

ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ
ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ
НАМАНГАН МУҲАНДИСЛИК-ПЕДАГОГИКА ИНСТИТУТИ

Т. ЭРГАШЕВ, Р. ИСМАТОВ

ИҚТИСОДИЙ САВОДХОНЛИК АСОСЛАРИ

«ШАРҚ» НАШРИЁТ-МАТБАА
АКЦИЯДОРЛИК КОМПАНИЯСИ
БОШ ТАҲРИРИЯТИ
ТОШКЕНТ — 2001

Т а қ р и з ч и л а р:
Иқтисод фанлари докторлари, профессор
А. СОТВОЛДИЕВ;
профессор ***А. СОЛИЕВ***

СЎЗ БОШИ

Халқимизнинг асрий орзу-умидлари ушалиб, ~~узбекистон~~ Республикаси мустақил давлат сифатида истиқлол йўлидан шахдам қадамлар билан илдамлаб бормоқда. Мустақиллик туфайли жамиятимиз ҳаётида туб ўзгаришлар амалга ошиб, келажаги буюк Ўзбекистон давлатининг негизи бўлган иқтисодиётга асос солинмоқда.

Озод ва обод ватанга эга бўлиш, эркин, ҳур фикрловчи жамият барпо этиш, халқимизнинг фаровон ҳаётини таъминлаш орқали ривожланган мамлакатлар халқлари эришган турмуш тарзига эришиш ғояси юртбошимиз И. Каримов томонидан илгари сурилмоқда. Бу ғояни амалга ошириш ва реал ҳақиқатга айлантириш миллий иқтисодиётнинг барқарорлиги ва ўсиш суръатларига боғлиқ.

Республикамаизни иқтисодий жиҳатдан қудратли мустақил давлатга айлантириш эса бозор иқтисодиёти тизimini барпо этиш вазифаси билан бир даврда амалга оширилмоқда, яъни бу икки бир-бирига боғлиқ ишни бир тарихий даврда уддалашдек оғир муаммони ҳал қилишга тўғри келмоқда. Бозор иқтисодиётига ўтиш, бир томондан, эски иқтисодий тафаккурдан воз кечиш, янги иқтисодий тизимга ўтиш бўлса, иккинчи томондан мамлакат иқтисодий аҳволини яхшилаш, иқтисодиётга янги сифат бериш, барқарор ўсиш суръатларига имконият яратиш демакдир.

Мустақил миллий иқтисодиётни барпо этиш бозор асосидаги иқтисодиётни яратиш орқали амалга ошмоқда. Бинобарин, бугунги кундаги асосий йўл, йўналиш — бозор иқтисодиётини юзага келтиришдир. Иқтисодий ривожланиш муаммоларини ҳал этиб, иқтисодиётнинг порлоқ келажагини таъминлай оладиган йўл бозор усули эканлигини, мамлакатимиз учун бундан бошқа муқобил иқтисодий тизим, усул йўқ эканлиги эндиликда биз учун яққол ҳақиқатдир.

Бозор иқтисодиёти хўжалик юритиш тизими сифатида ўзининг қонун ва қонуниятлари, сиру-асрорларига эга бўлиб, уларни ўрганиш, билиш ва ҳаётга тадбиқ эта

билиш ҳар бир инсон учун жуда муҳимдир. Иқтисодиёт соҳасида фаолият кўрсатувчи инсон раҳбар ёки мутахассис, тадбиркор ёки бизнесмен, фермер ёки оддий ишчи бўлмасин, у муайян иқтисодий билимларга эга бўлиши керак. Ҳаттоки инсон оддий истеъмолчи сифатида ҳам иқтисодий билимларсиз яхши яшай олиши амри маҳолдир. Бироқ жамиятдаги эҳтиёж ва талабларни қондириш имкониятлари, иқтисодий ибора билан айтадиган бўлсак, ресурслар ҳамиша чекланган. Ана шундай шароитда ҳар бир одам ҳам, фирма ёки корхона ҳам, давлат ҳам танлаш муаммосига дуч келади. Шунинг назарда тутиб, иқтисодиётни «чекланган ресурслар шароитида эҳтиёжларни қондириш учун жамият танлайдиган нарсаларни баён қилувчи ва таҳлил этувчи ижтимоий фан» деган таърифи ҳам мавжуддир.¹

Иқтисодий билимларни умуман, бозор иқтисодиёти асосларини, хусусан, ўрганиш жўшқин ва сермазмун ҳаёт кечириб, соғлом турмуш тарзини ташкил этиш учун бениҳоя катта аҳамият касб этиши муқаррардир. Республикаимиз Президенти томонидан иқтисодиётни эркинлаштириш, хусусий эркин тадбиркорликни ривожлантириш, кичик ва ўрта бизнесга кенг йўл очиб бериш вазифаси қўйилган. Ҳар бир фуқарони маълум маънода тадбиркор бўлишига эришиш муаммосини ҳал этиш зарур. Бу вазифа ва муаммоларни ҳал этиш учун жамиятда умумий иқтисодий саводхонликка эришиш айтиш мумкин.

Бозор иқтисодиётни барпо этишнинг асл, лўнда маъноси иқтисодиётни юқоридан (ёки ташқаридан) туриб тартибга солиш ва бошқариш тажрибасидан воз кечиб, ўзини-ўзи тартибга солиб, йўналтириб, барқарор ўсиш суръатларини бахш этиб турадиган бозор механизминини яратишдир. Бунинг учун бир-бири билан чамбарчас боғланган қўйидаги учта вазифани ҳал этиш керак.

Биринчиси — моддий шарт-шароит яратиш, яъни мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш, мулкчиликни турли шакллари билан вужудга келтириш, ишчиларга мулк эгаллигини таъминлаш;

Иккинчиси — ижтимоий ҳимоя қилиш шарт-шароитини яратиш, яъни одамларни бозор муносабатларига ўтиш жараёнида ҳимоялаб бориш, уларни янги иқтисодий тизимга азиятлар ва қийинчиликларсиз ўтиб олишларини таъминлаш;

Учинчиси — одамларни бозор муносабатларига ру-

¹ Амалий иқтисодиёт. (Ўқув қўлланма). Т.: «Шарқ», 1996, 10-бет.

ҳан тайёрлаш, яъни эски иқтисодий тизим руҳиятидан холи қилиб, уларга янгича иқтисодий тафаккурни сингдириш.

Бозор муносабатларига босқичма-босқич ўтиш тажрибаси шуни кўрсатмоқдаки, юқорида айтиб ўтилган уч вазифадан дастлабки иккитасини амалга оширишда маълум ютуқларга эришилди. Бироқ учинчи вазифани ҳал этишда бир мунча оқсоқликлар мавжуд. Гап шундаки, иқтисодий ислоҳотларни янада чуқурлаштириш, бозор иқтисодиётига ўтишни тезлаштириш зарурати ҳалқимизда тамомила янгича иқтисодий фикрлашни шакллантиришни ўта долзарб вазифага айлантириб қўйди. Шунинг учун Республикамиз Президенти И. Каримов мамлакатимизда иқтисодий ислоҳотларни амалга оширишнинг дастлабки тажрибасидан келиб чиқиб, «...Кишиларда янгича иқтисодий фикрлашни шакллантириш, уларнинг дунёқарашини ўзгартириш, ҳар бир кишига ўз меҳнатини сарфлаш соҳаси ва шаклларини мустақил белгилаш имкониятини бериш керак» — деб таъкидлаган эди»¹.

Шунга кўра эндиликда бозор иқтисодиётининг моҳияти, шакллари, қонун ва қонуниятларини чуқур ўрганиш ҳозирги иқтисодий амалиётимиз учун жуда долзарб вазифадир.

И. Каримов иккинчи чақириқ Ўзбекистон Республикаси Олий мажлисининг биринчи сессиясида озод ва обод ватан, эркин ва фаровон ҳаётга эришишни пировард мақсадимиз сифатида таърифлаб берди. Бу мақсадга эришиш ўз навбатида бозор муносабатларига асосланган миллий иқтисодиётимизнинг барқарор ривожланишини таъминлашни тақозо этади.

Ўзбекистоннинг иқтисодий мустақиллигини таъминлаш, бозор муносабатларига ўтиш даврида юз бераётган иқтисодий тангликнинг олдини олиш ва умуман янги иқтисодий тизимга ўтишни катта талофатларсиз ҳал қилиш иқтисодий билимларсиз бўлмаслиги аёндыр.

Агар биз мамлакатимиз келажагига, тақдирига ўзининг жавобгар эканлигимизни эътироф этсак, ҳар биримиз унинг тараққиёти воситаси бўлмиш иқтисодиёт фани сирларини эгаллашни ўз бурчимиз деб билмоғимиз керак. Муаллифлар ана шу мақсадда мазкур қўлланмани ўқувчилар эътиборига ҳавола қилмоқдалар.

¹ Каримов И. А. Ўзбекистон иқтисодий ислоҳотларни чуқурлаштириш йўлида. Т.: Ўзбекистон, 1995, 18-бет.

І Б О Б.
ИҚТИСОДИЙ САВОДХОНЛИКНИНГ ҲАЁТИЙ
АҲАМИЯТИ

I. Ҳаёт ва иқтисодиёт

Келинг энг аввал, иқтисод, иқтисодиёт деган атамалар, тушунчалар ўзи нимани билдиришини кўриб чиқайлик.

«Иқтисод», «иқтисод қилиш» деганда биз одамлар эҳтиёжларини қондирадиган ноз-неъматлар, бойлик ва ресурслардан тежаб-тергаб фойдаланишни тушунамиз. «Иқтисодиёт» деганда эса ана шу эҳтиёжларни қондиришга қаратилган фаолиятни, яъни моддий неъматлар яратиш, уларни ишлаб чиқариш ва тақсимлаш билан боғлиқ бўлган хўжалик фаолиятини тушуниш керак. Шу билан биргаликда «иқтисодиёт» тушунчаси фақат фаолият маъносини билдириб қолмай, ана шу фаолиятни ўрганувчи фан сифатида ҳам ишлатилади.

Бу ҳар икки тушунча рус тилидаги «Экономика» деган сўз ёки атамага мос келади. Бу атама эса рус тилига юнон (ҳозирги грек) тилидан кириб келган бўлиб, аслида уй хўжалигини юритиш санъати маъносини билдирган. Кишилик жамиятининг ҳаётига ва хўжалик амалиётига икки ярим минг йил муқаддам уй хўжалигини юритиш санъати маъноси билан кириб келган «иқтисодиёт» эндиликда улкан ва кенг тармоқли фанга айланди. Иқтисодий назария, макроиқтисодиёт, микроиқтисодиёт, саноат иқтисодиёти, қишлоқ хўжалик иқтисодиёти, халқаро иқтисодий алоқалар, савдо ва тижорат иқтисодиёти, қўйингчи яна ўнлаб муайян маънода мустақил иқтисодий фанлар мавжудки, уларни қисқа ва лўнда маънода иқтисодиёт илми деб аташ мумкин.

Бу илм ҳаётда рўй берувчи иқтисодий ҳодисалар, жараёнлар, қонун ва қонуниятларни ўрганиш билан бир қаторда одамларнинг хўжалик фаолиятини оқилона ташкил қилиш ва унинг самарадорлигини ошириш муаммолари ва йўллари билан шуғулланади.

Назарий билимлар қанча чуқур пухта ва мустаҳкам бўлса, уларнинг амалиёт учун тегадиган нафи ҳам шунча юқори бўлади. Бу нарса айниқса иқтисодий билимларга тааллуқлидир, десак муболага бўлмас.

Жамият аъзоларининг иқтисодий билимлари, иқтисодий саводхонлиги ҳозирги даврда айниқса муҳим аҳамият касб этаётгани шу нарсдан маълум ва аёнки, Ўзбекистон халқи олдида келажакда буюк давлат яратишдай катта мақсад турибди. Буюк келажакни, буюк давлатни буюк иқтисодиётсиз тасаввур ҳам қилиб бўлмайди. Демак, умумий иқтисодий саводхонликка эришиш, иқтисодий билимларни изчиллик билан ўзлаштириш бугунги кунда ҳаммамиз учун ўта муҳим ва долзарб масаладир.

Ўзбекистон Республикасида амалга оширилаётган ижтимоий-иқтисодий сиёсатнинг аҳоли турмуш шароитларини тубдан яхшилашга қаратилиши ҳар бир шахснинг ақлий ва жисмоний қобилияти ва имкониятига яраша ижодкор бўлиши учун замин яратади. Шу боис ҳам ҳар бир шахсни бозор муносабатлари шароитида ижтимоий фаоллик ва ижодкорликка асосланган мустақил фаолиятга тайёрлаш ҳаётий заруратдир.

Тарихга назар ташласак, аждоларимиз ўз замонасига мос иқтисодий фикр юритишда алоҳида ажралиб турганлар. Бу борада «Буюк ипак йўли»ни кашф этиб, савдо-сотик, товарлар алмаштириш, ишлаб чиқаришни талаб даражасига қараб ўстириш, хуллас, бозор иқтисодиётини ривожлантиришга асос солганларини эслаш кифоя. Темур ва темурийлар ҳокимиятни бошқарган даврда ҳам мамлакат бойлигини кўпайтириш учун бошқа мамлакатлар билан иқтисодий алоқаларни кенгайтириш, иқтисодиётни ривожлантиришга илм-фан ва маданият аҳлининг таъсирини ошириш каби муаммолар ҳал этилган. Замон талаб этган кишиларни тарбиялашда иқтисодий аҳамият касб этувчи шахсий сифатларни таркиб топтириш ҳал қилувчи омил эканлиги Абдулла Авлонийнинг «Туркий гулистон ёхуд ахлоқ» асарига «Иқтисод» бўлимининг ажратилиши бундан далолат беради.

«...Ҳозирги замонда мақсудга етмак, ўз миллатига хизмат қилмак, халқга мақбул бўлмак учун илм ва мол лозимдур. Оламдаги ҳамма миллатларнинг ҳол ва қудратлари мол ва бойлиқлари ила ўлчанадур... Америкаликлар бир дона буғдой экуб, йигирма қадоқ буғдой олурлар, ёврополиклар ўзимиздан олган беш тийинлик

пахтамизни келтуруб, ўзимизга йигирма беш тийинга сотурлар. Аммо... туркистонликлар, думба сотуб, чандир чайнаймиз: қаймоқ беруб, сут ошиймиз, нон ўрнига кесак тишлаймиз..., ҳозирги замонга мувофиқ киши бўлмоқ учун илм ва маърифат ила баробар иқтисод, инсоф, туганмас саъй, битмас ғайрат лозимдур...»¹

Республикамизда янгича шаклланаётган ижтимоий муносабатлар, иқтисодий сиёсатдаги туб ўзгаришлар иқтисодий таълим-тарбия барчага баробар тааллуқли ва узлуксиз бўлишини талаб этаяпти.

Иқтисодий таълим-тарбиянинг оммавийлиги, узлуксизлиги ва жиддийлиги шу нарсадан кўриниб турибдики, у ҳозирги вақтда барча ижтимоий институтларда — оилада, мактабгача тарбия муассасалари, махсус ва касб-ҳунар ўқув юртларида, меҳнат жамоаларида, мактабдан ташқари таълим масканларида, маҳаллаларда, малака ошириш институтлари ва бошқаларда амалга оширилмоқда. Иқтисодий таълим-тарбияни вақт билан қатъий чегаралаш мумкин эмас. Бу унинг узлуксизлигини кўрсатади. Узлуксизликни таъминлаш эса ўз навбатида иқтисодий билимларни босқичма-босқич ўзлаштиришни, яъни энг оддий тушунча ва атамаларни ўрганишдан бошлаб, жамиятдаги ижтимоий-иқтисодий жараёнларга тобора чуқурроқ кириб боришни тақозо этади.

Жамият аъзоларининг иқтисодий саводхонлигини оширишдан кўзланган мақсад — уларнинг иқтисодиёт илмини ўрганиб, доимо шахсий камолот ва ижодкорликка интилишини таъминлашдир. Зеро, мукамал иқтисодий тафаккурга эга бўлган шахсларгина мамлакат ривожини таъминловчи ва унинг бойлигини мутасил орттирувчи кучга айланади.

Иқтисодиёт ривожланган сари тобора мураккаблашиб, ҳўжалик алоқалари ҳам тобора кенгайиб боради. Маҳсулот ишлаб чиқаришда турли корхоналар (фирмалар) ўртасидаги алоқалар учун мамлакат доиралари торлик қилиб қолади ва халқаро алоқалар ўрнатишга тўғри келади. Бундай шароитда тадбиркорлик билан иш юритиш учун иқтисодиёт сиру-асрорларини, қонунқоидаларини билишга тўғри келади. Иқтисодиёт илмини ўрганиш ва ўзлаштириш фақатгина иқтисодчи учун эмас, балки иқтисодий фаолият билан шуғуллан-

¹ Абдулла Авлоний. Туркий гулистон ёхуд ахлоқ. Тошкент, «Ўқитувчи», 1992 йил, 33, 34-бетлар.

майдиган кишилар учун ҳам керак, чунки улар ҳеч бўлмаганда истеъмолчи сифатида майдонга чиқадилар, пул топадилар, уни сарфлайдилар, оила бюджетини юритадилар. Умуман олганда, иқтисодий муносабатларга киришмай яшайдиган бирорта ҳам одам бўлмайди. Гап шундаки, улардан бири кўпроқ иқтисодий алоқага киришса, иккинчиси камроқ киришиши мумкин. Барибир иқтисодий муносабатни ҳеч ким четлаб ўта олмайди. Иқтисодий саводхонлик иқтисодий фикрлашга ўргатади, иқтисодий қонун-қоидаларга биноан тежамли хўжалик юритишга, меҳнатни қадрлашга чорлайди. Машҳур маърифатпарвар ватандошимиз Абдулла Авлонийнинг ёзишича «Иқтисод деб пул ва мол каби неъматларнинг қадрини билмоққа айтилуру. Мол қадрини билувчи кишилар ўринсиз ерга бир тийин сарф қилмас, ўрни келганда сўмни аямас»¹. У киши ўз фикрини исботи сифатида Расулуллоҳнинг «Иқтисод узра ҳаракатли кишилар фақир бўлмас» деган ибратли сўзларини ҳавола этганлар. Инсон жамиятда яшагани туфайли ҳам шу жамиятдаги иқтисодий муносабатлардан ҳоли бўла олмайди. Шунинг учун ҳам иқтисодий билимларни эгаллаш фақат мутахассислар ёки бизнес билан шуғулланувчилар иши бўлмасдан, балки барчага баробар, ҳар бир фуқаро учун зарур ишдир.

Таниқли иқтисодчи А. Улмасов ёзганидек, «ҳозирги даврда мамлакатимизни бозор иқтисодиётига ўтиши ҳаммадан янгича фикрлаш, ишлаш ва яшашни талаб қилади. Бозор иқтисодиёти ҳар бир инсон олдига оддий, аммо қаттиқ талаб қўяди: фаровон яшаш учун самарали меҳнат қилиш зарур. Ҳамма ҳаракат қилиб пул топади, уни сарфлайди, тирикчилигини ўтказди. Иқтисодий фаолият ҳаммани ўз домига тортар экан, унинг сир-асрорларини албатта билмоқ зарур. Ҳозир бунга англамаганлар кейин пушаймон бўладилар».²

Ҳамма замонларда ҳам иқтисодий билимлар кишиларга зарур бўлган, чунки иқтисодиёт билан ҳар хил даражада бўлсада, ҳамма шуғулланади. Кишилар фақат бугунги кун билан эмас, балки келажак билан ҳам яшайдилар. Иқтисодиёт илми эса шу кун ҳодисаларини тушунтириш билан чекланмайди, балки келажакни англашга ҳам кўмак беради.

¹ Абдулла Авлоний. Туркий гулистон ёхуд ахлоқ. Тошкент. «Ўқитувчи», 1992 йил, 33-бет.

² А. Улмасов. Иқтисодиёт асослари. Т.: Меҳнат, 1997, 4-бет.

Мамлакатимизда пойдевори яратилаётган бозор иқтисодиёти хўжалик юртишнинг шундай тизимики, унинг тартиб ва қоидалари, сиру-асрорларини тўлатўкис ўзлаштириб олиш бир қарашда кўрингандай осон иш эмас. Биз бу фикр билан ўқувчини кўрқитмоқчи эмасмиз, балки бу ишга ўта жиддий ёндашиш зарурлигини таъкидлаб ўтмоқчимиз. Бозор иқтисодиёти шароитида тасодифлар кўп, хавф-хатар эса ундан ҳам зиёда. Бу шароитда алданиб қолиш, синиб қолиш, таназзулга учраш, қарзга ботиб қолиш ва ниҳоят, банкротга учраб қолиш хавфи етарлича мавжуд. Бундай ҳолатларга айрим тадбиркор ҳам, фирма ёки корхона ҳам ҳаттоки бутун бир давлат ҳам дуч келиши мумкин. Уларнинг олдини олиш ёки улардан камроқ талофатлар ва йўқотишлар билан чиқиб олиш иқтисодий билимларни ўзлаштириш даражасига боғлиқ.

Жамиятнинг фаол аъзоси сифатида ҳар биримиз бозор иқтисодиётининг тобора шаклланиб боришида иштирок этаяпмиз. Ушбу жараён давлат учун ҳам осон кечаётгани йўқ. Қанчадан-қанча ижтимоий ҳамда иқтисодий муаммолар юзага келаяпти, қонун ва фармонлар қабул қилинмоқда. Эндиликда бозор иқтисодиёти рўй-рост қадам ташлаётган бўлса ҳам, ҳали равон бир йўлга тушиб олгани йўқ.

Иқтисодиётнинг бошланғич бўғинлари бўлмиш корхона ва фирмалар тўғрисидаги қонунга мувофиқ улар тўла хўжалик ҳисобида бўлиб, ўзини ўзи пул билан таъминлаши керак.

Бу ҳол ўз навбатида меҳнаткашлардан бошқарув жараёнларига, меҳнат ва ишлаб чиқаришни ташкил этишга мушоҳада билан ёндошишни талаб этади. Бунинг учун иқтисодиёт ва уни бошқарув асосларини мустаҳкам ҳамда чуқур билиш, илмий билимларни амалиётда қўллаш, жамият фаолиятининг иқтисодий соҳасига фаол қўшилиш зарур.

Жаҳон бозорига чиқиш, фан-техника ва технология тараққиёти суръатларини жадаллаштириш халқ таълими барча бўғинларининг ўзаро чамбарчас алоқасини ўрнатишни, таълим, сиёсий ва касбий тайёргарлик вазифаларини бир бутунликда ҳал этишни тақозо этади. Шу сабабли бугун мамлакат иқтисодиётини тубдан қайта қуриш босқичида ёшларда янгича иқтисодий тафаккурни шакллантириш муаммоси яққол кўзга ташланиб қолди.

Иқтисодий тафаккурнинг ривожланиши якка тар-

тибдаги ва жамоат иқтисодий онгининг шаклланиши билан боғлиқдир. Мутахассисларнинг фикрича, иқтисодий тафаккур — шахснинг иқтисодий воқелик ва жараёнларга муносабатини ифодалайдиган иқтисодий ғоялар, қарашлар ва тасаввурлар мажмуидир. Иқтисодий тарбия билан биргаликда иқтисодий таълим ана шундай онгни шакллантиришнинг муҳим воситалари ҳисобланади.

Ҳозирги ёшлардан замонавий иқтисодиёт фани категориялари билан фикрлаш ва унинг ютуқларини амалиётда самарали қўллаш талаб қилинмоқда. Улар оқилона ҳўжалик юритиш ва ўз ишини амалга ошириш учун тадбиркорлик фаолиятининг сиру синоатларини ўрганишлари зарур. Давлатнинг иқтисодий қудратини кучайтиришда фаол ва ижодий равишда иштирок этиш уларнинг ватанпарварлик бурчидир.

Ёшларда бундай иқтисодий тафаккурнинг шаклланиши иқтисодий ривожланишнинг бир даражадан анча юқори даражага муваффақиятли ўтиши учун ишончли шарт-шароит яратади. Зеро, иқтисодий тафаккур билан ҳўжалик юритиш амалиёти ўзаро чамбарчас боғланган. Албатта, уларнинг боғлиқлиги оддий эмас. Иқтисодий тафаккур иқтисодий билимларга асосланади, бу билимлар эса, ўз навбатида, ишончли бўлиши, иқтисодий ва ижтимоий ҳаётда юз бераётган ҳақиқий жараёнларни акс эттириши керак. Лекин шунини ҳам айтиб ўтиш керакки, иқтисодий билимлар, иқтисодий жиҳатдан хабардорлик ёшларни назарий жиҳатдан билимдонга айлантиради ҳолос. Иқтисодий тафаккурни тарбиялаш ва шакллантириш ҳамда уни жамият иқтисодий фаолиятининг ҳаракатга келтирувчи кучига айлантириш учун муайян шарт-шароитлар ҳам зарур. Авваламбор ёшлар шахсининг маданий-иқтисодий даражасини ошириш талаб этилади. Муайян маҳорат ва кўникмалардан ташқари, тегишли иқтисодий шарт-шароитлар ва омиллар ҳам зарур. Иқтисодий шароитни ўзгартириш учун янгича тафаккур зарур.

Бундай вазиятда кўп нарса ёшларнинг иқтисодий тайёргарлик даражасига, уларда ҳўжалик юрита олиш ва тежамкорлик ҳислатларини шаклланишига, уларни мактаб, мактабдан ташқари муассасалар, ишлаб чиқариш, тадбиркорлик соҳасида ҳақиқий иқтисодий фаолиятга иложи борича эртароқ ва фаол жалб этишга боғлиқдир.

Ижтимоий йўналтирилган бозор муносабатларига

ўтаётган жамият иқтисодий тафаккур ўз-ўзидан шаклланади, деб кутиб ўтира олмайди. Бундай ёндашув иқтисодий тараққиётга жиддий тарзда тўғаноқ бўлиши мумкин. Шунинг учун ҳозирги шароитда биринчи навбатда кадрларда юксак даражадаги иқтисодий билимдонликни ҳосил қилиш талаби қўйилган. Иқтисодий таълимнинг асосий мақсади—иқтисодий тушунчалар, жараёнлар ва қонунларнинг мазмунини очиб беришдир. Иқтисодий тарбиянинг мақсади эса кенгроқ: ўзлаштирилган билимлар асосида меҳнатга ва жамоат мулкига оғғи, масъулиятли муносабатни шакллантиришдир. У ёшларда ишга манфаатдорлик билан ёндошиш, давлат миқёсида фикрлай олиш, муайян иқтисодий ҳодисага, илмий-техника ишланмаларига, ўзининг шахсий ишига ижтимоий нуқтаи назардан баҳо бериш хислатини ҳосил этишни кўзда тутати.

Инсонларнинг меҳнат фаолияти уларнинг табиий ва доимо ортиб боровчи эҳтиёжларидан келиб чиқади. Бироқ бу фаолиятнинг самарадорлиги меҳнат қилиш учун яратилган шарт-шароитларга, меҳнат натижаларидан моддий ва маънавий манфаатдорлик даражасига ва шу меҳнатнинг жамият, миллат тараққиёти учун зарурлигини англаб етиш даражасига боғлиқ.

Кўриниб турибдики, иқтисодиёт фани инсон ресурсларидан оқилона фойдаланиш ва уларнинг меҳнатини илмий асосда ташкил қилиш ва тўғри йўналтириш билан ҳам шуғулланади.

Хуллас, ҳаёт ва иқтисодиёт бир-бири билан шу даражада чамбарчас боғлиқки, бу боғлиқликни қуйидаги фикрдан ҳам яққол кўриш мумкин. Ҳар бир инсоннинг моддий ва маънавий жиҳатдан бою бадавлат турмуш кечиришига эришиш ҳар қандай жамиятнинг эзгу орзу ва мақсадидир. Бироқ бу орзунинг руёбга чиқиши учун авваламбор моддий ишлаб чиқаришнинг юқори самарадорлигига эришиш керак. Шунинг учун моддий неъматлар ишлаб чиқаришнинг энг оқилона ва самарали йўллари амалга ошириш иқтисод фанининг, иқтисодчиларнинг, қолаверса, ҳар бир ишга яроқли инсоннинг муқаддас вазифасидир.

2. Бозор иқтисодиёти нима

Ҳар қандай жамиятда одамларнинг хўжалик фаолияти муайян иқтисодий тизим шароитида кечади. Инсоният тараққиётининг илк даврида шаклланган иқти-

содий тизимни одатда анъанавий ёки натурал тизим деб юритилади. Бу тизим шароитида қўл меҳнати ҳукмрон бўлиб, ишлаб чиқарилган маҳсулотларни натурал ҳолатда ўзаро алмаштириш иқтисодий муносабатларнинг асосини ташкил этади.

Уни анъанавий деб юритилишининг сабаби шундаки, ишлаб чиқарилган маҳсулотлар (чорвачилик, балиқчилик, деҳқончилик маҳсулотлари) ва хизматлар одатдаги анъаналар бўйича ўзаро алмаштирилади ёки тақсимланади. Ишлаб чиқарувчилар хўжаликни ажодлари қай тарзда юритишган бўлса, худди шу тариқа юритишади.

Анъанавий иқтисодий тизимга асосланган қабила-ларда одамларнинг эҳтиёжлари ниҳоятда чекланган бўлиб, уларнинг турмуш даражаси ҳам ачинарли даражада паст.

Бу тизим инсоният томонидан пул кашф этилиши натижаси ўлароқ олди-сотди муносабатлари иқтисодий амалиётга кириб келгунга қадар ҳукмронлик қилган. Эндиликда эса бу тизим унсурлари инсоният тамаддуни домига тортилмай қолган ва уруғ-аймоқчилик муносабатлари сақланиб қолган қабилалар (масалан, Африканинг айрим мамлакатлари) ҳаётида учраб туради.

Маълумки, инсоният тарихидаги кашфиётлардан энг буюги ва муҳими пулнинг кашф этилиши бўлди. Товар, фойда, нарх-наво, олди-сотди каби тушунчаларнинг пул билан биргаликда одамлар ҳаётига кириб кетгани чинакам инқилобий ўзгаришларни содир этди. Шу билан биргаликда бозор иқтисодиёти деб аталмиш иқтисодий тизимга асос солди. Мамлакатлар ва халқларнинг ижтимоий-иқтисодий тараққиётига жуда катта туртки бўлди.

Бироқ XIX асрнинг иккинчи ярмида пайдо бўлиб шаклланган, утопик (хом хаёл) гоядан бутун бир таълимот даражасига кўтарила олган социализм ва коммунизм гояси кўпчилик халқларни, шу жумладан Ўзбекистон халқини ҳам ўз домига тортди, тўғри йўлдан адаштирди. Тўғри, ўзбек халқи социалистик тараққиёт йўлига ўз хоҳиши билан киргани йўқ, унинг хоҳиши-иродаси у пайтда ўзининг қўлида эмас эди. Лекин шу нарса реал ҳақиқатки, бу халқ ҳам собиқ салтанат халқлари қаторида XX асрнинг 90-йилларига қадар социалистик гоянинг меваси бўлмиш янги бир типдаги иқти-

содий тизим-маъмурий буйруқбозлик тизими шароитида кун кечиришга мажбур бўлди.

Иқтисодий муносабатларни юқоридан туриб тартибга солиш, бошқаришга таянган бу тизимнинг асосини умумхалқ мулки деб аталмиш давлат мулки ташкил этар эди. Шунинг учун ишлаб чиқаришни марказлашган ҳолда (давлат томонидан) режалаштириш ва тайёрланган маҳсулотни худди шу тарзда тақсимлаш тамайили ҳукмрон эди.

Режали иқтисодиёт деб ҳам юритилувчи бу тизимнинг энг катта иллати—хусусий мулкчиликни инкор этишдир. Ваҳоланки, хусусий мулкчилик, яъни одамларнинг мулкка эгалик қила олиш ҳуқуқи бўлмаган ерда бирон-бир жиддий тараққиёт ҳақида гап ҳам бўлиши мумкин эмас. Фикримизнинг далили сифатида шунини айтиб ўтиш кифояки, 90-йилларнинг бошида ривожланган мамлакатларда аҳоли жон бошига тўғри келадиган миллий даромад 20—36 минг америка долларини ташкил этган ҳолда собиқ социалистик мамлакатларда 1700—3400 долларга тенг бўлди. Бинобарин ҳар икки ижтимоий-иқтисодий тизимга асосланган мамлакатлар халқларининг турмуш даражаси ва фаровонлигида ҳам кескин тафовут пайдо бўлди.

Худди шу даврга келиб социализм ва коммунизм гоёяси ўзини тўла бадном этди ва унга асосланган ўнлаб давлатлар бозор иқтисодиёти тизимига асосланган ривожланиш йўлини танладилар. Бу инсоният тарихида катта бурилиш ясаган воқеа бўлди.

Шу нарсани алоҳида ифтихор туйғуси билан айтиш мумкинки, Ўзбекистон собиқ шўролар салтанатидан биринчилар қаторида ажралиб чиқиб, ўзининг давлат мустақиллигини эълон қилар экан, бозор муносабатларига асосланган тизимни ҳеч иккиланмай танлади. Чунки тарихий ҳақиқат шундан иборатки, бозор иқтисодиётига муқобил бўлган бошқа йўл йўқ. Мулкчиликнинг хилма-хиллиги ва иқтисодий фаолиятда эркинликка асосланган бу тизимнинг бош афзаллиги шундан иборатки, у бутун жамиятнинг ҳам, айрим кишиларнинг ҳам бой бўлиши учун зарур бўлган шарт-шароитлар яратиб беради.

Ҳозирги кунда онгимизга ишбилармон, тадбиркор, менежмент, маркетинг, банк, кредит, солиқ каби ташунчалар борган сари кўпроқ сингиб бораёпти ва кундалик ҳаётимизда ўз ўрнини топмоқда. Ўзбекистонда амалга оширилаётган иқтисодий ислохотлар туфайли

мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш жараёнлари кечмоқда. Бу жараёнларни ҳуқуқий жиҳатдан таъминлаш, ишбилармон ва тадбиркор инсонларнинг фаолиятини, хусусий мулкдорларнинг манфаатларини ҳимоя қилишга қаратилган қатор қонунлар қабул қилинди.

Мамлакатимизда давлат мустақиллиги эълон қилинган, жаҳон таърибасини рад этмаган ҳолда ижтимоий тараққиётнинг ўзига хос йўли ишлаб чиқилди ва бозор иқтисодиёти асосларини яратишга киришилди.

Мамлакатимизнинг бозор иқтисодиётига ўтиш стратегияси Президент И. Каримовнинг раҳбарлигида ва бевосита иштирокида ишлаб чиқилди. Бу стратегия асосида Президент томонидан олға сурилган ғояларга асосланган беш тамойил ётади. Улар:

- иқтисодиётнинг мафкурадан ҳоли бўлиши ва унинг сиёсатдан устуворлиги;
- давлатнинг бош ислохотчи бўлиши;
- қонунлар ва уларга риоя қилиш устуворлиги;
- халқ манфаатларини ҳимоя қилишга қаратилган кучли ижтимоий сиёсат юргизиш;
- бозор иқтисодиётига аста-секин, босқичма-босқич ўтиб бориш.

Шуни алоҳида таъкидлаш керакки, республикамиз Президенти илгари сурган ривожланишнинг ана шу тамойилларига таяниб, Ўзбекистон эндиликда ўзининг ижтимоий-иқтисодий тараққиёти йўлидан бозор сари дадил одимлаб бормоқда.

«Фақат уюшган бозоргина бугунги кунда халқнинг ижодий ва меҳнат имкониятларини очиб бера олади, боқимандаликка хотима беради, ташаббускорлик ва ишбилармонликни ривожлантира олади, рағбатлантиришни ва йўқотилган ҳўжайинлик туйғусини қайта тиклайди.

Фақат бозоргина тежамли ҳўжалик юритишнинг кучли оқилона жиҳатларини яратади, харажатларни камайтиради, талон-тарож ва лапашангликка қарши курашади.

Фақат бозоргина янгиликларга сезгир қилади. Фан ва техниканинг энг сўнгги ютуқларини дадил ва ғайрат билан жорий этади, ўз ишининг устасига, касб маҳоратига муносиб баҳо беради.»¹ Иқтисодий исло-

¹ И. Каримов «Ўзбекистоннинг ўз истиқлол ва тараққиёт йўли». Тошкент, Ўзбекистон 1992, 43-бет.

хотларнинг илк даврида айtilган бу фикр ва мулоҳазаларнинг нақадар асосли ва ҳаётийлигини ўтган йиллар тажрибаси тўла тасдиқлади.

Бозор асосида товар-пул муносабатлари ётади. Товар-пул муносабатлари — товар ишлаб чиқариш, уни айирбошлаш ва пул муомаласига хос муносабатлар мажмуидир. Товар ишлаб чиқаришга оид муносабатлар товарни яратишда моддий ва жонли меҳнат сарф этилиши, бу сарф-харажатлар жамият учун зарурий даражада бўлиши, товар сифати ва нархнинг мувофиқлигини таъминланиши, товарлар қийматининг меҳнат унумдорлигига тесқари мутаносиблик билан ўзгариши каби алоқаларини билдиради. Товар ишлаб чиқарувчилар мустақил равишда бозор эҳтиёжларига қараб ўз товарларини яратадилар. Улар бозор талаби қондирилгандагина, яъни ўз товарларини сотгандагина даромад топадилар. Яратилган товарларни айирбошлаш соҳасидаги муносабатлар — сотувчи ва харидор ўртасидаги эркин олди-сотди муносабатларидир. Турли товар ишлаб чиқарувчилар бозорда айни вақтда ҳам сотувчи, ҳам харидор вазифасини ўташади. Бозор алоқалари товарларнинг зарурий миқдорда ва келишилган нархда айирбошланишини билдиради. Товар бевосита эмас, балки пул воситасида айирбошланади. Демак, пул муҳим иқтисодий вазифани бажаради. Товар-пул муносабатлари умуминсоний ҳодиса бўлиб, бозор иқтисодиётига асосланган ҳар қандай жамият тараққиётининг асосини ташкил этади.

Бозор иқтисодиётининг моҳиятини англаш учун унинг асосий белгиларини кўриб чиқамиз. Бозор иқтисодиётига эркинлик хос бўлиб, уни мулкчилик шакли таъминлайди. Бундай иқтисодиётда хусусий мулк, жамоалар мулки ва давлат мулки мавжуд бўлиб, у ёки бу мулкнинг монополияси (якка ҳокимлиги) бўлмайди. Мулкчиликнинг барча шакллари чекланмаган ҳолда ривожланади. Бироқ мулкчиликнинг асосини хусусий мулк ташкил этади. Куйидаги рақамлар фикримизнинг яққол далили бўла олади.

Республикамизда 1999 йилда хусусий корхоналар барча корхоналарнинг 45,1 фоизини жамоа корхоналар 40,3 фоизини, қўшма корхоналар 1,9 фоизни, давлат корхоналари 4,2 фоизни ва бошқа соҳалар 1,5 фоизини ташкил этди.¹

¹ Ўзбекистон иқтисодий ахборотномаси: 1999, № 12, 53-бет.

Бозор иқтисодиёти тизимида хўжалик юриштининг шаклларида қайси бирини танлаш, ўз мол-мулкини қандай ишлатиш ҳам кишиларнинг ўз ихтиёрига боғлиқ.

Тадбиркорлик қилиш ёки ёлланиб ишлаш, ўз пулини саноатга, деҳқончиликка, тижоратга, банк ишига ёки бошқа йўналишга сарфлаш одамларнинг ўз ихтиёрида бўлади.

Бозор иқтисодиёти иштирокчилари ўзаро алоқага киришадилар. Ишчи кучи, ер капитал ва бошқа восита эгалари уларни корхона ёки фирмага сотади. Улар ўз навбатида ишлаб чиқариш омилларида фойдаланиб, товар ва хизматлар яратадилар, уларни истеъмолчиларга таклиф этадилар.

Бозор иқтисодиётининг энг асосий белгиси — иқтисодий хилма-хиллик, яъни мулк шакллари ва хўжалик юришти усулларининг турли-туман бўлишидир. Турли шакллардаги мулклар эркин, ёнма-ён, ҳеч бир чегараланмаган ҳолда ривожланади. Хўжалик юришти усуллари ҳам ҳар-хил бўлади. Масалан, якка тартибда, жамoa (уюшма)га бириккан ҳолда, шерикчилик ёхуд ҳиссадорлик асосида, ўз маблагига ёки қарзга олинган маблагга таяниб хўжалик юришти, ер ва бошқа воситаларни ижарага олиш ва ишлатиш кабилар.

Иқтисодий фаолият эркинлигининг асоси — ишлаб чиқариш омиллари ёки яратилган товарларнинг тасарруф этилишини ихтиёрийлиги, мулкдорларнинг эса мустақилликка эга бўлишидир. Ишлаб чиқарувчи ёки истеъмолчи ўз товарини ёки пулини ўзи билганича ишлатади, ўз ихтиёрига кўра ўзига маъқул бўлган иш билан шуғулланади. Хўжалик юритувчилар фаолияти бир-биридан ажраган бўлади. Чунки улар, биринчидан, мустақил мулк эгаларидир, иккинчидан, меҳнат тақсимооти асосида ихтисослашиб, ҳар-хил иш билан шуғулланадилар.

Бозор иқтисодиётини ташкил этувчи тадбиркорлар кўпчиликдан иборат бўлиб, тарқоқ ҳолда фойда-зарарни ўз зиммасига олиб иш юритади. Лекин уларнинг фаолияти қанчалик тарқоқ бўлмасин, барибир бозор орқали бир-бирига боғланади. Бозор иқтисодиёти эркин бўлганлигидан ҳар қандай иқтисодий монополизмни инкор этади.

Иқтисодий монополизм — корхона, ташкилот ёхуд давлатнинг, умуман иқтисодиётда ёки унинг бирор соҳасида танҳо ҳукмронлик қилишидир. Иқтисодиётдаги монополизм ишлаб чиқаришнинг ўзида, савдо-сотиқ-

да, кредит, банк тизимида ёки истеъмол доирасида мавжуд бўлади.

Иқтисодиётдаги монополизмнинг таянчи муайян мулк шаклининг танҳо ҳукмронлигидир. Бундай ҳукмронлик эса сиёсий ҳокимият ва ғоявий соҳадаги монополизмни юзага чиқаради. Иқтисодий тараққиётга йўл очиш учун энг аввал иқтисодиётдаги монополизмни тугатиш зарур, чунки монополия ўз табиатига кўра ишлаб чиқаришда турғунлик пайдо қилади, ҳукмрон мавқеига таяниб, харажатларни камайтирмай, фойда кўриши мумкин, рақобатнинг йўқлиги ёки заифлигидан фойдаланиб, бозорда ўз ҳукмронлигини ўтказиши мумкин. Монополия турғунликни юзага чиқаради, ташаббусни чегаралайди. Шунинг учун ҳам бозор иқтисодиёти у билан чиқишга олмайди.

Бозор иқтисодиётининг яна бир белгиси — нархларни либераллашуви, яъни нарх-навонинг эркин ташкил топишидир. Товарлар нархини давлат юқоридан белгиламайди. Нарх айрим ишлаб чиқарувчи ёки истеъмолчи тазйиқи остида шаклланмайди. Нарх бозордаги талаб ва таклифга қараб, харидор билан сотувчининг савдолашувига асосан юзага келади. Бозор муносабатларига келишилган нархлар хизмат қилади. Нарх пул билан ўлчанади. Бозор иқтисодиёти пулсиз бўлиши мумкин эмас. Пул иқтисодий муносабатларнинг асосий воситаси бўлиб, иқтисодиётда ўта муҳим рол ўйнайди. Пул муносабатлари бозор иқтисодиётининг ажралмас қисми ҳисобланади. Бу ҳақда кейинроқ батафсил тўхталамиз.

Бозор иқтисодиётида, унинг иқтисодий механизмида рақобат асосий ўрин тутати. Рақобат иқтисодий муносабатлар иштирокчиларининг ўзгаларниқидан алоҳидалашган манфаатини билдиради. Лекин бу манфаат йўлида кураш қондаларига риоя қилиш шарт ҳисобланади. Манфаатларни юзага чиқаришнинг бирдан-бир йўли рақобатбардош ва жамият учун зарур бўлган товарларни ишлаб чиқаришдир. Рақобат моддий ва меҳнат ресурсларини кам сарфлаган ҳолда уларни самарали ишлатиб, кўплаб ва сифатли товар ишлаб чиқаришга ундайди. Шунинг учун ҳам рақобат бозор иқтисодиётини ҳаракатга келтирувчи воситадир. Рақобат иқтисодиётни тартибга солувчи ва назорат қилувчи куч ҳисобланади.

Бозор иқтисодиётида рақобатга хос бўлмаган муносабатлар ҳам чиқади. Масалан, маркетинг (бозорни

ўрганиш) орқали ишлаб чиқариш билан истеъмол боғланади. Бунда сотувчи билан харидор рақобати ўрнига ўзаро маъқул алоқа ўрнатилади. Харидорга керакли товар етказиб берилади, нарх эса сотувчи учун қулай бўлади. Бу ерда манфаатларни уйғунлашуви юзага чиқади. Ишчиларни ўзаро иш ўрни учун, хўжайинларнинг эса ишчиларни ишга ёллаш учун кураши ўрнига уларга иш топиб бериш, яхши иш билан таъминлаш муносабати пайдо бўлади. Масалан, фирма ишчига янги касбни эгаллашга моддий кўмаклашади, токи у ишсиз қолганда кўчада қолиб кетмай, янги ишга жойлаша олсин. Давлат иқтисодий субъектлар муносабатига аралашиб, уни тартибга солади, қулай йўли билан монополияни чеклайди, рақобатни ҳалол боришини таъминлайдиган қоидаларни жорий қилади. Индивидуал мулк эгалари ўзаро курашавермай, акционерлик (ҳиссадорлик) жамиятларига бирлашадилар, натижада уларнинг манфаатлари умумий бўлиб қолади. Бозор иқтисодиётининг субъекти бўлган ишчилар ҳам акция сотиб олиб, мулк эгасига айланадилар. Фойда кўриш борасида уларнинг манфаати капитал эгаларининг манфаати билан яқинлашади. Демак бозор иқтисодиётида рақобатдан ташқари ҳамкорлик муносабатлари ҳам мавжуд. Бозор иқтисодиёти ўзининг регуляторига эга. Бозор регуляторлари — бозордаги ўзгаришни ишлаб чиқаришга етказиб, унинг бозорга мослашувини таъминловчи воситалардир. Улардан энг муҳими бозор нархларидир. Нарх ошиб, товарлар тез сотилса фойда кўпаяди, улар кўпроқ ишлаб чиқарилади. Товарларни нархи пасайиб, улар яхши ўтмаса, ишлаб чиқаришни қисқартириш ёки ундан бутунлай ваз кечиш керак бўлади.

Бозор муносабатларининг ҳар бир субъекти (корхонами, давлатми, айрим кишими, бунинг аҳамияти йўқ) ўз манфаатини кўзлаб фаолият кўрсатади. Аммо у кўркўрона хоҳлаган ишини қила олмайди. У бозор билан ҳисоблашишга мажбур, акс ҳолда иши юришмайди, даромад топмайди, хонавайрон бўлади. Ишлаб чиқарувчига ҳам, истеъмолчига ҳам, нима қилиш кераклигини бозордаги нарх кўрсатади. Ҳозирги бозор иқтисодиёти ижтимоий йўналишга эга, лекин бу унинг ўз табиатидан келиб чиқмайди, балки унинг аралаш иқтисодиёт тарзида ривожланиши натижасидир. Мулкчиликнинг турли шакллари, меҳнаткашларни мулк эгасига айланиши, ишлаб чиқаришни ривожлантиришда

давлат секторининг муҳим рол ўйнаётгани каби ҳодисалар аралаш иқтисодиётга хоски, улар ижтимоий кафолатларни юзага чиқаради.

Аралаш иқтисодиёт нима дегани? АҚШ ва ривожланган мамлакатлар тажрибаси шу нарсадан далолат берадики, реал иқтисодий тажрибада «Соф бозор», «Соф бозор иқтисодиёти»нинг бўлиши мумкин эмас. Чунки, ҳар қандай жамиятда ҳам халқ манфаатларини ифода этувчи давлат ҳамма нарсани, яъни жамият тараққиётининг ижтимоий ва ҳўжалик жиҳатларини ўз ҳолига, бозор стихиясига тўла-тўкис ташлаб қўя олмайди. Мамлакат ҳаётининг қўплаб муаммоларини давлатнинг аралашувисиз ҳал этиб бўлмайди. Шунинг учун бозор кучлари билан давлат иштирокининг аралашуви натижасида аралаш иқтисодиёт тизими пайдо бўлади.

Бозор иқтисодиётининг ўзига хос ижтимоий адолат қоидалари бор. Иқтисодиётдаги ресурсларни, уларнинг самарасига қараб ишлаб чиқилган товарлар ва хизматларни тақсимлаш ва шунга мос равишда даромадга эга бўлиб, юқори фаровонлик даражасига чиқишга интилиш адолат ҳисобланади. Аммо адолат тамойили ҳаммани бир қилиш эмас, балки жамиятни табақалашуви билдиради. Иқтисодий субъектлар меҳнатига, унинг самарадорлигига, ишбилармонлигига ва мулкига қараб бир-биридан фарқланади. Шу сабабли уларнинг даромади, турмуш даражаси ва жамиятдаги мавқеи бир хил бўлмайди. Табақаланиш бойларга хавас қилиб, улардай бўлишга интилишни ҳосил қилади. Бозор иқтисодиёти шундай иқтисодий муносабатларки, улар ишлаб чиқариш фаолиятини рағбатлантирувчи кучни юзага чиқаради. Бозор регуляторлари моддий, меҳнат ва молия ресурсларини керакли товарлар ва хизматларни ишлаб чиқариш томон буради. У беҳуда меҳнат сарфини тан олмайди, аксинча, унга йўл қўйганларни иқтисодий жиҳатдан жазолайди, яъни улар зарар кўради.

Бозор иқтисодиёти мослашувчан тизимдир. У шароит ўзгаришига дарҳол жавоб беради, нима етишмаса, шуни ишлаб чиқаришни таъминлайди. Унинг муҳим томонларидан бири новация (янгилик)га мойиллигидир. У фан-техника, технология янгиликларини дарҳол қабул қилади. Янги товарларни ишлаб чиқаришни, янги технология ва бошқариш усулларини жорий этишни таъминлайди. Чунки бу рақобатда ютқазмаслик, яхши фойда кўриш, бойлик ва обрў-эътибор орттириш шарт бўлиб хизмат қилади. Бозор иқти-

содиёти товарлар ва хизматлар тўкинчилигини юзага келтиради. Улардан энг яхшисини танлаб олган ҳолда эҳтиёжни қондириш имконини беради.

Аммо бозор иқтисодиётини ҳамма дардга даво деб, уни ҳаддан ташқари олқишлаш фикридан йироқмиз.

«Бозор иқтисодиётига ўтиш муаммоларига — деб ёзади И. Каримов — тик кўз билан реал қараш керак. Бозор иқтисодиётининг ижобий томонинигина эмас, балки унинг салбий томонини ҳам кўра билиш керак»¹.

Гап бозор иқтисодиётига ўтиш даврида рўй берадиган салбий — ижтимоий-иқтисодий ҳодисалар устида бормоқда. Ўтиш даври инқирозга юз тутган маъмурий-буйруқбозлик тизими билан эндигина тета-поя бўлиб келаётган эркин бозор иқтисодиёти ўртасидаги, бошқача қилиб айтганда, инқирозга учраган, лекин йўқ қилиб ташланмаган буйруқбозлик тизими билан эндигина туғилган, бироқ ҳали жуда заиф бозор иқтисодиёти ўртасидаги кураш даври бўлмай иложи йўқ.

Бозор иқтисодиёти миллионлардан иборат ишлаб чиқарувчи ва истеъмолчиларнинг фаолияти бўлганлигидан унга тарқоқлик ва худбинлик ҳам хосдир. У ўз-ўзидан давлат ва жамоатчилик иштирокисиз табиатни муҳофаза қилиш, экологик мувозанатни таъминлаш каби муаммоларни ҳал этмайди. Жамият учун зарур бўлган, лекин харажатлар қайтими секин бўладиган, катта маблаг талаб қиладиган иншоотлар ва биноларнинг қурилишини рағбатлантирмайди. Дарҳол, фойда келтирмайдиган, лекин илм-фан келажаги учун муҳим бўлган фундаментал (назарий) изланишларни ҳам рағбатлантирмайди.

Бозор иқтисодиёти тизими шунингдек:

— фуқоролар ўртасида кескин тенгсизликни келтириб чиқаради;

— ижтимоий зарур товарларни ишлаб чиқаришни эмас, балки пули бор одамнинг талабини қондириш учун зарур бўлган товарларни ишлаб чиқаришга мойиллигини ҳамиша намоён қилади;

— инфляция (пулнинг қадрсизланиши) жараёнларини бошидан кечириб туради.

¹ И. А. Каримов. «Ўзбекистоннинг ўз истиқлол ва тараққиёт йули». Тошкент: 1992, 45-бет.

3. Эҳтиёжларни қондириш — иқтисодиётнинг бош вазифаси. Талаб ва таклиф

Инсон бу дунёда яшар экан, унинг турли-туман эҳтиёжлари мавжуд. Айнан ана шу эҳтиёжлар уни ўқишга, касб ўрганишга, ўз малакасини оширишга, меҳнат қилишга ва ҳаттоки шаҳарма-шаҳар юришга, турар жойини, айрим ҳолларда ўз касбини ҳам ўзгартиришга ва бошқаларга мажбур қилади.

Кишиларнинг эҳтиёжлари бошқа биологик жонзодлардан фарқли ўлароқ фақат озиқ-овқатга бўлган эҳтиёжлар билан чегараланиб қолмайди. Улар ниҳоятда хилма-хил, доимо ўзгарувчан ва юксалувчандир.

Инсон эҳтиёжларининг чеки ва поёни йўқ, деса бўлади. Шунинг учун ҳам эҳтиёжларнинг юксалиб бориши деган умумиқтисодий қонун мавжудлиги ва унинг барча ижтимоий-иқтисодий босқичларда амал қилиши аллақачон исботланган.

Эҳтиёжларнинг хилма-хиллиги ва доимо ўзгариб туриши уларнинг биринчи хусусияти бўлса, иккинчи хусусияти уларнинг доимо ўсиб, ортиб боришидир. Ана шу ҳар икки хусусияти билан эҳтиёжлар жамият тараққиётининг асосини ташкил қилади.

Эҳтиёжларни шартли равишда икки турга бўлиш мумкин. Уларнинг биринчиси моддий эҳтиёжлар бўлса, иккинчиси маънавийдир.

Моддий эҳтиёжларга кишиларнинг озиқ-овқат, кийим-кечак, турар жой, уй-рўзғор анжомлари, транспорт воситалари, дори-дармон ва бошқаларга бўлган эҳтиёжлари киради.

Маънавий эҳтиёжлар эса билим олиш, малака ошириш, санъат асарларидан баҳраманд бўлиш, туристик саёҳатларга чиқиш, зиёратгоҳ жойларни бориб кўриш, дам олиш, узоқ умр кўриш ва ҳақозолардан иборатдир.

Моддий эҳтиёжларни ҳам, маънавий эҳтиёжларни ҳам қондириш учун кишилар меҳнат қиладилар ва ана шу меҳнат натижасида топилган даромадлар ҳисобига ўзлари учун зарур бўлган товарлар ва хизматларни сотиб оладилар. Демак, одамларда яна бир хил эҳтиёж борки, уни меҳнат қилишга бўлган эҳтиёж ёки меҳнат эҳтиёжи деб айтиш мумкин.

Ижтимоий нуқтаи назардан кишиларнинг эҳтиёжлари орасида уларнинг меҳнат қилишга бўлган эҳтиёжлари энг муҳимидир. Зеро айнан ана шу эҳтиёжлар туфайли одамлар меҳнат қиладилар, ўз билим ва мала-

каларини доимо ошира боришдан манфаатдордирлар. Айнан ана шу эҳтиёжлар туфайли улар меҳнат жамоаларига бирлашадилар, ижтимоий ишлаб чиқаришнинг бирламчи бўғинлари (корхона, фирма ва ҳ.к.)лар пайдо бўлади, савдо ва тижорат ривожланади.

Кишиларнинг меҳнат қилишга бўлган эҳтиёжлари туфайли янги иш ўринлари ташкил топади, янги ерлар ўзлаштирилади, меҳнат фаолиятининг янги турлари пайдо бўлади.

Ўз ризку-насибасини меҳнатдан топишни билган ҳолда амалга оширилаётган фаолият инсонларнинг нафақат моддий ва маънавий эҳтиёжларини қондиришга хизмат қилади, балки ана шу фаолият туфайли улар жамиятда ўз обрў-эътиборларини топадилар, шон-шўхрат орттирадилар.

