

А. Ўлмасов

# ИҚТИСОДИЁТ АСОСЛАРИ

*Ўзбекистон Республикаси олий ва ўрта махсус  
таълим вазирлиги томонидан техникум, коллеж ва лицейлар  
учун ўқув қўлланмаси сифатида тавсия этилган*

ТОШКЕНТ «МЕҲНАТ» 1997

Тақризчилар: А. Бекмуродов, иқтисод фанлари доктори, профессор;  
А. Юсупов, иқтисод фанлари доктори, профессор.

Масъул муҳаррир: С. Холназаров

Тошкент молия институти ва Ўзбекистон Республикаси  
Банк-молия академиясининг буюртмаси бўйича чоп этилди.

Бозор иқтисодиётининг ўз қонун қоидалари ва сир-асрорлари борки, улардан огоҳ бўлиш ҳар бир кишига наф келтиради. Мазкур китобда бозор иқтисодиётининг моҳияти, унинг қонунилари ва ҳаракатга келтирувчи омиллари оммабоп тилда ёритилган. Шунингдек, иқтисодиётга оид жадваллар, чизмалар, такрорлаш учун саволлар, мустақил иш топшириқлари келтирилган.

Китоб олий ва ўрта махсус ўқув юртлари талабаларига, коллеж, лицей ўқувчиларига, ишбилармонлар, мутахассислар, иқтисодиёт билан қизиқувчи кенг китобхонлар оmmasига мўлжалланган.

ISBN 5-8244-1229-4

© Аҳмад Ўлмасов, 1997

«Иқтисод» сўзи тор маънода инсон яратган барча неъматларни, табиатдаги барча бойликларни, инсоннинг меҳнатини тежаб-тергаб ишлатиш маъносини ифодалайди. Кенг маънода иқтисодиёт инсоннинг тирикчилигини ўтказишга қаратилган хўжалик фаолияти бўлиб, бу фаолият ишлаб чиқаришдан бошланиб, яратилган маҳсулотларни истеъмол этиш билан якунланади. Иқтисодиёт инсон фаолиятининг асосий жиҳати, жамият ҳаётининг пойдеворидир. Шу боис «аввал иқтисод, сўнгра сиёсат» ёки «аввал таом, сўнгра калом» дейдилар. Инсон тирик жон бўлганидан биринчи навбатда унинг моддий талаб-эҳтиёжи қондирилиши керак, унга фақат иқтисодий фаолият орқали эришилади. Кишилар ҳамиша иқтисодиёт билан машғул бўладилар, чунки шу йўл билан ўз ризқ-насибасини яратадилар.

Инсоннинг иқтисодий саъй-ҳаракатлари негизда ҳамиша муайян қонун-қоидалар ётади. Шу боис уларни билишга интилиш қадимдан мавжуд. Кишилар асрлар давомида иқтисодий ҳодисаларни кузатиб, уларни умумлаштирган ҳолда турли фикр-мулоҳазалар, илмий қарашларни олға сурганлар. Бу қарашлар ва фикрлар жамлана бориб иқтисодиёт илми юзага келган. Қуръони Карим, Ҳадиси шарифда, аجدодларимиз бўлмиш буюк алломалар асарларида иқтисодиёт қонун-қоидаларига, тартибларига оид илк ва ажойиб фикрлар мавжуд. Ғарбий Европада яшаб ўтган мутафаккирлар ҳам иқтисодиёт илмига улкан ҳисса қўшганлар.

20-асрга келиб иқтисодиёт илмига эътибор ғоятда кучайди. Жаҳондаги энг буюк табиатшунос олимлар, маданият арбоблари қаторида 1969—91 йилларда 23 нафар таниқли иқтисодчи олимларга иқтисодиёт илми соҳасидаги улкан кашфиётлари учун халқаро Нобель мукофотининг берилгани ҳам бунинг яққол далилидир.

Иқтисодиёт илми бутун бир олам ва у кўп қиррали, ҳозир унинг таркибига 14 иқтисодий фан киради. Китобхонлар эътиборига ҳавола қилинаётган «Иқтисодиёт асослари» ўқув қўлланмаси 15 бобдан иборат бўлиб, иқтисодиётнинг турли соҳаларига оид энг асосий мавзулар, тушунчалар ва тамойиллар қамраб олинган ва ихчам ҳамда содда баён этилган.

«Иқтисодиёт асослари»да иқтисодий ҳодисалар, жараёнлар, уларнинг сабаблари, оқибатлари, уларга хос бўлган қонун-қоидалар ўрганилади. Иқтисодий жараёнлар ва ҳодисалар умуман микро(корхона, хонадон) ва макро (халқ хўжалиги, миллий иқтисодиёт) даражаларда қараб чиқилади. Иқтисодий муносабатлар ўз ҳолича эмас, балки кишиларнинг манфаатларига тадбиқан таҳлил этилади, кишиларнинг иқтисодий саъй-ҳаракатларининг асл сабаблари очиб берилади. Иқтисодиётни ўрганишда илмий тушунчалар шаклланган, улар ёрдамида иқтисодий ҳодисаларнинг мазмуни очиб берилади. Масалан, товар, пул, талаб, таклиф, иқтисодий ресурс, тадбиркорлик, иқтисодий танлов, харажат, даромад, фойда, зарар, нафлик, рақобат, банкротлик каби бирқанча тушунчалар иқтисодиётда кенг қўлланилади. Мазкур китобда бу тушунчаларнинг иқтисодий мазмуни қисқароқ баён этилади. Китобда талаб қонуни, таклиф қонуни, пул муомаласи қонуни, нафликнинг пасайиши қонуни, фойда келишининг пасайиши қонуни ва бошқа қонунлар ва бу қонунларнинг заруратлик тавсифи кўриб чиқилади.

Иқтисодиёт статик (бир) ҳолатда эмас, балки динамикада, яъни ривожланиш жараёнида олиб қаралади, унга хос муоммоларни ҳал этиш усуллари таҳлил этилади. Иқтисодиёт илмида хулосалар чиқариш ўз-ўзидан ва мавҳум ҳолда эмас, балки жамланган маълумотларни умумлаштириш асосида қонун-қоидалар шаклида ифодадала берилади. Шу боис қўлланмада миқдорий таҳлил, иқтисодиётга оид кўрсаткичларни батафсил ўрганиш алоҳида аҳамият касб этади.

«Иқтисодиёт асослари» курси олдида икки вазифа туради: биринчиси, кишиларга иқтисодиётнинг сир-асрорларини ўргатиб, уларнинг иқтисодий саводини чиқариш, кишиларнинг билим савиясини ошириш; иккинчиси, иқтисодиётга оид амалий қоидаларни айрим кишилар, оилалар, фирмалар ва давлат хизматчилари эътиборига етказиш. Булар вазиятга қараб қандай иқтисодий йўл тутиш, ҳаракат қилиш, иқтисодий воситалардан қандай фойдаланиш, иқтисодий манфаат йўлида нималар қилиш кераклиги қақидаги тавсиялардир.

Ҳозирги даврда мамлакатимизнинг бозор иқтисодиётига ўтиши ҳаммадан янгича фикрлаш, ишлаш ва яшашни талаб қилади. Бозор иқтисодиёти ҳар бир инсон олдида 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 дамига тортар экан, унинг сир-асрорларини албатта билмоқ зарур. Ҳозир буни англамаганлар кейин пушаймон бўладилар.

Иқтисодий билимларнинг ҳаётда асқотиши турган гап. XX асрнинг атоқли иқтисодчи олими, Нобель мукофоти совриндори Милтон Фридмен (АҚШ)нинг ёзишича, иқтисод илмининг қоидаларини бир бет қоғозга ёзиб сиғдириш мумкин, аммо шунга қарамай, уни жуда кам киши тушунади. Демак, иқтисодиётни билиш учун уни қунт билан ўрганиш керак.

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 ҳам англашга кўмак беради. Масалан, ҳозирги Ўзбекистон иқтисодиёти жаҳон хўжалигининг бир қисми, жаҳон иқтисодиётидаги ўзгаришлар Ўзбекистонни четлаб ўтмайди, албатта. Шу боис ташқи иқтисодий муҳитнинг мамлакатга таъсири кучайиб бораётган шароитда қандай фаолият лозимлигини олдиндан кўра билиш талаб қилинади. Уни эса иқтисодий билимлар билан қуролланибгина тўғри ҳал этиш мумкин. Айниқса бундай фаолият янги аср бўсағасида катта аҳамият касб этади, чунки янги давр иқтисодиётда ҳам улкан янгиликларни воқе қилиши кутилмоқда.

Иқтисодий ҳаётнинг инсон ҳар қадамда дуч келадиган ғоят мураккаб ўз тартиби, тамойиллари ва қоидалари кўп. Иқтисодиёт тартибланиб турса-да, тасодифлардан холи эмас. Бу тасодифларни ҳам ҳисобга олиб иш юритиш кўп ҳолларда мувафаққиятни таъминлайди. Масалан, иқтисодий хатар ҳодисасини олайлик. Унга фақат тадбиркорлар эмас, балки оддий фуқаро ва ҳатто давлат ҳам дуч келади. Ишчи ва хизматчининг ишсиз, бинобарин, даромадсиз қолиш, бозорда алданиб қолиш хатари бор, фирма иши юришмай зарар кўриши ва хонавайрон бўлиши, давлат эса даромад топа олмай қарзга ботиб қолиши мумкин. Иқтисодиётнинг қонунлари, тамойиллари ва қоидалари қанчалик чуқур эгалланса, шунчалик хатарга кам йўлиқиш, йўлиққан тақдирда ҳам ундан кам талофатлар билан чиқиш мумкин.

Жамиятимиз ҳаётида иқтисодий билимларнинг аҳамияти ва ўрни тобора ортиб бормоқда, шуни ҳисобга олиб Ўзбекистонда ҳам кенг омманинг иқтисодий саводини чиқариш юзасидан махсус давлат дастурлари ишлаб чиқилган, уларнинг бажарилиши эса ҳукумат даражасида назорат қилинади. Бу дастурларга кўра болалар боғчаси ва мактаблардан бошлаб, олий ўқув юртлиари ва улардан кейинги таълим тизимларида ҳам иқтисодий саводхонликни ошириш чоратадбирлари белгиланган. Шунингдек бу дастурларда ҳар бир фуқаро мустақил равишда иқтисодий билим олиши учун дарсликлар, қўлланмалар, кўргазма воситалари, машқ-масала тўпламлари, топширмақ ўйинларини катта тиражларда нашр этиш кўзда тутилган. Мазкур китоб айрилган ишлар оқимидаги бир томчи, иқтисодиёт фанлари асосларини мустақиллик даври руҳида талқин ҳамда мунтазамликда баён этиш йўлидаги биринчи тажрибалар мевасидир.

Мазкур китобни ёзишдан мақсад савобли иш қилишдир. Ҳадисларда айтилишича, савобли ишларнинг энг савоблиси илм тарқатиш экан. Шундай савобли ишда Евроазия фондининг (АҚШ) иштирокини айтмоқ даркор. Мазкур фонд китобни ёзиш, чоп этиш ва тарқатиш билан боғлиқ харажатларни АҚШнинг Халқаро тараққиёт агентлиги ҳисобидан ўз зиммасига олди. Унинг ҳомийлиги

туфайли китоб дунёга келди. Китоб Марказий Осиё давлатларида яшовчи ўзбек тилини биладиган барча китобхонлар учун қўлланма сифатида ёзилди. Китобдан кўпчилик баҳраманд бўла олади, деб умид қилиш мумкин. Агар бу китоб халққа наф келтирса, муҳтарам китобхонларнинг иқтисодиёт соҳасидаги билимларини оширишга хизмат қилса, муаллиф ўз халқи, жонажон юрти олдидаги бурчини бир қадар адо этган бўлади.

Китоб бу соҳадаги биринчи тажриба тариқасида камчиликлардан холи бўлмаслиги табиий ҳол. Биз ҳурматли китобхонлардан ўз танқидий мулоҳаза ва фикрларини «Меҳнат» нашриётига (Тошкент —700029, Навоий кўчаси —30) ёзиб юборишларини сўраймиз.

## I БОБ

### ИҚТИСОДИЁТ ВА УНИНГ УМУМИЙ АСОСЛАРИ

#### 1. Эҳтиёжлар тушунчаси

Инсон тирик экан, унинг эҳтиёжи бор. Инсонга берилган ризқу-насиба — бу унинг маълум меъёрдаги эҳтиёжи борлигини, уни териб сйиш деган сўз иқтисодиёт билан машғул бўлишни билдиради. Иқтисодиёт ҳаётий эҳтиёжни қондириш воситасидир.

Кишиларнинг яшаши ва инсон сифатида камол топншлари учун барча зарур нарсалар уларнинг ҳаётий эҳтиёжларини ташкил этади.

Инсон биологик жиҳатдан энг олий жонзод, бошқа жонзодлардан ўзининг ақл-идроки билан ажралиб туради. Инсон тирик жон сифатида овқат ейиш, ухлаш, дам олиб ўз кучини тиклаш, ўзини иссиқ-совуқдан асраш эҳтиёжларига эга. Мазкур эҳтиёжлар моддий шаклда — кийим-кечак, озиқ-овқат, турар жой ва бошқалар шаклида ифода этилади.

Моддий эҳтиёжни қондириш учун эса зарур ноз-неъматларни ишлаб чиқариш керак. Инсон борса-келмас оролида, афсоналарда айтилганидек, қуш борса қаноти, одам борса оёғи қуядиган жойда, танҳоликда яшамайди. Инсон ижтимоий жонзод. У маълум мамлакат фуқароси, аниқ бир ҳудуд (шаҳар, қишлоқ, маҳалла, квартал)да бошқа кишилар билан ёнма-ён яшайди. Унинг меҳнат орқали қондириладиган жамики эҳтиёжи иқтисодий эҳтиёжга киради.

Инсоннинг моддий эҳтиёжлари билан бирга социал-ижтимоий эҳтиёжлари ҳам борки, буларга билим олиш, маданий савияни ошириш, малака, маҳоратга эга бўлиш ва соғлом ҳаёт кечириб, узоқ умр кўриш киради. Айтилган эҳтиёжлар моддий шаклга эга бўлмаган ҳар хил хизматлар кўрсатиш орқали қондирилади. Шифокор, ўқитувчи ёки маданият ходими халққа хизмат қилиб, унинг эҳтиёжини қондиришга ҳисса қўшади, аммо уларнинг меҳнати ишчи ёки деҳқон меҳнатидан фарқлироқ, моддий маҳсулотда ифодаланмайди.

Инсоннинг яна бир алоҳида эҳтиёжи борки, бу унинг меҳнат қилиш эҳтиёжидир. Меҳнат эҳтиёжи икки нарсдан келиб чиқади: биринчидан, меҳнатсиз ҳаётий эҳтиёжларни қондириб бўлмайди,

ҳаракатсиз баракат бўлмайди, меҳнат моддий ва маънавий эҳтиёжларни қондириши шарт; иккинчидан, меҳнатда инсон камолотга эришади, қобилиятини ўстиради, ҳаётда ўз ўрнини топади, обрў-эътиборга эришади. Шу сабабли «меҳнатнинг таги роҳат» дейдилар. Меҳнат қилиш учун жиҳозланган иш жойи бўлиши зарур. Иш жойи учун бино қуриш, керакли ускуна-жиҳозлар, масалан, станоклар, компьютерлар, ўлчаш асбоблари, лаборатория ускуналари ўрнатиш керак. Демак, уларни ҳам ишлаб чиқариш талаб қилинади.

Эҳтиёж қатъиян табақалашган бўлади. Эҳтиёж кишиларнинг одати, диди ва руҳиятига, ёшига, жинси, оилавий аҳволи, миллати, меҳнат ва яшаш шароитларига ҳам боғлиқ. Мактаб ўқувчиси билан олимнинг, ёш йигит билан пенсионер чолнинг, деҳқон билан шахтёрнинг эҳтиёжи бир хил эмас. Ҳатто кишиларнинг жисмоний тузилиши ҳам эҳтиёжларда фарқларни ҳосил қилади. Албатта гавдаси йирик, девқомат кишининг эҳтиёжи билан жуссаси кичик кишининг эҳтиёжи бир хил эмас. Энг муҳими — хилма-хил эҳтиёжни қондириш учун хилма-хил фаолият талаб қилинади.

Эҳтиёжлар тўхтовсиз равишда ўзгариб ва ўсиб боргани сабабли иқтисодиёт ҳам шунга мос ривожланиши керак. Акс ҳолда эҳтиёжлар қондирилмай қолади. Ўз навбатида ишлаб чиқаришнинг ривожланиши, айниқса техника тараққиёти янги эҳтиёжларни юзага келтиради. Масалан, тезкор ахборотлар олиш зарурати ЭҲМларни яратди. Компьютерлаш жараёни ЭҲМларни яратиш ва қўллаш билан боғлиқ эҳтиёжларни юзага чиқарди. Биринчи авлод компьютерларига эҳтиёж аввал қисқариб, сўнгра йўқолди. Ҳозир тўртинчи авлод машиналарига — АВМ-486 маркали ЭҲМга эҳтиёж туғилди.

## 2. Эҳтиёжларнинг юксалиши

Эҳтиёжларнинг юксалиши қуйидагича юз беради:

— кишиларнинг эҳтиёжи миқдоран ўсиб боради. Унинг сабаби эса аҳоли сонининг кўпайиши, турмушининг юксалишида. Масалан, ҳозир жон бошига 60 килограмм гўшт талаб қилинса, аҳоли сони 1,5 марта кўпайса, шунга кўра жамият қиёсида жами гўштга бўлган эҳтиёж ҳам 1,5 марта ортади, албатта;

— айрим эҳтиёжлар йўқолиб, ўрнига янгиси келади, эҳтиёжлар доираси янгиланиб, кенгайиб боради. Масалан, асризмизнинг 30—40-йилларида граммафонга (патефонга) эҳтиёж катта бўлган. Граммафони бор киши ғурурланиб юрган. Ҳозир ҳеч кимга граммафон керак эмас. Унинг ўрнига замонавий ихчам магнитофонларга эҳтиёж пайдо бўлди. Эски радиотехника ўрнига видеотехника келди;

— муайян эҳтиёж сақланган ҳолда унинг аниқ турлари ўртасидаги нисбат ўзгарди. Масалан, шаҳар транспортига эҳтиёж



доирасида унинг турлари ўртасидаги нисбат ўзгаради. Йўловчи ўз танловига биноан трамвай, троллейбус, автобус, такси ёки метро-ни афзал кўриб, унга эҳтиёж билдиради. Қайси транспортга эҳтиёж кучли бўлса, шуниси тез ривожланади. Бунга мисол қилиб метро-ни олиш мумкин;

— ўринбосар эҳтиёжлар пайдо бўлади. Бир товарга бўлган эҳтиёжни бошқа ўринбосар товар қониқтира олади. Ширинликка бўлган эҳтиёж умумий бўлса-да, асал, шакар, қанд, конфет, шоколад, мармелад, пирожное, ҳўл мева, қуруқ мевалар бир-бирининг ўрнини боса олади. Ўринбосар товарлар доирасида эҳтиёж бир товардан бошқа нафлироқ товарга кўчади.

Хуллас, эҳтиёжларнинг миқдоран ўсиб, таркибан янгилашиб бориши табиий жараён бўлиб, иқтисодиётни ривожланишга ундайди, лекин унинг ўсиб, янгилашиб бориши ресурсларнинг камёблиги муаммосига йўлиқади.

### 3. Ресурсларнинг камёблиги

Эҳтиёжларнинг чексизлиги билан ресурсларнинг чекланганлиги ўртасидаги номутаносиблик иқтисодиётнинг азалий муаммосидир.

Иқтисодий ресурслар — бу иқтисодий ривожланиш учун зарур бўлган моддий ва инсоний омилларнинг яхлитлигидир.

Иқтисодий ресурсларни уч тоифага бўлиш мумкин:

1. Моддий ресурслар. Буларга табиий бойликлар, асбоб-ускуна, машина-механизм, бино-иншоот ва ҳар хил қурилмалар киради. Улар ишлаб чиқаришнинг моддий, буюмлашган омилини ташкил қилади.

2. Меҳнат ресурслари. Буларга меҳнатга лаёқатли аҳоли киради. Иқтисодиёт учун ресурс сифатида аҳолининг фақат сони эмас, балки унинг билими, иш тажрибаси ва меҳнат маҳорати аҳамиятлидир.

3. Ишбилармонлик қобилияти. Бу тадбиркорларнинг ишнинг кўзини билиши, ишлаб чиқариш, тижорат, банк иши ва бошқа фаолиятни самарали бошқара олиши, таваккалига, зарар кўриб, чув тушиб қолишдан қўрқмасдан хатарли фаолият билан шуғулланишга жазм этиши, иқтисодий хатарга боришидир.

Ресурсларнинг сўнгги икки тури ишлаб чиқаришнинг шахсий-инсоний омили ҳисобланади. Ресурслар сарфи техника-технология даражасига боғлиқ бўлади. Бу даража қанчалик юқори бўлса, эҳтиёжларни қондириш шу қадар кам ресурс талаб қилади ёки аксинча. Масалан, эски технология шароитида ўн сўмлик маҳсулот олиш учун 1 кВт электр энергия сарф қилинса, илғор технология шароитида 0,5 кВт сарфланади, демак, энергоресурс бирлиги эвазига икки баробар кўп маҳсулот олинади.

Ресурсларнинг камёблиги умумий ҳодиса. Бу экиладиган ерларнинг, ер ости ва ер усти бойликларининг, меҳнатга яроқли аҳоли

сонининг чекланган бўлиши, энергия ресурсларининг етишмаслигида ифода этилади. Масалан, кейинги 200 йил ичида Ер куррасида истеъмолчилар сони беш марта кўпайди, аммо ер сатҳи, табиий бойликлар кўпайгани йўқ. Ер куррасининг 72 фоизи океанлардан, 28 фоизи эса қуруқликдан иборат. Аммо қуруқликнинг ҳам талай қисмида яшаб бўлмайди, чунки у қумлик саҳро, сувсиз чўли-биебон, осмонўпар тоғлардан иборат. Сарф этилган ер ости бойликларини умуман тиклаб бўлмайди. Аммо Ернинг ўсимликлар ва ҳайвонот оламини тиклаб бўлади.

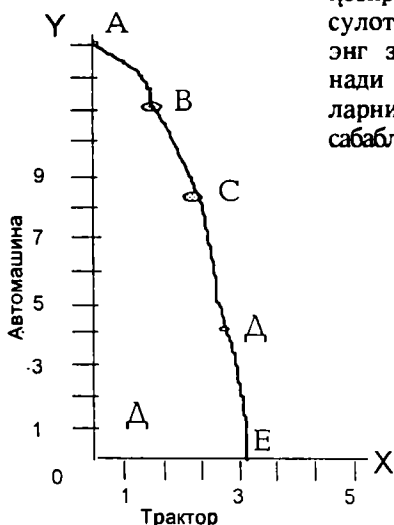
Фан-техника тараққиёти шароитида малакали иш кучи ҳам камёб ресурсга айланади. Шундай шароитларда кишилар ўсаётган эҳтиёжларни фақат мавжуд ресурсларга таянган ҳолда қондиришга ҳаракат қиладилар.

#### 4. Эҳтиёжларни қондиришнинг оптимал даражасини танлаш зарурати

Ресурсларни кўпроқ ишлатиш ҳисобидан эҳтиёжларни қондириш вақтинчалик, чунки ресурслар тугаб борганидан кишилар уни камроқ сарфлаш йўлини қидирадилар, ресурсларни тежовчи технология яратилиб, кенг қўлланилади. Натижада ресурс бирлигини ишлатишдан олинган маҳсулот кўпаяди. Умуман олганда чексиз эҳтиёжни камёб ресурс билан таъминлаш учун икки нарса амалга ошиши шарт:

1. Эҳтиёжлар кўп бўлганидан уларнинг ҳаммасини бирданига қондириш мумкин эмас, шу боисдан уларнинг энг муҳими ажратиб олинади ва ишлаб чиқариш уларни қондиришга қаратилади. Масалан,

ҳозир Ўзбекистон учун нефть маҳсулотлари ва донга бўлган эҳтиёж энг зарур эҳтиёжлардан ҳисобланади ва ресурслар энг аввал шуларни қондиришга қаратилган. Шу сабабли 1995 йили Ўзбекистонда дон



1- расм. Муқобил маҳсулотлар.

етиштириш 29,6 фоиз, нефть қазиб олиш 33,4 фоиз, газ кон-денсати ишлаб чиқариш 47,2 фоиз кўпайди.

2. Ресурслар камёб бўлганидан ишлаб чиқаришнинг энг зарур соҳаларига устиворлик берилади. Муқобил маҳсулотлардан энг мақбули танлаб олинади. Бир маҳсулот учун ресурс кўпроқ кетса, табиий равишда бошқасига камроқ қолади. Ҳадисда айтилганидек

«Тежамкорлар муҳтож бўлмастар»<sup>1</sup>

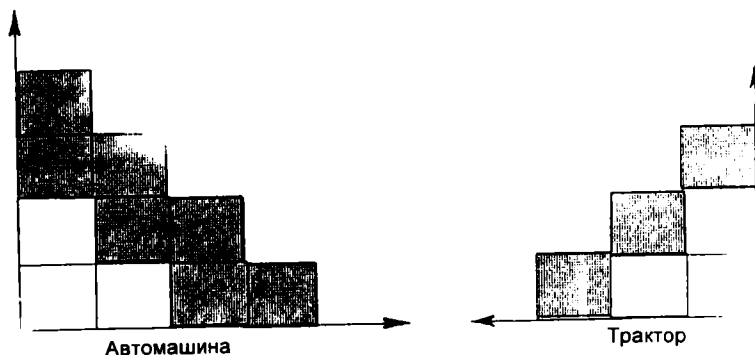
Шунинг учун ресурслар сарфининг энг тежамли усули танланади, шунда шу ресурс бирлиги ҳисобига кўпроқ маҳсулот олинади, эҳтиёжни тўлароқ қондириш мумкин бўлади (1- расм).

Эгри чизиқда автомашина ва трактор муқобил маҳсулот деб олинган. Уларни ишлаб чиқариш учун иккиласига ҳам бир хил—1 тоннадан металл сарфланади деб олсак, металл ресурси эса жами 10 тонна бўлса, тракторни кўпроқ чиқариш учун автомашинани камроқ ишлаб чиқариш зарур бўлади. Тракторни уч дона чиқариш учун автомашинани 10 та ўрнига 7 та чиқариш керак. Буни бошқача тасвирласак ҳам бўлади (2- расм).

Чизмага биноан 7 та пунктирли кубик олинса (бу ресурс) иккинчи қатордаги учта пунктирсиз кубик ҳосил бўлади. Демак ресурслар тақсимланади. Ресурслар ва эҳтиёжлар ўртасидаги алоқадорлик қуйидаги иқтисодий қоидада ифодаланади:

Камёб ресурслар шароитида эҳтиёжларни қондиришнинг оптимал даражаси танлаб олинади. Бунда кам ресурс билан кўпроқ эҳтиёж қондирилади.

Бу қоидага биноан маҳсулот бирлигини яратиш учун кетган ресурс сарфи қисқариши шарт, акс ҳолда эҳтиёж тўла қондирилмайди. Масалан, донга бўлган эҳтиёжни тўла қондириш учун дон ҳосилдорлигини муттасил ошириб борган ҳолда, ҳар тонна дон олиш учун кетган ресурс сарфини қисқартириб бориш талаб қилинади.



2- расм. Муқобил маҳсулотлар учун ресурслар сарфи.

## 5. Иқтисодий фаолият турлари

Эҳтиёжлар турли-туман бўлганидан уларни қондириш ҳам турлича йўллар билан амалга оширилади, лекин барибир бу иш иқтисодий фаолиятни талаб қилади.

Иқтисодий фаолият деганда инсон тирикчилигини таъминлаш усуллари ва воситалари мажмуи тушунилади.

Иқтисодий фаолият ишлаб чиқаришдан бошланади, яратилган маҳсулотларни айирбошлаш орқали истеъмол этиш билан тугалланади. Унинг асосий бўғини ишлаб чиқариш, яъни ҳар хил маҳсулот ва хизматларни яратишдир. Меҳнат яратган неъматлар иқтисодий неъматлар дейилади. Улар табиатдаги текин неъматлар (ҳаво, қуёш нури, сув) дан фарқ қилади. Маҳсулотларни айирбошлаш ва уларни истеъмоли (ишлатилиши) ҳам иқтисодий фаолият таркибига киради (3- расм). Ишлаб чиқариш тижорат (савдо-сотик) орқали истеъмол билан боғланади. Иқтисодий фаолият турлари хилма-хил, лекин улар бир-бирини албатта тақозо этади.

Ишлаб чиқариш бўлмаса кишилар яшай олмайди, бу турган гап, ammo кишилар яратган маҳсулотларини ўзаро айирбошлаш орқали истеъмолни қондирадилар, бир-бирларига керакли маҳсулотларни етказиб берадилар.

Кишилар ўз эҳтиёжини қондирмаса, иш қобилиятини тиклай олмайдилар. Бинобарин, истеъмолсиз ишлаб чиқариш ҳам бўлмайди. Ишлаб чиқариш турлари ғоят кўп. Ҳозир дунёда 25 миллион хил маҳсулот ва уларнинг бутловчи қисмлари ва деталлари яратилади. Аҳолига минглаб хил хизматлар кўрсатилади.



3- расм. Иқтисодий фаолият турлари.

Ишлаб чиқариш бирламчи фаолият сифатида икки турга бўлинади:

1. Моддий ишлаб чиқариш — аниқ моддий шаклга эга маҳсулотларни (масалан, истеъмол буюмлари, ёқилғи, хом ашё, материал, машина ва ускуналарни) яратиш, шунингдек моддий соҳага хизматлар кўрсатиш. Бунга саноат, қишлоқ хўжалиги, юк транспорти, қурилиш, омбор хўжалиги, алоқа киради.

2. Номоддий ишлаб чиқариш — моддий шаклга эга бўлмаган, қўл билан ушлаб ҳис этилмайдиган, ammo нафи бор хизматлар кўрсатиш. Масалан, шифокор ёки ўқитувчи хизмати моддий кўринишда эмас, лекин у ҳаммага зарур. Номоддий ишлаб чиқаришга маданият, халқ таълими, соғлиқни сақлаш, жисмоний тарбия ва спорт каби соҳалар киради.

**Айирбошлаш фаолиятида маҳсулотлар ва хизматлар яратилмайди, балки улар маълум миқдорий нисбатда бир-бирига алмаштирилади. Бу жараён икки хил кечади: бири — маҳсулот айирбошлаш, иккинчиси — товар айирбошлаш.**

Бир маҳсулотнинг бевосита бошқасига тўғридан-тўғри, лекин маълум миқдорий нисбатда айирбошланиши бартер (муъоваза) деб юритилади.

**Бартер айирбошлашнинг қулай бўлмаган қолақ усули, олди-берди алоқалари ибтидоий бўлган ёки издан чиққанда, пул шиддатли қадрсизланганда қўлланилади. Меъёрадаги иқтисодиёт шароитида товар айирбошлаш амал қилади.**

Бир маҳсулотнинг бошқасига пул воситасида ва маълум нарх асосида, яъни олди-сотди йўли билан айирбошланиши товар айирбошлаш дейилади.

**Товар айирбошлаш бартердан фарқлироқ, товарни олдин пулга, сўнгра пулни керакли бошқа товарга айирбошлашни билдиради. У ҳаммабоп, яъни универсал айирбошлашдир. Бу жараёнда пул иштирок этади, пулга хоҳланган товарни хоҳлаган жойдан сотиб олиш мумкин бўлади.**

Товар айирбошлаш, олди-сотди айирбошлашнинг энг юксак ва энг қулай шаклидир.

**Истеъмол деган нарсa маҳсулотни амалда, яъни эҳтиёжни қондириш учун ишлатиш демақдир. Маҳсулотлар, биринчидан, тирикчилик учун кишиларнинг ўзлари томонидан истеъмол этилади, иккинчидан, ишлаб чиқаришни давом эттириш учун унинг ўзида ишлатилади.**

**Истеъмол фаолият сифатида якка, оилавий, гуруҳий ёки умуммиллий истеъмол тарзида юз беради. Масалан, кўйлакни ҳар бир киши якка тартибда кияди, телевизор, гилам ёки мебел оиланинг биргаликдаги истеъмолида бўлади. Мактаб, касалхона ёки болалар боғчасидаги асбоб-анжом ва жиҳозлар ҳам биргаликда ишлатилади. Армия, хавфсизлик хизмати ёки бошқа маъмурий ташкилотлар хизматидан айрим кишилар ёки гуруҳлар эмас, балки бутун халқ баҳраманд бўлади. Хуллас, маҳсулотлар ва хизматлар ҳар хил йўсинда истеъмол этилади. Аммо бундан қатъи назар улар истеъмол этилгач, яна қайта яратилиши лозим. Демак шундай қоида бор:**

Чексиз эҳтиёжни қондириш узлуксиз иқтисодий фаолиятни талаб қилади.

**Иқтисодий фаолият ёки иқтисодиёт кишиларнинг маълум мақсад йўлидаги хатти-ҳаракатини билдиради. Унинг иштирокчилари айрим кишилар, оила, корхона, хўжаликлар ва давлатдир.**

Иқтисодиёт иштирокчилари иқтисодий субъектлар деб аталади, улар ўзаро мунтазам иқтисодий алоқада бўладилар. Бу эса уларнинг иқтисодий муносабатларидир. Ўзаро алоқасиз на ишлаб чиқариш, на айирбошлаш, на истеъмол юз беради. Робинзон Крузо каби кимсасиз оролда танҳо хўжалик юритиш фақат ҳикояларда бўлади. Амалдаги иқтисодиёт йўлида эса ҳамманинг ҳаммага боғлиқ бўлиши зарурат ҳисобланади.

## 6. Ишлаб чиқаришнинг омиллари

Айтганимиздек, иқтисодий фаолият ишлаб чиқаришдан бошланади. Ҳар қандай ишлаб чиқаришда икки омил — шахсий-инсоний омил ва моддий-ашёвий омил иштирок этади.

Шахсий-инсоний омил — бу меҳнат қилиш қобилиятидан иборат бўлмиш иш кучи ва унинг фаолият қилишидир.

Шахсий-инсоний омил меҳнатга лаёқатли аҳоли, унинг жисмоний ва ақлий қобилияти, билим ва савияси, малака ва маҳоратидир. Мазкур аҳоли Ўзбекистонда 1995 йилда 11 миллион киши эди. Бу омил инсоний қобилият бўлгани сабабли инсон шахси билан биргаликда, ундан ажрамаган ҳолда намоён бўлади ва инсон шахсида гавдаланади.

Моддий-ашёвий омил — бу ишлаб чиқариш учун зарур бўлган барча моддий шаклдаги воситалардир.

Моддий-ашёвий омил таркибига табиий бойликлар, улардан олинган хом ашёлар, машина-механизм, асбоб-ускуна, қурилма-иншоотлар киради, улар ишлаб чиқариш воситалари деб ҳам юритилади. Уларнинг маълум нархда ҳисобланиб, пулга чақилган шакли, яъни қиймат — пул шакли МДҲ мамлакатларида ишлаб чиқариш фондлари номини олган. Моддий омил таркибан уч қисмдан иборат (4- расм).



4- расм. Ишлаб чиқаришнинг моддий-ашёвий омил таркиби.

Моддий-ашёвий омил билан шахсий-инсоний омил бирикиб, меҳнат жараёни, яъни ишлаб чиқариш юзага келади, бунинг натижасида турли-туман маҳсулотлар ва хизматлар яратилади. Бу бирикиш икки тарзда юз беради: биринчиси — ўз мулкига эга

бўлган шахс, иш кучининг ўз мулки бўлган моддий-ашёвий омил билан бирикиши. Бунда иш кучи ва воситалар соҳиби айнан бир шахс бўлади, яъни ишлаб чиқарувчининг ўзи ўзига қарашли воситалар билан ишлаб, бировнинг меҳнатидан фойдаланмайди. Яратилган маҳсулот ҳам ишлаб чиқарувчининг мулки бўлади. Бунга мисол қилиб фермер хўжалигини олиш мумкин. Фермер ўз ерида ўзига қарашли воситалар ёрдамида оила аъзолари билан бирга-ликда меҳнат қилиб маҳсулот етиштиради; иккинчиси — ўзга мулки бўлган моддий-ашёвий омилларнинг ўзганинг иш кучи билан бирикиши. Бунда мулк ва меҳнат соҳиблари ҳар хил шахс. Омилларнинг эгаси иш кучи эгасини ёллаб ишлатади. Демак, ўзгаларнинг мулки бўлган омиллар қўшилиб ишлаб чиқариш юз беради. Бунга мисол қилиб иш кучини четдан ёллаб ишлатувчи фирмаларни олиш мумкин. Бу корхоналарда маҳсулотни фирма эгаси эмас, бошқалар ишлаб яратадилар.

Тадбиркорлик қобилияти оддий иш кучидан фарқ қилиб, ишлаб чиқаришда бошқаришдан иборат бўлган алоҳида вазифани бажаради. У табиатан ишбилармонлик бўлиб, алоҳида бир истеъдод, юксак билим, махсус тайёргарлик ва масъулият мужассами демакдир.

Тадбиркорлик қобилияти моддий омиллар билан бирикмайди, балки шу омиллар билан иш кучининг самарали бирикишини, иқтисодий фаолиятдан яхши натижа олишини таъминлайди.

## 7. Ишлаб чиқариш натижаси

Омилларнинг бирикиши туфайли олинган маҳсулот ва хизматлар ишлаб чиқаришнинг натижаси ҳисобланади. Ишлаб чиқаришда яратилган маҳсулот икки турли бўлади: биринчиси — натурал маҳсулот бўлиб, уни ишлаб чиқарувчининг ўзи истеъмол этади. Бу маҳсулот айирбошлаш учун бозорга чиқарилмайди. Масалан, фермер хўжалигида етиштирилган доннинг бир қисми натурал маҳсулот бўлиб, хўжаликнинг ўзида молга ем учун ёки фермер оиласига озиқ-овқат учун ишлатилади; иккинчиси — товар шаклидаги маҳсулот бўлиб, ишлаб чиқарувчининг ўз истеъмоли учун эмас, балки бозорда сотиш учун яратилади. Маҳсулотни бозорда олди-сотди қилиш учун ишлаб чиқариш товар ишлаб чиқариш деб юритилади. Мана шу товар ишлаб чиқариш бозор иқтисодиётининг асосидир.

Бозор учун, бозорда сотиш учун чиқарилган маҳсулот ва хизматлар товар дейилади.

Товарнинг икки хил хусусияти бор. Биринчидан, у кишиларнинг ҳаётий эҳтиёжини қондириб, уларга наф келтиради. Иккин-

чидан, у бошқа товарларга алмаша олиш хусусиятига эгаки, бу унинг алмашув қиймати дейилади. Товарнинг яратилишидан тортиб, то у истъмол этилгунгача бўлган жамики меҳнат сарфи товарнинг қийматини ташкил этади. Аммо қийматни асло бефойда меҳнат яратмайди. Агар меҳнат кишиларга керак бўлган маҳсулотни яратса ва меъёрида сарф этилган бўлса, мана шундай меҳнатни кишилар маъқул топиб тан оладилар, яъни маҳсулотни сотиб оладилар. Шу тарзда зарур деб топилган, бинобарин, зое кетмаган меҳнат товар қийматини ташкил этади.

## 8. Меҳнат унумдорлиги

Инсон ҳар доим фаровон яшашга интилиб келган. Бунинг учун эса маҳсулотларни ва хизматларни кўплаб ва сифатли ишлаб чиқариш зарур. Ресурслар камёб бўлганидан уларни тежаб-тергаб ишлатиш керак. Бу эса ўз навбатида меҳнат унумдорлигини оширишни талаб қилади.

Меҳнат унумдорлиги инсоннинг вақт бирлигида маълум миқдорда маҳсулот ва хизматларни ярата олишидир.

Меҳнат унумдорлиги ишлаб чиқарувчи вақт бирлигида (масалан бир соатда ёки бир иш кунинда ёки бир йилда) қанча сифатли маҳсулот яратгани ёки маҳсулот бирлигини (масалан, 1 метр газлама, 1 м<sup>3</sup> газ, 1 тонна пахта) ишлаб чиқариш учун қанча вақт сарфлагани билан ўлчанади. Меҳнат ҳар хил бўлгани учун унинг натижасини кетган вақт билан ўлчаш қийин. Масалан, 1 тонна пахта, буғдой, кўмир ёки металл турлича маҳсулот бўлганидан уларни ишлаб чиқариш учун кетган вақтни таққослаб бўлмайди. Шу боисдан унумдорлик маҳсулотни пул-қиймат шаклида ҳисоблаб аниқланади. Мисолга қайтсак, 1 тонна пахта 100 минг сўм, кўмир 2 минг сўм, буғдой 30 минг сўм туради. Шунга қараб яратилган маҳсулот пулга чақилади. Пулда ҳисобланган маҳсулотни ишловчилар сонига бўлсак, меҳнат унумдорлиги келиб чиқади.

Агар шахтада 1000 киши ишлаб, бир йилда 2 миллион тонна кўмир қазиб олган бўлса, жами кўмир 4 млрд. сўмлик бўлади. Бунда ҳар бир ишчи йилига 4 млн. сўмлик кўмир қазиб олган бўлади. Хуллас унумдорликни (U) аниқлаш учун яратилган маҳсулот (M) ишловчилар сонига (Q) бўлинади:

$$U = \frac{M}{Q}$$

Унумдорлик соатбай ҳисобланганда яратилган маҳсулот (M) ишланган соатларга (t) бўлинади:

$$U = \frac{M}{t}$$



Агар 1 миллион соат иш бажарилиб, 50 миллион сўмлик маҳсулот яратилган бўлса, бир соат меҳнат унумдорлиги 50 сўмга тенг бўлади:

$$U = \frac{M}{t} = \frac{50}{1} = 50$$

Меҳнат унумдорлигига таъсир этувчи омилларни учга бўлиш мумкин.

1. Ишлаб чиқаришнинг техника-технология даражаси. Техника қанчалик мукамал бўлса, меҳнат унумдорлиги ҳам шунчалик юқори бўлади.

2. Шахсий-инсоний омилнинг сифати. Агар ишловчиларнинг билим даражаси, иш малакаси ва тажрибаси юқори бўлса, унумдорлик ортади ёки аксинча.

3. Ишлаб чиқаришнинг табиий шароити. Бу шароит қанчалик қулай бўлса, унумдорлик шунчалик юқори бўлади. Табиий шароитни инсон ўзгартира олмайди, аммо техникани мукамаллаштириш орқали ноқулай табиий шaroитда ҳам унумдорликни ошириш мумкин. Иқтисодиётга хос қонуният — бу меҳнат унумдорлигининг муттасил ошиб боришидир, шу туфайли ресурслар чекланган бўлишига қарамай маҳсулот кўпайиб боради.

Моддий шакли жиҳатидан маҳсулот ва хизматлар ишлаб чиқариш воситалари (моддий ресурслар) ва истъмол буюмларидан иборат бўлади.

Ишлаб чиқариш бирор корхона доирасида, шунингдек, мамлакат миқёсида олиб борилади. Айрим ишлаб чиқарувчи ёки корхона яратган маҳсулот — индивидуал маҳсулот ҳисобланади, жамиятдаги барча кишиларнинг иқтисодий фаолияти эса ялпи миллий маҳсулотни (ЯММ) яратади.

Ялпи миллий маҳсулот бир йил давомида пировард натижада яратилган ва бозор нархида ҳисобланган барча маҳсулот ва хизматлардир.

Аҳоли жон бошига яратилган ЯММ миқдори иқтисодиётнинг нақадар ривожланганлигини билдиради. Агар бу кўрсаткич қанчалик юқори бўлса, мамлакат шунчалик бой ҳисобланади, унинг фуқаролари шу қадар фаровон яшайди. Масалан, 1993 йилда Японияда аҳоли жон бошига яратилган ЯММ 31,4 минг доллар бўлди, Бангладешда бу кўрсаткич 220 долларга тўғри келди. Демак, Япония бой, Бангладеш эса камбағал мамлакат. Индивидуал ва ЯММ мавжудлиги иқтисодий фаолиятнинг икки даражали бўлишидан келиб чиқади. Биринчиси — микроиқтисодиёт. Бу сектор (тармоқ) фирма ва айрим уй хўжаликлари (oilалар ва oilасиз кишилар) доирасидаги иқтисодий фаолият бўлиб, унинг асосий унсури фирма (корхона) ҳисобланади.

Иккинчиси — макроиқтисодиёт, бутун халқ хўжалиги миқёсидаги, миллий доирадаги жамики иқтисодий фаолиятдир. Микроиқтисодиётнинг барча турлари ўзаро боғланиб, бир-бирини тақозо этувчи яхлит фаолиятни ҳосил этганда макроиқтисодиёт вужудга келади. Макроиқтисодиётнинг асосини ижтимоий ишлаб чиқариш ташкил этади.

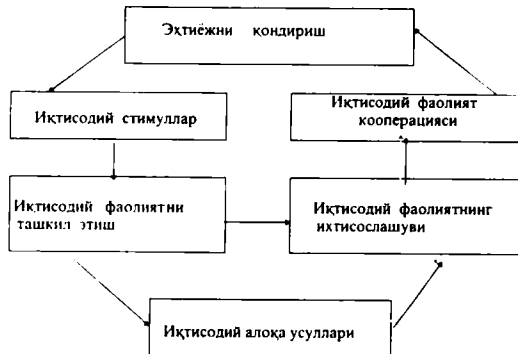
## 9. Иқтисодий механизм

Иқтисодиётнинг ўзига хос механизми мавжуд.

Иқтисодий механизм — бу иқтисодий тараққиётни таъминловчи ва бир-бирини тақозо этувчи воситалардир.

Иқтисодий механизм универсал характерга эга, у ҳамма ерда бор. Механизм иқтисодиётнинг мотори, уни ҳаракатга солувчи восита. Соз механизм бор жойда иқтисодий баркамоллик мавжуд.

Иқтисодий механизм бир неча унсурларнинг яхлитлигидан ташкил топади. Унга иқтисодий стимуллар (рағбат берувчи кучлар), ишлаб чиқариш, айирбошлаш ва истеъмолни ташкил этиш, иқтисодий фаолиятнинг ихтисослашуви, иқтисодий фаолият кооперацияси ва хўжалик алоқаларини ўрнатиш усуллари кирази (5- расм).



5- расм. Иқтисодий механизм унсурлари.

Иқтисодий механизмнинг етакчи бўғини иқтисодий стимуллар ҳисобланади.

Иқтисодий стимуллар кишилар ўз иқтисодий манфаатларини юзага чиқаришнинг аниқ воситаларидир.

Эҳтиёж манфаатни юзага келтиради, манфаат эса стимуллар орқали амалга ошади. Стимулни яхши даромад топишга интилиш деб ҳам таърифлаш мумкин. Манфаатдорлик инсоннинг иқтисодий ҳатти-ҳаракатини белгилайди.

Иқтисодий манфаат инсоннинг ўзи энглаб етган, шу сабабли унинг ҳатти-ҳаракатларига сабабчи бўлган ҳаётий эҳтиёждир.

