзбекистон: иқтисодий ислохотларни чуқурлаштириш йўлида. Т.: Ўзбекистон, 3- том, 1995
5. **Каримов И. А.** Мулкдорлар синфини шакллантириш ислохотларнинг бош мезони. Т.: Ўзбекистон, 5- том, 1997
6. **Каримов И. А.** Ўзбекистон XXI аср бўсағасида. Хавфсизликка таҳдид, барқарорлик шартлари ва тараққиёт кафолатлари. Т.: Ўзбекистон, 6- том, 1997.
7. **Каримов И. А.** Иқтисодиёт ва маънавият ажралмасдир. Т.: Ўзбекистон 6- том, 1997.
8. **Каримов И. А.** Иқтисодиёт ва маънавият ажралмасдир Т.: Ўзбекистон 6- том, 1997.
9. **Каримов И. А.** Ўзбекистон XXI асрга интилмоқда. Т.: Ўзбекистон, 1999.
10. **Каримов И.А.** Озод ва обод Ватан, еркин ва фаровон ҳаёт – пировард мақсадимиз. Т.: Ўзбекистон, 8-том, 2000
11. **Каримов И.А.** Ватан равнақи учун ҳар биримиз масъулмиз. Тошкент, Ўзбекистон, 9-том, 2001
12. **Каримов И.А.** Ислохотлар стратегияси – мамлакатимиз иқтисодий салоҳиятини юксалтиришдир. // Халқ сўзи, 20-феврал 2003 й.
13. **Каримов И.А.** Янги ҳаётни ескича қараш ва ёндашувлар Билан қуриб бўлмайдими. // Ўзбекистон овози, 17-феврал, 2005й.
14. **Каримов И. А.** Бизнинг бош мақсадимиз – жамиятни демократлаштириш ва янгилаш, мамлакатни модернизация ва ислоҳ етишдир. Т.: Ўзбекистон, 2005
- Абдуллаев Ё. Бозор иқтисодиёти асослари: 100 савол ва жавоб, Т.: Мехнат, 1997
15. **Бартенев С. А.** Экономические теории и школы. М.: «Бек», 1996.
- Бартенев С. А. История экономических учений в вопросах и ответах, М.: Юрист, 2002
16. **Бернулли Д.** Опыт новой теории измерения жребий. В книге «Теория потребителского поведения и спроса». Санкт-Петербург, 1993
17. **Бизнес.** Оксфордский толковый словарь. Англо-русский. М.: Прогресс-Академия, 1995.
18. **Букина М. К., Семёнов В. А.** Макроекономика, М.: 1996.
19. **Борисов Е. Ф.** Экономическая теория. Курс лекций для студентов высших учебных заведений. М.: 1996.
20. **Введение в рыночную экономику.** Под редакцией А. Я. Лившица, И. Н. Никулиной. М.: Высшая школа, 1994.
21. **Денисон Е.** Исследование различий в темпах экономического роста. Москва, 1971.
22. **Галперин В. М.** и др. Микроэкономика. В 2-х т., Общчая релакция Галперина В. М. Санкт-Петербург, 2000.
23. **Гукасян.** Экономическая теория: ключевые вопросы. М.: Инфра — М., 2000.
24. **Иқтисодиёт назарияси (Ноиқтисодий факултетлар учун маъруза матнлари),** Т.: Университет, 1998.
25. **Казаков А. П., Минаева Н. В.** Экономика (Микро, макро- и прикладная экономика), М.: 1996.

26. Кейнс. Ж. М. Общчая теория занятости, процента и денег. М.; Экономика, 1993.
27. Курс экономики. Под ред. Райзберга Б. А. М.: Инфра-М, 1997.
28. Курс экономической теории. Под общчей редакцией Чепурина М. А., Киселевой Е. А. Киров, «АСА», 1995.
29. Курс экономической теории. Изд. 4-ое. Под общч. ред. Чепурина М. А., Киселевой Е. А. Киров, «АСА», 1999.
30. **Макконнелл К. Р., Брю С. Л.** Економикс, 13-е издание, М.: Инфра—М, 1999.
31. Макроекономические проблемы переходного периода в Узбекистане (проблемные исследования в экономике)», Ташкент, 1998.
32. Материали международной конференции: Устойчивое экономическое развитие и управление региональными ресурсами» 3-5 октября 2001г., Ташкент - Ноттингем - 2001
33. «Маънавият, илму-фан ва иқтисодий билим ёшлар тарбиясига хизмат қилсин» мавзусидаги республика илмий-амалий конференцияси материаллари, 2004 йил 25 ноябр, Тошкент, 2004
34. Менкю Н. Г. Макроекономика. Пер. с англ. М.: Изд-во МГУ.
35. «Миллий иқтисодиёт рақобатбардошлигини таъминлаш муаммолари ва истиқболлари» мавзусидаги Республика илмий-амалий конференцияси материаллари, 18 март, 2003 йил, Тошкент, 2003.