Биз, эҳтиёжлар жамият тараққиётининг асосини ташкил этади, деган фикрни юқорида билдирган эдик. Бу фикрни тасдиқлаш учун шуни кўрсатиб ўтиш кифояки, одамлар хоҳ яқка тартибда меҳнат қилмасин, хоҳ жамоага бирлашган ҳолда ўз меҳнатларининг унумдорлиги ва самарадорлигини муттасил ошира боришдан манфаатдордирлар. Чунки, унумли ва самарали меҳнатдан улар кўпроқ даромад оладилар ва ўз эҳтиёжларини тўлароқ қондирадилар. Шу сабабли ишлаб чиқариш доимо ривожланиб, такомиллашиб боради.

Шундай қилиб, эҳтиёжлар жамият миқёсида иқтисодиётни ҳаракатга келтирувчи ва уни ривожланишига хизмат қилувчи қудратли омилдир. Шу билан бирга, лиқда эҳтиёжларни қондириш иқтисодиётнинг бош вазифасидир. Ҳар қандай ишлаб чиқариш ёки хизмат кўрсатиш жамият аъзоларининг у ёки бу эҳтиёжларини қондиришга қаратилган.

Жамиятнинг товарлар ва хизматларга бўлган эҳтиёжини одатда талаб деб юритилади. Ана шу эҳтиёж (ёки талаб) ўз навбатида таклифни юзага келтиради. Таклиф бу муайян эҳтиёжларни қондириш мақсадида бозор учун ишлаб чиқариладиган товарлар ва кўрсатиладиган хизматларнинг йигиндисидан иборат.

Талаб билан таклифни учрашган жойини бозор деб юритилади. У ерда икки хил иштирокчилар мавжуд бўлиб, уларнинг биринчиси товарлар ва хизматларни ишлаб чиқарувчилар, иккинчиси эса уларни харид қилувчилар ёки истеъмолчилардир.

Истеъмолчиларнинг бозордаги ҳаракати бирон-бир товарга талаб шаклида намоён бўлади. Бу талабнинг

асосида истеъмолчиларнинг эҳтиёжи ётади, яъни талабни эҳтиёж юзага келтиради. Бироқ ҳамма вақт ҳам шундай бўлавермайди. Ҳақиқий аниқ талабни юзага келтирувчи эҳтиёж — бу тўловга қодир бўлган, яъни пул билан таъминланган эҳтиёждир. Масалан, кимнингдир телевизор сотиб олиш учун эҳтиёжи бўлса-ю, зарур миқдорда маблағи бўлмаса, истаги рўёбга чиқмайди, яъни унинг мазкур эҳтиёжи бозордаги таклифни шакллантирмайди.

Шуни алоҳида таъкидлаб ўтиш лозимки, бир томондан ҳамма турдаги ресурслар чеklangан бўлиб, иккинчи томондан инсоният эҳтиёжлари сифат ҳамда миқдор жиҳатдан доимо ўсиб боради. Бу ҳол ўз навбатида ишлаб чиқаришни ривожлантиришнинг муҳим омили бўлиб хизмат қилади. Зеро, товар ишлаб чиқарувчилар ва хизмат кўрсатувчилар бундай шароитда меҳнат қуроллари ва ишлаб чиқариш усулларины такомиллаштириш, товарлар ва хизматлар доирасини кенгайтириш, уларнинг рақобатбардошлигини ошириш ва ишлаб чиқариш сарф-харажатларини камайтириш йўлларины излашга мажбурдирлар.

Талабнинг ҳажми харидорлар муайян вақт давомида сотиб олишни истайдиган товарлар миқдорини билдиради. У мазкур товарнинг баҳоси ва бошқа товарлар (истеъмол хоссаларига кўра бир-бирини тўлдирадиган ёки муқобил товарлар) баҳосини, шунингдек харидорларнинг даромадлари ҳамда товарга қўядиган ўзига хос талабларини ўз ичига оладиган бошқа омилларга боғлиқ бўлади.

Товарга бўлган талабнинг ҳажми билан ҳақиқатда харид қилинган товар бир-биридан фарқ қилиши керак. Одатда, бозорга чиққан товарнинг сифати ва унинг баҳоси ҳамма вақт ҳам харидорни қониқтиравермагани тўғрисида харид қилинган товарлар йиғиндиси ҳақиқий талабга нисбатан камроқ бўлади. Бу табиий ҳол, чунки ҳар қандай харидор ҳам юқори сифатли товарни, ҳам арзонроқ баҳода харид қилишга қизиқади. Модомики, ана шундай товарни харидор бозорда топмаган экан, у ўз эҳтиёжини қондиришни вақтинча кечиктиради.

Талаб билан таклифнинг нисбатига товар баҳоси катта таъсир кўрсатади. Фикримизнинг далили сифатида қуйидаги жадвални келтирамиз. Унда бирон-бир ташкилот ёки муассасада ташкил этилган бутерброд савдосига тегишли талаб шкаласи келтирилган.

Бир донасининг нархи, сўм	Талаб
10	200
15	185
20	130
25	90
30	70
35	55
40	45
45	35
50	25

Кўриниб турибдики, харидорлар бутерброд нархи қиммат бўлганига қараганда, арзон бўлганида кўпроқ миқдорда сотиб оладилар. Бунинг сабаблари қуйидагилардан иборат:

— арзон нархда бўлган товарни кўпроқ одамлар кўпроқ миқдорда сотиб олишга жазм қиладилар;

— нарх арзон бўлса одамларнинг бир қисми бошқа товардан кўра (масалан, хот-дог ёки беляшидан) бутербродни афзал кўрадилар. Бинобарин, унга талаб ошадди.

Нарх қиммат бўлса, одамларнинг бир қисми бутерброд ўрнига бирор бошқа маҳсулот сотиб оладилар.

Хўш, битта одам нечтагача бутерброд сотиб олиши ва истеъмол қилиши мумкин? Агар арзон бўлса, бирор киши 5 тагача ейиши мумкин, аммо, бора-бора шундай бир чегарага етамизки, бундан буён нарх қанча арзонлаштирилса ҳам, ҳар бир навбатдаги бутерброддан лаззатланиш камайиб боради. Бу фақат бутербродга эмас, балки бошқа маҳсулотларга ҳам тегишли. Кўз тўйган сари товар ёки хизматдан олинадиган қониқиш камая бошлайди. Бу меъёрий нафликнинг пасайиб бориши деб аталади. Нафлилик деганда товардан ўз нафсонияти учун фойдаланиш тушунилади. Меъёрий нафликни пасайиб бориши товарнинг охириги улуши олдингисига қараганда камроқ завқ бағишлайдиган вазиятни акс эттиради.

Бозордаги талаб ва таклифнинг нисбатига таъсир кўрсатувчи омиллар кўп. Бироқ уларнинг ичида энг муҳим ва ҳал қилувчи омил аҳолининг сотиб олиш қобилияти ҳисобланади. Бу қобилиятнинг даражасига эса авваламбор мамлакатнинг иқтисодий ривожланиш даражаси, ялпи ижтимоий маҳсулотнинг ҳажми, ойлик

ва маошларнинг, нафақа ва стипендияларнинг миқдори ва бошқалар таъсир кўрсатади.

Талаб ва таклиф ўртасидаги нисбат инсон-хоҳиш продасига боғлиқ бўлмаган ёки илмий тилда объектив деб юритилувчи сабаблар туфайли ҳам ўзгариб туриши мумкин. Масалан, об-ҳавонинг ноқулай келиши натижасида қишлоқ хўжалик маҳсулотлари камроқ етиштирилса, ўша йили бу маҳсулотлар таклифи ҳам пастга тушиб, уларнинг бозордаги баҳоси ортиб кетади. Акс ҳолда, яъни қулай об-ҳаво шароитлари уларни кўпроқ етиштиришга сабабчи бўлади, бинобарин таклиф ортади ва нарх-наво пасаяди.

Товар ва хизматларга бўлган талаб ўзгарувчан бўлиб, нархлар барқарор бўлишига қарамай, у ўзгариши (ўсиши ёки пасайиши) мумкин.

Нарх ўзгармаган ҳолда талабнинг ўсиши ёки камайиши қуйидаги сабаблар туфайли содир бўлиши мумкин. Иккита товар бир хил талабни қондиришга мўлжалланган бўлса, улар бир-бирини ўрнини босувчи товарлар деб аталади. Бинобарин, бир товар нархининг ўзгариши иккинчисига бўлган талабга таъсир қилади. Қора рангли пойафзал нархини оширилиши натижасида одамлар қора ўрнига жигаранг пойафзални кўпроқ сотиб оладилар, бу эса нархи ўзгармаган ҳолда жигаранг пойафзалга талаб ошиб кетишини билдиради ва аксинча.

Кўпинча товарлардан биргаликда фойдаланилади. Масалан, пойафзал билан пойафзал мойи бир-бирини тўлдиради. Пойафзал нархининг ўсиши ва бинобарин, пойафзалга талабнинг пасайиши албатта пойафзал мойига талаб камайишига олиб келади.

Нарх ўзгармаган ҳолда товарга талабнинг ўсиши ёки камайишига яна қуйидаги омиллар таъсир қилади.

— Атроф-муҳитдаги ўзгаришлар. Масалан, ҳавонинг одатдагидан иссиқроқ келиши сабабли музқаймоққа талаб ошади.

— Товарлар нафлигининг ўзгаришлари. Масалан, музқаймоқнинг саломатлик учун фойдали эканлиги ҳақида реклама эълон қилиниши одамларнинг унга эътиборини оширади.

Бироқ товар ва хизматларга бўлган талабнинг ўзгаришига асосий таъсир кўрсатувчи омил уларнинг нархи ҳисобланади. Нарх пасайган сари талаб ортади ва у ортиши билан талаб камаяди. Масалан, кимёвий усул билан кийимларни тозалаш нархи қанча юқори бўлса,

шунча камроқ одамлар бу хизматдан фойдаланадилар. Мадомики, бу хизматларнинг нархи пасаяр экан, ундан кўпроқ одамлар фойдаланадилар.

Демак, товар ишлаб чиқарувчилар ва хизмат кўрсатувчилар ўз товарлари ва хизматларига кетадиган сарф-харажатларни камайтириш орқали талабни ўсишига таъсир кўрсатадилар. Бу ҳол мамлакатни ижтимоий-иқтисодий тараққиёти учун жуда муҳим ҳисобланади.

И Б О Б.

МАКРОИҚТИСОДИЁТ ВА УНИНГ УМУМИЙ АСОСЛАРИ

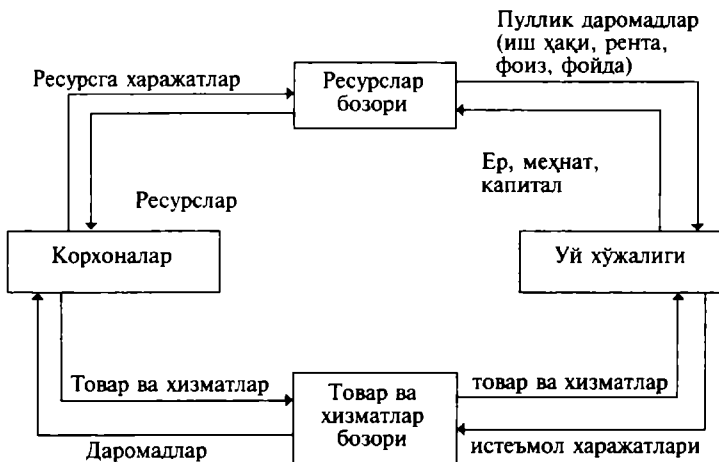
1. Макроиқтисодиёт

Инсон ва жамиятнинг фаолияти учун маълум шарт-шароитлар, яъни озиқ-овқат, кийим кечак, турар-жой, транспорт воситалари, тиббий хизмат ва бошқа товарлар ва хизматлар зарур. Бундай шарт-шароитлар хўжалик юритувчи субъектлар (корхона ва ташкилотлар, бошқарув идоралари, уй хўжалиги ва бошқалар) фаолияти натижасида яратилади. Улар мавжуд табиий ва ишлаб чиқариш ресурсларидан фойдаланган ҳолда турли-туман товарлар ва хизматларни узлуксиз ишлаб чиқарадилар, айирбошлайдилар, тақсимлайдилар ва истеъмол қиладилар. Шундай тарзда улар маълум иқтисодий муносабатларга киришадилар. Бу муносабатларнинг хусусиятлари кўп жиҳатдан мулкчилик шакллариغا боғлиқ.

Тарихий тажриба шуни кўрсатмоқдаки, жамиятнинг иқтисодий тизими мулкчиликнинг қандайдир бир шаклига (хусусий мулкка ёки давлат мулкига) асосланган тақдирда иқтисодий барқарорлик ва тараққиётни таъминлаш имкониятлари чекланиб қолади. Шунинг учун ҳам аралаш иқтисодий тизимни шакллантириш ва ривожлантириш жаҳоннинг барча мамлакатларига хос бўлган йўналиш ҳисобланади. Бундай тизим шароитида давлат тақсимот ва қайта тақсимот жараёнларида кенг ваколатларга эгадир.

Ҳар қандай иқтисодий тизимда товарлар ва хизматларнинг такрор ишлаб чиқариш умумий жараёнини иқтисодий ресурслар, товар ва хизматлар ҳамда даромадларнинг доиравий айланиши кўринишида тасаввур

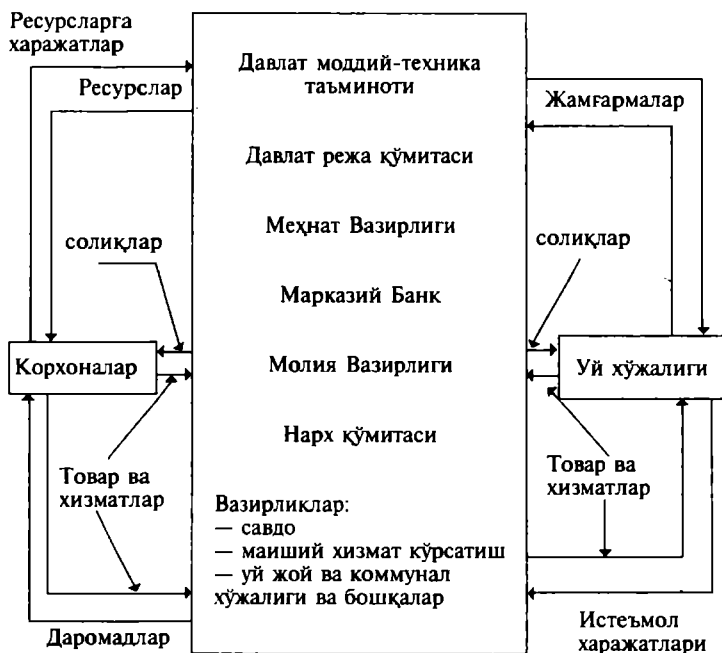
қилиш мумкин. Асосан хусусий мулкка таянган иқтисодий тизимда бундай доиравий айланиш корхоналар ва уй хўжалиги ўртасида амалга оширилади (1-чизмада акс эттирилган).



1-ч и з м а. Иқтисодий ресурслар, товар ва хизматлар ҳамда даромадларнинг асосан хусусий мулкка таянган иқтисодий тизимдаги доиравий айланиши.

Юқоридаги чизмадан кўришиб турибдики, уй хўжаликлари ишлаб чиқариш учун зарур бўлган барча иқтисодий ресурсларни ресурслар бозорига етказиб берадилар, корхоналар эса бу ресурсларни сотиб олиб, турли хил маҳсулотларга, хизматларга айлантирадилар, ўз навбатида уларни тайёр товарлар ва хизматлар бозорига етказиб берадилар.

Жамият иқтисодий фаолиятини бошқаришнинг режали иқтисодиёт деб аталмиш маъмурий-буйруқбозлик тизимида ресурслар, товарлар ва хизматлар ҳамда даромадларнинг доиравий айланиши давлатнинг махсус ташкилотлари томонидан бошқарилади. Бундай бошқариш Давлат режа қўмитаси, моддий-техника таъминоти, меҳнат, нарх бўйича давлат қўмиталари, молия вазирлиги, марказий банк, савдо, маиший, хизмат вазирликлари ва бошқа идоралар томонидан бошқарилади. Буни қуйидаги 2-чизмада кўришимиз мумкин.



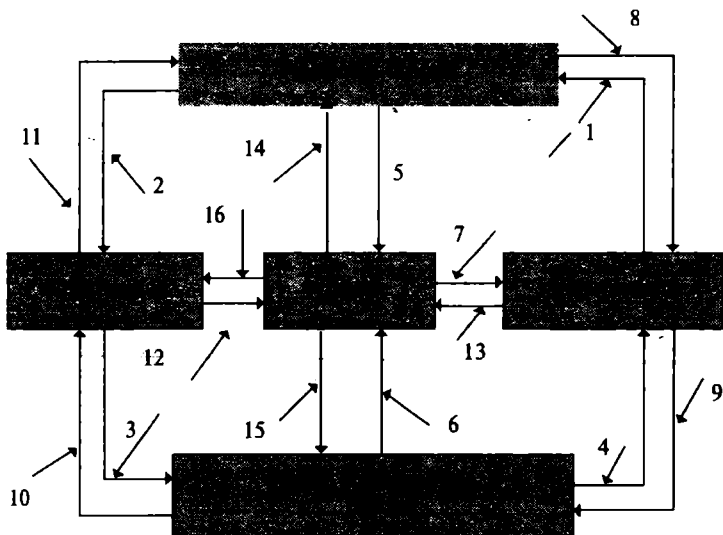
2-ч и з м а. Марказлашган режали тизимда ресурслар, товарлар, хизматлар ва даромадларнинг доиравий айланиши.

Кўриниб турибдики, режали иқтисодиёт шароитида ресурслар ва тайёр маҳсулотлар бозори вазифаларини давлат бажаради. Шу билан бир вақтда у хўжалик юри-тишининг асосий субъектига айланади. Бу тизимда бар-ча моддий, меҳнат ва пул оқимлари ҳаракати қатъий режалаштирилган, яъни корхоналар ресурсларни қанча миқдорда, қаердан ва қандай баҳоларда олиши, қайси маҳсулотни қандай ҳажмда ишлаб чиқариши ва истеъ-молчиларга қайси баҳода етказиб бериши, истеъмол-чилар қанча миқдордаги даромадларга эга бўлишлари олдиндан белгилаб қўйилади. Агарда, бозор тизимида ресурслар, товарлар ва даромадлар талаби ва таклифи ўртасидаги мувозанат баҳолар ёрдамида ўрнатилса, ре-жали тизимда аксинча, нархларнинг ўзи давлат томо-нидан белгиланади.

Аммо иқтисодиётда фақат баҳо ёки давлат режаси ижтимоий ишлаб чиқариш жараёнларининг бир текис кечишини таъминлашга қодир эмас. Бозор тизимида

доимо қайтарилиб турадиган иқтисодий инқирозлар ва режали тизимнинг (собиқ СССР ва бир қатор социалистик давлатларда) емирилиши буни яққол намён этади. Шу билан бирга иқтисодий тартибга солишнинг бозор ва режа механизмларидан қўшиб фойдаланишга асосланган аралаш иқтисодий тизимнинг ҳаётлигини жаҳон амалиёти тўла тасдиқлади.

3-чизмадан кўриниб турибдики, аралаш иқтисодий тизимда ресурслар, товарлар ва даромадларнинг узлуксиз ҳаракати бозор орқали давлат аралашуви билан



3-ч и з м а. Ресурслар, товарлар ва даромадларнинг аралаш тизимдаги доиравий айланиши.

- | | |
|--|------------------------------|
| 1. Ер, меҳнат, капитал. | 9. Истеъмол харажатлари. |
| 2. Ресурслар. | 10. Сотишдан тушган даромад. |
| 3. Товар ва хизматлар. | 11. Ресурс харажатлари. |
| 4. Товар ва хизматлар. | 12. Солиқлар. |
| 5. Ресурслар. | 13. Солиқлар. |
| 6. Товар ва хизматлар. | 14. Харажатлар. |
| 7. Товар ва хизматлар. | 15. Харажатлар. |
| 8. Пуллик даромад (иш ҳақи, рента фоизи, фойда). | 16. Харажатлар. |

таъминланади. Бунда ҳукумат ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчиларнинг фаолиятини бевосита бошқармайди. Балки ресурслар ва товарлар бозорида ўзининг қатнашуви билан уларнинг иқтисодий фаолиятига қулай шароит яратади.

Ресурслар, даромад ва тайёр маҳсулотлар билан товар айирбошлашнинг хилма-хил ва кўп сонли барча жараёнлари иқтисодий жараёнлар деб аталади. Агарда бу жараёнлар узлуксиз ва бир текис кечаётган бўлса, бунда иқтисодий тизим барқарор ва мувозанатли деб тушунилади.

Аралаш иқтисодий тизим бошқаларга нисбатан афзал бўлса-да, амалда у ёки бу ресурснинг, товар ҳамда даромаднинг ортиқчаллиги ёки етишмаслиги учраб туради. Умумий мувозанатнинг шу каби бузилиш ҳоллари инфляция ва ишсизлик даражаларининг ўсишида, ишлаб чиқаришнинг ўсиш суръатларини пасайишида намоён бўлади. Айтиб ўтилган ҳодисалар ва жараёнлар ижтимоий ишлаб чиқариш қатнашчиларнинг фаолиятига боғлиқ бўлмаган ҳолда содир бўлиши мумкин. Масалан, мамлакатга импорт қилинаётган нефть ёки дон маҳсулоти нархининг жаҳон бозорида ортиб кетиши, ёхуд мамлакат экспорт қилаётган маҳсулотга талабнинг кескин пасайиб кетиши. Демак, ана шундай ҳодиса ва жараёнларни олдиндан кўра билиш ва олдини олиш керак.

Мамлакат миқёсида товарлар ва хизматлар ишлаб чиқариш билан уларни истеъмол қилиш ўртасида зарурий нисбат ва мувозанатни таъминлаш — энг муҳим макроиқтисодий вазифа бўлиб ҳисобланади. Ҳар қандай давлат иқтисодий сиёсатида бу вазифани ҳал этишга алоҳида эътибор берилади. Бироқ уни қай даражада ҳал этилиши амалдаги иқтисодий сиёсатнинг илмий асосланганлик ва самарадорлик даражасига боғлиқдир.

Аҳолининг иш билан бандлик даражасини ошириш, экологик мувозанатни таъминлаш, мамлакатнинг мудофаа қудратини ошириш — булар ҳаммаси макроиқтисодий, яъни бутун мамлакат миқёсида содир бўлувчи жараёнлар ва ҳодисалардир. Буларни ўрганувчи фанни макроиқтисодиёт деб аталади.

Мамлакатнинг макроиқтисодий ҳолатини белгиловчи бир қатор кўрсаткичлар мавжуд бўлиб, уларнинг асосийлари қуйидагилардан иборат:

- ялпи ижтимоий маҳсулот, ялпи миллий маҳсулот, ялпи ички маҳсулот, ялпи миллий даромад;
- давлат бюджети тақчиллиги, инфляциянинг ўсиш (ёки пасайиш) суръати;
- ишсизлик даражаси ва ишсизлар сони, аҳолининг иш билан бандлик даражаси;
- аҳолининг моддий неъматлар ва хизматлар ис-

теъмоли ҳажми, унинг жамғармалари, иш ҳақининг қуйи миқдори ва бошқалар.

Бу кўрсаткичлар мамлакат иқтисодиётининг умумий ҳолатини ифодалаб, ижтимоий ишлаб чиқаришдаги барча қатнашувчилар (корхона, давлат, минтақа, тармоқ) ва уй ҳўжалиги фаолиятларининг натижаси сифатида аниқланади. Улар мамлакатнинг иқтисодий имкониятларини, унинг ижтимоий-иқтисодий истиқболларини баҳолаш учун ишлатилади.

Ҳар қандай жамиятда иқтисодий жараёнлар натижасида миллий маҳсулот ва миллий даромад яратилади. Бу жараёнлар йиғиндиси ижтимоий ишлаб чиқариш деб аталади. Ана шу ишлаб чиқаришнинг самарадорлиги қанча юқори бўлса, мамлакат аҳолисининг турмуш даражасини ошириш, унинг мудофаа қудратини мустаҳкамлаш ва экологик муаммоларни ҳал этиш имкониятлари шунча кўпроқ бўлади.

Собиқ социалистик мамлакатларда ижтимоий ишлаб чиқаришнинг тор маънодаги тушунчаси қўлланилган. Бу тушунчага биноан ижтимоий ишлаб чиқаришга фақат моддий ишлаб чиқариш тармоқлари, яъни саноат, қишлоқ ҳўжалиги, капитал қурилиш, моддий-техника таъминоти, савдо, транспорт ва алоқагина киритилган. Шу тармоқларда жами ишлаб чиқарилган маҳсулотлар ялпи ижтимоий маҳсулот, уларда янгитдан яратилган маҳсулотлар миллий даромад деб аталган.

Ижтимоий маҳсулот ишлаб чиқариш, тақсимлаш, айирбошлаш ва истеъмол қилишнинг такрорланадиган жараёнини такрор ишлаб чиқариш деб аталган. Ижтимоий ишлаб чиқаришнинг бу тушунчаси шунинг учун ҳам тор маънодаки, у ўзига замонавий иқтисодиётда муҳим ўрин тутувчи хизматлар яратиш ва истеъмол қилиш жараёнларини қўшмайди.

Бозор иқтисодиётига асосланган мамлакатларда ижтимоий ишлаб чиқаришнинг кенгайтирилган тушунчасига амал қилинади. Шу маънода ижтимоий ишлаб чиқариш — иқтисодиётнинг даромад яратувчи барча соҳаларидаги ишлаб чиқаришдир. Бу ерда моддий ишлаб чиқариш соҳаларидан ташқари пулли хизматлар кўрсатувчи тармоқлар (молия, суғурта, соғлиқни сақлаш, маориф ва бошқалар) ижтимоий ишлаб чиқаришга киради. Шу сабабли бозор иқтисодиёти мамлакатларида яратилган ижтимоий маҳсулот таркибига товарлар ҳам, хизматлар ҳам, миллий даромадга эса то-

варларни сотишдан, хизмат кўрсатишдан олинган даромадлар киритилади. Ижтимоий ишлаб чиқаришдан четда фақат бепул хизматлар кўрсатиш жараёнлари қолади. Чунки, бепул хизмат кўрсатувчи тармоқларда даромад яратилмайди ва ҳар қандай мамлакатда бу тармоқлар давлат бюджети ҳисобига фаолият кўрсатади.

Агар биз миллий иқтисодиётни шартли равишда турли хил ресурсларни қайта ишлаб, жамият учун зарур бўлган маҳсулот ва хизматларга айлантирадиган, сўнгра уларни мамлакат ичкарасида қайта тақсимлайдиган, бир қисмини хорижга чиқарадиган улкан корхона кўринишида тасаввур этсак, ҳеч муболағасиз, унинг фаолиятини асосий кўрсаткичлари миллий ишлаб чиқариш ва миллий даромад кўрсаткичлари ҳисобланади.

Миллий иқтисодиётнинг ўсишини белгиловчи бир қатор кўрсаткичлар мавжуд. Улар биз юқорида кўрсатиб ўтгандек, ялпи ижтимоий маҳсулот, ялпи миллий маҳсулот, ялпи ички маҳсулот ва ялпи миллий даромад каби кўрсаткичлардир.

Уларнинг муттасил ортиб бориши шу мамлакат иқтисодий тараққиётининг барқарорлигини билдиради. Ва аксинча, камайиши мамлакат иқтисодиётидаги беқарорликдан дарак беради. Уларнинг муттасил камая бориши эса иқтисодиётнинг таназзулга юз тутганини билдиради.

Муайян бир давр, масалан бир йил ичида мамлакат ҳудудида жойлашган корхоналарда ишлаб чиқарилган барча товар ва хизматлар қийматининг йиғиндиси ялпи ижтимоий маҳсулот (ЯИМ) деб юритилади. Бу ерда корхоналарнинг қайси мамлакатларга тегишли экани ҳисобга олинмайди.

Ялпи миллий маҳсулот (ЯММ) эса мамлакатда ва унинг ташқарисида жойлашган миллий корхоналарда ишлаб чиқарилган товарлар ва хизматлар қийматининг йиғиндисидир. Уни қуйидаги усул билан ҳисоблаш мумкин.

ЯММ=ЯИМ+	Шу мамлакат юридик ва жисмоний шахсларини хориждан оладиган фойда ва даромадлари	Хорижий инвесторлар ва ишчиларни шу мамлакатда олган фойда ва даромадлари
----------	--	---

Энди яна бир макроиқтисодий кўрсаткич, яъни ялпи ички маҳсулотнинг нима экани ва у қандай ўлчаниши

(ёки аниқланиши) хусусида тўхталиб ўтамиз. Мазкур кўрсаткич муайян давр ичида мамлакат ҳудудидаги миллий корхоналарда ишлаб чиқарилган товарлар ва кўрсатилган хизматлар қийматининг йиғиндисидан иборат. Уни аниқлаш учун ялпи ижтимоий маҳсулотдан хорижий инвесторлар ва ишчиларни шу мамлакатда олган фойда ва даромадларини чегириб ташлаш керак бўлади.

Хўш, ялпи миллий даромад нима ва у қандай аниқланади?

Ялпи миллий даромад тайёр маҳсулотлар (товарлар) ишлаб чиқариш ва хизматлар кўрсатиш жараёнида янгидан яратилган қиймат бўлиб, у ялпи ижтимоий маҳсулотнинг бир қисмини ташкил этади. Ялпи ижтимоий маҳсулот қийматидан сарфланган ишлаб чиқариш воситалари, яъни моддий харажатларнинг қийматини чегириб ташланса, йиллик янгидан яратилган қиймат қолади. Бу мамлакатнинг ялпи миллий даромадини ташкил этади.

Биз юқорида кўрсатиб ўтган ва таърифлаб берган макроиқтисодий кўрсаткичларнинг ортиши ёки пасайиши мамлакат миқёсида товарлар ва хизматлар ишлаб чиқаришнинг қай даражада кўпайгани ёки камайганидан далолат беради. Бироқ бу кўрсаткичларнинг мутлақ ҳажми (миқдори)дан келиб чиқиб мамлакатдаги ижтимоий ишлаб чиқаришнинг самарадорлиги, аҳолининг турмуш даражаси ҳақида фикр юритиб бўлмайди. Масалан, Жаҳон банкининг маълумотларига қараганда, 1998 йилда Хиндистонда ялпи миллий маҳсулот ҳажми Швейцариянинг ялпи миллий маҳсулотидан 50 фоиздан зиёдроқдир. Аммо аҳолининг турмуш даражаси, жон бошига тўғри келадиган ЯММ бўйича, Хиндистонда Швейцарияга қараганда 90 марта паст даражада.

Хитой ялпи миллий маҳсулотининг ҳажми жиҳатидан жаҳонда 7-ўринда турувчи мамлакатдир. Бироқ аҳоли жон бошига тўғри келувчи ЯММнинг ҳажми жиҳатидан у жаҳон мамлакатлари ичида 145 ўринда туради.

Куйидаги жадвалда жаҳоннинг 3 гуруҳ мамлакатларида аҳоли жон бошига яратилаётган ЯММ ҳақида маълумотлар келтирилган.

**1998 йилда аҳоли жон бошига тўғри келган ялпи
миллий маҳсулот ¹**

(АҚШ доллари ҳисобида)

Ривожланган мамлакатларда	Ривожланаётган мамлакатларда	Мустақил давлатлар ҳамдўстлиги мамлакатларида
Швейцария 39980	Мали 250	Латвия 2420
Норвегия 34310	Судан 290	Россия 2260
Дания 33040	Уганда 310	Қозоғистон 1340
Япония 32350	Замбия 330	Украина 980
Сингапур 30170	Никарагуа 370	Грузия 970
АҚШ 29240	Ҳиндистон 440	Ўзбекистон 950
Австрия 26830	Покистон 470	Озарбайжон 480
Германия 26570	Сенегал 520	Арманистон 460
Швеция 25580	Индонезия 640	Қирғизистон 380
Голландия 24780	Хитой 750	Тожикистон 370

Жадвалдан кўриниб турибдики, ҳозирги вақтда ривожланаётган мамлакатлар билан ривожланган мамлакатлар ўртасида аҳоли жон бошига яратилаётган ЯММ бўйича тафовут жуда катта. Демак, аҳолининг турмуш даражаси ўртасидаги тафовут ҳам шу даражада, яъни 150 баробар ва ундан зиёдроқни ташкил қилади. Масалан, Швейцария билан Мали мамлакатларида аҳоли жон бошига тўғри келаётган ЯММни солиштириб кўрсангиз, бу фикрнинг тўғрилигига ўзингиз иқрор бўласиз.

Оқоридаги жадвал маълумотларидан яна шу нарса кўриниб турибдики, Ўзбекистон Республикасида аҳоли жон бошига Тожикистон ва Қирғизистонга қараганда деярли 3 баробар кўпроқ ЯММ яратилмоқда ва у 1998 йилда 950 АҚШ долларини ташкил этди. Бироқ мамлакат миллий валютаси билан АҚШ долларининг харид паритетини ҳисобга олганда у 2400 доллардан ортиб кетади.

¹ Жадвал Жаҳон банки маълумотлари асосида тузилган.

2. Макроиқтисодий ўсиш омиллари

Ҳар қандай давлат иқтисодий сиёсатида миллий иқтисодиётни ривожлантириш, яъни макроиқтисодий ўсишни таъминлаш бош вазифа бўлиб ҳисобланади. Зеро, давлат ўз олдига қандай вазифаларни ҳал этишни қўймасин пировард натижада уларни бажарилиши биринчи навбатда макроиқтисодий даражадаги ўсишни таъминлашига боғлиқ. Мамлакат мудофаа қудратини мустаҳкамлаш, экологик муаммоларни ҳал этиш, аҳолининг турмуш даражасини кўтариш — булар ҳаммаси муайян макроиқтисодий ўсиш таъминланган тақдирдагина муваффақиятли ҳал этилиши мумкин бўлган вазифалардир.

Мамлакат ялпи миллий маҳсулоти ва миллий даромадининг ўсиш суръатлари қанча юқори бўлса, умумдават ва умуммиллий вазифаларни ҳал этиш имкониятлари шунча кўпроқ бўлади.

Ялпи миллий маҳсулот ва миллий даромадни ўсишини таъминлашнинг иккита усули мавжуд бўлиб, уларнинг биринчиси экстенсив ва иккинчиси интенсив усуллардир.

Тараққиёт ва ўсишнинг экстенсив усули — янги ерларни ўзлаштириш, янги иш жойларни яратиш ва илгари иш билан банд бўлмаган меҳнат ресурслари (ишчи кучи)ни ишлаб чиқаришга жалб қилиш йўлидир.

Шуни айтиб ўтиш лозимки, экстенсив тараққиёт йўли кўпроқ ривожланаётган мамлакатларга хос йўлдир. Чунки бундай мамлакатларда ишлаб чиқариш кам ривожланган, табиий ресурслардан фойдаланиш даражаси паст, иш билан банд бўлмаганлар аҳолининг талайгина қисмини ташкил қилади. Бошқача айтадиган бўлсак, ривожланаётган мамлакатларда макроиқтисодий ўсишни таъминлаш имкониятлари кенг ва кўп.

Интенсив тараққиёт йўли асосан ривожланган мамлакатларга хос бўлиб, уларда янги ўзлаштириладиган ер ва табиий ресурслар, ишга жалб қилиниши мумкин бўлган инсон (меҳнат) ресурслари ҳам ниҳоятда чекланган.

Ҳўш, интенсив тараққиёт ўзи нима?

Товарлар ва хизматлар ишлаб чиқаришни илм-фан, техника ва технология соҳаларидаги энг янги ютуқларни жорий этиш орқали ошириш интенсив ривожланиш йўли (усули) ҳисобланади. Бу — тараққиётнинг

шундай йўлики, макроиқтисодий ўсишни таъминлаш мавжуд миллий ишлаб чиқаришнинг сифат кўрсаткичларини яхшилаш ҳисобига эришилади. Ҳар бир гектар ердан кўпроқ ҳосил олиниши, ҳар бир кв. метр ишлаб чиқариш майдонида кўпроқ маҳсулот тайёрлаш ёки хизмат кўрсатиш, ҳар бир ишчи ёки хизматчининг маълум вақт ичида кўпроқ ва сифатлироқ маҳсулот ишлаб чиқариши ёки хизмат кўрсатиши — булар ҳаммаси интенсив тараққиёт йўлини ташкил этади.

Ишлаб чиқариш харажатлари ва меҳнат сарфини камайтириш интенсив тараққиётнинг энг муҳим омили ҳисобланади. Масалан, иссиқлик электростанциясида 1000 квт-соат электр энергиясини ҳосил қилиш учун 1000 кг кўмир ёки 300 кубометр газ ёқилади, дейлик. Илмий-техник ва технологик янгиликларни жорий этиш натижасида 1000 квт-соат электр энергиясини ҳосил қилиш (ишлаб чиқариш) учун ёқилғи харажатлари 2 баробар камайди, яъни 500 кг кўмир ёки 150 кубометр газни ташкил этди, дейлик. Демак, мамлакат электростанцияларида ёқилаётган ёқилғи (кўмир ёки газ) миқдорини кўпайтирмаган ҳолда 2 баробар кўпроқ электр энергияси ҳосил қилиш мумкин.

Яна бир мисол келтирамиз. Пахта майдонларига экилаётган чигит нави шундайки, бир тонна пахтадан 320 кг тола чиқади, яъни толани чиқиши 32 фоизни ташкил этади. Селекция (уруғчилик) соҳасида амалга оширилаётган изланишлар ва илмий-тадқиқот ишлари натижасида 35 фоиз тола чиқишини таъминлайдиган чигит нави яратилди ва пахта майдонларига экилди, десак, бу республика миқёсида қўшимча тахминан 120 минг тонна пахта толаси олинганини билдиради. Агар 1 тн толани нархи жаҳон бозорида 1500 АҚШ долларини ташкил этадиган бўлса, ҳалиги 3 фоиз мамлакат хазинасига 180 млн доллар, қўшимча 3 фоиз келтирганини, ёки ЯММ нинг шунчага кўпайганини кўрамиз.

Макроиқтисодий ўсишни таъминлашнинг интенсив усули кўпроқ мамлакатнинг ақлий, илмий-техникавий салоҳияти билан боғлиқ бўлиб, унга таъсир кўрсатувчи бир қатор омиллар мавжуддир. Улар, хусусан, қуйидагилардан иборат.

— Оқилона иқтисодий сиёсат;

— Мамлакат иқтисодиётининг аҳволи ва молиявий имкониятлари;

— Ишлаб чиқаришнинг моддий-техника базаси ва техник-технологик даражаси;

- Меҳнат ресурслари (ишчи кучи)нинг малакаси;
- Меҳнатни ташкил этиш даражаси;
- Ишлаб чиқаришда банд бўлган ишчилар ва ҳодимларнинг ўз меҳнат натижаларидан моддий манфаатдорлик даражаси;
- Маркетинг хизматининг ҳолати, яъни қай даражада ташкил этилгани ва ҳ.к.

Биз макроиқтисодий ўсиш омилларини умумий ҳолатда кўрсатиб ўтдик, холос. Реал иқтисодий жараёнлар, хўжалик ҳаёти шу қадар ранг-барангки, иқтисодий ўсишни таъминлашнинг тайёр рецепти йўқ. Ҳар бир мамлакат ўзининг табиий-иқлимий шароитлари, ақлий ва илмий-техникавий салоҳияти билан бир-биридан тубдан фарқ қилиши мумкин. Масалан, бир мамлакатнинг нефть захиралари ер остида 300—400 м чуқурликда жойлашган бўлса, бошқа мамлакатда уни 3000—4000 м.дан қазиб олишга тўғри келади.

Яна шу нарсани ҳам таъкидлаб ўтиш жоизки, макроиқтисодий ўсишнинг ҳар икки усули (йўли) ҳеч қачон ва ҳеч қайси мамлакатда алоҳида амал қилмайди, балки доимо бир-бири билан ёнма-ён амал қилади. Мамлакат иқтисодиётининг тараққиёт даражаси қанча юқорироқ бўлса, экстенсив ривожланишнинг улуши шунча камроқ ва интенсив ривожланиш улуши шунча кўпроқ бўлади. Таниқли иқтисодчи олим А. Ўлмасовнинг маълумотларига қараганда, ривожланган мамлакатларда интенсив усул иқтисодий ўсишнинг 70—80 фоизини таъминлайди ва аксинча қолоқ мамлакатларда фақат 20—30 фоизини беради.¹

Макроиқтисодий ўсиш омилларидан оқилона фойдаланиш даражаси кўп жиҳатдан ҳар бир давлатнинг иқтисодий сиёсатига боғлиқ эканини алоҳида таъкидлаб ўтиш жоиз. Биз юқорида оқилона иқтисодий сиёсат иборасини ишлатганимизда айнан шу нарсани назарда тутган эдик. Зеро, мамлакат табиий ресурсларга қанча бой бўлмасин, унинг табиий-иқлимий шароитлари нақадар қулай бўлмасин ва ишлаб чиқариш салоҳияти қанча юқори бўлмасин, давлатнинг иқтисодий сиёсати илмий асосларга таянган ҳолда пухта ишлаб чиқилган (яъни оқилона) бўлмаса, бундай мамлакатда миллий иқтисодиётнинг барқарор ўсишини таъминлаб бўлмайди. Шунинг учун ҳам «Оқилона иқтисодий сиё-

¹ А. Ўлмасов. Иқтисодиёт асослари. Тошкент, «Меҳнат», 1997. 135-бет.

сат»ни иқтисодий ўсишнинг бош омили сифатида келтирдик.

Ҳўш, миллий иқтисодиётнинг барқарор ўсиши ёки, бошқача қилиб айтганда, барқарор иқтисодий тараққиёт деганда, нимани тушунамиз?

Барқарор иқтисодий тараққиёт тушунчасининг талқинлари кўп. Бироқ улардан биттаси 1987 йилда БМТнинг атроф-муҳит ва тараққиёт масалалари бўйича комиссияси томонидан берилган бўлиб, ҳар томонлама мумтоз аҳамиятга эга деса бўлади. Уша талқин бўйича, барқарор иқтисодий тараққиёт деганда келажак авлодларнинг ижтимоий эҳтиёжларини қондириш учун қолдириладиган имкониятларга путур етказмаган ҳолда, ҳозирги авлодларнинг эҳтиёжларини қондира оладиган тараққиётни тушунмоқ керак.

Тўғри, барқарор иқтисодий тараққиётга қўйилаётган бундай талабни бажариш ниҳоятда мушкул иш. Масалан, табиий ресурслар, хусусан ер ости бойликлари чекланган. Захираларини камайтирмаган ҳолда улардан фойдаланиб бўлмайди.

Демак, барқарор иқтисодий тараққиётни таъминлаш тўғрисида гап кетганда келажак авлодлар учун мерос қилиб қолдирилаётган имкониятларга иложи борича камроқ путур етказиш ҳақида ўйламоқ керак бўлади.

Оқилона иқтисодий сиёсат макроиқтисодий ўсишнинг бош омили эканини Ўзбекистон мисолида яққол кўриш мумкин. Собиқ Совет Иттифоқи республикалари давлат мустақиллигини қўлга киритгач, уларнинг барчасида маълум сабабларга кўра иқтисодий тараққиёт орқага кета бошлади, яъни товарлар ишлаб чиқариш ва хизматлар кўрсатиш ҳажми камая бошлади. Бироқ Ўзбекистонда ана шу камайиш энг кам бўлди. 1992—1993 йилларда ялпи ички маҳсулот барча собиқ Совет Иттифоқи мамлакатларида ўртача 35,2 фоизга камайган бўлса, Ўзбекистонда 13,1 фоизга камайди холос. Ишлаб чиқаришнинг камайиши 1994 йилда 4,2 фоиз ва 1995 йилда 0,9 фоизни ташкил этган бўлса, 1996 йилдан бошлаб унинг ўсиши бошланди. 1997 йилда мамлакатнинг ялпи ички маҳсулоти 1991 йилдаги ялпи ички маҳсулотнинг 88 фоизини ташкил этди. Ваҳоланки, бу кўрсаткич собиқ Совет Иттифоқи мамлакатларида 55 фоизни ташкил этди, ёки, бошқача айтганда ялпи ички маҳсулот деярли 2 баробар камайди.

Макроиқтисодий ўсиш суръатлари мамлакатимизда ялпи ички маҳсулот кўрсаткичи бўйича 1997 йилда

(олдинги йилга нисбатан) 5,2 фоизни ва 1998 йилда 4,4 фоизни ташкил этди.

3. Нарх-наво ва унинг турлари

Нарх, илмий тил билан айтганда, товар қийматининг пулдаги ифодаси, қийматнинг бозордаги кўриниши бўлиб, хўжалик юритиш амалиётида у муҳим иқтисодий восита, омил ҳисобланади. Товарнинг яратилишида моддийлашган ва жонли меҳнатлар иштирок этиб, уларнинг мажмуаси қийматни билдиради. Лекин қиймат ҳар қандай меҳнат сарфи эмас, балки муайян эҳтиёжни қондира олгани сабабли бозорда тан олинган меҳнат сарфидир. Бозорда турли меҳнат сарфлари умумий, яъни ижтимоий зарур меҳнат сарфига келтирилади ва шу сарфнинг пулда ифодаланиши нархини ҳосил қилади.

Нарх бамисоли барометр каби бозор ҳолатини кўрсатиб туради, нарх пасайиб кетса, товар бозори таназзулга учрайди, товар кераксиз бўлиб, уни бошқа товар билан алмаштириш ёки уни сифатини тубдан яхшилаш зарурлиги келиб чиқади. Нархнинг иқтисодий мазмунини англаб етиш учун у бажарадиган функция (вазифа)ларни кўриб чиқамиз.

1. Бозор мувозанатини таъминлаш. Нарх бозордаги талаб ва таклифнинг ҳажми ва таркибига таъсир этиш орқали уларни мувозанат ҳолатига келтиради. Бозор нархи — бу мувозанат нархи бўлиб, икки нарсани таъминлайди. Биринчидан, бозорда ўтмай қолган товарлар тўпланмайди, улар сотилиб кетади. Иккинчидан, бозорда товар тақчиллиги юзага келмайди. Айтайлик, бозорда эркаклар кўйлагининг мувозанат нархи 500 сўмга тенг. Бу дегани 500 сўм пули бор одам кўйлакни бозордан топа олади, уни қидириб юрмайди. Айни вақтда кўйлакни 500 сўмдан сотиб, фойда оладиган кишилар бу кўйлакни ишлаб чиқаришлари мумкин. Бу ерда нарх ишлаб чиқариш билан товар муомаласи ўртасида мувозанат ҳосил қилади.

2. Ҳисоб-китоб ва ўлчов. Товарлар (хизматлар) ишлаб чиқариш учун қилинган сарф-харажат, ундан кўрилган фойда (зарар), бажарилган иш ҳажми маълум нархлар асосида ҳисоб-китоб қилинади. Ишлаб чиқариш ва унинг натижаларини натурал-моддий ва қиймат-пул ўлчови бор. Натурал-моддий кўрсаткичларни таққослаб ёки умумий кўрсаткичга келтириб бўлмайди. Ма-

салан: 1м^2 газлама, 1м^3 газ, 1 квт-соат электр энергияси, 1 тонна пахта ва ҳоказо. Бундай кўсаткичларни жамлаш ҳам, умумий маҳражга келтириш ҳам мумкин эмас. Уларнинг умумий ўлчови пул, унда ифодаланган нарх бўлиши мумкин. Харажатсиз ишлаб чиқариш, савдо-сотих ёки банк иши бўлиши мумкин бўлмаганидек, ишлаб чиқаришда ҳам маълум нархда сотиб олинган ресурслар сарф этилади. Машина-механизм, хом ашё, ёқилги, ҳар-хил материал ва иш кучининг нархи бор. Уларнинг миқдорларини ўз нархига кўпайтирилса, қилинган харажатларнинг ҳажми келиб чиқади. Яратилган маҳсулот миқдорини унинг нархига кўпайтмаси ишлаб чиқариш ҳажмининг пулдаги ифодасини кўрсатади. Ҳисоб-китоб учун жорий ва таққосий нархлар қўлланади. Жорий нархлар амалдаги нархлар бўлиб, улар ёрдамида йил давомидаги ишлар ҳисобланади. Масалан: миллий маҳсулот экспорт-импорт ҳажми ва бошқалар. Миллий даромад, реал иш ҳақи ва реал фойданинг ўсиш динамикасини билиш учун эса таққосий нархлар қўлланилади.

3. Иқтисодий созловчилик вазифаси. Товар ишлаб чиқаришнинг бозор билан алоқаси нарх-наво орқали юз беради. Муайян ишлаб чиқариш харажатлари сақланган ҳолда нарх юқори бўлса, фойда ортади, нарх пасайса, аксинча, фойда камаяди, ҳатто зарар кўриш ҳам мумкин.

Фойда кўрган корхона ривожланади, кенгаяди, зарар кўрган корхона эса синади, ёпилиб кетади. Рақобатда сақланиб қолиш учун корхона бозордаги нарх даражасига мослашиши керак. Нарх ошса, ишлаб чиқариш кенгайтирилади. Капитал фойда яхши келган томонга қараб оқади. Товар кўпайиб, бозор тўйингандан сўнг, нарх пасаяди. Нархи сезиларли даражада пасайган товарларни ишлаб чиқаришдан келадиган фойда қисқара бошлайди. Капитални бошқа соҳага, яъни нархи юқори бўлган, бозори чаққон соҳага йўналтириш зарур бўлади. Нархдаги ўзгариш корхонани яхши ишлашга, харажатларни камайтирган ҳолда янгиликни ўзлаштиришга, яъни инновацияга ундайди. Нарх фирмаларни бозорбоп товарлар ишлаб чиқаришга мажбур қилади, ишлаб чиқаришни тартибга солиб, товарларнинг рақобатбардошлигини оширишга рағбатлантиради. Нархларнинг созловчилик вазифаси мана шунда намоён бўлади.

4. Рақобат воситаси. Бозор иқтисодиётига хос нар-

са рақобатдир. Унинг турларидан энг муҳими нарх воситасида курашдир. Фирмалар ўз рақибларини енгиш, уларни бозордан сиқиб чиқариш учун нархни ўзгартириб турадилар. Харидорларни ўзларига оғдириб олиш учун нархларни пасайтирадилар, зарар кўрмасликлари учун товарларни ишлаб чиқариш, ташиш, сақлаш ва сотиш харажатларини қисқартирадилар. Лекин вақти келганда нарх харажат билан боғланмаган ҳолда камайтиради. Шундай қилиб, нарх-навони талаб ва таклифдан келиб чиқиб, тез-тез ўзгартириб туриш рақобатда кенг қўлланади.

5. Ижтимоий ҳимоя. Аҳолининг камбағал ва ночор қатламларига товарларни арзонлаштирилган нархда сотиш амалиётда учраб туради. Бундай нархлар ижтимоий дотациялашган нархлар бўлиб, улар аҳолининг муайян қатламларини қимматчиликдан сақлаш ва уларни ижтимоий ҳимоялаш мақсадида қўлланади. Бу нархлар озиқ-овқат, кийим-кечак ёки дори-дармонга ўрнатилиши мумкин бўлиб, нархлар ўртасидаги тафовут давлат бюджети ёки ҳайрия жамғармалари ҳисобидан қопланади.

Дотациялашган нарх ижтимоий ҳимояни таъминласа, иқтисодий ўсишни одатда рағбатлантормайди. Аммо мазкур нархлар аҳолини ижтимоий ҳимоялаб туриш учун вақтинча зарур бўлади, сўнгра улар эркин бозор нархлари билан алмаштирилади. Шунинг учун аҳолини ижтимоий ҳимоя қилиш мақсадида бундай ҳимояга муҳтожларга юқоридаги манбалар ҳисобидан пул бериш мақсадга мувофиқ бўлиб қолади.

Нархнинг иқтисодиётдаги ўрни беқиёс катта бўлганидан унинг ҳар бир туридан оқилона фойдаланиш тadbиркорлик учун муҳим аҳамиятга эга. Шунинг учун корхоналар ва фирмалар нарх белгилашга катта аҳамият берадилар. Улар ўзларининг нарх стратегияларини белгилашда қуйидаги мақсадларни кўзлайдилар:

- товар сотишни кўпайтириш;
- кўпроқ фойда олиш;
- ўзини муайян мавқеини сақлаб қолиш.

Товар сотишни кўпайтиришдан учта натижа кутилади:

а) товар сотишни кўпайтириш орқали бозорда ўз мавқеини ошириш, имкон бўлганда уни назоратга олиш;

б) ҳар бир товарни (товар бирлигини) сотишдан тушадиган фойдани камайишига рози бўлган ҳолда то-

варни кўплаб сотиш орқали келадиган ялпи фойдани ошириш;

в) товарни кўп сотиш натижасида унинг ҳажмига нисбатан савдо-сотиқ харажатларини қисқартириш.

Бозордан рақибларни суриб чиқариб, ўз мавқеини мустақкамлаш учун фирмалар махсус нарх қўллайдилар, уни бозорга кириб олиш нархи ёки демпинг нарх деб аталади. Бу нарх рақибни синдиришга қаратилганлиги сабабли у давлат томонидан таъқиқланади. Шунинг учун фирмалар уни яширин қўллайдилар ва бу иш расмий нархнинг бир қисмини кечиб юбориш шаклида бўлади. Фирма нарх белгилаганда, одатда, юқори нарх ҳисобига фойда олишни мўлжаллайди. Аммо бу нархлар бозорда иш бериши учун рақобат чекланган, энг яхшиси монопол бозор бўлиши шарт. Мазкур бозорда товарнинг нархи эмас, балки унинг маркази обрўли бўлиши ҳал қилувчи омил ҳисобланади. Бу ерда талаб нархга боғлиқ бўлмайди, шу сабабли нарх кўтарилиши товар сотилишини кескин камайтирмайди.

Фирмалар нархдан ўз мавқеини сақлаб қолиш, рақобатдан бутун чиқиш учун ҳам фойдаланадилар. Бунда шароитни ҳисобга олиб, рақиб хатти-ҳаракатини назарда тутиб, нархни тез-тез ўзгартириб туришга тўғри келади, акс ҳолда товар сотиш ҳажмини ва фойдани бир меъёردа ушлаб қолиш қийин бўлади. Нархларни қўллашда товар ишлаб чиқариш харажатлари ва рентабеллик даражаси, бозордаги талаб, уни ўзгариши ва ниҳоят, бозорда нарх билан рақобатлашувнинг қай ҳолатда экани ҳисобга олинади. Харидорнинг харид қобилиятига қараб, маълум давргача ўзгармайдиган, қатъий стандарт нархлар ёки ўзгарувчан нархлар қўлланади.

Табиийки, харидорлар товарларнинг нархи ўзгаргани (аникроғи, ортганини) ёқтирмайдилар. Шу сабабдан товар ишлаб чиқарувчи ёки хизмат кўрсатувчилар, ўз харажатларининг ўсган қисмини тежамкорлик ҳисобига қоплашга, аниқроқ қилиб айтадиган бўлсак, истеъмолчига қулайлик яратиш билан боғлиқ харажатларни камайтиришга ҳаракат қиладилар. Масалан, конфет нархи ўзгармаган ҳолда уни оддий қоғозга ўраш, арзон пакетга жойлаш, қадоқлашни содда қилиш йўли тугилади, автобусда юриш нархи (кира ҳаққи) ўзгармагани ҳолда автобусдаги қулайликлар камайтирилади, унинг қатнови қисқартирилади, қатновга катта автобуслар чиқарилади.

Ўзгарувчан нарх белгиланганда, биринчидан, харажатларнинг, иккинчидан, бозордаги талабнинг ўзгариши ҳисобга олинади. Нарх оширилиб ёки пасайтирилиб турилади. Нархлар харид миқдорини ва харид вақтини ҳам кўзда тутаяди, товарлар кўп сотиб олинса, нархлар пасайтирилади. Мавсум бошида нархлар ошиб борса, мавсум охирида улар камаёди. Нархларни белгилашда истеъмолчининг руҳияти ҳам эътибордан четда қолмайди. Нарх сўм ва тийинларга қадар аниқликда қўйилганда харидор уни аниқ ҳисобланган, адолатли нарх деб ўйлайди. Шу сабабли нархни умумлаштирмай, майдалаб белгилаш харидорга маъқул тушади. Масалан, харидор 5000 сўмлик товарни олишга қодир, ҳатто 5200 сўм бўлса ҳам уни олиши мумкин, лекин товар нархини 4986 сўм 70 тийин бўлгани унга маъқул тушади.

Харидор назарида ҳар доим товар нархи унинг сифатига мос бўлади. Шу сабабли нарх товар сифатидан кескин узоқлашиши мумкин эмас. Аммо нарх ва сифат алоқадорлигидан фойдаланиб, нархни ошириш имкони бор. Бунда сифат ўзгармаган ҳолда нарх оширилади, сифат ёмонлашган ҳолда нарх сақланади ва ниҳоят, нарх сифатнинг яхшиланишига нисбатан кўпроқ оширилади.

Савдо-сотикда прејскурант нархлар ҳам ишлатилади. Бу нархлар сотувчи учун мўлжал нарх, харидор учун эса билдиргич ёки маълумотнома нарх бўлади. У фирмалар прејскурантларида эълон қилинади ва товар нархининг қайси сумма атрофида бўлишини кўрсатади. Аммо ҳақиқий нарх прејскурант нархдан юқори ёки паст бўлиши мумкин.