**Иқтисодий манфаатни уч турга бўлиш мумкин:**

а) индивидуал манфаат — айрим кишининг ёки алоҳида оиланинг яхши яшашидан иборат манфаати;

б) гуруҳий-корпоратив манфаат — фирманинг умумий манфаати бўлиб, тобора кўпроқ фойда олишдан иборат.

в) умуммиллий ёки умумжамият манфаати — бутун халқнинг умумий манфаатидир. Мазкур манфаатни ЯММ ифодалайди, чунки яратилган маҳсулот қанчалик кўп бўлса, кишилар шунчалик тўқ ва фаровон яшайдилар.

Иқтисодиёт меҳнатга таянади. Меҳнатга ундаш эса икки йўл билан таъминланади: зўрлаш ва моддий рағбатлантириш орқали. Зўрлашга таянган меҳнатнинг унумдорлиги паст бўлиб, ўзини оқламайди. Манфаатдорликка, яъни иқтисодий стимулга асосланган меҳнат унумли бўлади, шу боисдан ўрта асрдаёқ Марказий Осиёда меҳнатга мажбурлаш ўрнига ерни ҳосилбай ишарага бериш, деҳқонни қизиқтириш орқали ердан фойдаланиш юзага келган.

Иқтисодий фаолият ихтисослашади, бунга сабаб жамиятда меҳнат тақсимооти бор.

Меҳнат тақсимооти ягона меҳнатнинг мустақил аҳамиятга эга бўлган меҳнат турларига ажралиб бориши, меҳнат турларининг тўхтовсиз равишда янгидан пайдо бўлишидир.

Бир меҳнат турини бажариш айрим кишиларга биркитилади, натижада касблар кўпайиб боради. Бир вақтлар меҳнат тақсимооти туфайли деҳқончиликдан саноат ажралиб чиққан. Ҳозир эса саноатнинг ўзи юзлаб тармоқларга ажралган. Ҳар бир тармоқнинг ўзида юзлаб корхоналар борки, уларда ҳар хил касб эгалари ишлайди. Меҳнат тақсимланганидан ишлаб чиқариш турли корхоналарни, корхона ичида эса ҳар хил касб соҳибларини иш юзасидан ҳамкорлик қилишини талаб қилади, чунки ягона маҳсулотни яратишда кўпчилик меҳнати иштирок этади. Масалан, ҳозир бир самолётни ишлаб чиқаришда мингдан ортиқ корхоналар қатнашиб, унинг бутловчи қисмларини етказиб беради.

Меҳнат тақсимооти меҳнат кооперациясини муқаррар юзага келтиради.

Меҳнат кооперацияси ихтисослашган меҳнат турларининг бир-бирига боғланиб, муайян турдаги маҳсулот яратишда иштирок этишидир.

Корхоналар бир-бирига турли зарур маҳсулотлар етказиб беради, бу кооперация алоқалари деб юритилади. Кооперация хўжалик алоқаларида мунтазамликни талаб қилади.

Ихтисослашув корхоналарнинг айрим маҳсулот ёки унинг маълум қисмларини тайёрлашга мослашувини билдиради. Ихтисослашув, биринчидан, меҳнат унумдорлигини оширади, иккинчидан, маҳсулот сифатини таъминлайди.

Иқтисодий механизмнинг муҳим бўғини хўжалик алоқаларини ўрнатиш усули ҳисобланади, у ихтисослашув мавжуд шароитда заруратга айланади, чунки турли тармоқлар ва корхоналар ўзаро алоқасиз ишлай олмайдилар. Хўжалик алоқалари бартер ёки бозордаги олди-сотди алоқалари шаклини олади.

Иқтисодий механизм пировард натижада иқтисодий саъй-ҳаракатларнинг оқилона бўлишига қаратилади.

Иқтисодий оқилоналик энг кам ресурс сарф қилган ҳолда энг кўп иқтисодий натижага эришиш йўлини топиб, уни танлаб олишни билдиради.

Оқилона хўжалик юритиш чекланган ресурсларни самарали ишлатиш демакдир. Агар  $1 \text{ м}^3$  ёғочдан иборат ресурс бўлса, шундан 5, 7, 9, 10 минг сўмлик маҳсулот олиб, 0,5, 1,0, 1,5 ва няхоят 2,0 минг сўмлик фойда кўриш мумкин. Бунда энг оқилона ечим энг сўнггиси бўлади, чунки ресурс бирлигига энг кўп маҳсулот, бинобарин, энг кўп даромад олинади.

Иқтисодиётдаги оқиллик бу пул қадрига етиб уни керагида сарфлаш бўлади. Бу фикрни оташин ватанпарвар, маърифатчи Абдулла Авлоний яхши баён этган:

«Иқтисод деб пул ва мол каби неъматларнинг қадрини билмоққа айтилур. Мол қадрини билувчи кишилар ўринсиз ерга бир тийин сарф қилмас. Ўрни келганда сўмни аямас»<sup>2</sup>.

1. *Авлоний*

## 10. Иқтисодий танлов қоиласи

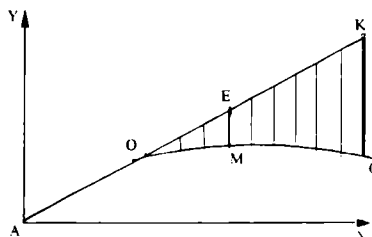
Инсоннинг ҳатти-ҳаракати унинг манфаатига қаратилади, шу сабабли у нима иш қилишини танлаб олади.

Инсон ҳатти-ҳаракатларининг «қайси бири фойдали, қайси бири зарарли эканлиги ўзига равшан бўлмагунча кузатади ва фойдалигини танлаб олиб ўзлаштиради, зарарлигини рад этиб, улардан ўзини олиб қочади»<sup>3</sup>.

*Абу Наср Форобий*

Маълум макондаги табиат ресурслари маълум миқдордаги жонзодларни боқиши мумкин. Бу қонданинг инсониятга қам алоқаси бор. Аммо ресурслар тақчиллиги фан-техника тараққиёти туфайли сусаяди. Барибир табиий ресурслар миқдори билан аҳоли сони

ўртасида маълум нисбат бўлиши керак. Ресурслар қанчалик кўп бўлмасин, чегараланган вақт давомида ва маълум миқдордаги аҳолини фаровон яшаши учун кифоя қилади. Аҳоли сони ортиб, унинг эҳтиёжи ошгани сари ресурслар камёблиги кучаяди. Шу сабабли аҳолининг эҳтиёжи билан табиатнинг имкони орасидаги фарқ кучайиб боради. Буни 6- расмда кўришимиз мумкин.



6- расм. Ресурслар ва эҳтиёжларнинг ўзаро боғлиқлиги.

АК эҳтиёжларни, АС ресурсларни билдиради, О нуқтасига қадар эҳтиёжга мос равишда ресурс ортиб боради, сўнгра ресурс ва эҳтиёж ҳаракатида мос келмаслик бошланади. Уларнинг аж- ралишини контурли учбурчак (ОКС) да кўриш мумкин.

Инсонга кўп нарса керак, лекин уларнинг ҳаммасини бир вақтнинг ўзида ишлаб чиқариш имкони йўқ. Шу боисдан иқтисодий танлаш тамойили амал қилади.

Танлаш қоидаси шуки, ресурслар чекланган шароитда улардан нимани ишлаб чиқариш иқтисодий жиҳатдан маъқул бўлса, ресурсларни шунга сарфлаш йўли танлаб олинади

Масалан, тикувчилик фабрикаси имконига қараб нима тикишни, яъни костюмми, плашми, пальтоми, куртками, шу масалани ўзига маъқул усулда ҳал қилади. Фуқаро ҳамёнидаги пулига қараб булардан қайси бирини харид этишни ўзи танлайди.

Иқтисодиётда ҳеч бир нарса текинга келмайди деган қоида ҳам бор. Шунга кўра нимаики танланса, унинг ҳақи тўланади.

Танлаб олиш туфайли воз кечилган иқтисодий ҳатти- ҳаракат келтириши мумкин бўлган наф танлов ҳақи дейилади, у ҳар хил неъмат ёки даромаддан иборат бўлади.

Пули чекланган харидорнинг плашч танловининг ҳақи воз кечилган костюм нафлигидан иборат. Бошқа мисол: ўқувчи мактабни битиргач, университетда ўқиш ўрнига бирор корхонада ишлашни танлаб олди. У 3200 сўм маош ола бошлади. Агар ўқишга кирганда 900 сўм стипендия олар, ўқишни тугатгач, 5000 сўм маош олиши мумкин эди. Ўқувчининг танлов ҳақи у олмаган стипендия (900 сўм) ва маошдан ютқазган 1800 сўмдан иборат (5000—3200=1800), яъни у жами 2700 сўмга тенг. Танлов ҳақи ишлаб чиқаришга ҳам

тааллуқли. Трактор ва автомашина ишлаб чиқаришни олайлик. Корхона олдида икки муқобил йўл бор: бири — трактор ишлаб чиқариш, иккинчиси — автомашина ишлаб чиқариш. Аммо ресурслар чекланган. Масалан, металл фақат 100 тонна. Бир тракторга 2 тонна, автомашинага 1 тонна металл кетади. Бир дона трактор ишлаб чиқариш корхонага 200 минг сўм, автомашина ишлаб чиқариш эса 120 минг сўм фойда келтиради. Агар корхона автомашина ишлаб чиқаришни танлаб олса, бу танлов ҳақи воз кечилган фойдадан иборат бўлади. Буни жадвалда таҳлил этамиз (1-жадвал). Жадвалдан маълумки, трактор ишлаб чиқаришдан автомашина ишлаб чиқаришга ўтиш иқтисодий маъқул йўл бўлган, яъни бу оқилоналик тамойилига мос келади, чунки воз кечганлик туфайли бой берилган фойдадан танлов туфайли олинган фойда кўп (12>10).

1-жадвал

Трактор ишлаб чиқариш имкони, дона	Автомашина ишлаб чиқариш имкони, дона	Фойда, млн. сўм					
		танлаш туфайли олинган фойда			воз кечганлик туфайли бой берилган фойда		
		трактор, дона	автомашина, дона	жамми В+Г	трактор, дона	автомашина, дона	жамми Е+Ж
А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З
50	0	10	0	10	0	12,0	12,0
45	10	9	1,2	10,2	1,0	10,8	11,8
40	20	8	2,4	10,4	2,0	9,6	11,6
35	30	7	3,6	10,6	3,0	8,4	11,4
30	40	6	4,8	10,8	4,0	7,2	11,2
25	50	5	6,0	11,0	5,0	6,0	11,0
20	60	4	7,2	11,2	6,0	4,8	10,8
15	70	3	8,4	11,4	7,0	3,6	10,6
10	80	2	9,6	11,6	8,0	2,4	10,4
5	90	1	10,8	11,8	9,0	1,2	10,2
0	100	0	12,0	12,0	10,0	0	10,0

Жадвалга биноан танлов ҳақи 10 миллион сўмдан иборат, яъни тракторлардан воз кечиш 10 миллион сўмга гушди, аммо автомашина ишлаб чиқариш 12 миллион фойда келтирди.

Хулоса шуки, танлов наф келтиргандагина унга қўл уриш керак.

## 11. Иқтисодий тизимлар

Иқтисодий фаолият маълум иқтисодий тизим шароитида амалга ошади. Иқтисодий тизимга қуйидагилар киради: а) иқтисодий ресурслар; б) иқтисодий алоқалар ёки муносабатлар; в) иқтисодий

механизм; г) иқтисодий сиёсат. Иқтисодий тизимларни тарихан тўрт турга бўлиш мумкин.

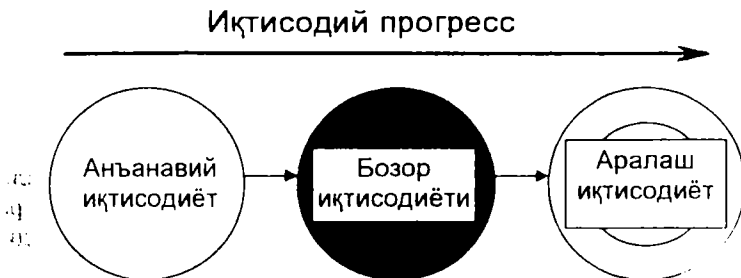
1. Анъанавий ёки натурал иқтисодий тизим. Бу ўта кўҳна ва қолоқ иқтисодий тизим, узоқ вақтгача ўзгармай қолгани учун архаик (эски) тизим деб баҳоланади. Бу тизимда қўл меҳнати ҳукмрон, ишлаб чиқариш натурал характерга эга; меҳнат унумдорлиги ва турмуш даражаси ғоят паст. Иқтисодий алоқалар хўжаликнинг ўз ичида юз беради. Бошқалар билан олди-сотди муносабатлари бўлмайди. Бу табиатан берк иқтисодиёт давлат сиёсати таъсиридан холи бўлади. Анъанавий иқтисодий тизимнинг аломатлари ҳали цивилизация гирдобига тортилмаган, уруғ-аймоқчилик шароитида яшаётган баъзи бир Африка халқларида учраб туради.

2. Бозор иқтисодиёти тизими. Бу бозордаги талабни қондиришга қаратилган, бозор орқали ҳамкорликни тақозо этувчи эркин ва демократик иқтисодий тизим. У хусусий мулкчилик, бозор учун ишлаш, чекланмаган иқтисодий танлов, наф қўриш ва рақобат каби тамойилларга асосланади. Бозор тизимида даромад топиш чегараланмайди, бой бўлиш тақиқланмайди, ўзига тўқ, фаровон яшовчи одамларнинг моддий тенгсизлиги мавжуд бўлади. Бозор тизими асосида товар ишлаб чиқариш ва пул ётади. Бозор тизими дунёнинг ҳамма мамлакатларида бор, лекин унинг ривожланиш даражаси бир хил эмас.

3. Тоталитар-режали ёки буйруқбозлик-маъмурий иқтисодиёт тизими. Бу тўла-тўқис давлатлаштирилган иқтисодий тизимдир. Унинг асоси давлат мулки ҳисобланади, ишлаб чиқариш давлатнинг режа-топшириқларига биноан юргизилади, нима ишлаб чиқариш масаласи давлатнинг буйруғига биноан ҳал этилади. Бой бўлиш тақиқланади, камбағалларнинг тенглиги ҳукм суради. Бундай иқтисодий тизим собиқ социалистик мамлакатларда бўлган.

4. Аралаш иқтисодий тизим. Бу ҳар хил даражада бозор ва нобозор алоқа-муносабатларининг қоришмасидан иборат тизимдир. Бу тизимда бозор воситалари билан биргаликда режалаштириш, ҳамкорлик ва саҳоватга асосланган иқтисодий алоқалар мавжуд бўлади. Иқтисодиёт юксак технология, ғоят юқори меҳнат унумдорлигига асосланади, бу эса моддий тўкинчиликни таъминлайди. Аҳолининг кўпчилиги мулк соҳибига айланади, давлат ўз сиёсати

7- расм.



билан иқтисодиётга фаол таъсир этади. Аҳолининг кўпчилиги ўртаҳол синфга мансуб бўлиб, булар ўзига тўқ аҳолидан иборат бўлади. Аралаш тизим иқтисодиёти ривожланган мамлакатларда, хусусан, ривожланган Европа мамлакатларида мавjud.

Анбанавий тизим бозор тизимига, у эса аралаш иқтисодий тизимга айланади, лекин бу жараён ҳар хил кечади (7-расм).

#### Такрорлаш учун саволлар

1. Нима сабабдан эҳтиёжлар чексиз бўлади?
2. Ресурслар нима ва уларнинг ноёблигини қандай тушуниш керак?
3. Иқтисодий фаолият нима ва унинг таркиби қандай?
4. Ишлаб чиқариш омилларининг қандай турлари бор?
5. Меҳнат унумдорлиги деганда нимани тушунаси?
6. Иқтисодий механизмнинг қандай унсурлари бўлади?
7. Иқтисодий оқилоналик нимани англатади?
8. Иқтисодий танлов қоидаси қандай?
9. Муқобил танлов ҳақи деганда нима тушунилади?
10. Иқтисодий тизимларнинг асосий белгилари нималардан иборат?

#### Мустақил иш топшириқлари

1. Ҳозир ёшларда инглиз тилини ўрганишга эҳтиёж катта ва бу эҳтиёж ўсиб бормоқда. Ёшлар ҳатто ёнидан пул тўлаб бўлса ҳам мазкур эҳтиёжни қондиришга интиладилар. Шу ҳодисанинг сабабларини мустақил шарҳлаб кўринг.
2. Тикувчилик фирмасининг 10 минг метр газламаси бор. Шундан плашч ва куртка тикса бўлади. Битта плашч учун 3 метр, куртка учун эса 2 метр газлама кетади. Шуни қисобга олиб ва 1-расмдаги чизмадан фойдаланиб, муқобил маҳсулотлар эгри чизигини чизиб кўринг.
3. Тўқимачилик фирмаси газламаларни ўраш учун ишлатиладиган матонинг 100 минг метрини тўқиб чиқарди. Бир метр мато 37 сўм туради. Жами матонинг 47 минг метри фирманинг ўзида тўқилган гулли читни ўраш учун сарфланади, қолган 53 минг метр мато бошқа тўқимачилик фирмаларига ва пахта теримчилари учун этак тикадиган корхонага етказиб берилди. Ҳисоблаб кўринг, яратилган матонинг неча фоизи натурал маҳсулот ва неча фоизи товар шаклидаги маҳсулот бўлган?
4. Сиз қўшма корхонага ўтиб ишламоқчисиз. Аммо бунинг учун бизнес асосларини яхши эгаллаш, инглиз тилини мукаммал билиш ва компьютерда ишлашни билиш талаб этилади. Сиз бир йил давомида инглиз тили ўқитувчисига 5 минг сўм, компьютерда ишлашни ўрганиш учун 2 минг сўм, компьютер ижараси учун 1,5 минг сўм тўладингиз, 500 сўмга ҳар хил китоблар сотиб олдингиз. Ўқишга қатнаш учун транспортга 1,5 минг сўм сарфладингиз. Ўқиш зарурлиги сабабли ўриндошлик ишингизни ташлаб, у ердан ҳар ойда тегадиган 850 сўмни олмай кўйдингиз, аммо асосий ишингизда ҳар ойда 2200 сўм маош олиб турдингиз. Янги ишга ўтгач, ойига 6 минг сўм маош оласиз. Ҳисоблаб кўринг-чи, сизнинг танлов ҳақингиз бир йилга неча сўм булар экан?
5. Куйидаги жумлаларда тушириб қолдирилган сўзларни ўрнига қўйиб, тўғри жавоб топганингизни текшириб кўринг:  
а) Кишиларнинг эҳтиёжи 3 хил бўлади: ... .. б) Ишбилармонлик қобилияти .....  
..... ресурсларига киради. в) Ер ости бойликлари ..... ресурс ҳисобланади. г) Айирбошлаш икки шаклда юз беради, бири ..... , иккинчиси ..... дир. д) Меҳнатнинг самарасини унинг ..... билдиради.





## II БОБ

### БОЗОР ИҚТИСОДИЁТИ

#### 1. Бозор иқтисодиётининг белгилари

Одам зоти яралибдики, инсоният олдида: нимани ишлаб чиқариш зарур; қандай усуллар ва қандай сарф-харажатлар билан ишлаб чиқариш зарур; ишлаб чиқарилган нарсалар кимга керак, уларни кимлар истеъмол этади? деган мазмундаги умумий муаммолар туради.

Бу муаммоларни ҳал этиш иқтисодий тизимга қараб турлича бўлган. Агар режали иқтисодиёт тизими уларни самарали ҳал эта олмаган бўлса, бозор иқтисодиёти бунинг уддасидан чиқа олди. Бозор иқтисодиёти кўпчилик халқларга манзур бўлган ва улар келажagini таъминловчи иқтисодиёт ҳисбланади. У ҳозирги даврга хос умуминсоний иқтисодиётдир.

Бозор иқтисодиёти иқтисодий фаолиятда эркинликка, хўжалик юритишда оқилоналик тамойилларига асосланган демократик иқтисодиётдир.

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. Барча мулклар тенг, улар чекланмаган ҳолда ривожланади. Мулкчиликнинг асосини хусусий мулк ташкил этади. Бозор иқтисодиётида хўжалик юритишнинг шаклларида қайси бирини танлаш, ўз мол-мулкни қандай ишлатиш ҳам кишиларнинг ўз ихтиёрига боғлиқ. Тадбиркорлик қилиш ёки ёлланиб ишлаш, ўз пулини сан-оатга, деҳқончиликка, тижоратга, банк ишига ёки бошқа йўлда сарфлаш одамларнинг ўз ихтиёрида. Муқобил фаолият турлари кўп ва улардан маъқул келадигани танлаб олинади, аммо иқтисодий оқилоналикка амал қилинади. Шу боисдан ҳамма ўз кўлидан келадиган иш билан шуғулланади.

Хилма-хил мулкчилик ва фаолият турларини эркин танлаб олиш иқтисодий плюрализмни ташкил этади.

Бозор иқтисодиёти иқтисодий монополияни рад этади. Иқтисодий алоқаларда ҳеч бир чекланиш бўлмаганидан уларда кўпчилик

фаол қатнашади. Улар жумласига ҳар хил фирмалар, ресурслар эгалари, миллионлардан иборат истеъмолчилар (харидорлар), давлатнинг идора маҳкамалари киради. Уларнинг алоқалари товар — пул муносабатларига асосланади.

Товар — пул муносабатлари товарларни бозор учун ишлаб чиқариш, уларни олди-сотди қилиш ва, шунингдек, пул борасида юз берадиган иқтисодий алоқаларни ўз ичига олади.

Бозор тизимига иқтисодий либерализм хос, яъни юқорида айтганимиздек, ҳар қандай фаолият турлари эркин амалга ошади, аммо фаолият турлари албатта бир-бири билан бозор орқали боғланиши шарт. Ҳамма ўз манфаати йўлида ҳаракат қилади. Сотувчи қиммат сотишга интилса, харидор арзон олишга интилади. Тадбиркор иштиёқи фойда олиш бўлса, ишчининг мақсади кўпроқ иш ҳақи олиш. Алоҳидалашган манфаатларнинг бўлиши уларни тўқнашувга ҳам олиб келади. Шу боисдан бозор иқтисодиётида рақобат кураши амал қилади. Ишнинг кўзини билган бу курашда ғолиб чиқади, унинг мавқеи мустаҳкамланади, уқувсизлар эса бир четга суриб қўйилади.

Бозор иқтисодиётида фақат рақобат эмас, манфаатлар уйғунлашган шароитда ҳамкорлик ҳам юз беради. Масалан, сотувчи билан харидор савдолашиб, ҳар икки томонга маъқул нарх келишиб олинганда уларнинг манфаати мос тушади, яъни улар бир-биридан рози бўладилар. Шундай ўзаро бир-бирига наф келтириш ҳамкорликни, шерикчилик ва олди-берди алоқаларини келтириб чиқаради.

Бозор иқтисодиётининг ўзига хос ривожланиш механизми бор, у иқтисодий стимулларга, яъни кишиларни тўқ ва хотиржам яшаш, обрў-эътиборга эга бўлиш, ҳаётда ўз ўрнини топиш каби манфаатларини юзага чиқаришга асосланади. Бозор механизми иқтисодий рағбатлантириш механизмидир. Унда иқтисодий фаолликка ундаш ва ҳатто зўрлаш ҳам бор, аммо бу маъмурий зўрлаш эмас, балки иқтисодий жиҳатдан мажбурлашдир. Масалан, рақобат ҳаммани яхши ишлашга мажбур қилади. Бозор механизми иқтисодий бўлганидан бу тизимда фойда-зарар, сарф-харажат, ютиш-ютқазииш, нарх-наво, рақобат-келишув, солиқ-субсидия деган нарсалар кенг қўлланилади.

Бозор иқтисодиётига хос белгилардан бири эркин, яъни либераллашган нархларнинг бўлиши ва ҳамиша нархни ҳисобга олиб, фойда-зарарни назарда тутган ҳолда ишлашдир. Иқтисодий механизмлар ишлаб чиқаришни тез ва энг аввал ресурсларни тежаб-тергаб сарфлаган ҳолда ривожлантиришни таъминлайди. Натижада моддий тўкинчилик юзага келади. Бинобарин, бозор иқтисодиёти тақчилликсиз иқтисодиёт ҳисобланади. Унинг ижтимоий мўлжал-мақсади фаровонликни ошириш. Фаровонликни кишиларнинг иш-билармонлиги, меҳнатининг натижаси, ўз мулкни самарали иш-

лата билиши таъминлайди. Ҳар бир киши қўлидан келган иш билан шуғулланиб, ишлаганига қараб даромад кўриши адолатли ҳисобланади. Бозор иқтисодиёти камбағал ва қашшоқларнинг тенглиги эмас, балки ўзига тўқ кишиларнинг тенгсизлигидир. Тенгсизликнинг бўлиши ҳам адолатли ҳисобланади. Бозор иқтисодиёти ривожланган шароитда энг кам даромад чегарасини давлат қонун йўли билан белгилаб қўяди. Масалан, АҚШда 1996 йилда энг кам иш ҳақи 1 соат ишлаганлик учун 5,15 доллар қилиб белгиланган ва уни бундан камайтириб бўлмайди.

Бозор иқтисодиётида даромадларнинг юқори чегараси белгилаб қўйилмайди, бу эса кишиларда пул топиш иштиёқини кучайтириб, ишлаб чиқаришга рағбат беради. Бой кишилар ибрат бўлиб хизмат қилади, бойликка ҳавас уйғотиб, кишиларда бой бўлишга интилишни кучайтиради, иқтисодий фаолликни юзага чиқаради. Бойлик адолатли йўл билан топилганидан уни яширмасдан ошкор эълон қиладилар. Масалан, 1994 йил натижасига кўра дунёдаги энг катта бойлар рўйхатига 10 та бой киритилиб, уларнинг бойлиги 6,9 миллиард доллардан 12,9 миллиард долларгача бўлганлиги эълон қилинди. 1996 йилда жаҳондаги энг бой кишининг пули 18 миллиард доллар бўлган.

Бозор иқтисодиётида шундай қоида бор:

Жамиятнинг нақадар бой бўлиши ҳар бир оила, ҳар бир кишининг нақадар бой ва фаровон яшашига боғлиқ.

Бу қоиданинг юзага чиқишига бозор механизми хизмат қилади, чунки у ишлаб чиқаришни ривожлантирувчи куч ҳисобланади.

## 2. Бозор иқтисодиёти ва инсон

Бозор иқтисодиётининг яшовчан ва истиқболли бўлиши сабабларидан бири унинг инсон эзгу ниятларини амалга ошира олишида. Кишиларнинг шахсий манфаати «ўзим бўлай» деган саъй — ҳаракатини юзага чиқаради. Бозор иқтисодиёти ҳар бир кишининг шахсий манфаатини ўзгалар манфаати билан боғлай олади. Кишиларнинг ўзига наф келтирувчи иши бошқаларга ҳам маъқул тушади. Масалан, товарни ишлаб чиқариш ва сотишдан фойда кўриш учун уни бозорбоп қилиб, яъни бошқаларнинг талаб — эҳтиёжини қондира оладиган қилиб яратиш зарур, ўзгалар манфаатини бозор орқали ҳисобга олмаган киши ўз манфаатига эриша олмайди.

Кишилардаги «ўзим бўлай» деган ҳаракат уларда мулк соҳиби бўлиш иштиёқини юзага келтиради. Инсон табиатига энг мос тушадиган мулк — бу хусусий мулкдир. Кишилар қанчалик «ўзим бўлай» демасин, барибир ўзлари танҳо яшай олмайдилар. Улар

албатта айирбошлаш юзасидан алоқага киришадилар. Шу хислат билан одам бошқа тирик жонзодлардан ажралиб туради.

«Бир ит бошқа ит билан онгли равишда ўзаро суюк айирбошлаганини қали ҳеч ким кўрмаган»<sup>4</sup>.

*А. Смит.*

Айирбошлаш инсон иштиёқи. Айирбошлашга бўлган мойилликни ва айирбошлашни бозор иқтисодиёти тўқис юзага чиқаради.

Бозор иқтисодиётида иқтисодий танлов эркинлиги бор. Ҳар бир киши ўзига наф келтирувчи ишни ўзи танлашга ҳақли. Шу сабабли у ёки бу иш билан танҳо бир ёки бир неча кишининг шуғулланиши иқтисодий эркинлик тамойилига зид келади. Рақиблар бир хил иш билан шуғулланиши ёки ўз кучини турли соҳада синаб кўриши мумкин. Масалан, савдо-соғиқни эплай олмаган киши саноат, маиший хизмат ёки деҳқончилик билан шуғулланиши мумкин. Куч синаб беллашувда «ким ютади?» қондасига биноан ва таваккалига иш қилиш имкони чекланмаган.

Ҳар бир кишининг бошқалардан ажарлиб тургиси, ўз ўрнини топиб, устунликка эга бўлгиси, обрў — эътиборга эришгиси келади. Бозор иқтисодиётидаги рақобатчилик вазияти бунга йўл беради. Инсон ўзи учун ҳаракат қилса-да, барибир унда инсонийлик хислатлари, жамиятдаги кишилар орасида меҳр-оқибат, одамийлик, ночорларга ёрдам қўлини чўзиш каби интилишлар табиийдир. Бозор иқтисодиёти бундай интилишларни намоён этиш учун ҳам кенг йўл очади. Мисол қилиб ижтимоий ҳимоя механизмини олиш мумкин. Бу механизм бой табақалар ҳисобидан ночорларга иқтисодий ёрдам беришга асосланади.

Инсон ҳар доим адолат қидиради. Бозор иқтисодиёти эса адолатпарварликни юзага чиқаради. Ҳар бир кишининг ишлаб топганига яраша яшаши, нархларнинг бозорга қараб адолатли бўлиши, иш ҳақининг иш натижасига қараб тўланиши, солиқларнинг даромадга қараб ортиб бориши, ўта кам даромаддан солиқ олинмаслиги, табиатга келтирилган зарарнинг қопланиши, инсофсизликка йўл бермаслик адолатпарваликка яхши мисол бўлади.

### 3. Бозор иқтисодиётининг икки тури

Бозор иқтисодиёти деганда ҳозирги ривожланган мамлакатлардаги иқтисодиёт тушунилади. Албатта бу иқтисодиёт узоқ тараққиёт натижасида юзага келган. Товар-пул муносабатлари асрлар давомида секин-аста ривожланган, турли шаклларга кирган (масалан, капиталистик) ва ниҳоят 20-асрнинг 2-ярмидан бошлаб ҳозирги бозор иқтисодиёти шаклланди. Унинг асл намунасини ҳозирги иқтисодиёти ривожланган мамлакатларда кўриш мумкин.

Тарихан қараганда бозор иқтисодиётининг икки тури бор. Биринчиси — асов ёки ёввойи бозор иқтисодиёти. Бундай иқтисодиётининг асл намунаси 18- ва 19-асрларда бўлган. Унинг баъзи бир аломатлари ҳозир ҳам учраб туради. Унинг қуйидаги асосий белгиларини санаб ўтаем:

1) Якка эгаликдаги хусусий мулкнинг ҳукмрон бўлиши, мулкнинг озчилик қўлида тўпланиши.

2) Иқтисодиётнинг стихияли ўсиши, яъни иқтисодий бебошлик ва тартибсизликнинг бўлиши.

3) Номаълум бозор учун кўр-кўрона равишда товар ишлаб чиқариш, товарнинг сотилиш ёки сотилмаслигининг номаълумлиги.

4) Рақобат курашининг қонун-қондасиз, террор, зўравонлик, қаллоблик каби ғайриинсоний усуллар билан бориши.

5) Тадбиркорлар ўртасидаги шерикчилик алоқаларининг тасодифий бўлиши.

6) Давлатнинг иқтисодиётга аралашмаслиги, ундан четлашиб қолиши.

7) Тартибсизлик натижасида кучли иқтисодий тангликлар ва бўҳронларнинг келиб чиқиши, иқтисодий талофотларнинг юз бериши.

8) Кишиларнинг ўта бой ва ўта камбағалларга ажралиб қолиши, улар ўртасидаги синфий курашнинг мавжудлиги, социал мувозанатнинг йўқлиги.

Бундай иқтисодиётни асов дарёга тенглаштириш мумкин. Асов дарё тартибсиз оқади, унинг ўзанлари тез ўзгариб туради, унинг сувини тартибга солувчи тўғонлар, сув омборлари бўлмайди. Бундай дарё нафақат оби-ҳаёт, балки тошқинлар, қирғоқларни ювиб кетиш билан талофот ҳам келтиради.

Аmmo ёввойи иқтисодиёт абадул-абад сақланмайди. У цивилизациялашган ёки маданийлашган бозор иқтисодиётига айланиб боради. Цивилизациялашган бозор иқтисодиётининг ҳам ўзига хос белгилари бор:

1) Асосий бўлган хусусий мулк билан бир қаторда бошқа мулк шакллари ҳам мавжуд бўлади, мулк мувозанат юзага келади.

2) Иқтисодиётдаги бебошлик қаттиқ чекланади, иқтисодиёт тартибланади.

3) Бозор талабни ҳисобга олади, ишлаб чиқариш талабга мослашади, бозордаги номаълумлик аҳён-аҳён учраб туради.

4) Рақобат кураши белгиланган қоидаларга биноан ҳалол боради, унинг маданий усуллари қўлланилади.

5) Иқтисодиёт субъектлари (иштирокчилари) ўртасида доимий ва узоқ даврга мўлжалланган, ўзаро манфаатли шерикчилик алоқалари ўрнатилади.

6) Давлат иқтисодий ҳаётга аралашади, ўз чора-тадбирлари билан иқтисодий тамойилларнинг амал қилиши учун шароитлар ҳозирлайди.

7) Иқтисодиёт тартибланиб турганидан чуқур иқтисодий тангликлар юз бермайди, иқтисодий тангликдан тезда чиқилади.

8) Иқтисодиёт юксак бўлганидан жамият бой бўлади, тадбиркорлик, шу сабабдан, фақат фойда топиш учун эмас, балки эл оғзига тушиш, обрў-эътиборли бўлиш учун ҳам олиб борилади.

9) Иқтисодиёт ижтимоий (социал) йўналтирилган, оммавий фаровонликни таъминлашдек аниқ мўлжалга эга бўлади.

10) Кишиларнинг иқтисодий жиҳатдан табақаланиши чегараланади, ўзига тўқ, ўртаҳол аҳоли асосий социал қатламга айланади. Шу боисдан жамиятда социал мувозанат сақланиб, кишилар ўртасида тўқнашувларга ўрин қолмайди.

Цивилизациялашган бозор иқтисодиёти асов дарё эмас, у тинч оқар дарё. Унинг йўлида сув оқими бир метёрда боришини таминловчи иншоотлар яратилган, у оби-ҳаёт келтиради, қирғоқни ўпирмайди, тошқинлар ҳосил этиб, беқиёс талофот келтирмайди. Ҳозирги даврда бозор иқтисодиётига ўтиш деганда цивилизациялашган иқтисодиёт сари бориш тушунилади.

#### 4. Бозор иқтисодиётига ўтиш

Бозор иқтисодиётига ўтишнинг умумжаҳон воқеасига айланиши 20-асрнинг муҳим белгисидир. Инсоният тажрибасидан маълумки, бозор иқтисодиёти бир қатор муаммоларни, хусусан: а) муттасил равишда ишлаб чиқаришни ўстириб, тўкинчиликни таъминлаш; б) тежамли хўжалик юритиб, барча ресурслардан оқилона фойдаланиш; в) оммавий фаровонликни таъминлаш; г) мазмуни ёки шаклидан қатъи назар ҳалол ва самарали меҳнатнинг қадрига етиш; д) умуминсоний ижтимоий адолат тамойилларини ҳаётга тадбиқ этиш ва бошқаларни самарали ҳал эта олди.

Бозор иқтисодиётига таянган мамлакатлар илгарилаб кетгани ҳолда режали иқтисодиёт шароитларида яшаб келган мамлакатлар улардан анча орқада қолиб кетди. Ривожланган мамлакатларда аҳоли жон бошига яратилган миллий маҳсулот 1993 йили 20000—36400 долларга етгани ҳолда режали иқтисодиёт — собиқ социалистик мамлакатларда бу кўрсаткич 170—3400 долларни ташкил этди, холос. 1993 йил маълумотига кўра айtilган кўрсаткич бўйича орқада қолиш қуйидагича бўлди: Венгрия — 7 марта, Польша — 10 марта, Россия — 10 марта, Украина — 11,5 марта, Ўзбекистон — 29 марта, Хитой — 46 марта, Тожикистон — 38 марта, Вьетнам — 136 марта.

Хулоса шуки, бозор иқтисодиётига ўтиш тарихий зарурат туфайли муқаррар бўлиб қолади. Чунки бундан бошқа нажот йўли қолмайди.

Бозор иқтисодиётига ўтишнинг икки жиҳати бор: биринчиси — бозор иқтисодиётига қандай мазмундаги иқтисодиётдан ўтилиши

бўлса, иккинчиси — бозор иқтисодиётига қандай таҳлитда ўтилади, унинг йўллари, усуллари ва шиддати қандай бўлади деган масала. Шу нуқтаи назардан қарасак, бозор иқтисодиётига ўтишнинг уч йўли борлигини кўриш мумкин:

1) Классик йўл. Бу ҳозирги ривожланган мамлакатларга хос, узоқ давом этган йўл. Натурал хўжаликдан ҳозирги бозор иқтисодиёти сари тараққиёт бир неча асрлар давомида борди. Юксак ривожланган, ижтимоий йўналтирилган бозор иқтисодиёти 20-асрнинг ўрталаридан бошлаб шаклланди, унинг якуний даври кейинги 20 йилга тўғри келади.

2) Мустамлакачилик асоратидан озод бўлган ёш мамлакатларнинг бозор иқтисодиётига ўтиш йўли. Бу йўл ўзининг икки хусусияти билан ажралиб туради: а) бунда спонтан тараққиёт юз беради, яъни иқтисодиётнинг бошқалар учун муқаррар бўлган босқичларидан сакраб ўтган ҳолда бозор хўжалигининг юксак шакллари пайдо бўлади. Масалан, ғоят қолоқ оилавий деҳқон хўжалигидан машиналашган ва экспортга ишловчи агросаноат комплексларига ўтилади; б) бозор иқтисодиётига ўтиш кўп ҳолларда ўз кучига эмас, балки ривожланган мамлакатлар ёрдамига ва тажрибасига таянади. Айтилган ҳар иккала йўлнинг умумийлиги шундаки, бозор иқтисодиётига ўтиш хусусий мулк ва хўжалик юритишнинг хусусий усуллари замирида юз беради.

3) Собиқ социалистик мамлакатларнинг бозор иқтисодиётига ўтиш йўли. Бу тўла давлатлаштирилган, режали иқтисодиётдан эркин бозор иқтисодиётига ўтишни билдиради.

Режали хўжалик билан бозор хўжалигининг умумийлиги йўқ, аммо режали хўжаликни бозор хўжалигига трансформацияси (айланиши) юз беради. Бунга давлат амалга оширадиган ва халқ иштирок этадиган ислоҳотлар орқали эришилади. Учинчи йўл ҳозирча сўнгги йўл, чунки собиқ социалистик мамлакатлар бозор иқтисодиёти йўлига ҳаммадан кеч ўта бошлади.

## 5. Бозор ислоҳотлари

Ўтиш модели қандай бўлмасин, барибир, бозор тизими иқтисодий ислоҳотлар туфайли юзага келади. Бу ислоҳотлар бозор ислоҳотлари деб аталади.

Бозор ислоҳотлари бозор иқтисодиётини яратишга қаратилган, давлат томонидан, лекин халқ иштирокида амалга ошириладиган иқтисодий чора-тадбирлар тизимидир.

Бозор ислоҳотлари иқтисодиётнинг ҳамма соҳаларида ўтказилади, чунки бир соҳада бозор муносабати юзага келиб, бошқаси эскичасига қолаверса, номутаносиблик юз беради. Гап шундаки, хўжалик алоқалари режали алоқалар ёки бозор алоқалари тарзида бўлиши мумкин.

Ислоҳотларнинг асосий йўналишлари:

- а) мулкчиликни ислоҳ қилиш;
- б) аграр (қишлоқ хўжалигидаги) ислоҳотлар;
- в) молия-кредит ислоҳотлари;
- г) ташқи иқтисодий алоқалар ислоҳотлари;
- д) ижтимоий (социал) ислоҳотлар.

Мулкчилик ислоҳотлари. Режали хўжаликдан бозор хўжалигига ўтишда давлат мулки монополиясидан хилма-хил мулк томон борилади, чунки бозор иқтисодиёти демократик мулкчиликни талаб қилади.

Энг аввал мулк давлат тасарруфидан чиқарилади ва хусусийлаштирилади. Бу жараён приватизация деб юритилади.

Приватизация мулкни давлатлаштиришдан чекиниш, давлат мулкни бошқа мулк шакллариغا, жумладан, хусусий мулкка айлантириш демакдир.

Приватизация турли йўллар билан ўтказилади:

1. Давлат мулкни ҳамма фуқароларга ким ошди савдоси ёки битимларга биноан сотиш орқали хусусий мулкка айлантириш.

2. Давлат мулкни фуқаролар ўртасида бепул тарқатиш ёки имтиёзли нархларда сотиш. Бунда ҳамма фуқаролар давлат мулкidan ўз улушини олади.

3. Давлат корхоналарини уларнинг жамоасига мулк қилиб бериш учун сотиш.

4. Давлат мулкни аҳолининг маълум танланган қатламларига сотиш (уларга одатда танилган ишбилармонлар ва пулдорлар киради).

5. Давлат мулкни чет эл фирмалари ва фуқароларига улардан олинган қарз эвазига бериш.

6. Давлат мулкни акционерлаш, яъни давлат корхонасини акциядорлик жамиятларига айлантириш.

Айтилган йўллардан қайси бирини афзал кўриб, унга устиворлик бериш ислоҳот ўтказаетган мамлакатнинг кўзлаган мақсади ва амалдаги шарт-шароитига боғлиқ бўлади.

Приватизация давлат мулкни тугатиш эмас, албатта. У керакли меъёردа сақланиб қолади, ammo давлат корхоналари қам эл қатори бозор қоидаларига биноан ишлайдилар.

Мулк ислоҳоти турли мулкларнинг тенглиги, дахлсизлиги таъминланишини билдиради.

Аграр ислоҳотлар қишлоқ хўжалигида ўтказиладиган ислоҳотлардир. Улар ерга мулкчилик шаклини, хўжалик юритиш усулларини бозор талабларига мослаштиришни билдиради, уларнинг бош бўғини давлат ёки жамоа хўжалиги ўрнига якка фермер (деҳқон) хўжалиги ташкил этиш ҳисобланади, чунки эркин ва рақобат асосида ривожланувчи фермер хўжалиги бозор иқтисодиёти талабига жавоб беради.



Молия-кредит ислоҳотлари бозор талабига жавоб берувчи молия-кредит тизимини яратишни билдиради. Молия-кредит соҳаси демократиялаштирилади: янгича солиқ тизими яратилади, ўз-ўзини молиялаштиришга ўтилади, молия бозори яратилади, пул тизими ўзгаради, керак бўлса миллий пул тизими киритилади, тижорат банклари, майда кредит ташкилотлари, сугурта компаниялари очилади.

Ташқи иқтисодий алоқалар ислоҳотлари ташқи иқтисодий алоқаларни эркинлаштиришга қаратилади. Уларга биноан экспорт-импортни, хорижий капиталнинг кириб келишини рағбатлантирувчи, четдан қарз олиш тартибини белгилувчи чоралар амалга оширилади, миллий пулни конвертациялаш (уни бошқа мамлакат валютасига айирбошлаш) жорий этилади. Хуллас, ташқи иқтисодий алоқалар бозор изига туширилади.

Ижтимоий (социал) ислоҳотлар. Бу борада даромадларнинг аҳоли ўртасида тақсимланишини тартиблаш, аҳолининг муҳтож қатламларига ижтимоий ёрдам кўрсатиш, ишсизларга нафақа тўлаш, уларни ишга жойлаштириш кабиларга оид чоралар кўрилади.

Ислоҳотларда у ёки бу йўналишнинг устиворлиги, уларнинг миқёси, ўтказиш усуллари, шиддати ҳар бир мамлакатнинг шароитига боғлиқ.

Аммо шундан қонуний берки, бозор иқтисодиётига ўтиш учун ҳамма мамлакатларда эски иқтисодий тизимни бозор изига кучиратган ислоҳотлар амалга оширишни зарур.

#### 6. Ўзбекистоннинг бозор иқтисодиётига ўтишининг ўзига хос йўли

Бозор иқтисодиётининг тамойиллари, қонун-қоидалари умуминсоний, аммо бориладиган марра бир хил бўлса-да, унинг йўллари ҳар хил. Ўзбекистон олдида икки стратегик — истиқбол қўзланган вазифа туради. Унинг бири — мустақиллик учун иқтисодий пойдевор қуриш. Иккинчиси — бозор иқтисодиётига ўтиш. Иқтисодий мустақилликка бозор механизми орқали эришилади, лекин унинг Ўзбекистонда шаклланиши ўзига хос йўл билан юз бермоқда. Бу йўл бозор иқтисодиётининг умумийлигини эътироф этган ҳолда, Ўзбекистоннинг миллий хусусиятларини ҳисобга олади.

Бу хусусиятлар қуйидагича:

1) Ўзбекистон иқтисодиёти кам ривожланган бўлса-да, унинг ишончли салоҳияти бор.

2) Ўзбекистон табиий ва меҳнат ресурсларига бой диёр, унинг сахий ери ва меҳнатсевар халқи бор.

3) Ўзбекистон аҳолисининг ўсиш сурьатлари жадал, шу боисдан меҳнат ресурслари тез ортиб боради.

4) Ўзбекистон иқтисодиётида қишлоқ хўжалигининг ўрни катта, шу боисдан аҳолининг катта қисми қишлоқ жойларда истиқомат қилади.

5) Ўзбекистон шарқий цивилизацияга мансуб мамлакат. Бу ерда шарқона иқтисодий кўникмалар, ота-боболардан мерос қолган хўжалик юритиш усуллари бор.

Айтилган хусусиятлар Ўзбекистонда бозор иқтисодиёти сари бориш йўлини танлаш учун асос бўлди. Бу йўл жаҳон тажрибасига таянган ҳолда, аммо Ўзбекистоннинг миллий манфаатини, бу ердаги реал шароитни ҳисобга олган ҳолда бозор иқтисодиётига ўтишни билдиради. Бу йўл бозор иқтисодиётига инқилобий сакрашларсиз, социал ларзаларсиз, тинчлик ва хотиржамлик шароитида, халқни ижтимоий ҳимоя қилиш орқали секин-аста, босқичма-босқич ўтилишини таъминлайди.

«Бизнинг қатъий нуқтаи назаримиз жаҳон тажрибаси ва уз амалистимиздан олинган жамийки фойдали тажрибаларни рад этмаган ҳолда, узимизнинг ижтимоий-иқтисодий тараққиёт йўлимизни танлай олишдан иборатдир».<sup>5</sup>

*И. А. Каримов*

Ўзбекистоннинг ўзига хос йўли Президент И. А. Каримов олға сурган беш тамойилда ифодалаб берилди ва иқтисодий тафаккур хазинасига катта ҳисса бўлиб қўшилди.