36. Общчая экономическая теория. Под общч. ред. Видяпина В. Н., Журавлевой Г. П. Москва, «Промо-Медиа», 1995.
37. Основы экономической теории. Под ред. Камаева В. Д., М.: Изд-во МГТУ им. Н. Е. Баумана, 1996.
38. Основы экономической теории. Политекономия. Под ред. заслуженного деятеля науки, д. е. н., проф. Москвина Д. Д. Москва, УРСС, 2003.
39. **Пезенти А.** Очерки политической экономии капитализма. М.: 1976.
40. Пол Хейне. Экономический образ мышления. Пер. с англ. Москва, Новости, 1991.
41. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. Москва, 1986.
42. Самуелсон П. Экономика. В 2-х т. Пер. с англ. Москва, Алгон, 1992.
43. Самуелсон П., Нордхаус В. Экономика. Пер. с англ. Москва, 1999.
44. Сиденко А. В. и другие. Статистика, учебник, М.: «Дело и Сервис» 2000
45. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Москва, Экономика, 1967.
46. «Солиқ сиёсатини янада такомиллаштириш – принципиал муҳим устувор вазифа» мавзусига бағишланган Республика илмий-амалий конференцияси материаллари, Тошкент, 2005
47. Словар современной экономической теории. Общчая редакция Дэвида У. Пирса. Пер. с англ. Москва, Инфра-М, 1997.
48. Тезиси и доклады международной научно-практической конференции на тему «Социально-экономические проблемы переходной экономики» (Опыт, обобщения, закономерности). Санкт-Петербург, 2005
49. Тожибоева Д. Иқтисодиёт назарияси, Т.: Ўқитувчи, 2002
50. Тожибоева Д. Иқтисодиёт назарияси, Т.: «Шарқ» нашриёт-матбаа акциядорлик компанияси бош тахририяти, Т., 2003
51. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. Пер. с англ. Москва, Дело, 1999.
52. Хайлбронер П. Л. Экономическая теория как универсальная наука (ТН), Зима, 1993.
53. Шодмонов Ш., Жўраев Т. Иқтисодиёт назарияси, Маърузалар матни, Тошкент, 2000.

54. Шодмонов Ш. Ш., Алимов Р. Х., Жўраев Т. Т. Иқтисодиёт назарияси, Тошкент, Молия, 2003
55. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.:1982
56. Едвин Дж. Долан, Борис Домненко. Есономисс. Англо-русский словарь-справочник. Москва, Лазур, Бухгалтерский учет, 1994.
57. Экономическая теория. Под ред. заслуженного деятеля науки РФ, д.е.н., проф. Добринина А.И. и д.е.н., проф. Тарасевича Л.С. Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, ПИТЕР, 2004.
58. Экономическая теория. Под научной ред. академиков Видяпина В. И., Журавлевой Г. П., Шарифходжаева М. Ш. и др. Ташкент, Шарк, 1999.
59. Экономическая теория. Под ред. д.е.н., проф. Николаевой И.П. Москва, Проспект, 1998.
60. Экономическая теория. Под ред. проф. Сумцовой Н. П., Орловой Л. Г. Москва, ЮНИТИ, 2000.
61. Ядгаров Я.С. История экономических учений. М.: Инфра-М, 2001
62. **Ўлмасов А., Шарифхўжаев М.** Иқтисодиёт назарияси, Тошкент, Мехнат, 1995.
63. **Ўлмасов А.** Иқтисодиёт асослари, Тошкент, Мехнат, 1997.
64. Қодиров А. Иқтисодиёт назарияси, Т.: Тошкент Давлат техника университети, 2002
65. Ғуломов ва бошқалар. Иқтисодиёт илми асослари, Т.: Молия, 2002
66. Хошимов П. ва бошқалар, Иқтисодиёт назарияси, Маърузалар матни, 1-2-қисм, Т.: 2001
67. Хошимов П. ва бошқалар. Иқтисодиёт назарияси, Т.: Университет, 2003
68. Экономическое обозрение. Центр экономических исследований, №1-12, 2003, №1-12, 2004.
69. Минмакростат Республики Узбекистан Госдепартамент статистики, Основные показатели годовых отчетов сельскохозяйственных предприятий Республики Узбекистан. Статистический бюллетен, Ташкент, 2002.
70. Ўзбекистон иқтисодиёти, Узбекистан в цифрах. Статистический сборник, 2004
71. Отчет о мировом развитии 1998/1999. Всемирный банк, М.: Вес мир, 2001.
72. Доклад о мировом развитии 2000/2001. Всемирный банк, М.: Вес мир, 2003.
- [www.finansy.ru/publ.htm](http://www.finansy.ru/publ.htm)  
ecotmictheory.narod/ru  
economy.mega-top.ru/link\_20311.phtml