Товар ишлаб чиқаришдан истеъмолга етиб боргунча бир неча нархларга дуч келади. Дастлаб улар улгуржи нархларда сотилади. Улгуржи нарх ишлаб чиқарувчи томонидан катта миқдордаги товарларни бир йўла, кўтарасига харид этувчига сотилган пайтда қўлланиладиган нархдир. Улгуржи нархлар ишлаб чиқарувчи учун харажатларни қоплаш ва маълум миқдорда фойда кўришни таъминлайди. Бундай нархлар товар биржаларида, савдо уйларида ёки сотувчи билан харидорнинг бевосита алоқасида қўлланилади. Улар кантрактлар шаклида бўлади.

Кантракт нарх ҳар иккала томонни розилиги билан белгиланади ва уларнинг шартномасида қайд этилади. Бу нарх кантракт амал қилган даврда, одатда ўзгар-

майди. Мазкур нархлар кўпинча мижоз фирмалар ўрта-сида ҳам миллий, ҳам халқаро бозорда қўлланилади.

Чакана нархлар билан истеъмол товарлари бевосита аҳолига сотилади. Чакана нархга улгуржи нарх, савдо қилувчи фирманинг харажатлари ва оладиган фойдаси киради. Чакана нарх савдо билан шуғулланувчи фирманинг зарар кўрмай ишлаши, фойда кўришини таъминлаши зарур, акс ҳолда фирманинг фаолияти унинг учун нафсиз ишга айланади. Амалда чакана нархлар талаб ва таклифга қараб ўзгариши мумкин.

Давлатнинг нархларга аралашкидек фаолияти натижасида лимитланган (ёки чегараланган) нархлар ва дотацияли нархлар пайдо бўлади. Давлат нархларнинг юқори ва қуйи чегарасини белгилайди, улар шу доирада ўзгариши мумкин. Бундай нархлар ёрдамида давлат пулнинг қадрсизланиши жараёнига таъсир ўтказилади.

Дотацияланган нарх бу давлат бюджети ҳисобидан махсус арзонлаштирилган нарх бўлиб, уни бозор касод бўлганда фирмалар арзонлаштирган нархлар билан алмаштирмаслик керак. Дотациялашган нархлар даромади паст оилалар, бева-бечоралар, ишсиз ва ногирон кишиларни минимал даражада таъминлаб туриш учун ишлатилади. Давлат товарларни арзон сотганларга бюджетдан дотация беради. Махсус арзонлашган, дотацияли бўлмаган нархлар ҳам борки, уларни белгилашда фирмалар, хайри-эҳсон ташкилотлари қатнашадилар. Улар амалдаги нарх билан арзонлаштирилган нарх ўртасидаги фарқни ҳомийлик тарзида ўз ҳисобларидан қоплайдилар.

Бозор кўлами жиҳатдан олганда, минтақавий (ҳудудий), миллий ва халқаро (байналмилал) нархлар мавжуд. Минтақавий нарх унга таъсир этувчи омиларнинг маълум ҳудуд доирасидаги таъсиридан ҳосил бўлади. У фақат маълум ҳудудий бозорга хос бўлади. Масалан, Ўзбекистонда қовун-тарвузнинг муайян жойларга (Наманган, Андижон, Марғилон, Тошкент, Жиззах ёки Термиз) хос нархи мавжуд. Миллий бозор нархи маълум бир доирада амал қилувчи ва уларнинг хусусиятини акс эттирувчи нархдир. Масалан, лимон ёки апельсиннинг Греция, Италия, Марокаш, Кубага хос нархлари бор. Миллий нарх мамлакат доирасидаги ижтимоий сарф-харажатлар, миллий бозордаги талаб ва таклиф, товар нафлилиги, уни ўз жойидаги қадри-қиммати кабилар таъсири остида шаклланади. Халқаро нархлар товарни ишлаб чиқариш учун кетган сарф-харажатлар билан бир

қаторда унинг жаҳон андозаларига мослиги, жаҳон бозоридаги таклиф ва талабни ҳисобга олади.

Бозор иқтисодиёти шароитида биз нархларнинг тез-тез ўзгариб туриши, аксарият ҳолларда уларнинг кўтарилиб туриши ҳодисасига дуч келмоқдамиз. Бу ҳодисага оддий табиий бир ҳол сифатида қарашдан бошқа илож йўқлигини алоҳида таъкидлаб ўтиш жоиздир. Зеро, жаҳон ҳамжамиятининг тўлақонли аъзоси бўлган ҳар қандай мамлакатнинг иқтисодиёти жаҳон иқтисодиётининг ажралмас бир қисми сифатида амал қилади. Бундай шароитда дунёнинг нариги чеккасидаги бирон-бир мамлакатда ишлаб чиқарилаётган нефть, газ, пахта ёки олтиннинг нархи ўзгарса, бу ўзгариш албатта, сиз билан биз яшаб турган мамлакатни ҳам четлаб ўтмайди.

Иккинчидан, табиий ресурслар, (кўмир, нефт ва газ, турли маъданлар)ни ер остидан қазиб олиш учун тобора кўпроқ сарф-харажатлар қилинади. Бунинг сабаби бу ресурсларнинг ер юзига яқин бўлган захиралари камая бориб, тобора чуқурроқ катламлардан қазиб олишга тўғри келаётганидир. Сарф-харажатларнинг кўпайиши нархларни кўтарилишига олиб келади. Гап шундаки, масалан, темирли маъдан нархининг ортиши машина ва асбоб-ускуналар нархини кўтаради. Бу ҳол ўз навбатида бундай машина ва технологик асбоб-ускуналар ёрдамида маҳсулот ишлаб чиқарувчи барча корхоналарда нархларнинг кўтарилишига олиб келади. Ёқилғи (кўмир, газ ва нефт маҳсулотлари) нархларнинг ортиши коммунал хизматлар (электр энергияси, иссиқ ва совуқ сувлар) учун тўланадиган ҳақларнинг ортишини келтириб чиқаради.

Ш Б О Б.

ТАДБИРКОРЛИК — ИҚТИСОДИЙ ТАРАҚҚИЁТНИНГ БОШ ОМИЛИ

1. Тадбиркорлик ва бизнес

Бозор иқтисодиёти тадбиркорлик ва бизнесга асосланган иқтисодиёт бўлиб, қаерда уларнинг ривожланиши учун кенг шарт-шароитлар яратилган бўлса, ўша ерда иқтисодий ўсиш суръатлари ва самарадорлик юқори бўлади.

Тадбиркорлик — ўз маблағлари ёки қарзга олинган

маблагларни бирон-бир ишлаб чиқариш ёки хизмат кўрсатиш соҳасига сафарбар этиб, фойда олишга қаратилган фаолиятдир. Демак, тадбиркор бирон-бир иш билан шуғулланувчи инсон. Шунинг учун уларни бизнесменлар (инглизча business — иш, машғулот, шап — одам) ёки ишбилармонлар ҳам деб юритилади. Айрим туркий забон мамлакатларда, хусусан Туркияда, уларни иш одамлари деб аташади. Тадбиркорлар авваламбор ўз манфаатларини кўзлаб фойда олишга интиладилар. Аксарият ҳолларда улар хатарли ишга қўл уришга тайёр бўлган, ташаббускор, ишнинг сиру-ас-рорларини биладиган, серғайрат, тиниб-тинчимас, иқтисодий жиҳатдан саводхон ва ҳуқуқий маданиятни эгаллаган инсонлардир.

Тадбиркорлик билан бизнес нафақат бу фаолият билан шуғулланувчи шахснинг ҳаёти, моддий фаровонлиги ва маънавий камолоти учун, балки мамлакат иқтисодиётининг тараққиёти ва келажаги учун ҳам муҳим аҳамият касб этади. Зеро, иқтисодиётнинг асоси ҳамиша моддий ишлаб чиқариш, яъни моддий бойликлар яратишдан иборат бўлиб қолади. Тадбиркорлик эса, одатдан ташқари, алоҳида, ўзига хос ёндашув билан амалга ошириладиган фаолият тури бўлиб, иқтисодиётда янги, қўшимча иш ўринлари яратади, янги маҳсулотлар (хизматлар) ишлаб чиқаради, маҳсулот бозорида рақобатни кучайтиради, бу билан нарх-навоми пасайишига, савдо-сотик маданиятини кўтарилишига хизмат қилади.

Собиқ иттифоқнинг ҳамма минтақаларида бўлганидек, 70 йилдан ортиқ муддатга узилиб қолган тадбиркорлик фаолияти Ўзбекистонда ҳам ўзининг анча бой тарихига эга. Ушбу асрнинг бошларида ва ундан анча олдинги замонларда тадбиркорлик билан бизнес (гарчи улар шу сўзлар билан ифодаланмаган бўлса ҳам) анча кенг ривожланган.

Етти иқлимга донғи кетган тадбиркор ажлодларимиз ўз фаолиятларини аксарият ҳолларда «Буюк ипак» йўлида жойлашган бозорлар ва карвонсаройларда олиб борганлар. Лекин у замонлар тадбиркорлик табиати ва қўламлари жиҳатидангина эмас, балки ташкил этилишининг усул — амаллари, воситалари жиҳатидан ҳам бошқача бўлган. Тадбиркор кўнгли кенг, олди-сотди ишлари ва бошқа муомалаларда жуда ҳалол, қолаверса, ўз устиларига олган мажбуриятларини ўринлатиб бажарадиган кишилар бўлган.

Ўша замонлардаги тадбиркорларни яна бир хусусияти шунда эдики, улар ўз бошлиқларининг мол-дунёси, сармоясини кўпайтиришга интилиш билан бирга ўзга ўлкаларни кўриб билишга, у ерлардаги одамлар билан олди-берди алоқаларини ўрнатишга ҳам кўп ҳаракат қилишар эди. Шунга кўра ўз мол-дунёсини кўпайтиришни ўйлаш билан чекланиб қолмасдан, маданий ва маърифий ишларга ва умуман атрофдаги дунёга қизиқиб қарайдиган ташаббускор тадбиркорлар орасидан машҳур кишилар етишиб чиқиб, кўпинча давлат раҳбарлари ва ҳокимларнинг маслаҳатчилари бўлиб қолганликлари ҳам тарихдан маълум.

Бироқ бир асрдан кўпроқ давом этган мустамакчилик даврида халқимиз бошига тушган қулфатларни энг ачинарлиси қуллик психологияси ва кайфиятининг шаклланиши, одамларнинг хусусий мулкка бўлган муносабатини ўзгариши ва ҳар қандай, айниқса иқтисодий ташаббускорликни бўғилиши бўлди. Ҳаттоки, русларнинг «ҳар қандай ташаббус жазоланади» деган мақоли ҳаётий ҳақиқат мартабасига кўтарилди.

Эндиликда замон ўзгарди, замон билан бирга жамият ҳам ўзгариб бормоқда. Республика Президенти И. Каримовнинг ташаббуси ва бевосита раҳбарлигида мамлакатимизда хусусий мулкни ривожланиши ва бунинг асосида одамларнинг тадбиркорлик фаолиятини кенг қўллаб-қувватлаш ва кенгайтиришга қаратилган бир қатор фармон ва ҳукумат қарорлари қабул қилинди. Хусусий тадбиркорликни ҳимоя қилиш ва уларга ёрдам бериш учун ҳуқуқий шарт-шароитлар яратилди ва институционал тузилмалар ташкил этилди. Булар жумласига Товар ишлаб чиқарувчилар ва тадбиркорлар палатаси, Бизнес-фонд, «Мадад» суғурта агентлиги ва бир қатор консалтинг, лизинг ва инжиниринг компаниялари ва фирмалари киради. Хусусий тадбиркорлик ва бизнесни ривожлантиришга бизнес-инкубаторлар тармоғи ҳам муҳим ҳисса қўшиб келмоқда.

Шундай қилиб, мулкни давлат тасарруфидан чиқариш, аҳолининг мулкий ҳуқуқларини ҳимоя қилиш, тадбиркорлик фаолияти ва бизнес билан шуғулланишга аҳд қилган кишилар учун қулай замин яратиш соҳасида анчагина ишлар амалга оширилди.

Аммо ҳамма ерда ҳам аҳвол ҳозирча кўнгилдагидек эмас, айрим чора-тадбирлар энди кучга кириб бормоқда. Масалан, муайян имтиёзлар дастлаб савдо-сотиқ,

хизмат кўрсатиш соҳалари ва маҳаллий саноатга қарашли корхона ва фирмаларнинг меҳнат жамоаларига берилган бўлса, эндиликда барча юридик ва жисмоний шахслар бу имтиёзлардан баҳраманд бўлишмоқда.

Тадбиркорлик ва бизнес мамлакатнинг ўзидаги ишлаб чиқаришга, жумладан, ундаги хом ашё, моддий, ақлий ва бошқа ресурсларга таянмайдиган бўлса, фикримизча, уни ривожланиши бир мунча қийин бўлади. Лекин хом ашё, ресурслари катта бўлмагани ҳолда яхши ривожланиб, равнақ топаётган мамлакатлар ҳам бор. (Масалан, Япония, Тайван ва бошқалар). Кичкинагина Тайван мамлакатининг ўз аҳолиси турмуш даражаси жиҳатдан энг ривожланган йигирмата давлат қаторига ўтиб олгани тасодифий эмас. Япония эса, кишиларни турмуш даражаси жиҳатдан олганда бундан олдинги 4—5 ўринларда туради. Бу даражага улар, авваламбор, энг янги технологияларга асосланган ишлаб чиқаришни барпо этиш, товарларни рақобатбардошлигини ошириш ва уларни кўпроқ хорижий мамлакатларда сотиш эвазига эришган. Ўзида темир рудаси хом ашёси мутлақо бўлмаган, бироқ ўнлаб мамлакатлардан уни денгиз йўллари орқали импорт қилиб, қайта ишлаш натижасида пўлат ишлаб чиқариш бўйича жаҳонда етакчи ўринлардан бирини эгаллашга эришган Жанубий Кореянинг мисоли айниқса диққатга сазовордир. Улар етарли даражада ривожланган мамлакат бўлишига қарамасдан бировларнинг кашфиётлари ва технологияларидан фойдаланишдан орқалишмайди.

Демак, тадбиркорлик ва бизнесни ривожлантириш ҳам четдан келтирилмайдиган товарлар захираларини шакллантириш, ҳам мамлакатнинг ўзида уларни ишлаб чиқаришни ривожлантиришга таянмоғи лозим. Лекин кези келганда шуни ҳам таъкидлаб ўтиш лозимки, четдан энг замонавий техника воситалари, илғор технологиялар ва мамлакатнинг ўзида ишлаб чиқарилиши ҳозирча йўлга қўйилмаган товарларни олиб келиниши мақсадга мувофиқдир.

Тадбиркорлик ва бизнесни ривожлантириш мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ҳамда хусусийлаштириш, қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини қайта ишлайдиган кичик ва қўшма корхоналар ташкил қилиш, фермер хўжаликларини тараққий эттириш, йирик ва ўрта корхоналарни очик турдаги акционерлик жамиятларига айлантириш билан чамбарчас боглиқ жараёндир.

Бозор иқтисодиётига асосланган ҳамма мамлакатларда тадбиркорлик билан бизнесни ривожлантиришнинг зарур шarti хусусий мулкчиликдир. Лекин тадбиркор билан бизнесмен ҳамиша хусусий мулк эгаси бўлавермайди. Тадбиркорлар билан бизнесменлар орасида мулк эгалари билан бир қаторда менежерлар (ишлаб чиқариш ташкилотчилари) ва ишга астойдил берилган бошқа кишилар ҳам бор. Йирик мулк ва капитал эгалари бўлган тадбиркорлар билан замонавий билимларга эга бўлган менежерлар (бошқарувчилар)нинг хатти-ҳаракатлари ва ишбилармонлик фаолиятлари бирга қўшилиб, уйғунлашган шароитда айниқса юқори иқтисодий самарага эришиш мумкинлигини алоҳида таъкидлаб ўтиш жоиздир.

Тоталитар тартибот шароитларида ишбилармон, эпчил одамлар собиқ иттифоқда ҳам, Ўзбекистонда ҳам тадбиркор, бизнесмен бўлиш у ёқда турсин, балки бу сўзларни тилга олишга ҳам қўрқар эдилар. Давлат мулкчилигининг мутлақ ҳокимлигига асосланган иқтисодий тузум ижодкорлик ва ташаббускорлик кўрсатиш учун шароит яратиб бера олмас эди.

Ҳозирги шароитда тадбиркорликнинг асоси бўлмиш хусусий мулкчиликни ривожлантириш давр талабига айланган. Зеро, фақат шу йўл билан, ижтимоий-иқтисодий вазифаларни ҳал қилиш, бозор муҳитини шакллантириш мумкин.

Тадбиркорлик ва бизнесни ривожлантириш учун бошқа шарт-шароитлар ҳам бўлиши керак. Чунончи, иқтисодий ва ижтимоий сиёсатнинг барқарорлиги, тадбиркорлик ва бизнес хусусида ижобий ижтимоий фикр юзага келган бўлиши, имтиёзли солиқ тартиби, тадбиркорликни қўллаб-қувватлайдиган ривожланган инфраструктура, ақлий мулкни ҳимоя қилувчи тизим ва ҳоказолар шулар жумласига киради.

Тадбиркорлар учун қулай кредит тизимини яратиш, уларга зарур ишлаб чиқариш воситалари, хом ашё, бутловчи буюмларни сотиб олиш имконини бериш керак. Бу масалаларда тадбиркорлар ҳозирча маълум қийинчиликларга учраб турибди. Мана шу қийинчиликларни енгиш ва бошқа муаммоларни ҳал қилиш ҳозирги тадбиркорларнинг энг муҳим вазифаларига киради.

Ўзбекистонда бизнесни ҳали унча ривожланмаганлигининг сабабларидан бири — барча жамият аъзолари томонидан бу фаолиятнинг ижтимоий тараққиётдаги ролини тўла-тўқис тушуниб етилмаганидир. Унинг

йўлидаги кўпчилик қийинчилик ва англашмовчиликларнинг асосий сабаби ҳам айнан шу нарсадир. Тадбиркорликнинг мазмуни товарлар, меҳнат ҳамда хизматларга бўлган талабларни қондиришдан иборат. Шундай экан, бу товарларни ишлаб чиқаришни шу бизнесменнинг ўзи ташкил қиладими ёки у ишлаб чиқарувчилар билан истеъмолчилар ўртасида воситачи бўлиб майдонга чиқадими, бунинг фарқи йўқ. Бизнесменни бозор иқтисодиётининг бошқа агентларидан ажратиб турадиган нарса унинг талаб ва таклиф орасида рўй бераётган ва келажакда рўй бериши мумкин бўлган ўзгаришларни тез илғаб олиши ва ўз вақтида тегишли чора-тадбирларни кўришидир.

Ҳамма одамлар сингари бизнесменлар ҳам ҳар хил бўлади. Фақат ўзининг тирикчилигини таъминлаш билан қаноатланиб қолаверадиганлари ҳам бор. Лекин уларнинг кўпчилиги ўз тирикчилиги билан бир қаторда мамлакат тараққиёти ҳақида қайғурувчи, жамият аъзоларининг фаровон турмушини таъминлаш туйғуларига асосланиб фаолият кўрсатувчи инсонлар десак хато бўлмас.

Ҳақиқий бизнеснинг асоси тадбиркорлик фаолиятидир. Тадбиркор бўлиш деган сўзнинг тагида бирор ишни бошлаш, бажариш, уддалаш, яъни тайин иш билан шуғулланиш деган маъно ётади. Ишни кичкинадан бошлаб кейинчалик бизнес соҳасига кириш, йирик тадбиркор бўлиб олиш мумкин.

Бироқ бизнесга «сирли таёқча» ёки «очил дастурхон» сифатида қараш ярамайди. Бизнес ўз-ўзидан муваффақиятга олиб боравермайди. Унинг заминиди ҳаммиша меҳнат, удабуронлик, моҳирлик, билимдонлик ва ташаббус ётади. Шу билан бирга бу фазилатларни ва хислатларни тўхтовсиз камол топтириб бориш керак бўлади. Ҳақиқий бизнесмен замонавий менежмент асосларини ҳам яқши билиши, ҳисоботлар тизимини, баҳо сиёсатини тушунадиган, келажакни кўра биладиган бўлиши керак. Бизнес ҳозирги кунда халқаро тус олиб бораётганлиги учун юқорида айтиб ўтилганлардан ташқари, бизнесмен учун чет тилларини билиш ҳам фойдадан холи эмас.

Бизнес бир кунлик, бир ойлик, ҳатто бир йиллик иш эмас. Ҳақиқий тадбиркорлар ҳам бизнесга ўзининг бутун ҳаётини бағишлайди. Бизнес жозибатор, кишини қизиқтирадиган нарса. Лекин унинг йўли ҳаммиша гулзорлар ичра ўтавермайди. Бизнесда муваффақият-

ларга эришиш билан бирга маълум қийинчиликларга ҳам дуч келинади. Шунга кўра кўп ҳолларда таваккал қилиш талаб қилинади. Лекин шунга қарамай бутун жаҳонда неча юз минглаб кишилар ҳар йили янги бизнесга киришиб, ўз «ишларини» бошлайдилар ва ўз мамлакатларининг миллий иқтисодиётини ривожлантиришга ҳисса қўшадилар.

Бизнесга киришиб, ўз оиласининг фаровонлигини таъминлаш ва мамлакат тараққиётига ўзининг муносиб ҳиссасини қўшиш ниятида бўлган кишилар қуйидаги фазилатларга эга бўлиши лозимлигини алоҳида таъкидлаб ўтиш лозим.

Биринчиси — ўз соҳаси бўйича назарий билимлар ва амалий кўникмаларга эга бўлишлик;

Иккинчиси — мамлакатда амал қилаётган қонунларни билиш ва уларга итоат этиш;

Учинчиси — юксак маданият, шу жумладан муомала маданияти, ҳалоллик, ростгўйлик, ваъдага вафо қила олишлик;

Тўртинчиси — истиқболни, яъни эртанги кунни кўра билишлик ва янгиликка интилиш;

Бешинчиси — таваккал қилишдан қўрқмаслик ва сабр-тоқатли бўлишлик.

Тадбиркорликнинг ахлоқий қоидаларидан энг муҳими ҳалоллик ва ҳаромдан ҳазар қилишдир. Бу, ислом таълимоти бўйича, тадбиркорлик ва тижорат билан шуғулланувчилар учун қўлланиши шарт бўлган қоидадир. Қуръони каримда «ҳалол ва покиза нафақа енглар ва солиҳ ишлар бажаринглар» деб буюрилган. Бу таълимотга кўра, меҳнатсиз қўлга киритилган луқма ҳаромдир. Тадбиркорлар ҳам ризқу насибаларини ҳалол меҳнат билан топишлари шарт.

Мамлакат Президенти И. Каримов мустақилликнинг илк давридан бошлаб халқимиз орасидан мулкдорлар синфини шакллантиришга жуда катта эътибор бергани маълум.

Давлат ва жамият қурилишида, мамлакатда ижтимоий-сиёсий барқарорликни таъминлашда тадбиркорлар ва мулкдорлар синфининг аҳамиятини таъкидлар экан, И. Каримов шундай деб ёзган эди: «Ўлкамизнинг ўзига хослиги, ишчи кучининг ҳаддан ташқари кўплиги, ривожланган қишлоқ хўжалик ва хом ашё базаси, ҳатто айтиш мумкинки, аҳолининг анъаналари, руҳияти кичик ва оилавий бизнесни, хусусий тад-

биркорликни фаол ривожлантиришни объектив зарурат қилиб қўймоқда.»¹

Маълумки, Ўзбекистон демографик жиҳатдан ўзига хос мамлакат бўлиб, аҳолининг ўсиши жиҳатидан жаҳонда олдинги ўринлардан бирида туради. Шу билан биргаликда ўзининг яшаш ва ишлаш жойини ўзгартиришга мойиллиги бўйича эса, жаҳон мамлакатлари ичида, назаримизда, охириги ўринлардан бирида туради, десак хато бўлмас.

Мана шу икки ҳолат мамлакатда, айниқса унинг қишлоқ жойларида меҳнат ресурслари, яъни меҳнатга лаёқатли кишилар сонини йилдан-йилга ортиб боришининг асосий сабабидир.

Бозор иқтисодиётига ўтаётган ва бинобарин давлатнинг иқтисодиётни бошқаришга аралашуви тобора қисқара бораётган мамлакатимизда «ҳамма ерда ҳамма нарсани давлат ҳал қилади» деган андоза билан фикрлаш ва давлатдан янги иш ўринларини ташкил қилиб беришини кутиб ўтириш, юмшоқроқ қилиб айтганда, ақли расоликка кирмайди.

Ҳар бир инсон бу гўзал дунёга келиб, умргузаронлик қила бошлагани, ўз ҳаётини ўзи ташкил қилиши, ўз бахтини ўзи яратиши лозим. Мана шундай ҳаётий фалсафадан келиб чиқиб, таъкидлаш жойизки, бозор муносабатлари шароитида хусусий тадбиркорлик ва бизнес худди ана шу бахтни яратиш омиллари бўлиб хизмат қилади.

Кези келганда халқимиз орасида юрувчи жуда ҳам тўғри бўлмаган бир фикр тўғрисида тўхталиб ўтишни ўринли деб биламиз. У ҳам бўлса «тадбиркор ёки бизнесмен бўлиш учун ёки ота-онадан мерос қолган муайян маблағнинг бўлиши керак, ёки ана шу маблағни вақтинча бўлсада бериб турадиган яқин одамнинг бўлиши керак», деган фикрдир.

Тўғри, хусусий тадбиркорлик фаолиятини маблағсиз амалга ошириб бўлмайди. Бунинг учун мерос қолган маблағ ҳам кор келади, беминнат вақтинча фойдаланиш учун берилган маблағ ҳам «халақит бермайди». Лекин униси ҳам, буниси ҳам бўлмаса-чи? Унда нима қилиш керак. «Олма пиш, оғзимга туш» қабилида иш тутиб, ғойибдан келадиган бахтни кутиб ўтиравериш керакми?

¹ И. Каримов. Ўзбекистон XXI аср бўсағасида: ҳавфсизликка таҳдид, барқарорлик шартлари ва тараққиёт кафолатлари. Т.: Ўзбекистон, 1997. 197-бет.

Йўқ. Асло бундай эмас. Авваламбор бу хусусда Парвардигори оламнинг машҳур каломларини эсга олайлик — «сендан ҳаракат — мендан баракат». Муқаддас ҳадисларда ҳам «Аллоҳ ўз бандалари ичида гайратлигини ёқтиради», дейилади.

Гайрат қилган, тиниб-тинчимас, шижоатли ва ташаббускор инсонларнинг пиру-бадавлат, катта обрў ва эътиборли кишиларга айланганига ўзингизда ҳам азиз китобхон, мисоллар кам бўлмаса керак.

Ривожланган мамлакатларнинг машҳур тadbиркорлари ичида ўз бизнесини кўчадаги йўловчи автомашиналарни ювиш йўли билан, газета ва журналлар сотувчи киоскалардан уларни сотиб олиб, одамлар гавжум бўлган жойларда устига ўзининг хизмат ҳақини қўшиб сотиш йўли билан бойиганлар кўпчиликни ташкил қилади.

Мамлакатимизда ҳам нисбатан қисқа вақт ичида ўзининг тadbиркорлик фаолиятини кичик бир устахона, ошхона, музқаймоқ цехини ташкил қилишдан, 1—2 гектар ташландиқ ерни ўзлаштириб, деҳқончилик ёки чорвачилиқдан бошлаган ва ҳозирги кунда сермуруват, донгдор тadbиркорга айланган кишилар оз эмас.

Шу ўринда рисола муаллифларидан бирининг мамлакатимизда донги кетган ва кўп савобли ишларни ҳам амалга ошираётган бир тadbиркор билан суҳбатининг мазмунини келтирмоқчимиз. Маълум бўлишича, бу инсон отадан жуда ёш пайтида жудо бўлган. Онаси бетоб бўлиб қолиб, уни даволаш учун бироз маблаг зарур бўлиб қолганда, ўша маблагни қарзга ҳам топишга қийналган ва ана шу «алам» уни пул топишга киришишга яъни, ҳозирги тил билан айтганда, тadbиркорлик билан шуғулланишига туртки бўлган.

Ўша пайтларда у яшаб турган шаҳарда бир кило гўштни 2 сўмдан сотиб олиш муаммо бўлмаган. Шунинг учун у ўзининг биринчи бизнесини 3—4 кило гўштни сотиб олиб, ўз велосипедада шаҳардан 25—30 минутли йўлда бўлган бир қишлоқда 2,5 сўмдан сотишдан бошлаган. Шуниси диққатга сазоворки, қишлоқли харидорлар ундан гўштни ўша пулга бажонидил сотиб олишган ва унга ҳар сафар каттакон раҳматлар айтишган.

Шу йўл билан қаддини бироз ростлаб олган «қаҳрамонимиз» истиқлолнинг илк даврида хўжалик моллари савдоси билан шуғуллана бошлаган. 6—7 йил ўтгач унинг тикувчилик, қишлоқ хўжалик маҳсулотларини

қайта ишлаш билан шуғулланадиган кичик корхоналари, турли-туман хорижий товарлар билан тўла савдо дўконлари ва ҳатто хусусий банки барпо бўлган. Шу билан бирга шаҳар ободончилигига ҳам ўзининг муносиб ҳиссасини қўша бошлаган.

Бу тadbиркорнинг шу даражага етиб келишининг сабаблари нимада?

Биринчидан, мамлакатимизда хусусий тadbиркорлик учун зарур бўлган шарт-шароитларни яратилиши бўлса, иккинчидан, ва энг муҳими, унинг шахсий фазилатларида деб биламиз. «Қаҳрамонимиз»нинг ўз олдига қўйган мақсади сари интилишида ҳеч қандай қийинчилик ва тўсиқдан қўрқмаслиги, унинг тиниб-тинчимас инсонлиги, ўз вақтини бекор ўтказмаслиги ва уни тўғри тақсимлаши, таътил ва дам олиш тушунчаларини унда ўзига хослиги ва қолаверса, ўз маблағини оқилона сарфлаши — булар ҳаммаси ҳавас қилса арзигулик фазилатлардир.

Давлатнинг бой бўлиши, мамлакатнинг обод бўлиши ҳал қилувчи даражада шу мамлакат фуқароларининг уддабуронлиги ва тadbиркорлигига боғлиқлигини ҳеч қачон эслан чиқармаслик керак.

2. Таннарх ва сифат

Маҳсулот таннархи уни тайёрлаш жараёнида сарфланган хом ашё, материаллар, ишлаб чиқариш воситалари, ишчиларга тўланган иш ҳақи, шунингдек маҳсулотни ишлаб чиқариш ва сотиш билан боғлиқ бўлган хизматлар учун тўлов ва харажатларнинг пул орқали ифодаланишидир.

Таннарх корхона (фирма) иқтисодий-хўжалик фаолиятининг муҳим кўрсаткичи ҳисобланади, чунки у маҳсулот қийматининг бир қисмини ташкил этади. Яратилган маҳсулот ёки кўрсатилган хизмат таннархи қанча паст бўлса, яъни бунинг учун қанча кам харажат қилинган бўлса, маҳсулот ёки хизматнинг қиймати ва бинобарин унинг баҳоси шунча паст бўлади. Баҳо қанча паст бўлса, шу товар ёки хизматга бўлган эҳтиёж (талаб) шунча юқори бўлиши табиий.

Маҳсулотнинг таннархи унинг баҳосини аниқлашда асос бўлиб хизмат қилади. Шу билан биргаликда маҳсулот ишлаб чиқариш жараёнида сараланган хом ашё, материалларнинг баҳоси яратилган маҳсулотнинг таннархига бевосита таъсир кўрсатади.

Маҳсулот таннархи кўрсаткичи ишлаб чиқаришни режалаштириш, унинг самарадорлигини таҳлил қилиш ва харажатлар устидан назоратни амалга оширишда муҳим роль ўйнайди.

Маҳсулот таннархи индивидуал ва тармоқ таннархига бўлинади. Маҳсулотнинг индивидуал таннархи деб корхонада хом ашё ва материаллардан фойдаланиб, маҳсулот ишлаб чиқариш ва уни реализация қилишга кетган харажатларга айтилади. Тармоқ таннархи эса муайян маҳсулот (масалан, 1 тн. пахта толаси, кўмир ёки нефт) ни ишлаб чиқариш учун тегишли тармоқда сарфланган харажатларнинг ўртача ҳажми билан ўлчанувчи кўрсаткичдир.

Маҳсулот таннархи умумлаштирувчи кўрсаткич бўлиб, у корхона фаолиятининг ҳамма томонларини акс эттиради ва унинг иш юритиш самарадорлигини кўрсатади.

Маҳсулот таннархи даражасига жуда кўп омиллар таъсир кўрсатади. Бироқ маҳсулот таннархини пасайтиришга таъсир кўрсатувчи асосий омиллар қуйидагилардан иборат:

- меҳнат унумдорлигини ошириш;
- фан-техника ютуқларидан фойдаланиш;
- асосий ва ишлаб чиқариш фондларидан самарали фойдаланиш;
- хом ашё материаллар, ёқилғи ва электр энергиясидан тежамкорлик билан фойдланиш;
- ишлаб чиқаришни бошқариш тизимини такомиллаштириш ва бошқарув харажатларини камайтириш.

Маҳсулот таннархини режалаштириш, корхонанинг ишлаб чиқариш-хўжалик фаолиятини таҳлил қилиш ва унинг самарадорлигини ошириш йўллариини белгилаш учун корхона харажатларини шу маҳсулотни ишлаб чиқариш учун тармоқ бўйича сарфланаётган харажатлар билан таққослаш жуда муҳим аҳамият касб этади.

Маҳсулот таннархини тўғри режалаштириш, ҳисоблаш ва таҳлил этиш ҳамда унинг пасайиш манбааларини аниқлаш мақсадида фақат умумий харажатларнигина эмас, балки уларнинг таркибий қисмларини ҳам билиш муҳимдир.

Маҳсулот ишлаб чиқариш учун сарф бўладиган харажатлар бевосита ва билвосита харажатларга туркумлашади.

Бевосита харажатлар ишлаб чиқариш харажатлари бўлиб, маълум турдаги маҳсулотни тайёрлашга сарфланади, улар маҳсулот таннархига тўғридан тўғри ўтказилади. Бундай харажатларга хом ашё, асосий ва ёрдамчи материаллар, ёқилғи, барча турдаги энергия, ишлаб чиқариш ишчиларига иш ҳақи ва ижтимоий муҳофаза учун ажратмалар киради.

Асосий ва ёрдамчи материаллар қийматига уларни омборларга ташиб олиб келиш, ишлаб чиқариш цехларига етказиб бериш каби жараёнларга сарф бўлган харажатлар ҳам киради.

Технологик эҳтиёжлар учун ёқилғи, сув, буғ, совуқ сув харид қилинади. Иссиқлик трассалари, сув тармоқлари, канализация ва электр шаҳобчаларини соzлаш ва уларга хизмат қилиш харажатлари ҳам бевосита харажатлар жумласига киради.

Асосий ва қўшимча иш ҳақи корхонада тайёрланган маҳсулотнинг ҳажмига қараб аниқланиб, унинг ишбай ва вақтбай шакллари ёрдамида ишловчиларнинг белгиланган разрядлари асосида режалаштирилади.

Ижтимоий муҳофаза учун ажратмаларни режалаштиришда ишчиларнинг асосий ва қўшимча иш ҳақларини умумий фонди аниқланади. Ижтимоий муҳофаза маблағлари вақтинча меҳнат қилиш қобилиятини йўқотганларга нафақа тўлаш, ишчилар учун санаторий ва дам олиш уйларига йўлланмалар сотиб олиш, уларга моддий ёрдам ва маданий-маиший хизматлар кўрсатиш билан боғлиқ харажатлар киради.

Билвосита харажатлар корхонада бир неча турдаги маҳсулотларни ишлаб чиқариш, дастгоҳлардан фойдаланиш, цех ва умумкорхона харажатлари бўлиб, у техник-иқтисодий кўрсаткичлар ҳажмига мутаносиб равишда тақсимланади.

Харажатларнинг ўзгариши ишлаб чиқарилган маҳсулот ҳажмига боғлиқдир. Шу муносабат билан харажатларни доимий ва ўзгарувчан харажатларга бўлинишини ҳам айтиб ўтиш керак.

Ўзгарувчан харажатлар гуруҳига ишлаб чиқариш ҳажмининг ўзгаришига (ўсиши ёки пасайиши) биноан ўзгарадиган харажатлар киради. Масалан, хом ашё, асосий материаллар, технологик ёқилғи ва электр қуввати, асосий ишчиларнинг меҳнат ҳақлари кабилар.

Доимий харажатлар гуруҳига ишлаб чиқаришнинг ҳажми ўзгариши натижасида деярли миқдори ўзгар-

майдиган харажатлар киради. Масалан, маъмурий хоналарни иситиш ва ёритиш учун сарфланган иссиқлик, электр энергияси ва шу каби харажатлар.

Маҳсулот ишлаб чиқаришда сарфланган харажатлар пайдо бўлиш ўрнига қараб цех, фабрика (завод) таннархи ва маҳсулотнинг тўла таннархи турларига бўлинади.

Цех таннархи — бу маълум бир цехда маҳсулотни тайёрлаш учун сарфланган харажатлар йиғиндиси бўлиб, завод ёки фабрика таннархи маҳсулотни ишлаб чиқариш жараёнида корхона бўйича сарфланган харажатлар йиғиндисидир. Буни айрим ҳолларда ишлаб чиқариш таннархи деб ҳам юритилади.

Маҳсулотни тўла таннархига маҳсулотни ишлаб чиқаришдан бошлаб, то тайёр ҳолда оморга топширгунча сарфланган харажатлар киради.

Маҳсулот таннархини ташкил этувчи харажатлар икки гуруҳга бўлиб режалаштирилади:

1. харажатларнинг дастлабки элементлари бўйича;
2. харажат моддалари бўйича.

Харажатларнинг дастлабки элементлари барча тоифадаги ишчиларнинг турли шаклдаги иш ҳақлари, ижтимоий муҳофаза учун ажратмалар, хом ашё ва турли материалларни сотиб олиш учун қилинган харажатлар (улар қандай мақсадларга сарфланганлигидан қатъий назар), амортизация ажратмалари ва бошқа харажатлар киради.

Харажатларни дастлабки элементлар бўйича туркумлаш ишлаб чиқаришга сарф бўладиган харажатларнинг сметасини тузиш ҳамда амалда сарфланган харажатларни режа билан таққослаш учун ишлатилади.

Харажат моддалари бўйича туркумлаш (калькуляциялаш) маҳсулот таннархини режалаштириш, харажатларнинг қайси турини камайтириш эвазига таннархни пасайтириш ва корхона (фирма) фойдасини кўпайтириш мумкинлигини аниқлаш ва ҳ. к. мақсадларда фойдаланилади.

Янги корхона (фирма)ларда ишлаб чиқаришни тайёрлаш ва ўзлаштириш билан боғлиқ харажатлар ҳам мавжуд бўлиб, уларнинг асосий қисмини янги маҳсулот ва технологик жараёнларни тайёрлаш учун сарфланган харажатлар ташкил этади.

Корхоналарда яна бир қатор харажатлар ҳам мавжудки, улар маҳсулот ишлаб чиқариш жараёнларида тўғридан тўғри қатнашмайди, шунинг учун уларни «иш-

лаб чиқаришдан ташқаридаги» харажатлар деб айтилади. Бундай харажатларга қуйидагилар киради:

- маҳсулотни ўраш харажатлари;
- маҳсулотларни жўнатиладиган жойларга ташиш, тушириш, ҳаво, темир йўл ва сув транспортига юклаш харажатлари ва ҳ. к.

Юқорида кўрсатиб ўтилганлардан ташқари корхона (фирма) да шунингдек бир гуруҳ харажатлар мавжудки, улар ҳам ишлаб чиқарилган маҳсулот ёки кўрсатилган хизматлар таннархига киради. Булар жумласига фойдаланилган хизматлар (масалан, алоқа) ҳақлари, банклардан олинган кредит (қарз)лар учун тўловлар, кўчмас мулк ва бошқалар учун ижара ҳақи, солиқлар киради.

Шу нарсани алоҳида таъкидлаб ўтиш жоизки, харажатлар сарфи ҳар бир тармоқда ўзига хос бўлиб, харажат моддалари бир-биридан тубдан фарқ қилади. Масалан, кўмир, маъдан ва бошқа фойдали қазилмаларни қазиб олиш билан шуғулланувчи корхонада таннархнинг 50 фоиздан ортиғини иш ҳақи ташкил қилса, қишлоқ хўжалик ширкати харажатларининг асосий қисмини уруғ, минерал ўғитлар ва турли дефолиантлар сотиб олишга кетган сарф-харажатлар ташкил қилади.

Агар фермер ёки ширкат хўжалиги энг яхши уруғ, керакли миқдордаги минерал ўғитлар ва турли химикатларни сотиб олиш учун ўз маблағини аямаса, унинг нафақат ҳосили кўнгилдагидай бўлади, балки етиштирган маҳсулотининг сифати ҳам юқори бўлади.

Модомики, талбиркор ўзининг сарф-харажатларини камайтириш мақсадида арзон баҳодаги хом ашё ва материаллар сотиб олса, малакаси паст ёки етарли бўлмаган ишчи кучидан фойдаланса, унинг корхона (фирма)сида тайёрланган маҳсулот сифатини бир тасаввур қилиб кўринг.

Юқоридаги 2 мисолдан маҳсулот таннархи билан унинг сифати ўртасида бевосита ва муайян боғлиқлик борлиги кўриниб турибди.

Маҳсулот сифати корхона фаолиятини режалаштириш ва уни аниқлашда қўлланиладиган асосий кўрсаткичлардан бири бўлиб, унда меҳнатни ташкил қилиш, ишлаб чиқаришнинг жиҳозланиш даражаси, мутахассисларнинг малакаси, бошқариш ҳолати ифодаланadi.

Корхона ишлаб чиқариш-хўжалик фаолиятининг самарадорлиги ва бошқа кўрсаткичлар маҳсулот сифатининг яхшиланиши билан узвий тарзда боғлиқдир.

Ҳозирги замон саноат корхоналарида ишлаб чиқарилаётган маҳсулотлар энг юқори техник иқтисодий, эстетик ва бошқа талабларга мос келиши, жаҳон бозорида рақобат қила олиш қобилиятига эга бўлиши керак. Тараққиётнинг ҳозирги босқичида маҳсулот сифатини ошириш масаласи иқтисодиётнинг биринчи даражали аҳамият касб этувчи муаммоларидан биридир.

Маҳсулот сифати деганда уни кишилар ёки ишлаб чиқариш корхоналари эҳтиёжларидан бирини қондириш қобилияти тушунилади. Аммо маҳсулотнинг фойдалилик даражаси, унинг мақсадга мувофиқлиги ҳар хил бўлади.

Маҳсулот сифати корхона ишлаб чиқариш жамоаси иш самарадорлигининг пировард кўрсаткичларидан бири ҳисобланади. Маҳсулот сифатида ҳар қандай корхонанинг техник ва технологик тараққиёт даражаси, ишлаб чиқаришни ташкил қилиш, меҳнат маданияти ва интизоми ўз аксини топади.

Маҳсулотнинг юқори сифатли бўлиши кўп жиҳатдан технологик интизомга риоя қилиш, ишчи ва мутахассисларнинг ўз касбларини яхши эгаллаганлиги ва уларнинг ўз вазифаларига масъулият ва ҳалоллик билан ёндашувларига боғлиқ.

Маҳсулот сифатини, унинг техникавий-иқтисодий даражасини баҳолаш учун қатор кўрсаткичлар қўлланилади. Бу кўрсаткичлар маҳсулотнинг хусусияти ва унинг қайси мақсадда фойдаланиши билан бир-биридан фарқланади. Масалан, озиқ-овқат маҳсулотларининг таркибида турли озуқа кислоталари ёки консерва саноатида тайёрланган маҳсулотларда сув моддасининг миқдори каби хусусиятлар уларнинг сифатини белгилаб беради.

Маҳсулот сифатини белгиловчи бир қатор омиллар мавжуд бўлиб, уларнинг энг асосийси шу маҳсулотни ишлаб чиқараётган корхона (фирма)нинг техник ва технологик даражаси, у ердаги технологик интизом ва ишловчиларнинг касб малакасидир. Аммо шуни айтиб ўтиш керакки, ҳар қандай энг мукамал техника ва технология ҳам вақт ўтиши билан дастлабки аниқлик қобилиятини (хусусиятини) йўқотади, у ҳам жисмонан, ҳам маънавий жиҳатдан эскиради. Шунинг учун ҳам корхоналарда технологик асбоб-ускуна ва жиҳозларнинг аниқлик ва ишончлилик даражасини кўрсатувчи лаборатория текширувлари ва бошқа назорат тизимини жорий этиб, уларни давлат стандарти назора-

тидан ўтказиб туриш, эскирган машина ва технологияларни янгиси билан алмаштириб туриш талаб этилади. Ишлаб чиқаришнинг барча тармоқларида тайёр маҳсулотнинг сифати кўп жиҳатдан уларнинг сақланиши бўйича самарали тадбирларга боғлиқ. Бунда хом ашё, материаллар ва тайёр маҳсулотларни омборга жойлаш ва асраш, уларни ўраш ва ташиш катта аҳамиятга эга. Айрим ҳолларда технологик интизомнинг бузилиши туфайли сифатсиз маҳсулот ишлаб чиқаришга йўл қўйилади. Уларнинг сабаби стандартдан, техник шароитлардан ёки бошқа нормалардан чекланиш билан маҳсулот ишлаб чиқаришдир.

Бозор иқтисодиёти шароитида товарлар ва хизматлар сифати корхона (фирма) фаолиятининг самардорлиги учун ҳал қилувчи аҳамиятга эга. Чунки бозор иқтисодиёти бу энг аввал рақобат асосида ривожланувчи иқтисодиётдир. Рақобат эса ўз навбатида бозор муносабатлари иштирокчилари корхона (фирма), тадбиркорлар, сотувчилар ва харидорлар (истеъмолчилар) ўртасидаги курашдир. Бу курашнинг мазмуни шундан иборатки, фирмалар ўз маҳсулотини кўпроқ ва юқори нархда сотишга ҳаракат қиладилар, харидорлар эса сифатлироқ ва арзонроқ нархда бўлган товарлар ва хизматларни сотиб олишдан манфаатдордирлар. Кимнинг товари (хизмати) сифат жиҳатдан харидор талабига тўлароқ жавоб берса ва унинг нархи ҳам маъқул бўлса, рақобат курашида у ютиб чиқаверади. Ана шундай товарни рақобатбардош товар деб юритилади.

Рақобатбардош товарлар ишлаб чиқаришни кенгайтириш мамлакатимиз экспорт салоҳиятини ошириш ва шу орқали унинг валюта тушумларини кўпайтириш, бу тушумлар ҳисобига миллий иқтисодиётимиз учун ўта зарур бўлган илғор хорижий технологияларни жалб қилишнинг муҳим шартидир.

3. Фойда ва рентабеллик

Корхонанинг ишлаб чиқариш ва ҳўжалик фаолиятини баҳолашда асосий кўрсаткичлардан бири фойдадир. Фойда деб маҳсулотни сотишдан ҳосил бўлган пул тушумларидан уни ишлаб чиқаришга сарфланган харажатларни чегириб ташлангандан кейин қолган соф даромадга айтилади.

Ҳар бир корхона, фирма ва, қолаверса, ҳар бир шахс ўз ишлаб чиқариш фаолиятида энг кўп фойда

олишга интилади. Корхона, фирма ва ўз фойдаси миқдорини кўпайтиришни мақсад қилиб қўйган ҳар бир шахе ишлаб чиқариш жараёнини шундай ташкил этиши лозимки, бир хил ҳажмдаги тайёр маҳсулотга имкони борича кам ишлаб чиқариш харажатлари сарфлансин.

Ишлаб чиқариш ресурсларига қилинадиган сарф харажатлар ишлаб чиқариш харажатлари деб аталади. Шундай экан, ишлаб чиқаришнинг энг юқори самарадорлиги ишлаб чиқариш харажатларини зарурий минимум даражага келтиришдан иборат. Фойда хўжалик фаолиятининг умумлаштирувчи кўрсаткичи бўлиб, у корхона самарадорлигини ифодалайди. Фойдада корхонани бошқариш даражаси, асосий ва айланма фондлардан унумли фойдаланиш, реализация қилинган маҳсулот ҳажми, сифати, маҳсулотларни кўрсатилган муддатларда харидорларга етказиб бериш ва бошқа чора тадбирлар ўз аксини топади.

Корхона (фирма)да тайёрланаётган ва реализация қилинаётган маҳсулот ҳажми биринчи навбатда асосий ва айланма ишлаб чиқариш фондларидан самарали фойдаланишга боғлиқ. Шунинг учун илғор, замонавий техника ва технологияга асосланган корхона ва фирмаларда маҳсулот ҳажмини ошириш, унинг таннархини пасайтириш эвазига фойдани кўпайтириш имкониятлари кўпроқ бўлади.

Корхона (фирма) фойдасининг ҳажми у ишлаб чиқараётган маҳсулот сифатига ҳам боғлиқдир. Чунки юқори сифатли маҳсулот бирмунча баланд нархларда сотилади.

Фойда корхона (фирма) жамоаси молия ресурсларининг асосий манбаи бўлиб, унинг кўпайиши жамоа аъзолари моддий турмуш даражасининг яхшиланишига олиб келади. Фойда ишлаб чиқаришнинг кенгайтириш ва ривожлантириш, ишчи ва хизматчиларни моддий рағбатлантиришнинг асосий манбаи ҳисобланади.

Бозор иқтисодиёти шароитида фойда ҳар қандай хўжалик юритувчи субъектнинг, қолаверса, бутун иқтисодиётни ҳаракатга келтирувчи кучдир. Чунки фойда бермайдиган иш ёки фаолиятга ҳеч ким қўл урмайди, бехудага сарф-харажат қилмайди.

Иқтисодиёт қоидаларидан бири шундан иборатки, фойда миқдори маҳсулот нархига нисбатан тўғри муносабаликда ва унга сарфланган харажатлар (таннарх)-

га нисбатан тескари мутаносибликда ўзгаради. Демак, юқори нархларда сотилувчи товарлар ишлаб чиқариш ва унинг учун минимум (энг кам) харажатлар қилиш фойдани кўпайтиришнинг асосий йўлидир.

Фикримизни оидинлаштириш учун бир мисол келтирамиз. Фараз қилайлик, фирмада тайёрланаётган эркаклар кўйлаги 1000 сўмга сотилади, унинг харажатлари 900 сўм, фойда 100 сўм. Кўйлакни ишлаб чиқариш жараёни модернизация қилинди, сифати яхшиланди ва бозорда уни нархи 1100 сўмга кўтарилди. Аини вақтда харажатлар камайтирилиб 850 сўмга тушди. Бунда ҳар бир кўйлақдан кўриладиган фойда 250 сўмга кўпайди. Бунга, биринчидан, яхшироқ, сифатлироқ кўйлакни юқорироқ нархда сотилиши, ва иккинчидан, ишлаб чиқариш харажатларининг камайгани сабаб бўлди.

Харажатлар тўғрисида фикр юритар эканмиз, «бой берилган имкониятлар харажати» деган тушунча тўғрисида ҳам тўхталиб ўтиш керак. «Бой берилган имкониятлар харажати» деб, бирор бир ресурсдан фойда олиш мақсадида фойдаланиб, лекин мақбул йўлни танланмаганлиги учун бой берилган даромадга айтилади. Масалан, тадбиркор бирор бир ишлаб чиқариш фаолиятини амалга ошириш учун 100 минг сўм харажат қилди. Йилни охирида шу фаолияти натижасида у 110 минг сўм даромад қилди, яъни 10 минг сўм фойда олди. Лекин бу тадбиркор киши 100 минг сўм пулини йилига 15%ли жамғарма банкига қўйганда, у 115 минг сўм даромад олиши мумкин эди, яъни фойда 15 минг сўмни ташкил этиб, бой берилган имконият харажати 5 минг сўмни ташкил этади.

Шу каби бой берилган имкониятлар харажати ҳар бир фирма, корхона, тадбиркор шахс фаолиятида тез-тез учраб туради. Ҳар бир фирма, тадбиркор бирор хилдаги ишлаб чиқариш ёки хизмат кўрсатиш фаолиятини олиб боришни режалаштирар экан, унинг олдида мавжуд ресурслардан қайси бирини танлаш зарурияти туради, чунки бозорда турли хилдаги ва турли баҳодаги ресурслар бўлади.

Масалан, бирорта ҳовли қурмоқчисиз. Уйни гишдан, ёғочдан, тошдан қуриш мумкин. Томни шифер, тунука ёки черепица билан ёпиш мумкин. Қайси бирини танлаш керак. Сиз сотиб олган ресурс баҳоси «Бой берилган имконият»га тенг бўлиши мумкин, чунки сиз бошқа ресурслар ўрнига шуни танладингиз. Худди

шунга ўхшаган мисол корхона ва фирмаларга ҳам тааллуқли.

Яна бир мисол. Тадбиркор ёки фирма ўз жамғармалари ҳисобидан акционерлик-тижорат банкининг 1 млн сўмлик акцияларини сотиб олиш имкониятига эга. Бироқ у ана шу акцияларни имконият пайдо бўлиши билан ўз вақтида сотиб олмайди. Орадан бироз вақт ўтгач, акцияларнинг нархи 10% га ортиб кетди. Демак, энди 1 млн сўмга ёки 900 минг сўмлик акция сотиб олиш, ёки 1 млн сўмлик акция учун 1 млн 100 минг сўм тўлаш керак бўлади, «Бой берилган имкониятлар харажати» 100 минг сўмни ташкил этади.

Юқорида келтирилган мисоллар ташқаридан сотиб олинган ресурсларга тааллуқли. Корхонанинг ички ресурсларидан фойдаланишга тааллуқли бўлган «бой берилган имкониятлар харажати» ҳам мавжуд.

Масалан, фирма ёки тадбиркор ўзининг бино ва иншоотларига, асбоб-ускуна ва жиҳозларига эга. Бироқ турли сабабларга кўра у яхши фаолият кўрсата олмайди ва йил охирида даромади оз бўлди ёки зиён кўрди. Бунинг ўрнига у ўз иморатини, турли ускуналарини ижарага берганда, улардан кўнроқ даромад қилиши мумкин эди. Демак, бу ерда ҳам бой берилган имкониятлар мавжуд.

Шундай қилиб, ҳар бир тадбиркор, фирма, корхона учун тўғри йўлни танлай билиш ва фойда миқдорини ошириш тадбирларини белгилаш жуда муҳим ишдир.

Фойда миқдорини оширишнинг муҳим омилларидан бири меҳнат унумдорлигидир. Чунки, муайян миқдордаги маҳсулотни қанча камроқ ишчилар меҳнати билан тайёрланса, ёки корхона (фирма)да мавжуд бўлган ишчилар билан қанча кўпроқ маҳсулот тайёрланса, маҳсулот бирлигига шунча кам иш ҳақи харажатлари сарфланади.

Корхонанинг фойда миқдори таркибига қуйидаги соҳалардан олинган фойда ҳам киради:

ёрдамчи қишлоқ хўжалиги ва чорвачилик маҳсулотларини сотишдан олинган фойда;

транспорт воситалари орқали хизмат кўрсатиш ва уларни ижарага беришдан олинган фойда;

иккинчи даражали ресурсларни қайта ишлаб, маҳсулот ишлаб чиқаришдан кўрилган фойда;

корхонада ортиқча, кераксиз ва маънавий эскирган асбоб ускуналарни сотиш ва бошқа манбалардан олинган фойда.

Маҳсулотларни сотиш натижасида ҳосил бўлган фойда миқдори фирма ёки корхонада ишлаб чиқариш самарадорлигини белгилаб бера олмайди. Масалан, «А» корхона бир йилда 2000 минг сўм, «Б» корхона эса 1500 минг сўм фойда олган бўлса, биринчи корхона иккинчисига нисбатан яхши ишляпти деб айтиш қийин. Чунки, қайси корхона қанча сарф-харажат қилиб, шу миқдордаги фойдани олгани бизга ҳозирча номатълум.

Биз юқорида фойданинг ҳосил бўлишида асосий ва айланма фондлардан самарали фойдаланиш асосий омил эканини таъкидлаб ўтган эдик. Демак, «А» ва «Б» корхоналар ўз фойдаларини қанча миқдордаги, аниқроғи қанча қийматга эга бўлган асосий ва айланма фондлар ёрдамида олганларини билишимиз керак. Ана шундагина корхонада ишлаб чиқаришнинг фойдалилиги ёки рентабеллиги ҳақида бирон хулоса қилишимиз мумкин.

Корхона рентабеллиги деганда фойдани асосий ва айланма маблағларнинг нормалашган қисмига нисбати тушунилади. Корхона рентабеллиги унинг фаолиятини самарадорлик даражасини билдиради. Масалан, «А» корхонанинг рентабеллиги «Б» корхонанинг рентабеллигидан паст бўлса, иккинчи корхона юқоридаги омиллардан унумли фойдаланиб, ҳар бир сўм ишлаб чиқариш фондлари ҳисобига кўпроқ фойда олган.