Биринчи тамойил — иқтисодиётнинг устиворлигини таъминлаш. Бу иқтисодиётнинг ўз қонун-қоидаларига биноан ривожланишини, аввал иқтисодиётни ўнглаш, сўнгра эса бошқа ижтимоий муаммолар ечимига ўтишни билдиради.

Иккинчи тамойил — давлат бош ислоҳотчи бўлиши керак. Бу тамойил бозор иқтисодиётига ўтиш тартибсиз равишда, ўзибўларчилик асосида эмас, балки давлат раҳбарлигида амалга ошадиган ислоҳотлар орқали юз беришини билдиради.

Учинчи тамойил — қонунлар ва уларга риоя этишнинг устиворлигини таъминлаш. Бу тамойил бозор иқтисодиётига ўтиш тартибли равишда, ҳамманинг давлат кенг жамоатчилик иштирокида ишлаб чиққан қонунларга сўзсиз риоя этиши орқали боришини билдиради.

Тўртинчи тамойил — фаол ижтимоий сиёсат юритиш. Бу иқтисодиётга кучли таъсир эта оладиган, халқнинг ижтимоий ҳимоясини, унинг фаоллигини таъминлайдиган, адолатни юзага чиқарадиган социал сиёсатга амал қилишни билдиради.

Бешинчи тамойил — бозор иқтисодиётига секин-аста, босқичма-босқич ўтиш. Бу тамойил чуқур иқтисодий ислоҳотларни шошилмасдан, собитқадамлик билан амалга оширишни билдиради.

## 7. Ўзбекистонда бозор ислоҳотларининг босқичлари

**Биринчи босқичдаги ислоҳотлар бозор иқтисодиётининг негизларини шакллантиришга қаратилди.** Энг аввал шу негизларни яратишни таъминловчи қонунлар ишлаб чиқилиб, улар ислоҳотлар учун асос бўлди, яъни бозор иқтисодиётининг ҳуқуқий пойдевори таъминланди. Бу босқичдаги бош масала янги мулкчиликка ўтиб, кўп укладли (кўп тарзли) иқтисодиёт учун асос солишдан иборат бўлди. Мулк давлат тасарруфидан чиқарилиб, сотиш йўли билан жамоа мулки ва хусусий мулкка айлантирилди. Биринчи босқичдаги мулккий ўзгаришлар икки йўналишда борди, биринчидан, кичик приватизация ўтказилиб, маҳаллий саноат, савдо-сотиқ ва маиший хизмат соҳасидаги давлат корхоналари жамоа ва хусусий мулк қилиб берилди, натижада иқтисодиётнинг нодавлат сектори пайдо бўлиб, у давлат ихтиёридан чиқиб кетган корхоналардан ва хўжаликлардан иборат бўлди. Бу сектор 1995 йилга келиб Ўзбекистон миллий даромадининг 67 фоизини берди (1993 йилда эса 47,3 фоизини берган эди).

«...аграр секторни тубдан ислоҳ қилиш ва жадал ривожлантириш муаммолари ислоҳотнинг дастлабки босқичида ҳамда Ўзбекистоннинг бозорга ўтиш стратегиясида ҳал қилувчи аҳамият касб этди»<sup>6</sup>.

*Н. А. Каримов*

Аграр ислоҳотлар икки йўналишда кечди. Биринчидан, ва энг аввал, одамларга ер бепул берилди. Шахсий хўжалик юритиш учун 550 минг гектар суғорма ер ажратилди. Шахсий томорқадаги ер миқдори 700 минг гектарга етказилиб, ундан 9 миллион киши баҳраманд бўлди. Иккинчидан, қишлоқда фермерлаштириш амалга оширилди.

Биринчи босқичнинг муҳим яқуни — бу давлат белгилайдиган режали нархлардан оқиста эркин бозор нархларига ўтиш бўлди. Нархлар аста-секин, навбати билан ва шароитга қараб эркин қўйиб юборилди. Эркин нархлар шароитида бозор иқтисодиётига хизмат қилувчи соҳа — бозор инфраструктураси шакллантирилди. Эркин товарлар ва хизматлар бозори, ресурслар бозори, меҳнат бозори, валюта бозори, кредит ресурслари (қарзга пул бериш) бозорлари ишлай бошлади.

Маъмурий-бўйруқбозликка асосланган бошқариш ўрнига иқтисодий бошқаришга ўтила бошлади. Биринчи босқичдаги ижтимоий ислоҳотлар дастлаб аҳолининг ҳамма қатламларини қимматчиликдан ҳимоя қилишга қаратилди. Арзонлаштирилган давлат нархлари қўлланди, сўнгра эркин нархга ўтилиш таъминланди ва нархларнинг ортиб бориши инobatга олиниб, аҳолининг пул даромадлари оширилди. Биринчи босқичнинг ниҳоясида ҳаммани баравар ижтимоий ҳимоя қилишдан муҳтож оилаларни иқтисодий

жиҳатдан қўллаб — қувватлаб, пул ёрдами беришга ўтилди. Бу босқичнинг муҳим ва асосий якуни мамлакатда ижтимоий ва сиёсий барқарорлик таъминланди. Натижада ислоҳотларнинг иккинчи босқичини бошлашга имконият яратилди.

Иккинчи босқичдаги ислоҳотлар стук бозор муносабатларини шакллантириш орқали мамлакатнинг янги иқтисодий тузумини мустақамлаб, унинг иқтисодий мустақиллигини таъминлашга қаратилади.

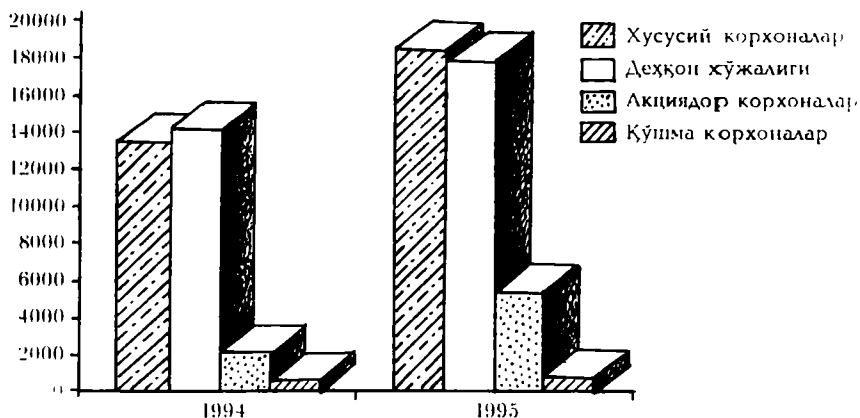
«Биринчи ва, эҳтимолки, асосий вазифа давлат мулкларини хусусийлаштириш соҳасида бошланган ишни охирига етказишдан иборат»<sup>7</sup>.

*И. А. Каримов*

Мулкни хусусийлаштириш устивор вазифа бўлиб, давлат мол-мулкни сотиш орқали янги мулкларни яратиши лозим. Бундан икки хил натижа кутилади. Биринчидан, мулк ўзининг ҳақиқий эгасига тегиши керак. Ҳақиқий мулкдорлар синфини юзага келтириш зарур. Иккинчидан, кўпчиликни мулк соҳибига айлантириш керак, бу эса иқтисодий демократизм демакдир. Мулкдорлар қанчалик кўп бўлса, улар ўртасида рақобат ҳам шу қадар кучли бўлади. Рақобат эса иқтисодиётни ҳаракатлантирувчи кучдир. Хусусийлаштириш кенгайтирилиб, кўп соҳаларни қамраб олади. Бу жараёнга ўрта ва йирик корхоналар ҳам тортилади. Хусусиялаштиришда кенг аҳоли қатнашади, ҳатто чет элликлар ҳам мулкни сотиб олиши мумкин бўлади. Бунга давлат корхоналарини очиқ акциядорлар жамиятига айлантириш орқали эришилади (1- расм).

Хусусийлаштириш усули ҳам ўзгаради. Бу мулкнинг нафақат корхонада ишловчиларга, балки бошқа кишиларга ҳам сотилишини билдиради. Демак, хоҳлаган ва пули бор киши мулкдор бўла олади. Кўчмас мулк ва қимматбаҳо қоғозлар бозори, хусусан фонд

1- расм. Ўзбекистонда турли мулкчилкка оид корхоналар.



биржаси ва кўчмас мулк биржалари ривожига алоҳида эътибор қаратилади.

Хусусийлаштиришнинг энг муҳим натижаси — бу кўп укладли иқтисодиётнинг пайдо бўлишидир (1-жадвал).

1-жадвал

Ўзбекистон иқтисодиётида турли секторларнинг тутган ўрни (% ҳисобида)

Кўрсаткичлар	давлат сектори		нодавлат сектори	
	1994	1995	1994	1995
Миллий даромад	47,0	33,0	53,0	67,0
Корхоналар сони	28,7	17,3	71,3	82,7
Ишловчилар сони	59,7	66,1	40,3	33,9
Капитал маблаглар	68,4	57,0	31,6	43,0

Ислоҳотларнинг иккинчи босқичи Ўзбекистоннинг миллий валютаси — сўм муомаласага киритилишидан (1994 йил 1 июль) бошланган.

Сўм тўла қийматли миллий валюта ҳисобланади, Ўзбекистон ҳудудида ягона тўлов воситаси сифатида ҳамма ерда қабул қилинади.

«Миллий валюта — миллий ифтихор, давлат мустақиллигининг рамзи, суверен давлатга хос белгидир. Бу республикага тегишли умумий бойлик ва мулкдир»<sup>8</sup>.

И. А. Каримов.

Сўмни барқарорлаштириш шарти унинг кадр-қийматини таъминлаш ҳисобланади. Бу эса, биринчидан, сўмнинг қурбини сақлаб, сўнгра оширишни, иккинчидан эса, унинг ички конвертациясига, яъни мамлакат ичида бошқа валютага эркин айирбошланишига эришувни билдиради. Валютани барқарорлаштириш учун энг аввал Ўзбекистон миллий бозорини товарлар билан тўлдириб бориш мўлжалланади. Сўмни бошқа пулларга эркин алмаштира олиш учун мамлакат экспортини жадал ошириш ҳисобида чет эл валютаси захиралари кўпайтирилади. Пулнинг қурби унинг миқдорига ҳам боғлиқ бўлганлиги сабабли уни давлат назоратига олиб, керагидан ортиқча муомаласа чиқармаслик чора-тадбирларини кўради. Давлатнинг инфляцияга қарши сиёсати худди шунга қаратилади.

Иккинчи босқичдаги ислоҳотларнинг ижтимоий жиҳати ҳам бор, яъни жамиятда иқтисодий аҳволни ҳисобга олувчи кучли ижтимоий кафолат механизми амал қилади. Бу ердаги бош масала бозор иқтисодиётига мос бўлган социал адолат қондаларини юзага чиқариш ҳисобланади.

Ислоҳотларнинг иккинчи босқичи иқтисодиётнинг бозор механизмини яратиш, уни ишга солиш билан яқунланиши керак. Ре-

жалаштириш механизми ўрнига келган бозор механизми иқтисодиётни ички пружина сингари қаракатга солади. Шу механизм ёрдамида икки муҳим масала ечилади: биринчиси — иқтисодиётда тамомила барқарорликка эришилиб, сўнгра иқтисодий ўсиш босқичига чиқиш; иккинчиси — Ўзбекистоннинг иқтисодий мустақиллигини таъминлашга қодир бўлган ишлаб чиқариш структурасини яратиб, мамлакатнинг бошқаларга қарамлигига барҳам бериш.

Ислоҳотлар пировард натижада Ўзбекистонда иқтисодиёти ривожланган, халқи фаровон яшайдиган, адолат ҳукм сурадиган демократик жамият қуришга хизмат қилади.

#### Такрорлаш учун саволлар

1. Режали иқтисодиёт ва бозор иқтисодиётининг қандай фарқлари бор?
2. Бозор иқтисодиётининг асосий белгилари нималардан иборат?
3. Бозор иқтисодиётининг инсон учун афзаллиги нимада?
4. Бозор иқтисодиётининг қандай турлари мавжуд ва улар нима билан фарқланади?
5. Бозор иқтисодиётига ўтишнинг қандай йўллари бор?
6. Ўзбекистоннинг бозор иқтисодиётига ўтишдаги ўз йўли қайси белгилари билан ажралиб туради?

#### Мустақил иш топшириқлари

1. Қуйида келтирилган белгиларнинг қайси бири бозор иқтисодиётига хос белгилар эканлигини аниқланг: давлатлаштирилган иқтисодиёт; эркин иқтисодиёт; ресурсталаб иқтисодиёт; сермеҳнат иқтисодиёт; серфойда иқтисодиёт; раҳобатли иқтисодиёт; ижтимоий мўлжалли иқтисодиёт; демократик иқтисодиёт.

2. Қуйида баён этилган белгилардан цивилизациялашган бозор иқтисодиётига хос бўлганларини ажратиб ёзинг: иқтисодий бебошлик; давлатнинг иқтисодиётга фаол аралашуви; кўпол рақобат кураши; шерикчилик алоқаларининг доимийлиги; бозордаги номаълумлик; иқтисодий талофатларнинг бўлиши; хилма-хил мулкчилик; оммавий фаровонлик.

3. Қайси ислоҳотлар бозор ислоҳотларининг асосий бўғини бўлишини асослашга уриниб кўринг: давлат ислоҳоти; аграр ислоҳот; меҳнат ислоҳоти; экспорт-импорт ислоҳоти; мулкий ислоҳот; молия ислоҳоти.

4. Ўзбекистоннинг қайси хусусиятлари бозор иқтисодиётига ўтишда ўзига хос йўл танлаши учун асос бўлади?— кўп партиявийлик; аҳолининг кўп миллатли бўлиши; аҳолининг тез ўсиши; демократик давлат тузумининг мавжудлиги; табиий бойликларнинг кўплиги; истисодиётнинг бир ёқлама ривожланганлиги.

5. Қуйидаги жумлаларда тушириб қолдирилган сўзларни ўрнига қўйиб, тўғри жавоб топишингизни текшириб кўринг:

а) Бозор иқтисодиётига ўтишнинг ..... асосий йўли бор. б) Ўзбекистонда ислоҳотларнинг 2 босқичли бўлиши бозор иқтисодиётига ўтишнинг ..... бориши билан изоҳланади. в) Ўзбекистондаги аграр ислоҳотлар, биринчидан, аҳолига. ...., иккинчидан, давлат ва жамоа ҳўжалигини ..... иборат бўлди. г) Ўзбекистонда ислоҳотларнинг иккинчи босқичида мулкни унинг ..... бериш мўлжалланган.

### III БОБ

### БОЗОР

#### 1. Бозор тушунчаси

Бозор деганда кишилар кўз олдида кўпчилик йиғилиб савдо-сотиқ юз берадиган жой гавдаланади. «Бозорга бораман» деганда ҳам ўша жойга бориш тушунилади, лекин кўпчилик магазин, биржа ёки аукционни бозор тарзида хаёлига ҳам келтирмайди. Бу табиий, чунки одамларда шундай кўникма ҳосил бўлган. «Бозор» деган тушунчага бошқачароқ қараш тўғри бўлади. Бозор иқтисодиёти ва бозор тушунчалари ўзаро боғлиқ бўлса-да, улар айнан бир нарса эмас. Агар бозор иқтисодиёти яхлит бир организм бўлса, бозор унинг муҳим органи — аъзосидир. Бозор фақат савдо-сотиқдан иборат фаолиятни билдиради.

Бозор сотувчилар билан харидорларнинг олди-сотди қилиш орқали юз берадиган ўзаро манфаатли ва ҳамкорлик алоқаларидир.

Бозорда сотувчилар ва харидорлар бир-бирини топади. Бозор уларни бир-бирига боғлаб турувчи механизм ҳисобланади. Бозор бу бартер эмас, балки олди-сотди қилиш, яъни товарларни пул воситасида айрибошлашдир. Пулсиз бозор бўлиши мумкин эмас. Бозор бозор бўлиши учун олди-сотди ҳам харидорга, ҳам сотувчига манфаатли бўлиши талаб қилинади. Сотувчи ўз товарини яхши пулласа, харидор эса керакли товарни маъқул нархда топа билади, шунинг учун ҳам улар муқим алоқада бўлишга интилади. Хўш, ким сотувчи-ю, ким харидор? Бозорнинг ҳар бир иштирокчиси, у ким бўлишидан қатъи назар (истъъмолчи, фуқаро, фирма, давлат), бир бозорда сотувчи бўлса, бошқа бозорда харидор вазифасини ўтайди.

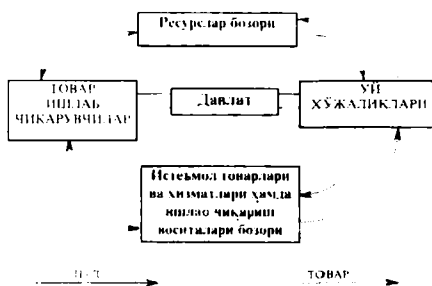
Харидорлар товарни маълум нархда сотиб олиш иштиққи бор ва бунинг учун пули бўлганлардир.

Сотувчилар товарларни бозорга чиқариб уларни маълум нархда харидорларга таклиф этувчилардир.

Харидорлар ва сотувчилар ҳар доим бир-бирларининг ҳожатини чиқариб, ҳамкорлик қиладилар, керакли товарнинг нархини келишиб, ўзаро иқтисодий мурасага келадилар. Буни бозордаги мураса

дейдилар. Бозор алоқаларини қўйидаги расмдан кўриш мумкин (1- расм).

Расмга диққат билан қарасак, бозор қатнашчилари уй хўжалик-лари, давлат ва товар ишлаб чиқарувчилар — фирмалар эканлигини кўрамиз. Уй хўжаликлари, биринчидан, оддий истеъмолчилардан (масалан, оила ёки якка одамдан), иккинчидан, ресурс эгаларидан иборат. Улар харидор сифатида бозордан товарлар ва хизматларни олса, сотувчи сифатида иш кучи, ер ва пул маблағини бозорга чиқариб сотадилар. Иш кучи меҳнат бозорида, ер кўчмас мулк бозорида, пул эса молия бозорида (банк орқали) сотилади (булар биргаликда ресурслар бозори дейилади). Уй хўжаликлари ресурс бозорига товар чиқариб, у ердан пул оладилар. Бу пулни товарлар бозорига чиқариб, у ердан истеъмол буюмлари оладилар. Товар ишлаб чиқарувчилар фирмалар, фермер хўжаликлари ёки якка ишлаб чиқарувчилардан иборат. Ишлаб чиқарувчилар ҳам икки бозорда иш кўрадилар. Улар ресурс бозоридан иш кучи, хом ашё, ер ва қарз пули топадилар, яъни уларни сотиб оладилар. Айни пайтда улар бозорга товар чиқариб, у ердан пул оладилар.



1- расм. Бозор иштирокчилари.

Давлатга келсак, у ҳам уй хўжаликларидан ва товар ишлаб чиқарувчилардан товар олиб, уларга пул беради, аммо улардан яна пул ҳам олади. Олган пули ундирилган солиқлардир. Давлат товарларни махсус буюртма орқали олади. Бунга мисол қилиб мамлакатимизда амалда бўлган пахтакорларга бериладиган давлат буюртмасини олиш мумкин. Унга биноан белгиланган миқдордаги пахта давлатга етказиб берилади, пахтанинг қолган қисми эркин нархларда сотилади.

Бозордан товарни сотиб олиш учун пул керак, бунинг учун эса ниманидир сотиш керак. Демак, харидор, албатта, сотувчи вази-фасини ҳам ўташи лозим. Уй бекаси бозор қилганда пул билан чиқиб, уйига товар билан қайтади. У гўё ҳеч нарса сотмади. Тўғри, у шу дамда товар сотмади, лекин унинг ҳамёнидаги пули олдин сотилган товарнинг ҳақи. Масалан, унинг оила аъзолари ўз иш кучини фирмага ёки давлатга сотиб, иш ҳақи олган. Шу пул кейин бека ҳамёнида бозорга чиққан. Мазкур оила банкка пул қўйган бўлса, унга ҳам ҳақ олади, уйини ижарага берса, ижара ҳақи олади. Уй бекаси учун сотиш операцияси олдин бўлиб, харид этиш



операцияси кейин бўлган, холос. Демак, бозорда олди-сотди ҳар хил вақтда кечиши мумкин.

Бозорда давлатнинг иштироки бошқачароқ. Агар давлатнинг корхонаси бўлса, у ҳам товар сотади. Аммо аксарият давлат идоралари ва маҳкамалари бозорда ўз хизматини сотади. Бу хизматнинг ҳақи олинадиган солиқлар ҳисобланади. Тушган пулга давлат бозордан ресурслар ва товарлар сотиб олади. Бозорнинг каромати ҳам шуки, у олди-сотдидан иборат иқтисодий алоқаларни ўрнатади.

## 2. Бозорнинг вазифалари

Бозор кишилар учун ғоят фойдали бўлгани учун вужудга келган ва узлуксиз ривожланиб боради. Умуман олганда бозор беш вазифа (функция)ни бажаради.

1. **Ишлаб чиқариш билан истеъмолни боғлаш функцияси.** Иқтисодий фаолият ишлаб чиқаришдан бошланиб, истеъмол билан тугалланади. Муҳими — ишлаб чиқариш ихтисослашади, кишилар ўзига керакли барча товарни ўзи ишлаб чиқармайди. Масалан, вертолёт заводи учуш аппаратини чиқаради, аммо ўз ишчилари учун озиқ-овқат, кийим-кечак, турар жой яратмайди, станоклар, вертолёт учун металл, пластмасса, бўёқ, электр қисмларини ҳам тайёрламайди. Завод вертолётини бозорда сотиб, пулини ишчиларга маош қилиб беради, улар истеъмол бозоридан тирикчилик товарларини сотиб оладилар. Завод ишлаб чиқариш учун зарур нарсаларни ҳам сотиб олади. Демак, бозор орқали ҳар хил истеъмол қондирилади. Бозор ишлаб чиқариш билан истеъмолни боғлаш, кишиларга керакли товарларни етказиб бериш орқали уларнинг турмуш фаровонлигини таъминлашга хизмат қилади.

2. **Қийматни товар шаклидан пул шаклига айлантириш функцияси.** Товарни ишлаб чиқариш учун меҳнат сарфланади, шу меҳнат қийматни шакллантиради. Қиймат иш кучи ва моддий ресурслар сарфидан иборат. Товар бозорга чиқишига қадар меҳнат моддий шаклда (масалан, овқат, кийим, станок, ёқилғи ва ҳоказо) бўлади, бозорда сотилгач, ундаги меҳнат маълум миқдордаги пулга айланади, яъни товар ўзининг пул эквивалентини топади (эквивалент — миқдорий тенглик) ва қиймат пул шаклига киради.

3. **Ишлаб чиқаришни янгилашга шарт-шароит ҳозирлаш функцияси.** Корхоналар бозордан ўзларига керакли ресурслар топадилар, станоклар, хом ашё, ёқилғи, ҳар хил материаллар харид этадилар. Улар меҳнат (иш кучи) бозоридан ишчиларни ёллаб ишлатадилар, бозордан керакли ахборот ва ҳар хил ишлаб чиқариш учун зарур хизматларни ҳам топадилар. Бу ресурсларнинг истеъмоли эса ишлаб чиқаришнинг янгидан бошланишини билдиради.

4. **Иқтисодиётни тартиблаш функцияси.** Бу вазифани бозор механизми бажаради. «Нимани, қанча ишлаб чиқариш керак?» деган

саволга бозор жавоб беради. Товарларни бозорда чаққон ўтиши ёки касодлиги, товарнинг қимматлашуви ёки арзонлашуви уларнинг қанчалик керакли ёки зарур эмаслигини кўрсатади. Бозор барометр сингари иқтисодийдаги «об-ҳаводан» дараж беради. Товар ўтмаса, демак, у керак эмас, уни ишлаб чиқариш тўхтатилади. Товар чаққон сотилса ва яхши фойда олинса, уни ишлаб чиқариш ўсади. Товар мўлжалланган нархдан арзонроқ нархда, лекин яхши сотилса, бу товарга кетган сарф-харажатларни камайтириш зарурлигини англатади. Бозор механизми бамисоли қўл сингари иқтисодийни у ёки бу томонга буриб туради.

5. Мамлакатлар, халқлар ўртасида иқтисодий ҳамкорлик ўрнатиш функцияси. Бу вазифани давлатлараро ёки жаҳон бозори бажаради. Бозор иқтисодий ҳамкорликнинг кенгайиб боришини талаб қилади. Азалдан бозор кўпгина мамлакатлар, миллатлар ва элатларни яқинлаштириб, улар ўртасида манфаатли алоқаларга кўмаклашган. Бунга мисол қилиб, савдо-сотик орқали Шарқ билан Ғарбни боғлаган Буюк ипак йўлини олиш мумкин. Бозор кенгайгач, янгидан-янги мамлакатлар ва халқлар ўзаро иқтисодий алоқаларга тортилади.

### 3. Эркин ва монополлашган бозор

Иқтисодийнинг ўзи тарихан турли шаклларда мавжуд бўлгани каби бозорда харидор ва сотувчининг мавқеи ҳам ўзгариб боради. Ҳозирги бозор тартибланадиган бозор, унда стихиялик, ноаниқ харидор учун ишлаш кам учрайди, мижозлар ўртасида олди-сотди алоқалари муқим ва узоқ вақт узилмай давом этади. Бозорга товарларни тусмоллаб етказиш ҳам кам учрайди. Товар чиқаришдан олдин бозор пухта ўрганилади, нимани, қанча етказиб бериш белгилаб олинади. Аммо бозорда маълум даражада ноаниқлик сақланиб қолади, чунки харидор ва сотувчи мустақил бўлиб, нима қилишни ўзлари ҳал этишади, уларнинг мақсад ва ўй-хаёллари турлича, лекин бозор тартибланганидан олдингидек бебошлик бўлмайди. Илгарилари бозор ҳам асов, ҳам тартибсиз бўлган, унинг қонунилари кўр-кўрона амал қилган, унда ноаниқлик ҳукм сурган, нарх-навонинг қандай бўлиши, ниманинг бозори чаққон, ниманинг бозори касод бўлишини олдиндан пайқаб бўлмаган. Бундай бозорнинг сарқитлари ҳозир ҳам бор. Бунга мисол қилиб Ўзбекистондаги деҳқон бозорлари ва буюм бозорларини, кўпгина дўконларни олиш мумкин. Бу ерда иш юритувчилар аниқ мўлжалга эга бўлмай, бозор ўзгаришларини олдиндан билмай, тусмонлаб савдо қиладилар. Бундай бозор ўрнига тартибланадиган, цивилизациялашган (маданий) бозор келиши муқаррар. Энг демократик бозор бу эркин бозордир.

Эркин бозор деганда харидорлар ҳам, сотувчилар ҳам кўп бўлиб, улардан ҳеч бири монополия мавқеига эга

бўлмай, бир-бирини тездан топа оладиган, рақобат тўлатўкис ҳукмрон бўлган, нархлар эркин савдолашув асосида шаклланадиган бозор тушунилади.

Келтирилган таърифдан кўриниб турганидек, эркин бозорда харидор ва сотувчи муносабати бирон бир тазйиқсиз, иқтисодий танлов асосида вужудга келади, улар орасида мурса мавжуд бўлади. Эркин бозорга мисол қилиб Ўзбекистондаги қишлоқ хўжалик маҳсулотлари бозорини кўрсатиш мумкин. Бу бозорда миллионлаб кишилар харидор, сотувчилар эса давлат хўжалиги, жамоа хўжалиги, фермер хўжалиги, миллионлардан иборат томорқа хўжалиги ва дала ҳовли соҳибларидан иборат. Бу ерда кимга нимани сотиш, кимдан нимани олиш, қандай нархда савдо қилиш юқоридан туриб белгиланмайди, буни бозорнинг ўзи ҳал қилади.

Эркин бозорда харидор ва сотувчиларнинг танлови уларнинг сараланишига ва улардан кучлиларининг монопол бозорни ташкил этишига олиб келади.

Монопол бозор деб озчилик харидорлар ва сотувчилар ҳукмрон бўлган, монопол нарх ўрнатилган, рақобат чекланган ёки рақобат умуман бўлмайдиган бозорга айтилади.

Монопол бозорнинг ўзи уч хил бўлади:

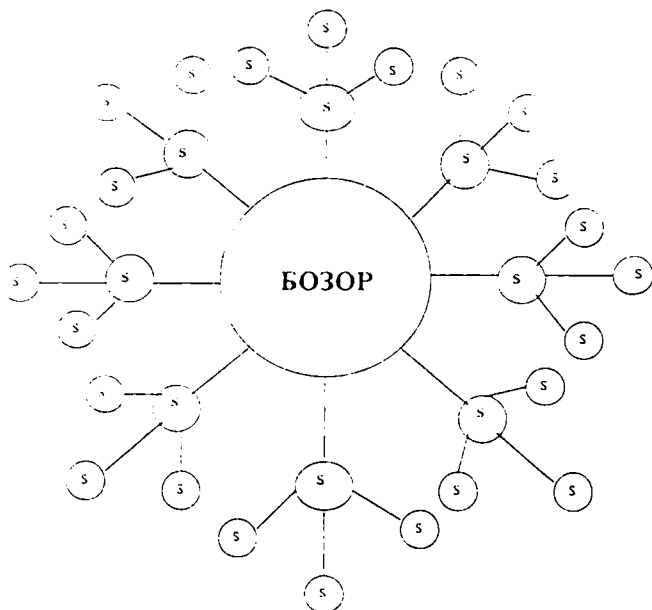
Монопол рақобатли бозор сон жиҳатдан кўп бўлмаган, бозорга бир хил, ўхшаш ёки ўринбосар товарлар чиқарадиган фирмалар кўлида бўлади, улар ўзаро рақобат қиладилар. Бунга мисол қилиб Ўзбекистондаги кийим-кечак бозорини олиш мумкин. Бу ерда асосан 8 та фирма маҳсулот чиқаради, лекин улар нафақат ўзаро, балки товари Ўзбекистонга кириб келган хориж фирмалари билан ҳам беллашадилар.

Олигополистик бозор. Озчилик фирмалар ҳукмрон бўлган бозор, бу ерда рақобат кўпинча сотувчилар орасида эмас, балки харидорлар ўртасида юз беради. Бунга мисол тариқасида Ўзбекистондаги цемент бозорини олиш мумкин. Бозорга 3 корхона маҳсулот чиқаради. Цемент харид қилиш учун рақобат эса харидорлар ўртасида боради.

Соф монополия бозори. Бундай бозорга товарни бутун бир тармоқда ҳукмрон бўлган айрим корхоналар етказиб беради. Масалан, Ўзбекистонда пахта териш машиналарини фақат Тошкент қишлоқ хўжалиги машинасозлиги заводи, тракторларни фақат Тошкент трактор заводи тайёрлаб бозорга чиқаради. Ички бозорда уларнинг рақиблари йўқ.

Ўз туридан қатъий назар ҳар қандай бозор ўзининг ихтисослашган кичик бир қисмларига — сегментларига эга бўлади (2- расм).

Ҳар бир сегментнинг ўз харидори бор. Бозор сегментларга қуйидаги белгиларга қараб ажралади: аҳолининг харид қобилияти; яшаш шароити; ёши ва жинси; қайси товарларни афзал кўриши; кишиларнинг меҳнат фаолияти; турмуш тарзи; инфляция даражаси; бозор инфраструктураси ҳолати.



2- расм. Бозор сегментлари.

Бозор алоқалари фаол бўлиши учун бозор инфраструктураси яхши ишлаш лозим.

Бозор инфраструктураси бозор алоқаларини юргизиш учун хизмат қилувчи корхона, ташкилот ва муассасалар мажмуидир.

Инфраструктурани биржалар, савдо уйлари, савдо компаниялари, ҳисоб-китоб идоралари, маслаҳатчи фирмалар, брокер ва аудитор идоралари, ярмаркалар, тендер (махсус савдо) уюштирувчи ташкилотлар, божхона идоралари, банклар, суғурга компаниялари кабилар ташкил этади. Уларнинг вазифаси олди-сотдига хизмат қилишдир.

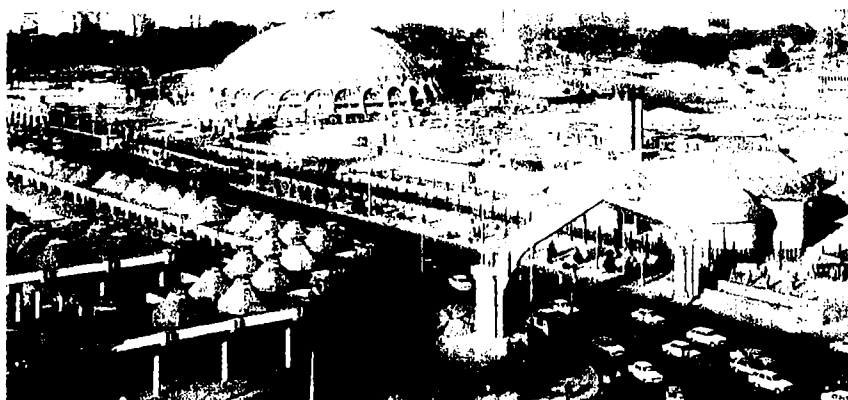
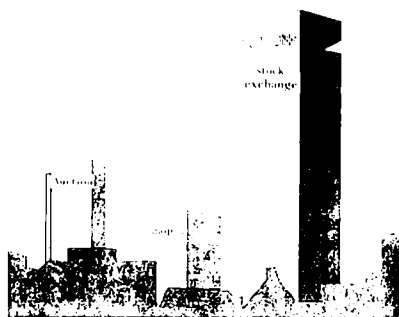
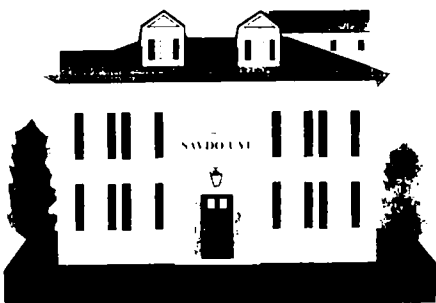
#### 4. Бозорнинг турлари

Бозорга ғоят хилма-хил товар ва хизматлар чиқарилади, улар бозор объектини, аниқроғи у ердаги олди-сотди объектини ташкил

этади. Ўз объекти жиҳатидан бозорни қуйидаги турларга бўлиш мумкин:

1. Истеъмол товарлари бозори, яъни истеъмолчилар бозори — кишиларнинг тирикчилиги учун зарур бўлган товарлар ва хизматлар бозоридир. Бу бозорда кенг истеъмол буюмлари, маданий, маиший ва коммунал хизматлари олди-сотдиси олиб борилади. Бу бозорда деярли барча фуқаро иштирок этади. Бу бозорнинг Ўзбекистонда аниқ кўринишлари бор: магазинлар, савдо уйлари, фирмалар, супермаркет, дўкон (шоп), ошхона, нонвойхона, ҳар

3- расм. Бозор кўринишлари.



хил устахоналар, сартарошхоналар, салонлар, ниҳоят, деҳқон бозорлари ва буюм бозорлари (3- расм).

2. Ишлаб чиқариш воситалари ва ресурслар бозори — ишлаб чиқариш учун зарур бўлган нарсалар бозори. Бу бозорда улгуржи савдо-сотиқ юз беради. Мазкур бозор савдо фирмалари, савдо уйлари, биржалар фаолиятида, ер ва бошқа кўчмас мулк савдосида намоён бўлади. Бундай бозорда ресурсга талабгорлар ресурс етказувчилар билан контракт-шартномалар асосида алоқа қиладилар. Ресурс бозорининг бош бўғини товар биржаси ҳисобланади.

Товар биржаси улгуржи савдо билан шугулланувчи тижорат корхонасидир.

Биржадаги савдо-сотиқ операциялари қуйидаги белгиларга эга: а) биржада товарларни етказиб бериш ҳақида битим тузилиб, уларнинг пулини тўлаш биржадан ташқарида юз беради; б) биржада сотиладиган товарларнинг ўзи эмас, уларнинг намунаси ва нақдлигини тасдиқловчи ҳужжат қўйилади; в) биржада ҳали йўқ товарларни сотиш ҳақида ҳам битим тузилади, бу қишлоқ хўжалиги маҳсулотларига тааллуқлидир. Бўлғуси ҳосил юзасидан савдо битими илгарироқ тузилиб, товарни етказиб бериш ҳосил йиғилганидан кейин юз беради; г) биржа уюшган бозор бўлиб, бу ердаги савдо-сотиқ операциялари белгиланган тартибда ўтказилади. Универсал биржалар ҳар хил моллар билан савдо қилса, ихтисослашган биржалар айрим товарларни (дон, пахта, металл ва ҳоказо) сотади.

3. Иш кучи ёки меҳнат бозори — иш кучи олди-сотди қилинадиган бозор. Иш кучи махсус товар бўлганидан унинг бозори ўз хусусиятига эга. Иш кучи инсоннинг ишлаш қобилияти. Агар оддий товар сотилганда унинг эгаси ўзгарса, иш кучи неча марта сотилмасин, ўз эгаси билан бирга қолади, чунки уни инсон жисмидан ажратиш бўлмайди.

Меҳнат бозори меҳнат биржалари, ишчи ёлловчи воситачи фирмалардан ва, ниҳоят, кишиларни бевосита ишга жалб этувчи корхоналарнинг ўзидан иборат. Шарққа хос бўлган тартибсиз меҳнат бозори-бу мардикор бозоридир.

4. Молия бозори ҳам бозорнинг махсус тури. Молия бозори деганда молия ресурсига (воситасига) айланган пул маблағлари ва уларга тенглаштирилган қимматбаҳо (қийматли) қоғозлар бозорини тушуниш керак. Молия бозори таркибан кредит (қарз пули) бозори, қимматли қоғозлар бозори ва валюта бозоридан иборат (бу масала кейинги бобларда батафсил ёритилади). Валюта аукциони, кредит пуллари аукциони, банклар, молия компаниялари, фонд биржалари (қимматли қоғозлар биржаси) ва бошқаларнинг фаолияти бу бозорнинг яққол кўринишларидир.

5. Интеллектуал товарлар бозори — ақлий меҳнат маҳсули бўлган товарлар ва хизматлар бозори. Бу бозорда илмий ишлан-

малар, ғоялар, техникавий лойиҳалар ва чизмалар, ахборот, санъат, адабиёт ва илмга тегишли асарлар, ижрочилик хизмати ва турли томоша хизматлари сотилади. Бу бозорнинг муҳим унсури патент ва лицензия бозори ва ҳозирги кунда шоу-бизнес ва кино бозорларидир.

6. Қурол-аслаҳа бозори бозорнинг алоҳида турини ташкил этади, бу ердаги товарлар истеъмол буюмлари ҳам эмас, ресурслар ҳам эмас. Бу ерда хавфсизликни таъминловчи қурол-яроғлар сотилади. Бу бозор салонлар ва кўрғазмалар шаклида амал қилади. Майда қуроллар магазин орқали сотилади.

Бозор ўзининг қамров доираси жиҳатидан маҳаллий, ҳудудий, миллий ва жаҳон бозорларига бўлинади. Бозор қанчалик турланмасин, ихтисослашмасин, барибир, у олди-сотди орқали кишилар ўртасидаги иқтисодий алоқаларни ўрнатишга хизмат қилади.

#### Такрорлаш учун саволлар

1. Бозор деганда нима тушунилади?
2. Кимлар бозор иштирокчиси ҳисобланади?
3. Бозор қандай вазифаларни бажаради?
4. Эркин ва монопол бозор қандай фарқланади?
5. Бозор сегментларининг қандай белгилари бор?
6. Бозор турлари бир-биридан нима билан фарқланади?

#### Мустақил иш топшириқлари

1. Қуйидаги белгилардан қайси бири эркин бозорга тегишли эканлигини ажратиб олинг: харидорлар кўп; сотувчилар кўп; айрим фирмалар ҳукмрон; бир гуруҳ фирмалар зўравон; озчилик харидорлар рақобатлашади; нархлар эркин ташкил топади.

2. Монопол бозорнинг турларини санаб беринг ва уларнинг қандай белгиларга кўра фарқланишини шарҳланг.

3. Қандай корхона ёки ташкилотлар бозорнинг энг мукамал турига киришини аниқлаб, уларга хос белгиларни ёзиб чиқинг.

4. Қуйидаги корхона, ташкилот ва муассасаларнинг қайси бири бозор инфраструктурасига мансуб эканлигини аниқланг: завод; фабрика; пассажир транспорти; магазин; савдо уйи; фермер хўжалиги; банк; аукцион; биржа; sanoat вазирлиги; прокуратура; маҳалла қўмитаси; хокимлик.

5. Қуйидаги жумлаларда тушириб қолдирилган сўзларни ўрнига қўйиб, тўғри жавоб топганингизни текшириб кўринг:

а) Бозорда уч томон қатнашади ..... б) Рақобат ... ўртасида бўлса,бу ..... бозор бўлади. в) Турли тамшаларни ўтказиш ..... бўлиб, ... бозорига киради. г) Истеъмол товарлари бозорининг энг мукаммали, бинобарин, қулайи ..... ҳисобланади. д) Меҳнат бозорида бошқа бозордан фарқлироқ товар сотилганда унинг ..... ўзгармайди.

## IV БОБ

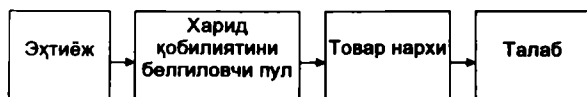
### ТАЛАБ ВА ТАКЛИФ

#### 1. Талаб ва унинг турлари

Бозорда харидорлар у ёки бу товарга талаб билан, сотувчилар эса товар таклифи билан ўзаро учрашадилар. Хуллас, бозорнинг бир томонида талаб, иккинчи томонида таклиф туради.

Талаб туловга қобил эҳтиёж бўлиб, харидорларнинг маълум миқдорда ва турдаги товарларни маълум нарх билан ва маълум вақт давомида сотиб олиш иштиёқини билдиради.

Талаб асосида эҳтиёж ётади ва бу эҳтиёж бозорда талаб шаклига киради. Аммо талаб бўлиши учун товарнинг харидорга зарурлиги, унга наф келтира олиши кифоя қилмайди, чунки товарни текинга бермайдилар, уни сотиб олиш учун харидорнинг қурби етиши шарт. Демак, талаб товарга пул тўлаш қобилияти билан таъминланган эҳтиёждир. Агар харид учун пул бўлмаса, эҳтиёж бўлгани ҳолда талаб бўлмаслиги мумкин. Автомашинали бўлиш, энг замонавий товарларни истеъмол этиш, дунё кезиб саёҳат қилиш эҳтиёжи ҳаммада бор. Лекин буларга талаб фақат айрим сайланган кишиларда, яъни пулдорларда бўлади. Эҳтиёж пул ва нарх орқали талабга айланади (1-расм).



1- расм. Эҳтиёжларнинг талабга айланиши.

Талабнинг турлари кўп ва у ғоят табақалашган бўлади, унинг муҳим белгиси яккаланган ҳолда намоён бўлишидир.

Якка талаб — айрим харидорнинг ўзига хос махсус талаби бўлиб, ўзгалар талабини такрорламайди.

Ҳар бир шахс ёки оиланинг ўзига хос талаби мавжуд. Талаб кишиларнинг жисмоний ҳолати, ёши, жинси, қаерда ва ким бўлиб ишлаши, унинг шаклланган диди, таъби ва қўлидаги пули миқдорига, ниҳоят, нарх-навога боғлиқ бўлади. Шубҳасиз, ёш би-



лан қарининг, мактаб ўқувчиси билан олимнинг, ишчи билан деҳқоннинг, артист билан шифокорнинг, соғлом билан беморнинг, бой билан камбағалнинг талаби бир хил эмас.

Бозорда харидорлар кўпчилик, шу сабабли якка талаблар билан бирга уларнинг умумий талаби ёки бозор талаби ҳам бор.

Кўпчилик харидорларнинг умумий талабни ҳисоб қилишда булган талаби бозор талаби ҳисобланади. Бу талаб якка талабларнинг умумий талабидан фарқи бўлади.

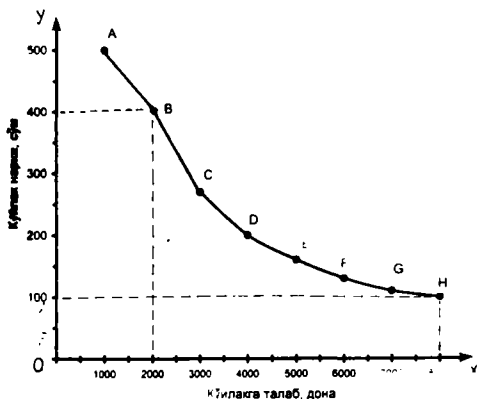
Бозор талаби йиғма талаб экан, унинг ҳажмига барча харидорлар талаби таъсир этади. Бу харидорлар сони ва нархга боғлиқ ҳолда юз беради (1-жадвал).

1-жадвал

Талабнинг нархга боғлиқлиги

Бир дона кўйлак нархи, сўм	Якка талаб бўлган кўйлак сони, дона	Жами талаб бўлган кўйлак сони, дона
500	1	1000
400	2	2000
300	4	4000
200	6	6000
100	8	8000

Харидорлар қанчалик кўп бўлса ва нарх арзон бўлса, бозор талаби шунча ортади. 1-жадвалда нарх пасайишига нисбатан талаб тезроқ ортиб боришини кўриш мумкин. Нарх 500 сўмдан 100 сўмга тушиб, 5 марта камайганда, талаб 8 марта ошади. Аммо, талабнинг ортиши унинг қондирилиш даражасига боғлиқ. Бозор тўйиниб бўлгач, нархнинг пасайиши бозор учун аҳамиятсиз бўлиб қолади ва талаб ошмай қолади, бу товар нафлигининг максималлашуви (энг юқори даражада ортиши) юз берганлигини кўрсатади. Жад-



валга қарасак, нарх 500 сўмдан 400 сўмга тушиб, 20 фоиз пасайганда талаб 100 фоиз ошган эди. Энг сўнггида нарх 200 сўмдан 100 сўмга тушиб, яна 50 фоиз қисқарганда, талаб фақат 33,3 фоиз

2-расм. Талабнинг нархга қараб ўзгариши.

ошди. Жадвал рақамларини чизмада ифодалаб, бу ўзгариш тас-  
вирини аниқ кўриш мумкин (2- расм). Расмда эгри чизиқнинг  
нотекис ўзгаришини кўрамиз. ОУ нарх ўзгариши бўлса, ОХ талаб  
ортишини ифодалайди. АН чизиғида талабнинг ортиб бориш  
ҳаракати ифода этилган. АВ масофада талаб сўнги ДН масофа-  
дагига қараганда кўпроқ ортиб борган, чунки дастлаб нархнинг  
талабга таъсири анча кучли, сўнгра у сўна борган. Бу ҳам товар  
нафлигининг юқори нуқтадан қуйи нуқта томон ҳаракатда  
бўлишини кўрсатади.

**Товарнинг нафлиги уни истасмол этишда харидор ола-  
диган қониқишдир.**

Айрим товарлардан қониқиш якка қониқишдир, аммо то-  
варларни истасмол этишда умумий қониқиш ҳам бор ва у бозор  
ҳолатига таъсир кўрсатади.

**Умумий нафлик маълум товарлар тўпламини истасмол  
этиш келтирадиган қониқишдир.**

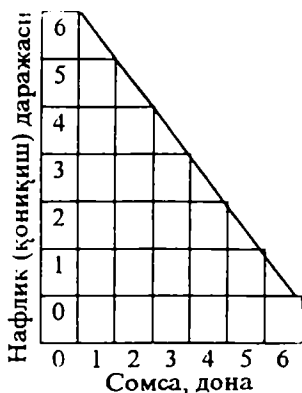
Умумий нафлик товарлар ғуруҳига даҳлдор ва кишилар тала-  
бини тез ўзгартиради. Умуман олганда товарлар хилма-хил  
бўлганда нафлик пасайишга мойил бўлади. Бундан меъёрий наф-  
лик келиб чиқади.

**Меъёрий нафлик деб қўшимча равишда харид этилган  
товарлар келтирадиган нафликка айтилади.**

Меъёрий нафлик чегараланган. Талабнинг тўйинишига қараб  
дастлаб кучли бўлган меъёрий нафлик аста-секин пасайиб боради.  
Шубҳасиз, бир жуфт оёқ кийим харид қилинганда харидор учун  
унинг нафи ғоят юқори, аммо бешинчи жуфт оёқ кийим олинганда  
унинг нафи паст бўлиши турган гап, чунки харидор яланг оёқ  
эмас, энди унинг кундалик киядиган пойабзали бор. Харидор учун  
қўшимча нафлик олдингисидан паст бўлади ва бу талабга таъсир  
этмай қолмайди.

**Бозор иқтисодиётида товар нафлигининг пасайиб  
бориши қонуни бор, унга кўра ҳар бир харид қилинган  
кейинги товарларни истасмол қилишдан олинган  
қониқиш пасайишга мойил бўлади, чунки истасмол  
даражаси ошган сари ундан тўйиниш қосил бўлади.**

Буни овқат истасмоли мисолида кўрамиз. Масалан, оч хўранда  
сомса еганда биринчи сомсадан 6 бирликка тенг қониқиш олса,  
иккисидан 5 бирликка, учинчисидан 4 бирликка, тўртинчисидан  
3 бирликка, бешинчисидан 2 бирликка тенг, ниҳоят, олтинчисидан  
1 га тенг қониқиш олади. Жами истасмолдан (6 дона) кўрилган  
нафлик 21 бирликка тенг ( $6+5+4+3+2+1=21$ ), аммо у 6 дан 1 гача  
пасайиб боради (3- расм).



Нафликнинг пасайиш қонуни шунини кўрсатадики, ишлаб чиқарувчи ўз мавқеини сақлаб қолиш учун бозорнинг тўйинишини ҳисобга олиб, нафлиги юқори бўлган янги товарларни бозорга кўплаб чиқариб туриши керак. Шундагина унинг ишлари юришиб туриши мумкин.

3- расм. Нафликнинг пасайиб бориши.

## 2. Талаб қонуни

Бозордаги талаб эластик (ўзгарувчан) бўлади. Бу ҳодиса талаб қонуни билан изоҳланади.

Талаб қонуни бозордаги талаб товарларинини нархига нисбатан тескари мутаносибликда ўзгаришини билдиради.

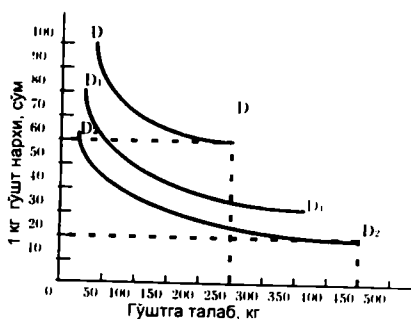
Талаб қонуни нарх даражаси билан талаб миқдорининг тескари мутаносибликда боғлиқлигини кўрсатади. Уни

$$T_v = \frac{1}{V} \cdot Q$$

формуласи билан ифода этиш мумкин. Бунда  $T_v$  — талаб;  $Q$  — товар миқдори;  $V$  — товар нархи. Талаб қонунига биноан нарх ошса, талаб миқдори қисқаради, нарх пасайса, аксинча талаб ортади. Талаб қонуни нархнинг талабга таъсирини ифода этади. Аммо талабга бошқа омилларнинг таъсирини бу қонун билан изоҳлаб бўлмайди. Шу сабабли нархнинг талабга таъсири бир текисда бормайди. Нарх арзонлашганда талаб ортади, чунки илгари муайян товарни сотиб олишга қурби етмаганлар уни харид этиш имконига эга бўладилар, яъни энди бунга уларнинг пули этади. Айни вақтда шу товарни олдин олганлар ҳам энди уни кўпроқ харид эта оладилар. Нархнинг пасайиши бир товарга бўлган талабни бошқасига, яъни ўринбосар товарга кўчиради. Нархи ўзгармаган товар арзонлашган товарга нисбатан қиммат бўлади, шу сабабли харидор арзон товарни хуш кўриб, уни кўпроқ харид этади. Масалан, мол гўшти арзонлашса-ю, қўй гўшти нархи ўзгармай қолса, шубҳасиз мол гўштига талаб ошади, чунки, харидор уни афзал кўради. Аммо қўй гўштига пули етганлар уни илгаригидек харид этаверадилар, лекин қўй гўштига умумий талаб

қисқаради, чунки унинг бир қисми мол гўшти томон оғади. Нарх ошганда талаб қисқаради, харидорлар муайян товарни камроқ оладилар ёки уни олмай қўядилар. Нархи ошган товарга бўлган олдинги талаб бошқа ўринбосар, лекин нархи ошмаган товар томон бурилади. Яна гўшт мисолига қайтамиз. Мол гўшти нархи ошса, унга талаб қисқариб, нархи ўзгармаган қўй гўшти афзал кўрилади. Нарх ўзгаришининг талабга таъсирини чизмада ифодалаш мумкин (4- расм). Чизмада ДД чизиғи нарх юқори бўлгандаги талабни,  $D_1D_1$  ва  $D_2D_2$  чизиқлари нарх пасайган шароитдаги талабни ифодалайди. Нарх ошганда ДД чизиғи ўнгга қараб силжийди, чунки харид қисқаради. Мисолда 1 кг гўшт 100 сўм бўлганда унга талаб 50 кг бўлган, нарх 80 сўмга тушганда талаб 150 кг,

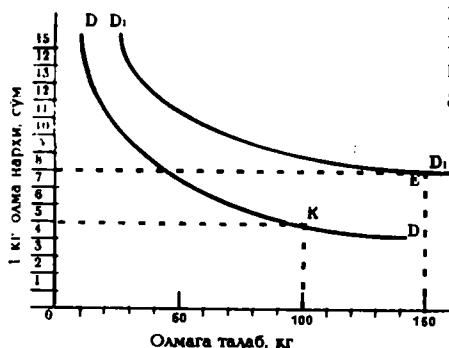
ниҳоят нарх 60 сўмга келганда талаб 250 кг бўлган. Демак нарх пасайса, талаб сўл томон силжийди, яъни  $D_2D_2$  ва  $D_1D_1$  чизиғи шаклига кирилади.



4- расм. Нарх ўзгаришларига жавобан талаб эгри чизигининг ўзгариши.

Талаб қонуни талаб билан нарх ўртасида миқдорий боғлиқ борлигидан далолат беради, бу боғланиш мутлақ эмас, талабга нархдан ташқари бошқа омиллар ҳам таъсир этади. Агар нарх талабни қисқартирса, бошқа омиллар уни ошириши мумкин ёки аксинча.

Товарнинг харидор учун қанча туриши фақат унинг бозор нархи билан эмас, балки товарни топиш ва уни истеъмол этиш харажатлари билан ҳам белгиланади. Масалан, шиша идишдаги пиво олинганда истеъмолдан кейин унинг идишини сақлаш ва қайтадан топшириш харажати, оврагарчилиги бор. Агар пиво банкада бўлса, бу ишга ҳожат йўқ. Шу сабабли нархи қиммат бўлса-да, банкадаги пиво афзал кўрилади.



5- расм. Талабнинг нархга боғлиқ бўлмаслиги.

Товарнинг нархига транспорт харажати ҳам таъсир кўратади. Шу сабабли уй бекаси транспортга пул сарфлаб, керакли товарни катта бозорга бориб харид этгандан кўра нархи бироз юқори бўлса-да, уйи олдидаги дўкандан харид этади.

Талабнинг нархдан қатъи назар ўзгариши мумкинлигини қуйидаги чизмада кўриш мумкин (5-расм).

Олма 5 сўм бўлганда талаб 100 кг бўлган, аммо нарх ошиб, 8 сўм кўтарилганда эса талаб 150 кг етган. Бундай натижа талаб қонунига зид кўринади. Негаки нарх ошса, талаб қисқариши керак эди. Демак, нархдан ташқари талабга таъсир этиб, уни ўзгартирувчи омиллар ҳам бор. Улар жумласига харидорнинг диди, унинг даромадидаги ўзгаришлар, ўринбосар товарларнинг борлиги, моданинг ўзгариши, реклама, товарни насияга (қарзга) сотиш кабилар киради.

Бозор иқтисодиётида истеъмолчи — харидорнинг талаби устунликка эга. Нимани, қанча ва қай нарх билан харид этишни харидорнинг ўзи ҳал қилади. Харидорнинг бундай фаолияти корхоналарни харидорга керакли товарларни яратишга ундайди.

### 3. Даромал самараси

Истеъмолчи бозорда ўзига маъқул бўлган ишни қилади, аммо унинг ҳаракатини чеклайдиган омиллар ҳам бор. Бу унинг даромади, харид қобилияти ва бозор нархидир. У ҳамёнига қараб ўзининг талаб-эҳтиёжини имкони борича кўпроқ қондирадиган товарларни харид қилади. Истеъмолчининг нимани афзал кўриши биринчи навбатда унинг даромадига, яъни харид қобилиятига боғлиқ.

Харидор саъй-ҳаракатининг умумий қондаси бор: чекланган даромад шароитида товарлар хариди харидорга энг юқори даражада нафли бўлиши шарт.

Ўз дидига биноан харидор товарни хуш кўради ёки қадрламайди, бинобарин, нарх паст бўлгани билан товар харид қилинмаслиги ёки нарх юқори бўлгани ҳолда барибир сотиб олиниши мумкин. Товар арзон бўлгани билан пули йўқ одам унга талаб билдирмайди. Аксинча, товар қиммат бўлса-да, пулдор одам уни сотиб олиши мумкин. Шу ўринда бир мақолни келтириш ўринли: «Туя бир танга, қани бир танга. Туя минг танга, мана минг танга». Туя арзон бўлганда пул бўлмаган ва харид этилмаган. Туя қимматлашиб кетган, аммо пул бўлганидан қиммат бўлса-да сотиб олинган.

Даромад билан нарх ўртасидаги боғлиқлик ҳам турлича намоён бўлади. Шундай товарлар борки, нархдаги ўзгаришлар уларга

бўлган талабга таъсир этмайди. Бу товарлар паст тоифадаги товарлар дейилади. Уларга талаб даромадлар камайган шароитларда ҳам ортиб боради. Масалан, даромадлар камайган шароитда нонга талаб қисқармай, аксинча ортиб боради, чунки нон тирикчилик учун энг зарур товар. Даромадлар ошса нонга талаб қисқариши мумкин, энди даромад нон ўрнига истеъмол этса бўладиган сифатли озиқ-овқатни (гўшт-ёғ, сут-қатиқ кабилар) харид қилишга етади.

Даромад билан талабнинг боғланиши турмуш даражасига қараб юз беради. Бой мамлакатларда даромад кўпайиши билан сифати паст товарларга талаб қисқариб, замонавий товарларга талаб ортиб боради. Бу ерда шахсий автомобилга талаб ортиб, автобусга талаб қисқарса, камбағал мамлакатларда даромад ошган шароитда ҳам автомобилга эмас, автобусга ёки велосипедга талаб ошади, чунки аҳолининг харид қобилияти ҳали паст бўлади.

Даромадларга қараб талаби ўзгарадиган товарлар олий тоифали ёки нормал товарлар деб аталади. Замонавий бўлганидан уларни афзал кўришади, пул бўлса бас, улар қимматлашса-да, сотилади. Автомашина, видотехника, модадаги кийимлар, саёҳат хизматини шундай товарларга мисол қилиб келтириш мумкин.

Даромаднинг харид қобилиятига таъсири даромад самараси дейилади.

Нархнинг ортиши даромад самарасини пасайтиради ва, аксинча, товарнинг арзонлашуви унинг самарасини оширади. Гап шундаки, турли нарх шароитида муайян даромаднинг харид қобилияти ҳар хил бўлади. Масалан туфли 400 сўм бўлса, 1200 сўмлик пулга ундан 3 тасини олиш мумкин. Агар у арзонлашиб 300 сўмга тушса, ундан 4 тасини олиш мумкин, бунда даромаднинг харид қобилияти 33,3 фоизга ўсган бўлади ( $4:3=1,3$ ). Агар туфли нархи 600 сўмга чиқса, даромадга ундан 2 тасини беради, энди харид қобилияти пасайган бўлади.

Даромаддан ташқари талабга таъсир кўрсатадиган омиллардан бири — ўринбосар товарларнинг борлиги ёки йўқлиги, уларнинг арзон-қимматлигидир.

Муайян товарга талаб ўринбосар товарлар нархиға тесқари мутаносибликда ўзгаради.

Масалан, шакар нархи ошса, асал, қанд нархи ҳам ошиб, уларга талаб қисқаради. Бир-бирини тўлдирувчи товарлар бор, улардан бирининг нархи пасайса, бошқасига талаб ошади, чунки улардан бирини истеъмол этиш бошқасини кўпайтиришни талаб қилади. Масалан, электр жиҳозининг нархи арзонлашса кўп ишлатилади, бу эса электр энергиясига талабни оширади. Автомашина арзон бўлса, кўп минилади, бензин, мой, эҳтиёт қисмларга талабни оширади.

Талаб нархнинг ўзгариши эҳтимолига ҳам боғлиқ. Нархни ошиши кутилса, талаб ошади ёки аксинча. Товарлар тез янгила-  
ниб турган шароитда талабга мода ҳам таъсир этади. Агар икки  
бортли костюм модага кирса, унга талаб ошади, бир бортли кос-  
тюмга талаб қисқаради.

Товарларга талаб улар истеъмолнинг нақадар расим-русум  
бўлишлигига ҳам боғлиқ, бу эса уларнинг янги сифатлари маълум  
бўлганда юзага чиқади. Масалан, облепиха (чаканда) мойининг  
шифобахшлиги аниқланганда унга талаб кескин равишда ошган.  
Ҳозир Европада экологик тоза товарларни истеъмол этиш одатга  
кирганидан уларга талаб ортиб бормоқда.

Талабга реклама фаол таъсир этади. Агар қайси бир товар  
рекламаси яхши бўлса, унга талаб ошиши турган гап, чунки у  
харидорда қизиқиш уйғотади. Масалан, «Орбит» сақичи, «Сни-  
керс» шоколади ва «Битнер» бальзамига реклама кучли бўлганидан  
уларга талаб ҳам катта.

Талабнинг оз-кўп бўлиши товарнинг сотилиш шартига ҳам  
боғлиқ. Агар қимматбаҳо товар нақдга сотилса, даромад чекланган  
шароитда унга талаб катта бўлмайди. У насияга сотилса, ҳақини  
бўлғуси даромад ҳисобидан тўлаш мумкин. Шу сабабли унга талаб  
кўпаяди. Айниқса, бу олий тоифали товарларга хос. Масалан,  
«ЎзДЭУ» заводи ишлаб чиқарадиган автомобиллар 7 йил муҳлат  
билан насияга сотилади, бу эса талабни оширади, албатта.

#### 4. Талаб эластиклиги

Талаб қонуни амал қилган шароитда нарх талаб эластиклигини  
(ўзгарувчанлигини) юзага келтиради.

Нархнинг ўзгаришига нисбатан талабнинг ўзгариш  
даражаси талабнинг эластиклиги дейилади.

Эластиклик нарх билан талаб ўртасидаги боғлиқликнинг  
миқдорий кўриниши ҳисобланади. Агар нархга нисбатан талаб  
кучлироқ ўзгарса талаб эластик ҳисобланади. Борди-ю, нархга нис-  
батан талаб сустроқ ўзгарса, ноэластик талаб мавжуд бўлади. Та-  
лабнинг бу икки турини эластиклик коэффициентни ( $E_k$ ) орқали  
бир-бирдан ажратиш мумкин. Бу коэффициентни топиш учун  
нарх ва талабнинг миқдорий ўзгаришлари таққосланади:

$$E_k = \frac{T_v \text{ (фоиз хисобида талабнинг ўзгариши)}}{V \text{ (фоиз хисобида нархнинг ўзгариши)}}$$

Талаб эластик бўлиши учун ушбу коэффициент бирдан ортиқ  
( $E_k > 1$ ) бўлиши керак. Агар у бирдан кичик ( $E_k < 1$ ) бўлса, талаб  
ноэластик ҳисобланади. Масалан, нарх 20 фоиз пасайди. Бунга  
жавобан талаб 32 фоиз ошди. Бунда эластик талаб мавжуд, чунки

$$\text{Эк} = \frac{T_{\text{в}}}{V} = \frac{32}{20} = 1,6$$

Демак,  $\text{Эк}=1,6$  ёки бирдан ортиқ, яъни  $\text{Эк}>1$

Талабнинг эластиклигини фотоаппарат мисолида кўрамиз. Фотоаппарат бозори чаққон бўлиб, унинг нархи 1000 сўм эди, нарх ошиб, 1200 сўмга етди. Шунга яраша фотоаппаратларга талаб 100 донадан 60 донага тушди, яъни 40 донага қисқарди. Олдин талабнинг жами ҳажми 100 минг сўм бўлса ( $100 \times 1000 = 100000$ ), сўнгра у 72 минг ( $1200 \times 60 = 72000$ ) сўмга тушди. Бу рақамларни фоизга айлантурсак нарх 20 фоиз ошгани ҳолда, талаб 28 фоиз қисқарди.

Демак, талаб эластик экан, чунки  $\text{Эк} = \frac{T_{\text{в}}}{V} = \frac{28}{20} = 1,4$ ;  $\text{Эк}=1,4$  ёки  $\text{Эк}>1$ .

Энди айтилган ўзгаришларни чизмага кўчирамиз (6- расм).

Чизмада нархнинг А нуқтадан В нуқтагача ортиб бориши талабни Д нуқтадан С нуқтасига қадар қисқартирганди. Талаб нархнинг ортишига нисбатан кўпроқ қисқарган. Бунда  $AB < CD$  келиб чиқди. Демак, нарх 800 сўмдан 1200 сўмга қадар, ёхуд 50% ўзгарганда талабнинг эластиклиги кутилди. Хўш, бу ишлаб чиқарувчига нима берди? Агар у олдин фотоаппарат сотишдан 100 минг сўм даромад олса, энди талаб қисқаргани учун 72 минг сўмга эга бўлди. Шунга яраша унинг фойдаси ҳам қисқарди. Бинобарин, талаб қонунига кўра ишлаб чиқарувчи талабнинг нархга боғлиқ бўлишини доимо ёдда тутиши, ҳаддидан ошмаслиги, яъни нархни ошириш ўрнига бозорга арзон товарларни кўпроқ чиқариши керак, шунда бу иш яхши фойда кўришнинг шартига айланади. Хулоса:

Талаб қонуни ишлаб чиқарувчи билан истъомолчи манфаатини, фойда топиш билан бозорни тўйдириб, фаровонликни таъминлашни уйғулаштиради.

Талабнинг ўзгариши нархнинг ўзгаришига нисбатан суст бўлса, ноэластик талаб юзага келади. Масалан, китобнинг нархи 50% ўзгарган ҳолда унга талаб 30%га ўзгарса (ошса ёки камайса, бунинг аҳамияти йўқ) ноэластик талаб вужудга келади.

Чунки

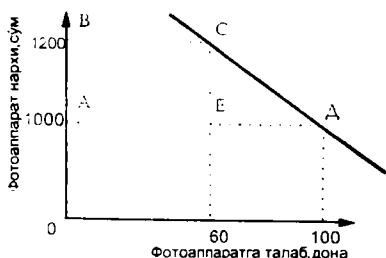
$$\text{Эк} = \frac{T_{\text{в}}}{V} = \frac{30}{50} = 0,6$$

Ноэластик талаб бор жойда нархнинг ошиши шу ҳисобдан тўшади пулни кўпайтиради, аммо талаб қисқарганидан сотиладиган товарлар миқдори камаяди. Бунда товарларни кўпайтириш эмас, балки уларнинг нархини ошириш фойда олиш воситасига айланади. Шу сабабли ноэластик талаб эркин бозор табиатига мос келмайди, товарларни кўплаб ва арзон ишлаб чиқаришга ундамайди.

Бозорда шундай вазият ҳам бўладики, талаб нархга жавобан мутлақо ўзгармайди. Бунда  $\text{Эк}=0$  бўлади. Масалан, сув истеъмолнинг мисоли бор. Шу сабабли нарх қанчалик ўзгармасин, сувга талаб



аввалгидек қолади. Нон ёки ун, гуруч асосий озуқа бўлган шароитда уларнинг нархи ўзгариши уларга талабни ўзгартирмайди, аксинча, бошқа ўринбосар товарлар нархини ўзгартиради.



6- расм. Талаб эластиклиги.

Агар оила ҳар куни 3 кг нон олса, бу унинг кундалик талаби, нархнинг ўзгариши бу талабни на оширади, на қисқартиради. Мабодо бу талаб ўзгарса, унинг сабаби нон нархининг ўзгариши эмас, балки оила даромаднинг ўзгариши ёки бошқа озиқ-овқат товарлари нархининг ўзгаришида.

Талаб чекланмаган ҳолда ўзгариши ҳам мумкин. Бунда муаян нарх шароитида харидорлар биронта товарни пули тамом бўлгунча олишга тайёр бўладилар. Одатда бу ваҳима талаб пайдо бўлганда юз беради, лекин бу бозор иқтисодиёти учун нормал ҳол ҳисобланмайди, чунки нарх билан талаб ўртасидаги алоқадорлик бузилади. Шундай ҳолатда эластиклик чексиз булади ( $\epsilon_k = \infty$ ). Бир товарга талабнинг эластик бўлиши унинг ўрнини боса оладиган бошқа товарлар нархига ҳам боғлиқ. Энг зарур ва арзимаган товарлар ҳам борки, уларга талаб ноэластик бўлади, булар энг муҳим озиқ-овқат, кийим-кечак ва турар жой, арзимаган майда товарлардир.

Талаб нархдан ташқари харид қобилиятига ҳам боғлиқ, даромад эса уни белгиловчи омилдир. Талабнинг даромад ( $D$ ) таъсирида ўзгариш коэффициентини ( $\epsilon_k$ ) аниқлаш учун талаб ( $T_B$ ) даромад билан таққосланади:

$$\epsilon_k = \frac{T_B(\text{фоиз ҳисобида талабнинг ўзгариши})}{D(\text{фоиз ҳисобида даромаднинг ўзгариши})}$$

Агар даромаднинг ўзгариши 15 фоиз бўлса-ю, талабнинг ўзгариши 10% бўлса,  $\epsilon_k = \frac{T_B}{D} = \frac{10}{15} = 0,66$

Демак,  $\epsilon_k=0,66$ . Бу коэффициентнинг ўзгаришида уч ҳолатни кўриш мумкин: агар талаб даромад билан бир тарзда ўзгарса  $\epsilon_k=1$ ; талаб даромадга қараганда тез ўзгарса  $\epsilon_k>1$ ; талаб даромаддан секин ўзгарса  $\epsilon_k<1$  бўлади.

Нарх ўзгармай қолса, даромаднинг ортиши талабнинг ортишига олиб келади, аммо бу жараён ғоят мураккаб кечади, чунки талабнинг ортиши унинг қондирилиш даражаси билан боғлиқ ке-

тади. Даромаднинг кўпайиши пулнинг ҳаммаси бозорга чиқиб талабни оширади деган гап эмас, чунки унинг бир қисми жамғарилади, яъни ҳозир харид учун ишлатилмай, келажакда ишлатилади. Масалан, 1995 йил Ўзбекистонда аҳоли даромадининг 10% ишлатилмай қолди. Даромаднинг харажатлар ва жамғариш учун ишлатилишига қараб талаб шаклланади. Агар оиланинг даромади 1000 сўмга ошса, унинг 200 сўми жамғарилади, демак талаб амалда 800 сўмга кўпаяди. Аммо шу сумманинг қўшимча талабни ҳосил этиши умумий талабни оширади. Агар бир товарга талаб қондирилган бўлса, қўшимча даромад бошқа товарга талабни чақиради. Квартираси бор одамнинг даромади қанчалик ўсмасин, энди у квартирага эмас, масалан, автомашинага талаб билдиради. Даромаднинг талабга айланиши харидор нимани афзал кўришига боғлиқ. Шу сабабдан талаб умуман ўсгани ҳолда унинг турли товарларга эътибори ҳар хил бўлишини унутмаслик керак. Чунки бу муҳим қоида. Демак, ишлаб чиқарувчи ортиқча талабни ўз товарига қаратиб, харидор пулини қўлга киритиш учун афзал кўриладиган янги товарларни таклиф этиши керак.

Талабни ўзгартириш учун нафақат нархга, балки даромадга ҳам таъсир этиш даркор. Даромад кам бўлса талаб қисқаради, бозор торайиб, ишлаб чиқариш ўсмай қолади, натижада тadbиркорлар фойда ола билмайдилар. Иқтисодиётнинг ўсиш шarti даромадни кўпайтиришдир. Бинобарин, тadbиркорлар ишчи ва хизматчиларни яхши даромад билан таъминласалар, уларнинг иши юришади.

## 5. Таклиф қонуни.

Талаб бор ерда таклиф ҳам пайдо бўлади.

Товарлар таклифи муайян вақтда бозорга чиқарилган ва келтирилиши мумкин булган ҳамда маълум бир нарх қўйиб сотиладиган жами товарлардир.

Таклиф барча ишлаб чиқарилган маҳсулот эмас, балки унинг сотишга мўлжалланган қисми ёки товар маҳсулотдир. Масалан, деҳқон хўжалигида 100 тонна дон стиштирилган бўлса, шундан 10 тоннаси хўжаликда см учун қолдирилди, 2 тоннаси нест-нобуд бўлди, бозорга 88 тонна дон тушди, мана шу дон таклифни ташкил этади.

Таклифнинг ҳажми товарларнинг миқдорига ва ҳар бир товар нархига боғлиқ. Бизнинг мисолимизда товар миқдори 88 тонна, агар ҳар тонна дон нархи 10 минг сўм бўлса, таклиф ҳажми 888 минг сўм бўлади. Таклиф ҳам талаб каби икки хил. Биринчи — якка таклиф бўлиб, бу айрим ишлаб чиқарувчиларнинг маълум бир товарни таклиф этишларида намоён бўлади. Иккинчиси — умумий ёки жами таклиф бўлиб, барча ишлаб чиқарувчиларнинг муайян турдаги ёки ўхшаш товарларни таклиф этишлари. Масалан, сутни

бозорга Сафаровлар хўжалиги томонидан таклиф қилиниши бу якка таклиф, сутни бозорга жами 500 та хўжалик томонидан таклиф этилиши жами таклиф ҳисобланади.

Ишлаб чиқарувчи бозордаги талабга қараб таклиф этадиган товарлар ниҳоятда хилма-хил, уларни қуйидаги гуруҳларга бўлиш мумкин:

1. Ресурс товарлар — хом ашё, ёқилғи, ҳар хил материаллар.
2. Ишлаб чиқаришда истеъмол этишга мўлжалланган товарлар — асбоб-ускуна, машина, станоклар, бино, иншоот ва ҳоказолар
3. Иш кучи — меҳнатдан иборат товар.
4. Пул капиталидан иборат товар.
5. Истеъмол товарлари ва хизматлар.

Товарлар дунёси бой ва хилма-хил. Истеъмол товарларини олсак, улар таркибига узоқ муддатда истеъмол этилувчи товарлар (автомобиль, музлатгич, телевизор, мебель, квартира), қисқа муддатда ишлатилувчи товарлар (озик-овқат, санитария, косметика буюмлари, дори-дармон), ҳар хил хизматлар киради. Шунингдек, бозорда ахборот, патентлар, илмий ғоялар, китоблар, санъат хизматлари ҳам таклиф этилади.

Таклиф талабга қараб ўзгариб туради. Унинг ўзгаришини таклиф қонуни изоҳлайди.

Таклиф қонуни таклифнинг миқдори нархга нисбатан тўғри мутаносибликда ўзгаришини ифодалайди.

Агар нарх талабга тескари таъсир этса, таклифга рағбатлантирувчи таъсир кўрсатади. Таклиф қонуни қуйидаги формулада ифодаланади:

$$T_f = Q \cdot V$$

Бунда  $T_f$  — таклиф,  $Q$  — товарлар миқдори,  $V$  — товарлар нархи.

Таклиф қонунига биноан нарх қанчалик юқори бўлса, таклиф шунчалик кўпаяди ва аксинча. Таклиф қонуни фақат нархнинг таклифга таъсирини изоҳлайди, унга бошқа омиллар таъсирини назарда тутмайди.

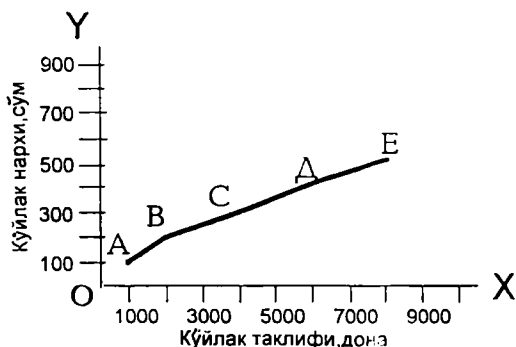
2- жадвал

Нархнинг таклиф ўзгаришларига таъсири

Бир дона қўйлак нархи, сўм	Якка таклиф миқдори, дона	Жаъми таклиф миқдори, дона	Жами таклиф қиймати, сўм
100	1	1000	100.000
200	2	2000	400.000
300	4	4000	1.200.000
400	6	6000	2.400.000
500	8	8000	4.000.000

Нарх таъсирини англаш учун қуйидаги жадвални таҳлил этайлик (2- жадвал)

Жадвал таклифнинг нархга яраша ўзгаришини кўрсатади. Аммо бу нарх билан таклиф ўзгаришлари бир хил даражада боради, деган маънони билдирмайди. Одатда таклиф нархдан илдамроқ юради. Мисолимизда нарх 5 марта ошгани ҳолда таклиф 8 марта ошди. 2- жадвал асосидаги чизмада таклиф эгри чизиғи ҳаракатини кўриш мумкин (7- расм).



7- расм. Нархнинг таклиф ўзгаришига таъсири.

Чизмада ОУ чизиғи нархни, ОХ чизиғи эса таклифни, АЕ чизиғи таклиф ўзгаришларини ифодалайди. Нарх 100 сўм бўлганда таклиф А нуқтада бўлса, у 500 сўмга чиққанда таклиф Е нуқтагача кўтарилади.

## 6. Таклифнинг эластиклиги

Таклиф қонуни нарх билан товар таклифи ўртасидаги алоқадорликни кўрсатади, бу боғланиш таклифнинг эластиклиги (ўзгарувчанлиги)да ифодаланади:

Нарх ўзгаришига нисбатан таклифнинг ўзгариш даражаси таклиф эластиклиги дейилади.

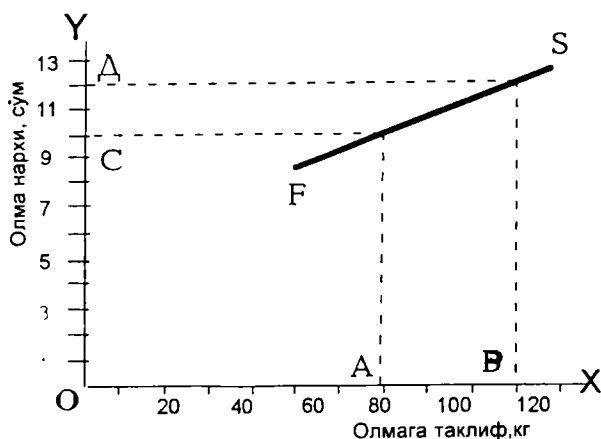
Таклифнинг ўзгариши кўпгина омилларга боғлиқ. Таклиф эластиклиги коэффициентини ҳисоблаш учун таклиф ва нарх ўзгаришлари таққосланади:

$$\mathcal{E}_k = \frac{T_f(\text{фоиз ҳисобида таклифнинг ўзгариши})}{V(\text{фоиз ҳисобида нархнинг ўзгариши})}$$

Агар таклифнинг ўзгариш даражаси нархнинг ўзгариш даражасидан юқори бўлса, таклиф эластик бўлади. Бунда эластиклик коэффициенти бирдан юқоридир, яъни  $\mathcal{E}_k > 1$ . Масалан, товар нархи 10 фоиз ошгани ҳолда таклиф 15 фоиз ошса, эластик таклиф пайдо бўлади. Бунда:

$$\mathcal{E}_k = \frac{T_f}{V} = \frac{15}{10} = 1,5 \text{ ёки } \mathcal{E}_k > 1.$$

Албатта таклифнинг эластиклиги маълум нарх доирасида (диапозонида) юз беради. Буни тушуниш учун олма нархи билан унинг таклифини солиштирамиз. Олма нархи 10 сўм бўлганда унинг таклифи 100 кг бўлган. Унинг нархи 12 сўм бўлганда таклиф 140 кг га етади. Нарх 2 сўмга ёки 20 фоизга ошганда, олма



8- расм. Таклиф эластиклиги чизмаси.

таклифи 40 кг ёки 40 фоизга кўпайган. Демак, нарх диапозони 10—20 сўм бўлганда таклиф эластик бўлган. Бунда  $40:20=2$ , яъни  $\mathcal{E}_k=2$  ёки  $\mathcal{E}_k > 1$ . Бундай эластикликни эластик таклиф чизмасида қуйидагича ифодалаш мумкин (8- расм).

Чизмада  $AB > CD$ , шунинг учун таклиф ўзгаришлари FS чизигидан ўтади.

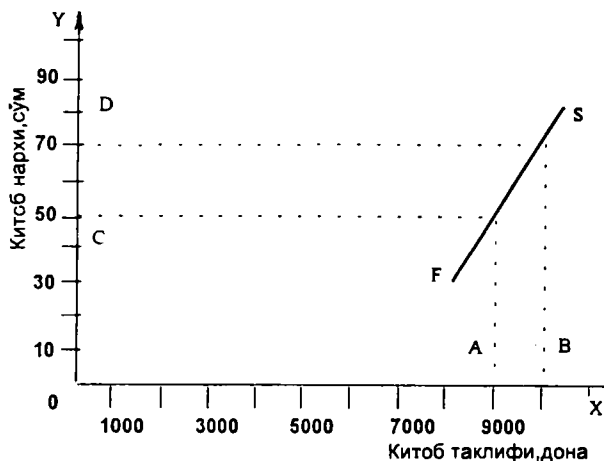
Бозорда таклиф ҳар доим ҳам нархдан устун даражада ўсавермайди. Агар таклифнинг ўзгариши нархнинг ўзгариш даражасидан паст бўлса, таклиф ноэластик бўлади. Мисол учун бозорда дарслик китобининг нархи 50 сўм бўлганда 10 минг дона китоб таклиф этилиб, жами таклиф миқдори 500 минг сўмни ташкил этди. Китобга талаб ошиб, унинг нархи 70 сўмга, яъни 40 фоизга ошди. Бунга жавобан нашриёт қўшимча равишда 1.000 дона китобни бозорга чиқарди, яъни жами таклиф 10 фоизга кўпайди:

$$\mathcal{E}_k = \frac{T_f}{V} = \frac{10}{40} = 0,25. \mathcal{E}_k=0,25 \text{ ёки } \mathcal{E}_k < 1$$

Демак, таклиф ноэластик. Ноэластик таклиф чизмаси 9- расмда берилган.

AB оралиғи (миқдори) CD оралиғидан кичик. Шунга кўра, FS чизиги тикроқ ўтган. Демак, нарх диапозони 50—70 сўм бўлганда китоб таклифи ноэластик чиққан.

Мутлақ эластик ва ноэластик таклифлар ҳам бор. Мутлақ эластик таклиф нархнинг муайян даражасида чекланмаган миқдорда товарлар таклиф этилишида кўринади, яъни  $E_k = \infty$  бўлади. Аммо чексизлик абадий бўлмайди. Масалан, дон захиралари кўп бўлгани ҳолда дондан ўта юқори ҳосил олинди. Шундай шароитда нархнинг ошиб боришига жавобан йил давомида дон чексиз таклиф этилади, аммо бу таклиф дон бутунлай тамом бўлгунча давом этади, холос. Мутлақ ноэластик таклифни нарх ўзгаришлари таклифга ҳеч қандай таъсир кўрсатмаган ҳолларда кўриш мумкин.



9- расм. Ноэластик таклиф чизмаси.

Масалан, нефтнинг нархи 70 фоизга ошди, аммо конлар ҳолатига кўра нефтни кўпайтиришнинг ҳеч бир иложи йўқ. Шу сабабдан нефть таклифи ўзгармай қолаверади.

Таклифнинг эластик бўлиши шундан дарак берадики, сотувчилар нарх ўзгаришларига жавобан товарларни кўпайтириш ёки қисқартиришлари керак. Аммо ноэластик таклиф бу ишга имкон бермайди. Нарх ошган ҳолда таклиф ўзгармай қолиши, ҳатто қисқариб кетиши ҳам мумкин. Гап шундаки, нарх ошгани билан ишлаб чиқариш сарф-харажатлари ҳам ортиб бориши мумкин. Товар нархи билан харажатлар бир хил ўзгарса, фойда миқдори ўзгармай қолади. Агар харажатлар секинроқ ўсса, фойда ортади, борди-ю, харажатлар нархдан тезроқ ўсиб кетса, фойда қисқаради. Бинобарин, нархга қараб таклифнинг ўзгариши товарни ишлаб чиқариш нақадар фойда беришига қараб юз беради. Таклиф ўзгарувчанлигига товар нархидан ташқари бошқа омиллар ҳам таъсир кўрсатади:

1. Ресурслар нархи. Ресурслар нархи харажатни ўзгартириб фойда олиш имконига таъсир кўрсатади. Масалан, нефть нархининг пасайиши бензин ишлаб чиқариш харажатларини қисқартиради, бу иш фойдалироқ бўлиб қолганидан бензин таклифи кўпаяди.

2. Ишлаб чиқариш технологияси. Мукамал ва янги технология ресурслар қимматлашган шароитда ҳам ресурсларни тежашни таъминлаб, харажатларни камайтиради. Масалан, металл нархи 10 фоиз ошди, аммо янги технология металл сарфини 12 фоиз қисқартирди, демак металл сарфи амалда 2 фоиз қисқаради, бу харажатни пасайтириб, фойдани кўпайтиргани учун таклиф ортади.

3. Бошқа товарлар нархи. Товарлар хилма-хил бўлганидан улар бир-бирининг ўрнини босади. Шу сабабли бир товар нархининг ўзгариши бошқа ўринбосар товар таклифини ўзгартиради.

4. Нархнинг ўзгариш эҳтимоли. Нархнинг ошиши кутилса, товар таклифи қисқаради, нарх ошгунига қадар товар бозорга чиқарилмай туради. Нарх пасайиши хавфи бўлса, ҳамма товар бозорга ташланади ва таклиф кўпаяди.

5. Товар ишлаб чиқарувчилар сони. Ишлаб чиқарувчилар қанчалик кўп бўлсалар, улар шунчалик кўп товарларни таклиф этадилар, чунки улар ишлаб чиқаришни кенгайтириб, кўпроқ даромад олишга интиладилар.

6. Молия воситалари. Солиқлар харажатга киради, шу боисдан солиқлар ортса, таклиф қисқаради, улар камайса таклиф кўпаяди. Молияга хос субсидиялар (давлат бюджетидан текинга бериладиган пул) товар ишлаб чиқарувчиларнинг қўшимча харажатларини қоплаш учун ажратилади. Харажатнинг бир қисмини давлат кўтаргани учун товарлар арзонга тушади, бу эса таклифини кўпайтиради.

Таклифнинг эластиклиги ҳамма товарларга хос эмас, албатта. Шундай ноёб, қайтадан яратиб бўлмайди.ан товарлар борки, уларнинг нархи қанчалик ошмасин, барибир таклифи кўпаймайди. Ноёблик хусусиятига эга бўлган ер, осори атиқа буюмлари ва адабиёт-санъат асарларининг нархи доимо ошиб боради, лекин уларнинг таклифи кўпаймайди, чунки улар бетакрордир.

Таклиф эластик бўлиши учун нарх ортишига жавобан товарларни ҳозир кўпроқ ишлаб чиқариш имкони ёки келажакда ишлаб чиқариш имкониятлари бўлиши зарур, яъни бунинг учун корхоналарда қўшимча ёки тўла ишлатилмаган машина — ускуналар, ишчиларни қўшимча ишга жалб этиш, қўшимча хом ашё, ёқилғи ва энергия топиш талаб қилинади. Масалан, сарийёғнинг нархи ошганда уни кўпроқ таклиф этиш учун албатта қўшимча сут топилиши, бу сутни қайта ишлаш учун қувватлар бўлиши ёки сут заводларида илгари тайёрланган сарийёғ захираси бўлиши шарт. Акс ҳолда таклиф эластик бўлмайди.

Таклифнинг эластик бўлишига ишлаб чиқаришнинг мавсумий бўлиши, табиий ресурсларнинг мавжудлиги ҳам таъсир этади. Пахта, ғалла ёки мева-сабзавот нархи ошганда, уларнинг таклифи ортиши учун пишиқчилик мавсуми келиши шарт.

Шундай товарлар борки, уларнинг таклифи узоқ йиллар кўпаймаслиги мумкин. Масалан, ёғоч таклифи, Ўзбекистонда энг тез ўсадиган Калифорния тераги 6—8 йилда ёғоч бўлиб стилади. Россия ўрмонларида дарахтлар 20—30 йил деганда етилиб, ёғоч, таклифини ошириш мумкин.

Таклифни товарлар захираси ҳам ўзгартириб юборади. Масалан, 1996 йил жаҳон бозорида бугдой нархи 1,5—2 баробар ошди, лекин унинг таклифи шу қадар кўпаймади, чунки, биринчидан, бозорда бугдойни таклиф этувчи мамлакатларда (АҚШ, Канада, Аргентина) унинг ҳосили яхши бўлмади. Иккинчидан, бугдой захиралари икки марта камайган эди. Натижада бугдой таклифи мутлақо ноэластик бўлди.

Таклифи мутлақо ўзгармай, ноэластик қоладиган товарлар ҳам бор. Якка нухада яратилган ноёб товарлар, кам учрайдиган ашёлардан ясалган товарлар, алоҳида истеъдод соҳиби бўлган кишиларнинг хизмати шулар жумласига киради.

### 7. Бозор мувозанати

Бозорда сотувчи мўлжаллаган нарх таклиф нархидир. Унинг қаршисида харидор билдирадиган талаб нархи туради. Ўртадаги савдолашув натижасида ҳар икки томонга маъқул нарх пайдо бўлади, бу нарх мувозанат нарх деб аталади. Мувозанат нарх талаб ва таклиф тенглашиб, бир-бирига мос тушган шароитда вужудга келади. Сотувчи ва харидорнинг манфаатига мос мувозанат нархни яхши тасаввур этиш учун мисолга мурожаат қилайлик (3-жадвал).

3- жадвал

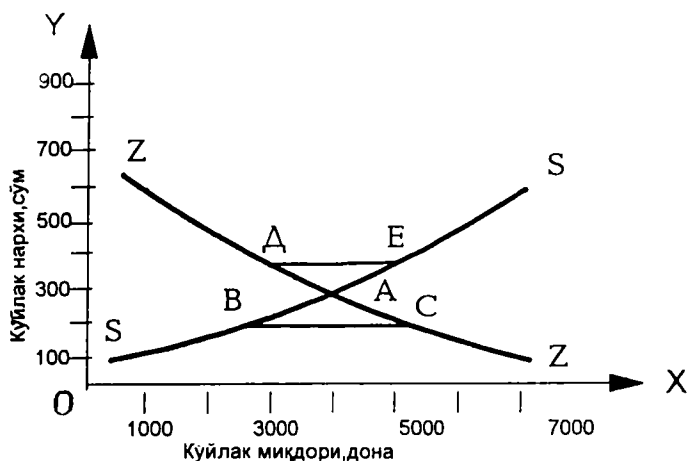
Мувозанат нархнинг пайдо бўлиши

Бир дона кўйлак нархи, сўм	Кўйлак миқдори, дона	Таклиф қилинган кўйлак қиймати, сўм	Сотиладиган кўйлак миқдори, дона	Харид этилган кўйлак (талаб) қиймати, сўм	Талабнинг таклифдан ортиқлиги (+) ёки камлиги (—)
100	1000	100000	8000	800000	+700000
200	2000	400000	6000	1200000	+800000
<u>300</u>	<u>4000</u>	<u>1200000</u>	<u>4000</u>	<u>1200000</u>	<u>+—0</u>
400	6000	2400000	2000	800000	—1600000
500	8000	4000000	1000	2500000	—3500000

Жадвалдан кўринадики, бир кўйлак нархи 300 сўм бўлганда талаб ва таклиф тенглашди. Ундан олдин эса талаб устун эди. Энди нарх 300 сўмдан ошиб кетди, бунда ишлаб чиқарувчи учун қулай вазият пайдо бўлади, у товар таклифини кўпайтирди. Аммо кўйлакнинг қимматлашуви харидорга маъқул бўлмайди, натижада таклиф талабдан ортиб кетади, кўйлакнинг бир қисми сотилмай қолди. Энди шу жараёни чизмада ифодалаб, талаб ва таклиф эгри чизигини ҳосил этамиз (10-расм).

Чизмада мувозанат бузилганда юз берадиган тақчиллик ва товарнинг ортиқчалиги яққол кўринади.





10- расм. Талаб ва таклиф эгри чизиғи.

SS ўзгаришлари талаб чизиғи бўлса, ZZ таклиф чизиғидир. Улар кесишган А нуқтада мувозанат бор, уни 300 сўмга тенг нарх белгилайди. Нарх 200 сўмга тушса ВС оралиғига тенг тақчиллик, яъни ортиқча талаб пайдо бўлади. Агар нарх 400 сўмга ортса ДЕ оралиғига тенг ортиқча таклиф вужудга келади.

Бозорда талаб ва таклиф ўйини юз беради. Нарх арзон бўлса, бозорда товар етишмасдан тақчиллик пайдо бўлади. Бу шундай ҳолатки, нарх адолатсиз паст бўлганидан ҳатто пули кўплар ҳам товар топа олмайди. Натижада чайқовчилик бўй кўрсатади, бозор қондаси бузилади. Чунки бундай шароитда «товар кўп пул берганники» деган бозор қондаси амал қилмайди.