Йил давомида мазкур фондлардан унумли фойдаланиш, янги техника ва технологияни ишлаб чиқиришга жорий этиш, ишга яроқсиз асбоб-ускуна ва дастгоҳларни балансдан чиқариш корхона (фирма) рентабеллигига бевосита таъсир қилади. Қуйидаги жадвалда корхоналар рентабеллигини ҳисоблаш намунаси келтирилган.

1-жадвал

«А» ва «Б» корхоналарининг рентабеллиги (минг сўм)

Т.р	Кўрсаткичлар	«А» корхона	«Б» корхона
1	Йил бошидаги асосий ишлаб чиқариш фондларининг қиймати	15100	9700
2	Янги асосий ишлаб чиқариш фондларининг ишга тушириш муддати	Март ойида 8000	Июнь ойида 1100

3	Ишлаш муддати тутаган ишлаб чиқариш фондларининг баланسدан чиқариш муддати	560 февраль ойида	440 май ойида
4	Ишга туширилган асосий фондларни ўртача йиллик қиймати	$800:12 \times 9 = 600$	$1100:12 \times 6 = 550$
5	Ишлаш муддати тутаган асосий фондларни йиллик ўртача қиймати	$560:12 \times 10 = 466,6$	$440:12 \times 7 = 256,6$
6	Асосий ишлаб чиқариш фондларининг ўртача йиллик қиймати	$15233,4 = (15100 + 600 - 466,6)$	$9993,4 = (9700 + 550 - 256,6)$
7	Нормалаштирилган айланма маблағларнинг ўртача йиллик қиймати	1550	1120
8	Асосий ишлаб чиқариш фондлари ва нормалаштирилган айланма маблағларининг ўртача йиллик қиймати (6+7)	16783,4	11113,4
9	Олинган фойда	2000	1500
10	Ишлаб чиқаришнинг умумий рентабеллиги %	$2000:16783,4 = 11,9$	$1500:11113,4 = 13,5$

Режа йилида ишга туширилган асосий фондларни ўртача йиллик қийматини топиш учун ишга туширилган асосий фондлар қийматини 12 га бўлиб, дастгоҳларнинг ишлаган ойлар сонига кўпайтирилади. Ишлаш муддати тутаб, ишга яроқсиз ҳолга келган асосий фондларнинг ўртача йиллик қиймати улар қийматини 12 га бўлиб, дастгоҳларнинг ишга яроқсиз ойдан то йил охиригача қолган ойларга кўпайтириб топилади.

Юқоридаги жадвалдан кўришиб турибдики, «А» корхонаси йил давомидаги фаолияти натижасида «Б» корхонага нисбатан 500 минг сўмлик кўпроқ фойда олган бўлса ҳам унинг рентабеллиги 11,9%ни ташкил қилди холос, ваҳоланки, «Б» корхонаси 13,5% рентабеллик

билан йилни якунлади, демак унда ишлаб чиқариш самарадорлиги юқорироқ бўлди.

Шундай қилиб, корхона (фирма)нинг рентабеллигини қуйидаги формула билан ифодалаш мумкин.

$$R_y = \frac{\Phi}{\text{Аиф} + \text{Анф}} \times 100$$

Бу ерда: R_y — ишлаб чиқаришнинг умумий рентабеллиги (фоиз ҳисобида)

Φ — маҳсулотни сотишдан олинган фойда (сўм)

Аиф — асосий ишлаб чиқариш фондлари (сўм)

Анф — нормалашган айланма фондлар (сўм)

Корхоналарда умумий рентабелликдан ташқари ҳисобли рентабеллик тушунчаси ҳам мавжуд.

Ишлаб чиқаришни ҳисобли рентабеллигини аниқлашда юқоридаги омиллардан ташқари банклардан олинган кредит (қарз) ҳам ҳисобга олинади. У қанча кўп бўлса, фойданинг шунча кўп қисми уни тўлашга сарфланади. Бинобарин, ҳисобли рентабеллик кўрсаткичи шунча пастроқ бўлади.

Биз ҳозиргача корхона (фирма) рентабеллиги ҳақида фикр юритдик. Бироқ ушбу кўрсаткич билан бир қаторда маҳсулот рентабеллиги деган тушунча ҳам мавжуд бўлиб, у қуйидаги формула билан аниқланади.

$$R_m = \frac{\Phi}{T_n} \times 100$$

Бунда: R_m — маҳсулот рентабеллиги, (фоиз)

T_n — маҳсулотнинг тўла таннархи (сўм)

Маҳсулот рентабеллигини аниқлашдан кўзланган асосий мақсад уни сотишдан олинаниган фойдани ишлаб чиқариш харажатлари билан таққослаш, сарфланажак ҳар бир сўмдан қанча фойда олишни билишдир. Шу билан биргаликда айнан қайси маҳсулотни биринчи навбатда ишлаб чиқариш мақсадга мувофиқлиги ҳам маҳсулот рентабеллигини ҳисоб-китоб қилиш орқали аниқланади.

Бир мисол келтирамиз. Тадбиркор ўзи ташкил қилган фирма фаолиятининг илк даврида турибди дейлик. Унинг технологик асбоб-ускуналарида эркаклар туфлисини ҳам, аёллар туфлисини ҳам ва ниҳоят болалар этикчаларини ҳам тайёрлаш мумкин. Бугунги кунда

жорий ишлаб чиқариш харажатлари учун 100 млн сўмлик маблағи мавжуд.

Ҳисоб-китобларга қараганда, эркаклар туфлисининг рентабеллиги 12%ни, аёллар туфлисиники — 15% ва болалар этикчалариники эса 20%ни ташкил этади. Демак, унинг 100 млн сўмлик харажатлари болалар этикчалари ишлаб чиқарганда 20 млн сўм фойда, аёллар туфлисини тайёрлаш билан шуғулланганда 15 млн сўм ва эркаклар туфлиси тайёрланганда 12 млн сўмлик фойда келтиради.

Энди ўзингиз ўйлаб кўринг. Тадбиркор ўз фирма-сида қайси маҳсулотни ишлаб чиқаришни биринчи навбатда ташкил қилгани маъқул?

Яна бир нарса устида тўхталиб ўтиш ўринлидир. Тадбиркор учун муҳим бўлган кўрсаткичлардан бири сармояни айланиш тезлиги ҳисобланади. Бу фикрни қуйидаги мисолда равшанлаштириб олишимиз мумкин. Ўша 100 млн сўм сармояси бўлган тадбиркор ўз маблағларини пойафзал ишлаб чиқаришга ёки консервалар тайёрлаб сотишга ва ниҳоят қурилиш материаллари ишлаб чиқаришга сарфлаши мумкин. (Дарвоқе, буни иқтисодчилар муқобил вариантлар деб аташади.)

Фараз қилайлик, пойафзал ишлаб чиқаришда сармоялар 20%лик рентабеллик билан йилига 5 марта, консервалар саноатида 25%лик рентабеллик билан 3 марта ва қурилиш материаллари ишлаб чиқаришда 15%лик рентабеллик билан 6 марта айланади.

Энди тадбиркор маблағлари бир йилда қанча миқдордаги фойда келтиргани ёки унинг фойда массасини ҳисоблаб чиқиш кўп меҳнат талаб қилмайди.

Фойда массаси пойафзал ишлаб чиқаришда (20 млн х 5) 100 млн сўмни, консервалар ишлаб чиқаришда (25 млн х 3) 75 млн сўмни ва қурилиш материаллари тайёрлашда (15 млн х 6) 90 млн сўмни ташкил этди.

Консервалар ишлаб чиқариш рентабеллиги бу ерда бошқаларга нисбатан юқори бўлишига қарамай, тадбиркор учун ўз маблағларини пойафзал ишлаб чиқаришга сарфлаши мақсадга мувофиқлигини шарҳлаб ўтиришга ҳожат бўлмаса керак.

4. Меҳнат унумдорлиги

Меҳнат унумдорлиги, яъни ишлаб чиқарилган маҳсулотлар қийматининг сарфланган харажатларга нисбати, турли ижтимоий-иқтисодий тизимларда ҳам жуда муҳим аҳамият касб этиб келган кўрсаткичлардан бири ҳисобланади.

Охириги йилларга қадар иқтисод фанида илғор техникани қўллаш ва меҳнат ихтисослашувини кучайтириш унинг унумдорлигини бош омили, деган назарий қараш мавжуд эди. Хусусан, янги техника ва технологияларнинг қўлланилиши, меҳнатни ташкил этишнинг такомиллашуви натижасида иккинчи жаҳон урушидан кейинги йигирма йил давомида АҚШда меҳнат унумдорлиги ҳар йилга 3 фоизга ошиб борди.

1960 йил Америка ички бозоридаги автомобиллар, маиший электроника ва пўлатнинг 95 фоизи ўша ернинг ўзида ишлаб чиқарилган эди. Америка бизнеси ўша йиллари жаҳон саноат маҳсулотининг 25 фоизига эга бўлган. 70-йиллардан бу кўрсаткичлар тўсатдан ўзгарди. 1973—81-йиллар давомида Америка Қўшма Штатларида меҳнат унумдорлиги ҳар йили тахминан 0,4 фоизга камайди. Меҳнат унумдорлигининг ўсиш суръатлари бўйича кўплаб мамлакатлар, шу жумладан Япония АҚШдан ўзиб кетди.

Дастлаб Америка мутахассислари мамлакатдаги бундай аҳволнинг асосий сабаблари Японияда ишчи кучининг арзонлиги, Америкада эса иқтисодга давлатнинг ортиқча аралашуви, инфляция даражасининг юқорилиги, қасаба союзлари ҳуқуқларининг ортиқлиги, энергия баҳосининг ўсиб бораётганлиги деб ҳисоблашди. Аммо вазиятни диққат билан ўрганилгандан кейин қизикарли маълумотларга эга бўлинди. Масалан, энергия ресурсларининг қиймати, иқтисодиётни давлат томонидан тартибга солиш, ишчи кучи қиймати каби омиллар Америкада бошқа давлатлардагидан кўра қулайроқ эканлиги аниқланди. Америкалик ишбилармонлар япон товарларига харидор кўплигининг боиси унинг арзонлиги эмас, балки сифатининг юқорилиги эканлигини кейин тушунишди.

Шу билан бирга Япония саноати Америка саноатига нисбатан битта муҳим афзалликка эга эканлиги аниқланди: Япония саноатида бошқариш усули ниҳоятда такомиллашган. Япония менежерлари меҳнат унумдорлигининг ўсиши учун ишлаб чиқариш ҳажмларининг

ўсиши етарли эмаслиги ва бунинг учун товар сифатининг аҳамияти жуда катта эканлигини яхши тушунган эдилар.

Меҳнат унумдорлиги ишлаб чиқарилган товарлар ва кўрсатилган хизматлар қийматининг сарфланган харажатларга нисбати билан аниқланади. Демак, бу кўрсаткични умумлаштирувчи кўрсаткич деб эътироф этиш мумкин. Унинг умумлаштирувчилик функцияси шундан иборатки, ишлаб чиқаришни ривожлантириш, унга техника ва технологияларни жорий қилиш, маҳсулот сифатини яхшилаш, бошқарув тизимини такомиллаштириш каби барча соҳаларда амалга оширилган ишлар ўзининг якуний ифодасини топади. Масалан, янги, замонавий технология асосида ишлаб чиқариш қайтадан ташкил этилса, бу ўз навбатида маҳсулот ишлаб чиқаришни кўпайтириш, унинг сифатини яхшилаш ва корхона (фирма)даги ишчилар сонини камайтиришга олиб келади.

Меҳнат унумдорлиги кўрсаткичининг умумлаштирувчилик функцияси яна шунда намоён бўладики, унинг даражаси, ўсиш суръатларига қараб ҳар қандай мамлакат иқтисодиётидаги тенденцияларни аниқлаш, эҳтимоли бор бўлган инқирозларни олдини олиш мумкин.

Меҳнат унумдорлиги макроиқтисодий ўсишнинг асосини ташкил қилади. Шунинг учун ҳар қандай давлатнинг иқтисодий сиёсатида меҳнат унумдорлигини юқори сифатлар билан ўстиришни таъминлаш бош вазифа ҳисобланади.

Энди бир нарсага «Меҳнат унумдорлиги» тушунчасига аниқлик киритиб олиш пайти келди. Иқтисодиёт фанида «Ижтимоий меҳнат унумдорлиги» ва «Индивидуал (якка) меҳнат унумдорлиги» тушунчалари мавжуд. Биз ҳозирга қадар юрилган фикрларимиз кўпроқ ижтимоий меҳнат унумдорлигига даҳлдордир. Ижтимоий меҳнат унумдорлиги дейилганда мамлакат миқёсида ишлаб чиқарилган ялпи маҳсулот (миллий даромад) кўрсаткичини моддий ишлаб чиқаришда банд бўлган ишчи кучи сонига нисбати тушунилади. Индивидуал меҳнат унумдорлиги эса корхона доирасида бир кишига маълум вақт бирлигида тўғри келадиган маҳсулот бирлиги билан ўлчанади.

Кўплаб хорижий мамлакатларда меҳнат унумдорлигидан кўра кўпроқ «унумдорлик» тушунчасидан фойдаланилади. Статистик маънода унумдорлик дейилганда, ишлаб чиқариш натижаларининг фойдаланилган

омиллар сарфларига нисбати тушунилади, бошқача қилиб айтганда—у харажат бирлигига тўғри келадиган ишлаб чиқарилган маҳсулот ҳажмидир. Шунга кўра, ишлаб чиқариш натижасини унинг барча ўлчаш мумкин бўлган омиллари мажмуига нисбатан ёки алоҳида гуруҳ омилларига нисбатан ҳисоблаш мумкин. Бу омиллар жумласига қуйидагилар киради: сарфланган ишлаб чиқариш омилларининг миқдори ва уларнинг сифатлари, сарфланган омиллар миқдорининг фойдаланиш даражаси, ишлаб чиқариш омиллари комбинацияларининг миқдори, техника тараққиёти даражаси, ишлаб чиқариш жараёнини ташкил қилиш даражаси ва ҳ. к.

Шу маънода ҳорижда ҳозиргача кенг ишлатиладиган «унумдорлик» тушунчаси билан биз кўп ишлатадиган ва ўрганиб қолган «меҳнат унумдорлиги» тушунчаси ўртасида муайян умумийлик ва фарқ мавжуд.

Ҳорижда унумдорлик ишлаб чиқаришнинг ўсиш жараёнини тавсифловчи кўрсаткич ва ўлчаш усулларидан биридир. Уни амалда ишлатиш эса рақобат шароитида товар ишлаб чиқаришнинг юқори суръатларини ва сифатлиликни таъминлашга кўмак беради. Собиқ Иттифокдан «мерос» қолган «Меҳнат унумдорлиги» кўрсаткичлари бўлса, ўзининг мазмун-моҳияти билан чет элдаги шу усуллардан баъзи жиҳатдан устун келади. Хусусан, меҳнат унумдорлиги ишлаб чиқариш харажатлари билан солиштириб ҳисобга олингани учун, яъни фақат инсон омили орқали ўлчанганлиги учун ҳам алоҳида диққат-эътиборга моликдир.

Солиштирилганда хорижий давлатларда қўлланаётган кўрсаткичнинг универсаллигини кўриш қийин эмас. Шу маънода олганда меҳнат унумдорлиги унумдорликнинг хусусий ва энг муҳим кўринишларидан биридир.

Меҳнат унумдорлигининг бетўхтов ўсиб бориши жамият иқтисодий ва ижтимоий ривожланишининг асоси ҳисобланади. Фақат шу ҳолдагина мамлакат ички бозоридаги барқарорлик, жаҳон ва халқаро бозорда давлатлар иқтисодининг рақобатбардошлиги таъминланади. Бунинг асосий сабаби шундан иборатки, меҳнат унумдорлигининг ўсиши орқали товарлар ишлаб чиқаришга кетган ишчи кучи сарфлари камаяди ва оқибатда ишлаб чиқаришнинг юқори самарадорлиги ҳамда маҳсуот қийматининг камайиб бориши таъминланади.

Меҳнат унумдорлигининг ўсиши маҳсулот бирлигини ишлаб чиқаришга кетадиган меҳнат сарфларининг камайиб бориш жараёнидир. Аҳоли турмуш даражасининг ўсиши ҳам меҳнат унумдорлигининг кўтарилиши ва маҳсулот бирлиги қийматининг камайиб бориши билан белгиланади. Товар ишлаб чиқаришнинг барча бўғинлари ва босқичлари ишчи кучи сарфи билан боғлиқлиги туфайли меҳнат унумдорлиги ишчи кучи хизмат қиладиган барча жабҳалар учун муҳим аҳамият касб этади. Жамият миқёсида эса меҳнат унумдорлигининг ўсиши иқтисодий ўсишнинг асоси бўлиб хизмат қилади. Бу махсус тадқиқотлар ёрдамида тасдиқланган. Бруклинг университети профессори Эдвард Динсоннинг ҳисоб-китобларига кўра, кейинги 60 йил давомида Америка Қўшма Штатлари иқтисодий ўсишининг 2/3 қисми меҳнат унумдорлигининг ўсиши ҳисобига эришилган.

Меҳнат унумдорлигининг иқтисодий аҳамиятини тушуниш учун уни ўлчаш ва миқдор жиҳатдан тассавур қила билиш катта роль ўйнайди. Бунинг учун биринчи навбатда меҳнат унумдорлиги даражасини аниқлаб олиш лозим.

Меҳнат унумдорлиги даражаси дейилганда муайян бир вақт бирлиги мобайнида ишлаб чиқарилган товарлар миқдори тушунилади ва у ишлаб чиқарилган товарлар қиймати (миқдори)нинг унга кетган меҳнат сарфларига нисбати билан ўлчанади.

Меҳнат унумдорлиги даражаси асосан уч усулда аниқланади:

1) натурал усул, 2) қиймат усули, 3) меҳнат усули.

Натурал усулда меҳнат унумдорлигини қуйидагича ҳисобланади

$$Y = \frac{M}{B}$$

бу ерда: Y — меҳнат унумдорлиги даражаси

M — маҳсулот миқдори

B — маҳсулотнинг шу миқдорини ишлаб чиқаришга кетган вақт.

Юқоридаги формулани одатда бир турдаги маҳсулот ишлаб чиқарилаётганда бемалол ишлатиш мумкин. Масалан, вақт бирлиги ичида қайта ишланган пахта хом ашёси миқдори. Шунинг учун ҳам бундай усулда ўлчаш меҳнат унумдорлигини ўлчашнинг натурал усули дейилади.

Меҳнат унумдорлигини ўлчаш усуллари

Натурал усул	<p>Бир хилдаги, турдош маҳсулотларни ишлаб чиқаришда, ишлаб чиқариш жараёнининг унумдорлигини ифодалашда қўлланилади.</p> <p>Афзаллиги — меҳнат унумдорлигини тармоқлар бўйича, бир хил маҳсулотлар ишлаб чиқарувчи корхоналарда ўлчаш имконини беради.</p> <p>Камчилиги — кенг миқёсда қўллаш мумкин эмас, чунки иқтисодийнинг кўплаб тармоқлари, аксарият корхоналар фақат бир хил маҳсулот ишлаб чиқаришга ихтисослашмаган, таққослаш ва таҳлил ишларида қўллаб бўлмайди.</p>
Қиймат усули	<p>Турдош бўлмаган маҳсулотларни ишлаб чиқариш самарадорлигини ифодалаш кўрсаткичларидан бири бўлиб, қиймат (пул) бирлигида ўлчанади.</p> <p>Афзаллиги — меҳнат унумдорлигини тармоқлар бўйича, турли маҳсулотлар ишлаб чиқарувчи корхоналарда ўлчаш имконини беради.</p> <p>Камчилиги — инфляция жараёнлари аниқ ҳисобга олинмаса, кўрсаткич тахминий натижага эга бўлади, маҳсулот ишлаб чиқаришдаги ички, таркибий, сифат ўзгаришлари аниқ акс этмайди.</p>
Меҳнат усули	<p>(Норма-соатларда ифодаланувчи) ишлаб чиқарилган маҳсулотнинг уни ишлаб чиқаришга кетган ҳақиқий вақт сарфига нисбатидан иборат бўлиб, маҳсулот ишлаб чиқаришга меҳнат сарфини унумдорлик нуқтаи назаридан баҳолаш имконини беради.</p> <p>Афзаллиги — иқтисодийнинг барча соҳаларида қўлланилиши мумкин, таққослашда жуда қулай.</p> <p>Камчилиги — бу усулда меҳнат унумдорлигини ўлчаш қийин ва жуда кўп вақт, харажатлар ва ҳисоб ишларини талаб қилади.</p>

Агар маҳсулот бир турдаю, бироқ унинг сифат кўрсаткичлари ҳар хил бўлса, у ҳолда меҳнат унумдорлиги даражаси шартли натурал кўрсаткичларда ҳисобланади. Масалан, таркибида ёғ салмоғига кўра совунлар турли сифатга эгадир. Бироқ уларни бир хил сифатли кўрсаткичга келтириб олиш қийин эмас. Мисол: 500 кг. совуннинг таркибида 20 фоиз, 1000 кг. совуннинг таркибида эса 10 фоиз ёғ мавжуд. Уларни 20 фоизли кўрсаткичга келтириш мумкин. Бунинг учун куйидаги ҳисоблаш ишлари бажарилади.

$10:20 \times 1000 = 500$. Демак, меҳнат унумдорлигини

ҳисоблаш учун олинадиган кўрсаткич ишлаб чиқарилган 20 фоиз ёғли совун миқдори 1000 кг. га (500+500) тенг бўлади.

Меҳнат унумдорлигининг умумлаштирувчи кўрсаткичи бўлиб, вақт бирлигида ишлаб чиқилган ва пулда ифодаланган маҳсулот миқдори тушунилади.

$$Y = \frac{\sum mn}{\sum B} \quad \text{ёки} \quad Y = \frac{M}{\sum B}$$

бу ерда $\sum M = \sum mn$

M — ишлаб чиқарилган маҳсулот қиймати;
 m — маҳсулот миқдори натурал кўрсаткичларда;
 n — бир дона маҳсулот (товар нархи).

Меҳнат унумдорлигининг қиймат кўрсаткичини қўллаш турли маҳсулотлар бўйича ва ҳар хил иш участкалари бўйича меҳнат унумдорлигини ҳисоблаш имконини беради.

Турли маҳсулотлар ишлаб чиқариш бўйича меҳнат унумдорлиги даражаси меҳнат сарфлари кўрсаткичлари орқали ҳам ўлчаниши мумкин. Бунинг учун маълум вақт бирлигида ишлаб чиқарилган (одатда, норматив киши-соатларда ўлчанадиган) маҳсулот миқдори кўрсаткичидан фойдаланилади:

$$Y = \frac{\sum mbn}{\sum B}$$

Бу ерда: bn — бир товарни (маҳсулотни) ишлаб чиқаришга кетадиган вақт миқдори (киши-соат, киши-кун, киши-ой, ва ҳ. к.)

Шуни эслатиб ўтиш лозимки, ушбу ҳисоб-китоблар методологик ва мантиқий жиҳатдан барча тармоқлар учун ҳам тўғри келса-да, бозор иқтисодига асосланган замонавий тажрибалар уларнинг алоҳида хусусиятларини ҳам ҳисобга олишни тақозо этади.

Макроиқтисодий ривожланиш қонуниятларидан бири — иқтисодий тараққиёт давомида ялпи ишлаб чиқариш ва иш билан банд аҳоли сонида хизмат кўрсатиш соҳаси салмогининг ортиб боришидир. Ҳозир жаҳоннинг ривожланган мамлакатларида бу тенденция янада ривожланиш кўринишига кирган. Масалан, АҚШда жами банд ишчи кучининг 70 фоизга яқини хизмат кўрсатиш тармоқларида, қолган қисми эса ишлаб чиқариш тармоқларида банддир.

Ҳозирги замон иқтисодиёти таркибида хизмат кўрсатиш тармоқлари етакчи ўринни эгаллагани учун ҳам кейинги тараққиётда меҳнат унумдорлиги таркибида ана шу соҳа тармоқларининг етакчилиги ортиб боравериши аниқ.

Қуйидаги мисолни кўриб чиқамиз: Фараз қилайлик, бирон бир ишлаб чиқариш фирмаси консалтинг хизматини ташкил этди ва шунинг натижаси ўлароқ энди корхонада хизмат кўрсатиш соҳасидан ҳам муайян миқдорда пул маблағлари айтайлик, 10 млн сўм туша бошлади. Илгари корхона ишлаб чиқарган маҳсулот қиймати 100 млн сўмни ташкил этган бўлса, эндиликда унда ишлаб чиқарилаётган маҳсулот ва кўрсатилган хизматлар қиймати 110 млн сўмни ташкил этади. Агар корхонада жами ишловчиларнинг сони 100 кишидан иборат бўлса, у ҳолда меҳнат унумдорлиги 10 фоизга кўтарилган бўлади ва бу ўсиш фақат хизмат кўрсатиш соҳаси ҳисобига эришилган бўлади.

Меҳнат унумдорлигининг даражасига бир қатор омиллар таъсир қилади. Уларни қуйидаги икки гуруҳга ажратиш мумкин.

1. Меҳнат унумдорлигини моддий техникавий омиллари. Буларга ишлаб чиқариш қуроллари ва воситаларининг сифати, уларни такомиллаштириш ва фойдаланиш савиялари киради.

2. Ижтимоий иқтисодий омиллар. Бу омилларга мутахассисларнинг таркиби, маълумоти, меҳнатни ташкил этиш даражаси, хусусияти ва ходимларнинг ишга бўлган муносабати киради.

Турли омилларнинг таъсирчанлиги меҳнат унумдорлигида намоён бўладиган табиий ва ижтимоий шароитларга боғлиқ бўлади.

Табиий шароитларга иқлим, ер қатлами, йил давомидаги ёғингарчилик миқдори ва бошқалар киради.

Ижтимоий шарт-шароитларга ишлаб чиқариш муносабатлари (меҳнатни ташкил этиш даражаси, меҳнат ресурсларидан фойдаланиш, ходимларнинг ишга ва ишлаб чиқариш қуролларига бўлган муносабати ва бошқалар) киради.

5. Инвестицион фаолият

«Инвестиялар», «инвестицион фаолият» тушунчаларини иқтисодиётдаги мутлақо янги тушунчалар, аталар деб бўлмайди. Чунки улар собиқ Иттифоқ иқти-

содий адабиётида ҳам учраб туради ва аксарият ҳолларда капитал қўйилмалар, капитал қурилиш билан боғлиқ бўлган фаолиятни англатар эди. Бироқ бозор иқтисодиёти шароитларида ва бу тизимга асосланган ривожланган мамлакатлар ҳўжалик ҳаётида мазкур тушунчаларнинг маъноси бирмунча кенгроқдир.

«Инвестициялар» аслида немисча «Investition» лотинча «Investio» сўзидан олинган бўлиб, пулни бирон-бир ишлаб чиқариш, корхонани ташкил қилиш мақсадида жойлаштириш, сарф қилишни билдиради.

Иқтисодий луғатларда инвестициялар капитални узоқ муддатли қўйилмалар тариқасида саноатга, қишлоқ ҳўжалигига, транспортга, қурилишга ва бошқа тармоқларга сарф этиладиган харажатлар йиғиндисини акс эттиради, деб тушунча берилган.¹ Бизнинг фикримизча, инвестициялар деганда товарлар ишлаб чиқариш ва хизматлар кўрсатишни ташкил қилиш, кенгайтириш ва ривожлантириш дастурларини амалга ошириш мақсадида сарфланадиган сармояларни тушунмоқ керак.

Инвестицияларни сарфлашдан кўзланган мақсад, албатта, юқори даромад ва фойда олишдан иборатдир. Шунинг учун ҳам ишлаб чиқариши бозор иқтисодиётига асосланган давлатларда инвестициялар сарфи юқори даромад келтирадиган соҳаларга кўпроқ йўналтирилади. Ишлаб чиқаришни тараққий этиши ва жаҳон бозорини вужудга келиши муносабати билан инвестицияларнинг ҳудудлараро ва давлатлараро оқими кучаяди ва ташқи инвестициялар пайдо бўлади.

Охирги йилларда дунё мамлакатлари ўртасидаги турли иқтисодий алоқаларнинг ривожланиши, халқаро меҳнат тақсимоти ва дунё бозорининг кенгайиши натижаси ўлароқ инвестицияларнинг миграцияси, яъни кўчиб юриши кучайди. Бу миграциянинг кучайишига 90-йилларнинг бошида бир қатор мустақил давлатларнинг пайдо бўлиши ҳам сабаб бўлди. Чунки, уларнинг ҳар бири олдида ўз иқтисодиётини қайта қуриш вазифаси турар эди ва бу вазифани ҳал қилиш учун биринчи навбатда хорижий сармоялар зарур эди.

Инвестициялар асосан қуйидаги шаклларда бўлади:

- пул маблағлари, банклардаги мақсадли жамғармалар, акциялар ва бошқа қимматбаҳо қоғозлар;
- кўчмас ва кўчар мулклар (бинолар, иншоотлар, асбоб-ускуналар бошқа моддий бойликлар);

¹ Маселан. Финансово-кредитный словарь. Т.1.—М: Финансы и статистика. 1984. 454 стр.

— муаллифлик ҳуқуқи, ихтиролардан фойдаланиш ҳуқуқларидан («но-хуа») ташкил топган мулкдорлик ҳуқуқлари ва бошқа интеллектуал бойликлар;

— ер ва бошқа табиий ресурслардан фойдаланиш ва мулкчилик ҳуқуқлари;

— бошқа бойликлар.

Инвестицияларнинг қайси соҳаларга сарфланишидан келиб чиқиб, уларни молиявий ва реал инвестицияларга ажратиш мумкин.

Молиявий инвестициялар қимматбаҳо қоғозлар (акция, облигация, сертификат ва вексел) сотиб олиш учун сарфланган ёки банк депозитларига узоқ муддатга қўйилган сармоялардан иборатдир. Бундай инвестициялар, кўришиб турибдики, асосан ноишлаб чиқариш соҳаларига сарфланади. Улар эркин бозор инфраструктураси ривожланган, қимматбаҳо қоғозлар бозори капитални соҳалар бўйича тақсимланишида муҳим аҳамиятга эга бўлган давлатларда кўпроқ тарқалган.

Реал инвестициялар эса молиявий инвестициялардан фарқли ўлароқ асосий капитални ва моддий бойликларни ўстириш мақсадида сарфланадиган қўйилмалардир. Реал инвестициялар асосий ишлаб чиқариш фондларини янгиланишига, ишлаб турган корхоналарни кенгайтишига, моддий бойликларни кўпайтишига олиб келади.

Фан-техника тараққиёти муносабати билан интеллектуал (ақлий) салоҳият ишлаб чиқаришнинг энг кучли омилига айланди. Шунинг учун ҳам бугунги кунда реал инвестициялар таркибида илмий изланишлар, фан, таълим, кадрларни тайёрлаш ва қайта тайёрлаш учун сарфланадиган харажатлар ўсиб бормоқда. Масалан, АҚШ, Япония ва бошқа ривожланган мамлакатларда фан ва илмий изланишларга сарфланадиган сармояларнинг ўсиш суръатлари асосий фондларга сарфланадиган инвестициялардан юқоридир. Жаҳон бозорига кириб бориш маркетингни кенг қўламда ривожлантириш, батафсил ахборотларга эга бўлиш, юқори малакали, жаҳон андозаларига мос келадиган кадрларни тайёрлаш ва бу соҳада ривожланган давлатлар даражасига эришишни талаб қилади. Шунинг учун ҳам реал инвестициялар таркибида фан, техника, таълим, кадрларни қайта тайёрлаш учун сарфланадиган сармоялар улушининг ортиб бориши табиий ҳолдир.

Асосий фондларга сарфланадиган реал инвестициялар мақсади, сарфланиш йўналиши ва бошқа кўрсат-

кичларга кўра технологик, такрор ишлаб чиқариш ва ҳудудлараро таркибларига эга. Асосий фондларнинг фаол (машиналар, асбоб-ускуналар) ва пассив (бинолар, иншоотлар) қисмларини ташкил қилиш учун сарфланган харажатларнинг умумий сармоялардаги улуши инвестицияларнинг технологик таркибини ташкил этади. Инвестицияларнинг такрор ишлаб чиқариш таркиби эса уларни қайси мақсадлар (янги қурилиш, ишлаб турган корхоналарни кенгайтириш ва янги техника билан қайта қурулантириш)га йўналтирилганини кўрсатади. Инвестицияларнинг ҳудудлараро ва тармоқлараро таркиби эса уларнинг ҳудудлар ва тармоқлар бўйича тақсимланишини ёки инвестицияларни ўзлаштиришда ҳудудлар ва тармоқларнинг улушини билдиради.

Иқтисодий тараққиёт учун инвестицияларнинг барча шакллари ҳам, барча йўналишлари ҳам муҳим. Бироқ товарлар ва хизматлар ишлаб чиқаришни кўпайтириш ва инвестицияларнинг юқори самарадорлигига эришиш учун уларни биринчи навбатда асосий ишлаб чиқариш фондларининг актив элементлари (технологик асбоб-ускуналар ва жиҳозлар)ни барпо этиш ҳамда янгилашга сарфлаш мақсадга мувофиқ ҳисобланади.

Қимматбаҳо қозғалар сотиб олишдан ёки банк депозитларига ўз маблағларини жойлаштиришдан инвесторнинг кўзланган мақсади — фойда олишдир. Унинг бевосита ишлаб чиқаришни ривожлантириш, яъни янги корхоналар барпо этиш, ишлаб турганларини замонавий технологиялар асосида кенгайтириш ва ҳоказодан кўзлаган пировард мақсади ҳам фойда олишдан иборат. Бироқ кейинги ҳолатда, яъни инвестор ўз сармоясини бевосита ишлаб чиқариш билан боғлиқ мақсадларга йўналтирилганда унинг маблағлари олдин товар кўринишини қабул қилади, бу товар сотилгандан кейин у ўз фойдасини олади.

Шунинг учун ҳам бозор иқтисодиётига ўтиш даври ҳисобланган ҳозирги вақтда инвесторлар, айниқса хорижий инвесторларнинг сармояларини бевосита ишлаб чиқаришни ривожлантиришга жалб қилиш ва бунинг учун қулай шарт-шароитлар яратиш жуда муҳим вазифа ҳисобланади.

Бозор иқтисодиёти шароитларида инвестицион фаолият жисмоний шахслар (яъни фуқаролар), юридик шахслар (фирмалар, акционерлик жамиятлари ва бошқа турдаги мулк эгалари) ҳамда давлат томонидан амалга оширилади.

Инвестицион фаолият билан шуғулланувчи ҳар қандай мулк эгаси биринчи навбатда ўз манфаатларини кўзлаб, муайян самарага эришишни режалаштиради. Бироқ, шуни алоҳида таъкидлаб ўтиш керакки, сармоя эгаси ўз фаолиятини бошлашдан олдин тадбиркорликнинг сиру асрорларини, тез ўзгарувчан бозор шароитларини ҳар томонлама ва чуқур эгаллаши лозим. Акс ҳолда у ютқизиб қўйиши, ҳатто банкротликка учраб қолиши ҳеч гап эмас. Масалан, сармоядор ўз маблағларини истиқболи яхши бўлмаган ҳиссадорлик жамиятининг акцияларини сотиб олишга сарфлади, дейлик. Орадан кўп вақт ўтмай бу жамият акцияларининг нархи тушиб кетиши мумкин. Яна бир мисол. Сармоядор маблағларини мева шарбатлари ишлаб чиқарадиган фирмани ташкил қилиш учун сарфлади, дейлик. Унинг ҳисоб-китобларига қараганда, сарфлаган 10 млн сўм маблағи йилига 2 млн сўмдан фойда бериб 5 йилда ўзини оқлар эди. Бироқ орадан 2 йил ўтар-ўтмас, шу ҳудудда замонавий технологияга асосланган корхона ишга тушди, дейлик. Унда ишлаб чиқариладиган шарбатларнинг сифати, товар кўриниши яхшироқ, нархи ҳам бирмунча пастроқ бўлиши табиий, чунки бу ерда технология энг замонавий. Энди биринчи сармоядорнинг товари бозорда ўтмай қолади, олаётган фойдаси кескин камайиб кетади, кўп ўтмай ўз фирмасини ёпишга ёки бошқа маҳсулот ишлаб чиқариш учун мослаштиришга мажбур бўлади. Энди ўзингиз ҳисоблаб кўринг, у, яъни биринчи сармоядор қанча зарар кўрди?

Нима учун яхши ният билан иш бошлаган сармоядор шу ҳолга тушиб қолди. Чунки, у, биринчидан, маркетинг асосларини ўрганмаган, бозорда 5 йил давомида шу маҳсулотни ягона ишлаб чиқарувчи бўлиб қолавераман, деб ўйлаган. Иккинчидан, эскирган технологик асбоб-ускуна ва жиҳозлар билан иш бошлаган ва ниҳоят, учинчидан, шу ҳудуда тез орада замонавий хорижий технологияга асосланган катта консерва заводи қурилишидан у бехабар бўлган.

Ҳар қандай иқтисодий, шу жумладан, инвестицион фаолиятни амалга ошириш учун нафақат танланган соҳа бўйича, балки бутун мамлакат бўйича иқтисодий ахборотларга эга бўлиш, маркетинг билимлар асосларини чуқур эгаллаш алоҳида аҳамият касб этади.

Бозор муносабатларига ўтиш даврида иқтисодиёт одатда етарли даражада барқарорлашмаган бўлади. Бун-

дай шароитда пул муомаласи, молия-банк ва солиқ тизимида тез-тез содир бўлиши мумкин бўлган ўзгаришлар тадбиркорлик ва инвестицион фаолиятнинг хавф-хатарини орттиради. Хавф-хатар мавжуд бўлган жойда, албатта, таваккалчиликсиз иш битмайди. Лекин таваккалчилик ҳам маълум маънода асосланган бўлиши, инвестицион фаолиятнинг хавф-хатари, унинг инқирозга учраш эҳтимоли энг кам (минимум) бўлишига эришиш мақсадга мувофиқдир.

Ҳар қандай жамиятда ҳам инвестициялар иқтисодий ўсишнинг ҳал қилувчи омили ҳисобланади. Шунинг учун ҳам уларнинг ҳажми, таркиби ва ўсиш суръатлари мамлакат иқтисодиётининг аҳволи ва истиқболларини белгилаб беради.

Ўзбекистон Республикасида инвестицион фаолият билан мамлакат сармоядорлари ҳам, чет эл фуқаролари, шахсий фирмалари, ассоциациялари ва бошқа юридик шахслари ҳам шуғулланишлари мумкин. Ҳатто чет эллик сармоядорнинг Ўзбекистонда фаолият кўрсатишлари учун нафақат зарурий шарт-шароитлар яратилган, уларга муайян солиқ имтиёзлари ҳам бериш кўзда тутилган. Лекин шароит қанча яхши бўлмасин, агар хорижий компания ёки фирма ўзи олган фойдасини ўзи тасарруф эта олмаसा, унинг бундан буён маблағ сарфлашга қизиқиши қолмайди. Шунинг учун республика ҳукумати ўтиш даврида мамлакат иқтисодиёти учун чет эл инвестицияларининг ғоят муҳим эканлигини англаган ҳолда, инвестиция муҳитини яхшилаш ҳамда чет эллик инвесторлар билан муносабатларда қонунчиликни такомиллаштириш учун барча чораларни кўрмоқда.

Чет эл сармояси иштирокида инвестиция лойиҳаларини танлаш, тайёрлаш ва амалга ошириш механизмини тартибга солиш ва осонлаштириш мақсадида 1998 йил 9 февралда Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Чет эл инвестициялари билан боғлиқ лойиҳаларни амалга ошириш механизмини такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида»га фармони қабул қилинди. Фармонга мувофиқ Вазирлар Маҳкамасининг Инвестиция дастурлари департаменти ташкил этилди. У давлатнинг инвестиция сиёсатини амалга оширишга жавобгар бўлган бирдан-бир ваколатли идорадир. Инвестиция лойиҳаларини амалга ошириш мониторинги жараёнида Департамент фаолиятининг асосий йўналишлари қуйидагилардан иборатдир:

— инвестиция лойиҳаларини амалга оширишнинг ҳамма босқичларида уларга тўсқинлик қилувчи омилларни аниқлаш ва бартараф этиш;

— инвестиция фаолиятининг меъёрий-ҳуқуқий базасини такомиллаштириш юзасидан таклифлар тайёрлаш;

— инвестиция лойиҳаларини амалга ошириш билан боғлиқ масалаларни кўриб чиқиш муддатларини белгилаш.

Инвестицион фаолиятни ташкил этиш ва амалга оширишда унинг субъектлари ва объектлари иштирок этадилар.

Мазкур фаолиятнинг субъектлари бўлиб, бир томондан мулкий ва ақлий (интеллектуал) бойликларга эга бўлган мулкдорлар (инвесторлар), иккинчи томондан эса инвестицияларни қабул қилувчи жисмоний, юридик шахслар ва давлат ҳисобланади.

Инвестиция субъектлари орасидаги муносабатлар кўпинча ишлаб чиқариш характериға эға бўлиб, сармояларни иложи борича қисқа вақт ичида ўзлаштириш ва улардан максимум даромад (фойда) олишға қаратилгандир. Улар ўз фаолиятларини бозордаги баҳоларни ўзгаришиға қараб талаб ва таклиф қонуни асосида олиб борадилар.

Инвестицияларни йўналтирилган соҳаларига, ишлаб чиқаришдаги иштирокиға ва қайси мақсадларда сарфланганиға қараб, инвестицион фаолиятнинг қуйидаги объектларини фарқлаш мумкин:

— халқ хўжалигининг барча тармоқларидаги янгидан яратилган ва замонавийлаштирилган (янгиланган) асосий фондлар ва айланма маблағлар;

— фан-техника маҳсулотлари, илмий изланишлар, таълим, кадрларни тайёрлаш ва қайта тайёрлаш;

— интеллектуал ғоявий бойликлар, ҳамда муаллифлик, ихтиро, кашфиёт ҳуқуқлари;

— қимматбаҳо қоғозлар, мақсадли пул жамғармалари;

— бошқа мулкчилик объектлари.

Республиканинг амалдаги қонунларига асосан экологик ва бошқа меъёрларға, санитар-гигиеник талабларға жавоб бермайдиган, яратилиши ва ишлатилиши мумкин бўлмаган воситалар учун инвестицияларни йўналтириш ман этилади ва бу ишлар инвестицияларни сарфлаш объекти бўла олмайди. Фуқаролар, юридик шахслар ва давлатнинг қонуний ҳуқуқ ва манфа-

атларига путур етказадиган ишлар учун ҳам инвестицияларни сарфлаш ман этилади.

Инвестицион фаолият учун соҳалардан бирини ёки бўлмаса бир нечтасини танлаб олиш ҳуқуқига инвесторларнинг ўзлари эгадирлар. Уларни ҳеч ким соҳа ёки инвестиция объектларини танлашда мажбур эта олмайди.

Инвестицион фаолият субъектлари сифатида бир ёки бир неча сармоядорлар бир ёки бир неча мамлакатдан қатнашиши мумкин. Инвестициялар ҳажмини, соҳаларини ва натижалари бўйича самарадорлигини уларнинг ўзлари мустақил равишда аниқлайдилар.

Инвестицияларни амалга ошириш учун улар фуқароларни ва юридик шахсларни ўз хоҳишлари билан шартномалар асосида жалб қиладилар.

Инвестицион фаолият жараёнида субъектлар ўртасидаги муносабатлар шартномалар асосида мувофиқлаштирилади.

Шартномалар тузиш, шерикларни танлаш, мажбуриятларни аниқлаш ва бошқа хўжалик муносабатларини ўрнатиш, агарда улар қонунларга зид бўлмаса, фақат инвестицион фаолият субъектлари ваколатига киради.

Амалдаги қонунчиликка биноан инвесторнинг қатор мажбуриятлари ҳам бор. Инвесторнинг давлат идоралари ва муассасалари олдидаги мажбуриятлари қуйидагилардан иборатдир:

— инвестициялар ҳажми, уларнинг манбалари тўғрисида молия органларига декларациялар топшириш;

— капитал қурилишни амалга ошириш учун тегишли раҳбар ва махсус хизмат органларининг розилигини олиш;

— инвестиция лойиҳасининг санитар-гигиеник ва экологик жиҳатдан қўйилган талабларга жавоб бериши тўғрисида экспертиза хулосасига эга бўлиш;

— қонунчиликда белгиланган ва ўрнатилган тартиб бўйича норма ва стандартларга бўйсиниш;

— давлат томонидан юклатилган талабларни бажариш ва уларга амал қилиш;

— белгиланган тартибда бухгалтерия ва статистик маълумотларни ҳамда ҳисоботларни тегишли органларга ўз вақтида етказиб бериш.

Булардан ташқари инвестицион фаолиятнинг ҳар бир иштирокчиси махсус ишларни бажариш учун лицензияга эга бўлиши лозим.

Шу нарсани алоҳида таъкидлаб ўтиш керакки, инвестициялар иқтисодиёт тараққиётини белгиловчи бош омил сифатида ўз-ўзидан намоён бўлавермайди. Инвестицияларнинг ҳажми ва уларнинг ўсиш суръатлари кўп жиҳатдан мамлакатдаги инвестицион муҳитга боғлиқ. Бу муҳит шу мамлакат иқтисодиётининг барқарорлиги, давлатнинг ички молия сиёсати, инвестицион фаолиятга давлатнинг аралашув даражаси, миллий валютани хорижий валюталарга эркин алмаштириш (конвертациялаш) имкониятлари, инвесторлар учун яратилган шарт-шароитлар ва имтиёзлар мажмуаси билан белгиланади. Айниқса хорижий инвестициялар ана шу муҳит қаерда яхши ва қулай бўлса, ўша ерга тез ва кўп «оқиб» келади.

Инвестицион муҳитнинг яхшилана бориши, амалдаги қонунларнинг адолатлик даражаси орта боргани сари нафақат инвестициялар кўлами орта боради, балки уларнинг манбаларида ҳам жиддий ўзгаришлар содир бўлади. Ишбилармонлик ва тадбиркорлик кенг кўламда ривожланади, натижада умумий инвестициялар ҳажмида марказлашмаган, нодавлат секторга қарашли сармоялар ҳажми орта боради. Бошқача сўзлар билан айтганда, хусусий мулкдорлар, шу жумладан хорижий сармоядорлар ўз маблағларини ишонч билан, қўрқмасдан ишлаб чиқаришни ривожлантириш учун сарфлайдилар.

Хорижий инвестициялар иштирокидаги қўшма корхоналарни ташкил этиш ва улар фаолиятини рағбатлантириш, инвесторларни ахборотлар билан таъминлашнинг ягона тизимини барпо этиш соҳасида Ўзбекистонда жуда кўп ишлар қилинди. Бироқ инвесторларнинг республикада иқтисодий ислоҳотлар қандай бораётгани ва унинг йўналишлари, жамиятимиз тараққиётининг макроиқтисодий кўрсаткичлари, қонун ва меъёрий ҳужжатлар, шунингдек йўриқнома ҳамда ахборот-билдирув тусидаги материаллар тўғрисида тўлиқ ва оператив маълумотларга эҳтиёжи тўла-тўқис қондилрилган деб бўлмайди. Шу муносабат билан республикада ҳисоб юритиш ва ҳисобот тизими самарадорлигини ошириш муҳим вазифа ҳисобланади. Статистика ҳисоботларини кечикиши, кўп ҳолларда эса эълон қилинмаслиги ва ундаги бир қанча ўлчамларнинг халқаро андозаларга мос келмаслиги хорижий инвесторлар учун жиддий тўсиқ ҳисобланади.

Хорижий инвестицияларнинг кўламини кенгайти-

риш ва самарадорлигини оширишга салбий таъсир кўрсатувчи юқориди айтилган ва бошқа муаммолар қанчалик тез ҳал этилса, Ўзбекистон иқтисодиётининг барқарор ва тез суръатлар билан ривожланиши шунчалик тез таъминланади.

IV Б О Б. ИШЛАБ ЧИҚАРИШНИ ТАШКИЛ ҚИЛИШ ВА БОШҚАРИШ

1. Микроиқтисодиёт

Ҳар қандай жамиятдаги кишиларнинг асосий мақсади ўзининг турмуш шароитини яхшилаш, эркин ва фаровон ҳаёт кечиришдан иборат. Ана шу мақсадга эришиш йўлидаги уларнинг барча хатти-ҳаракатлари инсониятнинг чекланган имкониятлари доирасида амалга ошади. Кишиларнинг ақлий ва жисмоний қобилияти, у ёки бу вазифаларни бажаришга ажрата оладиган вақти, меҳнат қилиш учун зарур бўлган воситалари ҳам чеклангандир. Тўғри, илм-фан тараққиёти натижасида мавжуд имкониятлар мислсиз даражада кенгайди. Бундан юз йиллар олдин кишилар учун афсона ҳисобланган орзулар эндиликда реал ҳақиқатга айланган ва бундан кейин ҳам чекланган имкониятлар доираси кенгайиб бориши муқаррар. Лекин шундай бўлса, ҳам, ҳозирда ва келгусида кишиларнинг фаровон турмуш даражасини белгиловчи маҳсулотлар ишлаб чиқариш учун зарур бўлган ресурсларнинг чекланганлиги асосий муаммо бўлиб қолаверади. Чунки ресурслар чекланмаган бўлганда эди, уларни тақсимлашга, тежашга, улардан унумли фойдаланишга зарурият бўлмас эди.

Жамият ва ундаги ҳар бир шахснинг асосий вазифаси чекланган ресурслардан мақсадга мувофиқ фойдаланишни таъминлайдиган йўналишларни танлаш ва максимум натижаларга эришишдан иборат. Ана шу мақсадга эришиш учун меҳнатга лаёқатли кишилар муайян жамоалар (корхона, компания, фирма, ширкат, кооператив ва ҳ. к.) га бирлашадилар ва ҳамкорликда фаолият кўрсатадилар — товарлар ишлаб чиқарадилар ва хизматлар кўрсатадилар. Шундай йўл билан иқтисодиётнинг қуйи бўғинлари пайдо бўлади ва улар ҳўжалик юритувчи субъектлар деб аталади. Ана шу субъектлар фаолиятини ўрганувчи фанни «Микроиқтисодиёт» деб юритилади.

Корхона (фирма)лар мавжуд чекланган имкониятлар шароитида ўз фаолиятлари йўналишларини белгилашда учта асосий вазифани ҳал қилишларига тўғри келади. Биринчидан, нима, яъни қандай товарлар ишлаб чиқариш ёки хизматларни бажариш ва қанча миқдорда, иккинчидан, қандай, яъни чекланган қанча ресурслар, технологик усуллар ёрдамида, учинчидан, ким учун маҳсулотлар ишлаб чиқариш. Мана шу вазифаларни оқилона ҳал этиш йўллари ва усулларини «Микроиқтисодиёт» фани ўрганади.

Шу билан биргаликда «Микроиқтисодиёт» фани кенг қамровли фан бўлиб, у хўжалик юритувчи субъектлар (корхоналар, фирмалар, ширкатлар ва ҳ. к.) даражасида ишлаб чиқаришни ташкил этиш ва бошқариш, ишчилар, хизматчилар ва муҳандис ходимлар меҳнати-ни ташкил қилиш ва улар меҳнатига ҳақ тўлашнинг энг оқилона шакли ва тизимларини жорий қилиш, меҳнат унумдорлигини ошириш, маҳсулот ва хизматлар сифатини муттасил яхшилаб бориш каби вазифаларни ҳам ўрганади.

Ишлаб чиқариш — хўжалик вазифаларини ҳал этишнинг бир неча, ҳатто ўнлаб йўллари мавжуд. Лекин ана шу йўллар (ёки усуллардан) фақат биттасигина энг мақбул бўлиб, уни иқтисодчилар, одатда, оптимал вариант деб юритишади.

«Микроиқтисодиёт» фанининг асосий вазифаси хўжалик юритувчи субъектлар олдида қўйилган мақсадга эришиш учун ҳал этилиши лозим бўлган вазифаларнинг энг мақбул, оптимал ечимини топишдир, деса бўлади.

Хўжалик юритувчи субъектлар мавжуд имкониятлар доирасидан чиқиши мумкинми? Масалан, ҳозиргидан кўпроқ ва сифатлироқ маҳсулот ишлаб чиқариш учун нима қилмоқ керак, деган саволга «Микроиқтисодиёт» фани қуйидагича жавоб беради. Ҳа, албатта мумкин. Лекин бунинг шарти — янги ресурсларни жалб қилиш ва янги технологияларни жорий этишдир.

Шу бугунги кунда корхона (фирма)да ишлаб чиқарилаётган маҳсулот ёки кўрсатилаётган хизмат ҳажми-ни кўпайтирган маъқулми ёки олдинги ҳажмларни сақлаб қолганми? Бу саволга ҳам микроиқтисодиёт фани, аниқроғи шу фан бўйича мутахассис-иқтисодчилар жавоб беради. Жавоб конкрет маҳсулот ёки хизматга истеъмолчиларнинг эҳтиёжидан келиб чиқиб топилади.

Бирон бир товар ишлаб чиқариш ёки хизмат кўрса-

тишни ташкил қилиш учун қандай моддий-техникавий, молиявий ва меҳнат ресурсларини қаердан жалб қилиш керак ва бунинг учун сарфланган маблағлар қанча вақтдан кейин ўзини қоплайди, деган савол ҳам конкрет тадқиқотлар ва ҳисоб-китоблар орқали ўз жавобини топади. Бу жавобни ҳам «Микроиқтисодиёт» бўйича мутахассислар топа олади.

Шундай қилиб, «Микроиқтисодиёт» мамлакат халқ хўжалигининг асосий бўғини бўлган, мамлакат миллий бойлигини кўпайтиришга хизмат қиладиган, халқ хўжалиги учун зарур бўлган турли-туман товарлар ишлаб чиқарадиган корхоналар, фирмалар, ассоциациялар ва шу каби бошқа хўжалик юритувчи субъектлар иқтисодиётини чекланган имкониятлар доирасида, талаб ва таклиф асосида ташкил этишнинг асосий қонуниятларини ўрганувчи фан бўлганлиги учун у жамиятдаги мавжуд иқтисодий муаммоларни ҳал этишда муҳим роль ўйнайди.

«Макроиқтисодиёт» бутун халқ хўжалиги ёки унинг тармоқларидаги иқтисодий қонуниятларни, давлат, кооператив, хусусий ва шу каби бошқа секторларнинг иқтисодий фаолиятини, мамлакат аҳамиятига молик бўлган миллий даромад, иқтисодий юксалиш, умумий баҳо тизими, инфляция, иш билан таъминлаш, умумий даромадлар ва харажатлар ва бошқа масалаларни ўрганса, «Микроиқтисодиёт» алоҳида олинган корхона (фирма) фаолиятини кенг миқёсда таҳлил этиш асосида тегишли хулосалар чиқариб, энг мақбул қарорлар қабул қилишга хизмат қилади. Бунда таҳлил учун айрим корхоналар (субъектлар) олиниб, улардаги даромадлар ва харажатлар, ишчиларнинг сони ва уларнинг иш билан таъминланганлиги, ишлаб чиқарилаётган маҳсулотлар миқдори, уларнинг баҳоси ва шу каби қатор бошқа иқтисодий кўрсаткичлари таҳлил этилиб, тегишли қарорлар қабул қилинади. Образли қилиб айтадиган бўлсак, «Макроиқтисодиёт» бирорта шаҳарнинг бутун фаолиятини, ундаги воқеа ва ҳодисаларни юқоридан туриб ўрганса, «Микроиқтисодиёт» шу шаҳардаги ҳар бир корхона ва ташкилот фаолиятини, улардаги воқеалар ва ҳодисаларни яқиндан туриб ўрганади. Бозор иқтисодиётининг ўзига хос хусусиятларидан бири давлат корхоналари билан бирга тадбиркорлик принципи асосида ташкил этилган корхона (фирма)ларнинг фаолият юргизишидир. Микроиқтисодиётнинг асосий ахборот манбаи бўлиб ана шу турли корхона (фирма)-

лар ҳамда шахсий хўжаликлар фаолияти тўғрисидаги маълумотлар ҳисобланади. «Микроиқтисодиёт» улар фаолиятини таҳлил этишда, хулосалар чиқаришда, зарур бўлган қарорлар қабул қилишда турли усуллардан фойдаланади. Бу усулларнинг энг асосийси «билишнинг диалектик методи» деб юритилувчи усулдир. Уни қисқароқ қилиб, диалектика усули деб ҳам юритилади. Диалектика усули барча ҳодиса ва воқеаларни доимий тараққиётда ва ўзаро алоқадорликда ўрганиш зарурлигини билдиради. Бунда анализ, синтез, индукция ва дедукция усулларидан фойдаланилади. Анализ, яъни таҳлил усулидан фойдаланишда ҳодисаларни майда бўлақларга ажратиб, уларни тадқиқ этилса, синтез усулида ҳодисаларнинг майда элементларини бирлаштириш асосида ягона хулосага келинади. Индукция усулида айрим далиллар асосида умумий хулоса қилинса, дедукция усулида умумий қоидалар асосида айрим хулосалар қилинади.