Нархнинг ошиб кетиб, қимматчилик бўлиши ҳам бозор учун маъқул эмас, чунки бу ҳол товарлар сотилмай, уларнинг бозори касод бўлишга олиб келади. Керакли товарларни фақат пулдорлар олиб, кўпчилик эса ўз талабини қондира олмай қолади. Юзаки қараганда нарх ошиб бориши ишлаб чиқарувчига яхшидек туюлади. Аслида эса нарх ошгани билан товарларни сотиш, савдо ҳажми қисқаради, натижада қутилган фойда ҳам камаяди. Ҳатто товарлар сотилмай қолиб, корхона зарар кўриб, сарф-харажатини қайтара олмай синиши ва ёпилиб кетиши ҳам мумкин. Хуллас, нархнинг ҳар иккала томон учун маъқул бўлган, фойда кўришни таъминлайдиган меъёри бўлиши керак.

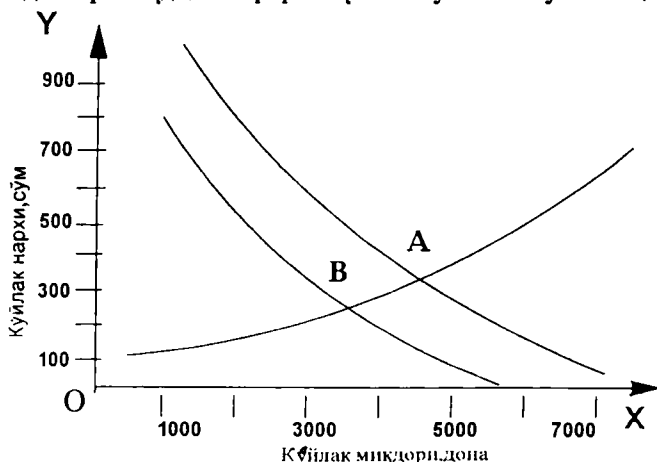
Фойда тадбиркорга икки жиҳатдан зарур. Биринчидан, ўз ишини ривожлантириш учун унинг пули бўлиши керак, бу пул фойдадан келади, иккинчидан, у ўзи учун ҳам наф кўриши, фойдани ўзлаштириб фаровон яшаши керак. Жулоса:

Нархнинг мувозанатли бўлиши ишлаб чиқарувчи билан истисмоличи манфаатларини ўйғунлаштириб, уларнинг

мақсадини бириктиради. Мувозанат нархлар асосида харидор пулига яраша керакли товарларни харид эта олади, ишлаб чиқарувчилар эса чиқарган товарини ўз вақтида сота олади. Демак, мувозанат нархлари оқилона нархлар ҳисобланади.

## 8. Мувозанатнинг қайта тикланиши

Бозорда пайдо бўлган мувозанат нархлар вақт ўтиши билан бузилади, яна қайта тикланиб туради. Мувозанатнинг тикланиши эса нархларнинг ҳар хил даражасида рўй беради. Кўйлак бозорига, масалан, мувозанат нархнинг 100 сўмдан 500 сўмгача бўлган диапазонига (оралиқда) такроран ҳосил бўлиши мумкин (11-расм).



11-расм. Талаб ва таклиф мувозанат нуқтасининг ўзгариши.

Чизмада талаб ва таклиф мувозанати А нуқтадан В нуқта томон силжиганини кўраемиз. А нуқтада мувозанат нарх 300 сўм бўлганда, В нуқтада эса нарх 200 сўм бўлганда юзага келади. Нарх 400 сўмга етганда мувозанат мутлақо бошқа нуқтага кўчади, яъни талаб ва таклиф чизиги бошқа нуқтада кесилсади. Бозордаги мувозанат бузилганда, уни янги нарх қайтадан мувозанатга келтиради. Агар харидорларнинг пули кўпайса, улар мавжуд нарх шароитида ҳам товарни кўпайиб оладилар, натижада нарх ошади, бу эса таклифни кўпайтириб, талаб даражасига чиқаради. Агар харидорларнинг қўлидаги пул ўзгармаган ҳолда таклиф ортиб кетса, нарх пасаяди, натижада таклифни қисқартиришга тўғри келади.

Мувозанатнинг қайтадан тикланиб туришига нархдан ташқари ишлаб чиқаришнинг кенгайиши ёки қисқариб кетиши ҳам таъсир этади. Демак, бозор нарх орқали талаб-таклиф ўзгаришларини ишлаб чиқаришга етказиб, уни янги шароитга мосланишга ундайди.

## Такрорлаш учун саволлар

1. Эҳтиёж билан талабнинг фарқи нимада?
2. Талабнинг қандай турлари бор?
3. Талаб қонуни нимани билдиради?
4. Таклиф нима дегани?
5. Таклиф қонуни нимани тақозо этади?
6. Таклифнинг ўзгаришига нималар таъсир этади?
7. Товарнинг нафлилигини нималар белгилайди?
8. Товарнинг нафлилиги нима учун пасайишга мойил бўлади?
9. Қандай товарлар юқори ёки паст тоифали товарлар ҳисобланади?
10. Бозор мувозанати қандай ташкил топади?

## Мустақил иш топишириқлари

1. «Туркистон» саройида Юлдуз Усмонованинг концертига чипта нархи 20 фоиз қимматлашди. Шундай нархда концерт таклифи эластик бўладими?

2. Дўконларда гугуртнинг нархи икки марта ошди. Ўйлаб топингчи, гугуртга талаб эластик бўладими?

3. Магазинга уч хил товар қўйилган: биринчиси ВАЗ—2106 «Жигули» автомашинаси, иккинчиси мўйқалам соҳиби, атоқли рассом Урол Тансиқбоев асари, учинчиси видеокассета. Сизнингча қайси товарнинг таклифи мутлақо нозластик ва нима сабабдан?

4. Бозорда туршак нархи 50 фоизга ошди. Шуни ҳисобга олиб янги ўрикзор қилиш учун минг дона янги кўчат экилди. Ўйлаб кўринг-чи, туршак таклифи дастлаб нозластик ҳолатда қолиб ва сўнгра эластик бўладими?

5. Костюм 1200 сўм бўлганда унга жами талаб 500 дона эди. Костюм нархи 1500 сўмга ортди, жами талаб 400 донага тушди. Жами талабнинг эластиклик коэффициентини ҳисоблаб топинг.

6. Қуйидаги жумлаларда тушириб қолдирилган сўзларни ўрнига қўйиб, тўғри жавоб топганингизни текшириб кўринг:

а) Нарх пасайса ..... ортади, аммо бунинг учун бошқа ..... ўзгармай қолиши керак. б) Жами талабнинг нарх ўзгармаган шароитда ортиши ёки қисқариши ..... боғлиқ бўлади. в) ..... ўзгармайдиган товарлар ҳам бор. г) Агар бензиннинг ..... кўп бўлса, уни ишлаб чиқариш кўпаймаса-да, ..... ортиши мумкин. д) Нархнинг пасайишидан ташқари ..... каби омиллар товарга талабни оширади. е) Мувозанат нархи ..... тенглашганда юзага келади. ё) Талаб таклифдан ошиб кетса ..... пайдо бўлади, агар, аксинча, таклиф талабдан ошиб кетса ..... юзага келади.

## V БОБ

### ТАДБИРКОРЛИК. САРФ-ХАРАЖАТ ВА ФОЙДА

#### 1. Тадбиркорлик тушунчаси

Тадабиркорлик бозор иқтисодиётига хос бўлган махсус иқтисодий фаолият бўлиб, бизнес номини олган. Бизнес билан шуғулланувчи кишилар бизнесмен дейилади. Кенг маънода биронта иш билан шуғулланиб, пул топишдан иборат фаолият бизнес деб аталади.

Тадабиркорлик бизнеснинг асосий унсуридир. Аммо бизнесда тадабиркорликка алоқаси йўқ ишлар ҳам бор, масалан, ўз мулкани ижарага бериш, пулини банкка қўйиш ёки яширин йўл билан судхўрлик қилиш. Бу ишлар пул топиш йўли, лекин тадабиркорлик эмас.

Тадабиркорлик деганда моддий ва пул маблағларини фойда топиш йўлида сарфлаб, бозорга керакли товарлар ва хизматларни стказиб бериб, кишиларга наф келтирувчи, уларнинг ҳожатини чиқарувчи иқтисодий фаолият тушунилади.

Тадабиркорлик — бу ўз мулкани ишлатиб ёки ўзга мулкдан амалда фойдаланиб, товарлар яратиш ёки хизматлар кўрсатиш, ундан кутилган мақсад эса пул топиш. Бу ишни аҳолининг махсус тоифаси — тадабиркорлар олиб борадилар. Тадабиркорлик махсус тайёргарлик ва истеъдод талаб этади. Тадабиркорлар синфи бор, улар фойдани кўзлаб ишлайди, ўзига тўқ ва фаровон яшовчи гуруҳни ташкил этади.

«Тадабиркорлик — мулкчилик субъектларининг фойда олиш мақсадида таваккал қилиб ва мулккий жавобгарлиги асосида, амалдаги қонунлар доирасида ташаббус билан иқтисодий фаолият кўрсатишидир».

*Ўзбекистон Республикасининг «Ўзбекистон Республикасида тадабиркорлик тўғрисида»ги қонунидан.*

Бозор иқтисодиётига ўтиш даврида бўлган Ўзбекистонда тадабиркорлар ишчи, хизматчи ва деҳқонлар ҳисобидан вужудга кела бошлади. Бу ерда тадабиркорлар кичик ва ўрта бизнес билан шуғулланувчилардан, фермерлардан, томорқа хўжалиги соҳибларидан, акциядорлик жамияти аъзоларидан, якка тартибда ишловчи-

лардан иборат. Тадбиркорлик бозор иқтисодиётининг асосий таянчи, чунки у бозорга товарлар ва хизматларни мунтазам етказиб беради, бозордаги талабни тўйдиради.

## 2. Тадбиркорлик тамойиллари

Тадбиркорликнинг асосий тамойиллари бор:

1. Мулк соҳиби бўлиш. Тадбиркорлар ресурслар ёки маҳсулотларнинг эгаси бўлиши керак. Улар ўз мулкига таяниб ёки ўзга мулкни ижарага олиб ишлайди.

2. Фойда олишга интилиш. Тадбиркорнинг бойишдан иборат иқтисодий манфаати бўлиб, унга фойда олиш орқали эришилади.

3. Иқтисодий эркинлик. Тадбиркор бозорга қараб нимани, қанча, қандай технологияда ишлаб чиқаришни, яратилган товарни кимга, қачон ва неча пулга сотишни, қайси банк билан алоқа қилишни, ўзига шерик топишни, хуллас, ҳар қандай иқтисодий фаолиятни ҳеч бир тазйиқсиз, ўз билганича амалга оширади.

4. Иқтисодий масъулият. Тадбиркор масъулиятни ўз зиммасига олиб, кўрган фойда-зарарига ўзи жавоб беради.

5. Иқтисодий таваккалчилик. Тадбиркор таваккал қилиб, «ё устидан, ё остидан» деган қабалида иш тутади, иқтисодий хавф-хатарни зиммасига олиб, чув тушиб қолишдан қўрқмайди.

6. Қонун-қоидаларга риоя қилиш. Тадбиркор саъй-ҳаракатининг ўз қоидалари бор, уларга итоат қилиш ҳам фарз, ҳам қарз ҳисобланади.

7. Рақобат курашида қатнашиш. Тадбиркор ҳар доим бошқалар билан «ким ўзади» қоидасига кўра беллашуви шарт.

8. Тадбиркорлик сири. Бизнес ишида технология, янги товар яратиш, бозор топиш, нарх белгилаш, контракт тузиш ва бошқалар сир сақланади.

9. Ҳалоллик билан иш юритиш. Тадбиркорлик ҳалол йўл билан пул топишга асосланиши зарур. Қаллоблик, гирромлик ва алдамчилик унинг табиатига зид. Масалан, Муҳаммад пайғамбар одамларга ҳалол йўл билан нафақа топинглар деб буюрганлар. Шу сабабли «ҳалол луқма» деган қоида тадбиркорликка ҳам хос бўлган.

Ўзбекистон қонунларига кўра товар ишлаб чиқарувчилар истеъмолчиларнинг товар сифатига бўлган талабини қондириши, товар сифатини кафолатлаши шарт. Давлат шу қонунлар ижросини назорат қилади.

«Давлат истеъмолчиларнинг товар (иш, хизмат) сотиб олиш ва ундан фойдаланиш чоғидаги ҳуқуқлари ҳамда қонун билан қўриқланадиган манфаатлари ҳимоя қилинишини кафолатлайди».

*Ўзбекистон Республикасининг «Истеъмолчиларнинг ҳуқуқлари ҳимоя қилиш тўғрисида»ги қонунидан*

10. Нуфуз (имиж)га эга бўлиш. Нуфуз халқ орасида, тадбиркорлар доирасида обрў-эътиборли бўлишни билдиради. Тадбиркор ўз шаънини авайлаши, фирма номини эъозлаб, унга доғ туширмаслиги, яхши ном чиқариши шарт.

11. Тадбиркорликда ўз-ўзини бошқариш тартиби бор. Давлат фирма ишига аралашмайди, балки иқтисодий сиёсати билан тадбиркорларга кўмаклашади, қонунлар орқали тадбиркорлик учун шароит яратади. Масалан, Ўзбекистон Республикасининг қонунларига кўра давлат тадбиркорликни қўллаб-қувватлайди, тадбиркорлар мулкнинг дахлсизлигини таъминлайди.

### 3. Тадбиркорлик ва мулк

Бозор иқтисодиётининг турли мулк шаклларига асосланишини тадбиркорликда яққол кўриш мумкин. Инсонга наф келтирувчи ҳар қандай неъматлар албатта кимнингдир мулки. Фақат ҳеч кимга керак бўлмаган нарсанинг эгаси йўқ. Бозор иқтисодиёти керакли нарсани яратиб, уни бозор орқали истеъмол этишга асосланар экан, у албатта мулкчиликни талаб қилади.

Мулк моддий ва маънавий бойликларни қонуний равишда ва белгиланган тартибда кишилар томонидан ўзлаштириш шаклидир.

Ўзлаштириш тартибини мулкий ҳуқуқ белгилайди, у кимнинг мулкдор бўлиши, мулкдан фойдаланиш қодалари, мулкни давлат томонидан кафолатлаш кабиларни белгилаб қўяди. Ўзбекистондаги мулк Республика Конституцияси ва мулкчилик тўғрисидаги қонунга биноан бошқарилади.

Тадбиркорлар мулкий муносабатнинг субъекти, яъни иштирокчиси бўладилар. Улар мулк қилиб ўзлаштирадиган нарсалар ер, бино, иншоот, асбоб-ускуналар, машина-механизмлар, яратилган товарлар, илмий ғоялар, лойиҳалар, товар белгилари ва бошқалардан иборат. Булар мулкий муносабатларнинг объектидир.

Мулкнинг уч жиҳати бор:

а) эгалик қилиш; б) фойдаланиш (ишлатиш); в) тасарруф этиш. Уларнинг яхлитлиги мулкчиликни яратади. Тадбиркорларнинг мулкий мақоми икки ёқлама бўлиб, биринчидан, улар ўз мулкига таяниб иш юритадилар, яъни моддий ресурслар ва яратилган товарлар уларнинг ўзиники. Иккинчидан, улар ўзгалар мулкни ижарага олиб ҳам фаолият юритадилар, бунда мулкка вақтинчалик эгалик қиладилар ва мулкдан фойдаланадилар, аммо уни тасарруф этиб, хўжайинлик қила олмайдилар. Барибир, ҳар икки ҳолда ҳам яратилган товарларнинг эгаси тадбиркор бўлиб қолаверади. Тадбиркор ўз мулкидан наф кўриши шарт, шундагина унинг иқтисодий манфаати юзага чиқади. Тадбиркор ўз мулкни ишлатиб фой-

да топади, ўз мулкани қимматига сотиб, даромад кўради, ўз мулкига таяниб меҳнат қилади ва шу йўл билан пул топади ва, ниҳоят, у ўз мулкани меросга қолдиради ёки ҳайр-эҳсон йўлида ҳада қилади. Мулкни қандай ишлатишни тадбиркор ўзи ҳал қилади, яъни бунинг энг мақбул йўлини ўзи танлаб олади. Тадбиркор ўз мулкидан наф кўргани учун мулкий масъулиятни, яъни мулкни оқилона ишлатиш жавобгарлигини ўз зиммасига олади.

#### **4. Мулк шакллари**

Тадбиркорлик турли мулк шакллари доирасида юз беради ва шунга қараб унинг турлари юзага келади. Бозор иқтисодиётида хусусий мулк етакчи мавқеда туради.

**Хусусий мулк айрим кишиларга тегишли ва уларга наф келтирувчи мулкдир.**

Хусусий мулкка қараб хусусий тадбиркорлик мавжуд бўлади. Хусусий мулкнинг ўзи икки кўринишга эга:

1. Якка хусусий мулк — бу якка шахснинг мулки, шу мулкка асосланган корхона якка шахсга тегишли корхона ҳисобланади. Айрим мулкдорга қарашли, лекин ишчиларни ёллаб ишлатадиган ёки мулкдорнинг шахсан ўзи ва оила аъзолари ишлайдиган корхоналар ҳам бўлади.

2. Гуруҳий-корпоратив хусусий мулк — бу маълум мақсадни кўзлаб ўзаро бирлашган мулк соҳибларининг хусусий мулки. Бу мулкни ҳар бир соҳиб алоҳида эмас, балки биргаликда ўзлаштиради. Унинг намунаси корпорациялар бўлиб, улар амалда акциядорлар жамияти шаклида фаолият кўрсатади. Тадбиркорлик иши корпорация доирасида амалга ошади.

Тадбиркорлик жамоа мулкига ҳам асосланади. Бу мулк жамоага бирлашган кишиларнинг умумий мулки ҳисобланади. Жамоага кирувчилар унинг мулкига ўз ҳиссасини қўшиши шарт. Бу ерда ҳам ҳиссадорлик қондаси бор, аммо акциядорликдан фарқи шуки, мулк соҳиби жамоа таркибида ишлаши шарт. Бунга мисол қилиб кооперативларни ва жамоа хўжаликларини олиш мумкин.

Давлат мулки давлатнинг вазифаларини бажаришга хизмат қилувчи мулк, давлат корхоналарининг ва ташкилотларининг мол-мулкидан иборат. Давлат корхоналари ҳам тадбиркорлик билан шуғулланиб, фойда кўрадилар.

#### **5. Фирмалар**

Тадбиркорлик мавҳум нарса бўлмай, фирмалар фаолиятида ифода этилади. Фирма бозор учун ишловчи корхона. Корхона

қайси мулкка тааллуқли бўлмасин фирма, завод, фабрика номлари билан юритилади. Деҳқон хўжалиги бундан истисно, у фермер хўжалиги деб аталади. Қишлоқ хўжалигида агрофирмалар ҳам фаолият кўрсатади.

Фирма муайян турлаги маҳсулот ишлаб чиқаришга ва хизмат кўрсатишга ихтисослашади, бозорга қараб иш юритади, иқтисодий жиҳатдан мустақил бўлади.

Бозор иқтисодиётига ўтиш даврида фирмаларнинг мустақиллиги бир қадар чекланган бўлади. Фирмалар ва хўжаликлар, биринчидан, эркин бозор учун ишласалар, иккинчидан, давлат буюртмасига биноан ишлайдилар, товарни давлатга харид нархига кўра сотадилар. Шу жиҳатдан улар ярим мустақил бўладилар.

Ўзининг фаолият миқёсига қараб фирмалар кичик, ўрта ва йирик корхоналарга бўлинади. Ўзбекистонда ишловчилар сони саноат ва қурилишда—50 кишигача, бошқа ишлаб чиқаришда — 25 кишигача, фан ва илмий хизмат кўрсатиш соҳасида — 10 кишигача, чакана савдода — 5 кишигача бўлган корхоналар кичик корхоналар ҳисобланади.

Корхоналар ўз навбатида кичик, ўрта ва йирик бизнесни ташкил этади. Кичик ва ўрта бизнес серкапитал бўлмайди, шароитга тез мослашади, унинг учун пул топиш осон, муҳими унда иқтисодий хатар камроқ бўлади. Фирмаларнинг турлари кўп, улардан асосийларини кўриб чиқамиз.

Хусусий фирма айрим шахсларга ёки оилаларга қарашли корхона бўлиб, якка хусусий мулк ҳисобланади. Бундай корхоналар асосан кичик бизнес доирасида иш юритадилар. Хусусий фирма эгаси якка соҳиб, унинг устидан ҳеч ким хўжайинлик қила олмайди, топилган фойдани ўзи олади, яъни уни бошқалар билан баҳам кўрмайди, зарарни ҳам фақат ўзи кўтаради. Бундай фирмада хатар фақат бир киши — соҳиб зиммасига тушади. Агар у ўз мулкани гаровга қўйиб қарз олса ва уни тўлай олмаса мулкдан маҳрум бўлади. Бундай фирма солиқ, қарз, иш ҳақини тўлай олмаса, унинг эгаси ўз уйи, қўлга илинадиган асбоб-анжомларини сотиб бўлса ҳам ўз мажбуриятидаги пулни тўлашга мажбур этилади. Хусусий фирмалар тез ёпилиб ва очилиб туради.

**Ширкат фирмалари.** Тадбиркорликда жавобгарликни камайтириш учун ширкат шаклидаги фирмалар тузилади.

Ширкат бир неча соҳибларнинг мулкнинг бирлаштириш ва тадбиркорликдан олинган фойдани баҳам кўришга асосланган шерикчилик фирмаларидир.

Ширкат, биринчидан, кичик миқдордаги пулларни жамлаб катта пул йиғиш ва уни тадбиркорликка қўйиш имконини беради; иккинчидан, тадбиркорлик жавобгарлигини кўпчилик зиммасига юклаб, ҳар бир тадбиркор учун хатарни камайтиради; учинчидан, кўпчиликка, ҳатто, пули озларнинг ҳам тадбиркорлик билан шуғул-



ланишга имкон беради, яъни у капитални демократиялаштиради. Шу афзалликлар туфайли ширкатлар ҳозир кенг тарқалган. Ширкат фирмалар икки хил бўлади:

а) Масъулияти чекланмаган фирма. Унинг мулки шерикчилик асосида юзага келади. Шерикларнинг дастлабки мулки фирманинг устав капитали дейилади. Бу мулкка ҳар бир шерик ўз ҳиссасини қўшади. Аммо ҳиссадорлар тўла ҳуқуқли ва ҳуқуқи чекланган шерикларга бўлинади. Тўла ҳуқуқли шериклар фирманинг ҳам жавобгарлигини, фойдаси-ю зарарини ҳам баҳам кўрадилар, улар устав фондига қанча пул қўйса, ҳиссасига қараб фойда оладилар. Агар Исломов фирма устав капиталининг 15 фоизини берган бўлса, у фойданинг 15 фоизини олади. Агар Оллаёров 10 фоиз қўйган бўлса, фойданинг ҳам 10 фоизини олади. Борди-ю фирма синса, шериклар зарарни ҳамжиҳатликда кўтардилар, яъни бир шерик бошқасининг жавобгарлигини ҳам зиммасига олади. Агар 5 киши шерик бўлса-ю, улардан 2 таси фирма зарарини тўлашга қодир бўлмаса, қолган 3 шерик улар зиммасидаги зарарни ҳам ўзиникига қўшиб кўтаради. Бу ерда «кемага тушганларнинг жони бир» деган қоида амал қилади.

б) Масъулияти чекланган фирма. Унинг капитали шерикларнинг устав фондига қўйган пайи (ҳиссаси) ҳисобидан шаклланади. Шундай фирмалар номига «лимитед» деган сўз қўшилади, бу инглизча «чекланган» деган маънони билдиради. Масалан, «Кўксув ЛТД» деган фирма бўлса, дарҳол унинг мажбурияти чекланганлигини тушуниш керак. Бундай фирма билан муносабатда бўлганда фирманинг фаолиятида ишқаллик юз берса, ундан фақат устав капиталига тенг пулни ундириш мумкинлигини эсдан чиқармаслик керак. Унинг тўлов мажбуриятидаги бундан ортиқча бўлган қарзни ҳеч қандай йўл билан ундириб бўлмайди. Масъулияти чекланган фирмаларнинг энг кенг тарқалган шакли акциядорлик жамиятлари ёки корпорациялардир. Жамият жамлаган капиталига қараб махсус қимматли қоғоз — акция чиқаради. Акцияни сотиб олганлар ҳиссадорларга айланадилар ва фойдадан ўз ҳиссаси — дивиденди олиб турадилар. Ёпиқ жамият акциялари фақат маълум гуруҳ кишилари, масалан, корхона ишчи-хизматчилари ўртасида, очиқ жамият акциялари эса барча хоҳловчиларга сотилади.

Ўзбекистонда иқтисодий ислохотларнинг биринчи босқичида давлат корхоналари ёпиқ акциядорлик жамиятларига айлантирилди. Ислохотларнинг иккинчи босқичида очиқ акциядорлик жамиятлари тузишга устиворлик берилди. Масалан, қишлоқ хўжалигида жамоа хўжаликлари ёпиқ жамиятлар — пайчилар хўжалиги шаклига ўтказила бошлади. 1996 йил 1 январга келиб Ўзбекистонда 5500 акциядорлик жамиятлари ишлади (1995 йил 1 январда эса 2255).

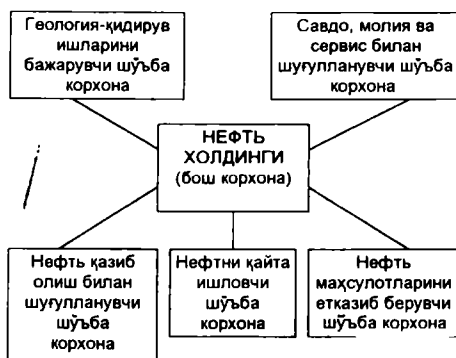
Давлат корхоналари — давлат мулки бўлган ва унинг назорати остида ишловчи корхоналар. Бу корхоналар марказий ва маҳаллий ҳокимиятга қарашли бўлиб, ишлаб чиқаришдаги давлат секторини ташкил этади, энг муҳим ва масъулиятли вазифаларни бажаради

(мудофаа, алоқа, энергетика, транспорт ва бошқалар). 1996 йил бошида Ўзбекистонда 16000 та давлат корхонаси бор эди.

Аралаш фирмалар хусусий, давлат ва жамоа мулкининг аралаш маблағларига таянади. Қўшма фирмалар (корхоналар) ҳам шундай фирмалар қаторига киради. Аралаш фирмаларнинг миллий ва хорижий капиталга таянган корхоналари кенгроқ тарқалган. Уларнинг капитали ҳиссадорлик қондасига биноан ташкил топади, фойдаси шунга қараб тақсимланади. 1996 йил бошида Ўзбекистонда хориж капитали иштирокида тузилган 890 та қўшма корхона бор эди. Бундан ташқари 350 та аралаш мулкка асосланган миллий корхоналар ҳам фаолият кўрсатди.

Консорциум корхоналарининг махсус ташкил этилган бирлашмаси. Унинг иштирокчилари ўз мустақиллигини сақлаб қолган ҳолда муайян мақсад йўлида бирлашадилар. Одатда консорциум молиявий ишлар юзасидан тузилиб, унга давлат, банклар, молия инвестиция компаниялари, йирик фирмалар, ҳар хил пул фонди ташкилотлари уюшади. У катта маблағ талаб қиладиган ишларни бажаради. Консорциум одатда холдинг компания шаклида тузилади. Холдинглар саноат-молия гуруҳи ҳисобланади. Улар таркибида бош — она корхона ва ҳар хил шўба (бачки) корхоналар маълум мақсад йўлида ҳамжиҳатлик билан ишлайдилар. Мисол учун нефть холдинги таркиби 1-расмда берилган.

Концерн корхоналарнинг ишлаб чиқариш, инвестиция, молия, техника, ташқи иқтисодий алоқалар соҳасида биргаликда иш юриштишни кўзлайдиган уюшмаси. Концерн бир тармоқ доирасида ёки тармоқлараро (конгломерат) бирлашмалар шаклида ташкил этилади.



1- расм. Нефть холдинги таркиби.

Фирмалар шоҳобчаси (филиали) йирик фирмаларнинг таркибий қисми бўлиб, турли жойларда иш юритади. Мазкур корхона мустақил бўлмай, бош фирманинг бир қисми ҳисобланади.

Мулккий мақомидан қатъий назар фирманинг корпоратив-гуруҳий манфаати мавжуд. Фирма ишлаб чиқарувчилар жамоаси. Бу жамоа аъзоларини бирлаштирувчи куч уларнинг умумий — фойда олишидан иборат манфаатидир. Бу манфаат корхона меъёрда ишлагандагина юзага чиқади. Корхона жамоаси мақоми

жиҳатидан уч тоифага бўлинадиган кишилардан ташкил топади: 1) корхона эгалари; 2) менежерлар (бошқарувчилар); 3) ёлланб ишловчилар.

Корхона эгалари — бу мулкдорлар, корхонадаги моддий ресурслар, яратилган товарлар ва пул маблағлари уларга тегишли. Аммо корхона мақомига қараб, мулкдорлар таркиби турлича бўлиши мумкин. Мулкдорларга корхона эгаси — тадбиркорлардан ташқари уларнинг шериклари бўлмиш менежерлар, қисман оддий ишчи-хизматчилар ҳам киради. Улар корхона ишида нафақат капитали — маблағи, балки меҳнати ва тадбиркорлик истеъдоди, бошқариш маҳорати билан ҳам қатнашадилар.

Фирма мустақил товар ишлаб чиқарувчи сифатида у ёки бу соҳада ихтисослашади. Масалан, бир фирма кийим тикса, бошқаси озиқ-овқат ишлаб чиқаради, яна бошқаси қурилиш ёки юк ташиш билан шуғулланади.

Ихтисослашув товарларни сифатли чиқариш ва арзонга тушириш шартидир. Шу сабабли универсал, яъни ҳамма иш билан машғул фирмалар бўлмайди, улар бир ёки бир неча товарлар ишлаб чиқариш соҳасида ихтисослашади. Тошкентдаги «Қизил тонг» фирмаси аёллар пальтоси ва плашини, Чирчиқдаги «Ғунча» фирмаси болалар кийимини, Қўқондаги Охунбобоев номли фирма эркаклар кўйлагини тикишга ихтисослашган. Ихтисослашувнинг икки афзал томони бор: биринчидан, меҳнат унумдорлигини оширади, харажатларни пасайтириб, фойдани ошириш имконини беради. Иккинчидан, сифатли товар чиқаришни, бинобарин, товарнинг бозорда яхши сотилишини таъминлайди. Шу сабабли чуқур ихтисослашув юз беради, фирмалар фақат айрим товарларнигина эмас, балки майда-чуйда бутловчи қисмларни ҳам ишлаб чиқарадилар.

## 6. Фирманинг сарф-харажатлари

Ҳар қандай фирма капитал негизига қурилади. Капитал фойда топиш мақсадида фирмага қўйилган пулдир. Бу пул фирманинг ўз маблағи ва банкдан қарзга олинган пулдан иборат бўлиб, асосий ва айланма капитални ташкил этади (уларни МДҲ мамлакатларида асосий ва оборот фондлари деб юритилади). Асосий капитал — бино-иншоот, машина-ускуналарга сарфланади, улар узоқ хизмат қилади, масалан, бино 100 йил, машина 5—10 йил, иншоот 200 йил ишга яраб туради. Хизмат қилиш даврига қараб уларнинг қиймати ҳар йили қисман яратилган товарларга ўтади, маҳсулот сотилгач бу қисм пул шаклида яна фирмага қайтиб келади. Шу қисм амортизация дейилади. Масалан, тўқувчилик станогини 500 минг сўм туради ва 5 йил хизмат қилади. Ҳар йили унинг ёрдамида 50 минг метр газлама тўқилади, бу газлама нархи 2,5 миллион сўм туради, шундан 100 минг сўм станокнинг

амортизацияси ҳисобланади ва у станок нархига нисбатан 20 фоизни ташкил этади  $\left(\frac{100}{500} \cdot 100\right)$ .

Ишлаб чиқариш учун ашёвий ресурслар(хом ашё, ярим фабрика, ёқилғи, электр энергия, ҳар хил материаллар) ва иш кучи керак, уларни олиш учун кетадиган пул оборот капитали (фонди) деб аталади. Ашёвий ресурслар узоқ хизмат қилмайди, дарҳол ишлатилади ва уларнинг қиймати яратилган товарларга бир йўла ўтади. Яна газлама мисолига қайтсак, унинг 2,5 миллион сўмдан иборат бир йиллик қийматида 100 минг сўм амортизация бўлса, хом ашё, ёқилғи, материаллар қиймати 1 миллион сўмга боради. Уларни олиш учун ажратилган пул айланма капиталдир. Бу пул фақат 200 минг сўм, чунки у бир йилда 5 марта айланади ёки қайта муомалага киради. Бу пул газлама сотилгач, фирмага қайтиб келади, унга яна ашёвий ресурслар олинади. Бу пул йилига 5 марта айланганидан ашёвий ресурслар қиймати 1 миллион сўм бўлади. Фирма ўзининг пул шаклидаги капиталини бозорда ресурсга айлантиради. Ресурслар ишлаб чиқаришда қўлланиб, товарлар ва хизматлар яратилади, улар бозорда сотилгач, фирма капитали қайтадан пул шаклига келади. Фирма капитали бозорга пул шаклида чиқса, у бозордан ресурс шаклига кириб ишлаб чиқаришга унинг омиллари сифатида қайтади. Бу ерда товар ва хизматлар шаклида яна қайта бозорга чиқади ва у ерда аввал пул шаклини олиб, сўнгра бирор нарса сотиб олингач, ресурсларга айланади. Хуллас, тадбиркор капитали турли босқичлардан ўтиб, турли шаклларга киради ва шу йўсинда доиравий (айланма) ҳаракатда бўлади.

Фирманинг фаолияти бозордан ресурс сотиб олишдан бошланади. Фирма моддий ресурслар, яъни асбоб-ускуна, станоклар, транспорт ва алоқа воситалари, хом ашё, ёқилғи, ҳар хил материалларни, меҳнат бозоридан иш кучини сотиб олади, яъни ишчиларни ишга ёллайди. Керак бўлса бинолар ва ерни ҳам сотиб олади. Мабодо зарурат бўлмаса, уларни ижарага олиб, ҳақини тўлайди. Иқтисодий ресурслар учун қилинган сарф ишлаб чиқариш харажатларига айланади.

Яратилган товарлар ва хизматлар, бажарилган иш бирлиги учун сарфланган пул фирманинг ишлаб чиқариш харажатлари дейилади.

Харажатсиз ҳеч қандай иқтисодий фаолият юз бермайди, бинобарин, фойда топиш мумкин эмас. Тадбиркорлар орасида «харажатсиз ҳаракатнинг натижаси нолга тенг» деган ҳазил-мутойиба гап юради. Бу гапнинг тагида чуқур маъно бор. Ишлаб чиқариш албатта ресурсларни талаб қилади, ресурсларни эса ҳеч ким текинга бермайди, уларни сотиб олиши керак. Фойдани максималлаштиришга (имкони борича кўпайтиришга) интилмайдиган

фирма бўлмайди, бунга эришиш учун харажатларни минимумлаштириш (имкони борича пасайтириш) талаб этилади.

Бозордаги нарх ўзгармаган шароитда фойдани максимумлаштириш шарти харажатларни минимумлаштиришдан иборат.

Харажатлар моддий ресурслар учун сарфланадиган пул (моддий ресурслар сарфи), иш ҳақи, ҳар хил мукофотлар, ижтимоий (социал) суғурта ажратмалари каби меҳнат сарфлари ва тадбиркорни қониқтирадиган пул даромадидан иборат. Тадбиркор ишбилармонлик қобилияти ва зиммасига масъулиятни олиб таваккалига иш қилгани учун эл қатори фойда олиши керакки, унинг топадиган даромади бу ҳеч бўлмаганида юқори иш ҳақидан кам бўлмаслиги шарт. Агар тадбиркор шундай даромад топмаса, тадбиркорлик қилиб, ҳаловатини йўқотганидан кўра ёлланиб ишлагани маъқул. Айтайлик, малакали ишчи ойига 8000 сўм топади, тадбиркорнинг кўрадиган одатдаги фойдаси бундан кам бўлмагандагина у бизнесга қўл уради. Маҳсулот арзон-гаров, яъни фақат харажатни қоплайдиган нархда сотилганда ҳам тадбиркор фойда олади, ўз ишини ташлаб кетмайди.

Бозор иқтисодиётида танлаш қоидаси ва зиммага тушган харажат, яъни иқтисодий харажат мавжуд.

Ишлаб чиқариш учун танлаб олинган ресурсларни энг қулай ишлатган шароитдаги харажатлар, яъни ўз ишига жалб этиш учун ресурслар эгаларига тўланган пул зиммага тушган харажатлар ёки иқтисодий харажатлар деб аталади.

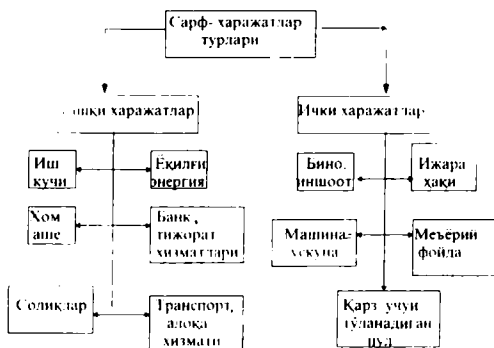
Муайян бир ресурсни ҳар хил ишлатиш мумкин. Масалан, металлдан автомашина, трактор, экскаватор, станок, трамвай ишлаб чиқариш мумкин. Булардан қайси бирини ишлаб чиқариш учун ресурс жалб этилса, шунга кетган харажат иқтисодий харажат ҳисобланади. Бинобарин, иқтисодий харажатлар муқобил равишда танланган фаолиятнинг харажатларидир.

Харажатларни ишлаб чиқариш доираси билан чеклаб бўлмайди. Улар ҳар хил хизматларга, чунончи, савдо-сотик, даволаш, ўқитиш, молиявий ишни юритиш, маслаҳат бериш хизматларига ҳам тааллуқли. Товарларни олди-сотди қилиш, яъни савдо хизмати кўрсатиш билан боғлиқ бўлган харажатлар муомала харажатлари дейилади.

## 7. Сарф-харажатларнинг турлари

Фирма ўз фаолиятини юритиш учун ташқаридан ресурслар сотиб олади ва пуллик хизматлардан фойдаланади. Шунингдек, фирма илгари сотиб олинган ресурсларни — бинолар, машина, станок, асбоб-ускуналарни ҳам ишлатади, уларга ҳам илгари харажатлар қилинган. Бундан ташқари фирма ижара ҳақи, банкарлан олган қарзи учун фоиз тўлаб туради. Шу боисдан харажатлар ташқи ва ички харажатларга бўлинади. Ташқи харажатларга иш кучи, хом ашё, ёқилғи, энергия сотиб олиш, транспорт, алоқа ва бошқа хизматлар учун, шунингдек, солиқлар учун тўланган пул киради. Бинолар, асбоб-ускуналар, ижара ҳақи ва бошқалар сарфларнинг ҳаммаси ички харажатлар ҳисобланади. Харажатларга, булардан ташқари, тадбиркорнинг меъёрдаги фойдаси ҳам киради. Шундай қилиб харажатлар ўзининг келиб чиқиш манбаларига қараб ҳар хил сарфлардан иборат бўлади (2- расм).

Харажатларнинг таркибий тузилиши ишлаб чиқаришнинг омиллари билан боғлиқ. Ишлаб чиқаришда эса доимий ва ўзгариб турадиган икки омил иштирок этади. Доимий омилга бино, иншоотлар, машина ва ускуналар киради. Ишлаб чиқаришдаги ўзгарувчан омилларга қисқа вақтда ва тездан ўзгартириш мумкин бўлган иш кучи, хом ашё, ёқилғи, электр энергия, ҳар хил материаллар, майда-чуйда асбоблар киради, уларни тезда кўпайтириб ва озайтириб туриш, айти пайтда ишлаб чиқариш ҳажмини ҳам ўзгартириш



2- расм. Харажатлар.

мумкин. Омилларнинг ҳар хил бўлиши доимий ва ўзгарувчан харажатларни пайдо этади.

Миқдори ишлаб чиқариш ҳажмига қараб ўзгармайдиган харажатлар доимий харажатлар дейилади.

Шундай харажатлар ҳам борки, уларнинг миқдори фирманинг фаолиятига боғлиқ бўлмайди, ҳатто фирма ишламаган тақдирда ҳам уларни қоплаш лозим. Буларга рента тўловлари (кўчмас мулк учун ижара пули), қарз фоизи, реклама ҳақи, гаров пули, амортизация ажратмаси, ижара ҳақи, сугурта пули, олдиндан тўланиши кўзда тутилган маошлар киради. Масалан, фирма банкдан йилига 10 фоиз тўлаш шарти билан 100 миллион сўм олган,

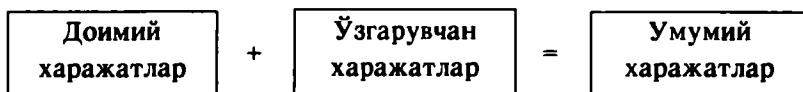
демак у пул олганидан кейин уни ишлатадими ёки йўқми, барибир, банкка йилига 10 миллион сўм тўлаши шарт. Ёки бинони 50 минг сўмга ижарага олган бўлса, шу пулни, корхонаси ёки офиси турган ер учун ер эгасига ҳам 100 минг сўм ер ҳақи тўлаши зарур.

Миқдори ишлаб чиқариш ҳажмига нисбатан тўғри муносабибликада ўзгариб турувчи харажатлар ўзгарувчан харажатлар дейилади.

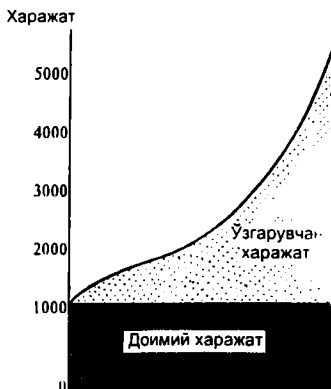
Бу харажатлар иш ҳақи, хом ашё, ёқилғи, ҳар хил материаллар ва юк ташиш харажатларидан иборат. Ишлаб чиқариш ҳажми ортса, ўзгарувчан харажатлар кўпаяди, қисқарса, камаяди.

Масалан, тўқимачилик фабрикаси 10 миллион сўмлик газлама тўқиб чиқариш учун 7 миллион сўм сарф қилди. Шундан 3 миллион сўм пахта толаси, 1 миллион сўм бўёқ, 1 миллион сўм электр энергияси сарфидир. Қолган 2 миллион сўм машина-ускуналар амортизацияси, ижара ҳақи ва солиқлардан иборат. Айтайлик, фабрика газлама тўқиб чиқаришни 20 фоиз ошириб, маҳсулот ҳажмини 12 миллион сўмга стказди. Бунинг учун қўшимча равишда пахта учун 600 минг сўм, бўёқ учун 200 минг сўм, электр энергия учун 200 минг сўм сарфлади. Аммо бу иш учун ижара ҳақи, машина-ускуналар сарфини ошириш талаб қилинмайди.

Доимий ва ўзгарувчан харажатларнинг йиғиндиси умумий харажатлар дейилади.



Умумий харажатлардаги силжишларни энг аввал ўзгарувчи харажатлар юзага чиқаради (3- расм). Расмда маҳсулот ишлаб чиқариш кўпайганига қарамай доимий харажатлар бир хил, ўзгарувчи харажатлар эса тебраниб турганлигини кўриш мумкин.



Иқтисодиётда харажатларнинг умумий миқдори эмас, уларнинг самараси муҳим. Агар харажатларга нисбатан яратилган маҳсулотлар тезроқ ўсса,

3- расм. Ўзгарувчан харажатларнинг тебраниши.

иш самарали бўлади. Шу боисдан ўртача харажатларнинг аҳамияти катта.

Ўртача харажат маҳсулот бирлигига сарфланган харажатдир.

Ўртача харажатларни ( $W_0$ ) топиш учун умумий харажатларни ( $W_u$ ) маҳсулот миқдорига ( $Q$ ) бўламиз ( $w_0 = \frac{W_u}{Q}$ ). Газлама тўқиш мисолига қайтамиз: фабрика 7 миллион сўм сарфлаб шу ҳисобдан 140 минг метр газлама ишлаб чиқарди. Бунда 1 метр газламанинг ўртача харажати

$$W_0 = \frac{7 \text{ млн.сўм}}{140 \text{ мингметр}} = 50 \text{ сўм}$$

Демак, 1 метр газлама тайёрлаш харажати 50 сўмга тенг. Шу кўрсаткич ўртача харажат ҳисобланади.

## 8. Меъёрий харажатлар

Иқтисодиётда меъёрий харажатлар деган тушунча ҳам бор.

Меъёрий харажат деганда қўшимча равишда маҳсулот бирлигини ишлаб чиқариш учун кетган қўшимча харажат тушунилади.

Меъёрий харажат ( $W_m$ ) қўшимча маҳсулот қанча қўшимча сарф талаб қилганини кўрсатади. Уни аниқлаш учун сарф ўсими ( $\Delta W$ ) маҳсулот ўсими ( $\Delta M$ ) бўлинади:  $W_m = \frac{\Delta W}{\Delta M}$

Масалан, фирма 100 дона маҳсулот ишлаб чиқариш учун 1000 сўм сарфлаган эди. Яна битта, яъни 101-маҳсулот чиқарилганда сарф 1012 сўмга етди. Демак, қўшимча 1 дона маҳсулот сарфини формулада қуйидагича аниқлаймиз:

$$W_m = \frac{1012 - 1000}{101 - 100} = \frac{12}{1} = 12 \text{ сўм}$$

Демак, қўшимча 1 дона маҳсулот учун 12 сўм харажат қилинган. Шу сумма меъёрий харажат ҳисобланади.

Умумий харажатлардаги қисқа муддатли силжишлар фақат ўзгарувчи харажатлар ҳисобига юз беради. Уларни ошириш ёки қисқартириш ҳисобидан ишлаб чиқариш ҳажми ўзгаради.

Масалан, босмахона китобни кўпроқ босиб чиқариши учун қоғоз, бўёқ, картон, елим, ип ва электр энергияси сарфини кўпайтириши керак. Бунда машиналарни кўпайтирмасдан, уларнинг ишлаш соати оширилади. Сарфларни қисқа вақтда ўзгартириш учун ресурсларни сотиб олиб, корхонага келтиришнинг



ўзи кифоя, бу эса узоқ вақт талаб этмайди. Лекин бу йўл билан маҳсулот ҳажмини оширишнинг чеки бор. Фирмалар товарига талаб ошган кезларда ишлаб чиқариш ҳажмини ошириш учун узоқ муддат талаб этадиган ҳам доимий, ҳам ўзгарувчан харажатларни кўпайтириш зарур. Яна босмаҳона мисолига қайтсак, китобнинг бозори чаққон бўлиб, уни сотишга кўпроқ ташлаш учун ўзгарувчи харажатларни ошириш кифоя қилмайди. Бунинг учун янги цехлар ва омборлар қуриш, янги ҳарф терадиган, босадиган ва муқова-лайдиган машиналарни ўрнатиш керак бўлади.

Албатта, узоқ муддатли ўзгаришлар вақти бир хил эмас. Масалан, янги конни очиб, уни техника билан жиҳозлашга кўп вақт, босмаҳона учун янги цех қуриб, уни жиҳозлашга оз вақт талаб этилади.

Харажатларнинг вақтга қараб ўзгаришларини қуйидаги мисолда кўриб ўтамиз (1-жадвал).

1-жадвал

Станоксозлик заводининг харажатлари

Бир ойда чиқариладиган станок, дона	Станок ишлаб чиқариш харажатлари, минг сўм				
	доимий	ўзгарувчан	умумий	меъёрий	ўртача
0	1000	—	1000	—	—
1	1000	350	1350	350	1350
2	1000	560	1560	210	780
3	1000	740	1740	180	580
4	1000	1000	2000	260	500
5	1000	1400	2400	400	486
6	1000	2000	3000	600	500
7	1000	2850	3850	850	550
8	1000	3960	4960	1110	620
9	1000	5021	6021	1061	661
10	1000	5840	6840	819	684
11	1000	6095	7005	225	645
12	1000	6200	7200	195	600

Жадвалда харажатларнинг нотекис ўзгарганлигини кўрамиз. Дастлаб улар пасайишга мойил бўлса, сўнгра ортиб боради ва, станок 10, 11, 12 га етганда улар яна қайтадан пасая бошлайди. Буни меҳнат унумдорлигининг тўлқинсимон ўсиши, яъни бир кўтарилиб, бир пасайиб туриши билан изоҳлаш мумкин. Унумдорлик маълум давргача ортиб боради ва бунга мос равишда

харажатлар камаяди. Унумдорликни ошириш резервлари (ички имконияти) тугагач, унинг пасайишига қараб, харажатлар ортиб боради. Нарх ўзгармаган шароитларда харажатларнинг ортиши фойдани қисқартиради. Фойдани ошириш зарурати эса меҳнат унумдорлигини кўтариш чораларини талаб қилади. Бу чоралар жорий этилгач унумдорлик яна ортиб, харажат пасайишга мойил бўлади. Унумдорликнинг ўзгариши вақти-вақти билан бўлиб турганидан, шунга яраша харажатлар ҳам ўзгариб туради.

## 9. Фойда ва рентабеллик

Тадбиркор фойда бермайдиган ишга қўл урмайди, бинобарин сарф-харажат ҳам қилмайди. Харажат қилиш фойда кўришининг шarti, воситасидир.

**Фойда ишбилармонлик қобилиятини ишга солиб, хатарли ишга қўл ургани учун тадбиркорларга тегадиган мукофотдир.**

Фойданинг ҳам икки тури бор: меъёрий (нормал) фойда табиатан тадбиркорлик фаолияти учун олинадиган ҳақ ҳисобланади ва харажатлар таркибига киради. Товарлар энг паст нархда, яъни харажатга тенг нархда сотилганда ҳам тадбиркор меъёрий фойдани олади; иқтисодий фойда (соф фойда деб ҳам юритилади), миқдоран товар ва хизматларни сотишдан тушган пул (даромад) билан харажатлар ўртасидаги фарққа тенг бўлади ва товарлар харажатлардан юқори нархда сотилганда ҳосил бўлади. Иқтисодий фойдани тадбиркор ва унинг шериклари олади.

$$\boxed{\text{Иқтисодий (соф) фойда}} = \boxed{\text{Пул тушуми}} - \boxed{\text{Харажатлар}}$$

Соф фойда фирма фаолиятининг умумлашган, якуний кўрсаткичидир. Соф фойдага қараб фирма ишига баҳо берса бўлади. Фойданинг турлари кўп. Фаолият турига кўра ишлаб чиқариш, тижорат (савдо-сотиқ), банк фойдаси кабиларни кўрсатиш мумкин. Ишлаб чиқариш фаолиятида олинадиган фойдадан фарқлироқ савдо-сотиқ ишларида тижорат фойдаси билан бирга омад фойдаси ҳам бор. Бозордаги нархларнинг ўзгариши туфайли олинадиган фойда омад фойдаси дейилади. Бу фойда харажатларига боғлиқ бўлмайди, уни нархда кутилмаган ўзгаришлар юзага келтиради. Масалан, тўқимачилик фирмаси 2000 тонна пахтани ҳар тоннасига 1400 доллар тўлаб сотиб олди. 3 ойдан сўнг пахта нархи 1600 долларга кўтарилди. Демак, фирма 400 минг доллар фойда кўрди, чунки у пахтани олдин сотиб олмаса, кейинчалик уни қимматига олар эди. Товарлар сотилиш нархининг

ҳам кутилмаганда ортиб кетиши омад фойдасини беради. Лекин омад фойдаси муқим эмас, чунки у фирма ишига боғлиқ бўлмайди. Шу сабабли фирмалар ўз ишига боғлиқ бўлган ишдан даромад топиш ва фойда олишни кўзлайдилар.

Фирманинг даромади деганда унинг пул тушумлари англади. Даромад фойдадан кўп бўлади. Фирма даромади уч турга бўлинади:

а) Умумий даромад ( $D_u$ ) — барча товар ва хизматларни сотишдан тушган пул. Унинг миқдори сотиладиган товарлар, хизматлар сонига ( $Q$ ) ва уларнинг бозор нархи ( $V$ ) боғлиқ. Бунда  $D_u = Q \cdot V$ . Агар фирма товарни кўп чиқарса ва яхши нархда сотса, умумий даромад кўпаяди.

б) Ўртача даромад ( $D_0$ ) — товар бирлигини сотишдан тушган пул. Уни топиш учун умумий даромад ( $D_u$ ) сотилган товарлар миқдорига ( $Q$ ) бўлинади. Бунда  $D_0 = \frac{D_u}{Q}$

в) Меъёрий даромад ( $D_m$ ) — қўшимча равишда сотилган товардан тушадиган қўшимча пул. Уни аниқлаш учун тушган умумий пул (даромад) ўсими ( $\Delta D_u$ ) қўшимча сотилган товарлар миқдорига ( $\Delta Q$ ) бўлинади. Бунда  $D_m = \frac{\Delta D_u}{\Delta Q}$

Бу кўрсаткич товарларни қўшимча ишлаб чиқариш нақадар умумий даромадни оширишини кўрсатади. Агар умумий даромад харажатга тенг бўлса, натижа нольга тенг, яъни фойда кўрилмайди.

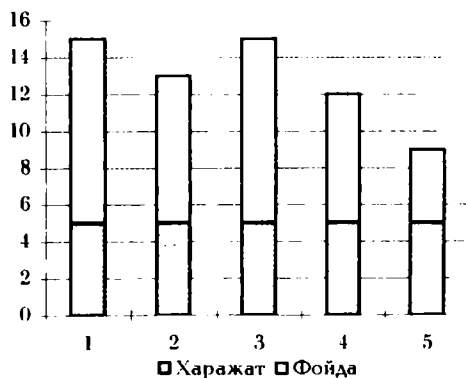
Ҳар бир фирма фойдани энг кўп даражага кўтаришга (максимумлаштиришга) интилади. Бунинг учун товарларни кўпроқ чиқариш шарт. Демак, меъёрий даромад ортиб бериши керак. Аммо бунга эришмоқ учун ҳеч бўлмаганда харажатлар ўзгармаслиги ёки улар ошган тақдирда ҳам товарларнинг бозор нархларидан секинроқ ўсиши керак. Иқтисодиётда шундай қоида бор:

$$D_m^1 < D_m^2 < D_m^3 \dots D_m^x < D_m^y.$$

Фойда миқдори нархга нисбатан тўғри мутаносибликда, харажатларга нисбатан тескари мутаносибликда ўзгаради.

Бу қоидага биноан фойдани максимумлаштириш учун товарларни юқори нархда сота билиш керак (4-расм), сотиш учун эса бозорбоп, харидор суядиган товарларни ишлаб чиқариш зарур.

Фойда топиш харажатларни энг кам даражага тушириш (минимумлаштириш)ни ҳам талаб қилади. Масалан, А товар 100 сўмга сотилади, унинг харажатлари 80 сўм, фойда 20 сўм. Энди А товар модернизацияланди, сифати яхшиланди ва бозорда нархи 110 сўмга кўтарилди. Айни вақтда харажатлар камайтирилиб 75 сўмга тушди. Бунда кўриладиган фойда 35 сўм бўлади. Демак, у максимумлашди,



4- расм. Нарх ўзгаришининг фойдага таъсири.

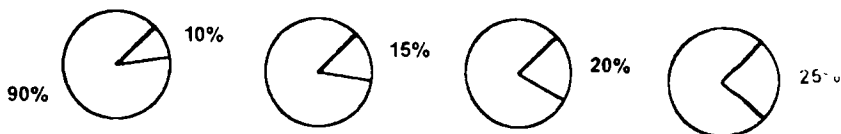
чунки  $35 > 20$ . Нарх ўзгармаган шароитда харажатлар қанчалик пасайса, фойда шу қадар ортиб боради.

Харажатларнинг фойдага таъсири меҳнат унумдорлиги орқали юз беради. Фойдани максимумлаштириш юксак меҳнат унумдорлигини талаб этади ва иқтисодий равақ (прогресс)ни таъминлайди.

Меҳнат унумдорлиги харажатларни пасайтириш орқали фойдани оширади, шу сабабли фойдани кўпроқ олиш омили ҳисобланади.

Фойда фирма фаолиятининг молиявий натижаси ҳисобланади. Қанча сарфлаб, қанча фойда кўрилгани фирма ишининг самарасини белгилайди. Шу боисдан иқтисодиётда фойдалилик ёки рентабеллик деб аталадиган кўрсаткич қўлланилади. Уни аниқлаш учун олинган фойда қилинган харажатлар билан таққосланади ва харажатлар бирлигига қанча фойда тўғри келиши маълум бўлади.

Фойдалилик ошса, даромад таркибида фойданинг ҳиссаси кўпайиб боради (5- расм).



5- расм. Даромадда фойда ҳиссасининг ортиб бориши.

Ишлаб чиқариш рентабеллиги ва маҳсулот рентабеллиги мавжуд.

Ишлаб чиқариш рентабеллиги ( $R_i$ ) унинг нақадар фойда беришини кўрсатади. Фойдалилик (рентабеллик) даражаси фойда нормаси бўлиб, икки усулда аниқланиши мумкин.

Биринчи усулда фойда миқдори ( $F$ ) ишлаб чиқаришга қўйилган капиталга ( $K$  — асосий фондлар ва айланма маблағларининг ўртача йиллик миқдори) бўлинади ва фоизларда ифодаланади. Бунда

$$R_i = \frac{F}{K} \cdot 100$$

Масалан, фирма 100 миллион сўм капитал қўйиб, 16 миллион сўм фойда кўрса рентабеллик қуйидагича ҳисобланади

$$R_i = \frac{F}{K} \cdot 100 = \frac{16}{100} \cdot 100 = 16 \%$$

Бу олинган фойда фирма сарфлаган капиталнинг неча фоизига тенг деган маънони билдиради. Масалан, 1995 йили Бешёғоч пиво заводининг даромади 15915 минг сўм, харажатлари 12039 минг сўм, шундан соф фойда 1716 минг сўм бўлди. Корхонанинг капитали (активи) 18636 минг сўм эди. Шунга кўра капитал келтирган фойда нормаси (рентабеллик) қуйидагича бўлади:

$$R_i = \frac{F}{K} \cdot 100 = \frac{1716}{18636} \cdot 100 = 9,2 \%$$

Худди шу усул билан ҳисобланганда 1995 йили Тошкент қишлоқ хўжалиги кимё машинасозлиги заводида  $R_i=3,7$  фоиз бўлди.

Демак, фойда нормаси кескин фарқланди, бу эса корхона ишининг натижасидан келиб чиқди. Рентабеллик даражасини ҳисоблашнинг иккинчи усулида фойда миқдори жорий харажатлар миқдори ( $W$ ) билан таққосланади:

$$R_i = \frac{F}{W} \cdot 100$$

Агар фирманинг ишлаб чиқариш учун қилган жорий сарфи 50 миллион сўм бўла туриб, 20 миллион сўм фойда кўрса, рентабеллик қуйидагича ҳисобланади.

$$R_i = \frac{F}{W} \cdot 100 = \frac{20}{50} \cdot 100 = 40 \%$$

Бунда фирма 1 сўмлик сарфи эвазига 40 тийин топган бўлади.

Фойдани максимумлаштириш учун нимани ишлаб чиқариш энг юқори рентабеллик берса, фирма шу ишга қўл уради. Шу боис айрим маҳсулот турининг рентабеллиги аниқланади. Бунга муайян маҳсулотни сотишдан келган фойда уни ишлаб чиқариш харажати билан солиштирилади. Бунда  $R_m = \frac{F}{W} \cdot 100$  формуласи маҳсулотнинг фойдалигини аниқлаш учун қўлланилади. Масалан, тикувчилик фирмаси фойдани максимумлаштириш учун энги узун ва энги калта чит кўйлак, энги калта трикотаж кўйлақдан қайси бирини кўпроқ чиқариш учун уларнинг рентабеллигини аниқлаши керак. Агар биринчиси 12 фоиз, иккинчиси 14 фоиз, учинчиси 20 фоиз рентабеллик берса, албатта фирма учинчи кўйлакни тикишни маъқул кўради ёки иккинчи кўйлакни ҳам қўшиб тикади.

Рентабеллик қаерда пул кўп фойда келтирса, унинг шу ерга қўйилишини билдиради. Аммо пул эгаси оз бўлса-да, кафолатлан-

ган даромад топтоқчи бўлса, пулини рентабеллиги паст, аммо бежавотир фойда берувчи соҳага ёки тезда кўп даромад топтоқчи бўлса, рентабеллиги юқори бўлган, лекин хатарли соҳага қўйиши мумкин.

Тадбиркорлик учун фойданинг мутлақ миқдори — массаси ҳам муҳим. Фойда массаси рентабеллик даражасига, қўйилган пул (капитал) миқдорига ва капиталнинг айланишига боғлиқ. Агар рентабеллик қанчалик юқори бўлса ва қўйилган пул қанчалик кўп бўлса фойда массаси шунчалик кўп бўлади. Фойда массаси бир сўм пул келтирган фойда билан қўйилган жами пул миқдорига қараб ўзгариб туради. Аммо шу бир сўм пул келтирадиган фойда капиталнинг айланиш тезлигига ҳам боғлиқ. Капитал айланиш қанчалик тез бўлса, рентабеллик ўзгармаган тақдирда ҳам олинган фойда миқдори кўп бўлади. Масалан, бир соҳага қўйилган 100 миллион сўмлик капитал йилига 4 марта айланади, ҳар айланишда 5 миллион сўмдан фойда келтиради. Демак, фойда массаси йилига 20 миллион сўм (5·4) бўлади. Иккинчи соҳага қўйилган капитал ҳам 100 миллион сўм, ҳар оборотида у ҳам 5 миллион сўмлик фойда келтиради. Аммо у йилига 6 марта оборот қилиб, жами 30 миллион сўм (5·6) фойда беради. Демак, иккинчи соҳада фойда массаси кўпроқ (30>20).

Агар рентабеллик фирма пулининг нақадар самарали ишлатилишини кўрсатса, фойда массаси унинг иқтисодий қудратини ифодалайди.

Фойда уни топишда ким қандай ҳисса қўшганига қараб тақсимланиб, ўзлаштирилади. Бу ишда пул эгалари ўз капитали, ишчилар меҳнати, тадбиркорлар ишбилармонлиги билан қатнашадилар. Шу сабабдан улар фойдани бўлиб оладилар.

Фирманинг иқтисодий аҳволига қараб унинг рейтинги (унга бериладиган баҳо) аниқланади. Рейтинг мазкур фирма билан алоқа қиладиганлар учун муҳим ахборот хизматини ўтайди. Одатда рейтинг кўрсаткичлари қуйидагиларни ўз ичига олади: ҳисоботларнинг ишончли бўлиши, рентабеллик, капитал миқдори ва унинг айланиш тезлиги, тўлов қобилияти, рақобатбардошлик, фойданинг ўсиши ва унинг тақсимланиши, товарларнинг сотилиш ҳажми, солиқларни тўлай билиш, қарздорлик, дивиденд олиш, инвестиция қобилияти ва, ниҳоят, банкрот бўлиш эҳтимоли.

## 10. Инвестиция фаолияти

Тадбиркорлик ишининг ривожини инвестиция талаб қилади. Инвестиция биронта ишга маблағ қўйишни, сарфлашни билдиради. Инвестиция қилишдан мақсад фойда кўриш. Инвестиция кенг маънода пул чиқарилган ҳар қандай ишга маблағ қўйиш, тор маънода ишлаб чиқаришнинг моддий базасини ривожлантириш, масалан, машина-ускуналарни сотиб олиш, ўрнатиш, янги техникани жорий

этиш, янги бино-иншоотларни қуриш учун маблағ сарфлашдир. Буни бизнинг мамлакатда капитал маблағлар, капитал сарфлар деб юритилади.

Инвестиция сифатида пул, қимматбаҳо қоғозлар (акция, облигация, сертификат, вексель), ер, бино, иншоот каби бойликлар, интеллектуал мулк бўлган илмий кашфиётлар, техникавий янгиликлар, ихтиролар ишлатилади. Муҳими, ҳамма маблағлар пулга чақилган ҳолда инвестицияланади. Инвестиция икки турга бўлинади. Биринчиси — маблағни тўғридан-тўғри инвестициялаш, яъни уни корхона ишига капитал сифатида қўйиш. Иккинчиси — маблағни корхоналар акцияларини сотиб олишга сарфлаш бўлиб, портфель инвестициялар деб аталади.

Инвестициялаш муқобил танлов қондасига асосланади, яъни инвестициялашнинг энг нафлиси, серфойдалиси танлаб олинади. Тадбиркорлик ишида хатарни камайтириш учун инвестиция бир вақтнинг ўзида бир неча ишга қўйилади, бу билан бир сзда кўриладиган зарарни бошқа ерда кўрилган фойда билан қоплаш мумкин. Бундай маблағ қўйиш диверсификациялашган инвестиция деб юритилади. Одатда бунинг учун турли корхоналар акцияси сотиб олинади. Масалан, 100 минг сўм пулга автопарк, тўқимачилик фабрикаси, туристик фирма, нон заводи, вино заводи, тикувчилик фирмаси, суғурта компанияси ва банк акциялари сотиб олиниши мумкин.

Халқда «олгин-у, олдирмагин» деган яхши ният бор. Бу инвестицион фаолиятга нисбатан зарар кўрмай, фойда олиш мақсадларини ифода этади. Маблағни инвестициялашда унинг тезда қайтим бериши, ўзини тез оқлаши ҳисобга олинади, инвестицияланган маблағ келтирган фойдаси билан таққосланади, яъни фойда нормаси (рентабеллик) ҳисоблаб чиқилади. Масалан, 10 миллион сўм пул инвестицияланишдан олдин турли муқобил усуллар ўзаро солиштирилади, айтилик, бу пул ҳар йили тикувчилик ишида 2 миллион сўм фойда берса, ўзини 5 йилда, агар машинасозлик заводига йилига 1 миллион сўм фойда берса, 10 йилда оқлайди. Бунда албатта биринчи усул танланади, чунки у капитал сарфини 2 марта тез оқлайди.

Инвестиция самарадорлигини ошириш учун қуйидагилар талаб қилинади: биринчидан, инвестиция келтирадиган фойда банк берадиган фоиздан юқори бўлиши керак. Агар шундай бўлмаса овора бўлиб, пулни инвестициялагандан кўра, уни банкка қўйиб, бемалол фоиз олиб ётиш қулай. Масалан, банк фоизи йилига 8 фоиз бўлса, инвестициядан келадиган фойда бундан ортиқча — 9 фоиз, 10 фоиз ёки 11 фоиз бўлиши керак; иккинчидан, инвестициядан келадиган фойда инфляция даражасидан юқори бўлиши талаб қилинади. Агар йиллик инфляция 5 фоиз бўлса-ю, инвестиция бердиган фойда нормаси 2 фоиз бўлса, зарар кўрилади. Шунинг учун фойданинг ўсиши ҳеч бўлмаса инфляция шиддатидан юқори бўлиши керак. Айтилган 5 фоиз инфляция шароитида фойда 15 фоиз бўлса, инфляциядан келадиган 5 фоиз зарар қопланиб, 10 фоиз фойда олинган бўлади; учинчидан, инвестиция энг юқори

foyda normasini taъминлайдиган соҳаларга қўйилиши лозим. Масалан, инвестициянинг уч соҳаси бўлиб, улардан биринчиси 12 фоиз, иккинчиси 13 фоиз, учинчиси 15 фоиз фойда берадиган бўлса, албатта учинчи йўл танланади. Инвестиция йўли танланганда фойда нормасининг пасайишига мойил бўлиши назарда тутилади.

Фойда миқдорини камайтирмаслик учун фойда нормаси пасайган чоғда олинган фойдани қайтадан пул топиш учун қўйиш керакки, бу реинвестиция дейилади. Реинвестиция қўйилган капитал суммасини ошириш орқали фойда миқдорини камайтиришга йўл қўймайди. Масалан, 100 млн. сўм инвестиция ҳозир 10 млн. сўм фойда беради, демак фойда нормаси 10 фоиз, 3 йилдан сўнг фойда нормаси 8 фоизга тушиб қолса, 100 млн. сўмдан 8 млн. фойда кўрилиб, фойда миқдори 2 млн. сўмга қисқарган бўлади. Бунга йўл қўймаслик учун 3 йилда ҳар йили 10 миллиондан жами 30 млн. сўмга тенг фойда реинвестиция қилиниб, капитал 130 млн. сўмга етказилади. Фойда нормаси 8 фоиз тушган тақдирда ҳам 10,4 млн. сўм фойда кўрилади.

$$R_i = \frac{130 \cdot 8}{100} = 10,4\%$$

Бинобарин, олинган фойда миқдори ўсади, чунки  $10,4 > 10,0$  бўлади.

Инвестиция ишининг ҳам ўз хатари бор. Унинг олдини олиш учун инвестициялар суғурталанади. Масалан, Ўзбекистонга келадиган хорижий инвестицияларни хатардан суғурталаш ишини «Ўзбекинвест» суғурта компанияси олиб боради, унинг дастлабки капитали 10 миллион доллар ҳисобида белгиланган.

## 11. Тадбиркорлик хатари

Бозор иқтисодиёти тасодифлардан холи эмас. Бозорда фаолият кўрсатаётган фирмалар ҳар хил вазиятга тушиб қолиши мумкин. Фирманинг иши юришиб, тезда бой фирмага айланиши ёки зарарга йўлиқиб, бор-будидан ажралиб қолиши ҳам ҳеч гап эмас. Тадбиркорлик хатари ҳам мана шунда. Бу хатарни бартараф этиб бўлмайди, аммо уни камайтириш мумкин. Бунинг учун бирон ишга қўл уришдан аввал унинг ижобий ва салбий томонларини ҳисобга олиш талаб қилинади.

Доимий хатар хавфи фирмаларнинг ҳушёр тортишга мажбур қилиб, зийраклик талаб қилади.

Фирманинг ўз фойдаси ва ҳатто капиталидан ажралиб қолиши эҳтимоли тадбиркорлик хатари дейилади.

Хатар, биринчидан, фирма ишини уқувсиз юритишдан, иккинчидан, фирмага боғлиқ бўлмаган ҳолда вазиятнинг ўзгаришидан,



яъни бозорда ноаниқлик бўлишидан келиб чиқади. Бозордаги ресурслар ва товарлар нархининг кутилмаганда ўзгариб қолиши, мижозлар ва шерикларнинг айниб кетиши, солиқлар ва бож пулининг ўзгариши, халқаро вазиятнинг кескинлашуви кабилар хатарни юзага чиқаради. Хатарнинг олдини ола билиш ёки уни енгиб ўтиш ҳамма фирманинг ҳам қўлидан келавермайди. Фирмалар йўлиқадиган хатарни уч турга бўлиш мумкин.

1. Ишлаб чиқариш хатари. Бу мўлжалланган ҳажмда ва керакли турдаги товарларни яратишга рахна солувчи хавф-хатар, масалан, фирма бозорга 10 миллион сўмлик мол чиқаришга жазм қилган бўлса, вазият ўзгариши билан у 8 миллион сўмлик товар чиқара олади.

2. Тижорат хатари. Бу мўлжалланган ресурсларни бозордан ола билмаслик ва товарларни кутилган миқдорда ва нархда сота билмаслик хавф-хатари. Масалан, фирма 100 минг дона товар чиқариб, унинг ҳар бирини 5 минг сўмдан сотишни кўзлаган бўлса-ю, товарни 100 минг дона ўрнига 80 минг дона чиқарди, ёки уни 5 минг сўм ўрнига 4,5 минг сўмдан сотди. Натижада фақат савдонинг ўзида маълум бир зиён кўрди.

3. Молиявий хатар. Бу фирма молия бозорида ва солиқ тўлаш соҳасида йўлиқадиган хавф-хатардир. Айтайлик, фирма мўлжаллаган кредитини ола билмайди, фоизи ортиб кетади, фирма акциясининг нархи тушади, давлатдан молиявий ёрдам тегмай қолади, натижада фирма хатар гирдобига тушиб қолади ва ҳоказо.

## 12. Хатарни камайтириш тadbирлари

Юқорида айтилганидек, бозорда фаолият кўрсатаётган ҳар қандай фирмага хатар соя ташлаб туради. Ундан тамоман қутилиш мумкин бўлмаса-да, унинг таъсирини камайтириш имкони бор ва бу фирманинг ўзига боғлиқ. Хатарнинг энг ҳалокатлиси банкрот бўлиш, синиш хавф-хатаридир.

Биронта ишга пул сарфлашдан олдин зарар эҳтимолини имкони борица камайтиришнинг ҳар хил йўл-йўриқлари ишлаб чиқилади. Энг аввал фирма хатарни четлаб ўтиш йўлларини ахтаради. Қасрга, қанча пул қўйиш, қайси соҳада иш бошлашдан олдин қаерларда иш қандай кетаётганлиги ўрганилади, ахборот тўпланади. Ахборот товар нархи, савдо ҳажми, рақобатчилик вазияти, харажатлар даражаси, бозорнинг кенгайиши имконияти, ресурслар нархи, реклама ҳолати ва бошқа соҳаларни қамрайди. Шуларни таҳлил этиб, пул қўйиш ёки қўймасликка аҳд қилинади. Бунда синалган йўллардан бири — пул фойда кўп бўлмаса-да, хатари энг кам ишга қўйилади. Бошқа йўл — тadbиркорлик хатарини сугурталаш ҳисобланади. Бу йўл танланганда суғурта пули кутиладиган фойдадан маълум даражада камроқ бўлиши лозим, акс ҳолда зарар қилиш мумкин. Масалан, фирма 5 миллион сўм ка-

питал сарфлаб, шундан 500 минг сўм фойда кутса, суғурта пули 300 минг сўм бўлиши керак. Шунда бирор кор-ҳол рўй берганда фирма 200 минг сўм (500—300=200) фойда кўради. Агар суғурта пули фойдани йўққа чиқарса, хатар сақланиб қолади. Ҳозирги шароитларда инвестиция диверсификация этилади, яъни пул ҳар хил соҳаларга қўйилади, чунки бир ишда зарар кўрилса, бошқасида фойда тегиши мумкин. Бу усул айниқса акция сотиб олишда қўл келади. Масалан, 100 миллион сўм пулга 5 та фирма акциясини олиш мумкин.

Хатарни қисқартириш учун фирмалар ўз фаолиятини чегаралайдилар, иш ҳажми ва сарф-харажатини маълум меъёрдан оширмасликка интиладилар. Масалан, фирма вазиятни ҳисобга олиб, ҳар бир товар учун кетган сарф-харажатини 500 сўм билан чегаралаган ҳолда 5 миллион дона товар чиқаради ва уларнинг ҳар бирини 750 сўмдан сотади. Агар харажат ошиб кетса ёки товар кўп чиқарилиб, сотилмай қолса, зарарига ишлаш мумкин.

Хатарга йўлиқмаслик кафолати йўқ, аммо уни камайтириш йўлларидан қайси бирини афзал кўриш фирманинг иши ҳисобланади.

#### Такрорлаш учун саволлар

1. Тадбиркорлик билан бизнес бир хил фаолиятми ёки уларнинг фарқи борми?
2. Тадбиркорлик қандай тамойилларга асосланади?
3. Мулкчилик нима?
4. Нима учун тадбиркор мулк соҳиби ҳам бўлиши зарур?
5. Мулк шаклларини фарқлаш мезони нима?
6. Фирмаларнинг қандай турлари бор ва улардан қайси бири кенг тарқалган ва нима учун шундай?
7. Харажатлар нима?
8. Нима учун харажатлар турларга бўлинади?
9. Нима сабабдан харажатлар гоҳ ортиб, гоҳ пасайиб туради?
10. Фойданинг даромаддан қандай фарқи бор?
11. Фойда миқдори нималарга боғлиқ?
12. Ишлаб чиқариш рентабеллиги ва маҳсулот рентабеллиги қандай фарқланади?
13. Нима учун фирма инвестиция қилиши шарт?
14. Реинвестиция нима?
15. Нима учун тадбиркорликда хатар бор?
16. Хатарнинг қандай турлари бор?
17. Хатарни қандай йўллар билан камайтирса бўлади?

## Мустақил иш топшириқлари

1. Давлат идораларининг икки хизматчиси ўз пулини бизнесга қўйди. Биринчиси 10 минг сўмни кооперативга сарфлади, иккинчиси эса 10 минг сўмга акция сотиб олди. Йил охирига келиб улар кооператив ва акциядорлик жамияти фойдасининг бир қисмини талаб қилди. Бу ерда қандай хатога йўл қўйилганлиги, ким ҳақ, ким ноҳақ эканлигини изоҳлаб кўринг.

2. Дурадгорлик корхонаси 3 йилга ижарага берилди. Радио устaxonаси эса сотилди. Бунда мулкчиликда қандай ўзгариш юз берди?

3. Сиз масъулияти чекланган ҳиссадорлик жамиятига 50 минг сўм пул қўйган эдингиз. Бу корхонанинг иши юришмай катта зарар кўрди ва банкдан қарз бўлиб қолди. Сиздан ҳам ўз автомашинангизни сотиб, қарзни узасиз деб талаб қилишди. Бунга жавобан сиз нима қиласиз?

4. Корхонанинг харажатлари қуйидагилардан иборат: амортизация, хом ашё, ёқилги сарфи, иш ҳақи, социал сугурта ажратмаси, ижара ҳақи, электр энергия ҳақи, қарз (ссуда) фоизи, транспорт ҳақи, солиқлар ва сугурта пули. Шулардан қайси бири доимий ва қайси бири ўзгарувчан харажатларга киришини аниқлаб, уларни алоҳида икки устун шаклида ёзиб чиқинг.

5. Кичик трикотаж фабрикаси 12 минг дона пайпоқ ишлаб чиқарди. Бунинг учун 516 минг сўм харажат қилди. Сўнгра 13 минг дона пайпоқ чиқариб, 522 минг сўм сарфлади. Ҳисоблаб кўринг-чи, ўртача харажатларда қандай ўзгариш юз берди?

6. Завод I кварталда 500 велосипед чиқариб, I миллион сўм, II кварталда 520 велосипед учун 1 миллион 420 минг сўм, III кварталда 540 велосипед чиқариб, 1 миллион 550 минг сўм, ниҳоят, IV кварталда 550 велосипедга 1 миллион 600 минг сўм сарфлади. Велосипеднинг ҳар кварталдаги меъёрий ва ўртача харажатларини ҳисоблаб топинг ва улар қандай йўналишда ўзгарганлигини изоҳлаб кўринг.

7. Корхона I кварталда 2 миллион сўмлик, II кварталда 1,8 миллион сўмлик, III кварталда 2,4 миллион сўмлик, IV кварталда 2,8 миллион сўмлик маҳсулот сотди. Корхонанинг йиллик даромади қанча бўлди, II, III ва IV кварталда эса меъёрий даромад қандай бўлди — шуларни ҳисоблаб топинг.

8. Чинни заводи чойнак, пиёла, лаган ва коса чиқаради. Битта чойнак ишлаб чиқаришга 125 сўм сарфланиб, 15 сўм фойда олинади, бир пиёлага 25 сўм сарфланиб, 7 сўм фойда кўрилади, бир лаганга 300 сўм сарфланади ва 75 сўм фойда олинади, бир косага 70 сўм харажат қилинади ва 15 сўм фойда олинади. Ҳисоблаб кўринг-чи, бу маҳсулотларнинг қайси бири завод учун энг рентабел маҳсулот?

## VI боб

### РАҚОБАТ КУРАШИ ВА БОЗОР НАРХЛАРИНИНГ ШАКЛЛАНИШИ

#### 1. Рақобат нима?

Рақобат ҳамма учун муҳим иш, чунки рақобат бўлмаса иқтисодиёт ривожланмайди, тўкинчилик ва фаровонлик пайдо бўлмайди. Иқтисодиётнинг барча иштирокчилари бир-бири билан курашади. Фирма билан фирма, харидор билан харидор, сотувчи билан сотувчи, сотувчи билан харидор, ишчи билан хўжайин ўртасида рақобат боради, бунда ҳар бир иштирокчи ўз манфаати йўлида бошқалар билан курашга бел боғлайди. Тирик табиатда яшаш учун кураш деган қоида бор. Иқтисодиётда ҳам шундай. Унинг номи социал дарвинизм тамойили деб юритилади. Иқтисодиётда ҳам яшовчанлар ютиб чиқса, заифлар маглуб бўлади. Хўш, нима учун рақобат юз беради?

Бунинг асосий сабаби иқтисодий манфаатнинг мавжудлигидир. Фирма, ишчи, деҳқон ёки хизматчи, мулк соҳиби борки, уларнинг барчаси ўз манфаати учун курашади.

Рақобат иқтисодий фаолият иштирокчиларининг ўз манфаатларини тўлароқ юзага чиқариш, яъни яхши даромад топиш, ўз мавқеини мустаҳкамлаш, ўз қобилиятини намойиш этиш ва имиж (овоза-обру)га эга бўлиш учун бошқалар билан курашидир.

Бозорда фирмалар ресурсларни арзон олиш ва товарларини қимматроқ сотишга интиладилар ва фойдани кўпроқ олиш учун курашадилар, ишчи ва хизматчилар яхши иш ҳақи олиш учун курашадилар. Харидор молларни бозорда арзон олмоқчи бўлса, сотувчи қимматроққа пуллашни кўзлайди. Ишчи ва хизматчилар яхши иш жойини эгаллаш учун ўзаро рақобатлашадилар. Рақобатда аниқ мақсадлар қандай бўлмасин, пировард натижа даромад кўриш ёки имиж орттиришдан иборат. Шу сабабли рақобатда барча иқтисодий фаол кишилар қатнашади. Рақобат инсоннинг беллашувга интилишдек хислатига мос тушади. Инсоннинг «ўзим бўлай» қабилда ҳаракат қилиши рақобатда ифода этилади. Рақобат майдони бозордир. Рақобат курашида енгиб чиқиш ёки маглуб бўлиш

шарт-шароити ишлаб чиқаришда ҳозирланади. Аммо рақобат курашида ўз товарига харидор топа билиш ҳам муҳим масала.

## 2. Рақобат турлари

Бозор тизимида рақобатнинг мукаммал ва номукаммал рақобатдан иборат икки асосий тури бор:

**Мукаммал ёки соф рақобат** шундай рақобатки, унда кўпчилик қатнашади. Эркин рақобатли бозорда сотувчилар ва харидорлар кўпчилик бўлиб, улардан қеч бири монопол мавқега эга бўлмайди, бозорда зўравонлик қилиб ўз измини юргиза олмайди.

**Номукаммал рақобат** чекланган рақобат, табиатан монопол рақобатдир. Бунда кўпчилик бўлмаган, лекин товарларнинг катта қисмини таклиф этувчи ёки сотиб олувчи фирмалар рақобатлашади. Номукаммал рақобатнинг олигополистик рақобат деган тури ҳам борки, унда гоят озчилик, лекин йирик фирмалар қатнашади. Шу боисдан рақобат тор доирада юз беради. Олигополистик рақобатга мисол қилиб автомобиль бозоридаги рақобатни олиш мумкин. Масалан, Германияда «Мерседес Бенц», «БМВ», «Фольксваген» ва «Опель» каби фирмалар автомобил бозорида рақобатлашадилар, уларга бас келадиган фирмалар умуман йўқ. Аммо улар ҳам жаҳон бозорида «Форд», «Таёта», «Пежо», «Вольво» каби фирмалар рақобатига йўлиқади.

**Номукаммал рақобатнинг яна бир тури соф монополистик рақобатдир.** Бу рақобатга хос белги у ёки бу тармоқда айнан бир фирманинг ҳукмронлик қилишидир. Масалан, Тошкент трактор заводи Ўзбекистондаги трактор бозорида танҳо ҳукмрон, ундан бошқа тракторсозлик заводлари йўқ. Лекин четдан, хорижий мамлакатлардан келтирилган тракторлар унинг товари билан рақобатлашади.

Соф монополия шароитида ҳукмрон фирмалар ресурс бозорида харидор сифатида беллашадилар. Улар сифатли ва арзон ресурсларни қўлга киритиш, малакали иш кучини сотиб олиш учун рақобатга киришадилар. Бинобарин, ишлаб чиқариш қанчалик озчилик қўлида тўпланмасин, барибир рақобат йўқолмайди. Соф монополияни икки омил юзага келтиради: а) **технологик монополия** — техникавий янгиликлар йирик фирмалар қўлида тўпланади, натижада ўзгалар улардан фойдалана олмайдилар ёки фойдаланган тақдирда ҳам бунга катта пул тўлайдилар, натижада уларнинг товарлари қимматга тушиб, рақобатга чидай олмайди; б) **табиий монополия** — ер ости ва ер усти бойликлари айрим фирмаларнинг ихтиёрида бўлиб, бошқалар улардан фойдалана олмайди. Масалан, бир фирма нефтга бой ерни сотиб олган бўлса, бошқа фирмалар шу ерда нефть қазиб олиб, нефть бозорида рақобат қила олмайди.

Бозор амалиётида рақобат турлари ёнма-ён туради ва ҳатто туташиб ҳам кетади. Масалан, Ўзбекистондаги деҳқон бозори ва

буюм бозорларида соф рақобат, ресурслар бозорида ҳам соф рақобат, ҳам номукамал рақобат ва унинг ҳар хил кўринишлари мавжуд.

### 3. Рақобат воситалари

Рақобат кураш воситалари ва усуллари жиҳатидан ҳалол рақобат ва ғирром рақобатга бўлинади. Ҳалол рақобат қонуний, йўл берилган ва ҳамма тан олган, инсоний усуллар билан ўзаро беллашувдир. Ғирром рақобат ман этилган воситалар ёрдамида ва ғайриинсоний усуллар билан олиб бориладиган курашдир. Ғирром рақобат ёввойи бозор иқтисодиётининг, ҳалол рақобат маданий (цивилизациялашган) бозор иқтисодиётининг белгиси ҳисобланади. Ғирром рақобат юз берганда жосуслик, қўпоровчилик, рэкет, тухмат, товар белгисини ўғирлаш ва ҳатто қотиллик каби усуллар қўлланади, рақибни турли йўллар билан обрўсизлантириш чоралари кўрилади (1- расм).



1- расм. Ҳалол ва ғирром рақобат.

Ҳалол рақобатда маданий усуллар қўлланилади. Бу усуллардан нарх воситасида рақобатлашув, товар сифатини ошириш орқали курашиш, сервис (хизмат кўрсатиш) орқали беллашув кенг тарқалган. Бу усуллардан алоҳида-алоҳида эмас, балки биргаликда фойдаланиш ҳам қўлланилади. Нарх билан рақобатлашувда нарх арзон ёки қиммат белгиланади. Аммо нархни ошириш ёки туширишнинг чегараси бор. Нарх харажатлардан пасайиб кетса, зарар кўрилади. Шу боисдан нархни арзонлаштириш учун харажатлар пасайтирилади. Шундагина фойда таъминланади. Аммо нарх билан беллашув усули ҳамisha қўл келавермайди. Оммавий истемол моллари бозорида нархни пасайтириш рақобатда ютиш шарт, лекин пулдорларга мўлжалланган нуфузли товарлар бозорида бу усул натижа бермайди, чунки пулдорлар учун обрўталаб товарларнинг нархи эмас, балки унга эга бўлишнинг ўзи муҳим. Агар автомобиль бозорини олсак, у ерда оммабоп машина нархи 20 минг доллар, уни 16 минг долларга тушириш афкор харидор учун муҳим, аммо 150 минг доллар турадиган автомобиль нархини 5 минг долларга

арзонлаштиришга пулдорлар бефарқ қарайдилар. Бундан ташқари улар нархи туширилган товарни сифатсиз деб баҳолайдилар. Шу боисдан нуфузли товарлар бозорида бир фирма нархни кўтарса, бунга жавобан бошқаси ҳам шундай қилади.

Шундай фирмалар борки, улар бозорда товар сифатини ошириш йўли билан рақобат қиладилар, яхши товарлар етказиб бериш ва холис хизмат қилиш орқали обрў орттириб, эл оғзига тушадилар. Уларнинг товар белгиларини ҳамма танийди. Фирром рақобатни қўллаган фирмалар ўз товарларига машҳур фирмалар белгисини қўйиб, қаллоблик йўлига ўтадилар, ўзгалар товар белгиси билан сифати паст товарларини пуллашга интиладилар.

Иқтисодиёт ривожланган мамлакатларда товар сифатини ошириш орқали рақобатлашув катта аҳамият касб этади, чунки аҳолининг харид қобилияти юқори бўлиб, қиммат товарларни ҳам сотиб олишга қурби етади. Товар сифатини ошириб бориш доимий равишда товарлар таркибини янгилаб туришни ҳам талаб қилади. Товарнинг сифати деганда унинг дизайни (чиройи), истеъмол учун қуллайлиги, узоқ ва ишончли хизмат қилиши, экологик тоза бўлиши кабилар тушунилади. Техникавий товарлар учун ихчамлик, кўп жой эгалламаслик, шовқинсиз ишлаш, энергия ва ёнилғи сарфи камлиги ўта муҳим. Масалан, Германиянинг «Мерседес Бенц» корпорацияси ҳар 100 км йўлга 3 литр соляр мойи сарфлайдиган ихчам автомашинани яратишга киришганда, бунга жавобан рақобатчи «Опель» фирмаси ҳар 100 км йўлга 2,7 литр солярка сарфлайдиган ихчам машинани таклиф этди. Демак, рақобатда товарларнинг афзаллигини таъминлаш муҳим.

Сервис воситаси, товарни ишлатишда хизмат кўрсатиш ёки ишлатишни қуллайлаштириш билан рақобат қилиш тез тарқалиб бораётган усулдир. Техникавий товарлар сотилганда, уларни ишлатиш юзасидан хизматлар кўрсатилади. Товарни харидор дидига мослаштириш, уйига элтиб бериш, уларни ишга тушириш, бепул таъмирлаб туриш каби хизматлар кўрсатилади ва бу хизматларни ким яхши бажариши юзасидан рақобат боради.

Рақобатнинг турли усулларини қўллашдан асосий мақсад харидорни ўз товарига жалб этиб, унинг пулини олиш. АҚШда буни «Истеъмолчи доллар учун кураш» деб атайдилар. Рақобатлашув усули қанчалик самарали бўлса, ҳолиб чиқиш имконияти шунчалик кўп бўлади.

Ҳозирги рақобат курашида товар рекламасига алоҳида эътибор берилади.

**Реклама товарнинг нафлиги ҳақида солисона ахборот бўлиб, турли йўллар билан харидорг етказилади.**

Реклама ахборотига қўйиладиган асосий талаблар, биринчидан, товарнинг хусусиятлари ҳақида тўғри, холис ва ҳалоллик билан ахборот бериш, иккинчидан, ўзгалар товарини ерга урмаслик,

ёмонламасликдан иборат. Бозор қоидасига биноан рекламага пул аямаган фирма рақобатда голиб чиқади. Реклама савдо-сотiqни ҳаракатга келтирувчи кучдир.

#### 4. Рақобат стратегияси

Рақобат стратегияси рақобат курашининг узоқ даврга мўлжалланган бош йўли ва йўл-йўриқларини ифода этади. Стратегиянинг мақсадлари тез кунда фойдани максимумлаштириш, оз фойда билан қаноат қилган ҳолда ўз бозорини кенгайтириш ёки рақибни бозордан сиқиб чиқариш, янги бозорга секин-аста кириб бориш каби масалаларда ҳаракат йўлларини белгилашдан иборат. Стратегияга қараб кураш тактикаси (усули ва шакллари) танланади.

Фирмалар рақобатнинг бир усулидан аста-секин бошқа усулига ўтиши ёки бир йўла турли усулларни қўллаши мумкин. Масалан, Хитой фирмалари сифати паст бўлса-да, арзон товарлар чиқариб, нарх рақобати йўлидан, Ғарбий Европадаги фирмалар нархи юқори бўлса-да, сифатли товарларни таклиф этиш йўлидан борадилар, чунки Ғарбий Европада аҳолининг харид қобилияти Хитойга қараганда анча юқори. Янги индустриал давлатлардаги (Тайвань, Гонконг, Сингапур, Корея Республикаси) фирмалар ҳам сифат, ҳам нарх воситасида рақобатлашувга мойил. Бу мамлакатларда юксак технология мавжуд ва иш кучи малакали бўлса-да, арзон туради. Натижада мавжуд афзалликлар харажатларни пайсайтетирган ҳолда, сифатли товар чиқариш имконини беради. Бунга мисол қилиб Кореянинг «Самсунг электроник» компанияси бозорга чиқарадиган телевизорларни ва ДЭУ корпорацияси автомобилларини олиш мумкин. Улар рақобатбардош бўлганидан жаҳон бозорига шиддат билан кириб бормоқда.

Рақобатга ҳар хил ёндашув Ўзбекистонда ҳам бор. Масалан, Тошкент бозори учун ишловчи фирмалар ҳам нарх, ҳам сифат рақобатини қўллаши мумкин, мазкур шаҳарда аҳолининг бой қатламлари борки, улар учун нархга кўра товарнинг сифати афзалроқ, айни вақтда аҳолининг камқувват қисми ҳам борки, улар учун товарнинг арзон бўлиши муҳим. Нукус, Урганч ёки бошқа шаҳарлардаги фирмалар кўп ҳолларда нарх рақобатига мойил бўладилар, бу ерда аҳолининг харид қобилиятига кўра арзон товарлар рақобатбоп ҳисобланади.

Рақобат қўл қовуштириб ўтиришга йўл қўймайди, у кураш бўлганидан ҳаммани ҳаракатга, яхши ишлашга ундайди.

Рақобат бозор иқтисодиётини ҳаракатга келтирувчи механизм, уни оли элтувчи куч ҳисобланади.

Рақобатдаги иқтисодий танлов тамойилига кўра иқтисодиёт иштирокчилари сараланади, яхши ишлаган фирма бойиб кетади, ёмон



ишлагани синади, ёпилади ёки кучли фирмаларга қўшилиб кетади. Шу сабабли ҳар йили дунёда миллионлаб фирмалар ёпилса, миллионлаб янгилари очилади. Рақобатга бардош бера олмаган фирмалар зарар кўрадилар, ўз мажбуриятлари бўйича пул тўлай олмай қоладилар, яъни банкрот ҳолига тушадилар.