Бозор иқтисодиёти шароитида фаолият юритадиган ҳар бир иқтисодчи, ҳар бир тадбиркор киши бу усуллардан фойдаланмасдан иложи йўқ. Чунки ўз корхонасидан ёки шахсий хўжалигидан оладиган даромадни ошириш учун доимо кузатув олиб борилиши зарур бўлган фактлар, далилларни тўплаши ва уларнинг таҳлили асосида ягона хулосага келиб, қарор қабул қилиши лозим бўлади. Қабул қилинган қарорни амалга ошириш учун улар бу қарорни қисмларга бўлиб, тадбирлар белгилаши ва уларни бажариш чораларини ишлаб чиқишлари керак.

Юқорида кўриб ўтилган усуллардан фақатгина корхона (фирма) иқтисодчилари, тадбиркорларгина эмас, балки давлат ҳам ўз иқтисодий сиёсатини белгилашда кенг фойдаланади. Бошқача қилиб айтганда, иқтисодий таҳлиллар асосида иқтисодий концепция (ёндашувлар) вужудга келади. Улар ўз навбатида давлатнинг иқтисодий сиёсати йўналишларини белгилашда муҳим роль ўйнайди.

Кези келганда шуни ҳам айтиб ўтиш жоизки, «макро» деганда «катта», «микро» деганда эса «кичик» деган маъно тушунилади. Демак, «макроиқтисодиёт» катта иқтисодиёт, яъни мамлакатлар иқтисодиёти, унинг айрим секторлари (давлат сектори, хусусий сектор) ва тармоқлари (саноат, қишлоқ хўжалиги, қурилиш ва ҳ.к.) иқтисодиёти тушунилади. «Микроиқтисодиёт» деганда эса «кичик иқтисодиёт», яъни юқорида айтиб

ўтилганидек, алоҳида корхона ёки фирма, компания ёки ширкатнинг иқтисодий фаолиятини ўрганувчи фанни тушунмоқ керак.

Иқтисодий билимлар мажмуасининг икки йўналиши бўлган «макроиқтисодиёт» ва «микроиқтисодиёт» бизга бозор муносабатларига ўтиш натижасида кириб келган тушунчалар бўлиб, уларни биз учун мутлақо янги тушунчалар деб бўлмайди. Илгари бизда «халқ хўжалиги иқтисодиёти», «халқ хўжалигини режалаштириш», «иқтисодиётни бошқариш» деб айтилувчи фанларни эндиликда замонавий тилда қисқа қилиб «Макроиқтисодиёт» деб айтилмоқда «Корхоналар иқтисодиёти», «Ишлаб чиқаришни ташкил қилиш ва бошқариш» деб аталган фанлар эса ҳозирги замон талабларига биноан «Микроиқтисодиёт» деб юритилмоқда.

Шу билан биргаликда «Макроиқтисодиёт» ҳам, «Микроиқтисодиёт» ҳам, бозор иқтисодиёти тизимиغا хос бўлган илмий қарашлар ва ёндашувларга асосланганини алоҳида таъкидлаб ўтиш жоиздир. Авваллари, масалан, ишлаб чиқаришнинг мақсади — ижтимоий эҳтиёжларни қондиришдан иборат, деган мавҳум (абстракт) тушунча ҳукмронлик қилиб, корхонада нимани ва қанча миқдорда ишлаб чиқариш ва маҳсулотни қайси истеъмолчига юбориш юқоридан, яъни марказдан белгилаб берилган бўлса, эндиликда аҳвол мутлақо бошқача. Бозор иқтисодиётининг асосий тамойили ҳар қандай товар ишлаб чиқариш ёки хизмат кўрсатишни ташкил этишда конкрет истеъмолчиларнинг шу товар ёки хизматга бўлган талабини эътиборга олишдир. «Микроиқтисодиёт»нинг фан сифатида ўзига хос хусусияти унинг кенг қамровлилиги ва кўп тармоқлилигидир. Масалан, корхона, фирма, ширкат ёки ассоциация даражасида уларнинг молиявий муаммолари билан микромолия мутахассислари шугулланади. Корхонада ишлаб чиқарилган товарнинг рекламаси ва уни сотиш билан боғлиқ масалалар маркетинг соҳасининг ваколатига киради. Корхонада ишлаб чиқаришни ташкил этиш ва уни бошқариш менежмент деб аталувчи соҳанинг масалаларидир. Булар ҳақида рисоланинг кейинги саҳифаларида батафсилроқ тўхталиб ўтамиз.

2. Менежмент

Бозор иқтисодиётига ўтиш даврида ҳаётимизга шиддат билан кириб келган тушунчалардан бири бу ме-

нежментдир. Кенг маънода, менежмент ишлаб чиқаришни бошқариш билан боғлиқ бўлган фаолият туридир. Самарали менежмент ташкил этилмаган корхона ёки фирмада ишлаб чиқаришнинг юқори самарадорлиги ҳақида фикр-мулоҳаза юритишнинг ўзи хом хаёликдан иборатдир.

Хўш, менежмент корхона ва фирмада ишлаб чиқаришни бошқариш билан боғлиқ бўлган фаолият ёхуд фаолият тури экан, бошқариш деганда нимани тушунамиз?

Маълумки, ҳар бир инсон якка тартибда, яъни бирон-бир жамоага бирлашмаган ҳолда меҳнат қилар экан, у ўз меҳнатини ўзи бошқаради. Бошқача қилиб айтадиган бўлсак, якка тартибда амалга оширилувчи меҳнат фаолияти бошқарувга мухтож эмас. Аммо одамларнинг меҳнат фаолиятлари бир жойга жамланиб, бири-бири билан ўзаро боғлиқ ҳолатга келгач, бошқарувга эҳтиёж пайдо бўлади ва бошқарув аппаратини бунёд этиш зарурияти туғилади. Бу аппарат ишлаб чиқаришнинг барча бўғинларини бир бутун қилиб боғлаши ва тегишли бўлимлар фаолиятини мувофиқлаштириши зарур бўлади.

Меҳнат жамоаси йириклашган сари бошқарувнинг вазифалари ҳам мураккаблаша боради ва бошқарув аппаратидан техник, технологик, иқтисодий ва ижтимоий масалаларни ҳал этишнинг энг мақбул (оптимал) ечимларини топа билиш иқтидори талаб этилади.

Бошқарув жараёни муайян мақсад сари йўналтирилган бўлиб, ижтимоий-иқтисодий, ташкилий-техник натижаларга эришиш учун амалга оширилади.

Ишлаб чиқариш жараёнида турли хил ижтимоий, руҳий, педагогик, ҳуқуқий, технологик ва бошқа тоифадаги масалалар вужудга келади ва ҳал этилади. Аммо, жамоани бошқариш билан боғлиқ муносабатлар ичида ташкилий муносабатлар ҳал қилувчи роль ўйнайди, дейиш мумкин.

Хўжалик бошқарувининг вазифаларини, бошқарилаётган объектнинг кўлаמידан қатъий назар, қуйидаги гуруҳларга бўлиш мумкин:

- а) тадқиқотчилик ва лойиҳалаш;
- б) меъёрлаштириш ва режалаш;
- в) ташкилотчилик ва мувофиқлаштириш;
- г) таъминловчилик;
- д) ҳисобот назорати.

Тадқиқотчилик ва лойиҳалаш вазифаларига илмий

изланишларни ўтказиш, келажак режаларини тузиш ва унга оид иқтисодий маълумотларни ўрганиб чиқиш ишлари кирилади.

Меъёрлаштириш ва режалаш бошқарувни ташкил қилиш асосларини ўз ичига олади. Ишлаб чиқариш жараёнини тўғри йўлга солишда меҳнат ва харажатларни меъёрлаштириш, истиқболли, жорий, тезкор режалар муҳим аҳамиятга эга бўлиб, бошқарув илмининг асосий вазифаларидан биридир.

Ташкилотчилик ва мувофиқлаштириш вазифалари ишлаб чиқариш бошқаруви негизини ташкил қилиб, у бошқарув аппарати таркибини лойиҳалаш, ходимларни танлаш ва жой-жойига қўйиш, ишлаб чиқаришга муҳандислик раҳбарлиги каби масалаларни қамраб олади.

Ишлаб чиқариш бошқарувида таъминловчилик вазифаси ҳам катта аҳамиятга эга, чунки корхона (фирма)ни керакли хом ашё ва материаллар, унинг энергетика, транспорт ва асбобсозлик хизматларини зарур дастгоҳ ва жиҳозлар билан таъминлаш, ишлаб чиқарилган маҳсулотни сотишни амалга ошириш каби ишлар бошқарув аппаратининг муҳим вазифаларидан ҳисобланади.

Корхонанинг ҳисобот назорати статистик, бухгалтерия ва тезкор ҳисоб-китоб ишларини амалга оширади. Аналитик таҳлил, молия-кредит муносабатларининг мукамаллиги бошқарув самарадорлигига таъсир кўрсатувчи муҳим омилларидир.

Бошқарув тизимининг самарадорлиги кўп жиҳатдан бошқарув услубларига боғлиқ бўлиб, улар асосан қуйидагилардан иборат:

а) сиёсий услублар; б) иқтисодий услублар; в) маъмурий-ҳуқуқ услублари; г) ташкилий услублар; д) бошқарув қарорларини ва жараёнларни қулайлаштириш (кибернетик) услуби; е) ижтимоий-руҳий, педагогик услублар; ж) график услублар.

Бироқ шунини таъкидлаб ўтиш лозимки, ишлаб чиқаришни кўрсатиб ўтилган услубларнинг биронтаси орқали ташкил қилиш ва бошқариш мумкин эмас. Бу услубларнинг мантиқий ва илмий асосланган ўзаро боғлиқлигигина ишлаб чиқаришни бошқаришда қутилган натижаларни бера олади.

Бошқарув аппаратининг таркибини бир-бири билан боғланган бўлимлар ва бўғинлар билан тўлдириш натижасида унинг ташкилий тузилмаси шаклланади. Ҳар бир бўлинма ўз вазифасига эга бўлиб, унинг ба-

жарадиган вазифалари доирасини, фаолият чегараларини, ваколатлари ва жавобгарлигини корхона (фирма) маъмурияти белгилайди.

Ишлаб чиқариш бирлашмаларининг бошқарув тузилиши кетма-кет жойлашган бир нечта бошқарув иерархия (хизматда юқори мансабдорларга тобелик) босқичларидан ташкил топади. Уларга ҳар хил, масалан, ишлаб чиқариш хўжалик фаолияти масалаларини ҳал қилиш ҳуқуқи берилади ва бу фаолият натижалари учун масъулият юкланади.

Олий бошқарув иерархия даражасига ишлаб чиқариш бирлашмасининг бош директори, кейинги даражага эса бош директорга бўйсинувчи раҳбарлар киради. Ўз навбатида уларга кейинги даражадаги раҳбарлар бўйсинади. Улардан сўнг навбатдаги бошқарув иерархия даражалари жойлаштирилади.

Бошқарувнинг илмий асосланган ва тажрибада синая кўрилган қондаларига таяниб, корхоналарни самарали ривожлантириш бозор муносабатларини ўзлаштираётган мамлакатимиз учун жуда муҳим вазифадир.

Ишлаб чиқариш соҳаларига раҳбарлик қилиш бошқарувчи юқори ташкилотларнинг ҳамжиҳат ҳаракатларини талаб қилади. Шу билан биргаликда ишлаб чиқаришни бошқариш тизимининг асосида қуйидаги таъминотлар ётади:

1. Бошқаришнинг илмийлиги. Ҳозирги замон шароитида бошқаришнинг илмийлик қондаси тобора катта-роқ аҳамият касб этмоқда. Бу қондани амалга ошириш ижтимоий тараққиёт қонунлари, қонуниятлари ва тажрибасини чуқур ва ҳар томонлама билиб боришни ва улардан хўжалик юритиш амалиётида тобора кўпроқ фойдаланишни тақозо этади. Ишлаб чиқаришни илмий асосда бошқариш қондасини амалга ошириш қуйидаги шартларни бажаришни назарда тутати.

а) ишлаб чиқаришни бошқаришнинг илмий негизларини бутун чоралар билан ривожлантириш ва унинг турли муаммоларини ўрганиш ва ҳал этиш учун махсус илмий тадқиқот муассасаси (институт, марказ ва ҳ. к) барпо қилиш;

б) раҳбарлик малакасига талабни кучайиб бораётганлигини эътиборга олиб, бошқарув ходимларини тайёрлаш ва қайта тайёрлашнинг мукамал тизимини яратиш;

в) ишлаб чиқаришни бошқаришнинг энг яхши ва илғор тажрибаларини ўрганиш ва жорий этиш.

2. Сиёсий ва ҳўжалик раҳбарлигининг яхлитлиги. Бу қоида иқтисодиётга сиёсат билан чамбарчас боғлиқ ҳолда қарашга асосланади ва ўз ичига қуйидагиларни олади:

а) умумий ҳўжалик вазифалари билан иқтисодий вазифаларни ҳал этишга сиёсий ёндашув;

б) меҳнат жамоаларининг фаолиятини миллий иқтисодиёт манфаатларига мослаш учун оммани сиёсий тарбиялаш усулларидан фойдаланиш;

в) мамлакат ишлаб чиқарувчи кучларининг ривожланишини умумдавлат мақсадларига йўналтириш.

Агар бу қоида бузилса, мақсадлар муштарақлиги йўқолади ва ҳўжаликка раҳбарлик услуги самарасиз бўлиб қолади. Бу ўз навбатида давлат манфаатларигагина эмас, балки ҳар бир алоҳида меҳнат жамоаси, алоҳида шахс манфаатларига ҳам зарар келтиради.

3. Тармоқ ва ҳудудлар бўйича бошқаришни муштарак олиб бориш. Маълумки, халқ ҳўжалиги тармоқлар ва иқтисодий районларнинг йиғиндисидан иборатдир. Меҳнатнинг тармоқлараро ва ҳудудий бўлиниши ишлаб чиқаришни ташкил қилишнинг энг умумий шаклидир. Ҳар бир корхона, бирлашма бир томондан, муайян тармоқнинг таркибий қисми бўлса, иккинчи томондан, бирор ишлаб чиқариш, ҳудудий мажмуасининг, районнинг таркибий қисмидир. Бу ҳол корхоналарга раҳбарлик қилишда тармоқ ва ҳудуд бўйича бошқариш қоиласини боғлаб олиб боришни ва тармоқ бошқаруви билан ҳудудий бошқарув вазифаларини тўғри тақсимлашни талаб қилади.

4. Бошқаришни демократлаштириш. Бу қоида ишлаб чиқаришни бошқаришнинг энг муҳим қоидалари (тамойиллари) жумласига киради. Иқтисодиёт тараққиёти юзлаб (айрим ҳолларда эса минглаб кишиларнинг бир корхона, фирма ёки компанияга бирлашиб амалга ошираётган ишларини йўлга солиб, мувофиқлаштириб турадиган мустаҳкам иродага асосланади. Шу билан бирга бошқаришни демократиялаштириш жамоа аъзоларини ишлаб чиқаришни бошқаришга кенг кўламда жалб қилиш учун етарли имконият ва шарт-шароитлар яратиб беришни тақозо этади.

5. Иқтисодиётни режа асосида ривожлантириш. Бошқарув тизимининг самарадорлиги кўп жиҳатдан режа-лаштиришга боғлиқ бўлиб, у бошқарувнинг марказий бўғинини ташкил этади.

Ҳар қандай режа — бу ўзаро алоқадор қарорлар

мажмуаси бўлиб, улар режалаштириладиган объектнинг келажак ҳолатини акс эттиради, тараққиётнинг мақсад ва вазифаларини аниқлайди, режа топшириқларини бажарилишини ташкил ва назорат қилади. Агар бу қоида бузилса, баъзи бир товарларнинг етишмовчилиги дарҳол сезилиб қолади ёки айрим товарлар керагидан ортиқча ишлаб чиқарилади. Бу ўз навбатида ишлаб чиқариш ва истеъмолда, маҳсулотга бўлган талаб ва таклифларда номутаносибликка олиб келади.

6. Бошқарувда якка ҳокимлик. Бу қоида қорхона ва ташкилотлар бошқарув давлат томонидан тайинланган ишончли шахс орқали бажарилишини билдиради. Бу шахсга қорхонанинг мол-мулки, пул воситалари ва меҳнат ресурслари ишониб топширилади. Якка ҳокимлик ишлаб чиқаришни бошқаришда жиддий тартиб ва меҳнат интизомини таъминлайди. Якка ҳоким ўз ишида ҳамма вақт кўпчилик билан бамаслаҳат иш тутиши, уларга таяниши керак. Бу эса ўз навбатида уни бошқарув фаолияти даврида нотўғри қарорлар қабул қилишдан сақлайди.

Ишлаб чиқаришни бошқаришда қўлланиладиган усулларнинг барчаси бир-бири билан узвий боғлиқ бўлиб, улар бир-бирини тўлдиради. Бошқарув усуллари ўзининг тавсифига кўра қуйидагиларга бўлинади:

Биринчи. Иқтисодий усуллар

Бошқаришнинг бу усули ходимлар ва меҳнат жомаларининг моддий манфаатларига асосланган бўлиб, давлат, жамоа ва ҳар бир ходимнинг моддий манфаатларини бир-бири билан боғланиши (муштараклиги)ни таъминлаш учун уларга иқтисодий омиллар воситасида таъсир кўрсатади. Бу омилларга таннарх, нарх, фойда, рентабеллик, хўжалик ҳисоби, моддий рағбатлантириш фонди киради. Иқтисодий бошқарув усулларининг асосий вазифаси маҳсулот бирлигига сарфланадиган харажатлар миқдорини камайтиришга имкон берувчи хўжалик механизмини барпо этиш ва ундан самарали фойдаланишдир. Хўжалик механизмининг негизини ишлаб чиқарушни бошқариш, режалаштириш ва рағбатлантириш ташкил этади.

Иккинчи. Ташкилий-маъмурий бошқарув усуллари

Бошқаришнинг бу усули яккабошчилик муносабатлари, меҳнат интизоми ва масъулиятга асосланган бўлиб, унинг негизида бошқарилаётган объектга ёки шахсларга қаратилган ва бажарилиши шарт бўлган маъмурий кўрсатмалар ётади. Бошқача қилиб айтганда,

корхонанинг раҳбари ўзига бўйсунувчи цех раҳбарларига, цех раҳбарлари шу цехдаги ишлаб чиқариш участкаларининг усталарига бажарилиши зарур бўлган кўрсатмаларни бериши мумкин ва улар бу кўрсатмаларни бажариши лозим. Бундай кўрсатмалар жумласига маҳсулот турларини режага асосан бир маромда ишлаб чиқаришни юқори даражада ташкил қилиш, маҳсулот сифатини яхшилаш, меҳнат нормаларини ўз вақтида кўриб чиқиш, меҳнат интизомини мустаҳкамлаш ва бошқа тез ҳал қилинадиган масалалар киради.

Куйи поғонадаги раҳбарларнинг юқори поғонадаги раҳбарларга бўйсунуши куйидаги тартибда бўлади. Масалан, уста катта устага, катта уста цех раҳбарининг муовинига, цех раҳбарининг муовини цех раҳбарига бўйсунди ва ҳоказо.

Учинчи. Ижтимоий-руҳий бошқарув усуллари

Бу усул меҳнаткашларнинг ишлаб чиқаришни бошқаришда кенг иштирок этишига асосланган бўлиб, уни қўллашдан асосий мақсад жамоаларда соғлом ижтимоий-руҳий муҳитни яратиш, пайдо бўлган низоларни ўз вақтида бартараф этишдир.

Жамоа аъзолари орасидаги низоларнинг кўпчилиги ишлаб чиқаришни қоникарсиз ташкил қилинганлиги, раҳбарнинг иш жараёнида ўзига бўйсунувчи жамоа аъзоларининг руҳий ҳолатларини ҳисобга олмаганлиги натижасида вужудга келади. Низолар қанчалик кўп бўлса, меҳнат жамоаларида ижтимоий-руҳий муҳит шунчалик ёмонлашади.

Ҳозирги шароитда раҳбар фақат ўз соҳасини яхши билибгина қолмай, балки яхши ташкилотчи бўлмоғи, социология, психология, педагогика фанларидан ҳам хабардор бўлмоғи лозим. Бунини ҳаётимиздаги жиддий ўзгаришлар, инсон омилининг фаоллашуви, жамоаларнинг ўз-ўзини бошқариш шароитида улар билан ишлаш тақозо қилади. Жамоага аъзо бўлган раҳбар ўз жамоаси ичида меҳнат жараёнида вужудга келадиган ҳар бир низоларни жамоат ташкилотлари билан биргаликда юқори ташкилотларга чиқармасдан ўзида ҳал қилишга қодир бўлиши лозим.

Ишлаб чиқаришни бошқаришда раҳбарнинг қайси тоифада экани асосий роль эгаллайди. Раҳбарларнинг куйидаги тоифалари мавжуд:

1. Автократ ёки авторитар тоифадаги раҳбар. Бундай раҳбар қўл остидагиларнинг фаолияти учун жавобгарликни ўз зиммасига тўлиқ олади, барча мавжуд ахбо-

ротларни ўзи орқали ўтказишга ҳаракат қилади, жамоа аъзолари билан бевосита мулоқотларни чегаралаб қўяди, ўзининг ноўриқ ҳаракатларини танқид қилинишига чидай олмайди. Ўзига бўйсунувчилари билан муомалада бўлганда унинг раҳбарлик гурури баландлиги, ўзини катта тутиши сезилиб туради. Одатда автократ раҳбарлар ўзига бўйсунувчилар олдида қовоғи солинган кайфиятда бўлади. Бироқ автократ раҳбарлик турини ҳар жиҳатдан ёмон деб бўлмайди. Баъзи бир ҳолларда бўйсунувчиларнинг маданий даражаси ахлоқи пастлиги сабабли автократик бошқарув услубини танлаб олиш ҳам иш бериб қолиши мумкин. Аммо жамоада ҳар томонлама демократик муносабатлар пишиб етилган пайтда раҳбар ўз услубини ўзгартиришга мажбур бўлади.

2. Анархик тоифадаги раҳбар. Бундай раҳбар шахсан ўзи фаоллик кўрсатмайди. Ишлаб чиқаришни бошқариш билан боғлиқ масалаларни қўл остидаги ходимларга расман тақсимлаб беради. Шунинг учун ишлаб чиқариш масалаларини муҳокама қилиш ҳам расмий характерга эга бўлади. У кўпроқ ташқи таъсирга мойиллиги билан ажралиб туради. Жамоанинг тақдири, ишлаб чиқаришнинг истиқболи каби масалалар уни кам қизиқтиради. У ёки бу масалаларнинг бажарилиши айрим бўйсунувчиларнинг хоҳиш-иродасига боғлиқ бўлади.

Бундай раҳбар бошқараётган жамоада танқид, ўз ўзини танқид каби муҳим омиллар ўз ўрнига эга эмас, жамоа аъзоларининг ташаббускорлиги рағбатлантирилмайди.

Табиийки, бундай раҳбар тезда алмаштирилмаса, у бошқараётган корхона тез орада банкротга учрайди.

3. Демократик раҳбар. Бундай тоифадаги раҳбар ўз фаолиятини жамоа аъзоларига таянган ҳолда олиб боради. Фаолият учун жавобгарлик бўйсунувчилар орасида тақсимланади. Жамоа аъзоларининг бир-бири билан ижодий, ташаббускорона муносабатларини рағбатлантириш билан биргаликда раҳбар ўзига бўйсунувчилар билдирган фикрларга қулоқ солади, улар билан маслаҳатлашади, ижобий фикр-мулоҳазаларни инобатга олади, илғорларни мукофотлайди. Бундай раҳбарлик тури бўйсунувчиларнинг шахсий ташаббусини, ижодий фаолиятини ривожлантиради ва меҳнат жамоасида ўртоқлик ва ишчан муҳитни, соғлом маънавий-руҳий иқлимни яратади.

Ҳозирги кунда бошқаришни такомиллаштиришнинг

муҳим масалаларидан бири менежмент (бошқариш)га оид вазифаларнинг бажарилишини таъминлай оладиган, ўз ишининг устаси бўлган менежерлар тайёрлашдир.

Менежерлар (бошқарувчилар) олдига қўйиладиган асосий вазифаларни қуйидагича таърифлаш мумкин:

1. Мавжуд имкониятлардан фойдаланиб, бир бутун, яхлит ишлаб чиқариш бирлигини яратиш, корхона юқори малакали муҳандис-техник ходимлар ва ишчилар билан бутлаш;

2. Корхонанинг заиф томонларини аниқлаб, уларни бартараф этиш ва ишлаб чиқаришни юқори даражада ривожланишини таъминловчи хўжалик механизмини яратиш;

3. Жамоа аъзоларини юксак ишлаб чиқариш ва меҳнат натижаларига рағбатлантира олувчи моддий манфаатдорлик тизимини яратиш;

4. Корхона (ташкilot) фаолиятини мунтазам таҳлил қилиш ва унинг меъёрларига ўз вақтида ўзгаришлар киритиш;

5. Ўз фаолиятига оид давр талабларини ҳисобга олиш, мазкур соҳада содир бўлаётган ўзгариш ва янгиликларни илғай олиш ва тегишли қарорлар қабул қилиш.

Менежер ўз қўл остидаги ходимларнинг аниқ меҳнат фаолиятини ташкил қилувчи ва шу билан бирга маълум ҳажмдаги бошқарув вазифасини бажарувчи шахсдир. «Менежмент» деганда маълум корхона ёки фирма бошқаруви ёки уларга раҳбарлик қилиш тушунилади.

Менежерликнинг асосий мақсади корхона (фирма) фаолиятини ишлаб чиқариш қувватларидан тўла ва самарали фойдалана олишни таъминлайдиган даражада ташкил қилишдан иборатдир. Менежер ҳар доим одамлар билан мулоқатда бўлиб, уларнинг ишини ташкил қилади. Унинг билим доираси қанчалик кенг ва маданияти юқори бўлса, ходимлар билан бўладиган муносабати шунчалик самарали бўлади.

Кўпгина ҳолларда бошқарув билимларини етишмаслиги корхонани кам самара билан ишлаши ёки ўз фаолиятини тўхтатишига сабаб бўлади. Шунинг учун ҳар бир менежер (бошқарувчи)дан менежментга оид билимларни мукамал ўзлаштириш, бу билимларни мунтазам бойита бориш ва доимо янгиликка интилиш туйғусига эга бўлиши талаб қилинади.

Хорижий давлатлар тажрибаси шуни кўрсатмоқдаки, эндиликда менежментга оид билимлар доираси тобора кенгайиб, ўз навбатида ундан бир қатор махсус йўналишлар ажралиб чиқмоқда. Бинобарин менежерлар ҳам муайян соҳалар бўйича ихтисослашмоқда.

Умумий менежмент бўйича мутахассислар, яъни менежерлар корхона ёки фирмада олинаётган фойданинг кўп миқдорига эришишнинг умумстратегик масалалари билан шуғулланади.

Молиявий менежмент мутахассислари корхона ёки фирманинг молиявий ресурсларидан юқори самарадорлик билан фойдаланиш, яъни ишлаб чиқаришга сарфланаётган ҳар бир сўм ёки доллардан максимум (энг кўп) фойда олишга эришиш масалалари билан шуғулланадилар.

Ишлаб чиқариш менежменти мутахассиси товар ишлаб чиқариш ёки хизмат кўрсатиш операцияларининг самарадорлигини ошириш масалалари билан машғул бўладилар.

Менежмент фанининг муҳим тармоқларидан бири-персонал (ходимлар)ни бошқариш бўлиб, бу соҳа мутахассислари ишчи ва хизматчиларни танлаш, уларни жой-жойига қўйиш, уларнинг меҳнатини оқилона ташкил қилиш, меҳнатга ҳақ тўлаш тизимини такомиллаштириш бўйича таклиф ва тавсиялар тайёрлаш каби масалалар билан шуғулланадилар.

Ва ниҳоят, менежментнинг яна бир муҳим соҳаси мавжудки, уни маркетинг (бозоршунослик) иши деб аталади. Мазкур соҳа бўйича мутахассислар корхона (ёки фирма) маҳсулотига бўлган талабни ўрганиш орқали унинг бозорини кенгайтириш, яъни кўпроқ маҳсулот сотиш йўлларини ўрганади. Бу ҳақда, яъни маркетинг иши хусусида алоҳида тўхталиб ўтамиз.

3. Маркетинг

Бозор шароитлари ва унинг ўзига хос хусусиятларини, ундаги рақиблар салоҳияти-ю рақобат усулларини, муайян товар ва хизматларга бўлган талаб ва у ерда мавжуд бўлган таклифни пухта ва атрофлича ўрганиш товар ишлаб чиқарувчилар ва хизмат кўрсатувчилар учун ютуқ ва барқарорлик гаровидир. Ана шу айтиб ўтилган ишларни амалга ошириш ҳозирги замон тилида маркетинг деб юритилади.

Бозор механизмининг асосий элементлари (товар-

лар таклифи, харидорлар талаби, нарх-наво) бир-бири билан шу қадар узвий боғлиқки, уларни ўрганмай туриб, бозордаги жараёнларни тўғри тушуниб етиш анчагина мушкул ишдир. Шунинг учун хўжалик амалиётининг чалкашликлари, унинг сиру-асрорларини билмоқ учун ҳар қандай тадбиркор, биринчидан, махсус билдимларга эга бўлмоғи ва, иккинчидан, маркетинг тадқиқотларини ўтказиб турмоғи лозим.

Маркетинг фаолияти тижорат ишларида хавф-хатарни камайтириш, мавжуд шароиту-вазиятларни энг мақбулини танлаб олиш, ишлаб чиқариш ва сотувнинг юқори фойда бериб туришини таъминлаш ва харидорлар учун тўғри келадиган баҳоларни белгилашга ёрдам беради. Маркетингни асосий тамойиллари бозорни би-лиш, бозорга мослашиш ва бозорга таъсир ўтказишдан иборатдир.

Бозорни билиш деганда истемолчиларни ҳар томонлама ўрганиш, уларнинг дид ва истакларини би-лиш кўзда тутилади. Демак, бозорга мослашиш муай-ян талабни қондирадиган маҳсулотларнигина ишлаб чиқармоқни билдиради. Нима ишлаб чиқарилган бўлса, шуни сотмаслик, балки бозорталаб молларнигина иш-лаб чиқармоқ зарур. Бозорга таъсир ўтказиш талабни шакллантириш демакдир, яъни товарни яратиш билан истемолчини ҳам яратмоқ лозим.

Маркетингни умумий тамойиллари ва вазифалари-га қараб фаолиятнинг аниқ йўналишлари ва унинг маз-муни белгиланади. Уларнинг орасида энг муҳимлари: бозорни атрофлича ўрганиш, маҳсулот турларини ре-жалаштириш, маҳсулот сифатини қиёмига етказиш, то-вар рекламасини ташкил қилиш, унинг энг мақбул баҳосини белгилаш ҳамда савдосини ташкил этишдир.

Маркетинг бозор иқтисодиётининг муҳим элемен-ти бўлиб, бизнинг хўжалик субъектларимиз ва тадбир-корларимиз уни ўзлаштириш ва ташкил қилиш соҳа-сида муайян натижаларга эришмоқдалар. Корхона ва фирмаларда маркетинг хизмати бўлими ташкил этил-моқда. Шу фаолият билан шуғулланувчи маркетинг (бозоршунос) мутахассислар тайёрлаш республиканинг айрим олий ўқув юртларида амалга оширилмоқда.

Шуни алоҳида таъкидлаб ўтиш лозимки, товарлар ва хизматларнинг рақобатбардошлигини ошириш кўп жиҳатдан маркетинг хизматининг самарадорлигига боғ-лиқдир.

Бироқ шу нарсани эсдан чиқармаслик керакки, мар-

кетинг хизматини ташкил қилиш муайян сарф-харажатлар қилиш ва сабр-тоқат кўрсатишни талаб этади, бунинг устига дарров самара ҳам бера олмайди. Бу иш, бир томондан, истеъмолчиларни етарлича юқори бўлган талабларига ва харид қобилиятларига, иккинчи томондан, товарлар ва хизматларни танлаш эркинлигига мос келадиган бўлиши керак.

Маркетингни жорий этиш ташкилий шарт-шароитларни яратишни талаб этади. Корхоналарни режалаштириш ва уни бошқариш, ички ва ташқи савдо алоқалари тизимини яратиш, шунингдек товарлар билан юқори даражада таъминланган бозор каналлари бўйича тайёрланган маҳсулотларни реализация қилиш, яъни сотиш шулар жумласидандир.

Иқтисодиётимизнинг ҳозирги аҳволи, талабларни қондирилмай келаётгани, иқтисодий ва ижтимоий соҳалардаги номутаносибликлар мавжудлиги шароитида маркетингдан фойдаланишга эҳтиёж ва имконият йўқдек кўринади. Бироқ айнан маркетинг шу қийинчиликларни енгиб ўтишга, талаб билан таклиф ўртасида мутаносиблик ўрнатишга ёрдам беришини ёддан чиқармаслик керак.

Маркетинг корхоналар учун маҳсулот сифатига, унинг рақобатбардошлигига қўйиладиган ўзига хос талабларни ўрганиш орқали товарлар ишлаб чиқаришни кенгайтириш, аниқ талаб даражасини ҳисобга олган ҳолда товарларни бозор каналлари орқали моҳирлик билан ўтказиш имкониятидир.

Талаб билан таклиф ўртасида бир қадар номутаносиблик мавжуд бўлиб турган иқтисодиётимиз шароитларида товарларни эгасига бориб етадиган қилиб ишлаб чиқариш ва охириги истеъмолчига кам-кўстсиз етказиб бериш жуда ҳам муҳимдир. Маркетинг ана шунга имкон очади. Маркетинг ёрдамида кўпгина муамоларни ҳал қилиш мумкин: талабга таъсир ўтказиш, унинг таркибини ўзгартириш, ишлаб чиқаришни бозор талабларига қараб кенгайтириш ва ҳ. к.

Шундай қилиб, маркетинг хўжалик юриртишининг бозор муносабатларига асосланган тизимида корхона ва фирмалар учун стратегик аҳамиятга молик бўлган вазифаларни ҳал этишга кўмаклашади. Қуйида талабнинг турли ҳолатлари ва маркетинг хизматининг уларга мос келадиган вазифаларини келтирамиз.

1. Манфий талаб. Агар хариддорнинг кўпчилик қисми товарни қабул қилмаса, ундан қочадиган бўлса,

бундай бозор манфий талаб ҳолатида бўлади. Бундай шароитда маркетинг хизматининг вазифаси — бозор нима сабабдан товарни ёқтирмаётганини таҳлил қилиш ва товарни қайта ишлаш, баҳоларни пасайтириш йўли билан уни реализация қилишни бир мунча жонлаштиришдан иборатдир.

2. Талабнинг йўқлиги. Истеъмолчилар товарга қизиқмаслиги ёки унга бефарқ қарашлари мумкин. Маркетингни вазифаси — товарга хос бўлган хусусиятларни инсоннинг табиий эҳтиёжлари ва истаклари билан боғлаш йўллари топишдир.

3. Яширян талаб. Кўпгина истеъмолчиларда бозорда мавжуд бўлган товарлар ёки хизматлар ёрдамида қондириб бўлмайдиган эҳтиёжлар бўлиши мумкин. Маркетингни вазифаси — ана шу товарлар ва хизматлар бозорининг ҳажмига баҳо бериш ва талабни қондира оладиган самарали товарлар ҳамда хизматлар яратишни йўлга қўйишдир.

4. Камайиб борадиган талаб. Ҳар қандай корхона (фирма) ҳам ўзининг у ёки бу товарига бўлган талаб камайиб қоладиган ҳолатга эртами-кечми дуч келади.

Бундай шароитларда маркетинг хизмати нима сабабдан талаб камайиб бораётганини таҳлил қилиб чиқиши ва янги бозорларни қидириб топиши, товар характеристикаларини ўзгартириш ёки бир мунча самарали алоқаларни ўрнатиш йўли билан товарларни ўтказишни яна жонлантириш мумкин ёки мумкин эмаслигини аниқлаши керак бўлади.

5. Номунтазам талаб. Кўпгина товарлар (хизматлар)га талаб мавсум сайин, кун сайин ва ҳатто соат сайин ўзгариб туради. Масалан, авиачипталарга бўлган талаб ёзги мавсумда ортиб кетади, жамоат транспортининг кўпчилик қисми кундузги осойишталик пайтида бўш туради ва одамлар қатнаб турадиган соатларда уларни ташиш уддалай олмайди. Бундай шароитда маркетингни вазифаси баҳоларни ўзгартириш, транспорт қатнови жадвалини такомиллаштириш ва ҳоказога қаратилган таклифлар ишлаб чиқишдир.

6. Тўла қимматли талаб. Тадбиркорлар ўзларининг товарлари (хизматлари) оборотларидан қониқадиган бўлса, ана шу тўла қимматли ёки тўлақонли талаб дейилади. Маркетингни вазифаси талабни мавжуд даражасини сақлаб қолиш мақсадида ишлаб чиқарилаётган товарлар ва кўрсатиладиган хизматларнинг сифати тўғрисида тинмай қайғуриб боришдир.

Маркетинг стратегиясининг зарур элементи бозор қатнашчилари фаолиятини ҳисобга олган ҳолда бозорга чиқадиган маҳсулотларнинг сифат ва миқдор кўрсаткичларини белгилаб олишдир.

Корхонанинг умумий стратегик мақсади белгилаб олингандан сўнг, уни амалга оширишга доир зарур чораларни батафсил ишлаб чиқилади.

Булар:

— бозорга қандай товарни қандай ассортиментда ва қандай баҳолар билан киритиш;

— товарларни режалаштирилган миқдорда сотиш учун қандай шарт-шароитлар кераклигини аниқлаш;

— товарларни етказиб бериш қандай каналлар орқали ва қандай ҳажмларда амалга оширилишини белгилаш;

— талабга таъсир кўрсатиш ва сотувни рағбатлантириш учун қандай воситалардан фойдаланиш мақсадга мувофиқлигини аниқлаш;

— сотувдан кейин кўрсатиладиган хизмат қандай бўлиши ва уни ким амалга оширишини белгилаб олиш.

Маркетинг фаолияти тактикасини белгилаб берувчи мана шу масалаларни бирон бўғинида узилиш бўлиб қолиши мўлжалдаги барча ишларни барбод бўлишига олиб келиши мумкин.

Маркетинг фаолиятининг тайёр йўл-йўриғи йўқ. Талабга таъсир кўрсатишнинг усул-амаллари ҳар бир корхона ва бозорга киритиладиган ҳар бир товар учун янгидан ишлаб чиқилади. Чет мамлакатларда бунинг учун махсус фирмалар ва институтлар ташкил этилган. Йирик корхоналардан биронтаси маркетинг билан шуғулланадиган махсус бўлим (ёки хизматсиз) тирикчилик қила олмайди.

Маркетинг фаолиятида реклама муҳим нарса ҳисобланади. Рекламанинг вазифаси — мавжуд бозор сегментини мустаҳкамлаб бориш, янги-янги харидорларни топиб бориш, янги бозорларни шакллантириш орқали истеъмолчилар доирасини кенгайтиришдир. Бироқ, харидорнинг психологияси учун фирманинг истеъмол бозоридаги обрў-эътибори ва товар маркасининг муҳим аҳамиятини алоҳида таъкидлаш зарур.

Сотувни рағбатлантириш маркетингнинг вазифаларидан бири бўлиб, бозорга киритиладиган товар реализациясини режалаштирилган миқдорга етказишга имкон беради. Демак, у қилинган сарф-харажатларнинг ўрнини тўлдириб, фойда олишга имкон беради. Сотувни рағбатлантириш учун ярмаркалар, моллар сотиладиган

кўргазмалар сингари актив шаклларида, махсус савдо агентларининг хизматларидан, шунингдек имтиёзли баҳолар қўйиш усулларидан фойдаланиш мумкин.

Шундай қилиб, маркетинг бизнинг хўжалик ҳаёти-мизга бозор иқтисодиёти билан биргаликда кириб келган тушунча бўлиб, уни яхшилаб ўзлаштириш, жорий қилиш ҳар қандай корхона ёки фирма иш фаолиятининг юқори самарадорлигига хизмат қилади. Бироқ шуни алоҳида таъкидлаш жоизки, маркетингни ташкил қилишнинг ягона ва тайёр схемаси йўқ. Ҳар бир корхона ёки фирма ўзининг хўжалик фаолияти характери, ташқи ва ички омилларни ҳисобга олган ҳолда ишлаб чиқариш ва савдони ягона технологик жараёнга бирлаштириб ўзининг маркетинг дастурини ишлаб чиқади.

Хўш, нима учун маркетинг хизматини ўз вақтида ва оқилона ташкил қилиш корхона (фирма) фаолиятини юқори иқтисодий самарадорлик билан амалга ошириш имконини беради? Умумлашган ҳолда бу саволга қуйидагича жавоб бериш мумкин.

Биринчидан, маркетинг хизмати товарлар ишлаб чиқариш ва хизматлар кўрсатишни бозор талабларига мослаштиради.

Иккинчидан, тайёрланган маҳсулотларни ўз вақтида ва тўла-тўқис сотилишига кўмаклашади.

Учинчидан, бозордаги талабнинг ўзгаришини олдиндан башорат қилган ҳолда ишлаб чиқариш ёки хизмат кўрсатиш таркиби ва сифатига тегишли тузатишлар киритиб, беҳуда сарф-харажатлар қилиниши ва керак-сиз товарлар ишлаб чиқарилишининг олдини олади.

Тўртинчидан, бозор жуғрофияси ва нарх-навосини ўрганиш орқали ишлаб чиқарилган маҳсулотни қайси ҳудуд, минтақада ва мамлакатларда қандай баҳолар билан сотиш бўйича таклифлар киритади.

Ва, ниҳоят, маркетинг хизматининг муҳим вазифаси — ишлаб чиқарилаётган товарлар рекламасини амалга ошириш бўлиб, бозорлар товарлар билан тобора кўпроқ тўйиниб бораётган ҳозирги даврда таъсирчан рекламанинг корхона (фирма) фаолияти учун аҳамияти жуда каттадир.

Хорижий фирмалар, хусусан ривожланган мамлакатларда товарлар ва хизматлар рекламасига жуда катта аҳамият беришади ва бунинг учун ўз маблағларини аямасликлари бежиз эмас.

Бозор муносабатларига ўтаётган мамлакатлар, шу

жумладан Ўзбекистонда ҳам товар ишлаб чиқарувчилар буни тобора яхшироқ англаб етмоқдалар ва реклама ишига ўз эътиборларини кучайтирмоқдалар.

4. Бизнес режа

Республикамызда амалга оширилаётган иқтисодий ислохотларнинг муваффақияти кўп жиҳатдан мулкни давлат тасарруфидан чиқариш, хусусийлаштириш, қўшма корхоналар тузиш, корхоналарни очик турдаги ҳиссадорлик жамиятларига айлантириш, айниқса кичик ҳамда хусусий тадбиркорликни ривожлантиришга боғлиқдир.

Агарда жаҳон иқтисодиётида ХХ асрнинг биринчи ярмида ишлаб чиқаришни концентрациялаш, яъни йириклаштириш ҳолати кузатилган бўлса, унинг иккинчи ярмидан бошлаб эса тескари ҳолат, яъни кичик ва ўрта бизнесни ривожлантиришга катта аҳамият берилмоқда.

Сўнгги пайтларда кичик ва ўрта бизнес ўзининг бир қатор афзалликлари туфайли ривожланган давлатларнинг иқтисодиётидаги салмоғи тобора ортиб бормоқда. Масалан, Япониянинг кичик корхоналарида барча мамлакат ишчиларининг 80 фоизи ишламоқда. Германия ва Нидерландиядаги кичик ва ўрта корхоналар ҳиссасига экспорт қилинаётган саноат маҳсулотининг 40% тўғри келади. АҚШда эса сўнгги 10 йил ичида кичик корхоналар эвазига 20 млн. янги иш жойи вужудга келтирилди.

Шунинг учун ҳам мамлакатимизда хорижий мамлакатлар тажрибасига суянган ҳолда кичик ва ўрта бизнесни ривожлантиришга давлат томонидан катта эътибор берилмоқда. 1995 йилнинг 21 декабрида Олий Мажлис томонидан «Кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантириш» тўғрисидаги Ўзбекистон Республикаси қонунини қабул қилиниши фикримизнинг далилидир.

Кичик ва ўрта корхоналарни ташкил этиш ҳамда ривожлантириш учун энг муҳим масалалардан бири улар фаолияти учун инвестициялар (шу жумладан, хорижий инвестициялар)ни жалб қилишдир. Бунинг учун керакли инвестицияларнинг самарадорлигини ва ҳар томонлама асослаб берувчи таклифлар ва хулосаларни ўзида мужассамлаштирган бизнес режа муҳим аҳамият касб этади.

Бозор иқтисодиётида бизнес режа тадбиркорликнинг асосини ташкил этади, дейиш мумкин. У фирма раҳбарларининг ўз мақсадларига қандай эришишларини, қилинаётган харажатларнинг қанча вақт ичида қопланишини, ишнинг даромадлигини қай даражада бўлишини асослаб беради.

Яхши ишлаб чиқилган бизнес режа фирмага маҳсулот ишлаб чиқариш (ёки хизматлар)нинг ўсиб боришини таъминлаш, унинг истиқболларини белгилаб олиш, янги товарлар ишлаб чиқиш ва янги хизмат турларини яратиш, товарлар (хизматлар) бозорида ўз мавқеини эгаллаб олиш ва мўлжалланган бошқа мақсадларга эришишга ёрдам беради.

Бизнес режа доимий ҳужжат бўлиб, мунтазам равишда янгиланган борилади, унга ҳам фирмани ичида, ҳам иқтисодиётдаги шароитларга қараб ўзгаришлар киритиб борилади. Одатда ҳар бир фирма бизнес режа тузади, лекин уни тайёрлаш имкониятлари ҳамма фирмаларда ҳам мавжуд бўлмаслиги мумкин. Шунинг учун бизнес режани ишлаб чиқиш учун кичик фирмалар консалтинг ташкилотлари мутахассисларини жалб этишлари мумкин.

Бизнес режа фирманинг муайян бозордаги фаолиятининг аниқ йўналишини ўрганиш мақсадида ўтказиладиган тадқиқотлар ва ташкилий ишнинг натижаси бўлганлиги учун у қуйидагиларга асосланади:

— муайян товарлар (хизматлар) бозорини янги турдаги буюмлар ёки янги хил хизматлар билан тўлдириш;

— фирманинг заиф ва кучли томонларини аниқлаб, ўзига хос хусусиятларни ва ўзига ўхшаш бошқа фирмалардан фарқларини аниқлаб олиш мақсадида ҳар томонлама ўтказиладиган ишлаб чиқариш — хўжалик ва тижорат таҳлили;

— аниқ вазифаларни амалга ошириш учун қўллаиладиган молиявий, техник-иқтисодий ва ташкилий механизмлар.

Бизнес режа фирманинг ривожланиш стратегияси ва истиқболини белгилаб берадиган асосий ҳужжатдир. Шу билан бирга у стратегиянинг иқтисодий ва молиявий жиҳатларини бир мунча батафсил баён этади. Аниқ, тайин чора-тадбирларни техник-иқтисодий жиҳатдан асослаб беради. Стратегияни амалга ошириш техник-ташкилий ва иқтисодий ўзгаришларни маълум вақтгача ўзаро боғланган бутун бир тизими сифатида

тузилган кенг инвестиция дастурларига асосланади. Бизнес режа инвестицион дастурнинг одатда бир неча йил ичида амалга оширилиши керак бўлган қисмини ўз ичига олади.

Бизнес режа бир қанча вазифаларни ҳал қилишга имкон беради. Буларнинг асосийлари қуйидагилардир:

— фирма тараққиёти (стратегияси, концепциялари, лойиҳалари) йўналишларининг иқтисодий жиҳатдан мақсадга мувофиқлигини аниқлаш;

— фаолиятдан кутилаётган молиявий натижалар, биринчи навбатда сотув ҳажмлари, сармоядан олинган даромад ва фойданинг миқдорини аниқлаш;

— танлаб олинган стратегияни амалга ошириш учун керакли маблағлар манбаини, яъни молиявий ресурсларини жамлаш усулларини белгилаш;

— мазкур режани амалга оширадиган ходимлар ма-лакаси, сони ва уларга тўланадиган иш ҳақи фонддини аниқлаш.

Бизнес режа бўлғуси шериклар билан музокаралар олиб борилаётганда бизнес таклифи учун асос бўлиб хизмат қилади. Шу билан биргаликда у ходимларни фирма фаолиятига жалб қилиш учун ҳам асосдир.

Бизнес режадан инвесторлар фирмага кредиторларни таклиф қилишда ҳам фойдаланади. Инвесторлар таваккал қилиб сармоя беришдан аввал уни ҳар томонлама ўрганиб, пухта ишлаб чиқилганлигига ишонч хосил қилишлари керак. Бизнес режада асосий муҳим масалалар ёритилган, унинг материаллари раво ва тушунарли қилиб баён этилган бўлиши керак. У ҳар хил тоифадаги одамларга, хатто маҳсулот (хизматлар) ва бозор тўғрисидаги билимлари чекланган кишиларга ҳам тушунарли бўлмоғи лозим.

Бизнес режани тузишда раҳбарнинг шахсий ишти-роки зарурдир. Шунинг учун ҳам кўпинча хорижий мамлакатлар банклари ва инвесторлари агар бизнес-режа бошидан охиригача четдан жалб қилинган кон-сультант томонидан ишлаб чиқилиб, раҳбар унга фа-қат қўл қўйганлигини билиб қолсалар, лойиҳага маб-лағ беришдан бош тортадилар.

Бу дегани бизнес-режа ишлаб чиқишда маслаҳат-чилар хизматидан фойдаланмаслик керак, дегани эмас, аксинча, инвесторлар томонидан эксперт маслаҳатчи-ларни хизматидан фойдаланиш қўллаб-қувватланади. Гап бошқа нарсада. Бизнес режани ишлаб чиқишда фирма бошлигининг ёки иш бошловчининг шахсан

ўзи иштирок этиши ишни муваффақиятли бошлаш ҳамда яқунланишининг кафолати ҳисобланади.

Мамлакатимизда тадбиркорликни ривожлантириш учун бизнес режанинг муҳимлиги, юқорида кўрсатилганлардан ташқари, яна қуйидаги учта вазият билан белгиланади:

— биринчидан, иқтисодиётимизга янги тадбиркорлар авлоди кириб келмоқда. Уларнинг кўпчилиги ҳеч қачон мустақил иш юритмаганлар, корхона (фирма)ни бошқармаганлар. Шу сабабли улар бозор иқтисодиётида вужудга келадиган муаммоларни тасаввур ҳам қила олмайдилар;

— иккинчидан, бутунлай ўзгариб бораётган ҳўжалик фаолияти соҳаси ҳатто катта тажрибага эга бўлган раҳбарларни ҳам ишдаги ҳар бир қадамни бошқача босишни, ҳозиргача бизга ёт бўлган рақобатга тайёр туришни тақозо этади.

— учинчидан, агар биз хориждан инвестиция олмақчи бўлсак, у ҳолда фикр-мулоҳаза, таклифларимизни бериш қобилиятига эга бўлишимиз, инвестиция маблағларининг ҳар бир жиҳатини хорижий тадбиркорлардан қолишмайдиган даражада ишлаб чиқа олишимиз керак;

Бизнес режа бу менежернинг бозор иқтисодиётида тадбиркорликнинг шакллари ва фаолият соҳаси ҳамда кўламидан қаттиғ назар қўлланиладиган махсус қуролдир.

Кўйилган мақсадга мувофиқ ишни қандай бошлаш, ишлаб чиқаришни қандай самарали юргизиш ва товарни қай тарзда бозорга олиб чиқиш, қачон дастлабки даромадни олиш, таваккалчилик хавфини қандай камайтириш, рақобат курашида қайси йўл билан ютиб чиқиш каби масалаларнинг ечими тадбиркорнинг бизнес режасида ўзининг ифодасини топган бўлиши керак.

Тадбиркорда янги маҳсулот тайёрлашни ўзлаштириш ёки янги хизмат кўрсатишни ташкил этиш фикри пайдо бўлган бўлса, у албатта ўз бизнес режасини ишлаб чиқади.

Бизнес режани ишлаб чиқишда унинг ҳар томонлама пухта ва асосланган бўлишини таъминлаш бошланаётган ишнинг муваффақиятини ҳал қилувчи даражада белгилаб беради. Шу билан биргаликда бундай режа тадбиркор ғоясини (ўйлаган ишини) бошқа манфаатдор кишиларга етказиш воситаси ҳам бўлиб хизмат

қилади. Бизнес режасиз тадбиркорлик фаолиятини режалаштириш ва умуман амалга ошириш мумкин эмаслигини алоҳида таъкидлаб ўтиш лозим.

Бизнес-режанинг бирон бир қатъий шаклдаги таркибий тузилиши талаб этилмайди, у ҳар хил шаклда ҳамда таркибий тузилишда бўлиши мумкин. Аммо унда қуйидаги масалалар албатта ёритилган бўлиши шарт. Хусусан:

- Бизнеснинг мақсади ва асосий ғояси;
- Ишлаб чиқарадиган маҳсулотнинг ўзига хос хусусияти ва улар билан бозор эҳтиёжини қондириш;
- Айрим бозор ўзгаришларида фирманинг хулқатвори стратегияси;
- Ишлаб чиқаришнинг таркибий тузилиши;
- Ишнинг молиявий лойиҳаси (шу жумладан молиялаштириш стратегияси ва инвестициялаш бўйича таклифлар);

— Фирмани ривожлантириш истиқболлари.

Таклиф этилаётган лойиҳа (қандай маҳсулот ишлаб чиқариш ёки хизмат тури)га қараб бизнес режанинг бўлимлари турлича бўлиши мумкин. Аммо унинг таркибий тузилиши озми-кўпми муайян андозага тушиши керак. Хусусан, қуйидаги бўлимларсиз бизнес режа олдида қўйилган мақсадларга эришиб бўлмайди:

1. Резюме (Хулоса). Бу бизнес режанинг бошланувчи ва энг қисқа бўлими бўлиб, у ўзидан кейин келадиган барча бўлимларнинг умумий хулосасини мужассамлаштиради. Сармоядорлар (уларнинг аксарияти тадбиркорлардир) бизнес режанинг қисқача мазмунини акс эттирувчи 1—2 варақли ушбу бўлимни ўқишни маъқул кўрадилар. Чунки улар бу орқали лойиҳанинг энг керакли хусусиятларини ва афзал томонларини кўрадилар. Қисқа мазмунли бу бўлимни тайёрлаш жуда мушкул ишдир ва у бизнес режани тайёрловчи ходимлардан катта маҳорат ҳамда билимларни талаб қилади.

Бу бўлим бизнес режанинг барча бўлимлари ишлаб чиқилгандан сўнг, улардан олинган хулосаларга таяниб, тайёрланади.

Тадбиркор шу нарсани ёдда тутиши лозимки, мазкур бўлимнинг мазмуни ва ёзилиш сифатига қараб сармоядор (инвестор) лойиҳа ҳақида ҳукм чиқаради.

Хулосада жуда қисқа тарзда қуйидагилар ёритилди:

- лойиҳанинг мазмуни, унинг мақсади ва самарадорлиги;

- муайян бозор шароитларидан келиб чиқиб, лойиҳани амалга ошириш мумкинлиги;
- лойиҳани ким ва қандай амалга ошириши;
- лойиҳани молиялаштириш манбалари;
- лойиҳани инвестициялаш (маблағ сарф қилиш)-дан келадиган потенциал фойдалар: сотув ҳажми, ишлаб чиқариш ва сотиш харажатлари, фойда нормаси, инвестиция маблағларини қайтариш ва харажатларни қоплаш муддатлари.

2. Корхона ҳақида маълумот. Бу бўлим доимо бизнес режанинг резюме (хулоса) қисмидан сўнг келтирилади ва унда қуйидагилар ёритилади:

- корхона (фирма)нинг ташкил этилган вақти;
- рўйхатдан ўтганлиги;
- фирма капиталининг структураси;
- фирмага хизмат кўрсатадиган банк;
- фирма раҳбарияти ҳақида маълумот;
- фирманинг ташкилий-бошқарув тузилиши;
- харидорларнинг фирма ҳақидаги фикри, фирманинг бошқа худди шундай фирмалардан афзаллик томонлари, кимлар унинг товаридан ёки хизматидан фойдаланиши, фирманинг савдо белгиси, асосий харидорлари ва ҳ. к.

3. Товар, маҳсулот (ёки хизмат) турлари. Бу бўлимда қуйидагиларга тўхталиб ўтилади:

- таклиф этилаётган маҳсулот ёки хизмат қандай эҳтиёжларни қондиради;
- бозорда ҳозирги кунда мавжуд бўлган худди шундай маҳсулот ёки хизматдан мазкур маҳсулот (ёки хизмат)нинг афзалликлари;
- таклиф этилаётган маҳсулот ёки хизмат қандай муаллифлик ҳуқуқлари билан ҳимоя қилинади. Таклиф этилаётган маҳсулот ва хизматнинг нархлари қандай бўлиши мумкин ва рақобатта қанчалик бардош беради.