«Хўжалик юритиш субъектининг банкрот бўлиши дейилганда қарздорнинг мажбуриятлари мол-мулкидан ошиб кетганлиги сабабли товарлар (иш ва хизматлар)га ҳақ тўлаш юзасидан кредиторларнинг талабларини қондиришга қодир эмаслиги, шу жумладан бюджетга ва бюджетдан ташқари фондларга мажбурий тўловларни таъминлашга қодир эмаслигини тушунилади».

*Ўзбекистон Республикасининг «Банкротлик тўғрисида»ги қонунидан.*

Фирмалар рақобат туфайли янгилликни жорий этишга мажбур бўладилар, чунки бозордан ўз рақибини суриб чиқариш учун нисбатан сифатли ва арзон товарни таклиф этиш шарт. Бунинг учун, ўз навбатида, меҳнат унумдорлигини ошириш, янги модадаги товарларни яратиш, илгари ишлаб чиқарилган товарларни модернизациялаш талаб этилади. Хуллас, рақобатда унумдорликни ошириш ва сифатни яхшилашга интилиш иқтисодий ўсишини таъминлайди. Рақобат қизғин жойда иқтисодий ўсиш жадал боради, у сустралган шароитда эса иқтисодий турғунлик юз беради. Рақобат ишчи-хизматчиларни ҳам яхши ишлашга ундайди, улар яхши даромад берадиган иш жойидан ажраб қолмаслик учун доимо ҳаракат қиладилар. Рақобат уларнинг иш унуми ва сифати, ўз фирмасининг обрўси учун жавобгарлигини оширади. Рақобат, ҳатто фирма эгалари билан ишчи-хизматчилари ўртасида ҳамжиҳатликни юзага келтиради, негаки фирма рақобатда мағлуб бўлса, бундан ҳамма зарар кўради — ишчилар ишсиз қолади, хўжайинлар фойдадан маҳрум бўлади. Шу боисдан рақобат ҳаммани фирма учун жон куйдиришга мажбур қилади.

## 5. Иқтисодиёт иштирокчиларининг табақалашуви

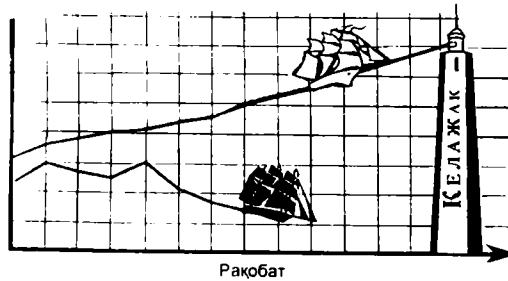
Иқтисодий танлов тамойили иқтисодиёт субъектларининг муқаррар равишда табақалашуви олиб келади. Бундай табақалашув фирмаларга ҳам, ишчи-хизматчиларга ҳам хос ҳисобланади. Курашда ютиб чиққан фирмалар фойдани кўп олиб, бойиб кетадилар, аксинча, курашда ютқизганлар бор-йўғидан ажралиб, хонавайрон бўладилар. Табақалашув ва банкротлик қандай боришини эркин мисоллар асосида тузилган жадвалда кўриб чиқишимиз мумкин (1- жадвал).

Жадвалда «Д» фирма энг иши юришган фирма эканлигини кўрамыз, чунки унинг фойда нормаси 10,5 фоизни ташкил этган.

## Фирмаларнинг табақалашуви

Фирма	Пул ту- шуми (даро- мад), млн. сўм	Хара- жатлар, млн. сўм	Фойда, млн. сўм	Фойда норма- си, %	Қара миқдо- ри, млн. сўм	Ойлик иш ҳақи миқдори, сўм	Мол- мулк миқдо- ри, млн. сўм
А	2,1	2,0	+0,1	5,0	1,0	3500	4,0
В	3,0	3,1	-0,1	—	1,5	3200	2,5
С	5,3	5,3	±0	0	2,3	2300	2,0
Д	4,2	3,8	+0,4	10,5	3,0	4000	5,0

Бу фирманинг қарзи унинг мол-мулкидан кам, ишчилари энг юқори иш ҳақи оладилар. Аҳволи энг чатоқ фирма «С» фирмаси, у зарар ҳам қилмаган, фойда ҳам олмаган, аммо унинг қарзи мол-мулкидан ҳам кўп, натижада банкрот холига тушган, «В» фирмаси зарар кўрган, энг кам иш ҳақи тўлайди, лекин у ҳали хонавайрон бўлмаган, чунки қарзи мол-мулкидан камроқ. Агар бу фирма яхши ишлаш чорасини кўрмаса мол-мулкидан ажраб қолиши турган гап. Рақобатда ютиш истиқбол сари бошласа, ютқазиб банкротликка олиб келади (2- расм).



2- расм. Корхона фаолиятининг икки яқуни.

Банкротликка олиб келадиган сабабларга қуйидагиларни кири-тиш мумкин: банкрот бўлиш хавфини кўра билмаслик; бозор талабига яхши мослаша олмаслик; ишлаб чиқариш ҳажмининг камайиши; товар сифатининг пасайиб, нархининг арзонлашиб кетиши; харажатларнинг ошиб кетиши; рентабелликнинг пасайиши; ўйламай-нетмай қарз олиш ва ҳоказолар.

Бойиб кетган фирмаларнинг капитали кўпаяди, улар бошқа фирмаларни сотиб олади, натижада йирик фирмалар пайдо бўлади. Курашда ютқазиб қўйган йирик фирмалар ўз капиталининг бир қисмини йўқотиб, кичик фирмага айланади. Хуллас, йирик ва майда фирмаларнинг гоҳо пайдо бўлиб, гоҳо ёпилиб туриши бозор иқтисодиёти учун табиий ҳол ҳисобланади.

## 6. Рақобатчилик муҳитини яратиш

Иқтисодий ўсиш рақобатни сўндирмай, унинг авжлашиши учун қулайлик яратишни талаб қилади.

Иқтисодий сараланиш оқибатида корхоналарнинг бир қисми ғоят йирик корхоналарга айланиб, монопол мавқени эгаллайди. Улар ўзаро тил бириктириб, эркин нархлар ўрнига монопол нарх ўрнатадилар. Рақобатчилар ғоят озчилик бўлганда иқтисодий эркинлик чекланади ёки унинг ўрнига иқтисодий зўравонлик қарор топади. Бу ўз навбатида иқтисодий турғунликни вужудга келтиради, чунки монопол мавқедан фойдаланиб товарларни арзонлаштирмай, уларнинг сифатини оширмай туриб, юқори нарх белгилаш орқали фойдани максимумлаштириш мумкин бўлиб қолади. Масалан, эркин рақобат шароитида товар 10 сўмга сотилса, шундан 8 сўми харажатни қоплайди, 2 сўми фойдани ҳосил этади. Фойдани 3 сўмга етказиш учун харажатларни 7 сўмга тушириш керак. Монополия шароитида эса харажатни пасайтирмасдан нархни 11 сўмга кўтариб, 2 сўм ўрнига 3 сўм фойда кўриш мумкин. Демак, югуриб-елиб юрмаган ҳолда яхши фойда олишнинг йўли таъминланади. Монополия ҳукмрон соҳага раҳибнинг кириб келиши чекланади. Монополиялар зўравонлик билан ўзгаларга товар бозоридан жой бермайди, уларни ресурс бозорига қўймайди, молия бозори ва меҳнат бозориди ҳам тўғаноқлик қилади. Бозор иқтисодиёти учун эса рақобатчилар қанчалик кўп бўлса, шунчалик яхши, бундан иқтисодиёт ўсади, нархлар осмонга ўрмаламайди ва бундан ҳамма манфаат кўради. Шу боисдан давлат рақобатчилар сафини кенгайтириш чораларини кўради, монополияларни чеклаш бўйича махсус сиёсат олиб боради. Бу сиёсат монополияга қарши (ёки монополиядан чиқариш) сиёсат деб аталади. Давлатнинг монополияга қарши сиёсати қуйидаги йўналишларда боради:

1) Монополиялашувга йўл бермай, монопол фаолиятни жиловлаш тўғрисида қонунлар қабул қилинади ва уларга риоя этилишини давлат ўз назоратига олади.

2) Шерикчилик асосидаги тадбиркорликда бир корхона молмулкнинг бошқаси қўлига ўтиши чекланади. Бир корхонанинг бошқа корхона капиталидаги ҳиссаси ҳам чекланади. Бу чора ўзгаларга тазйиқ ўтказишга имкон бермайди.

3) Бозорда нарх-навонинг эркин ташкил топиши учун олдиндан келишилган ҳолда нарх белгилаш қонун билан ман этилади, ягона нарх белгилаш бўйича корхоналар иттифоқи ёки бирлашмаларини тузиш мумкин бўлмайди.

4) Давлат рақобатнинг қонун-қоидаларини яратиб, уни бузганлик учун жазо чораларини ҳам белгилайди. Қонунбузарларга катта жарима солинади ва ҳатто уларнинг корхонаси ёпиб қўйилади.

5) Монополиялар ҳукмронлигига йўл бермаслик учун хориж товарларини мамлакатга киритишни кўпайтириш мақсадида бож

пули камайтирилади, кичик корхоналар қўллаб-қувватланади, уларнинг товарлари монополия товарлари билан рақобатлашуви учун шароит яратилади. Давлат рақибига кун бермай уни синдириш ва бозордан сиқиб чиқаришга қаратилган демпинг (ўта паст) нархларни тақиқлайди, табиий монополия мавжуд бўлганда давлат нархни оширишни чегаралайди ва ҳоказо. Монополияга қарши сиёсатни ўтказиш учун махсус идоралар, масалан, монополияга қарши қўмита, битимлар қўмитаси кабилар тузилади. Масалан, Ўзбекистонда 1996 йилда Молия вазирлиги ҳузурида Монополиядан чиқариш ва рақобатни ривожлантириш қўмитаси ташкил этилди. Бозор иқтисодиётига ўтиш даврида иқтисодиётни эркинлаштириб, рақобатга йўл очиш учун давлат корхоналарини сотиш, уларни акциядорлик корхоналарига айлантириш юз беради. 1995 йили Ўзбекистонда 16 минг давлат корхонаси бўлса, 74,2 минг нодавлат корхонаси, жумладан 33 минг хусусий корхона бор эди. Бу албатта рақобатга йўл очди. Ўзбекистонда давлат нархлари ўрнига эркин бозор нархларига ўтилиши ҳам рақобатга кўмлаклашди, чунки эркин нарх рақобат воситаси бўлиб хизмат қилади. Ўзбекистонда 1996 йили қабул қилинган «Товар бозорларида монополистик фаолиятни чеклаш ва рақобат тўғрисида»ги қонунга кўра бозорда атайлаб тақчиллик ҳосил этиш, рақобатнинг бозорга кириб келишига тўсқинлик қилиш, унинг фирром усуллари қўллаш, рақибга тазйиқ ўтказиш қатиян ман этилади. Қонунбузарлар ўз рақибига фирромлик қилиш орқали етказган зарарини қоплаши, ғайриқонуний фойдадан маҳрум этилиши ва ҳатто жарима тўлаши шарт қилиб қўйилган. Хуллас, давлатнинг сиёсати рақобатчилик учун ҳамма ерда бир хил шароит яратиб, ҳеч кимга афзаллик бермасликка, монополиянинг олдини олишга қаратилади.

## 7. Нарх ва унинг иқтисодиёт учун аҳамияти

Кишилар бирор нарсани харид этишдан олдин албатта унинг нархини сўрайдилар, умуман нарх билан қизиқадилар. Бунинг сабаби шуки, улар ўз қўлларидаги пулга нима олиш мумкинлигини чамалаб кўришади, чунки товарнинг арзон ёки қиммат бўлиши харидор истеъмолини белгилайди. Нарх бозорда шаклланади ва бозорда амал қилади. Хўш, нарх нима?

Нарх товар ва хизматларнинг нақадар фойдалилигини, яъни кишиларга наф келтиришини баҳолаш воситаси бўлиб, товар бирлиги учун тўланадиган пул миқдори билан ўлчанади.

Товарнинг нафлиги унинг истеъмолчиларда қониқиш ҳосил этишидир. Аммо бу товарнинг хусусияти билан бирга унинг неча пул туришига боғлиқ. Худди шу неча пул, яъни нарх товарни истеъ-

молчи қўлига тутқазишгача кетган меҳнат сарфларини билдиради. Товарларни яратиш учун ресурслар керак, уларни текинга бермайдилар. Бундан ташқари ресурслардан товар яратиш учун кишилар ишлаши керак, лекин ҳеч ким текинга ишламайди, бинобарин, меҳнат ҳам пул туради. Тадбиркорлар ҳам текинга овора бўлмайди, улар фойда олиши керак. Хуллас, қандай товар бўлмасин, ҳаммаси сарф-харажат талаб қилади. Товарнинг бозорда неча пул туриши товар қийматининг пулдаги ифодаси дейилади. Ёки бошқача айтганда, нархнинг товар бирлиги учун тўланадиган пул бўлиши товар қиймати ифодасидир.

Нарх гоят муҳим иқтисодий восита, бозор механизмнинг қудратли қуроли. Унинг иқтисодиёт учун аҳамиятини бажарадиган функциялари (вазифалари)дан ҳам кўриш мумкин.

**Ҳисоб-китоб ва ўлчов функцияси.** Нарх воситасида қилинган сарфлар ва олинган натижани, ишлаб чиқариш ва истеъмол ҳажмини ўлчаш юз беради. Харажатлар ва олинган фойда миқдори эса нархга боғлиқ.

Ҳамма нарса ҳам моддий ўлчамли бўлавермайди. Масалан, пахтакор шунча тонна пахта етиштирди, уста шунча жуфт туфли тикди, деб айтамыз ёки уларни нархга қараб пулга чақамиз ва шунча сўмлик маҳсулот яратди деймиз. Созанда ижро этган муҳимлик, шифокорларнинг даволаш, ўқитувчининг таълим бериш хизматининг моддий ўлчами йўқ, уни фақат хизматнинг нархига қараб пулда ўлчаш мумкин. Ялпи миллий маҳсулот миқдори бозор нархи асосида ҳисобланиб, ўтган даврдаги маҳсулот ҳажми билан таққосланади, шунга қараб иқтисодиётдаги ўзгаришлар аниқланади.

**Иқтисодий тартиблаш функцияси.** Бозор нархининг ўзгариб туриши нимани ва қанча ишлаб чиқариш зарурлигини ёки нимани ишлаб чиқариш умуман бефойда эканлигини кўрсатиб туради. Шу ўринда нарх иқтисодий барометр бўлиб хизмат қилади. Муайян товар нархининг ортиши, унга талаб кўплигини, шу товар ишлаб чиқарилса чаққон сотилиши, яхши фойда келтиришини билдиради. Нархнинг пасайиб кетиши товарга талаб камлигини ёки унинг талабга нисбатан кўплигини, ундан фойда озлигини кўрсатиб туради. Нархнинг ошиб бориши муайян товар ишлаб чиқариладиган соҳаларга ресурсларнинг оқиб келишини таъминлайди, чунки бу ерда фойда кўп бўлади, натижада товарлар таклифи кўпайиб, кейинчалик нарх тушади. Энди ресурслар бу ердан чиқиб, бошқа соҳага кўчади. Демак, нархнинг тебраниб туриши ресурсларни керакли соҳаларга буриб туради. Шу йўсинда нарх орқали ишлаб чиқариш тартибланади.

**Рақобат воситаси функцияси.** Маълумки, рақобатнинг асосий тури бу нарх воситасида рақобат қилишдир. Бозорда рақобатчилар нархларни тез-тез ўзгартириб турадилар. Агар рақибни товар бозоридан суриб чиқариш зарур бўлса, нарх пасайтирилади ва ҳатто бозорни эгаллаш учун вақтинча зарар келтирувчи, яъни харажат-

дан паст нарх ҳам қўлланади. Ресурслар бозорида сотувчиларни ўзига оғдириб олиш учун харидор вақтинча юқори нарх таклиф этади.

Нарх иқтисодий восита сифатида тез-тез ўзгариб турали. Ишлаб чиқарувчилар (сотувчилар) ҳам, истеъмолчилар (харидорлар) ҳам нархни мўлжалга олиб иш кўрадилар.

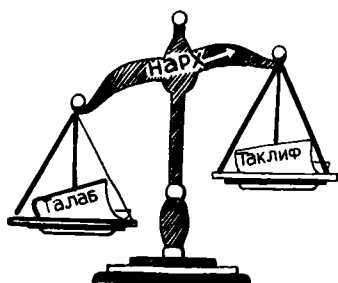
Улар ресурсни неча пулдан олганда, товарларни неча пулдан сотганда қандай фойда кўришини ёки у истеъмолчи сифатида товарни қанчадан олганда қанча наф кўришини назарда тутиб ҳаракат қиладилар.

## 8. Нархларнинг шаклланиши

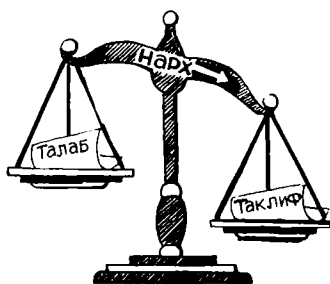
Нархларнинг шаклланиши босқичма-босқич, гоят мураккаб кечади. Унинг ўз қонун-қоидалари мавжуд. Нарх турли омиллар таъсирида шаклланади. Асосий омилларга товарнинг қиймати, товарга талаб ва таклиф, товарнинг нафлиги ва, ниҳоят, рақобатни киритиш мумкин.

Нархнинг шаклланишидаги дастлабки асос — бу қийматдир. Қиймат товарга сарфланган меҳнатни ифода этади. Аммо ҳар қандай меҳнат сарфи қиймат бўлавермайди. Бунинг учун меҳнат сарфи кишиларнинг талабини қондирадиган даражада бўлиши шарт. Кишиларга керакли товарларни яратиш учун зарур меъёрда сарфланган меҳнат қийматни яратяди. Бефойда сарфланиб, зое кетган меҳнат, керагидан ортиқча миқдорда сарфланиб, эҳтиёжни қондира олмайдиган товарларга кетган меҳнат қиймат бўла олмайди. Фойдали бўлганидан кишилар тан оладиган меҳнат қийматни ҳосил этади ва у нархга асос бўлади. Меҳнатни тан олиш ёки олмаслик бозорда товарнинг сотилиши ёки сотилмаслигига, сотилганда неча пул туришига қараб ҳал бўлади. Мисол учун А, В, С товарларини олайлик. Уларнинг ҳар бирини яратишга ўн соатлик меҳнат сарфланиб, шу меҳнат пулга чақилганда минг сўмга тенг (1 соат = 100 сўм). Бозорда А товарни ҳеч ким олмайди, демак унга сарфланган ўн соатлик меҳнат зое кетди, В товар 800 сўмга сотилди. Бунда ўн соатлик меҳнатнинг фақат саккиз соати тан олинди, қолган 2 соати бефойда сарфланган бўлиб чиқди. С товар 1 минг 100 сўмга сотилди, бинобарин, унга кетган ўн соатлик меҳнатнинг ҳаммаси зарур эканлиги тўла тан олинди. Бунинг устига С товарнинг нафлиги юқори бўлганидан харидор унинг қиймати устига яна 100 сўм қўшиб берди. Демак, бу мисолда нарх шаклланишида меҳнатнинг ҳар хил иштирокини кўрдик.

Нархни юзага келтирувчи энг муҳим омил талаб ва таклифнинг нисбати ҳисобланади. Агар талаб таклифдан устун келса, нарх ошади, агар таклиф талабдан кўп бўлса, аксинча, нарх пасаяди



3- расм. Талаб ва нарх.

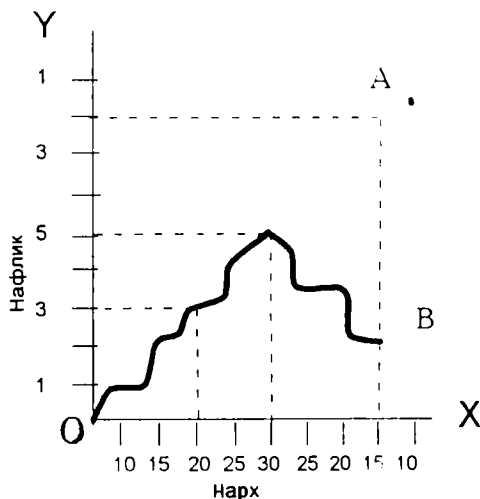


4- расм. Таклиф ва нарх.

(3,4- расм). Талаб нархни оширган чоғда унга жавобан таклиф кўпаяди, чунки юқори нарх шароитида фойдани кўп олиш мумкин. Аммо таклиф кўпайиб кетса, нарх қайтадан пасайиб, товарни ишлаб чиқариш кам фойдали ёки зарарли бўлиб қолади.

Маълумки, талаб харид иштиёқи бўлиб, харидорнинг пулига ва дидига боғлиқ. Харидор ўз пулини хоҳлаганича кўпайтира олмайди, чунки унинг пул топиш имкониятларини чегараловчи омиллар бор. Аммо у ўз дидига қараб, ўзи маъқул кўрган товарни танлаши мумкин. Бунда товарни афзал кўриш юзага келади, лекин шу товарни олиш ёки олмаслик харидор қурбига боғлиқ. Пули етарли харидор дидига маъқул товарни юқори нархда бўлса ҳам олади. Пули кам харидор шу товарни нархи паст бўлса ҳам ола билмаслиги мумкин.

Хулоса шуки, кишилар харид қобилияти доирасида ўзи учун энг нафли товарларни танлаб оладилар. Нафлик қанчалик юқори бўлса, шунчалик нарх ҳам юқори бўлади. Аммо нафлик меъёрий хусусиятга эга. Унинг чегараси бор. Нафлик ўз чўққисига чиққунча нарх ошади, сўнгра у камай бошлайди (5-расм).



5- расм. Нафлик ва товар нархининг ҳаракати.

ОУ чизиғи нафлик бўлса, ОХ чизиғи товар нархидир. ОУ чизиғи бўйлаб нафлик 0 дан 5 га еткунча ортиб борган ва энг юқори чўққисига чиққан. Шунга биноан ОХ чизиғи бўйича нарх ўзгариб 0 дан 30 гача етган. Шундан сўнг нафлик пасайишига мойил бўлиб 5 дан 2 гача тушган. Бунга жавобан нарх 30 дан 15 гача пасайган. Нарх олдин А нуқтагача ошиб борган, сўнгра В нуқтагача пасайган.

Товарнинг нафлиги харидорнинг қониқиши билан чекланмайди. Нафликнинг яна бир жиҳати — товарнинг истеъмол учун қулайлиги, истеъмолга кетадиган вақтни тежашидир.

Иқтисодиётда шундай қонуният бор: вақтнинг қадри ортиши билан истеъмол учун қулайлик яратувчи харажатлар ортиб, улар товар нархига таъсир этади.

Харидор учун вақтнинг қадри эса вақт бирлигида топиладиган пул билан ўлчанади. Мисол учун икки хонадонни олайлик. Биринчи хонадон кунига ўнта ноннинг ҳар бирини 5 сўмдан олиб, жами 50 сўмлик нон истеъмол қилади. Иккинчи хонадон ўнта нонни уйда ўзи ёпади, унга битта нон 3 сўмга тушади, аммо нон ёпиш учун 1 соат вақт керак. Демак, 1 соат вақт сарфлаб иккинчи хонадон аҳли 20 сўмни тежаб қолади. Нон ёпишга кетадиган 1 соат вақтнинг қадри юқори бўлган биринчи хонадон шу бир соатни бошқа ишга (масалан, чеварликка) сарфлаб 50 сўм топади. Шу сабабдан нархи юқори бўлса-да, нонни бозордан олади.

Рақобат нархга таклиф орқали таъсир кўрсатади. Агар рақобатчилар кўп бўлса, нарх пасаяди, агар оз бўлса, ўзаро тил бириктириб олсалар, нарх баланд бўлади. Бунда гап товарнинг оз-кўп бўлишида эмас, балки товарни неча киши таклиф этишида. Масалан, деҳқон бозорида 1 тонна гуруч таклиф этилади, шу гуруч 20 та сотувчи қўлида бўлса, бир килограммининг нархи 45 сўм, агар бир киши қўлида бўлса, нархи 50 сўм бўлиши мумкин. Биринчи ҳолда рақобат кучли, чунки гуручни таклиф этувчилар кўпчилик, иккинчи ҳолда рақобат йўқ, чунки таклиф этувчилар сони кам.

Бозорда нархни шакллантирувчи омиллар унга ҳар хил йўналишда ва ҳар хил даражада таъсир кўрсатади.

Қийматнинг пасайиши нархни арзонлаштирса, талабнинг ортиши уни қимматлаштиради. Шунингдек, товар нафлиги юқори бўлган шароитда рақобатнинг кучли бўлиши нархни пасайтириши мумкин, аксинча, нафлик пасайган шароитда ҳам рақобат сусайса, нарх ортиши мумкин.

Нархга тебранма ҳаракат хос. Нарх гоҳо кўтарилиб, гоҳо пасайиб туради. Нарх омилларининг таъсири бозорнинг турига қараб ҳар хил кечади. Рақобатли бозорда нарх омиллари эркин ҳаракатда бўлиб, нарх уларнинг нисбатига қараб ташкил топади. Бу бозорда



рақобатга йўл берилиб, сотувчилар ва харидорлар кўпчилик бўлганидан улардан ҳеч бири зўронлик қилиб, ўзига маъқул нархни ўрната олмайди, кўпчиликка маъқул нархлар савдолашув асосида юзага келади. Бу мувозанат нархидир (6- расм).



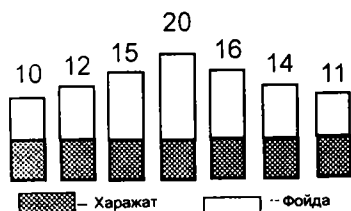
6- расм. Талаб ва таклиф мувозанати

Монополлашган бозорда товарлар таклифи ва уларга талаб озчилик қўлида тўпланади, шу озчилик ўз измини ўтказиб, ўзига фойдали, лекин ўзгаларга маъқул бўлмаган нархни ўрнатишга интилади. Товарлар таклифи озчилик қўлида тўпланса, сотувчи мўлжаллаган нарх устун келиб, бозор нархига айланади. Агар товарга талаб озчилик харидорлар ихтиёрида жамланса, харидор мўлжаллаган нарх устун келади ва бозор нархига айланади.

## 9. Нархларнинг чегараланиши ва даражаси

Нарх қанчалик тебранмасин, уни изга солувчи қўйи ва юқори чегара бор, нарх ҳатто монополия шароитида ҳам шу доирадан четга чиқмайди. Қўйи чегара ишлаб чиқариш харажатлари билан белгиланади. Товар нархи харажатлардан пасайиб кетса, уни ишлаб чиқарувчи зарар кўради ва ўз фаолиятини тўхтатади. Нарх даражаси харажатни қоплаб, оз бўлса-да фойда олишга имкон бериши керак. Масалан, фирмага товар 80 сўмга тушади. Агар нарх 75 сўм бўлса, фирма зарар кўради. У ишлаб туриши учун товар ҳеч бўлмаса 85 сўмга сотилиши керак, шунда фирма 5 сўм фойда кўради. Демак, ҳатто монопол мавқедаги харидор ҳам нархни ўз билганича тушириб юбора олмайди, чунки унинг қўйи чегараси бор.

Нархнинг юқори чегарасини харидорнинг пули, унинг харид қобилияти белгилайди. Товарни таклиф этувчи фирмалар нархни шу чегарагача оширишлари мумкин. Масалан, харидорлар пули 1 миллион сўм, товар нархи 5 минг сўм, бозорда 200 та товар сотиш мумкин. Нарх 6 минг сўмга кўтарилса товарнинг 33 таси умуман сотилмай, уларга кетган харажат ҳам қопланмай қолади. Демак, фойда топиб ишлаш маълум бир нарх даражасида бўлиши мумкин. Бу муҳим қоидани ҳеч ким бекор қила олмайди.

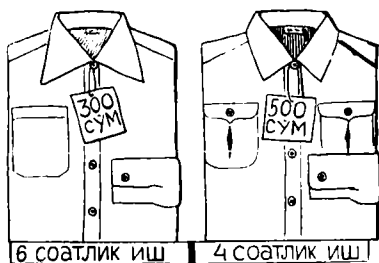


7- расм. Нарх даражаси

Нархнинг қуйи ва юқори чегараси доирасида товарлар сотилганда ҳар хил фойда кўрилади (7- расм).

Ишлаб чиқарувчи фирма фойдани максималлаштиришга қаратилган нарх билан бозорга чиқади. Аммо бу мўлжалга етиш фирмадан кўра кўпроқ бозорга боғлиқ. Бозор фирма нарhini қабул қилмаслиги мумкин. Бозорда харидорлар ҳамёнидан келиб чиққан ҳолда ўз нарhini таклиф этадилар. Талаб ва таклиф тортишуви натижасида мурасали нархлар ёки бозор нархи қарор топади. Бу нарх ҳам сотувчи, ҳам харидор кутган нархдан бошқача бўлиши мумкин.

Бозорда юзага келган вазиятга қараб нарх даражаси шаклланади. Нарх даражаси икки хил, биринчиси — мутлақ даража. Нархнинг мутлақ даражаси — унинг муайян пул миқдорида ифодаланишидир. У товарнинг умуман қанча туришини билдиради, лекин арзон ёки қимматлигини билдирмайди, чунки унинг юқори ёки паст бўлиши пул бирлигининг харид чўғига боғлиқ. Масалан, битта костюм 300 доллар, 150 динор, 3000 сўм, 180 минг лира, 30 минг иена, 20 минг рубль туради. Энг арзони 150 динорлик костюм, энг қиммати 180 минг лираллиги деб бўлмайди. Буни аниқлаш учун нархнинг иккинчи — нисбий даражасига мурожаат этиш керак. Нархнинг нисбий даражаси нарх харид қобилиятининг, яъни харидор пулининг қандай ҳиссасини ташкил этиши билан белгиланади. Аниқроғи, бу даража муайян нархдаги товарни сотиб олиш учун қанча пул зарурлигини ва уни топиш учун қанча ишлаш кераклигини билдиради (8- расм). Костюм мисолига қайтамиз. Айтайлик, костюм 120 динор бўлса, шу пулни топиш учун 6 кун ишлаш керак, 30 минг иена турса, уни топиш учун 3 кун ишлаш керак. Демак, 30 минг иена турадиган костюм 120 динорлик костюмдан арзон экан.



8- расм. Нархнинг нисбийлиги.

Ҳаётда ҳам шундай. Масалан, Германияда 1958 йили эркаклар костюми 126 марка турган ва шу пулни топиш учун ўртача 54,3 соат ишлаш зарур бўлган. 1991 йилга келиб костюм 421 марка турган, лекин уни олиш учун 19,6 соат ишлаш кифоя қилган. Демак, 33 йил давомида костюм 2,8 марта арзонлашган.

Бозорда арзончилик ёки қимматчилик ҳолатини аниқлаш учун нарх харид қобилияти билан таққосланиши лозим.

## 10. Нарх турлари

Нарх муҳим иқтисодий восита бўлганидан фирмалар уни оқилона қўллашга катта эътибор беради. Уларнинг нарх стратегиясида товарларни кўпроқ сотиш, фойдани кўп олиш, бозорда ўз мавқеини мустақамлашга интилиш асосий ўринда туради. Шу боисдан бозорда ҳар хил нархлар амал қилади. Бозорда рақобат мақсадларида демпинг нархлари — ўта паст нархлар ишлатилади, лекин рақибни хонавайрон этиб, рақобатни сусайтиргани учун уни давлат ман этади. Шу сабабли бундай нархлар яширин қўлланади.

Бозор шароитига қараб ўзгармайдиган нархлар стандарт нархлар деб юритилади. Улар харидорни чўчитмасдан доимий мижозга айлантириш учун қўлланилади. Аммо нарх ўзгармаса-да, фойда кўпайиши мумкин, унинг йўли — харидорга қулайлик туғдирувчи харажатларни қисқартиришдир. Масалан, трамвайда юриш ҳақи ўзгармайди, лекин травмай сони қисқартирилади, натижада юриш тиқилинч бўлади ёки музқаймоқ нархи ўзгармайди, аммо арзон қоғозга ўралади, унинг таркибидаги сариеғ ёки қаймоқ миқдори камайтиради. Ўзгарувчан нархлар шароитга қараб оширилиб ёки камайтириб турилади. Бунда харажатларнинг, энг муҳими — талабнинг ўзгариши ҳисобга олинади. Янги товар модага кирганда, унга талаб юқори, шунга қараб нарх ҳам баланд бўлади, у одатдаги товарга айлангач, нархи арзонлаштирилади. Масалан, янги кинофильмга қизиқиш катта бўлганида чипта қиммат туради. Фильм бир-икки ҳафта кўрсатилгач, чипта нархи пастайтирилади. Ёз мавсуми бошларида ёзги янги товарлар нархи қиммат бўлади, мавсум охирлагач арзонлаштирилади.

Нархларнинг ўзгариши маълум чегарада юз беради. Нархлар ўртасидаги фарқнинг миқдорий ўлчами нарх диапазони дейилади.

Нарх диапазони нархнинг энг қуйи ва юқори миқдорларини ифода этади ва қуйи, ўртача ва юқори нархларни ўз ичига олади.

Диапазон қанчалик кенг бўлса нархига қараб товарни танлаш имконини кўпроқ бўлади, ўртача нархлардан юқори ёки паст нархлар

кўпаяди. Нарх диапазоли бир хил ёки ўринбосар товарларга нисбатан белгиланади. Диапазон доирасида харидорга нархи турлича товарлар таклиф этилади, бу билан харидорни қўлдан чиқармай, товар сотиш кўпаяди. Масалан, супермаркетда харидорга нархида турлича фарқлар бўлган 20 хил чой, 10 хил кофе, 30 хил конфет таклиф этилади, харидор пулига қараб улардан бирини албатта танлаб олади. Нарх диапазоли кишиларнинг харид қобилиятини ҳам ҳисобга олади. Натижада худди бир товарнинг ўзига ҳар хил нарх қўйилади. Масалан, бойлар яшайдиган маҳаллада бир банка пиво 35 сўм турса, худди шу пиво камбағаллар маҳалласида 25 сўмдан сотилади. Агар ресторанда тушлик пайтида келган оддий хўрандага бир сих кабоб 10 сўмга сотилса, кечқурун кўнгил ёзиш учун келган пулдорга 16 сўмга сотилиши мумкин.

Алоҳида товарларга қўйиладиган нуфузли нархлар ҳам мавжуд. Маълумки, оддий-оммабоп товарлар билан бирга нуфузли-обрўталаб товарлар ҳам бор. Оммабоп товарлар арзон бўлса, нуфузли товарлар қиммат сотилади. Нуфузли товарларнинг сайланган харидорлари бой ва ўзига тўқ табақадан чиқади. Муҳими, нуфузли ҳисобланган ва қимматбаҳо товарларнинг эгаси бўлиш харидорнинг обрўсини белгилайди. Бу товарлар одатдаги нархлардан анча юқори бўлган нуфузли нархларда сотилади, уни харидор пулнинг бетига қарамай ола билади. Бунда «пул кетса кетсин-у, обрў кетмасин» қабилда иш қилинади. Нуфузли нархлар албатта пулдорлар бозорида амал қилади. Масалан, «Мерседес» автомашинасининг оммабоп нархи 30 минг доллар, лекин сайланган харидорлар учун чиқарилган супер моделининг нархи 120 минг доллар. Бунда нарх 4 марта, харажатлар 3 марта фарқланишига қарамай, янги модель супер бўлгани учун 4 марта қиммат бўлса-да, уни пулдорлар барибир харид этадилар.

Ишлаб чиқарилган товарлар бозорга тушиб, истеъмолчи қўлига ўткунча ҳар хил нархларга дуч келади. Товар ҳақида харидор дастлаб огоҳ этилганда унинг прејскурант нархи эълон қилинади. Аммо бу харидор учун мўлжал, маълумотнома нарх бўлиб, товар шу нарх атрофида сотилишини билдиради. Бу нарх одатда улгуржи савдо фирмалари учун билдиргич нарх ҳисобланади. Улгуржи савдодаги амалий нархлар прејскурант нархларга яқин туради. Улгуржи савдо нархлари контракт нархлар кўринишида бўлиб, биржаларда, савдо уйларида ёки бевосита мижозлар ўртасидаги савдолашув орқали вужудга келади. Контракт нархлар савдо сотиқ битимларида (контрактларида) қайд этилади, битимда кўрсатилган даврда ўзгармай туради.

Аҳолига истеъмол товарлари чакана нархларда сотилади. Чакана нархлар савдо фирмасининг зарар кўрмай ишлаб туришини ва эл қатори фойда олишини таъминлайдиган даражада бўлади. Бозорнинг турига қараб минтақа, ҳудудий, миллий ва жаҳон нархлари амал қилади. Бу нархлар ўзаро фарқланса-да, бир-бирига яқин, чунки улар бир хил омиллар таъсирида шаклланади, лекин

бу омиллар таъсири ҳар хил даражада бўлганидан улар айнан бир хил бўлмайди.

Бозорда нархлар паритети деган нарсa бор. Паритет нархларнинг нисбатини англатади. Бунда бир товар нархи бошқа товар нархига нисбатан солиштирилади ва амалда бир товарнинг қанчаси бошқа товарнинг қанчасига айрибошланишини билдиради. Масалан, нефть ва кўмир нархининг паритети 1:0,4, буғдой билан гуруч нархининг паритети 1:1,8 бўлиши мумкин. Паритет нархга турли омилларнинг турлича таъсир этишидан келиб чиқади. Бир товар нархига талаб, иккинчисиникига харажатлар, учинчисиникига рақобат кураши ва ҳоказолар кучли таъсир этиб, уларнинг нарх паритети келиб чиқади. Аммо шундай товарлар ҳам борки, улар ресурс сифатида бошқа жуда кўп товарларни ишлаб чиқаришда қўлланади. Шу сабабли уларнинг нархи бошқа товарларни ишлаб чиқариш харажатларига таъсир кўрсатади. Мазкур товарлар гуруҳига нефть, металл, кўмир, ёғоч, пахта, газ, дон каби ресурслар киради. Уларни ишлатилиш кўламига қараб кўпчилик товарлар нархи паритети юзага келади. Нарх паритети товарларни айирбошлашдаги миқдорий нисбатни билдиради, лекин шу нарх фойда олиш имконини берадими ёки йўқми, буни кўрсатмайди. Уни аниқлаш учун нарх билан харажат нисбатини ўрганиш лозим.

#### Такрорлаш учун саволлар

1. Рақобат нима?
2. Рақобатнинг қандай турлари бор?
3. Ҳозирги иқтисодиётга рақобатнинг қандай усуллари хос?
4. Нима сабабдан рақобат иқтисодиётни ривожлантирувчи куч ҳисобланади?
5. Банкротлик нима?
6. Нарх нима?
7. Нарх қандай иқтисодий вазифаларни бажаради?
8. Нархнинг шаклланишига қандай омиллар таъсир этади?
9. Арзончилик ёки қимматчилик мезонлари нима?
10. Нархнинг қандай даражалари бор ва уларни нима белгилайди?

#### Мустақил иш топшириқлари

1. Қуйидаги жумлаларда тушириб қолдирилган сўзлар ўрнига қўйиб, тўғри жавоб топганингизни текшириб кўринг:

а) Рақобат бу ..... ўзаро курашидир. б) ..... бу рақобат майдонидир. в) Бозор иқтисодиётига ..... рақобат хосдир. г) Рақобатда ютиб чиқиш шарты .....кўп ..... қилишдир. д) Рақобатда ютказганларнинг ..... бўлиш хавфи бор. е) Нарх диапазони қанчалик кенг бўлса, шунчалик ..... ташкил топади. ё) Нарх паритети товарлар ..... билдиради. ж) Нуфузли товарлар нархининг ..... харидор учун аҳамиятсиз бўлади. з) Бизнинг оила мева ва сабзавотни деҳқон бозоридан ..... нархда сотиб олади. и) Фирмалар товарларни бир-биридан ..... нархларига биноан сотиб оладилар.

2. Қуйидаги саволларга келтирилган жавоблардан тўғрисиани танланг:

а) Ҳалол рақобатда қайси усуллар қўлланилади? — сиёсий ҳокимиятдан фойдаланиш; рақиб корхона сиридан огоҳ бўлиш; нархни ўзгартириш; рақибнинг товар белгисидан фойдаланиш; иқтисодий тазйиқ ўтказиш.

б) Ўзбекистон Республикаси қонунларига биноан фирмаларнинг қандай фаолият билан шуғулланишлари тақиқланади? — товарларнинг сунъий тақчиллигини яратиш; бошқаларнинг бозорга кириб келишига тўсқинлик қилиш; рақибларга тазйиқ ўтказиш; нотўғри жавоб йўқ.

в) Давлат қандай нархларни қўллашга йўл бермайди? — стандарт нарх; прејскурант нарх; эркин нарх; демпинг нарх; контракт нарх; нуфузли нарх; жаҳон нархи.

3. Қуйидаги масалаларни ечиб кўринг:

а) Иш куни 7 соат, соатбай иш ҳақи 50 сўм, туфли нархи 2200 сўм эди. Иш куни ўзгармади, соатбай иш ҳақи 60 сўмгача кўтарилди, туфли нархи эса 2640 сўмга етди. Ҳисоблаб топинг-чи, туфли арзонлашдими ёки қимматлашдими?

б) Бир кг тўғралган сабзи бутун сабзидан икки марта қиммат туради, лекин Самандаровлар оиласи ҳар доим тўғралган сабзини сотиб олиб ош дамлайди. Ўйлаб кўринг-чи, нега шундай қилишади?

в) Сиз шакар олмоқчи бўлиб 10 та дўконга ва 5 та магазинга кирдингиз, ҳамма ерда 1 кг шакар 60 сўм экан. Нима сабабдан сотувчи кўп бўлса-да, нарх бир хил бўлишини шарҳлаб кўринг.

## VII боб

### МЕҲНАТ

#### 1. Меҳнат бозори

Иқтисодий фаолият бўлиши учун меҳнат зарур. Меҳнат қилиш инсоннинг ўз иш кучини фойдали сарфлаши, яъни унинг натижасида товарлар ёки хизматлар яратишдир. Куч-қувватни бефойда сарфлаш меҳнат ҳисобланмайди, албатта. Меҳнат иш кучининг функцияси, иш кучи эса инсоннинг қобилияти бўлиб, унинг жисмидан ажралмайди. Иш кучини олди-сотди қилиш меҳнат бозорида юз беради. Бу ерда ишга ёлланувчилар ўз меҳнатини таклиф этадилар, ишга олувчилар эса меҳнатга ўз талабини билдирадилар. Улар ўртасидаги битим асосида кишилар ишга жалб этилади, яъни иш кучини олди-сотди этиш юз беради. Бундай савдоларда меҳнат биржалари воситачилик қиладилар. Ишга ёлланувчи эркин шахс, у ўзи хоҳлаган ерда ишлаши мумкин, ишлаш ёки ишламаслик унинг ихтиёрида. У ўз шахсини эмас, балки ўз меҳнатини сотади, сотганда ҳам маълум вақтга ва ўзига маъқул нарх билан сотади, ишга ёлловчи ҳам меҳнатдан наф кутганлиги учун уни сотиб олади.

Меҳнатнинг бозорда сотилиш нархи келишилган иш ҳақидир. Меҳнат талаб ва таклиф таъсирида бўлади.

Ишга ёлловчи ва ишга ёлланиб ишловчилар ўртасидаги битим уч турга бўлинади: 1) Меҳнат контрактлари — ишга кирувчилар ва ишга олувчилар ўртасида яқка тартибда тузилган битим. Бунда ишнинг мазмуни, иш шароити, иш ҳақи миқдори, иш ҳақи тўлаш тартиби, ишловчининг ва иш берувчининг мажбуриятлари аниқ белгиланади; 2) Жамоа битими — фирмалар билан ишчи-хизматчилар жамоаси ўртасида тузилган шартнома. Унга биноан ҳар икки томоннинг мажбурияти, чунончи, сифатли ва унумли ишлаш, иш вақти, меҳнат хавфсизлигини таъминлаш, малакани ошириш, иш ҳақи миқдори, иш ҳақини индексациялаш, яъни нарх кўтирилганини ҳисобга олиб иш ҳақини ошириш кабилар қайд этилади; 3) Бош битим — иш берувчилар ва ишчи-хизматчиларнинг касаба уюшмаси ва шунингдек ҳукумат (давлат) ўртасидаги битим. Унга кўра меҳнат муносабатларининг асосий жиҳатлари умуммамлакат доирасида белгиланади. Ўзбекистон Республикаси Меҳнат ко-

дексига биноан иш берувчилар ва ишловчилар меҳнат муносабатининг субъектлари ҳисобланади. Меҳнат битими ишга кирувчи билан иш берувчи, жамоа битими иш берувчилар билан корхонада ишловчилар, ниҳоят бош битим эса Ўзбекистон касаба уюшмалари федерацияси Кенгаши билан иш берувчилар бирлашмалари ўртасида тузилади.

## 2. Иш ҳақи

Меҳнат бозорида иш кучини сотувчи билан уни олувчи ўртасида келишилган нарх — бу иш ҳақидир.

Иш ҳақи меҳнатнинг пул шаклидаги нархи бўлиб, уни ишга ёллаганлар меҳнат қилувчиларга маълум вақт мобайнида, маълум миқдордаги ва муайян сифатли ишни бажарганликлари учун тўлайдилар.

Иш ҳақи иш натижасига қараб берилади ва уч қисмдан иборат бўлади: а) асосий иш ҳақи; б) мукофотлар; в) иш вақтидан сўнг (ишдан кейин, дам олиш ва байрам кунлари) бажарилган иш учун бериладиган устама пул тўловлари. Шу уч қисм жами иш ҳақидир, лекин у ҳали қўлга тегадиган пул эмас. Иш ҳақидан солиқлар, ижтимоий суғурта тўловлари, ҳар хил бадал пуллари чегириб олинади. Шундан сўнг қоладиган ва ишловчининг қўлига нақд тегадиган пул соф иш ҳақи дейилади.

Меҳнатнинг миқдори ва сифати турлича бўлганидан унинг натижаси ҳам бир хил бўлмайди. Шунга кўра иш ҳақи табақалашади. Юқори билим даражаси, касбий малака, маҳорат, катта иш тажрибаси ва масъулият талаб этадиган, бинобарин, яхши натижа берадиган меҳнат учун катта ҳақ тўланади. Аксинча, малакаси паст, оддий меҳнат учун иш ҳақи оз тўланади. Масалан, АҚШда энг паст иш ҳақи ўртача иш ҳақидан 2,5 марта оз.

Иш ҳақи даражаси ҳам бозорга боғлиқ. Агар фирма яратган товарлар бозори чаққон бўлиб, улар яхши сотилса, иш ҳақи ошади ёки аксинча. Бунда иш ҳақи меҳнат келтирган нафга боғлиқ бўлади.