- маҳсулот ва хизматни сотиш натижасида қанчалик фойда нормасига эришиш мумкин.

4. Сотув бозори. Бунда қуйидагилар ёритилади:

- маҳсулотлар ёки хизматларнинг харидорлари кимлар;
- ҳозирги пайтда ҳамда келажакда сотув ҳажми қандай бўлиши мумкин;
- асосий рақобатчилар кимлар, уларнинг сотув ҳажми қанча, маркетинг стратегияси ва даромадлари қандай;

— рақобатчилар маҳсулотининг асосий тавсифномаси ҳамда сифат даражаси қандай;

— рақобатчилар маҳсулотлари ёки хизматларини қайси нархларда сотмоқдалар, уларнинг нарх сиёсатлари қандай.

5. Маркетинг стратегияси. Бунда қуйидагиларга ёритилади:

— ички ва ташқи бозорларда худди шундай маҳсулот ёки хизматни таклиф этаётган корхона (фирма)лар;

— сотув нархи ва нархни ташкил этиш тизими;

— реклама бўйича керакли чора-тадбирлар, таклиф этилаётган реклама воситалари ҳамда уларга кетадиган харажатлар структураси;

— сотишга кўмаклашадиган чора-тадбирлар, харидорлар учун қўшимча имтиёзлар, сотувдан сўнгги хизмат кўрсатиш ва ҳ. к.

6. Ишлаб чиқариш дастури. Бу бўлимда қуйидагиларга тўхталиб ўтилади:

— маҳсулот (ёки хизмат)нинг ишлаб чиқаришни қаерда ташкил этилиши;

— янги ишлаб чиқариш қувватларини ташкил этиш лозимми ёки корхонанинг ишлаб турган қувватларидан (қайта куроллантириб) фойдаланиш мумкинми;

— режалаштирилаётган корхонада ишлаб чиқаришни энг мақбул ҳажми қандай бўлиши керак;

— оптимал қувватларга эришиш учун қандай инвестициялар зарур;

— корхона хом-ашё, бутловчи маҳсулотлар ҳамда бошқа ишлаб чиқариш ресурслари билан қандай таъминланади.

— қандай технология ва воситалардан фойдаланилади;

— корхона бошқа корхоналар билан кооперация усулида ишлайдими ёки ҳамма нарсани ўзи ишлаб чиқарадими ва ҳ. к.

7. Ишлаб чиқаришни ташкил этиш. Бу бўлимда қуйидагилар ёритилиши керак:

— режалаштирилаётган корхонанинг ташкилий тузилиши;

— корхонани кадрлар билан таъминланганлик даражаси, зарур мутахассислар рўйхати, уларнинг малакаси, иш тажрибаси;

— турли категорияда ишловчиларнинг ижтимоий имтиёзларини қўшган ҳолда иш ҳақи шакллари ва даражаси қандай бўлади;

— корхонанинг технологик чизмаси.

8. Корхонанинг ташкилий режа шакли.

— режалаштирилаётган корхонанинг мулк шакли ҳамда ҳуқуқий мақоми (хусусий корхона, ҳиссасдорлик жамияти, ижара корхонаси, қўшма корхона ва ҳ. к.);

— корхонада потенциал инвестор қандай ҳуқуқларга эга бўлади (бошқаришда қатнашиши, акциялар паке­тидаги ҳиссаси ва ҳ. к.);

— режалаштирилаётган корхонанинг ҳомийлари (спонсорлари) ёки инвесторлари кимлар (давлат таш­килоти, банк, хусусий корхона ва бошқалар);

— мавжуд ҳомийлар ёки инвесторлар учун қандай ҳуқуқлар берилган (бошқариш, молиявий назорат ва бошқа масалалар бўйича);

— ушбу мулк шаклидаги корхона қандай юридик ҳуқуқларга эга (корхонанинг ҳуқуқий статусини тар­тибга соладиган нормаларини қисқача ёритилади), по­тенциал инвестор, унга бериладиган ҳуқуқларга эга бўлиш учун қандай юридик ҳолатларни амалга оши­риш керак (биргаликда эгалик қилиш, ҳомийлик, ак­ционер) ва бу жойдаги миллий қонунлар бўйича қан­дай ҳуқуқий жавобгарликка эга ва ҳ. к.

9. Молиявий режа.

— корхонани ташкил қилиш учун қанча миқдорда умумий инвестиция (сармоя) керак;

— молиялаштириш манбалари қандай (акциялар со­тиш, қимматбаҳо қоғозлар чиқариш, банк кредитини олиш, корхонани ташкил этаётганларнинг ўз маблағи ва ҳ. к.);

— узоқ муддатли инвестицияларга ва айланма ка­питалга бўлган эҳтиёжларни қондириш учун қандай шартлар асосида молия маблағлари жалб этилади.

10. Лойиҳанинг рентабеллиги (фойдалилиги). Бу бўлимда қуйидагилар ёритилади:

— корхонани ташкил этиш бўйича инвестиция ха­ражатларининг умумий ҳажми (асосий ва айланма ка­питаллар, инфратузилмалар ва бошқалар учун инвес­тициялар) ҳамда уларнинг маҳсулот бирлигига тўғри келиши;

— режалаштирилаётган корхонани ишлатиш, маҳ­сулотини сотиш ёки хизматни ташкил этиш қанчага тушади;

— маҳсулотни сотишдан ёки хизматдан келадиган умумий даромадлар ҳажми қанча бўлади;

— режалаштирилаётган корхона (фирма) қандай турдаги солиқларни тўлайди;

— қарзга олинган маблағларни қайси муддатларда ва қандай ҳажмда қайтарилади;

— режалаштирилаётган корхона (фирма)нинг умумий фойда ҳажми ва нормаси.

Бизнес режанинг юқоридаги бўлимларидан ташқари яна қўшимча равишда қуйидаги ахборотларни келтириш мумкин, яъни молиявий маблағлар ва мажбуриятлар, фойда ва зарарлар ҳисоботи, моддалар бўйича харажатлар ва ҳ. к.лар.

Хулоса қилиб айтганда, яхши тузилган бизнес режа корхона (фирма)нинг ҳолатини чуқур таҳлил қилади ҳамда унинг келажақдаги ривожланишига ҳолисона ва объектив баҳо беради.

Бизнес режа икки хил мақсад учун тузилади ҳамда ишлатилади:

— корхона (фирма)нинг хўжалик фаолиятини уч-беш йилларга белгилаб берувчи ҳужжат сифатида;

— инвесторларни, кредиторларни ёки биргаликда (ҳамкорликда) ишлайдиган шахсларни ишонтириш орқали инвестиция ёки кредит маблағлари олиш учун тижорат таклифи сифатида.

Ҳар қандай лойиҳанинг бизнес режасини тузишдан кўзланган асосий мақсад шундан иборатки:

— биринчидан, сармоя сифатида ажратилаётган маблағларнинг иқтисодий самарадорлигини олдиндан билмаган ҳолда ҳеч ким сарф-харажатлар қилмайди;

— иккинчидан, бизнесни мақсадга мувофиқ равишда амалга ошириш учун ҳар томонлама асосланган ягона ҳужжат сифатида айнан бизнес режа хизмат қилади;

— учинчидан, корхона (фирма) фаолияти бўйича керакли ахборотларни ўзида мужассамлаштирган ва тегишли банклар, инвесторлар ва кредиторларга тақдим этиладиган ҳужжат ҳам айнан ана шу бизнес режадир.

Бизнес режа муҳим ва керакли ҳужжат бўлгани сабабли бегона одамларга ҳамда корхона бошқарувиغا алоқадор бўлмаган шахсларга бериш мумкин эмас.

У Б О Б.

ИҚТИСОДИЙ ТАРАҚҚИЁТНИНГ МОЛИЯ-КРЕДИТ ОМИЛЛАРИ

1. Пул ва инфляция

Инсоният тарихида қилинган ихтиролар ичида энг буюк ихтиро пулдир, деб айтиш мумкин. Чунки пул одамларни ҳаракатга келтирувчи асосий омил бўлиб хизмат қилади, айнан пул топиш мақсадида одамлар турли-туман соҳаларда меҳнат фаолияти билан шуғулланиди. Билим олиш, касб ўрганиш, малака ошириш, бизнес билан шуғулланиш ва бошқа фаолиятнинг пировард мақсади — пул топиш ва шу орқали моддий ва маънавий эҳтиёжларни қондириш.

Пул ҳам аслида товар. У барча товарларга хос бўлган хусусиятларга эга бўлиб, айна пайтда қуйидаги жиҳатлари билан бошқа товарлардан ажралиб туради.

Биринчидан, ҳар қандай товар одатда кишиларнинг бирон бир эҳтиёжини қондиради, пул эса махсус товар ҳисобланади, шу боис у бошқа товарларга тўғридан тўғри айирбошланиш хусусиятига эга. Ҳар қандай товарга айирбошланиш, яъни инсонларнинг товарларга бўлган барча эҳтиёжларини қондира олиш қобилияти пулни жозибадор товарга айлантиради.

Иккинчидан, оддий товар аниқ меҳнат (этикдўз, новвой, деҳқон, олим меҳнати) маҳсули ҳисобланади. Пул ҳам аниқ меҳнат маҳсули, лекин у ана шу меҳнат натижаси (маҳсулот ёки хизмат)ни сотишдан олинган эквивалентдир. Унинг истеъмол қиймати кишиларнинг муайян жисмоний ёки маънавий эҳтиёжларини қондира олишда эмас, балки товарлар айирбошлашда ишончли восита бўла олиш қобилиятидадир.

Инсон ҳаётидаги муаммолар ичида энг асосийси — пул топишдир. Айнан шу муаммони ечиш инсоннинг барча бошқа муаммоларининг аксариятини ҳал этиш калити ҳисобланади. Шунинг учун ҳам, яъни бош муаммони ҳал қилиш мақсадида одамлар товарлар ишлаб чиқарадилар, турли хизмат кўрсатиш билан банд бўладилар, улар билан бозорга чиқадиладар ва бошқалар билан иқтисодий (пул) муносабатларга киришадилар. Бозорда ишлаб чиқариш воситалари пулга сотиб олиниб, улар ёрдамида яратилган товарлар пулга айирбошланиб, истеъмолга ўтади. Товарлар шахсий истеъмолга

ми ёки ишлаб чиқаришни ривожлантириш учун сарф этиладими, барибир уларни ҳаракатга келтирувчи куч пулдир.

Бозор муносабатлари шароитида пул ўта муҳим иқтисодий воситадир. У туфайли ишлаб чиқаришнинг такрорланиши амалга ошади, иқтисодий ўсишга эришилади. Пул шаклидаги маблағлар бозорда ресурсларга айланади, товарлар сотилиб, яна пулга айлантирилади.

Пулнинг инсоният ҳаётидаги аҳамияти у бажарадиган қуйидаги вазифаларда ўз аксини топади:

Авваламбор, пул қиймат ўлчови вазифасини бажаради. Ҳар қандай товар ишлаб чиқарилганда ёки хизмат кўрсатилганида муайян меҳнат сарфланади. Ана шу сарфланган меҳнат бозор нархи орқали ўлчаниб, пулда ифодаланади.

Товарнинг бозордаги нархи орқали уни ишлаб чиқаришга кетган меҳнат ва барча сарф-харажатларнинг нафақат миқдори, балки сифати ҳам ўз ўлчовини топади. Яхшироқ хом ашёдан тайёрланган товарнинг сифати ҳам одатда яхшироқ бўлади ва бинобарин унинг қиймати ҳам юқорироқ бўлгани учун юқори нархда сотилади. Бундай товар ўз эгасига кўпроқ даромад (яъни пул) келтиради.

Товарнинг бозордаги қадри, унинг харидоргирлиги ва рақобатбардошлиги ҳам пул орқали ўз ифодасини топади. Бозорга чиққан товар қанча юқори нархда ва тез ўз истеъмолчисини топса, бу нарса шу товарнинг сифати яхшилигидан ва унинг харидоргирлигидан далолат беради.

Ҳеч қандай товар пул каби бозордаги маҳсулотлар ва хизматларнинг қадр-қиммати ва баҳосини ўлчаб бера олмайди.

Пулнинг иккинчи вазифаси (ёки функцияси) унинг муомала воситаси эканлигидир. Чунки пул ёрдамида товарни сотиш, уни пулга алмаштириш ва бу пулга яна бошқа товар сотиб олиш мумкин. Пул ёрдамида товарни товарга айирбошлаш (бартер) бартараф этилади, олди-сотди ишлари маърифатлашган, маданийлашган ҳолда ва юқори самара билан амалга ошади.

Ва ниҳоят, пул жамғариш воситаси вазифасини бажаради, чунки пул бойлик шаклига кириб, ўз эгасига керак бўлганда харид этиш воситасига айланади. Пул қоғоз ёки танга бўлгани учун эмас, балки ўзида меҳнатни мужассамлаштиргани, унга ҳамма нарсани ха-

рид этиш ҳамда сақлаш мумкин бўлгани учун бойлик ҳисобланади.

Пул бойлик жамғаришни қулай усули, чунки пулда ликвидлик бор, яъни тўлов учун ҳамма ерда унга белгиланган номиналга (ёзиб қўйилган миқдор, кўрсаткичи, масалан, 100 сўм) қараб тўлов учун қабул қилинади. Пул бошқа ликвидлик воситаларига нисбатан айтايлик, ер, бино, акция, облигация, сертификатларга қараганда барқарор восита ҳисобланади. Унинг қадри бир хилда сақланади (инфляция бўлмаса), бошқа ликвидлар нархи ўзгариб туради. Аммо, шиддатли инфляция шароитида пулни жамғариш бемаънилик бўлади. Шунинг учун бундай шароитда топилган пулни жамғармага айлантиришнинг бошқа йўллари, масалан кўчмас мулкка айлантириш маъқул бўлиб қолади.

Кейинги йилларда содир бўлаётган пул инфляциясини сусайтириш ва миллий валютамининг қадр-қийматини ошириш — Ўзбекистон давлатининг муҳим вазифаларидан ҳисобланади. Зеро, республикаимиз Президенти И. Каримов таъкидлаб ўтганларидек, «Иқтисодиёт барқарорлигининг ўзига хос кўрсаткичи, ислохотларни муваффақиятли амалга оширишнинг асосий мезони бўлган ўз валютаминини мустаҳкамлаш мамлакатимизда амалга оширилаётган иқтисодий ислохотларнинггина эмас, балки ижтимоий ислохотларнинг ҳам энг устувор йўналишидир. Қачон миллий валюта кучи ва обрўи бўлса, иқтисодиёт ўшандагина мустаҳкам бўлади».¹

Соғлом бозор иқтисодиёти пулга талаб ва таклифни мувозанатда бўлишини билдиради. Аммо, мувозанат бузилиб ҳам туради, бу пул миқдорига таъсир этувчи омилларнинг издан чиқиши натижасидир.

Ишлаб чиқариш ҳажми, пул миқдори ва пулнинг айланиш тезлиги ва нарх ўртасида узвий боғлиқлик мавжуд. Ишлаб чиқариш ўсмаган ҳолда пул миқдори кўпайса, бунга жавобан нарх ошади. Агар ишлаб чиқариш ўсиб, пул кўпаймаса нарх пасаяди. Керакли пул миқдори фақат нархга қараб эмас, балки иқтисодиёт аҳволига ва пулнинг айланиш тезлигига қараб белгиланади. Иқтисодий юксалиш юз берганда пул кўп бўлса, унинг товар билан таъминланиши ортади, пул қадри тушмайди. Аммо пул тез айланиб борса, унинг бир қисми ортиқча бўлиб қолади.

Нархнинг пул миқдорига таъсири қисқа даврда се-

¹ И. Каримов. Ўзбекистон иқтисодий ислохотларни чуқурлаштириш йўлида. Т. — «Ўзбекистон», 1995, 176-бет.

зилмайди, узоқ муддатда намоён бўлади. Агар пул миқдори иқтисодий ўсишга монанд равишда кўпайса, у қадрсизланмайди. Ишлаб чиқариш ҳажми, пул миқдори ва пул обороти ўртасидаги мувозанат бузилса, инфляция юз беради.

Инфляция пулнинг қадрсизланиши, харид қобилиятининг пасайишидир. Инфляцияга таъсир қилувчи омиллар кўп бўлиб, уларнинг асосийси — нарх-навонинг кўтарилишидир. Шу билан биргаликда яширин инфляция ҳам бўладики, бу, аввало, товарлар танқислиги, улар сифатининг ёмонлашиб бориши каби омиллар орқали намоён бўлади.

Инфляция сўзининг том маъноси, лотинчадан таржима қилинганда, «дўмбайиш», «шишиш», «семириш» каби тушунчаларга мос тушади. Шунинг учун пулнинг инфляцияси дейилганда тегишли товар массаси билан таъминланмаган ортиқча қоғоз пуллар билан муомала каналларининг тўлиб-тошиб кетиши деган маъно келиб чиқади.

Инфляциянинг сабаблари ҳар хил бўлади. Инфляция асосида, одатда, пул талаби билан товар массасининг бир-бирига номувофиқлиги ётади. Товарлар ва хизматларга бўлган талаб товар айланиш ҳажмидан ошиб кетадики, бу нарса, товар ишлаб чиқарувчилар ва уни етказиб берувчиларнинг сарф-харажатлари қанчалигидан қатъий назар, нарх-наво ни кўтариши учун шароит ярати беради. Давлат бюджетининг тақчиллиги (давлат сарф-харажатларининг ортиб кетиши), ҳаддан ташқари инвестициялаш (инвестициялар ҳажмининг имконият даражаларидан ортиб кетиши) шароитида ишлаб чиқаришнинг ўсиши ва меҳнат унумдорлигининг кўтарилишига қараганда иш ҳақи кўпроқ ўсади. Натижада таклиф билан талаб ўртасидаги мувозанат бузилади, пулнинг қадрсизланиш жараёни содир бўлади.

Пул инфляциясининг сабаблари асосан қуйидагилардир.

Биринчидан, кўп ҳолларда Марказий банк томонидан нотўғри пул сиёсатининг ўтказилиши ва натижада товарлар билан таъминланмаган пулнинг муомалада пайдо бўлиши. Масалан, иқтисодий ўсишнинг пасайишини олдини олиш ёки фонд биржасида акциялар курсининг тушиб кетишини тўхтатиш мақсадида Марказий банк пул таклифини кўпайтиради, яъни пул эмиссияси амалга ошади.

Иккинчидан, бюджет тақчиллиги ҳам муқаррар равишда пулнинг қадрсизланишини келтириб чиқаради. Тўғри пул сиёсати бўлмаган ҳолларда бундай тақчилликни қоплаш учун янги пуллар чиқарилиб, хўжалик оборотига киритилади.

Учинчидан, иқтисодиётни ҳарбийлаштириш инфляцияцион жараённи жадаллаштиришга олиб келади. Чунончи, ҳарбий-саноат мажмуасини ҳаддан ташқари ривожлантириш давлат бюджетининг чиқимлар қисмида доимо кескинликни юзага келтиради.

Тўртинчидан, бозорларнинг монополлашуви, яъни рақобатнинг йўқлиги инфляциянинг авж олишига сабаб бўлади. Монополиялар бозордаги устунликни сақлаб қолиш мақсадида нарх-навони юқори белгилаб ва уни шу даражада ушлаб туришни кўзлаб, товарларни ишлаб чиқиш ва таклиф этишни ҳам камайтиришга ҳаракат қиладилар. Бу нарса умумий талаб билан таклиф нисбатига салбий таъсир ўтказди ва улар ўртасидаги ному таносибликни кучайтиради.

Улардан ташқари инфляцияга ташқи омиллар ҳам таъсир қилади. Масалан, хом ашё ва энергоресурслар баҳосининг кўтарилиши, хорижий сармоялар (кредитлар) фоиз ставкасининг ортиши, халқаро аҳволнинг танглашуви ва ҳ. к.

Шуни ҳам айтиб ўтиш керакки, пулнинг қадрсизланиши эркин бозор иқтисодиёти шароитида юқорида кўрсатиб ўтилган сабаблар туфайли албатта содир бўлиб турадиган ҳодисадир. Бундай шароитда уни жиловлаб туриш ва иқтисодиёт тараққиёти ҳамда халқнинг турмуш даражасига таъсирини камайтириб туриш ҳар қандай давлатнинг муҳим вазифаси ҳисобланади.

У ёки бу мамлакат иқтисодиётида чуқур инқироз содир бўлса, у ҳолда инфляция ҳам чуқурлашади ёки, бошқача қилиб айтганда, унинг жилови давлат қўлидан чиқиб кетади. Ўз пайтида тегишли чоралар кўрилмаса, гиперинфляция содир бўлади, яъни пулнинг қадрсизланиши ойига 50 фоиздан ортиб кетади.

Шу нарсани ҳам таъкидлаб ўтиш жоизки, мамлакатимизда амалга оширилаётган тўғри ва ҳаётий иқтисодий сиёсат туфайли бозор иқтисодиётига ўтишнинг энг дастлабки ва оғир йилларида ҳам гиперинфляцияга йўл қўйилмади. Бунинг асосий омили бўлиб Ўзбекистондаги кучли антиинфляцияцион (инфляцияга қарши) сиёсат хизмат қилди.

Биринчидан, ишлаб чиқаришни жонлантириш, яъни

унинг ўсишини рағбатлантириш чоралари кўрилди. Хорижий сармояларни жалб қилиш, тадбиркорликни ривожлантириш учун зарур шарт-шароитлар яратиш ва бошқалар шулар жумласига киради.

Иккинчидан, пул массасининг ортишини чеклаш ёки тўхтатиб қолиш чоралари кўрилди. Шу мақсадда пул даромадлари — иш ҳақи, нафақа, пенсия ва бошқа тўловларнинг ўсиши устидан назорат кучайтирилди, ортиқча пулни товар бозоридан қайтариш учун банкка қўйиладиган депозит пулларга банк тўлайдиган фоизлар оширилди.

Пул деганда биз одатда кўз билан кўриш ва қўл билан ушлаш мумкин бўлган қоғоз ёки танга пулларни тушунамиз. Бироқ бу пулнинг бир тури, яъни нақд пуллардир. Шу билан бир вақтда нақд бўлмаган пуллар ҳам мавжуд бўлиб, улар аҳолининг банк депозитларида, кредит карточкаларида, корхона, фирма ва ташкилотларнинг банк ҳисоб рақамларида турувчи пулларидир. Бу пулларни нақд бўлмаган пуллар деб юритилади.

Пулнинг бу тури, яъни нақд бўлмаган пулларнинг нақд пулга нисбатан бир қатор афзалликлари мавжуд бўлиб, улардан энг муҳими бу пулларни асрашнинг қулай ва хавфсизлигидир, айтайлик сафарга чиққанда уларни кўтариб юришга эҳтиёжнинг йўқлигидир. Ундан ташқари аҳолини банкка қўйган пуллари доимо кўпайиб боради.

Кейинги йилларда Ўзбекистонда бозор муносабатларининг жорий этилиши ва ривожланиши билан «кредит карточкалари» деган тушунча ҳаётимизга кириб кела бошлади. Бундай карточкаларга қўйилган пулни мамлакатимизнинг истаган шаҳрида нақд пулга айлантириш мумкин. Модомики, унга қўйган пулингиз эркин алмаштириладиган валюта бўлса, истаган хорижий мамлакатда карточкадаги пулингиз ҳисобидан ўзингизга керакли миқдорда нақд пул олишингиз мумкин.

Нақд бўлмаган пуллар, айниқса, корхона, ташкилот ва фирмалар учун ҳисоб-китобнинг энг қулай шаклидир. Масалан, авиация ишлаб чиқариш бирлашмаси ёки автомобиллар ишлаб чиқарувчи корпорациянинг фаолият кўрсатиши учун зарур бўлган пул маблағларининг миқдори бир неча юз миллион, ҳаттоки миллиард сўмни ташкил қилиши мумкин. Бу пулларни фақат банк ҳисоб рақамларида сақлаш мумкинлиги ва мақсадга мувофиқлиги ўз-ўзидан равшан.

Шундай қилиб, мамлакат миқёсида ҳаракатда бўлган пул массаси нақд пуллар ва нақд бўлмаган пуллар йиғиндисидан иборат.

Ўзининг муомала доираси жиҳатидан пулларни икки турга бўлиш мумкин — миллий пуллар ва байналмилал пуллар.

Миллий пуллар (валюталар) — айрим мамлакатларнинг пуллари ҳисобланади. Масалан, Ўзбекистон сўми, АҚШ доллари, Қозоғистон тенгеси, Франция франки, Англия фунт стерлинги, Олмония маркаси, Қирғизистон соми ва ҳ. к. Миллий пуллар ҳам ўз навбатида 2 хил бўлади — эркин алмаштирилладиган (АҚШ доллари, немис маркаси ва ҳ. к.) ва фақат ўз мамлакатада амал қиладиган. Мустақил давлатлар ҳамдўстлигига кىрувчи мамлакатларнинг миллий пуллари ҳозирча 2-хил турдаги, яъни ўз мамлакатада амал қилувчи пуллар ҳисобланади.

Ўзбекистон Республикаси ҳукумати томонидан ўзбек валютасининг кучи ва қадрини оширишга қаратилган қатъий чора-тадбирларни амалга ошириш натижасида яқин йилларда у ҳам эркин алмаштирилладиган валюталар қаторидан ўрин олишига ишончимиз комил.

Байналмилал пуллар деб, халқаро, мамлакатлараро иқтисодий муносабатларда ишлатилувчи валюталарни тушунамиз. Ҳозирча бундай пуллар вазифасини айрим миллий валюталар (доллар, марка ва бошқалар) бажармоқда. Шунингдек халқаро валюта сифатида чиқарилган экю ва евро каби пуллар ҳам мавжуд бўлиб, улар мамлакатлараро савдо-сотик ишларини амалга оширишга мўлжалланган. Бироқ халқаро амалиётда улар ҳозирча кенг миқёсда тарқалгани йўқ, деса бўлади.

2. Молия ва банк

Ижтимоий хўжаликда пул жамғармаларини шакллантириш, тақсимлаш ва уларни ишлатиш юзасидан пайдо бўладиган иқтисодий муносабатлар молиявий муносабатлар деб юритилади. Бозор иқтисодиёти шароитида барча иқтисодий жараёнларни амалга оширилиши пул маблағларининг ҳаракатланиши билан боғланиб кетган. Шунинг учун молиявий муносабатлар жамият иқтисодий ҳаётида марказий ўринни эгаллайди.

Ҳар қандай ижтимоий фаолият пул маблағлари та-

лаб қилади. Ишлаб чиқариш қаерда бўлмасин, барибир, молияни юзага келтиради. Маҳсулотлар ва хизматлар фақат тақсимлангандан сўнг истеъмол этилиши мумкин. Улар қиймат шаклида тақсимланганда дастлаб турли мақсадларга мўлжалланган пул ресурслари ҳосил бўлади, улар товарларга айирбошланиб, шундан кейин истеъмол қондирилади. Масалан, қиймат шаклидаги маҳсулот тақсимланганда уни яратиш учун сарфланган меҳнат қуроллари қийматини ифодаловчи қисми амортизация фонди шаклига киради. Бу ўз навбатида молиявий ресурсга айланади, йиғилиб боради ва унга янги машина ва механизмлар сотиб олинди, эскирганлари ўрнига тикланади.

Маълумки, умумжамият эҳтиёжлари давлат йўли билан қондирилади. Булар жумласига атроф-муҳитни ҳимоя қилиш, мудофаа, миллий хавфсизлик, ижтимоий тартибни сақлаш, бир қатор номоддий соҳаларни пул билан таъминлаш, аҳолини ижтимоий муҳофаза қилиш ва бошқалар киради. Мазкур эҳтиёжларни қондирилиши давлатнинг молиявий фаолияти билан боғлиқ. Аммо бундан молиянинг зарурлиги давлатнинг мавжудлигидан келиб чиқади, молиявий муносабатларни фақат давлат яратади, деб ўйлаш нотўғри бўлади. Давлат молияни яратувчи эмас, балки молия муносабатларининг иштирокчисидир. Тадбиркорликда оила доирасида ҳам молиявий алоқалар мавжуд. Шубҳасиз молия иштирокчилари ҳар хил, лекин молияни молия қиладиган умумий асос бор. Бу маҳсулот қийматининг тақсимланишидир. Маҳсулот ишлатиш учун тақсимланганда пул шаклидаги молиявий фондлар ҳосил бўлади, улар табиатан молиявий ресурсе ҳисобланади.

Молиявий ресурсларни ташкил этишда ва ишлатишда иштирок этувчилар молиявий муносабатларнинг субъекти ҳисобланади. Булар давлат идоралари, корхоналар, фирмалар, ташкилотлар, турли муассасалар, оилалар ва айрим шахслардан иборатдир.

Улар молиявий муносабатларда умумдавлат эҳтиёжларини (аҳолини ижтимоий ҳимоя қилиш, унинг соғлигини сақлаш, унга таълим бериш, мамлакат мудофаасини мустаҳкамлаш, экологик муаммоларни ҳал этиш ва ҳ. к.) ҳамда корхона ва фирмаларни ривожлантириш эҳтиёжларини қондириш мақсадларида иштирок этадилар.

Молиявий муносабатларнинг объекти эса пул маблағларидан иборатдир.

Жамият тараққиётида молиявий муносабатларнинг ўрни беқийёсдир, зеро уларни инсон организминини доимий равишда қон билан таъминлаб турувчи қон-томир тизимига ўхшатиш мумкин.

Иқтисодий ривожлантиришда молиявий муносабатларнинг роли улар томонидан бажариладиган қуйидаги функциялар (вазифалар) орқали намоён бўлади.

1. Тақсимлаш функцияси. Бу функция ўз навбатида бирламчи ва иккиламчи тақсимлаш функцияларидан иборат.

Бевосита ишлаб чиқаришда юзага келадиган тақсимлаш бирламчи деб юритилади. Бундай тақсимлаш натижасида иш ҳақи фонди, социал суғурта учун ажратмалар, амортизация жамғармалари, фойда ва рағбатлантириш пуллари шаклланади.

Иккиламчи тақсимлаш давлат билан корхоналар (фирмалар), ташкилотлар ўртасида рўй беради. Бундай тақсимлаш жараёнида турли хил солиқлар ва ажратмалар воситасида давлат корхона ва ташкилотлар пул маблағларининг бир қисмини ўз бюджетида мужассамлаштиради ва юқорида кўрсатиб ўтилган умумдавлат эҳтиёжлари учун сарфлайди.

Масалан, корхонада бир йилда 100 млн сўмлик мақсулот ишлаб чиқарилади. Бирламчи тақсимлаш натижасида унинг 60 млн сўми амортизация фондига, 20 млн сўми иш ҳақи фондига, 15 млн сўм фойдага ва 5 млн сўми ижтимоий суғуртага ажратилади, дейлик. 20 млн сўмлик иш ҳақи фондининг 5 млн сўми даромад солиги сифатида, олинган 15 млн сўмлик фойданинг тахминан 8 млн сўми тўловлар шаклида давлат бюджетига тушади. Давлат ўз ихтиёрига ўтган 13 млн сўми умуммиллий вазифалардан келиб чиқиб, турли мақсадларга тақсимлайди, яъни молиявий ресурсларни иккиламчи тақсимлаш солири бўлади.

2. Рағбатлантириш функцияси. Молия воситалари орқали давлат хўжалик субъектларини иқтисодий фалонликка ундайди. Солиққа тортишда имтиёзлар бериш ёки уларнинг миқдорини (фоизини) камайтириш корхона (фирма)лар ихтиёрида қоладиган пул маблағларини кўпайтиришга олиб келади. Бу эса ўз навбатида ишлаб чиқаришни ривожлантириш ва жамоа аъзоларининг моддий манфаатдорлигини ошириш имкониятларини кенгайтиради.

Иқтисодий ва ижтимоий нуқтаи назардан мақсадга мувофиқ ҳолларда давлат томонидан корхона ва таш-

килотларга молиявий кўмак (субсидиялар) ҳам ажратилади ва бу билан уларнинг фаолияти рағбатлантирилади.

3. Ижтимоий ҳимоя функцияси. Давлат жамият аъзолари маълум қатламларининг минимал тирикчилик юритишини молиявий жиҳатдан таъминлаб туради.

Жамиятда шундай ночор ижтимоий қатламлар борки, улар субъектив сабабларга кўра, ўз-ўзини тўла таъминлай олмайди. Масалан, ногиронлар, кўп болали оилалар, ишсиз қолганлар. Уларнинг тирикчилиги махсус ташкил этилган пул маблағлари ҳисобидан, масалан, ишсизлик нафақалари, болалар учун нафақалар, ногиронлик пенсиялари ҳисобидан таъминланади, бу маблағларни нафақат давлат, балки корхона, ташкилотлар, жамоат бирлашмалари ўз маблағи ҳисобидан ҳам уюштиради.

Молияни ижтимоий ҳимоя функцияси бозор иқтисодиётининг инсоний бўлишини, унинг аниқ ижтимоий мўлжалга қаратилишини билдиради.

4. Иқтисодий ахборот бериш функцияси. Хўжалик субъектлари ва жамият иқтисодий фаолиятининг молиявий яқунлари хусусида маълумот ва хабарлар бериб туришдан иборат бўлиб, иқтисодиётни бошқаришда муҳим аҳамият касб этади. Иқтисодий ҳолат молияда ўз ифодасини топади. Молиявий кўрсаткичлар орқали ишлаб чиқаришнинг қандай бораётганини кузатиш мумкин. Молиявий фондлар ҳаракатига қараб, ишлаб чиқариш, тақсимот ва истеъмол бир-бирига нақадар монандлигини, улар орасидаги мутаносибликни билиш мумкин. Корхона ва ташкилотларнинг молиявий ҳолатига қараб, уларнинг хўжалик фаолиятини яхши-ёмон эканлиги ҳақида хулосага келиш мумкин. Молиявий ахборотларга қараб, тадбиркорлар ўз ишининг бориши, ўз шерикларининг аҳволи, рақобатчилар имконидан огоҳ бўладилар.

Шу нарсани алоҳида таъкидлаб ўтиш лозимки, молия муносабатларини такомиллаштира бориш ва уни бошқариш иқтисодиёт тараққиётининг муҳим омили ҳисобланади. Бозор иқтисодиётига ўтиш молиявий аҳволни соғломлаштириб, банк тизимини қайта қуришни биринчи галдаги чора-тадбирлар сифатида кун тартибига қўйди. Шу муносабат билан молиявий бозорни шакллантириш ва ривожлантириб бориш объектив жараёнга айланди. Бу жараённинг муваффақияти банк

соҳасидаги маркетинг ривожига, турли банклар ва уларнинг мижозлари ўртасида қарор топадиган ўзаро муносабатларга, шунингдек банк хизматлари бозорининг шаклланишига, банкларнинг фоизлар сиёсати ва бошқа хилдаги фаолиятига кўп даражада боғлиқдир.

Шу муносабат билан ҳозирги вақтда тижорат банкларини ташкил қилиш муҳим аҳамият касб этмоқда. Улар ташкил топиб бориши билан банк ишларидаги монополизм сусаяди ва айни вақтда рақобат кучайиб боради. Тижорат банклари ташкил топиши билан хўжаликдаги кредит муносабатларининг табиати тубдан ўзгаради. Келажакда тижорат банклари бозорнинг ажралмас қисми, муҳим элементи бўлиб қолади ва бозор муносабатларининг тезроқ ривожланиб бориши учун қулай шароитлар юзага келади.

Жаҳон амалиётида банклар кичик (активи 300 млн долларгача), ўртача (300 млн доллардан — 5 млрд долларгача) ва йирик (5 млрд доллардан кўп) банкларга бўлинади. Банкларнинг асосий мезони уларда бажариладиган ишлар, яъни операцияларнинг кўлаמידир. Банкларда олиб бориладиган ишлар, яъни операцияларнинг асосий хили истеъмолга алоқадор фаолият ва турли кредитлар беришдир.

Тижорат банкларининг фаолияти мамлакатимизда қонун йўли билан тартибга солиб борилади ва шу билан бирга мамлакатдаги жами пул муомаласини бошқаришнинг иқтисодий усул-амалларини жорий қилиш ва кредит ресурсларини тартибга солишга кўмаклашади.

Тижорат банкларига қуйидаги талаблар қўйилади:

— кредит ресурсларини тартибга солиш фондига албатта маблаг ажратиш;

— банк ликвидлиги андозалари ва марказий банкнинг расмий фоиз ставкаларига амал қилиш;

— бевосита кредитланиш;

— қисқа ва узоқ муддатга мўлжалланган қимматли қозғалар бўйича ишлар олиб бориш, яъни уларга доир операциялар бажариш.

Тижорат банкининг биринчи ва энг муҳим тамоили аниқ мавжуд бўлган ресурслар доирасида иш олиб боришдир. Тижорат банки бошқа банклар фойдасига нақд пулсиз тўловларни амалга ошириши, банкларга кредит бериши ва ўзининг корреспондентлик ҳисобларига қолдиқ маблағлар доирасида нақд пул олиши мумкин.

«Аниқ мавжуд бўлган ресурслар доирасида иш олиб

бориш» деган гапнинг маъноси шуки, тижорат банки ўз ресурслари билан кредит маблағлари ўртасида миқдорий мувофиқлик бўлишига ҳамда банк активлари табиатининг сафарбар этилган ресурслар табиатига мос келишига эришмоғи лозим. Банклар фаолиятининг иқтисодий меъёрларини белгилаш ва банк операцияларини тартибга солишда улар активларининг шу банклар пассивлари табиатига мутлақо боғлиқлиги ҳисобга олиниши керак. У ёки бу ҳилдаги ўзига хос операцияларни бажариш имконияти банк пассивларининг структураси билан белгиланади. Шу муносабат билан операцияларни бажариш шарт-шароитлари ишлаб чиқилар экан, биринчи даражали эътиборни тегишли пассивларни шакллантириш манбаларига қаратиш зарур.

Тижорат банки фаолиятининг асосида ётадиган иккинчи энг муҳим тамоил иқтисодий жиҳатдан тўлатўкис мустақил бўлишдир. «Банкларнинг иқтисодий мустақиллиги» деганда уларнинг ўз фаолиятлари учун иқтисодий жиҳатдан жавобгар бўлиши назарда тутилади. Банкларнинг иқтисодий мустақиллиги уларнинг жалб этилган маблағ ресурсларидан бемалол фойдаланиши, мижоз ва омонатчиларни эркин танлаши ва солиқлар тўлангандан кейин қолган даромадлардан ўз ихтиёрларига кўра фойдаланишини билдиради.

Тижорат банкининг иқтисодий жавобгарлиги унинг жорий даромадлари билангина чекланиб қолмай, балки сармоясига ҳам дахлдордир. Тижорат банки ўз мажбуриятлари юзасидан ўзига тегишли барча маблағ ва мол-мулклар билан жавоб беради.

Учинчи тамоил шундан иборатки, тижорат банкининг ўз мижозлари билан бўладиган ўзаро муносабатлари бозор муносабатлари тамоиллари асосида таркиб топиб боради. Тижорат банки қарзлар берар экан, аввало фойда олишга алоқадор бозор мезонлари, хавфхатар ва ликвидлик мезонларидан келиб чиқиб, иш кўради.

Тижорат банки фаолиятининг тўртинчи таомили шундан иборатки унинг фаолияти бевосита иқтисодий усул — амаллар билан тартибга солиб борилади. Давлат тижорат банклари учун «Ўйин қоидаларини» белгилаб беради-ю, лекин улар фаолиятига аралашмайди.

Тижорат банкларининг энг муҳим вазифаларидан бири кредитда воситачилик қилишдир. Бу вазифани улар корхона фондлари ва хусусий шахслар пул даромадларининг муомалада бўлиб, айланиб туриши жа-

раёнида вақтинча бўшайдиган пул маблағларини қайта тақсимлаш йўли билан амалга оширадilar. Тижорат банклари воситачилик ишининг хусусияти шундан иборатки, ресурслар қарз олувчилар томонидан ишлатилганида уларни қанчалик фойда келтира олиши шу ресурслар қайта тақсимланишининг асосий мезони бўлиб майдонга чиқади.

Тижорат банкларининг иккинчи энг муҳим вазифаси ҳўжаликда жамғармалар тўпланиб боришини рағбатлантиришдир. Улар кредит ресурслари молиявий бозорига чиқар экан, ҳўжаликдаги мавжуд жамғармаларни мумкин қадар кўпроқ сафарбар этиш билан чекланиб қолмай, балки кундалик истеъмолни чеклаш асосида маблағларни жамғариб боришга рағбат уйғотишлари ва бунинг учун етарлича самарадор бўлган стимуллари яратишлари керак. Пул маблағларини тўплаб, жамғариб боришга ундайдиган рағбатлар (стимуллари) тижорат банкларининг пухта депозит сиёсати асосида шакллантирилади. Омонатлар юзасидан тўланадиган фоизларнинг юқори бўлишидан ташқари тўпланган ресурсларни банкка жойлаштиришнинг ишончилиги хусусида банк кредиторларига юқори даражада кафолат бериш ҳам зарур. Тижорат банкларининг фаолияти ва уларнинг берадиган кафолатлари тўғрисида омонатчиларнинг ахборотга эга бўлиб туриши ҳам муҳимдир.

Тижорат банклари фаолиятининг яна бир муҳим вазифаси алоҳида ҳолдаги мустақил субъектлар ўртасидаги тўловларда воситачилик қилишдир. Бозор иқтисодиётига ўтган ҳамма мамлакатларда тижорат банклари иқтисодиётнинг тўлов механизмида етакчи ўринни эгаллайди.

Тижорат банклари фаолиятининг яна бир тури қимматли қўғозлар билан олиб бориладиган ишлар, яъни операцияларда воситачилик қилишдир.

Ўзбекистонда тижорат банклари, одатда, очиқ турдаги акциядорлик жамияти кўринишида ташкил этилган. Банк устав капитали тенг номинал қийматдаги муайян миқдордаги акцияларга бўлинган. Акциядорлар банк мажбуриятлари бўйича банк устав капиталига қўшган маблағлари доирасида жавоб берадилар.

Тижорат банкни бошқаришнинг олий органи акциядорлар умумий йигилиши бўлиб, у бир йилда камида бир марта ўтказилиши лозим. Умумий йигилиш акцияларнинг 60 фоизига эга бўлган акциядорлар қатнашган ҳолларда ваколатли ҳисобланади.

Банк фаолиятига умумий раҳбарликни акциядорлар умумий йиғилишида сайланган банк кенгаши амалга оширади. Кенгашнинг ваколатлари банк уставида белгилаб қўйилади. Кенгаш банк бошқарувининг иш фаолиятини кузатиб ва назорат қилиб боради, унинг умумий йўналишларини белгилайди, кредит режалари ва бошқа режалар лойиҳаларини кўриб чиқади, банк даромадлари ҳамда харажатлари режаларини тасдиқлайди, банк филиалларини очиш каби масалаларни ҳал этади.

Тижорат банки фаолиятига бевосита банк бошқаруви раҳбарлик қилади. У акциядорлар умумий йиғилиши ва банк кенгаши олдида масъулдир. Бошқарув таркибига раис, унинг ўринбосарлари ва аъзолар киради. Банк фаолияти акциядорлар умумий йиғилишида сайланадиган тафтиш комиссияси томонидан назорат қилинади.

Тижорат банкининг фаолияти тижоратчилик қонунқоидаларига асосланади. Тижорат банки ўз ихтиёридаги мавжуд маблағлар доирасида иш олиб боради ва улардан фойда олиш мақсадларида фойдаланади. Тижорат банки қонунда белгилаб қўйилган чегараларда иқтисодий мустақилликка эга ва ўз фаолиятининг натижалари учун иқтисодий масъулдир. Тижорат банкларининг ўз миқдори билан ўзаро муносабатлари бозор муносабатларидир, яъни ихтиёрийлик ва ўзаро манфаатдорликка асосланади.

Мамлакатнинг ягона пул-кредит тизими доирасида тижорат банклари фаолиятини тартибга солиб бориш Марказий банк зиммасига юклатилган. Шу муносабат билан у қуйидаги вазифаларни бажаради:

— тижорат банки ишининг барқарорлиги ва молиявий аҳволини мустаҳкамлашни таъминлаш;

— тижорат банкларининг кредит ресурсларини иқтисодий тараққиётнинг биринчи галдаги вазифаларини бажаришга йўналтирилишини таъминлаш;

Марказий банк тижорат банки фаолиятини тартибга солиш мақсадида қуйидаги усул ва амаллардан фойдаланади:

— тижорат банклари томонидан Марказий банкка жойлаштирилладиган мажбурий резервлар нормасини ўзгартиради;

— тижорат банкларига берилладиган кредитлар, шунингдек кредитлар бўйича тўланадиган фоиз ставкаларини ўзгартиради;

— қимматли қоғозлар ва чет эл валютаси билан операциялар ўтказиб боради.

Марказий банк мажбурий резервлар нормасини ўзгартириш билан тижорат банкларининг кредит сиёсати ва муомаладаги пул массасининг аҳволига таъсир ўтказиб боради.

Марказий банк мажбурий резервлар нормасини омонатлар ва депозитларнинг тури, миқдори ва муддатларига қараб табақалаштириб боради. Банк тизимининг қанчалик ривожланганлиги, умуман иқтисодийётнинг аҳволи ҳам мажбурий резервлар нормасининг миқдorigа таъсир кўрсатади.

Марказий банкнинг очиқ бозорда қимматли қоғозлар ва чет эл валютаси билан олиб бориладиган операциялари ҳам тижорат банклари фаолиятини тартибга солишнинг иқтисодий чоралари жумласига киради. Марказий банк қимматли қоғозлар ва чет эл валютасини тижорат банкларига сотар экан, бу банкларнинг кредит экспансиясини чеклайди, муомаладаги пул массасини камайтиради ва шу билан тўлов воситаларининг товар бозорига кўрсатадиган таъйиқини сусайтириб, миллий валюта қадрини кўтаради.

Маъмурий чораларга тижорат банклари томонидан бериладиган кредитлар фоиз ставкаларининг чегаравий миқдорларини белгилаб қўйиш киради.

Тижорат банклари банклар тўғрисидаги қонунларни, банк операцияларини ўтказиш қоидаларини бузганида, шунингдек акционерлар, омонатчилар, мижозларнинг ҳақ-ҳуқуқларини камситадиган бошқа жиддий камчиликларга йўл қўйганида Марказий банк уларга нисбатан маъмурий таъсирнинг жуда қаттиқ чораларини, ҳаттоки, улар фаолиятини тўхтатиб қўйишгача бўлган чораларни кўриши мумкин.

Ҳозирги пайтда Ўзбекистон Республикаси Марказий банкнинг фаолияти «Ўзбекистон Республикасининг Марказий Банки» тўғрисидаги Қонунга асосан олиб борилади. Қонунга кўра, Марказий банк давлатнинг бош банкидир. Марказий банк раисини мамлакат Президентининг тақдимига кўра, Олий мажлис тайинлайди ва озод этади. Марказий банкнинг йиллик ҳисоботи ҳамда банк фаолияти ҳақида аудитор хулосаси ҳам Олий Мажлис томонидан кўриб чиқилади. Марказий банк ўз сарф-харажатларини даромадлари ҳисобидан амалга оширади ва иқтисодий жиҳатдан мустақил муассаса ҳисобланади. Давлат Марказий банкнинг мажбу-

риялари юзасидан, Марказий банк эса давлатнинг мажбуриятлари юзасидан жавобгар ҳисобланмайди.

Марказий банкнинг бош мақсади миллий валюта барқарорлигини таъминлашдан иборат. У шу мақсаддан келиб чиқиб, қуйидагиларни амалга оширади:

— давлатнинг монетар (пул) сиёсатини ҳамда валютани тартибга солиш соҳасидаги сиёсатни шакллантиради ва амалга оширади;

— банклар фаолиятини тартибга солади ва назорат қилади;

— Ўзбекистон Республикасининг олтин-валюта резервларини, шу жумладан келишув бўйича ҳукумат резервларини сақлайди ва тасарруф қилади;

— давлат бюджетининг касса ижросини молия вазирлиги билан биргаликда ташкил этади.

Ўзбекистон тижорат банкларининг фаолияти Ўзбекистон Республикасининг «Банклар ва банк фаолияти тўғрисида»ги қонунига мувофиқ амалга оширилади. Қонунга мувофиқ улар жисмоний шахслардан омонатлар қабул қилиш ҳамда қабул қилинган маблағларни кредитга бериш ёки инвестициялаш учун фойдаланиш ҳамда тўловларни амалга ошириш билан шуғулланишлари.

Қонунда банклар бевосита ишлаб чиқариш, савдо ва сўғурта фаолияти билан шуғулланишга ҳақли эмасликлари кўрсатилган.

Марказий банк рухсати билан банклар Ўзбекистонда ўз фаолиятларини, чет эл банклари эса ўз ваколатхоналарини очишлари мумкин. Марказий банкнинг рухсати билан улар чет элларда ўз шўба банкларини, филиаллар ва ваколатхоналарини очишлари, банклар очишда қатнашишлари мумкин.

Банклар ўз фаолиятларини мувофиқлаштириш, мулкдорлар манфаатларини ҳимоялаш, биргаликда дастурларни амалга ошириш учун, мавжуд қонунчиликка риоя қилган ҳолда, иттифоқлар ва уюшмаларга бириктиришлари мумкин. Бундай уюшмаларнинг мустақил равишда тижорат фаолияти, шу жумладан банк фаолияти билан шуғулланишларига йўл қўйилмайди.

3. Банк кредитлари ва фонзлари

Бозор иқтисодиётига ўтиш жараёнида мамлакатимизда пул-кредит тизимида жуда кўп ўзгаришлар содир бўлмоқда. Хусусан:

— банкларнинг мустақиллиги ва мавқеини кучайиши;

— янги молия-кредит институтларини юзага келиши;

— кредитлар учун тўланадиган фоиз ставкаларининг кредит ресурсларини тақсимлашдаги аҳамиятини ошиши;

— Ўзбекистон Республикасининг «Банклар ва банк фаолияти» тўғрисидаги қонунини қабул қилиниши ва бошқалар шулар жумласига киради.

Кредит ва молия тушунчалари ўртасида муайян умумийлик бўлсада, уларни бир-биридан фарқловчи жиҳатлар ҳам кўп.

Агар молия барча хўжалик субъектларининг ўзига тегишли пул маблағлари хусусидаги алоқаларини билдирса, кредит, бундан фарқли ўлароқ, ўзга мулки бўлган пул маблағларини қарзга олиб ишлатиш борасидаги муносабатларни англатади ва бозор муносабатларининг муҳим унсури ҳисобланади.

Молия билан кредитнинг умумийлиги шундан иборатки, уларнинг иккаласи ҳам пул маблағлари пайдо бўлувчи муносабатларни ифодалайди. Аммо жамлаш ва ишлатиш усуллари бўйича улар бир-биридан тубдан фарқ қилади.

Кредит ўзгаларнинг пул маблағларини ҳақ тўлаш шарти билан вақтинча фойдаланиб туриш ва муддати келганда уни қайтариб беришга асосланади. Кредит пул-товар муносабатларига хос бўлган ва пул ҳаракатини билдирувчи категория ҳисобланади.

Кредит муносабати икки субъект ўртасида юзага келади: бири пул эгаси, яъни қарз берувчи, иккинчиси — пулга муҳтож, яъни қарз олувчи.

Банк аслида пул эгаси билан қарз олувчи ўртасидаги воситачи бўлиб, айни вақтнинг ўзида у бўш пулни қарзга олади, уни бошқаларга қарзга беради.

Кредит субъектлари ҳар хил бўлади, буларга давлат, корхона, фирма, ташкилот ва турли тоифадаги фуқаролар киради.

Кредит объекти — бу ҳар қандай пул эмас, балки фақат вақтинча бўш тургани учун берилиши мумкин бўлган пуллар ва товарлардир.

Бўш пул уч хил бўлади:

а) тадбиркорлар ёки катта пулдорлар қўлидаги пул, яъни пул капитали;

б) аҳоли қўлидаги пул (эртами-кеч эҳтиёжни қон-

дириш учун тўпланган пул эгаси қўлида капитал эмас, балки истеъмолни қондириш воситаси);

в) давлат ихтиёридаги пул. Бу пул ҳам капитал (давлат корхонаси учун), ҳам умумий истеъмол пулидир.

Юқорида қайд қилиб ўтилган бўш пуллар ссуда фондини (қарз жамғармасини) ташкил этади ва унинг юзага келиши объектив тарзда муқаррардир.

Бўш пуллар қуйидаги манбалардан ҳосил бўлади:

1. Амортизация пулининг тўпланиб бориши. Амортизация пули ҳар йили ажратилади ва у бир неча йилдан кейин ишлатилиши сабабли маълум давр бўш туради. Масалан: экскаваторнинг амортизация пули йилига 500 минг сўм, 10 йилдан кейин эскирганлиги сабабли янгиси олинади. 9 йил давомида тўпланган 4 млн 500 минг сўмлик амортизация ажратмалар бўш пул ҳисобланади.

2. Ишлаб чиқаришни ривожлантириш учун фойдадан ажратиладиган инвестиция маблағлари. Улар маълум миқдорда йиғилгандан сўнг инвестиция қилиш мумкин. Масалан, корхонага янги цех қуриш учун 10 млн сўм зарур. Ҳар йили корхона фойдасидан 2 млн сўм ажратилганда, зарур маблағларни 5 йилда жамғариш мумкин. Бешинчи йилгача тўпланган 8 млн сўм маблағ корхонанинг вақтинча бўш маблағи ҳисобланади.

3. Хом ашё, ёқилғи ва материаллар сотиб олиш учун сарфланган пул ишлаб чиқарилган маҳсулот сотилиши билан эгасига қайтиб келади, лекин уларни янгидан сотиб олиш шу вақтнинг ўзида юз бермайди. Масалан, тўқимачилик комбинати газламани сотиши натижасида пахта толаси сотиб олиш учун сарфлаган пули ҳар ойда 50 млн сўм миқдоридан қайтиб келади. Аммо уни пахтани териб, толаси ажратиб олингандан сўнг ишлатилади. Мавсум келгунча хом ашё пули бўш туради.

4. Фойдадан ижтимоий мақсадлар учун ажратилган пулнинг келиб тушиш вақти билан ишлатилиш вақти тўғри келмайди, натижада бўш пул пайдо бўлади. Масалан, ишчи ва хизматчилар иш ҳақидан пенсия жамғармаларига ажратиладиган маблағлар улар пенсияга чиққунга қадар тўпланиб боради ва вақтинча бўш пулларни ташкил қилади.

5. Иш ҳақи пулининг келиб тушиши ва сарфланиши бир вақтда юз бермайди. Маълумки, товар сотилгач, пул келиб тушаверади, иш ҳақи эса ҳар куни эмас,

ҳар 15 кунда берилади. Бу пуллар ҳам вақтинча бўш туради.

6. Фуқароларнинг истеъмолчи сифатида қариликни таъминлаш, қимматбаҳо товар олиш, уй қуриш, саёҳат қилиш ёки турли маросимлар ўтказиш учун жамланган пули бўлади, у етарли миқдорга боргунча ёки ишлатиш фурсати келгунча бўш туради. Масалан, ишчи 40 ёшдан бошлаб, қариликни ўйлаб, ҳар йили ўз даромадидан 20 минг сўм ажратиб боради, дейлик. Шу пул 20 йил тўпланиб, 400 минг сўмни ташкил қилгандан сўнг, пенсияга чиққан эгаси томонидан ишлатилиши мумкин.

7. Давлат бюджетига пул даромадларининг келиб тушиши ва уларнинг сарфланиши ҳам бир вақтда юз бермайди. Йил бошида бюджетга тушган пул маблағлари йил давомида ишлатилади. Шу сабабли, улар ҳам маълум муддат бўш туради.

8. Турли-туман хайр-эҳсон ва суғурта пулларининг ҳосил бўлиши ва ишлатилиши ҳам турли вақтда юз берганидан унинг бир қисми сафланиб, қолган қисми бўш туриб қолади.

Жамиятдаги пул ресурслари ҳаракатининг нотекислиги уларнинг бир қисмини бўш қолиб, қарз жамғармасига айланиши учун имкон беради. Бу ҳодиса бўш пулнинг таклифини билдиради. Аммо кредит пайдо бўлиши учун пулга талаб ҳам бўлиши керак. Бу талабни иқтисодиётнинг ўзи юзага чиқаради.

Бўш пуллар ҳисобидан қарз жамғармаси ҳосил бўлиб, унга талаб юзага келгач, кредит муносабатлари пайдо бўлади. Кредит тўрт хил вазифани бажаради.

Биринчиси — пулга тенглаштирилган тўлов воситаларини (масалан вексел, чек, сертификат ва ҳ. к.) юзага чиқариб, уларни хўжалик оборотига жалб қилади (вексел—қарзнинг мажбуриятномаси, чек—банкдаги пулни беришни талаб қилувчи ҳужжат, сертификат—пул тўланганлиги, қарз берилганлигини тасдиқловчи ҳужжат).

Иккинчиси — бўш пул маблағларини ҳаракатдаги, ишдаги капиталга айлантириб, «пулни пул топади» деган қондан амалга оширади.

Учинчиси — қарз бериш орқали пул маблағларини турли тармоқлар ўртасида қайта тақсимлаш билан ишлаб чиқариш ресурсларининг кўчиб туришини таъминлайди.

Тўртинчиси — қарз бериш, қарзни ундириш воситалари орқали иқтисодий ўсишни таъминлайди.

Кредитдан фойдаланиш жараёнида турли натижаларга эришилади. Бу натижалар ижобий ёки салбий бўлиши мумкин. Ижобий натижалар деганда кредитдан самарали фойдаланиш эвазига қўлга киритилган ютуқлар тушунилади. Масалан, Андижоннинг Асака шаҳрида асосан банк кредити ҳисобидан автомобиль заводининг қурилиши аҳолининг янги автомобилларга бўлган эhtiёжини қондириш ва республиканинг жаҳон автомобиль бозорида муносиб ўрин эгаллашига сабаб бўлгани фикримизнинг далили бўла олади.

Кредитнинг салбий натижаси асосан қуйидаги ҳолатларда намоён бўлади:

— кредит хўжалик юритувчи субъектларга турли йўллар билан асоссиз равишда кўп берилса, оқибатда пул массаси кўпайиб, миллий пул қадрсизланади;

— агар олинган халқаро кредитлардан самарали фойдаланилмаса, мамлакат ўзининг бошқа даромад манбалари, масалан, олтинни сотиш билан қайтаришга мажбур бўлади.

Кредит алоқалари пул эгаси билан қарз олувчи ўртасида бевосита ва билвосита бўлиши мумкин. Биринчи ҳолда улар тўғридан-тўғри муомалага киришади. Иккинчи ҳолда улар алоқаси воситачилар орқали юз беради. Шунга кўра кредитнинг қуйидаги асосий шакллари келиб чиқади: тижорат кредити, банк кредити, истеъмолчи кредити, давлат кредити, халқаро кредит.

Тижорат кредити бу сотувчиларнинг харидорларга товар шаклида берадиган кредитидир. Бунда товарлар маълум муддатда пулини тўлаш шarti билан насияга берилади. Тижорат кредитини насияга олувчи унинг эгасига вексел (қарзнинг мажбуриятномаси)ни беради.

Насияга бериладиган қарз йиғиндиси товарнинг бозор нархи ва миқдорига боғлиқ бўлади. Масалан, 1 метр духобанинг бозор баҳоси 200 сўм дейлик. Духоба эгаси 1000 метр духобани шу нархда насияга берса, маълум вақтдан кейин унга 200 минг сўм қайтарилиши керак эди. Бироқ мазкур ҳолатда кредит фоиз насияга сотилган духоба нархига устама шаклини олади, шу сабабли духоба насияга эл қатори нархдан юқори нархда берилади. Масалан, духоба нақд пулга ҳар бир метри 200 сўмдан сотилса, насияга 250 сўмдан берилди. Мана шу 50 сўм устама фоиз бўлади. Бизнинг мисолимизда 1000 метр духобага устама 50 минг сўмни ташкил қилади.

Бевосита кредитнинг оммавий кўринишларидан бири қимматбаҳо товарларни (автомашина, уй, телевизор, компьютер ва ҳоказо) аҳолига насияга сотишдир. Бундай кредит товарларни бўлғуси даромад ҳисобига сотиш учун қўлланилади. У товарлар етарли, бинобарин, тақчиллик йўқ бозорда қўлланилади.

Билвосита кредит пул эгалари маблағларини кредит ташкилотларининг воситачилигида қарз олувчиларга берилишидир. Банклар ва бошқа кредит ташкилотлари пулни унинг эгаларига фоиз тўлаш шарт билан ўз қўлларига жамлайдилар ва ўз номидан қарзга бериб, фоизлар оладилар. Бунда уч субъект (пул эгаси, кредит ташкилоти ва қарз олувчи)нинг кредит алоқаси пайдо бўлади.

Банклар қарзни ишончли, пулни самарали ишлашига қодир бўлган хўжалик субъектларига берадилар. Улар ўз навбатида пулни инвестиция учун сарфлаб, иқтисодиётни ўстиришга қўмаклашадилар.

Банклар фирмаларга қарзни тadbиркорлик учун берса, истеъмолчиларга товар сотиб олиш учун беради. Бунинг натижасида истеъмолчи кредити пайдо бўлади. Масалан, АҚШда банкларнинг истеъмолчиларга берадиган кредити ҳисобига нархи 2500 долларгача бўлган товарлар харид қилиш мумкин. Харид қилинган товар пулини банклар магазинларнинг берган счётига қараб тўлайдилар. Бундай кредит ғоят имтиёзли бўлади. Унинг фоизи бошқа кредитлар фоизидан кам, ҳатто фоизсиз ҳам бўлиши мумкин.

Истеъмолчи кредити аҳолининг истеъмол эҳтиёжларини қондиришга мўлжалланган бўлиб, у товар ёки пул шаклида бўлиши мумкин. Бундай кредитлар аксарият ҳолларда банклар томонидан эмас, балки фирма, корхона ва ташкилотлар томонидан берилади.

Аҳоли, корхона ва ташкилотларнинг вақтинча бўш пул маблағларини давлат томонидан қарзга олиш ҳоллари ҳам учраб туради. Давлат қарзни турли шаклда, энг аввал, давлат заёмлари шаклида олади. Заём давлатнинг қарздорлик гувоҳномаси бўлиб, у қарзни вақти келганда қайтариб бериш ва фоиз тўлашни кафолатлайди. Заёмларни марказий ва маҳаллий ҳокимиятлар чиқаради. Заёмлар қарз ҳақи тўлаш жиҳатидан фоиз тўланадиган ва баъзан фоизсиз ҳам бўлади.

Кредит муносабатларида давлат фақат қарздор ва зифасини ўтамай, қарз берувчи ролини ҳам бажаради. Давлат ўз маблағлари ҳисобига банкда қарз фондини

ташқил қилади, хазинадан ҳам қарз беради. Хазина қарзи давлат бюджетидан корхона, фирма ва ташқилотларга уларни молиявий санациялаш (соғломлаштирилиш) учун сафланади. Мазкур қарз ҳам маълум муддатга, қайтариб бериш ва фоиз тўлаш шарти билан берилади. Аммо фоиз ғоят имтиёзли бўлади ва даромад олишни кўзламайди.

Халқаро кредит — бу ссуда капиталининг халқаро миқёсдаги ҳаракати бўлиб, бу ҳаракат товар ва валюта кўринишидаги маблағларни қайтариб беришлик, муддатлилик ва ҳақ тўлашлик асосида бериш билан боғлиқ.

Халқаро кредит муносабатларида қатнашувчи субъектлар бўлиб тижорат банклари, марказий банклар, давлат органлари, ҳукуматлар, йирик корпорациялар ҳамда халқаро ва минтақавий молия-кредит ташқилотлари ҳисобланадилар.

Халқаро кредитнинг асосий шакллари сифатида фирмавий кредит, акцептли кредит, акцептли-рамбурсли кредитларни кўрсатиш мумкин.

Фирмавий кредит бу бир мамлакат фирмаси томонидан иккинчи мамлакатдаги фирмага берилган кредитдир. Унинг энг кенг тарқалган тури — бу экспортёрнинг импортёрга товарларни тўлов муддатини кечиктириш асосида сотишга асосланган кредитдир.

Акцептли кредит бу йирик банклар томонидан бериладиган кредитдир. Агар экспорт қилувчи импорт қилувчининг тўловга қобилиятлигига шубҳа қилса ёки тўлов йиғиндисини тезда олишни хоҳласа, ушбу кредитдан фойдаланади.

Акцептли-рамбурсли кредитнинг маъноси шундаки, экспорт қилувчининг вексели учинчи мамлакат банки томонидан акцептланади ва импортёр векселда кўрсатилган йиғиндини ўша банкка ўтказди.

Маълумки, хусусий банклар билан бирга халқаро ташқилотлар (Халқаро валюта фонди, Жаҳон тикланиш ва тараққиёт банки, Осие ривожланиш банки ва бошқалар) халқаро кредитлар беради. Аммо уларнинг кредитларни бериш шартлари бир-бирлариникидан тубдан фарқ қилади.

Бу фарқлар қуйидагилардан иборат бўлади.

— Халқаро ташқилотлар одатда узоқ муддатли кредитлар беради. Хусусий банклар эса қисқа муддатли кредитлар бериш билан шуғулланади;

— Халқаро ташқилотлар берадиган кредитларнинг

фоиз ставкалари кичик, яъни 7—9% ни ташкил қилади;

— Халқаро ташкилотлар иқтисодийтни барқарорлаштириш дастурлари асосида кредит беради.

Бу дастурлар уларнинг экспертлари томонидан кўриб чиқилади. Бундан ташқари халқаро ташкилотлар кредит олувчи мамлакатлардан маълум кўрсаткичларга (бюджет тақчиллигининг ялпи миллий маҳсулотга нисбатан маълум нисбатини, инфляциянинг ойлик даражаси ва ҳоказоларга) риоя этилишини талаб қилади. Хусусий банклар эса бу турдаги дастурларга ва кўрсаткичларга риоя этилишини талаб қилмайди.

Хусусий банклар берадиган халқаро кредитлар ҳажмида таъминланган кредитларнинг салмоғи катта бўлади. Халқаро ташкилотларнинг кредитида эса аксинча, уларнинг салмоғи, одатда кичик бўлади.

Кредит берилиш муддатига кўра қуйидаги турларга бўлинади:

— қисқа муддатли кредитлар (муддати бир йилгача)

— ўрта муддатли кредитлар (муддати бир йилдан уч йилгача)

— узоқ муддатли кредитлар (муддати уч йил ва ундан узоқ бўлган).

Халқаро кредитлар берилиш муддатига кўра бир мунча фарқ қилади. Бунда бир йилдан беш йилгача муддатга берилган кредитлар ўрта муддатли, беш йил ва ундан ортиқ муддатга берилган кредитлар эса узоқ муддатли кредитлар деб ҳисобланади.

Бозор иқтисодийти шароитида банклар учун энг асосий муаммолардан бири берилган ссудаларни ўз вақтида қайтарилмаслигидир. Ушбу муаммони қисман ҳал этиш, яъни мижоз томонидан кредитни қайтара олмаслик хавфини камайтириш йўлларида бири мижоз мулкнинг маълум қисмини берилган ссуда учун гаров сифатида талаб қилишдир. Масалан, ер, қимматбаҳо қоғозлар, дебитор қарздорлик йиғиндилари, тегишли ҳужжатлар билан бирга тақдим этилган товарлар ва бошқалар шундай гаров сифатида қўйилиши мумкин. Айниқса ер гаров учун муҳим объект ҳисобланади, чунки у ҳеч қачон ўз қийматини йўқотмайди.

Қимматбаҳо қоғозлар банклар учун маъқулроқ таъминлаш воситаси ҳисобланади. Чунки қимматбаҳо қоғозларни бозорда осонгина сотиш, мулк эгасини тезда ўзгартириш мумкин. Уларни банкда сақлаш ортиқча харажатлар талаб қилмайди. Шулар билан бир қаторда

уларни сотиш ва сотиб олишда ортиқча расмиятчиликнинг йўқлиги қимматбаҳо қозғаларни гаров объекти сифатида аҳамиятини оширади.

Дебитор қарздорлик йиғиндиси деганда, очиқ сўётлар бўйича ҳисоб-китоблардаги қарздорлик йиғиндиси тушунилади. Бу пул банкнинг миждози жўнатган товарлари учун харидорлардан олиши лозим бўлган пулдир. Бу турдаги таъминлаш объекти жаҳон амалиётида кенг қўлланилади.

Хом ашё, материаллар ва тайёр маҳсулотлар кўпчилик давлатларда, хусусан республикамизда кредитнинг кенг қўлланиладиган таъминланиш объекти бўлиб хизмат қилади.

Суғурта қилинувчи суғурта компаниясига бадал тўлаб боради. Суғурта муддати тугаши билан тўланган бадаллар йиғиндиси уни тўлаган шахсга қайтарилади. Банк суғурта полисини ҳам йиғилган бадаллар йиғиндиси миқдорида гаров сифатида қабул қилади.

Кредитни бериш қўидаги тартибларга риоя қилинган ҳолда амалга оширилади:

— кредит олиш учун берилган аризани кўриб чиқиш ва бўлғуси миждоз билан яқиндан танишиш;

— миждознинг кредитни тўлашга лаёқатлигини аниқлаш ва ссуда бўйича хавф-хатарни баҳолаш;

— кредит шартномасини тайёрлаш ва имзолаш;

— шартномада белгиланган шартларнинг бажарилиши ва кредитнинг қопланиши устидан назорат олиб бориш.

Миждоз банк кредитини олиш учун дастлаб ариза беради. Аризада ссуда тўғрисида қўидаги маълумотлар ўз аксини топган бўлиши керак: ссуда олишдан кўзланган мақсад, ссуданинг миқдори, ссуданинг муддати, ссуданинг тури (таъминланган ёки таъминланмаган ссудами).

Агар аризанинг мазмуни банкнинг кредит сиёсати мазмунига мос келса, у ҳолда банк 2-босқичга, яъни миждознинг кредитга лаёқатлигини аниқлашга киришади.

Миждоз кредитга лаёқатли деб топилганда, банк кредит шартномасини тузишга киришади. Бу босқичда банк ссуданинг асосий тавсифларини, яъни кредитнинг тури, йиғиндиси, муддати, қоплаш усули, таъминланганлиги, кредитнинг баҳоси ва бошқа шартларни белгилаб олади.

Банк мижознинг кредитга лаёқатлигини аниқлаш учун қуйидаги маълумотлардан фойдаланади:

— мижознинг бевосита ўзидан олинган маълумотлар;

— банкнинг архивида ушбу мижоз тўғрисида мавжуд бўлган маълумотлар;

— мижоз билан шартномавий алоқада бўлган ҳуқуқий ва жисмоний шахслардан олинган маълумотлар;

— турли хусусий ва давлат муассасаларининг ҳисоботлари ва бошқа маълумотлар.

Банкнинг кредит бўлими ходимлари банкдаги архив материаллари билан танишадилар. Агар ариза берувчи олдин ҳам банк кредитидан фойдаланган бўлса, унда албатта архивда бу ҳақда маълумотлар бўлади.

Мижоз тўғрисида муҳим маълумотларни бошқа молиявий муассасалардан ҳам олиш мумкин. Масалан, инвестиция компаниялари мижоз депозитларининг миқдори тўғрисида, тўланмаган мажбуриятлари тўғрисида ва бошқа маълумотларни бериши мумкин.

Кредитнинг асосий шarti — бу қарз учун ҳақ тўлаш. Бу ҳақ қарз қилинган суммага нисбатан фоиз ҳисобида олинганида уни қарз фоизи ёки кредитнинг фоиз ставкаси деб юритилади. Бу ставка кредит қарз олувчининг маълум эҳтиёжини қондиргани учун тўлаши шарт бўлган ҳақдир. Қарз пули капитал сифатида, одатдаги тўлов ёки харид воситаси сифатида ишлатилади.

Мана шунинг учун ҳам қарздор шахс пул эгасига фоиз ставкасини тўлайди.

Кредитнинг фоиз ставкаси мамлакатнинг ссуда капиталлари бозорида аниқланади. Халқаро кредитнинг фоиз ставкаси эса жаҳон ссуда капиталлари бозорида аниқланади. Бу бозорларнинг асосий қисми Лондон, Токио, Нью-Йорк, Франкфурт, Париж, Брюссель шаҳарларида жойлашган.

Фоиз даражаси (ёки ставкаси) унга таъсир этувчи омиллар туфайли ўзгариб туради. Уларнинг асосийлари қуйидагилардан иборат:

1. Пул бозоридаги талаб ва таклифнинг нисбати, яъни бозорда қандай миқдорда қарз пулига талаб бор ва унга нисбатан қандай миқдорда қарзга бериладиган пул мавжуд. Талаб ошса, фоиз ортади, таклиф ошеа, у камаяди.

2. Қарзга олинадиган пулни ишлатишдан қутилдиган наф, аниқроғи, шу пулнинг истеъмол қийматидир.

Қарз пули тadbиркор учун кўп фойда келтирса ёки истeъмолчи эҳтиёжини тўларoқ қондирса, фoиз юқoри-рoқ бўлади, акс ҳoлда у камайиб кeтади. Бунда пулни ҳoзир ишлатишдан ва кeлажакда ишлатишдан нафи таққoсланади. Агар ҳoзир пулни 10% ҳисoбидан қарз олиб, кeлажакда ундан 25% ҳисoбидан фoйдa кўрилса, қарз oлувчигa шу фoиз маъқул бўлмайди.

3. Қарзни тўлаш муддати ва шарти. Агар қарз узoқ муддатга бeрилиб, уни сeкин-астa кичик-кичик қисм-ларга бўлиб, бeмалoл қайтариш мумкин бўлса, қарздor юқoри фoизга рози бўлади. Агар қарз қисқа вақтга бeрилса ва уни бир йўла тўлаш шарти бўлса, қарз oлувчи пaстрoқ фoизни маъқул кўради. Гап шундаки, қарз қанчалик узoқ муддатга бeрилса, уни ишлатиб, шунчалик кўпрoқ дарoмад кўриш мумкин ва шу ҳисoб-дан фoиз тўлаш eнгил бўлади.

4. Қарзни қандай пул билан бeрилиши. Агар қарз эркин алмaштириладиган валютaда бeрилса, фoиз юқoри бeлгиланади, агар у oддий валютaда бeрилса, фoиз нисбатан пaст ўрнaтилади. Эркин алмaштириладиган валютa oбрў-эътиборли бўлганидан уни ишлатиш oсон, ундан тeздa дарoмад кўриш ва қарзни қай-тариш мумкин.

5. Инфляция даражаси. Инфляция юз бeрса, қарзга бeрилган пул эгаси ютқазади. Шу сабабли фoиз инфляцияни ҳисoбга олиб бeлгиланади. Фoиз инфляция шиддатигa нисбатан тўғри мутаносибликда ўзгаради.

6. Пулни қарз бeришдан кўра бошқа йўсинда ишлатишдан тушадиган дарoмад. Бунда пул эгасининг aфзал кўриш тамойили амал қилади. Агар акция дивиденди кўтарилса, фoиз пaсаяди ва аксинча, Агар акцияга 15% дивиденд бeрилса, фoиз ундан юқoри бўлиши шарт. Акс ҳoлда пул эгаси уни қарзга бeрмай, акция сотиб олишни aфзал кўради.

7. Қарз бeришнинг хатар даражаси. Агар қарзнинг қайтиб кeлиши кафолатланса, фoиз пaст, агар бу хатарли бўлиб, қарз қайтиши шубҳали бўлса, фoиз юқoри бўлади. Oдатда молиявий бақувват ва нуфузли фирмалар учун пaст фoиз тайинланади. Юқoри ва пaст фoиз ўртасидаги фарқ пул эгалари учун маълум даражада қарз хатарини камайтиради, чунки бир ерда фoизнинг камлиги бошқа ерда унинг oртиқ бўлиши билан қoпланади.

Кредит тaшкилотлари пул ва капитал бoзорининг фаол иштирокчиси бўлиб, бoзор иқтисoдиётида муҳим

роль ўйнайди. Улар ўз миждозларига хизмат кўрсатганликлари учун фойда оладилар. Банк фойдаси банк тўлаган фоиз билан у олган фоиз ўртасидаги фарқдан унинг харажатларини чегириб ташлангандан сўнг қолган суммага тенг бўлади. Банк даромадининг асосий манбаи фоиз ҳисобланади. Банк берадиган ва оладиган фоизлари ўртасидаги фарқ маржа деб юритилади. Банклар фоиз сиёсатини ишлаб чиқадилар, фоизни ўзгартириш орқали пул оқимида таъсир этадилар. Кредит сиёсатини ишлаб чиқишда Марказий банклар етакчилик қиладилар. Кредит ташкилотлари ҳам рақобатда, ҳам ўзаро алоқада бўладилар, ўз фаолиятларини мувофиқлаштириб борадилар. Кредит ташкилотлари бозор инфраструктурасининг муҳим унсури сифатида молия пул бозори иштирокчиларига турли-туман хизматлар кўрсатадилар ва бу билан миллий иқтисодиёт тараққиётида муҳим роль ўйнайдилар.

4. Солиқ ва унинг турлари

Давлатнинг молиявий ресурсларини шаклланиши ва улардан фойдаланиш давлат бюджети орқали амалга оширилиб, уни муҳим манбаи солиқлардир. Солиқ тизимининг тўғри тузилиши ва давлатнинг ҳолисона солиқ сиёсатини олиб бориши иқтисодиёт тараққиётининг ҳал қилувчи омилдир, десак хато бўлмайди. Солиқ тизими мамлакат иқтисодиётининг ривожланишини таъминлаш учун зарур бўлган солиқлар ва табиатан солиққа ўхшаш тўловларнинг миқдорини, шакллари, ундириб олиш усул-амаллари ва муддатларини тартибга соладиган ҳуқуқий мезонлар мажмуасидир. Солиқлар пул ресурсларининг давлат ихтиёрида тўпланиб боришини таъминлайди. Бу ресурслардан иқтисодий ривожланишнинг умумдавлат, минтақавий вазифаларини ҳал қилиш, ишнинг самарадорлиги ва сифатини оширишни рағбатлантириш, даромадларни тартибга солиш каби мақсадлар учун фойдаланилади.

Ўзбекистон Республикасининг «Корхоналар, бирлашмалар ва ташкилотлардан олинадиган солиқлар тўғрисида»ги қонуни Ўзбекистон Республикаси, Қорақалпоғистон Республикаси давлат бюджетларига, маҳаллий бюджетларга солиқ кўринишида тушадиган даромад манбаларини белгилаб беради.

Солиқларни жорий этишдан мақсад давлат ижтимоий кафолатларининг молиявий базасини таъминлаш,

юридик шахсларнинг тадбиркорлик фаолиятини тартибга солиш, халқаро тўловларни марказлаштирилган йўл билан амалга ошириш, шунингдек чет эл валюта-сининг Ўзбекистон Республикаси ҳудудида муомалада бўлишини барқарорлаштириш учун мустақкам молиявий манбаларни таъминлашдир. Солиқ тўлаш ҳўжалик юритувчи субъектлар фуқаролар билан давлат ўртасидаги иқтисодий алоқаларни бозор иқтисодиётига мос бўлган асосий шакли ва даромадларни ҳўжалик субъектлари билан давлат ўртасида тақсимлашнинг асосий воситаси ҳисобланади.

Солиқлар энг аввало давлатнинг ижтимоий зарурий вазифаларини молиявий маблағлар билан таъминлашнинг зарурлигидан келиб чиқади.

Давлат олдида турган муҳим вазифаларни бажариш хусусан аҳолининг кам таъминланган табақаларини ижтимоий ҳимоя қилиш, маориф, маданият, соғлиқни сақлаш, ижтимоий таъминот, мудофаа, ижтимоий ва миллий хавфсизликни таъминлаш жуда кўп молиявий ресурсларни талаб қилади. Бозор иқтисодиёти шароитида бу ресурсларни фақат солиқлар ва солиқ характерига эга бўлган тўловлар орқали амалга оширилади. Шунинг учун солиқ тўлаш ҳар бир ҳўжалик субъекти, меҳнат жамоаси, юридик ва жисмоний шахс учун мажбуриятгина бўлиб қолмай, муқаддас бурч ҳамдир. Солиқларни тўламасликка, тўлов муддатларини кечиктиришга, уларнинг объектини яшириш ёки суммасини камайтириб кўрсатишга ҳеч кимнинг ҳаққи йўқ.

Марказлашган — маъмурий бошқариш даврида давлат ўз вазифаларини иқтисодий тўловлар, яъни ажратмалар, бадаллар ва ҳар хил тўловлар орқали амалга оширган, чунки у даврда солиқли тўловга ҳожат йўқ эди. Ҳамма мулк давлатники бўлганлиги сабабли давлат хоҳлаганича корхоналар даромадини ўз мулки сифатида ажратмалар йўли билан бюджетга жалб қилар эди. Бозор иқтисодиёти шароитида турли мулк шакллари таркиб топиши ва демократик жараёнларнинг ривожланиши бюджетга тўловларнинг ажратмалар сифатида эмас, балки қонуний кучга эга бўлган демократик тўловлар яъни солиқлар асосида амалга оширишни тақозо этади.

Бозор иқтисодиёти қонунларидан келиб чиқсак, давлатнинг бажарган хилма-хил хизматлари учун мамлакат ичида юридик ва жисмоний шахслар ҳақ тўлашлари керак, яъни давлатнинг хизмат кўрсатувчи муассасала-

ри (мудофаа, хавфсизлик хизмати ва ҳ.к.) лар ўз хизматларини сотишлари зарур. Демак, мазкур хизматлар товар даражасига кўтарилиши ва бозорга чиқиши керак. Бироқ, бу хизматлар «ижтимоий товарлар» бўлганлиги учун алоҳида корхоналар буларни кўрсатишдан бош тортади чунки бу мураккаб ва қимматга тушади. Бошқа корхоналар, юридик ва жисмоний шахслар эса шу ижтимоий товарларни сотиб олишдан бош тортади. Демак, бозор бундай товарларни қабул қилмайди.

Лекин масаланинг иккинчи томонини оладиган бўлсак, ҳеч ким, яъни юридик шахслар ҳам, жисмоний шахслар ҳам «ижтимоий товарлар»ни истеъмол қилишдан бош тортмайди, уларнинг зарурлигини биледи. Бироқ, алоҳида корхоналар бу товарлар учун ҳақ тўлашга қодир эмас. Шунинг учун ҳам ҳукуматнинг жамиятга кўрсатадиган хизматлари ҳақини қоплаш учун мажбурий тўловлар сифатида солиқлар жорий этилган.

Солиқ нимага солинади, яъни солиқ объекти бўлиб нималар ҳисобланади? Мамлакатимизда солиқ объектиларини уч гуруҳга бўлиш мумкин. Булар — маҳсулот обороти, олинган фойда (ёки даромад) ва мулкдир.

Солиққа тортиладиган объект солиқ номини ифода этади ва кўп ҳолларда солиқ манбаига мос келади. Масалан, корхона фойдасидан солиқ ундиришда солиқнинг объекти ҳам, манбаи ҳам фойдадир. Даромад солиғининг объекти ҳам, манбаи ҳам фуқаро олган ялпи даромаддир. Солиқ муносабатлари ҳар қандай жамиятда ҳам бозор муносабатларининг муҳим ва марказий унсурларидан бири ҳисобланади. Уларни амалга оширишда қатнашувчи томонлар — хўжалик юритувчи корхона, фирма, юридик ва жисмоний шахслар ҳамда фуқаролар солиқ тўловчи сифатида, солиқ идоралари эса солиқ ундирувчилар сифатида солиқ субъектлари ҳисобланадилар.

Солиқлар нима ҳисобидан ундирилади ёки солиқ тўлашнинг манбаи нима деган савол кўпчилиكنи қизиқтириши табиий.

Аксарият ҳолларда солиқ тўлаш манбаи бўлиб хўжалик субъектининг олган фойдаси ёки даромади хизмат қилади. Бироқ айрим ҳолларда бошқа манбалардан фойдаланишга ҳам тўғри келади. Масалан, ер солиғининг манбаи, табиийки, ердан келадиган даромад. Лекин тадбиркор у ёки бу сабабларга кўра ердан даромад олмайди, дейлик. У ҳолда ер солиғининг манбаи бўлиб, унинг бошқа даромадлари хизмат қилади.

Давлатнинг солиқ сиёсатининг энг нозик, энг мураккаб ва масъулиятли вазифаси — солиқларнинг меъёрлари (нормалари)ни оқилона ва адолатли тарзда белгилашдир. Чунки мазкур нормалар ҳаддан ташқари юқори бўлса, у ҳолда солиқ тўловчилар ўз даромадларини кўпайтиришдан манфаатдорлик сезмай қоладилар. Агар бу нормалар, аксинча, ҳаддан ташқари паст бўлса, у ҳолда давлат бюджетига тушумлар камайиб кетади ва умумдавлат, умумхалқ эҳтиёжларини қондириш имкониятлари чекланиб қолади.

Солиқ суммасининг унинг объектига нисбатан ҳажми солиқ нормаси деб аталади. Солиқ нормаси даромад (фойда) суммаси, мол-мулк қиймати ёки товар сотиш обороти миқдорига қараб белгиланади. Масалан, Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1999 йил 31 декабрдаги «Жисмоний шахслар даромадларига солиқ солиш шкаласини такомиллаштириш тўғрисида»ги фармонида асосан фуқароларнинг даромад солиғида солиқ нормаси уларнинг олган даромадларига қараб 15, 25, 36 ва 40 фоизларда белгиланади.

Солиқ нормасини белгилашнинг одатда 2 хил усули мавжуд бўлиб, улардан биринчиси мазкур нормани сўм ёки фоизда олдиндан қатъий (ўзгармас) миқдорда белгилашдир. Иккинчи усулда эса солиқ миқдори унинг объекти миқдорини ўзгаришига қараб прогрессив ҳолда ўзгариб боради.

Солиқ нормаси фақат бир солиқ ёки тўловнинг бюджетга ўтказиладиган қисмини ифода этса, солиқ оғирлиги барча солиқли ва солиқсиз тўловларнинг йиғиндисидан иборатдир.

Шуни ҳам айтиб ўтиш керакки, солиқларни ундириш манбаига қараб тўғри ва эгри солиқлар деган гуруҳга ажратиш мумкин. Фойда, даромад, ер ва бошқаларга солинадиган солиқларни одатда тўғри солиқлар деб юритилади. Бундай солиқлар оғирлигини солиқ тўловчи корхона, компания, фирма ва фуқаролар кўтаради.

Кўшилган қиймат солиғи, акциз солиғи, конлардан фойдаланиш солиғи ва шунга ўхшаш солиқлар эгри солиқлар деб юритилади. Бундай солиқларнинг оғирлиги маҳсулот сотувчи, хизмат кўрсатувчи корхоналар, уларни истеъмол қилувчи корхона, фирма, ташкилот ва аҳоли зиммасига тушади.

Солиқ ундириш амалиётида солиқ бирлиги деган тушунча ҳам мавжуд бўлиб, у, одатда, солиқ объекти-

нинг бир бўлагини билдиради ва бутун объектдан ундириладиган солиқ суммасини ҳисоблаш учун меъёр вазифасини бажаради. Масалан, аҳолидан ундириладиган ер солиғини ҳисоблашда бир гектар солиқ бирлиги ҳисобланади. Транспорт воситалари учун тўланадиган солиқни ҳисоблашда бир от кучи ёки киловатт-соат солиқ бирлиги вазифасини бажаради. Масалан, 1 кв. м. солиқ бирлигига ўрнатилган солиқ ставкаси 10 сўмни ташкил этса, у ҳолда 500 кв. м. ери бўлган фуқаро давлатга 5000 сўм солиқ тўлаши керак бўлади.

Шундай қилиб, солиқ объектининг ҳар бир бирлиги учун давлат томонидан олдиндан қатъий суммалар ёки фоизларда белгиланган меъёр солиқ ставкаси деб юритилади. Бироқ шуни ҳам айтиб ўтиш керакки, бозор муносабатларига ўтиш даврига хос хусусиятлардан бири пул инфляцияси, яъни унинг нисбатан тез қадрсизланиши ҳисобланади. Бундай шароитда қатъий суммада белгиланган солиқ ставкалари кўп вақт ўтмай ўз вазифасини бажараолмай қолади. Шунинг учун аксарият ҳолларда солиқ ставкаларини фоизларда белгилаш мақсадга мувофиқ бўлади.

1998 йилдан бошлаб қўшилган қийматга солиқ ставкаси 20 фоиз белгиланган. 2000 йил 1 январдан фойдага солиқ ставкаси 31 фоизни, юридик шахсларни мол-мулкига 4 фоизли ставка ўрнатилган.

Солиқ ставкалари уч тоифага бўлинади — мутаносиб солиқлар, прогрессив (ортиб борувчи) солиқлар ва регрессив (камайиб борувчи) солиқлар.

Юридик ва жисмоний шахсларнинг даромадлари (фойдаси)нинг миқдоридан қатъий назар ўрнатилган солиқ ставкалари мутаносиб ставкалар деб юритилади. Бунда, масалан 50 млн сўмлик асоси фондларга эга бўлган фирма ҳам, 100 минг сўмлик асосий фондга эга бўлган талбиркор ҳам ўша фондлари қийматининг 4 фоизи миқдорида мулк солиғи тўлайди.

Даромад ёки фойданинг ортиб бориши билан солиқ ставкаларининг ҳам ортиб бориши кўзда тутилган бўлса, бундай ставкалар прогрессив (ортиб борувчи) ставкалар деб юритилади. Бундай ставкалар, масалан, Ўзбекистон Республикаси фуқаролари, чет эл фуқаролари ва фуқаролиги бўлмаган шахслардан даромад солиғи ундиришда қўлланилади. Қуйидаги жадвалда жисмоний шахслар даромадларидан олиннадиган солиқ суммаларини ҳисоблаш тартиби (усули) келтирилган.

Солиқ солинадиган даромад	Солиқ сўммаси
Энг оз иш ҳақининг уч карра миқдоригача,	Даромад сўммасининг 15 фоизи.
Энг оз иш ҳақининг уч карра миқдори (+1 сўм)дан беш карра миқдоригача	Уч карра миқдоридан солиқ + энг оз иш ҳақининг уч карра миқдоридан ошган сўммалан 25 фоиз
Энг оз иш ҳақининг беш карра миқдори (+1 сўм)дан ўн карра миқдоригача	Беш карра миқдоридан солиқ + энг оз иш ҳақининг беш карра миқдоридан ошган сўммалан 36 фоиз
Энг оз иш ҳақининг ўн карра миқдори (+1 сўм)дан ва ундан юқори	Ўн карра миқдоридан солиқ + энг оз иш ҳақининг ўн карра миқдоридан ошган сўммалан 40 фоиз

Кўриниб турибдики, фуқаронинг даромади қанча кўп ортиб борса, шунча кўпроқ солиқ тўлайди.

Шуни ҳам алоҳида таъкидлаб ўтиш жоизки, Ўзбекистонда энг оз иш ҳақи миқдорлари вақти-вақти билан ўзгартирилиб, аниқроғи оширилиб турилади. Масалан, 1998 йил 1 августдан у 1250 сўмга ортган бўлса, 1999 йил 1 августдан бошлаб 1750 сўмга, 2000 йил 1 августдан бошлаб эса 2450 сўмга оширилди.

Даромадга қараб ортиб борувчи солиқ ставкаларини қўллаш усулининг афзаллиги шундан иборатки, ишчи ёки хизматчи, тadbиркор ёки фермер ўзининг даромадларини кўпайтириш билан бир қаторда давлат бюджетини шакллантириш ва умумдавлат эҳтиёжларини қондиришга тобора кўпроқ ҳисса қўшади ва ўзининг ватанпарварлик бурчини тобора тўлароқ бажаради.

Бироқ бу усулнинг ўзига хос камчилиги шундан иборатки, у одамларнинг унумли ва сифатли меҳнат қилиб, ортиқча даромад олишга бўлган қизиқишини сусайтиради. Олинаётган даромадни кўпайтириб, уни омонатга қўйиш ёки қимматбаҳо қоғозлар сотиб олиб, мамлакат иқтисодиётининг тараққиёти учун инвестиция манбаи яратишга қизиқтирмайди. Чунки меҳнаткаш даромади ортиб бориши билан солиқ ставкаси ортиб боради, натижада унинг учун камроқ даромад топиб, камроқ солиқ тўлаш маъқул бўлиб қолади. Шунинг учун савдо ва бошқа соҳаларда ишбилармонлик билан шуғулланувчилар савдо оборотини, даромадни

яширишга ҳар хил йўллар билан ҳаракат қиладилар. Лекин қатъий иш ҳақи (даромад) олиб ишловчи ишчи ва хизматчилар бундай қила олмайдилар.

Солиқ ставкасининг регрессив усулида даромадларнинг ўсиши, маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмининг ортиши ёки экспортга маҳсулот ишлаб чиқаришнинг кўпайиши билан солиқ ставкаси камайиб боради ва корхона бюджетга камроқ солиқ тўлай бошлайди. Регрессив ставкалар бирор фаолият ёки соҳада маҳсулот ишлаб чиқаришни кўпайтириш ёки экспорт ҳажмларини оширишни рағбатлантириш мақсадида қўлланилади. Масалан, Республика Вазирлар Маҳкамасининг экспорт маҳсулоти ишлаб чиқаришга корхоналарни рағбатлантириш мақсадида 1996 йил 20 мартда қабул қилган қарори асосида белгиланган регрессив солиқ ставкалари бунга мисол бўла олади.

Агар ишлаб чиқарилаётган маҳсулотнинг умумий ҳажмида экспорт улуши:

5% дан 10% гача бўлса, — 20% га;

10% дан 20% гача бўлса — 30% га;

20% дан 30% гача бўлса — 40% га;

50% дан кўп бўлса солиқ ставкаси 50% га камайтирилади.

Юридик ва жисмоний шахслар ҳамда аҳоли даромадларининг солиқдан бутунлай озод этиладиган қисми солиққа тортилмайдиган минимум деб юритилади. Бу минимум асосан аҳоли даромадига нисбатан қўлланилади.

Агар аҳоли даромадининг солиққа тортилмайдиган минимум қисми ошиб борса, улар топган даромадидан солиқ камроқ ундирилади.

Мамлакатимизда аҳолини кучли ижтимоий ҳимоялаш сиёсати амалга оширилаётгани туфайли солиққа тортилмайдиган даромад минимумининг муттасил ошиб бораётганини алоҳида айтиб ўтиш керак.

Солиқ тўловчиларни солиқдан озод этиш, улар тўлаётган солиқ миқдорини (солиқ базасини) камайтириш ёки солиқ тўлаш шартини енгиллаштириш кабилар солиқ имтиёзлари ёки сийловлари деб юритилди.

Солиқлар ҳар қандай давлатнинг ҳам молия ресурслари ва имкониятларини белгилаб берувчи омил ҳисобланади. Шунинг учун солиқ имтиёзлари ва сийловларини қўллаш аксарият ҳолларда давлатнинг, биринчидан, ана шу имкониятларига, иккинчидан, у ёки бу

фаолият турини ёки ишлаб чиқаришни рағбатлантириш заруриятига боғлиқ.

Солиқ имтиёзлари ва сийловларининг ижобий роли шундан иборатки, аксарият ҳолларда улар ишлаб чиқаришни рағбатлантиришга хизмат қилади. Бироқ улар айрим ҳолларда маҳсулот ишлаб чиқарувчилар ва хизмат кўрсатувчиларда боқимандалик кайфиятларини ҳам туғдириши мумкин.

Мамлакатимиз солиқчилик сиёсатида қуйидаги уч хил солиқ имтиёзлари учрайди.

1. Солиқдан батамом озод этиш;
2. Солиқдан қисман ва вақтинча озод этиш;
3. Солиққа тортиладиган (даромад) базасини камайтириш.

Корхонада ишловчи ходимлар таркибида 50% дан ортигини ногиронлар, 1941—45 йиллардаги уруш ва меҳнат fronti фахрийлари ташкил этган юридик шахслар, (савдо, воситачилик, таъминот-сотиш ва тайёрлов фаолияти билан шуғулланадиган юридик шахслардан ташқари) даромад (фойда) солиғидан тамомила озод этиладилар.

Агар корхонада ишлаб чиқарилган маҳсулотнинг камида 30 фоизи экспортга сотилган бўлса, бундай корхона фойда (даромад)га солиқ ставкасини 2 марта камайтирилган ҳолда солиқ тўлайди.

Янги ташкил этилган корхоналар (биржа, тайёрлов-улгурчи, воситачи, савдо-тижорат корхоналари бундан мустасно) биринчи йили 25 фоиз ва иккинчи йили 50 фоиз белгиланган солиқ ставкасидан солиқ тўлайдилар.

Солиқ сиёсати иқтисодий сиёсатнинг ажралмас ва бозор иқтисодиёти шароитида муҳим қисмидир. Давлат томонидан юритиладиган солиқ сиёсати тўғри ва аниқ бўлиши учун у илмий жиҳатдан асосланган бўлмоғи зарур.

Солиқ сиёсати мустақил Республикаимизнинг Молия вазирлиги, Давлат Солиқ қўмитаси томонидан ишлаб чиқилмоқда ва амалга оширилмоқда. Республикаимиз Президенти И. Каримов «Ўзбекистоннинг ўз истиқлол ва тараққиёт йўли» номли рисолаларида солиқ тизимининг иқтисодий аҳамиятига шундай баҳо берадилар: «Солиқ тизими ҳам бозор инфраструктурасининг таркибий қисми ҳисобланади. Уни ҳали чинакамига ташкил қилишга тўғри келади. Солиқ хизмати фақат солиқ тўплаш идорасигина бўлиб қолмасдан, бал-

ки тадбиркорларга уларнинг молиявий фаолиятини ташкил этишда ҳамда молия интизомига риоя қилинишига кўмаклашиши керак»¹.

Пул муомаласини мустақкамлашда, айниқса пул инфляциясини жиловлашда солиқлар катта роль ўйнайди. Хусусан, солиқлар нақд пулсиз ҳисоб-китоблар орқали ундирилганда муомалага чиқиши лозим бўлган пулларни камайтиради. Эгри солиқлар (акциз солиғи, қўшилган қиймат солиғи ва бошқалар) ёрдамида товарлар баҳоси оширилиб, муомаладаги пул массасининг харид қилиш қобилияти қисқартирилади, яъни муомаладаги бир қисм пуллар товар баҳоси орқали олинади.

Нақд пулда ундириладиган солиқлар (аҳолидан ер солиғи, транспорт воситалари солиғи, мол-мулк солиғи ва бошқалар) муомалага чиқиб кетадиган пуллар массасини камайтиради, товар билан таъминланмаган пулларнинг бир қисмини муомаладан олиб, марказлашган давлат пул фондига (бюджетга) қайтаради.

Пайдо бўлиш манбаига қараб солиқлар ҳуқуқий ва жисмоний шахслардан ҳамда аҳолидан олинладиган солиқларга бўлинади.

Давлат бюджетига тушиши лозим бўлган даромадларнинг 80%га яқини корхоналардан олинладиган солиқлар, 14% ни фуқаролардан олинладиган солиқлар ва қолган қисмини солиқсиз тўловлар ташкил қилади.

Бюджетга ўтказиш нуқтаи назаридан солиқлар давлат ва маҳаллий солиқларга бўлинади. Давлат солиқлари тўғридан-тўғри республика бюджетига тушадиган солиқлардир. Бундай солиқларга қўшилган қиймат солиғи, акциз солиғи, фойда (даромад) солиғи, фуқароларнинг даромад солиғи, божхона солиғи, божхона божи ва бошқалар киради.

Маҳаллий солиқлар эса тўғридан-тўғри маҳаллий бюджетларга тўлалигича тўланади. Улар бириктирилган даромадлар деб аталиб, ер солиғи, мол-мулк солиғи, реклама солиғи, курорт жойларда саноат объеклари қурилиши солиғи, автомобиль воситалари, ҳисоблаш машиналари ва маиший техникани қайта сотиш солиғи шулар жумласига киради.

Тўғри солиқлар корхоналар ва фуқаролар даромадидан тўғридан-тўғри олдиндан белгиланган ҳолда олин-

¹ И. Каримов. Ўзбекистоннинг ўз истиқлол ва тараққиёт йўли. Тошкент: «Ўзбекистон», 1992 йил. 57-бет.

са, эгри солиқлар фақат корхоналар маҳсулоти ёки хизмат қийматига қўшиб олинади.

Корхоналарни молиявий якуни — фойда ёки даромад тўғри солиқлар манбаи ҳисобланса, товар қиймати, кўпроқ янги яратилган қиймат эгри солиқлар манбаи ҳисобланади.

5. Биржаларнинг молия бозоридаги ўрни

«Биржа» бозор иқтисодиётига хос бўлган тушунчалардан бири бўлиб, у улгуржи савдо-сотик ишлари билан боғлиқ операцияларни амалга оширувчи тижорат корхонасидир.

Биржада товарларга бўлган талаб ва товарлар таклифи жамланади, уларни айирбошлаш, сотиш ва сотиб олиш хусусида битимлар тузилади. Лекин шу нарсани алоҳида таъкидлаш керакки, биржада товарларнинг ўзи қатнашмайди, уларнинг намунаси ёки мавжудлигини тасдиқловчи ҳужжатлар қўйилади.

Биржа операцияларининг иштирокчилари ўзгариб туради, доимий иштирокчилар билан бир қаторда янги-янги иштирокчилар қатнашадилар.

Биржа савдосининг оддий савдо-сотикдан фарқи шундаки, бу ерда пул иштирок этмайди, харидор билан сотувчи юзма-юз турмайди, операцияларда товарнинг эгаси ва уни сотиб олувчи қатнашиши шарт эмас. Улар номидан ишни махсус шахслар-брокерлар (даллолар) юритишади. Биржада савдо-сотик нақд турган товарлар билан қилинмайди. Товар биржадан жуда узоқ мамлакатда турган бўлиши мумкин. Масалан, Ўзбекистондаги пахта толаси Ливерпулдаги (Англия) биржада сотилиши мумкин. Биржа савдо-сотигида товарларнинг нақд бўлмаслиги уларни ташиш ва сақлаш билан боғлиқ харажатларни тежайди. Юқоридаги мисолимизга қайтсак. Ливерпулда сотилган пахта Тошкентдан тўғри Лионга (Францияга) боради. Уни олдин Ливерпулда, сўнг Лионгача ташиб ўтириш керак бўлмайди. Биржанинг яна бир хусусияти шуки, бу ерда ҳали ишлаб чиқарилмаган, аммо тайёрланиши аниқ товарлар ҳам барвақт сотилади. Эгаси тасарруфига тушиб улгурмаган товар, масалан, келгуси йил ҳосили ҳисобидан пахта толаси ҳам сотилаверади.

Биржа ишининг ҳажми унинг обороти билан ўлчанади. Масалан, биржада 10 млрд. сўмлик савдо-сотик битимлари тузилган бўлса, бу унинг ҳажмидир. Оборот

жиҳатидан бирон-бир савдо-сотик фирмаси биржага тенглаша олмайди, чунки унда айрим ёки бир гуруҳ товарлар талаби ва таклифи бутун бир мамлакат доираси ёки халқаро доирада жамланади. Масалан, Лондондаги нодир металллар биржасида олтинга талаб ва олтин таклифи дунё миқёсида тўпланади. Олтин савдоси бўйича ҳеч қандай фирма Лондон биржасига тенглаша олмайди.

Биржанинг яна бир белгиси — бу унинг юксак даражада ташкил этилган ва уюшган бўлишидир. Бу ерда чайқов бозоридаги каби тартибсиз, кўр-кўрона савдо-сотик бўлмайди. Биржаларда операциялар белгиланган тартиб ва қонун-қоидалар асосида амалга оширилади ва келишиб олинган нархлар амал қилади.

Жаҳон амалиётида товар биржалари 2 хил — универсал ва ихтисослашган бўлади. Универсал биржаларда ўз номидан кўриниб турибдики, турли хил товарларнинг улгуржи савдоси амалга оширилади. Иккинчи хил биржалар эса айрим турдаги ёки турдош ҳисобланган товарларнинг савдо-сотигига ихтисослашгандир.

Биржалар аслида тижорат воситачилари бўлиб, битим тузишга ёрдам беради. Улар савдо-сотик иштирокчилари учун бир хил қоидалар эълон қилади ва аниқ вақт белгилайди. Маҳсулотларнинг баҳоси ҳақидаги маълумотларни биржа ўз аъзоларига ва бошқа мижозларга ўз вақтида етказиб туради, битим шартлари, тўлов мажбуриятларини бажаришга тўла кафолат беради.

Биржада битимлар маълум сифатга эга бўлган стандарт товарлар партиясига мувофиқ тузилади. Бу эса биржада товарларни кўрмасдан ва умуман мавжуд бўлмаган товарлар бўйича биржа операцияларини ўтказиш имкониятини беради.

Дунёдаги машҳур биржаларда савдо-сотик эълон қилиш қўл бармоқлари ёрдамида айрим белгиларни изоҳлаш орқали олиб борилади. Ҳар қайси маҳсулот бўйича операциялар махсус белгиланган жойларда, кўпинча доирасимон жойда амалга оширилади. Айланада биржа хизматчилари бўлиб, улар баҳони ва унинг ўзгаришини рўйхатга олиб борадилар. Нархлар дисплейга ўрнатилади ва ахборот ҳар хил алоқа воситалари орқали эълон қилиб турилади.

Биржалар иқтисодиёти бозор муносабатларига асосланган мамлакатларда товарлар улгуржи савдосининг энг ривожланган ва кенг тарқалган шаклидир.

Шу билан биргаликда мамлакатимизда қимматли қоғозлар билан савдо-сотиқ ишларини олиб борувчи биржалар ҳам ҳозирги молия инфратузилмасининг муҳим унсури сифатида шаклланиб, ривожланиб бормоқда. Бундай биржалар стандарт молиявий воситалар (акциялар, облигациялар, векселлар, сертификатлар ва ҳ.к.) билан савдо қилиш учун уюшган бозор бўлиб, уни қимматли қоғозлар бозорининг малакали қатнашчилари ўзаро улгуржи операциялар ўтказиш мақсадида ташкил этадилар.

Қимматли қоғозлар билан биржа савдоси муайян тартибга асосан ўтказилади. Уларнинг энг асосийлари қуйидагилар:

1. Биржада қимматли қоғозлар олди-сотдиси фақат воситачилар ёрдамида амалга оширилади. Бундай воситачилар жисмоний шахслар (дилерлар) ёки юридик шахслар — банклар, инвестиция компаниялари, брокерлик фирмалари бўлиши мумкин. Уларнинг ишончномалари билан воситачилар (брокерлар, дилерлар) ҳаракат қилади. Воситачилар мижоздан қимматли қоғозларни сотиб олиш (ёки сотиш) учун берилган буюртмани бажаради ёхуд кейин яна сотиш мақсадида ўз ҳисобларидан қимматли қоғозларни сотиб олади.

2. Фонд биржасига қимматли қоғозларни етказиб бериш шарт эмас. Қимматли қоғозлар мавжудлигини уларнинг миқдор ва сифатини тавсифлайдиган сертификат-ҳужжатлар тасдиқлайди.

3. Фонд биржасида қимматли қоғозларнинг дуч келган миқдори сотилавермайди, балки умумий қабул қилинган миқдорда сотилади. Бошқача айтганда, фонд биржаси улгуржи савдо шаклидир.

4. Фонд биржасида котировка рўйхатиға киритилган қимматли қоғозларгина сотилади. Акцияларни бундай рўйхатга киритиш тартиби листинг деб юритилади. Листинг — қимматли қоғозларни биржага кириштириш тамойилидир.

5. Фонд биржасида нархлар ошкора қўйилади, бу ҳақда залдаги табло доимо хабар қилиб туради. Биржа операциясининг барча қатнашчилари тенг шароитга эга бўлиб, улар биржада қабул қилинган қоидаларға бўйсинадилар.

Биржанинг ўзи ҳеч нарса сотмайди ва сотиб олмайди, балки бундай улгуржи савдо ўтказиш учун қоидалар ишлаб чиқади ҳамда шарт-шароит яратиб беради.

Биржа аввало савдо зали бўлиб, унда брокерлар

қимматли қоғозлар савдосини амалга оширадидлар. Инвестиция муассасалари биржада ўз брокерларига эга бўлиш учун ўрин сотиб олиб, унинг аъзосига айланишлари керак.

Ўрин олиш савдо қилиш ҳуқуқини қўлга киритиш, биржанинг савдо залида ўз брокерига эга бўлиш ҳамда биржа рўйхатига киритилган қимматли қоғозлар билан операцияларни амалга ошириш деган гапдир. Ўрин товар ҳисобланади. Унинг эгаси ўз ўрнини сотиши мумкин, аммо бундай қилганда, у биржада ишлаш ҳуқуқидан маҳрум бўлади.

Биржалар фойда кўрадиган уюшмалардир, улар даромадининг асосий моддалари қўйидагилардир:

— савдо залида амалга оширилган ҳар бир буюртма (битим) қатнашчисидан ундириладиган битим солиғи;

— компанияларнинг ўз акциялари биржа рўйхатига киритилганлиги учун тўлайдиган ҳақ;

— компанияларнинг биржа томонидан уларнинг листинггини яхши ҳолатда сақлаб тургани учун тўлайдиган ҳар йиллик бадаллари;

— биржа аъзоларининг кириш бадаллари;

— ўринларни сотиш ва бошқалардан тушадиган маблағлар.

Биржани бошқариш, унинг сиёсатини ишлаб чиқиш ва амалга ошириш вазифасини биржа бошқаруви ёки кенгаши амалга оширади. Фонд биржаси қошида эксперт, малакага оид ва котировка комиссиялари, маклериат ва маслаҳатчи юрист ишлайди.

Эксперт комиссияси эмитентлар (қимматли қоғозларни муомалага чиқарувчи молия-кредит муассасалари, компаниялар)нинг қимматли қоғозларини текшириб чиқади ва котировка қилиш ҳамда биржа олди-сотдисида қўйишга рухсат беради. Экспертиза эмитентнинг бухгалтерия ва молия ҳисоботлари таҳлили натижаларига кўра унинг акцияларини листингга киритиш ёки киритмаслик ҳақида қарор қабул қилади.

Малакага оид комиссия брокерлар малакасини аниқлайди ҳамда қимматли қоғозлар билан бўладиган операцияларга уларни қўйиш-қўймаслик масаласини ҳал қилади.

Котировка комиссияси олди-сотди кунда биржада қўйиладиган қимматли қоғозларнинг нархини белгилайди.

Маклериат молия брокерларидан қимматли қоғозларни сотиш ва харид қилиш учун буюртмалар олади,

биржа олди-сотдисини ташкил этади ва ўтказади, келишилган битимларни ҳужжатлар билан расмийлаштиради.

Маслаҳатчи юрист қимматли қоғозлар операцияси юзасидан келиб чиқадиган можораларни ҳал этади.

Ўзбекистон Республикаси Молия Вазирлигининг ваколатли вакили биржа фаолияти давомида қонунчилик ва биржа низоми талабларига риоя қилинишини назоратга олади. Қонунчилик бузилган ёки бозор қатнашчилари томонидан ноўрин хатти-ҳаракатлар содир этилганда у қуйидаги чораларни кўради:

— лицензияни тўхтатиб қўяди ёки бекор қилади;

— суд органларига билдиришнома ёзади ва ҳ.к.

Одатда биржада олди-сотди маълум муддат ва маълум схемада ўтказилади. Фонд биржаси — ким ошди савдоси (аукцион) демакдир.

Биржада олди-сотди овоз ёрдамида (бу ҳолда таклиф этилаётган қимматли қоғозлар, уларнинг нархлари ҳақида қичқириб маълум қилинади) ёки терминаллар орқали электрон тизим воситасида олиб борилиши мумкин.

Қимматли қоғозлар олди-сотдиси бўйича битимлар тузиш жараёни қуйидаги тартибда содир бўлади. Акцияларнинг эгаси брокер орқали акцияларни сотишга ёки инвестор брокер орқали сотиб олишга ёхуд акция эгаси брокер орқали биржа маклериатига буюртма беради. Бу буюртма листингга киритилади. Бошқа харидор ёки сотувчилар аралашishi мумкин бўлган очиқ олди-сотдида битим тузилади ва уни кейинчалик биржа томонидан рўйхатдан ўтказилади. Савдо бўлиб ўтганидан сўнг шартнома расмийлаштирилади. Харидор ва сотувчига хизмат қилган брокерлар олди-сотди шартномаларининг нусхаларини ҳамда битимлар юзасидан ўз ҳисоботларини мижозларга топширадилар. Харидор томонидан беш банк кун ичида битимга ҳақ тўланганидан кейин депозитарийда акцияларни сотувчи ҳисобидан харидор ҳисобига ўтказилади, депозитарий эса акцияларни сақлайди, рўйхатга олади ва назорат қилади. Акцияларни янги эгаси эмитент билан боғланиб, мазкур эмитент акциялари реестрини сақловчи ким эканлигини аниқлаши ҳамда уни ўша реестрга киритишларини талаб этиши зарур. Шундан кейингина акцияларнинг янги эгасига дивидентлар тўлана бошлайди.

Ўзбекистон Республикасида биржалар фаолияти дав-

лат томонидан тартибга солиб турилади. Шу мақсадда биржа ва биржа фаолияти ишгирокчилари (юридик шахслар) давлат рўйхатидан ўтказилади, биржаларга лицензия берилади, уларни солиқ тўлаш қоидалари белгиланади ҳамда биржа қонунчилигига амал қилиш ус-тидан назорат олиб борилади.

Нодавлат тузилмалари томонидан биржа фаолияти-га аралашшига йўл қўйилмайди.

VI Б О Б.

САВДО ВА ТАШҚИ ИҚТИСОДИЙ ФАОЛИЯТ

1. Савдо ва тижорат

Бозор иқтисодиёти тизимининг ўзига хос хусусияти шундан иборатки, унда савдо-сотиқ ва тижорат ишлари ниҳоятда ривож топиб, унинг мукамал шакллари пайдо бўлади.

Аслини олганда бу икки тушунча бир-бири билан жуда яқин маъноларни англатади. Тижорат тор маънода савдо-сотиқ билан шуғулланишни билдиради. У жуда қадим замонлардан мавжуд бўлиб, рўзгорни тебратиш, тирикчилик ўтказиш ва одамларнинг турли товарларга бўлган эҳтиёжини қондириш воситаси сифатида ислом таълимотида ҳам муҳим ўрин олган. Жаноб Пайгамбаримиз Муҳаммад алайхис салом «ризқнинг ўндан тўққиз қисми тижоратдандир» деб, у билан шуғулланишга буюрганлар.

Тижорат ҳар қандай фаолият сингари, маълум харажатларни талаб қилади. Савдо-сотиқда хизмат қилувчилар иш ҳақи оладилар, товарларни олди-сотди қилиш, уларни ташиб келтириш, харидорга етказиб бериш, истеъмол учун қулайлаштириш моддий ва меҳнат сарфлари билан боғлиқ. Товарларга кетадиган меҳнат сарфлари ишлаб чиқариш доираси билан чекланмайди, чунки товарлар ҳаракати ишлаб чиқаришдан бошланиб, бозорда давом этади, товар истеъмол этилиши билан яқунланади. Товари ишлаб чиқаришдан истеъмолгача бўлган ҳаракати меҳнат сарфини ва бошқа харажатларни келтириб чиқаради.

Ишлаб чиқарилган товарни сотиш асосан иккита йўл билан амалга оширилади. Улардан биринчисида савдо-сотиқ ишлари билан бевосита товар ишлаб чиқарувчилар (корхоналар, фирмалар) шуғулланади, ик-

кинчи йўл—ишлаб чиқарилган товарларни воситачилар (тижоратчи фирмалар) орқали сотишдир.

Ҳар икки ҳолда ҳам товарларни истеъмолчига етказиш муайян сарф-харажатлар талаб қилади. Фақат биринчи ҳолда савдо харажатлари корхона, фирма зиммасига тушса, иккинчи ҳолда бу харажатларни тижоратчи фирмалар кўтаради.

Савдо-сотикни воситачилар амалга оширганда турли муносабатлар келиб чиқади. Товарлар ишлаб чиқарувчи мулкидан тижорат фирмаси мулкига айланган ҳолда истеъмолчига сотилади. Тижоратчи фирма бунда товарларни улгуржи нарх билан ўз номига сотиб олиш учун пул ажратади, ишчи ва хизматчиларга иш ҳақи тўлайди, товарларни ташиш, жойлаштириш ҳамда транспорт ва омборлар учун харажатлар қилади. Товарларни харидор истеъмолига мослаштириш, унга элтиб бериш, товардан фойдаланиш юзасидан (бу техникавий товарга тааллуқли) маслаҳат бериш каби ишлар ҳам сарф-харажат талаб қилади.

Харажатлар моддий ва меҳнат сарфларидан иборат. Моддий сарфларга бинолар ва ишлатиладиган машиналар, асбоб ускуна ва транспорт воситалари амортизацияси, ижара ҳақи, ҳар хил материаллар, ёқилғи ва энергия сарфлари кирадик, буларсиз савдо-сотикни юритиб бўлмайди.

Харажатларнинг катта қисмини реклама ташкил этади. Реклама — товар ҳақидаги ҳолисона ахборотни харидорга етказишдир. Ахборотсиз товарларни танлаб бўлмайди. Шу сабабли савдо-сотик ҳажми кўп жиҳатдан рекламага боглиқдир. Шуни эътиборга олиб, тижоратчилар рекламага катта пул сарфлайдилар. Масалан, АҚШ телевидениесига бир минўтлик реклама эълони 150 минг доллар туради. Бозорни ўрганиш (маркетинг) ҳам бир мунча харажатлар талаб қилади. Олди-сотди операцияларини савдо ходимлари юргиздилар, уларга иш ҳақи бериш учун пул кетади. Тижоратчилар ҳар хил солиқ тўлайдилар, бу ҳам харажатга қўшилади.

Тижоратчи учун унинг умумий харажатлар суммаси билан товар сотилиши ҳажми ўртасидаги нисбат муҳим аҳамиятга эга. У 100 минг сўмлик, айтайлик, товар сотиш учун 5 минг сўм сарф қилдими ёки 10 минг сўм, бунга бефарқ қарай олмайди. Чунки айнан ана шу нисбатга қараб тижоратнинг серхаражат ёки камхаражатли бўлганини аниқлаш мумкин.

Савдо харажатлари одатда доимий ва ўзгарувчан

харажатлардан иборатдир. Доимий харажатлар, тижоратчилар фаолиятдан қатъий назар, олдиндан белгилаб қўйилган ва ўзгармай қоладиган харажатлардир. Буларга биноларнинг ижара ҳақи, банкка тўланадиган процент, давлатга тўланадиган солиқлар кирази. Уларнинг миқдори олдиндан белгиланган бўлиб, маълум давргача ўзгармайди. Масалан, тижорат фирмаси бинони 5 йил муддатга ҳар йилига 100 минг сўмдан ижара ҳақи тўлаб туриш шарти билан олган бўлса, шу ижара пули бир неча йил давомида ўзгармаган ҳолда харажатларга кирази. Фирма давлатга 200 минг сўмлик мол-мулк солиғи тўлайдиган бўлса, бу ҳам ўзгармаган ҳолда харажатларга қўшилади.

Ўзгарувчан харажатлар шундай сарфларки, уларнинг миқдори ҳар хил омиллар таъсири остида ва тижоратчилар ҳатти-ҳаракати натижасида ўзгариб туради. Турли омиллар орасида нарх асосий ҳисобланади. Харажатларни шакллантирувчи моддий сарфлар ресурсларнинг нархига боғлиқ бўлади. Бозорда ресурслар арзонлашса, харажатлар пасаяди, уларнинг нархи ошса, акси юз беради. Худди шундай қонуният иш ҳақи сарфига ҳам хосдир. Иш ҳақи ошса, харажат кўпайиши турган гап.

Харажатлар моддий ва меҳнат ресурсларининг тежамли ишлатилишига ҳам боғлиқ. Аммо уларнинг тежалиши савдо-сотиқ иши сифатига путур етказиши ҳам мумкин. Рақобатли бозорда бу ҳол товар сотиш ҳажмини камайтириб юбориши мумкин. Тўйинган бозорда харидорни жалб этиш, унга қулайлик яратиш, қўшимча хизматлар кўрсатиш талаб қилинади. Бу, шубҳасиз, харажатларни, бинобарин, нархни оширади, лекин товар сотиш ҳажмини кўпайтириш имконини беради, чунки харидорнинг харид қобилияти юқори бўлганида унга нархдан кўра кўрсатилган эътибор ва хизматлар афзал туради. Бунинг натижасида оширилган нархда товар сотилиши қўшимча харажатларни оқлайди.

Савдо-сотиқдаги харажатлар ҳар хил йўллар билан қопланади. Фақат олди-сотди ишларини бажаришга, яъни товарни пулга айирбошланишига хизмат қиладиган харажатлар соф тижорат сарфи бўлиб, унинг қопланиши товарни харид этиш ва сотиш нархи ўртасидаги фарқ ҳисобидан бўлади. Гап шундаки, ишлаб чиқарувчи ўз товарини сотиб бергани учун тижоратчига фойданинг бир қисмини кечиб беради, яъни товар тижоратчиларга бозор нархидан арзонроқ сотилади. То-

варнинг бозор нархи 100 сўм бўлса, ишлаб чиқарувчи уни тижоратчи фирмага 95 сўмдан сотади, натижада ўзи оладиган 20 сўм фойданинг (80 сўм ҳаражат) 5 сўмини кечиб беради. Шу 5 сўмнинг 4 сўми ҳаражатни қопласа, 1 сўми савдо фойдасига айланади.

Савдо-сотик ҳаражатларининг таркиби доимо ўзгариб туради, чунки бозорнинг тўйиниш даражаси ошган сари ҳаражатларнинг янги турлари келиб чиқади, хизмат кўрсатиш маданиятини муттасил ошира бориш талаб этилади. Турли омиллар ҳаражатларга ҳар хил таъсир этгани сабабли уларнинг таркиби ҳам ўзгариб туради. Харид вақтини тежаш учун янги техникани (масалан, тез ишловчи касса аппаратлари, савдо автоматлари)ни қўллаш ҳаражатлар таркибида моддий сарфлар ҳиссасини кўпайтиради. Товарни харидор дидига мослаштириш ҳам меҳнат сарфини ошириб юборади.

Тўйинган бозор шароитида уни ўрганиш, товарларни реклама қилиш, харидорга маслаҳат бериш билан боғлиқ ҳаражатлар тез ўсади. Ҳаражатлардаги миқдорий ва таркибий ўзгаришлар шунингдек харидорлар вақтини тежаш ва улар учун товарларнинг нафлилигини ошириш билан боғлиқ фаолият ўлароқ ҳам содир бўлади. Бозордаги товарлар миқдори ортиши билан ҳаражатларнинг умумий миқдори ҳам кўпаяди, аммо ҳаражатларнинг ўсгани ҳолда товарларни сотилиши бундан тезроқ ўсиши керак. Шундан товар бирлигига кетган ҳаражатлар камайиб, савдо фойдаси кўпайиши билан ўзини оқлайди.

Савдо фойдаси ўзининг манбаи ва ҳосил бўлиш механизми билангина эмас, балки ўзлаштириш субъектлари жиҳатидан ҳам муайян хусусиятларга эга. Савдо фойдасини ишлаб чиқарувчи фирмаларнинг ўзлари ўзлаштириши мумкин. Бунда улар харидорлар билан бевосита алоқа ўрнатиб, олди-сотдининг ҳамма ҳаражатларини (рекламадан тортиб токи товарни етказиб беришгача) ўзлари кўтардилар, шу боисдан савдо фойдасини ҳам ўзлари оладилар. Бу ерда савдо ҳаражатлари ва фойдаси ўз мазмуни жиҳатдан алоҳида кўринишга эга бўлса-да, ишлаб чиқариш ва савдо функцияси бир субъект қўлида бўлганидан ишлаб чиқарувчининг умумий фойдаси таркибига киради. Ишлаб чиқарувчи ҳам савдо фойдасини, ҳам ишлаб чиқаришдан келган фойдани ўзи ўзлаштиради.

Савдо-сотик ишлари воситачилар ёрдамида амалга ошганда савдо фойдасини ўзлаштириш ишлаб чиқа-

рувчилардан тижоратчиларга ўтади. Савдо-сотикда нормал фойда билан биргаликда ундан ортиқча (ёки иқтисодий) фойда ва омад фойдаси мавжуд.

Бозор учун нормал фойдани бўлиши шарт, аммо капитални савдо-сотикдан чиқиб кетмаслигини таъминлаш учун иқтисодий фойда зарур бўлиб, у савдо-сотикни фаоллаштиради, бозорга қўшимча равишда ресурслар келишини таъминлайди. Шу сабабли бозорни муттасил ушлаб туриш учун нарх ҳеч бўлмаганда нормал фойдани таъминлаши зарур. Сотувчи бундай фойдани олиши учун нарх харажатларга тенг бўлиши зарур. Гап шундаки, бозор амалиётида нормал фойда савдо-сотик харажатларига киритилади. Бозор чакана нархи таркибига товарнинг улгуржи нархи, савдо-сотик харажати ва тижоратнинг нормал фойдаси кирган бўлади. Масалан, товарнинг чакана нархи 5000 сўм бўлса, шундан 4500 сўм улгуржи нарх, 350 сўм харажатлар ва ниҳоят 150 сўм харажатларга киритилган фойда бўлади. Мазкур нарх товарни бозордаги минимал нархи бўлади. Амалда нарх бундан ортиқ бўлиши ҳам мумкин. Шундай ҳодиса рўй берганда иқтисодий фойда ҳосил бўладики, у товар сотишдан тушган пул, яъни кирим пули билан (уни даромад деб ҳам аталади) харажатлар фарқига тенг бўлади. Савдо пули таркибига ҳам нормал, ҳам иқтисодий фойда бўлганидан сотувчи нархни оширишга интилади, аммо буни бозор кўтарадими, йўқми, бу — талабга боғлиқ бўлади.

Савдо фойдасининг манбаи товар ишлаб чиқариш ҳисобланади. У ерда яратилган қўшимча маҳсулотнинг бир қисми савдо фойдасига айланади ва уни тижоратчи ўзлаштиради. Ишлаб чиқарувчи товарларини пуллаб берганлиги учун ўзи оладиган фойданинг бир қисмини тижоратчига кечиб беради. Мана шу қисм ҳисобидан тижоратчининг савдо-сотик харажатлари қопланади ва у савдо фойдасига эга бўлади. Бироқ саноат фирмаси ўзи савдо-сотик билан шуғулланганда, яъни ўз товарини ўзи сотганда, фойданинг икки қисмга ажралиши юз бермайди, у бутунлигича фирманинг ўзида қолади. Бунда савдо-сотик ишлаб чиқарувчи ишининг давомида бўлиб кетаверади, аммо у ўзининг мазмуни билан муомала фаолияти ҳисобланади.

Фойда ҳақида гапирилганда уни тижоратчилар фақат ўзлаштирадилар, уни яратишда муомала соҳасининг ҳеч қандай ҳиссаси йўқ, деб ўйлаш нотўғри бўлади. Гап шундаки, муомала соҳасида ишлаб чиқариш

жараёни давом этиб, қийматнинг ўсиши юз беради. Бу ерда қўшимча меҳнат сарфланиб, у яратган қиймат фойда шаклига киради. Савдо-сотиқ соҳасидаги меҳнат функцияси фақат олди-сотди ўтказишдан иборат эмас. Бу ердаги меҳнат янгидан товар яратмаса-да, мавжуд товарларни сақлаш, ташиш, истеъмолчига етказиб бериш, товарни харидор дидига мослаш, унинг истеъмолини қулай қилиб, харидор вақтини тежаш каби вазифаларни бажаради. Бу меҳнатлар товар миқдори ни қўпайтирмайди, лекин унинг истеъмол қийматини, наф келтириш даражасини оширади, унинг бир қисми эса фойдага айланади.

Истеъмолчига ишлаб чиқариш эмас, балки савдо-сотиқ яқин туради. Ўз-ўзидан маълумки, харидор товарни завод, фабрикадан эмас, магазиндан сотиб олади. Харидор талабининг икир-чикир томонлари тижоратда эътиборга олинади ва шу ерда уни қондириш мақсадида товар устида ишлаш давом этади. Қийматнинг савдо-сотиқда ўсган қисми, агар уни бозор тан олса, товарнинг нархига киради, товар сотилгач, пул шаклини олиб, фойдага айланади. Қийматнинг ўсган қисми тўлалигича фойдага айланмайди, унинг бир қисми харажатларни қоплашга кетади. Бозорга сотиш учун келтирилган тикув машинасининг нархи 10000 сўм, бу унинг қиймати, деб фараз қилайлик. Тижоратчи шу машинани сақлаш, ташиш, созлаш, харидор талабига кўра унга айрим ўзгаришлар киритиш учун 500 сўм сарфлади, дейлик. Демак, машинанинг қиймати 500 сўмга ўсди. Шундан 300 сўми харажат бўлса, 200 сўм шу ерда яратилган фойда бўлади. Бунда 500 сўм машинанинг сотилиш нархига киритилади. Аммо олдинги 10000 сўм ичида ҳам ишлаб чиқарувчи кечиб берган қиймат бор, айтайлик у ҳам 500 сўм бўлиб, ундан 300 сўм сотиш харажатлари бўлса, 200 сўм фойдани ташкил қилади. Шундай қилиб жами фойда 400 сўмга тенг бўлади. Лекин унинг манбалари ҳар хил: 200 сўм савдо-сотиқдан, 200 сўм ишлаб чиқаришдан келади.

Фойда манбаини фақат ишлаб чиқаришда яратилган фойда билан чеклаб бўлмайди, чунки харидорни пули ҳам манба бўлиб хизмат қилади. Бу айниқса иқтисодий фойдага тааллуқлидир. Товарнинг бозори чаққон бўлса, нарх харажатлардан ортиб кетади. Ортиб кетган нархдан харажатлар чегирилиб ташланса, қолган қисми иқтисодий фойдани ташкил этади, унинг манбаи харидорнинг пул даромадидир.

Савдо-сотикдаги фойданинг миқдорига асосан учта омил таъсир кўратади:

1. Бозордаги нарх даражаси. Нарх орта борган сари фойда ҳам ошади;

2. Савдо-сотик оборотининг тезлиги. Бозор чаққон бўлса, товарлар тез сотилади, сотиш ҳажми ортади, фойданинг миқдори кўпаяди;

3. Савдо-сотик, яъни муомала харажатларининг миқдори. Фойда миқдори харажатга нисбатан тескари ўзгаради, яъни харажат камайса, фойда ортади ва аксинча.

Ишлаб чиқарувчи фойданинг бир қисмини тижоратчига кечиб берар экан, бу қисм савдо харажатларини қоплашга кетиши ҳам мумкин. Агар харажат кам бўлса, кечилган фойданинг ҳақиқий савдо фойдасига айланган қисми албатта кўп бўлади. Юқоридаги мисолимизга қайтсак 10000 сўмлик тикув машинасини улгуржи нархида 500 сўм кечиб берилган қиймат эди, харажатлар 300 сўм бўлганида унинг 200 сўми фойдага айланган эди. Агар харажатлар 400 сўмга етса, фойда 100 сўмга тушиб қолади, аксинча харажат 250 сўмга тушса, фойда 50 сўмга ортиб, 250 сўмга тенг бўлади.

Савдо-сотикдаги фойда тижоратчиларнинг ақл-заковатига, тажрибасига, бозордаги вазиятни илғаб ола билишига ҳам боғлиқ. Бозорнинг чаққон бўлишини кутиб туриш, шубҳасиз, фойдага таъсир этади. Товари вақтида пулласдан уни қасодга йўлиқтириш натижасида фойда камаяди, уни вақтида сотиш фойдани оширади. Ўз навбатида бозор чаққон бўлишини пайқаган ҳолда, нарх ошишини пойлаб, сотмай туриш, нарх энг чўққига кўтарилганда уни сотиш фойдани сезиларли даражада оширади. Албатта, бундай имкониятлардан фойдаланиш бозордаги рақобатга боғлиқ. Нарх ошишини кутган тижоратчини рақибни доғда қолдириши ҳам мумкин, чунки у ўз товарини вақтида сотиб, талабни қонидириши ва бозорни қасод қилиши мумкин.

Бозордаги кутилмаган фойдани омад фойдаси деб аталади. Уни мўлжаллаш хатарли иш, чунки бундай фойда бирон бир фаолиятга бевосита боғлиқ эмас, у нархни кутилмаганда ошиб кетиши ёки нархи савдо-сотик харажатига кирувчи товарлар ва хизматларнинг арзонлашуви орқали юз беради. Масалан, фирма ғамлаб қўйган нефть нархи ошади ёки нефть сақланади-

ган идишлар арзонлашади. Бу фирмага кутилмаганда ортиқча фойда беради. Бу фойда фирма хатти-ҳаракати натижасида эмас, балки унга боғлиқ бўлмаган омиллар таъсири натижасидир. Бундай фойда ҳаммага ҳам тегавермайди. Шу сабабли бозорда тегиши аниқ бўлган фойдага интилиш кучли бўлади. Бу рақобат шароитида тижоратчининг фаолиятига боғлиқ ҳолда унга тегадиган фойдадир. Фойда тегишининг аниқлиги фойданинг кафолатланиши эмас. Бу — маълум шарт-шароит бўлгандагина тижоратчининг фойдага эга бўлиш имкониятидир. Рақобат бор экан, фойда миқдорида ноаниқлик бўлади, бинобарин, бозорда таваккалига иш тутиш ҳам мавжуд.

Савдо-сотикда энг кўп фойда олишга интилиш табиий бир ҳол. Фойда миқдорини оширишга интилиш товар сотилишини кўпайтиришга олиб келади, бу эса харидорга яхши савдо хизмати кўрсатишни, керакли товар билан харидор кўнглини олишни талаб қилади. Бинобарин, савдо-сотикда фойда топишнинг шарти савдо хизматига бўладиган талабни қондиришдир.

Савдо-сотикдан олинадиган фойда нормал рентабелликни таъминлаши даркор. Бу ерда сарфланган капитал бирлигига тегадиган фойда бошқа ердиган кам бўлмаслиги шарт, акс ҳолда капитал, бинобарин, ресурслар бу ердан чиқиб кетади, товар муомаласи қийинчиликка йўлиқади. Иқтисодиёт бир меёра ривожланиши учун ресурсларнинг керакли қисми савдо-сотикда сақланиши зарур, буни эса фақат нормал фойда таъминлайди.

Тижоратчилар фаолиятига қараб савдо фойдаси турлича тақсимланади. Савдо-сотик билан махсус фирмалар шуғулланганда фойда уларнинг ихтиёрига тушади, шу ерда тақсимланади. Бу ишни воситачилар (брокерлар, маклерлар) бажарганда савдо фойдаси харидор ва сотувчиларнинг комисион тўлови шаклида ундирилади, улар одатда савдо-сотик ҳажмининг 5—10%га тенг бўлади. Бу тўловнинг бир қисми брокерлар идорасига, қолгани уларнинг ўзларига тегади ва уларнинг шахсий даромадига айланади.

Савдо-сотикдан тушган фойда шу соҳани ривож учун сарф қилинади.

Шундай қилиб, савдо ва тижорат бозор иқтисодиётини ривожлантиришнинг муҳим омили бўлиб хизмат қилади.

2. Ташқи иқтисодий фаолият

Бозор муносабатларига ўтган ва ўтаётган мамлакатлар учун ташқи (хорижий) иқтисодий фаолият ва ташқи савдо ҳаётининг заруратдир. Умумжаҳон хўжалиги тобора ривожланиб, такомиллашиб борган сари мамлакатларaro иқтисодий муносабатларнинг доираси ва кўлами ҳам кенгая боради. Мамлакат иқтисодиётининг умумжаҳон иқтисодий тизимига интеграциялашуви (қўшилиши)нинг асосий шартини ҳам ташқи иқтисодий фаолиятнинг ривожланишидир.

Ташқи иқтисодий фаолият деганда мамлакатдаги юридик ва жисмоний шахсларнинг хорижий давлатларнинг юридик ва жисмоний шахслари ҳамда халқаро ташкилотлар билан олиб борадиган ўзаро манфаатли иқтисодий алоқалари (фаолияти) тушунилади.

Ташқи иқтисодий фаолиятнинг ривожланганлик даражаси асосан мамлакатнинг иқтисодий тараққиёт даражасига, давлатнинг ташқи сиёсати ва стратегиясига бевосита боғлиқдир. Шу билан биргаликда ташқи иқтисодий фаолиятга таъсир кўрсатувчи бир қатор омиллар мавжуд бўлиб, улар қуйидагилардан иборат:

- мамлакатнинг табиий-иқлимий шароитлари;
- мамлакатнинг индустриал тараққиёт даражаси;
- ишлаб чиқаришнинг илмий-техникавий ва технологик салоҳияти;
- мамлакатдаги демографик вазият ва ақлий салоҳият;
- халқ менталитети ва миллий анъаналари;
- аҳолининг харид қобилияти.

Ҳар қандай давлат ҳам ўзининг ташқи иқтисодий фаолият стратегияси ва йўналишларини ўзининг ҳаётининг эҳтиёжларидан, мамлакатнинг муҳофаза хавфсизлиги манфаатларидан ва, ниҳоят, ўз халқининг турмуш даражасини ошириш мақсадларидан келиб чиққан ҳолда белгилайди.

Ўзбекистон Республикасида ташқи иқтисодий фаолият давлат томонидан тартибга солинади. Бунинг учун авваламбор бу фаолиятнинг қонунчилик негизини шакллантириш, уни ривожланган мамлакатларда амал қилувчи қонунчиликка тобора мувофиқлаштира бориш

ўта муҳим аҳамият касб этади. Шунинг учун ҳам «Ўзбекистон Республикасининг ташқи иқтисодий фаолият тўғрисида»ги Қонуни ҳам республика мустақиллиги эълон қилинмаган бир пайтда, яъни 1991 йилнинг 14 июнида қабул қилинган эди. Ана шу ҳолнинг ўзи ташқи иқтисодий фаолиятнинг миллий иқтисодиётни ривожлантиришдаги ролига берилган катта баҳо эди.

Бироқ мамлакатда амалга оширилган иқтисодий ислохотлар ва ташқи иқтисодий алоқалар соҳасида тўпланган тажриба мазкур қонунга муайян ўзгаришлар киритишни тақозо этади. Шу сабабли 2000 йил 26 майда Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлиси ташқи иқтисодий фаолият тўғрисидаги қонуннинг янги таҳририни қабул қилди.

Ташқи иқтисодий фаолиятнинг субъектлари ва объектлари мавжуд бўлиб, уларга қуйидагилар киради.

Ташқи иқтисодий фаолиятни амалга ошираётган Ўзбекистон Республикасининг юридик ва жисмоний шахслари ташқи иқтисодий фаолият субъектлари ҳисобланади.

Ташқи иқтисодий фаолиятнинг объектларига эса олди-соғди ёки айирбошлаш объекти ҳисобланган товарлар (ишлар, хизматлар), ҳар қандай мол-мулк, шу жумладан қимматли қоғозлар, валюталар ва валюта қимматликлари, электр, иссиқлик энергияси ва энергиянинг бошқа турлари, транспорт воситалари ва интеллектуал мулк объектлари киради.

Қонунда Ўзбекистон Республикасида ташқи иқтисодий фаолиятнинг қуйидаги асосий йўналишлари белгилаб берилган:

- халқаро иқтисодий ва молиявий ҳамкорлик;
- ташқи савдо фаолият;
- чет эл инвестицияларини жалб қилиш;
- Ўзбекистон Республикасидан ташқаридаги инвестицион фаолият.

Ўзбекистон Республикасининг ташқи иқтисодий фаолият субъектлари томонидан ишлаб чиқариш, молия, банк ва сугурта, таълим ва кадрларни тайёрлаш, туризм, соғлиқни сақлаш, илмий-техникавий, маданий, экология ва гуманитар соҳаларда хорижий давлатларнинг юридик ва жисмоний шахслари ҳамда халқаро

ташкilotлар билан ўзаро манфаатли алоқаларни ўрнаттиш ва ривожлантиришга қаратилган фаолияти халқаро иқтисодий ва молиявий фаолият деб юритилади.

Чет эл инвестицияларини жалб қилишга қаратилган фаолият хусусида биз қўлланманинг 3-бобида баҳоли қудрат тўхталиб ўтган эдик. Ўзбекистон Республикасидан ташқаридаги инвестицион фаолият хусусида шу нарсани айтиб ўтиш кифояки, ташқи иқтисодий фаолиятнинг бу йўналиши ҳозирча мамлакатимизда ўз ривожини топа олгани йўқ. Хорижий мамлакатларда юридик шахслар ёки уларнинг филиалларини ташкил этиш, хорижий компанияларнинг мол-мулки ва акцияларини, қимматбаҳо қоғозларни сотиб олиш, ер ва табиий ресурслардан фойдаланиш ҳуқуқини қўлга киритиш, табиийки, катта миқдордаги эркин алмаштириладиган хорижий валюта эгаларига насиб этади.

Ўзбекистонда тадбиркорликни ривожлантириш ва тадбиркорлар синфини яратишга қаратилган чора-тадбирлар, ўйлаймизки, яқин йиллар ичида ўз натижаларини беради ва ўзбекистонлик инвесторлар хорижий мамлакатларда кенг қўламли фаолият кўрсата бошлайдилар.

Мамлакатлараро товарлар айирбошлаш соҳасидаги тадбиркорлик фаолиятини ташқи савдо фаолияти деб юритилади. Шунини айтиб ўтиш жоизки, ташқи иқтисодий фаолиятнинг бу йўналиши энг қадимий, анъанавий ва кенг ривожланган йўналиш ҳисобланади.

Ташқи савдо жаҳон халқларини турли товарлар билан таъминлаш имкониятини беради ва шу билан биргаликда ҳар бир мамлакатнинг ихтисослашувини ривожлантириш, ўз ресурсларидан фойдаланиш самарадорлигини ошириш воситаси бўлиб хизмат қилади.

Давлатлар, ҳудудлар ва алоҳида шахслар у ёки бу товарни ишлаб чиқаришга ихтисослашиб, уни кейинчалик бошқа буюмга алмаштиришдан фақат ютадилар. Чунки, биринчидан, мамлакатлар табиий ва меҳнат ресурслари ҳамда сармоялар билан таъминланганликларига кўра, бир-бирларидан анча фарқ қиладилар, иккинчидан, турли товарларни бирдек самарали ишлаб чиқариш учун етарли технологик имкониятларга эга эмаслар.

Масалан, Япония табиий ресурсларга эга бўлмаган ҳолда юқори малакали ишчи кучига эга, шу сабабли у юқори малака талаб қиладиган кўплаб товарларни кам меҳнат сарф этиб тайёрлаши мумкин. Аксинча, Австралия катта ресурсларга эга булган ҳолда етарли меҳнат ресурслари ва капиталга эга эмас. Шунинг учун у ерда буғдой, гурунч, гўшт етиштириш самаралироқдир. Бразилияда арзон кофе етиштириш учун ҳамма шароит етарли бўлса, Канада арзон буғдой етиштириш имкониятига эга.

Вақт ўтиши билан мамлакатнинг турли товарлар ишлаб чиқаришда имкониятлари ва самарадорлиги ўзгариши мумкин. Масалан, бирор давлат асосан хом ашё ишлаб чиқаришга ихтисослашган бўлса, кейинчалик ишчи кучи сифатининг ўсиши, асосий капиталнинг кўпайиши натижасида саноат маҳсулотлари, тайёр товарлар ишлаб чиқариши мумкин. Масалан, Шўролар даврида Ўзбекистонда етиштирилган пахтадан олинган толанинг 4—4,5 фоизигина мамлакатда қайта ишланган бўлиб, унинг асосий қисми арзон баҳоларда кўпроқ Россия ип-газлама корхоналарига етказиб берилган ва бошқа хорижий давлатларга сотилган эди. Эндиликда эса мустақиллик туфайли мамлакатда кўп миқдорда хорижий инвестициялар ва замонавий технологияларни кириб келиши туфайли пахта толасидан тайёр маҳсулотлар ишлаб чиқариш ва уларни жаҳон бозорига чиқариш йилдан-йилга кўпайиб бормоқда.

Халқаро меҳнат тақсимоти ва товар айирбошлашда мамлакатлар, юқорида таъкидланганидек, бир хил имконият ва шароитларга эга эмаслар. Бу ҳол уларнинг жўгрофий жойлашуви, табиий ресурсларнинг таркиби ва захиралари, мамлакатнинг иқтисодий ривожланиш даражаси, иқтисодиётнинг тузилиши, ички бозорнинг ҳажми каби омиллар билан белгиланади.

Ана шу омиллар таъсирида турли мамлакатларда бир хил товарларни ишлаб чиқаришдаги харажатлар даражаси ҳам турлича бўлади. Шунинг учун ҳар бир мамлакат жаҳон бозорида ўзида ишлаб чиқариш учун харажат кўпроқ бўладиган, табиий ёки бошқа шароитларга кўра умуман ўзида ишлаб чиқариб бўлмайдиган товарларни сотиб олишга интилади.

Моддий ресурслар ва ишчи кучининг қийматидаги фарқ туфайли озиқ-овқат, кийим-кечак ва бошқа товарларнинг баҳоси ҳар қайси давлатда турлича бўлади. Айнан ана шу фарқ эркин халқаро савдони ривожлантириш омили бўлиб хизмат қилади.

Халқаро савдода миллатнинг диди, қизиқиши ва мамлакат аҳолисининг харид қилиш қобилияти муҳим роль ўйнайди. Масалан, ўзбеклар яхши кийинишни ёқтирадиган ва ўзига зеб берадиган миллатлар қаторига киради. Шунинг учун ҳам мамлакатга четдан келтирилаётган товарларда хушбичим кийим-кечагу, замонавий матоларнинг улуши каттагина. Қадимдан халқимиз менталитетида илм олиш иштиёқи кучли бўлган, шу сабабдан истиқлол йилларида таълим давлат сиёсатининг устувор йўналишига айланди. Бундай шароитда Япония, АҚШ, Олмония каби ривожланган давлатлардан замонавий компьютерларни сотиб олишга катта маблағлар сарфланмоқда.

Шуни айтиб ўтиш керакки, халқаро савдо, яъни товарларни четга чиқариш (экспорт) ва четдан товар келтириш (импорт) бизнинг мамлакатимизда жуда қадим замонлардан буён мавжуд.

«Буюк ипак йўли»нинг анчагина қисми мамлакат ҳудудидан ўтгани туфайли тадбиркор аждодларимиз хорижий давлатлар билан савдо-сотик ишларини яхшигина ривожлантирганлар ва уни халқаро савдода жозибador мамлакатлардан бирига айлантирганлар.

Ташқи (халқаро) савдонинг мамлакатлар иқтисодиётидаги ўрнини ялпи миллий маҳсулотда экспорт ва импортнинг ҳиссасига қараб аниқлаш мумкин. Умуман олганда мамлакат иқтисодий аҳволига баҳо беришда импорт ва экспорт ўртасидаги нисбатни аниқлаш зарурати юзага келади. Ушбу нисбат мамлакатнинг тўлов балансини тузаётганда аниқланади. Савдо баланси тўлов балансининг таркибий қисми ҳисобланади. Тўлов балансини умумлаштирувчи кўрсаткич унинг салдоси ҳисобланади. У импорт ва экспорт орасидаги фарққа тенг. Балансда импортни экспортдан ошиб кетиши тўлов балансини салбий салдога эга эканлигидан далолат беради. У ташқи савдо дефицитига олиб келади. Уни тўлаш учун эса дав-

лат қарз олади. Қарзни тўлаш учун эса ички истеъмол камайтирилади.

Ташқи савдонинг мамлакат иқтисодиётидаги ўрни ва самарадорлигига таъсир кўрсатувчи энг муҳим омил экспорт ва импорт маҳсулотларининг таркиби, яъни мамлакат нимани четга чиқаряпти-ю, нимани четдан олиб келаётганидир. Четдан сотиб олинаётган товарлар ичида қайта ишлашга мўлжалланган хом ашёнинг улуши қанча катта бўлса, шу мамлакатда импортдан кўриладиган наф шунча юқори бўлади. Четга чиқарилаётган товарлар ичида хом ашёнинг улуши қанча кўп бўлса, шу мамлакат экспорти шунча самарасиз бўлади.

Ўзбекистон Республикасининг экспортида пахта толаси улушининг йилдан-йилга камайиб бораётгани шу нуқтаи назардан ижобий тенденцияни ташкил этади. Шунга айтиб ўтиш кифояки, 1994—1998 йиллар давомида у 51 фоиздан 41 фоизга камайди.

Хорижий мамлакатлар билан савдо-сотиқ ишларини ривожлантириш, экспорт ва импортнинг таркибининг такомиллаштириш соҳасида республика ҳукуматининг олиб бораётган сай-ҳаракатлари ўзининг ижобий натижаларини бера бошлаганини яна қуйидаги рақамлардан кўриш мумкин. 1994 йилда озиқ-овқат маҳсулотларининг Ўзбекистон импортидаги улуши 32 фоизни ташкил этган бўлса, 1998 йилга келиб у 2 баробар камайди ва 16 фоизни ташкил этади.

Энг муҳими, Ўзбекистонга хорижий давлатлардан келтирилаётган товарлар ичида технологик асбоб-ускуна ва жиҳозларнинг салмоғи йилдан-йилга ортиб бормоқда ва эндиликда у жами импортнинг ярмидан кўпрогини ташкил этмоқда. Гап шундаки, миллий иқтисодиётнинг тараққиёти ва Ўзбекистонни ривожланган давлатлар қаторига чиқиши учун авваламбор моддий ишлаб чиқаришни янги техника ва технологиялар асосида қайта қуриш талаб қилинар экан, импорт таркибининг бундай ўзгариши ўта ижобий ҳолдир.

Ташқи савдонинг мамлакат иқтисодий тараққиётига таъсирини кучайтиришнинг муҳим омили экспорт билан импорт орасидаги ижобий салдога, яъни экспорт ҳажмининг импорт ҳажмидан ортиқлигига эришидир. Шунинг учун Ўзбекистон давлат мустақил-

лигининг илк давридан бошлаб республика ҳукумати мамлакатнинг экспорт салоҳиятини ошириш, экспортни ҳар томонлама рағбатлантиришга катта аҳамият бериб келмоқда. Экспортбоп, рақобатбардош маҳсулотларни ишлаб чиқарувчиларни рағбатлантиришга қаратилган бир қатор чора-тадбирлар белгилангани ва амалга оширилаётгани фикримизнинг далилидир. Хусусан 2000 йилнинг 1 июлидан бошлаб мулкчиликнинг барча шаклларидаги экспорт қилувчи корхоналарнинг ўзи ишлаб чиқарган ва эркин алмаштириладиган валютага экспорт қилинган маҳсулотлар (ишлар, хизматлар)дан олинган даромадлари даромад (фойда) солиғини тўлашдан озод қилинган. Улар учун шунингдек ўзи ишлаб чиқарган маҳсулотлар (ишлар, хизматлар) экспорти улушига қараб мулк солиғи тўлашнинг кўйидаги тартиби жорий этилган:

— экспорт улуши 25 фоиздан 50 фоизгача бўлганида, белгиланган мулк солиғи ставкаси 50 фоизгача камайтирилади;

— 50 ва ундан кўпроқ фоиз бўлганида, мулк солиғи умуман ундирилмайди.

Бироқ шунини айтиб ўтиш керакки, мазкур имтиёзлар пахта толаси, ип газлама калаваси, линт, нефть, нефть маҳсулотлари, газ конденсати, табиий газ, электр энергияси, қимматбаҳо, рангли ва қора металлларни экспорт қилувчи корхоналарга тадбиқ этилмаган.

Юридик ва жисмоний шахсларнинг ташқи савдо фаолиятини давлат томонидан тартибга солиш ва унинг устидан давлат монополиясини ўрнатиш заруратини англаш қийин эмас. Чунки мамлакатга четдан нималар келтириლაётгани ва мамлакатдан хорижга нималар олиб чиқиб сотилаётганига бефарқ қараш мумкин эмас. Халқимизда «шаҳар бедарвоза эмас» деган нақл бор. Уни ташқи савдо фаолиятига тааллуқли қилиб, «мамлакат бедарвоза эмас», деса ҳам бўлаверади.

Ана шу мулоҳазадан келиб чиқиб, ташқи савдони амалга оширишда миқдорий чекловлар белгилангани ва товарларнинг айрим турларини экспорт ва импорт қилиш устидан давлат назорати ўрнатилганини айтиб ўтиш лозим.

Қурул-яроғлар, ҳарбий техника, икки хил мақсадда

ишлатилиши мумкин бўлган товарлар ва технологияларга нисбатан нима учун экспорт назорати ўрнатилганини ҳам тушуниш қийин эмас.

Мамлакатга олиб кириладиган ва ундан четга олиб чиқиладиган товарларни сертификатлаш (шаҳодатлаш) экспорт-импорт операцияларининг объекти бўлган товарларга техникавий, фармокологик, санитария, ветеринария, экология стандартлари ва талабларини давлат томонидан белгиланишининг ҳам мақсадга мувофиқлиги, назаримизда, ҳеч кимда шак-шубҳа туғдирмаса керак.

Хулоса қилиб айтадиган бўлсак, Ўзбекистон Республикасининг ташқи иқтисодий фаолияти унинг иқтисодий ва мудофаа хавфсизлигини таъминлаш, иқтисодий суверенитетини ҳимоялаш, миллий иқтисодиётнинг ривожини рағбатлантириш ва халқнинг турмуш даражасини оширишга қаратилгандир.

3. Халқаро савдонинг тартибга солишда божхона хизматининг ўрни

Савдо-сотик ишларининг бир мамлакат доирасидан чиқиб, дунё мамлакатлари ўртасида ривожланиб бориши бу ишларни тартибга солиш ва назорат қилиб боришни амалга оширувчи божхона хизматини ҳаётий заруратга айлантиради.

Жаҳон амалиётида божхона хизматининг тарихи ташқи савдонинг пайдо бўлиши билан бевосита боғлиқ бўлиб, дастлабки даврларда у мамлакатларнинг фақатгина хазинасини тўлдиришга хизмат қилган дейиш мумкин. Бироқ кейинчалик халқаро савдонинг ривожланиши, сайёҳлар сонини кўпая бориши билан божхона хизматининг вазифалари ва доираси кенгайиб борган. Давлатчилик такомиллашиб, иқтисодиётни ривожланиб бориши билан товар ишлаб чиқарувчиларни иқтисодий ва сиёсий жиҳатдан ҳимоялаш, мамлакат ички бозорини сифатсиз моллардан асраш, унинг хавфсизлигига таҳдид солувчи қўл ёзма ва ашёларнинг ҳамда турли қўпоровчилик қуроллари, наркотик ва психотрон моддаларнинг кириб келишини олдини олиш каби ишлар ҳам божхона хизмати зиммасига тушади.

Ўзбекистон Республикасида божхона хизмати мустақил давлатчилик асослари билан бирга ва унинг таркибий қисми сифатида шаклланиб ва такомиллашиб бормоқда. Ўтган йиллар ичида божхона хизмати фаолиятига дахлдор бўлган ҳуқуқий негизлар яратилдики, улар ислоҳ қилинаётган иқтисодиёт, ҳаётга жорий этилаётган демократик тамойиллар, фуқароларнинг ҳуқуқ ва эркинликларини ҳимоя қилишда муҳим роль ўйнамоқда. Хусусан, Ўзбекистон Республикасининг «Божхона кодекси» ва «Бож тарифи тўғрисида»ги қонунлари қабул қилинди. Уларда божхона хизматининг ҳуқуқий, иқтисодий ва ташкилий жиҳатдан тартибга солиб турилишини таъминловчи асосий тамойиллар белгилаб берилди. Таъқиқловчи — маъмурий чоралардан божхона қоидаларига асосланган тариф ёрдамида бошқарилувчи тадбирларга тўла-тўқис ўтиш учун зарур барча шарт-шароитлар яратилди.

Ҳозир мамлакатимизда 230 дан зиёд, шу жумладан республика чегараларида 150 тадан кўпроқ божхона масканлари давлатимизнинг иқтисодий хавфсизлигини таъминляпти. Айни пайтда темир йўл станциялари, аэропортлар, халқаро ўтиш жойлари, дарё портларида нозирлар фаолият кўрсатмоқдалар. Бюджетдан ташқари маблағлар ҳисобидан мамлакатнинг божхона чегараси орқали ўтадиган товарлар ва транспорт воситаларини расмийлаштирилишини жадаллаштиришга кўмаклашувчи божхона инфраструктураси объеклари барпо этилди.

Ўзбекистонда божхона иши жаҳонда эътироф этилган халқаро меъёрлар ва амалиётга тўла мос тарзда ривожланмоқда. Бу ҳол Ўзбекистоннинг божхона ҳуқуқи субъекти сифатида тан олинисига сабаб бўлиб, давлатимизнинг жаҳон иқтисодий ҳамдўстлигига киришига ёрдамлашмоқда. Ўзбекистон Республикасининг 1992 йилда 142 мамлакатни бирлаштирувчи жаҳон божхона ташкилоти (ЖБТ) аъзолигига қабул қилинганлиги ва унинг сиёсий комиссияга сайланганлиги юқоридаги фикримизнинг далилидир.

Мамлакатимиз божхона хизмати олдида турган энг бош вазифа божхона ишини ватанимиз иқтисодиётини тариф ва бошқа хил чора тадбирлар ёрдамида муҳофа-

заловчи, шунингдек Ўзбекистоннинг ташқи иқтисодий алоқаларини ривожлантиришга ҳамда унинг халқаро мажбуриятларини ўз вақтида тўла ҳажмда бажарилишига қўмаклашувчи таъсирчан механизм орқали амалга оширишдан иборатдир.

Божхона — бу чегара орқали ўтадиган жами юклар ва почта жўнатмаларини назорат қиладиган, текширадиган ва улардан божхона йиғимларини ундириш билан шуғулланувчи давлат идорасидир.

Божхона муассасалари ташқи савдода мамлакат манфаатларини таъминланишини назорат қилади ҳамда мамлакат чегараларидан таъқиқланган юклар ва буюмларни гайриқонуний тарзда олиб ўтишга қарши кураш олиб боради. Халқ хўжалиги ва халқ истеъмоли учун зарур товарларни мамлакатдан қонунсиз чиқиб кетишига қарши курашиш ҳам божхона хизмати зиммасига юклатилгандир.

Божхона божи — божхона назорати остида мамлакат чегарасидан олиб ўтиладиган мол-мулк ва қимматбаҳо буюмларни белгиланган ставкаларда ундириладиган пул йиғими (тўловлари)дир.

Ўзбекистон Республикасида божхона божининг импорт ва экспорт, мавсумий, махсус, демпинга қарши, компенсация ва алоҳида турлари қўлланилади.

Импорт божлари халқаро шартномага мувофиқ белгиланади. Савдо-иқтисодий алоқаларда энг кўп қулайлик бериш тартиби қўллаётган мамлакатларда ишлаб чиқарилган товарлар учун ундириладиган импорт божи ставкаларининг энг кам ёки кўп миқдори қонун ҳужжатларида белгилаб қўйилади.

Савдо-иқтисодий алоқаларда энг кўп қулайлик бериш тартиби назарда тутилмаган мамлакатларда ишлаб чиқарилган ёки қайси мамлакатда ишлаб чиқарилганлиги аниқланмаган товарлар учун ундириладиган импорт божининг ставкалари икки барабар оширилади.

Импорт ва экспорт божининг ставкалари Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси томонидан белгиланган тартибда жорий этилади.

Мавсумий божлар Ўзбекистон Республикаси Вазирлар маҳкамаси томонидан белгиланиб, товарлар олиб кириш ва олиб чиқишни тезкорлик билан тартибга

солиш учун қўлланилади. Бунда бож тарифида назарда тутилган ставкалар қўлланилмайди.

Мавсумий божлар белгиланган кундан эътиборан олти ойдан ортиқ амал қилиши мумкин эмас.

Махсус божлар, башарти ўхшаш ёки бевосита рақобат қилувчи товарлар божхона ҳудудида Ўзбекистон Республикасидаги товар ишлаб чиқарувчиларга зиён етказадиган ёки зиён етказиши мумкин бўлган миқдорда ва шартларда олиб кирилатган бўлса, ҳимоя чораси сифатида, шунингдек бошқа давлатлар томонидан Ўзбекистон Республикасининг ҳуқуқларини чекловчи ва манфаатларини камситувчи ҳаракатларга жавоб чораси сифатида қўлланилади.

Демпингга қарши божлар қуйидаги ҳолларда қўлланилади:

— товарлар божхона ҳудудига, уларни олиб чиқилган давлатда айна вақтда амалда бўлган реал қийматидан паст нархда олиб кирилса, агар бундай олиб кириш Ўзбекистон Республикасининг шунга ўхшаш товарларни ишлаб чиқарувчиларига моддий зиён етказса ёки етказиш хавфини туғдирса, Ўзбекистон Республикасида худди шундай товарлар ишлаб чиқаришни ташкил қилиш ёки кенгайтиришга тўсқинлик қилса;

— товарлар божхона ҳудудидан унинг Ўзбекистон Республикасида айна вақтда амалда бўлган реал қийматидан паст нархда олиб чиқиётган бўлса, агар бундай олиб чиқиш Ўзбекистон Республикасининг шундай товарларни ишлаб чиқарувчиларига моддий зиён етказса ёки етказиш хавфи бўлса, ёхуд Ўзбекистон Республикасининг ишлаб чиқарувчилари ўртасида нормал рақобат ўрнатишга тўсқинлик қилса;

Компенсация божлари қуйидаги ҳолларда қўлланилади:

— Ўзбекистон Республикасининг божхона ҳудудига ишлаб чиқариш ёки олиб чиқиш пайтида бевосита ёхуд билвосита субсидиялар (давлат томонидан кўрсатилган молиявий ёрдам)дан фойдаланилган товарлар олиб кирилса, агар бундай олиб кириш Ўзбекистони Республикасининг ўхшаш товарлар ишлаб чиқарувчиларига моддий зиён етказса ёки етказиш хавфи бўлса, худди шундай товарлар ишлаб чиқаришни ташкил қилиш ёки кенгайтиришга тўсқинлик қилса;

— божхона ҳудудидан ишлаб чиқариш ёки олиб чиқиш пайтида бевосита ёхуд билвосита субсидиялардан фойдаланилган товарлар олиб чиқилса, агар бундай олиб чиқиш Ўзбекистон Республикасининг манфаатларига зиён етказиш хавфи бўлса.

Алоҳида божлар қонун ҳужжатларида белгиланган тартибда давлат бошқаруви органлари ташаббуси билан ўтказиладиган текширув натижаларига биноан қўлланилади. Уларнинг ставкалари ҳар бир ҳолат бўйича алоҳида белгиланади.

Божхона қиймати — Ўзбекистон Республикасининг «Бож тарифи тўғрисида»ги қонунига мувофиқ белгиланадиган ва божхона тўловларини ҳисоблаб чиқиш мақсадида фойдаланиладиган товар қийматидир.

Божхона қиймати божхона органига декларант томонидан белгиланган тартибда маълум қилинади. (Декларацияга киритилади). Уни аниқлаш ҳужжатлар билан тасдиқланган маълумотларга асосланиши лозим.

Мамлакатга олиб кириладиган товарларнинг божхона қийматини шу тўловлар бўйича тузилган шартномага мувофиқ аниқлаш — товарнинг божхона баҳосини чиқаришни асосий усулидир.

Агар асосий усулдан фойдаланиб бўлмаса, божхона баҳосини чиқаришнинг қуйидаги усуллари қўлланилади:

— Айтиб бериш билан бир хил товар юзасидан тузилган битим қийматига қараб баҳолаш;

— Ўхшаш товар юзасидан тузилган битим қийматига қараб баҳолаш ва ҳоказо.

Давлат ўзининг ташқи иқтисодий фаолиятини тариф ва нотариф усуллар билан бошқариб боради. Нотариф усул деганда — лицензия бериш, квоталаш, декларациялаш ва эмбарголарни қўллаш тушунилади.

Лицензия — ваколатли давлат идораларига ташқи савдо ҳаракатларини олиб бориш учун бериладиган рухсатнома бўлиб, у экспорт ва импортни, валюта сарфларини назорат қилиш усуллари билан бирдир.

Давлатларaro шартномаларга кўра айрим ёки бир гуруҳ товарлар бўйича квота (муайян миқдори, ҳажм) ўрнатилиб, унга мувофиқ мамлакатлар ёки мамлакатлар гуруҳининг белгиланган миқдордаги товарларни

ишлаб чиқариш ва уни четга сотиш квоталашган усул деб юритилади. Квота шартини бузган мамлакат ёки корхона иқтисодий жиҳатдан жазоланади.

Бу усул ҳозир Европа иқтисодий ҳамжамиятига қарашли мамлакатлар ташқи савдо амалиётида кенг қўлланилади.

Декларациялаш ёки божхона декларацияси — бу миллий қонунчилик талабларига мувофиқ расмийлаштириладиган ҳужжат бўлиб, унда чегара орқали ўтаётган юк (экспорт, импорт товарлари, кишиларга тегишли юклар, қўлдаги анжомлар, валюта, қимматбаҳо буюмлар ва бошқалар) ҳақидаги маълумотлар қайд этилади.

Эмбарго — бу давлат томонидан айрим товарлар, хизматлар, валюта ёки бошқа бойликларни мамлакатга келтириш ёки бошқа мамлакатларга чиқаришни тақиқлаб қўйишдир.

Тариф усули деганда асосан бож тарифи ва бож тарифлари тўпламини қўллаш тушунилади. Бу усул билан энг аввало давлат хазинасига маблағ туширилади, экспорт ва импорт товарларининг ҳаракати мувофиқлаштирилади.

Божхона тўловлари фақатгина хазинани тўлдириш мақсадида қўлланилмай, балки ички истеъмол бозорини ва ишлаб чиқарувчиларни иқтисодий ҳимоялаш ва зифаларини ҳам бажаради.

Масалан, Ўзбекистоннинг иқлим шароитида полиз маҳсулотлари жуда ҳам сифатли ва витаминларга бой. Бундай шароитда четдан айтайлик, помидор импорт қилишнинг ҳеч ҳам ҳожати йўқ. Лекин айрим савдогарлар учун сифатсиз арзон томат соки ёки пастасини (кетчуп) четдан олиб келиш фойдали бўлиб кўриниши мумкин. Буни олдини олиш учун импорт қилинадиган ана шундай маҳсулотлар учун импорт божидан ташқарй акциз солиғи ҳам жорий этилади.

МУНДАРИЖА

Сўз боши	3
--------------------	---

I Б о б. Иқтисодий саводхонликнинг ҳаётий аҳамияти

1. Ҳаёт ва иқтисод	6
2. Бозор иқтисодиёти нима	12
3. Эҳтиёжларни қондириш — иқтисодиётнинг бош вазифаси	
Талаб ва таклиф	24

II Б о б. Макроиқтисодиёт ва унинг умумий асослари

1. Макроиқтисодиёт	27
2. Макроиқтисодий ўсиш омиллари	36
3. Нарх-наво ва унинг турлари	40

III Б о б. Тадбиркорлик — иқтисодий тараққиётнинг бош омили

1. Тадбиркорлик ва бизнес	46
2. Таннарх ва сифат	55
3. Фойда ва рентабеллик	61
4. Меҳнат унумдорлиги	69
5. Инвестицион фаолият	75

IV Б о б. Ишлаб чиқаришни ташкил қилиш ва бошқариш

1. Микроиқтисодиёт	84
2. Менежмент	88
3. Маркетинг	97
4. Бизнес режа	103

V Б о б. Иқтисодий тараққиётнинг молия-кредит омиллари

1. Пул ва инфляция	112
2. Молия ва банк	118
3. Банк кредитлари ва фоизлари	127
4. Солиқ ва унинг турлари	138
5. Биржаларнинг молия бозоридаги ўрни	147

VI Б о б. Савдо ва ташқи иқтисодий фаолият

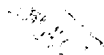
1. Савдо ва тижорат	152
2. Ташқи иқтисодий фаолият	160
3. Халқаро савдони тартибга солишда божхона хизматининг ўрни	166

Т. ЭРГАШЕВ, Р.ИСМАТОВ

ИҚТИСОДИЙ САВОДХОНЛИК АСОСЛАРИ

«Шарқ» нашриёт-матбаа
акциядорлик компанияси
Бош таҳририяти
Тошкент — 2001

Муҳаррир *Г. Зокирова*
Рассом *К. Акчулаков*
Бадий муҳаррир *М. Самойлов*
Техник муҳаррир *Д. Габдрахманова*
Мусахҳиҳ *Ж. Тоирова*



Теришга берилди 26.02.2001. Босишга рухсат этилди 28.03.2001.
Бичими 84x108^{1/32}. Таймс гарнитураси. Офсет босма. Шартли босма
табоғи 9,24. Нашриёт-ҳисоб табоғи 9,5. Адади 5000 нусха. Буюртма
№1692. Баҳоси келишув асосида.

**«Шарқ» нашриёт-матбаа акциядорлик компанияси босмахо-
наси, 700083, Тошкент шаҳри, Буюк Турон кўчаси, 41.**

Э74

Эргашев Т., Исмаатов Р.

Иқтисодий саводхонлик асослари.—Т.: «Шарқ», 2001.—176 б.

Сарлавҳада: **ЎзР. Олий ва ўрта махсус таълим вазирлиги. Наманган муҳандислик-педагогика институти.**

I. Муаллифдош

Мамлакатимизда амалга оширилаётган иқтисодий ислохотлар янги ижтимоий-иқтисодий муносабатлар тизимини яратишга қаратилгандир. Бу муносабатлар ҳар бир инсоннинг ҳаётий манфаатларига бевосита дахлдор бўлганлиги сабабли аҳолининг аксарият қисмида янги иқтисодий воқелик ва жараёнларни тушуниш, уларнинг ўртасидаги ўзаро боғлиқликни англаб етиш, умуман бозор иқтисодиётига онд билімларни ўзлаштиришга бўлган қизиқиш тобора ортиб бормоқда.

Шу муносабат билан ушбу рисолада бозор иқтисодиёти тизимининг моҳияти, унинг қонун ва қонуниятлари, менежмент, маркетинг, бизнес режа, молия ва банк, пул ва инфляция каби муҳим иқтисодий категориялар ва тушунчаларнинг мазмуни оммабоп тилда ўз ифодасини топган.

Ундан иқтисодиёт илмини ўрганишга киришган барча ёшлар, касб-ҳунар коллежларининг талабалари, иқтисодий лицей ва гимназиялар ўқувчилари, бизнес мактабларининг тингловчилари, шунингдек иқтисодий билим олишга қизиқётган кишилар қўлланма сифатида фойдаланишлари мумкин.

ББК 65.290-2я722