Меҳнат яратган товар яхши сотилса, унинг ўзига бўлган талаб ҳам ошади. Аммо меҳнатга талаб бундан ташқари иш ҳақига ҳам боғлиқ бўлади. Иш ҳақи эса ўз навбатида меҳнатнинг меъёрий унумдорлиги билан белгиланади. Меъёрий унумдорлик қўшимча жалб этилган меҳнат келтирган унумдорликдир. Уни қуйидаги формула орқали ҳисоблаш мумкин:

$$U_m = \frac{\Delta Q}{\Delta N}$$



Бунда  $U_m$  — меъёрий унумдорлик,  $\Delta Q$  — маҳсулот ишлаб чиқаришнинг ўсиши,  $\Delta N$  — меҳнат миқдорининг ўсиши. Масалан, фирма қўшимча равишда 50 кишини ишга олди, улар қўшимча 500 минг сўмлик маҳсулот яратган деб фараз қилсак, меъёрий унумдорлик қуйидагича бўлади:

$$U_m = \frac{500000}{50} = 10000 \text{ сўм}$$

Демак, ҳар бир қўшимча ишга олинган ишчи 10 минг сўмлик қўшимча маҳсулот берган бўлади. Аммо фирмани қўшимча меҳнатнинг ўзи эмас, балки у келтирган қўшимча даромад қизиқтиради. Шу боисдан қўшимча меҳнат яхши даромад келтирмаса, ишловчилар сони кўпайтирилмайди.

Қўшимча (меъёрий) даромад қуйидагича ҳисобланади:

$$D_m = \frac{\Delta F}{\Delta N}$$

Бунда  $D_m$  — қўшимча даромад,  $\Delta F$  — қўшимча фойда,  $\Delta N$  — қўшимча меҳнат. Олдинги мисолга қайтсак, қўшимча ишга олинган 50 киши яратган маҳсулот 500 минг сўм бўлса, унга кетган харажат 400 минг сўм, шундан 200 минг сўм қўшимча иш ҳақи сарфи деб оламиз. Бунда фойда 100 минг сўм. Демак, фирма иш ҳақиға 200 минг сўм сарфлаб 100 минг сўм фойда кўрган. Бунда

$$D_m = \frac{\Delta F}{\Delta N} = \frac{100}{200} = 0,5 \text{ минг сўм}$$

Демак, қўшимча иш кучини ёллаб ишлатиш бир сўм иш ҳақи сарфиға 0,5 сўм фойда келтирди, ваҳоланки олдин ёлланган ишчилар меҳнати 1 сўм сарфиға 0,45 сўм фойда бергани учун қўшимча меҳнатни жалб этиш қулай бўлган, чунки  $0,50 > 0,45$ . Агар қўшимча меҳнат 0,3 сўм берса, қўшимча ишчи кучини олиш қулай эмас, чунки  $0,3 < 0,5$  бўлади.

Фойдани максимумлаштириш қондаси ишловчилар сонини ксрагидан ортиб кетишиға йўл қўймасликни талаб қилади.

### 3. Меҳнатға талаб

Меҳнатға талаб меҳнат келтирган фойдаға боғлиқ ва доимо ўзгариб туради. Юқорида айтганимиздек, меҳнатға талаб бошқа шарт-шароит ўзгармаса, талаб қонунига кўра иш ҳақиға боғлиқ. Иш ҳақи юқори бўлса, меҳнатға талаб қисқаради, агар у паст бўлса, аксинча, талаб ортади. Паст иш ҳақи шароитида албатта фойда ортади. Иш берувчилар иш ҳақини камайитиришға интилса,

ишчилар уни оширишга интилади, чунки ҳар қандай товар эгаси уни яхши пуллашга ҳаракат қилади. Аммо иш ҳақи ортган шароитда ҳам меҳнатга талаб кўпайиши мумкин, чунки иш ҳақига нисбатан меҳнат унумдорлиги тезроқ ортиб бориши юз беради. Натижада иш ҳақига кетган қўшимча сарфни меҳнат унумдорлигининг ортиши қоплайди ва ҳатто уни тежалишига ҳам олиб келади. Буни бир соатлик иш ҳақи ва унумдорлик мисолида кўриб чиқамиз (1- жадвал).

1- жадвал

Меҳнат унумдорлиги ва иш ҳақи

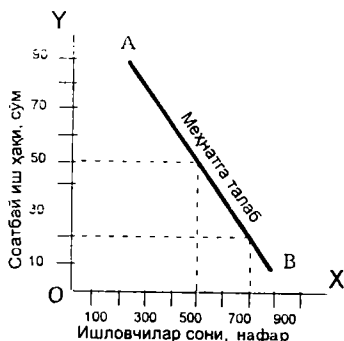
Кўрсаткичлар	Олдинги иш ҳақи даври- да	Иш ҳақи ошгандан сўнг
Бир соатлик меҳнат учун берилган иш ҳақи, сўм	20	25
Бир соатлик меҳнат яратган маҳсулот миқдори (бир соатлик меҳнат унумдорлиги), дона	10	15
Маҳсулот бирлигига (бир донасига) кетган иш ҳақи сарфлари, сўм	2	1,6

Кўрсаткичларни таҳлил этсак иш ҳақи 25 фоиз ошгани ҳолда, унумдорлик 50 фоиз ортганини кўраемиз. Натижада маҳсулот бирлигига кетган иш ҳақи сарфи 20 фоиз қисқарган, бу эса фойдани кўпайтирган.

Иш ҳақи харажатлар воситасида фойдага таъсир этиш орқали меҳнатга талабни ўзгартиради.

Иш ҳақи билан меҳнатга талабнинг ўзгариши ўртасидаги боғлиқликни кўриб ўтайлик (1-расм). Расмда кўриб турибмизки, соатбай иш ҳақи 50 сўм бўлганда ишлаш учун 500 киши талаб қилинган, меҳнат арзонлашиб, соатбай ҳақ 20 сўмга тушганда

меҳнатга талаб ортиб, жами 700 кишидан иборат бўлган. Иш ҳақининг қисқариши меҳнатга талабни оширган. Бу ҳам талаб қонунини тасдиқлайди.

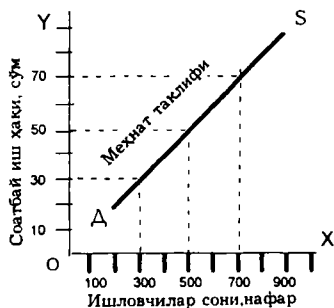


1- расм. Иш ҳақи даражаси ва меҳнатга талаб.

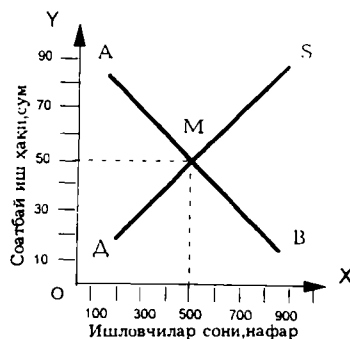
#### 4. Меҳнат таклифи

Меҳнат бозоридаги таклиф ҳам нархга нисбатан эластик бўлади, иш ҳақи ошса, меҳнат таклифи кўпаяди, камайса таклиф қисқаради. Аммо меҳнатни тирик одам таклиф этганидан, таклиф меҳнат аҳлининг нимани афзал кўришига ҳам боғлиқ. Турмуш даражаси паст бўлиб, моддий муҳтожлик шароитида кўп ишлаб, кўп пул топишга интилиш устулик қилади. Моддий тўкинчилик ва юқори турмуш даражаси муҳайё шароитларда оз ишлаб яхши яшаш мумкин бўлганидан, қўшимча пул топишга нисбатан дам олиш афзал кўрилади. Натижада иш вақти қисқариб, бўш вақт кўпайиши мумкин. Нимани афзал кўришга қараб меҳнатнинг таклифи ўзгаради (2- расм).

Расмда соатбой иш ҳақининг 30, 50, 70 сўм бўлишига қараб меҳнат таклифи 300, 500 ва 700 кишидан иборат бўлади. Бу меҳнат таклифининг меҳнат нархига нисбатан эластиклигини кўрсатади.



2- расм. Иш ҳақи миқдори ва меҳнатнинг таклифи.



3- расм. Меҳнатга талаб ва таклиф мувозанати.

Меҳнат бозорида ҳам талаб-таклиф ўйини мавжуд. Улар тенглашганда мувозанат ҳосил бўлади. Бу мувозанат маълум иш ҳақи миқдори даражасида пайдо бўлади. Буни яққол тасаввур этиш учун 1- ва 2- расмдаги чизмалардан ягона чизма ҳосил этамиз (3- расм).

Расмда талаб чизиғи AB таклиф чизиғи DS билан M нуқтасида кесишган. Бу нуқта мувозанат бўлиб, талаб билан таклиф миқдоран тенглашганини билдиради. Иш ҳақи 50 сўм бўлганда фирманинг 500 киши меҳнатига талаби қондирилади, иш қидирган 500 киши ишга жойлашади, демак, иш кучининг бундан ортиғи керак бўлмайди.

Талаб ва таклиф мувозанатига иш ҳақидан ташқари бошқа омиллар ҳам таъсир этади. Техника тараққиёти меҳнат унумдорлигини ошириб, иш кучига талабни қисқартиради. Иқтисодий турғунлик ёки танглик юз берганда иш ўринлари қисқаради, меҳнатга талаб камаяди.

Янги технологиянинг жорий этилиши малакали иш кучига талабни ошириб юборади. Ишлаб чиқариш таркиби ўзгарса, касбларга бўлган талаб нисбатлари ҳам ўзгаради. Масалан, қишлоқ хўжалиги ишчиларига талаб қисқарган ҳолда, саноатда, қурилиш ва хизмат кўрсатиш соҳасидаги янги касбларга талаб ошади.

Меҳнатга талаб мавсумий равишда ҳам ўзгариб туради. Масалан, йиғим-терим ёки курорт-саёҳат мавсуми тугагач иш ҳақи қанчалик пасаймасин, шу соҳадаги меҳнатга талаб ошмайди, чунки бу меҳнатнинг нафлиги тугаллиниб, керак бўлмай қолади.

Шундай меҳнат турлари мавжудки, уларга махсус қобилият талаб қилинади. Оғир жисмоний ишни соғлом ва бақувват одам бажара олади. Санъат, адабиёт, фан, конструкторлик алоҳида истеъдод талаб этади. Шундай касблар борки, улар махсус билим, пухта тайёргарлик, катта тажриба талаб қилади. Масалан, Германияда мустақил ишловчи шифокор бўлиш учун олий маълумот олгач, яна 10—12 йил тайёргарлик кўриш лозим.

Меҳнатнинг таклифи иш ҳақидан ташқари ишнинг қизиқарли бўлишига, ундан обрў топиш, қўшимча имтиёз олиш, юқори мансабга эришиш имкони, ишсиз қолиш хавфининг йўқлиги, меҳнат шароитининг соғлом бўлишига, шунингдек ишхонадан арзон кредит (қарз) олиш имконига ва бошқаларга ҳам боғлиқ бўлади.

Меҳнатнинг таклифига нуфус ҳам таъсир этади. Аҳоли тез ўсиб меҳнат ёшига етган аҳоли қанча кўп бўлса, меҳнат таклифи ҳам шунча кўпаяди. Ўзбекистонда 1995 йил меҳнат ёшига етганлар жами аҳолининг 49,3 фоизини ташкил этади. Шунга кўра меҳнат таклифи ҳам кўп бўлди. 1995 йилдан бошлаб Ўзбекистонда аҳоли ўсишининг секинлашуви тахминан 2015 йилдан бошлаб меҳнат таклифини қисқаришга олиб келади. Аммо, шу даврга келиб меҳнатга талаб ҳам кескин қисқариши мумкин, чунки техника шиддат билан ўсади. Демак, меҳнат таклифи нарх таъсирида эластик бўлса, бошқа омиллар таъсирида бу ҳолат бузилиб, таклиф ноэластик бўлиши мумкин.

Меҳнат натижаси инсоннинг фаоллигига боғлиқ. Ўз навбатида фаоллик меҳнат мотивациясидан (меҳнатга интилишдан) келиб чиқади.

**Меҳнат мотивацияси инсоннинг ўз манфаати йўлида меҳнат қилишга бўлган ички иштиёқидир.**

Уни юзага чиқариш воситаси меҳнат стимули ҳисобланади. Меҳнат стимули бу меҳнат билан пул топиш ва ҳаётий эҳтиёжлар учун зарур бўлган ноз-неъматларга эга бўлишга интилишни ифода этади. Стимул амалда меҳнатни рағбатлантириш орқали унга қизиқиш уйғотади. Иқтисодий стимул меҳнат натижасига қараб иш ҳақи олинганда, маънавий стимул меҳнат туфайли эл ўртасида обрў топганда юзага келади. Меҳнат стимули меҳнат унумдорлигини оширишга хизмат қилади.

## 5. Ишсизлик

Меҳнатга талаб билан унинг таклифи мутаносиб бўлмаганда ишсизлик ҳодисаси пайдо бўлади. Ишсизлик умуман ишламаслик эмас, балки ишлашга муҳтож бўла туриб, иш топа олмаслик. Аҳолининг меҳнатга қобилиятсиз қисми (ёш болалар, кексалар, ногиронлар) ишламаслиги табиий. Шунингдек, меҳнатга қобилияти бўла туриб ишлашга зарурат бўлмаганидан ишламай юриш ҳам ишсизлик эмас, албатта. Хўш, бўлмаса ишсизлик нима?

Ишсизлик ишлашга бўлган талабнинг қондирилмай қолишидир.

Меҳнат ёшидаги (16—59 ёшдагилар) кишилардан маълум қисмининг ишлашга бўлган талаби қондирилмайди, яъни улар ишга жойлаша олмайдилар ва ишсизларни ташкил этадилар.

Ишсизликнинг сабаби меҳнатга бўлган бозор талабининг ўзгариб туришидир. Бу ўз навбатида товарлар ва хизматларга бўлган талабнинг ўзгаришидан келиб чиқади. Техника тараққиёти, машиналарни кўплаб ишлатиш иш кучига бўлган талабни қисқартиради, меҳнат унумдорлигини ошириб, озчилик меҳнати билан кўпроқ маҳсулот ишлаб чиқаришни таъминлайди.

Иқтисодиёт бир текисда ўсмайди, албатта. Иқтисодий турғунлик ва тушкунлик даврида меҳнатга талаб камаяди, бу эса ишлаб чиқаришнинг ўзидаги қисқариш билан изоҳланади. Иш ҳақи ошиб кетганда ҳам иш жойи қисқаради, чунки, масалан, 10 киши оладиган иш ҳақи 8 кишига берилса, 2 киши ишсиз қолади. Иш ҳақи меҳнат нархи бўлар экан, унинг ошиб кетиши меҳнатга талабни қисқартиради. Ишлаб чиқариш таркиби ўзгарганида эски тармоқлар қисқариб, янгилари ривож топади, шунга биноан эски касбларга талаб қисқарса, янгисига талаб ортади. Лекин бу ўзгаришлар миқдоран мос келмай қолади. Масалан, эски касбга талаб 40 фоиз қисқарса, янги касбга талаб 25 фоиз ортади. Янги касбни эғалаб улгурганлар ишга жойлашади, улгурмаганлар ишсиз қолади.

Меҳнатга талабнинг мавсумий ўзгариши иш билан банд бўлганларнинг ишсиз қолишини билдиради. Масалан, қуруқчилик фаслларида қурувчилар меҳнатига талаб ошади, ёғин-сочин мавсумида талаб қисқариб, қурувчиларнинг бир қисми ишсиз қолади. Эски ишдан бўшагач, янги ишга жойлашгунча ҳам кишилар ишсиз бўлиши мумкин.

Нормал даражадаги ишсизлик иқтисодиёт учун табиий ҳол, чунки иқтисодиёт учун меҳнат захираси керак. Хом ашё, ёқилғи, ҳар хил материаллар захираси қанчалик керак бўлса, меҳнат захираси ҳам шунчалик зарур — уни ишсизлар ташкил этади. Меҳнатга талаб ошган кезларда бу талаб ишсизлар ҳисобидан қондирилади. Янги ерлар ўзлаштирилганда уларга керак юмушчилар ишсизлар сафидан олинади ва ҳоказо.

## 6. Ишсизлик шакллари. Ишсизлик даражаси

Ишсизликнинг кўринишлари турлича. Унинг асосий турларини кўриб чиқамиз.

**Фрикцион ишсизлик** вақтинча ишсизлик бўлиб, иш жойини алмаштириш пайтида юз беради, эски ишдан кетиб, янги ишга ўтгунча ишсизлик юз беради.

**Таркибий ишсизлик** ишлаб чиқариш таркиби ўзгарган чоғда вужудга келади. Бунда янги соҳалар ривожланиб, эски соҳалар қисқаради, эски соҳаларда ишлаб келганлар янги соҳага керак касбни дарҳол ўзлаштира олмайдилар, касб ўзгариши мобайнида ишсиз қоладилар.

**Мавсумий ишсизлик.** Мавсумий ишда банд бўлганларнинг мавсум тугагач ишсиз қолиши. Бу ишсизлик қишлоқ хўжалиги, қурилиш ва курорт соҳаларига хос.

**Яширин ишсизлик** расман иш билан банд бўлганларнинг фақат қисман ишлаши, яъни тўлиқ ишламай туриши. Унга қисқартирилган иш куни ёки қисқа иш ҳафтасига ўтганлар, иш йўқлигидан ҳақ берилмайдиган таътилга чиққанлар кирази.

**Умумий ишсизлик** товарлар ва хизматларнинг бозори касод бўлиши натижасида уларни ишлаб чиқарганлар меҳнатига талабнинг қисқариб кетиши билан пайдо бўлади. Бу ишсизлик одатда, иқтисодий танглик шароитида юз беради.

Ишсизликнинг ҳам ўз ўлчами бор. Бу — ишсизлик даражаси деб аталади. Ишсизлик даражаси ишга лаёқатли кишиларнинг қандай қисми ишсиз қолганини билдиради ва қуйидаги формула билан ҳисобланади:

$$Y_k = \frac{N}{Q} \cdot 100$$

Бунда  $Y_k$  — ишсизлик даражаси,  $N$  — ишсизлар сони,  $Q$  — меҳнатга лаёқатли аҳоли сони.

Масалан, мамлакатда ишга яроқли фаол аҳоли 12 миллион киши бўлгани ҳолда улардан 0,6 миллион киши ишсиз. Шунини ҳисобга олсак:

$$Y_k = \frac{N}{Q} \cdot 100 = \frac{0,6}{12} \cdot 100 = 5\%$$

Демак, ишсизлик даражаси 5 фоиз бўлган. Агар бу кўрсаткич 7 фоизга етса, ишсизлик даражаси ошган, 4 фоизга тушса, қисқарган бўлади.

**Ишсизлик муддати** кўрсаткичи ҳам бор. Бу кўрсаткич ишсизликнинг давомийлигини билдиради. Бу жиҳатдан қисқа муддатли ва узоқ муддатли ишсизлик бор. Уларнинг нисбати иқтисодий ҳолатга боғлиқ.

Иқтисодий юксалиш кезларида иш билан тўла бандлик вужудга келади, ammo бу ҳамма меҳнатга лаёқатли кишиларнинг юз фоиз ишлашини билдирмайди. Кўп мамлакатларда меҳнатга лаёқатли аҳолининг 97—98 фоизи ишласа, тўлиқ бандлик бор деб ҳисобланади.

Ишсизлик оқибатларини бир йўналишда баҳолаб бўлмайди. Унинг ҳам ижобий, ҳам салбий томонлари бор. Ишсизлик хавфи кишиларни яхши ишлашга, меҳнат интизомини бузмасликка, меҳнат унумдорлигини оширишга, иш сифатини яхшилашга, ўз фирмасини эъозлашга, ўз иш жойининг қадрига етишга ундайди. Ишсизлик бекор юрганларни ўз устида ишлашга, билим ва малакасини оширишга, янги касбларни қунт билан эгаллашга чорлайди. У иш кучининг эркин кўчиб туриши орқали керакли соҳалар ва корхоналарга жойлашувига кўмаклашади, чунки ишсизлар бошқа корхонага ёки бошқа ерга кўчиб бориб ишлашга мойил бўлади. Бу билан меҳнат ресурси бозор талабига биноан тақсимланиб, иқтисодий ўсишга йўл очади. Ишсизликнинг салбий томонлари шундаки, меҳнат ресурсининг бир қисми бекор қолиб, маҳсулот ва хизматларни яратишда қатнашмайди. Узоқ вақт мобайнида ишсиз юриш касбий малака ва тажрибани йўқотишга олиб келади. Ишсизларни боқиш ташвиши ишлаётганлар зиммасига тушади, чунки уларга нафақа тўлаш учун ишловчилар даромадидан кўпроқ солиқ олишга тўғри келади. Ишсизлар оилаларининг даромади пасайиб кетади, уларга тегадиган нафақа тирикчиликка етмай қолади. Улар ўзларини камситилган ҳис этиб, ўз келажагига ишончни йўқотади.

Ишсизлик бозор иқтисодиёти учун муқаррар бўлса-да, барибир жамият учун номатлуб ҳодиса, шу боисдан ишсизликни қисқартириш, ишсизларга ёрдам беришда давлат ҳам фаол қатнашади.

#### Такрорлаш учун саволлар

1. Меҳнат муносабати деганда нима тушунилади?
2. Меҳнат бозорининг қандай хусусиятлари бор?
3. Ишга ёллаш битимининг қандай турлари бор?
4. Иш кучига талаб ва таклифнинг эластик бўлишига нималар таъсир кўрсатади?

#### Мустақил иш топшириқлари

1. Қуйидаги жумлаларда тушириб қолдирилган сўзларни ўрнига қўйиб, тўғри жавоб топганингизни текшириб кўринг:  
а) Иш кучига талаб ..... ўзгаришига қараб эластик бўлади, б) ..... ўсиши иш кучига талабни қисқартиради. в) Иш кучига талабнинг ўзгариши ..... ўсишига ҳам боғлиқдир. г) Ишсизликнинг асосий сабаби ..... тараққиётидир.
2. Қуйидаги саволларга келтирилган жавоблардан тўғрисини танланг:

а) Ишсизлик сабаблари нима?— меҳнат унумдорлигининг ортиши; иқтисодий танглик; товарларнинг ўтмай қолиши; ишлаб чиқаришдаги таркибий ўзгаришлар; иш жойини алмаштириш; нотўғри жавоб йўқ.

3. Қуйидаги масалаларни ечинг:

а) Ҳозир аҳоли сони 20 миллион нафар, унинг таркибида 16—59 ёшдаги кишилар 40 фоиз, улардан 0,5 фоизи ногиронлар, ишловчилар сони 6,8 миллион. Ишсизлик даражаси қандай?

б) «Ойгул» фирмаси товарларининг бозори чаққон. Меҳнат унумдорлиги 8 фоизга ошди, иш ҳақи 3 минг сўмдан 3,6 минг сўмгача оширилди. Меҳнатга талабнинг эластиклик коэффициентини ҳисоблаб топинг.



## VIII БОБ.

### МЕНЕЖМЕНТ ВА МАРКЕТИНГ

#### 1. Менежмент ва менежерлар

Фирма фаолиятининг бозор шароитига мослашиб туришида менежмент катта аҳамиятга эга. Кенг маънода менежмент махсус бошқариш фаолиятини билдиради.

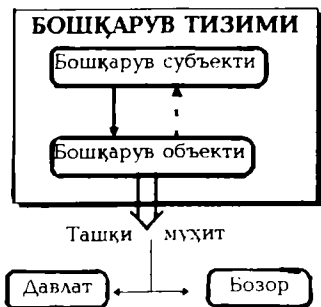
Менежмент фирманинг ишлаб чиқариш, тижорат ва молиявий фаолиятини бошқариш бўлиб, фирма жамоасининг гуруҳий манфаатига хизмат қилади.

Менежмент ёки бошқаришнинг объекти корхона фаолияти, унинг субъекти эса бошқариш ишини бажарувчи идоралар ва уларнинг ходимларидир (1- расм). Фирмани бошқариш — менежерларнинг касбий фаолияти ҳисобланади (2- расм).

Менежерлар махсус тайёргарлик кўрган, бошқаришнинг сир-асрорлари, қонун-қоидаларини чуқур билувчи малакали мутахассислар — ёлланма бошқарувчилар бўлиб, аҳолининг алоҳида ижтимоий қатламини ташкил этади.

Менежмент иши — корхона фаолиятига тегишли қарорлар қабул қилиш ва унинг ишини ташкил этишдан иборат ва юқори, ўрта ва қуйи поғоналардан ташкил топади.

Юқори поғонадаги менежмент фирма истиқболини белгилаш, унинг келажаги учун аҳамиятли чора-тадбирларни ишлаб чиқиш



1- расм. Менежмент.

2- расм. Менежерлар.



билан шуғулланади, бир сўз билан айтганда, фирма стратегиясини ишлаб чиқади ва уни амалга оширади. Бу ишни олий мартабали менежерлар бажарадилар.

Ўрта поғонадаги менежмент фирма фаолиятининг айрим томонларини, чунончи, ишлаб чиқариш, товарларни сотиш, нарх белгилаш, молия фаолияти, янги товарларни ўзлаштириш, технологияни қўллаш, меҳнатни ташкил этиш кабиларни бошқариш билан шуғулланади. Бу ишни ўрта тоифадаги менежерлар бажарадилар.

Қуйи поғонадаги менежмент қуйи бўғинда, масалан, цех, бўлим, бригада доирасида ишни ташкил этиш, кунлик, ҳафталик, ойлик иш топшириқларининг бажарилишини бошқариб боради. Бу ишни қуйи тоифадаги менежерлар бажарадилар.

## 2. Менежмент турлари

Менежмент умумий ва функционал менежментга бўлинади. Умумий менежмент фирма фаолиятининг ҳамма томонларини ўзаро мослаштириб, фойдани максимумлаштиришдан иборат мақсадга хизмат қилади. Функционал менежмент фирма фаолиятининг айрим жиҳатларини бошқариш бўлиб, унга ишлаб чиқариш,

Фирманинг менежмент тизими

Менежмент турлари	Кутиладиган мақсад	Эришилган натижани баҳолаш
I. Умумий менежмент	Фойдани максимумлаштириш	Стратегик топшириқларнинг бажарилиши
II. Функционал менежмент	Турли бўғинлар иш самарасини ошириш	Белгиланган хусусий топшириқларнинг бажарилиши
1. Харажатларни бошқариш	Тежамкорликни таъминлаш	Харажатларнинг пасайиши
2. Молиявий менежмент	Қўйилган пулни самарали ишлатиш	Ўз бозорини кенгайтириш
3. Маркетинг иши	Товар сотиш ҳажмини ошириш	Ўз бозорини кенгайтириш
4. Ходимлар ишини бошқариш	Ишчи-хизматчилар меҳнатини оқилона ташкил этиш	Моддий ва меҳнат ресурсларидан унумли фойдаланиш
5. Ишлаб чиқариш менежменти	Ишлаб чиқариш операциялари самарасини таъминлаш	Моддий ва меҳнат ресурсларидан унумли фойдаланиш
6. Илмий-техникавий ишларни бошқариш	Янги маҳсулотни ўзлаштириш	Маҳсулот сифатининг яқшиланиши

савдо-сотиқ, молия, ишчи-хизматчилар меҳнاتини бошқариш кабилар киради.

Умумий менежмент доирасида фирманинг мақсади, унга эришиш воситалари, қайси бозорга кириб бориш, бозорда қандай ҳаракат қилиш, пулни қайси ишларга сарфлаш ёки сарфламаслик масаласи ҳал қилинади. Функционал менежментда эса белгиланган мақсадга эришиш учун фирманинг турли бўғинлари бир-бирига мос ишлаши таъминланади, моддий, меҳнат ва молия ресурсларининг самарали сарфланиши ҳал қилинади. Функционал менежмент таркибида молиявий менежмент алоҳида ўрин тутади ва молиявий ресурслар (пул)га талабни аниқлаш, керакли пулни топиш, уни самарали ишлатиш вазифаларини ҳал этади.

Фирманинг молиявий ҳолати фойда миқдори ва манбаи, қанча пул қарзи борлиги, ликвидлиги, яъни ўз пул мажбуриятларини тўлай олиш қувватига қараб аниқланади. Менежмент яхши йўлга қўйилса хатар кам бўлади, фирма бойиб боради. Функционал менежментга маркетинг иши ҳам киради.

Маркетинг фирмани бозор билан боғлаш демакдир. Умумий ва функционал менежментнинг яхлитлиги ҳар бир фирманинг менежмент тизимини ташкил этади.

### 3. Бошқариш усуллари ва менежментнинг самаралорлиги

Менежмент ишида бошқаришнинг уч усули қўлланилади. Иқтисодий усулда кутилган мақсадларга эришиш иқтисодий воситалар ёрдамида амалга оширилади. Бу усулда кишиларнинг шахсий ва гуруҳий манфаатларини юзага чиқариш орқали уларнинг самарали ишлаши таъминланади. Шу мақсадда қўшимча иш ҳақи тўлаш, мукофотлар бериш, бир йўла катта пул билан тақдирлаш кабилар қўлланади. Маъмурий усулда бошқариш буйруқ ва фармойишлар орқали олиб борилади. Ижтимоий-психологик усул ижтимоий-маънавий вазиятга таъсир этиш орқали, кишиларнинг феъл-атвори, руҳиятини ҳисобга олиб уларнинг ижтимоий (социал) талабини қондириш орқали бошқаришни билдиради.

Менежмент иши ички ва ташқи ахборотга асосланади. Ички ахборот корхона ва унинг айрим бўғинларининг ишига оид маълумотлар, ташқи ахборот бозорнинг аҳволи, бозордаги ўзгаришлар, рақиблар, шериклар ва мижозларнинг хатти-ҳаракатига тегишли маълумотлардан иборат бўлади. Ахборот умумлаштирилади, унга таянган ҳолда бошқаришга оид қарорлар қабул қилинади, ҳаракатлар амалга оширилади. Менежмент иши ҳам сарф-харажатлар талаб этади. Унинг самарасини аниқлаш учун олинган натижалар (фойда) менежментга қилинган сарфларга таққосланади:

$$S_m = \frac{\Delta F}{\Delta W_m}$$

Бунда  $S_m$  — менежмент самараси,  $\Delta F$  — қўшимча олинган фойда,  $\Delta W_m$  — қўшимча менежмент харажатлари. Келтирилган формула воситасида қўшимча менежмент сарфи фирма учун нима берганлиги аниқланади. Менежерларга менежмент самарасига қараб ҳақ тўланади. Шу сабабли, масалан, АҚШда менежерларнинг бир йиллик даромади 50 минг доллардан 3 миллион долларгача боради. Менежмент ўта муҳим ва масъулиятли иш. Фирманинг тақдири менежмент хизматига боғлиқ. Шу сабабли яхши менежерларни тайёрлаш, уларнинг малакасини оширишга пулни аямаслик ҳозирги замон тадбиркорлигининг талаби ҳисобланади.

#### 4. Фирма ишини режалаштириш

Бозор иқтисодиёти режали иқтисодиётдан тубдан фарқ қилади. Лекин бу иқтисодиётда ҳам режалаштириш бор, аммо унинг мазмуни тамомила бошқача, яъни социализмдаги режалаштириш каби корхонанинг оёқ-қўлини давлат берган топшириқларни бажариш билан боғлаб қўймайди. Бозор хўжалигида режалаштириш корхонанинг иқтисодий эркинлиги доирасида амал қилади ва бозордаги талаб-таклифга қараб уюштирилади.

Режалаштириш фирма фаолиятини бозор талабига мослаштириш учун керакли чора-тадбирларни олдиндан белгилаш ва шароитга қараб уларга ўзгартиришлар киритиб боришдир.

Бозор иқтисодиётида режалаштиришнинг бир қатор қоидалари ёки тамойиллари бор:

1. Бозордаги реал шароитни ҳисобга олиш. Бунда корхона ўз ишини бозордаги нарх-навонинг ўзгариши эҳтимолини ҳисобга олиб режалаштиради.

2. Рақобатчилар имкониятларини инобатга олиш. Бунда қандай рақиблар бўлиши, уларнинг саъй-ҳаракатлари эҳтимоллари эътиборга олинади.

3. Режаларни юқоридан қуйига ёки қуйидан юқорига қараб ишлаб чиқиш. Бунда режа юқорида корхона даражасида ва қуйида унинг бўғинлари доирасида тузилади.

4. Режалаштиришнинг узлуксизлиги. Бу тамойилга биноан қисқа ёки узоқ муддатга мўлжалланган саъй-ҳаракатларга керакли тузатишлар киритиш талаб қилинади, чунки бозор шароитида ҳамма нарсани олдиндан билиш қийин ва вазиятга қараб режаларга ўзгаришлар киритиш талаб қилинади.

5. Турли режаларни мувофиқлаштириш. Фирманинг турли бўғинларидаги режалар бир-бирига мослаштирилади ва пировард натижада яхлит, ҳамма режаларни бирлаштирган умумий режа юзага келади.

Асосий масала ҳар тарафлама асосланган ва келажакка мўлжалланган режаларни ишлаб чиқишдан иборат. Режа иш дастурини яратишдан бошланади. Дастурда мақсад белгиланади ва унга эришиш тадбирлари кўрсатилади. Корхонанинг ихтисосини ўзгаритириш, янги соҳани ўзлаштириш ишлари пухта ҳисоб-ки-тоблар ва бозорни ўрганиш асосида режага киритилади.

## 5. Бизнес режа

Янгидан очиладиган фирмалар ўз ишини бизнес режани тузишдан бошлайдилар. Бизнес режада аниқ танланган тадбиркорлик ишининг ҳамма томонлари ўз аксини топади. Энг аввал нима иш қилиш аниқланади, сўнгра қанча пул (сармоя) кераклиги ҳисоб-китоб қилинади. Хизмат кўрсатиш соҳаси камхарж, ишлаб чиқариш эса серхаражат ҳисобланади. Масалан, саргарошхона очиш. Соч-соқол олиш учун майда асбоблар ва кичик хоналар зарур ва улар катта пул талаб қилмайди. Тикувчилик цехи очиш учун эса бичиш, тикиш, тугма қадаш, дазмоллаш машиналари, юк транспорти, омборхоналар керак. Албатта бу кўп пул талаб қилади.

Бизнес режада пул сарфи ўзини қай даражада ва қачон оқлаши ҳам батафсил ёритилади. Бошланадиган ишнинг нақадар фойда келтириши сарфлар ва нарх асосида белгилаб олинади. Албатта айтилганларни аниқлашга ҳар хил ёндашилади. Масалан, кичик савдо дўкони очганда сарфларнинг тез қайтишини ва кутилмаганда тезда янги рақобатчига йўлиқишни инobatга олиш лозим. Фабрика ёки цех очилганда аксинча бўлиши назарда тутилади.

Тадбиркорликни режасиз ҳам бошлаш мумкин, аммо бу хавф-хатарни кучайтиради. Чунки бу ҳолда хатарнинг олдини олиш чоралари мўлжалланмаган бўлади. Бозор шароитида, биринчидан, иш юришиб, бойиб кетиш имкони бўлса, иккинчидан, иш юришмай хонавайрон бўлиш ҳам мумкин. Шу сабабли хатар кам бўлиши учун бизнес режа тузиш талаб қилинади.

Тадбиркор учун бизнес режанинг якуний қисмидаги хулосалар ўта муҳимдир. Шу қисмда қилинадиган ишнинг моҳияти, унинг харажати ва келтирадиган фойдаси, рақобатда енгиб чиқиш воситалари, ишни кенгайтириш имкони, соф фойда миқдори, фойда нормаси кўрсатилади. Шунга қараб ишга пул қўйиш маъқулми ёки бу хатарлими деган тўхтамга келинади. Режанинг шу бўлиmidан қаноат ҳосил бўлмаса банклар ва молия компаниялари қарзга пул бермайди, шерик бўладиганлар айниб кетади, суғурта компанияси ишни суғурталашдан бош тортади.

Режада чиқариладиган товарнинг хусусияти, унинг харидор учун нафлиги, бошқа ўхшаш товарлардан афзаллиги, товарнинг бозорда қанча вақтгача сотилиши кўрсатилади. Бизнес режасининг

махсус бўлимида фирма товарларни кимга, қанча давр мобайнида, қандай миқдорда сота олади, фирма бозорнинг қайси сегментида иш юритади деган саволларга жавоб берилади. Бунинг учун товар сотилиши ҳисоб-китоб қилинади. Агар бозор аниқланмаса, ишнинг пачаваси чиқиши турган гап.

Бизнес режада рақобатчилар ким, уларнинг имконияти қандайлиги кўрсатилади. Рақобатда қўлланадиган усуллар, рақиблар билан қандай беллашув мумкинлиги баён этилади.

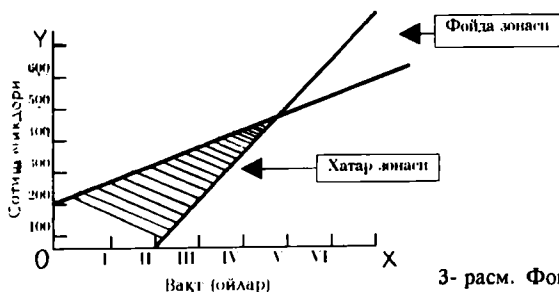
Режанинг махсус бўлими — бу маркетинг режаси ҳисобланади. Бу бўлимда товарлар қандай йўл билан сотилиши, товар нархи қандай фойда нормасини ҳисобга олиши, рекламанинг қайси усулларини танлаш ва қандай сарф-харажат билан ўтказиш, қандай воситалар билан товарлар сотилишини кўпайтириш кўрсатилади. Режада талабнинг эластиклигига қараб, биринчидан, нархнинг қайси юқори даражасига қадар товар яхши сотилиб, пул кўп тушиши мумкинлиги, иккинчидан, нархнинг қайси даражасидан бошлаб товарнинг сотилиши қисқариши мумкинлиги, натижада нархни пасайтиришга тўғри келиши эҳтимоллари аниқланади.

Режада қайси ҳолатда фойда ҳам, зарар ҳам кўрилмаб, харажатларни қоплаш билан қаноатланиш, қайси ҳолатда зарар кўриш ва, ниҳоят, қайси ҳолатда фойда олиш мумкинлиги аниқ кўрсатилади. Бизнес режада товар ишлаб чиқариш учун қандай ишлаб чиқариш қувватлари кераклиги, зарур нарсаларни қаердан олиниши, уларни фирмага келтириш муҳлати, тайёр товарларни кимга етказиб берилиши кўрсатилади.

Бизнес режанинг махсус бўлимида ким нима иш қилиши кўрсатилади, қанча ва қандай ихтисосли ва малакали ходимлар фирма ишига жалб этилиши белгиланади, ишчи-хизматчиларга иш ҳақи ва мукофотлар бериш кўрсатилади. Ишни фирма доирасида назорат қилиш усуллари белгилаб қўйилади.

Бизнес режада эҳтимолдан холи бўлмаган хавф-хатар ва кутиладиган талофат ҳам кўрсатилади, акс ҳолда ҳеч ким бу режанинг пухталигига ишонмайди. Режада хатар зонаси ҳам кўрсатилади (3- расм).

Бизнес режада пул чиқимлари билан тушумларининг нисбати (баланси) аниқланади, пулнинг сарфланиши ва тушиб туриш



3- расм. Фойда ва хатар зонаси.

миқдори ҳамда вақти, фирманинг ликвидлик салоҳияти кўриниб туриши керак. Режанинг мазкур қисмида фирманинг харажатлари, ялпи ва соф фойдаси кўрсатилади. Режанинг якуний қисмида фирма учун жами қанча пул кераклиги, унинг қаердан олинishi, сарфланган пулнинг қайтиш вақти ва келтирадиган даромади кўрсатилади.

Режани ишлаб чиқишда тадбиркорнинг ўзи, фирманинг мутахассислари қатнашадилар, ташқаридан маслаҳат ва тавсиялар олинади. Режани экспертлар кўригидан ўтказиш маъқул топилади, чунки унда режа дастлабки синовдан ўтади. Экспертлар хулосасига қараб режа янада мукамаллаштирилади. Бизнес режани тузиш фирма даражасидаги менежментнинг дастлабки қадами бўлади.

## 6. Маркетинг

Фирмани бошқаришда маркетинг иши стакчи ўрин эгаллайди.

Маркетинг фирма (корхона) ишини бозор шароитига мослаштиришга қаратилган махсус фаолиятдир.

Маркетинг иши бозорни ўрганиш, нархларни шакллантириш, бозор талабига монанд равишда товарларни ишлаб чиқариш, уларни вақтида бозорга етказиш, реклама ўтказиш ва харидорларга хизмат кўрсатишни ўз ичига олади. Уларнинг яхлитлигини бозоршунослик деб аташ мумкин. Маркетингни фирманинг махсус маркетинг хизмати бажаради, уни амалга оширувчи ходимлар маркетингологлар деб юритилади. Фирманинг ишлаб чиқариш фаолияти маркетинг таҳлилининг натижаларига таянади, чунки бу нимани ва қандай турларда ва миқдорда ишлаб чиқариш, кимга ва қандай нархда қачон сотиш, бозорга қандай жойлашиб олиш мумкин деган саволларга жавоб беради. Маркетинг савдо-сотиқни ташкил этишигина эмас, шу билан бирга бозор талабини ишлаб чиқаришга етказиш, шунга қараб ишлаб чиқаришни созлаш ва бозор талабини қондиришни ҳам билдиради.

Фирмадаги жузъий маркетинг ишлаб чиқаришни бозорда қисқа даврда бўладиган майда-чуйда ўзгаришларга тайёрлайди. Тадбиркорлик учун стратегик, яъни келажакка қаратилган маркетинг аҳамиятлироқ. Маркетинг режалари қуйидагиларни ўз ичига олади: 1) бозорни танлаш ва уни сегментларга ажратиб, ўз бозори соҳалари ва ҳудудларини аниқлаш; 2) бозордаги рақобатда ютқизиб қўймаслик учун товарнинг керакли сифатини таъминлаш, унга маъқул нарх белгилаш, ўз товари рекламасини уюштириш; 3) товарни бозорга вақтида етказиб, сотишни уюштириш; 4) бозорга қайси турдаги, қайси хил, қандай маркали товарларни чиқаришни ҳал қилиш.

Маркетинг режасида харидорларга тафсилот берилади, уларнинг харид қобилияти ва диди, талаб миқдори, табақалашуви, харид этишнинг вақтга қараб тебраниб туриши кўрсатиб ўтилади. Маркетинг учун энг муҳими ўз бозорининг сегменти ва шунга қараб товар ишлаб чиқаришни ташкил этишдир. Сегментга мослаб товарлар таркиби, масалан, костюм бўлса, унинг кимга (эркак, аёл, ёш, қари, болаларга) мўлжалланганлиги, унинг рангги, ўлчами, фасони ва ҳоказолар аниқланади. Маркетинг маҳсулот сифатини қиёмега етказиб, уни бозор талабига мослаштиришни ҳам билдиради. Шу боисдан товарнинг дизайни, узоқ хизмат қилиши, экологик тоза бўлиши, инсон учун қулайликлари, истеъмол учун хавфсиз бўлиши каби хусусиятлар алоҳида ҳисобга олинади.

Маркетинг учун таклиф этиладиган товарнинг сотилиш ёки сотилмаслигини аниқлаш муҳим. Шунинг учун ҳам маркетингда нарх танлаш катта ўрин тутди. Нарх қўйишда товарнинг ўз вақтида сотилиши ҳамда товарни сотишдан фойда кўриш ҳисобга олинади. Шу икки талабга жавоб берувчи нарх маъқул деб топилди. Маркетинг бозорга қандай чиқиб боришни ҳам кўзда тутди. Маркетинг режасида товарни, фирманинг ўзи сотадими ёки махсус улгуржи ва чакана савдо фирмалари орқали сотиладими, мамлакатнинг ўзида сотиладими ёки чет элларга чиқариладими каби саволларга ҳам жавоб берилади.

Шу сабабдан ҳудудий бозор, миллий бозор ва жаҳон бозори маркетинглари мавжуд. Маркетинг ишига таяниб фирмалар ишлаб чиқариш ҳажми, маҳсулот турлари, керакли технология, ишлаб чиқариш қувватлари кабиларни чамалаб оладилар. Хуллас, маркетинг кўп қиррали иш бўлиб, фирма фаолиятининг етакчи томонларини қамрайди ва фирманинг ҳам тани-ю, ҳам жони вази-фасини бажаради.

#### Такрорлаш учун саволлар

1. Нима сабабдан менежмент кўп поғонали бўлади?
2. Менежмент турлари бир-бирдан қандай фарқланади?
3. Менежмент тизимига нималар киради?
4. Бошқаришнинг иқтисодий ва маъмурий усуллари қандай томонлари билан фарқланади?
5. Нима сабабдан фирма ишини режалаштириш маълум тамойилларга асосланиши керак?
6. Бизнес режанинг оддий режадан қандай фарқи бор?

#### Мустақил иш топшириқлари

1. Қуйидаги саволларга келтирилган жавобдан тўғриси таниланг:
  - а) Фирма учун қайси ахборот ўта муҳим?— банк фоизи; рента тўлови; кўчмас мулк нархи; фирма чиқарадиган товарлар нархи.



б) Банклар ва шериклар учун фирманинг бизнес режасидаги қайси кўрсаткич энг аҳамиятли?— маҳсулот ҳажми; керакли капитал миқдори; чиқариладиган товар нархи; фирма ишининг хатари даражаси; олинадиган фойда миқдори.

в) Маркетинг иши нимадан иборат?— бозорни ўрганиш; бозорни сегментлаш; нарх белгилаш; товар таркибини белгилаш; товарни етказиш вақтини аниқлаш; рақобатчилар саъй-ҳаракатидан огоҳ бўлиш; нотўғри жавоб йўқ.

2. Қуйидаги масалани ечиб кўринг:

Фирма менежмент ишини яхшилаш учун қўшимча равишда 100 минг сўм сарфлади. Натижада унинг фойдаси 5 миллион сўмдан 5,2 миллион сўмга етди. Бошқа фирма менежментга қўшимча 200 минг сарфлади, олган фойдаси эса 10 миллион сўмдан 10,3 миллион сўмга етди. Ҳисоблаб кўринг-чи, қайси фирмада менежмент самарадорлиги юқори бўлган?

3. Қуйидаги жумлаларда тушириб қолдирилган сўзларни ўрнига қўйиб, тўғри жавоб топганингизни текшириб кўринг:

а) Менежмент ишининг объекти ..... бўлади. б) Аҳолининг алоҳида ижтимоий қатламини ..... ташкил этади. в) Менежмент иши яхши қўйилган ерда ..... кам бўлади. г) Агар бизнес режада ..... кўрсатилмаса унга ишонмайдилар. д) Фирма ўз товарига нарх қўйганда икки нарсани қисобга олади: биринчиси ....., иккинчиси .....

## IX БОБ

### ИҚТИСОДИЙ ЎСИШ

#### 1. Иқтисодий ўсиш ва унинг кўрсаткичлари

✓ Ҳар қандай жамиятда ўсиб бораётган эҳтиёжларни қондириш ва фаровон яшаш учун иқтисодий ўсиш юз бериши керак.

Иқтисодий ўсиш — иқтисодий равнақ, яъни иқтисодиётнинг илгарилаб ривожланиши бўлиб, яратилган товарлар ва хизматларнинг кўпайиб боришини билдиради. ✓

Иқтисодий ўсишни икки даражада олиб қараш мумкин.

Микроиқтисодий ўсиш фирма, корхона ва айрим сектор (тармоқ) миқёсидаги ривожланишни ифода этади ва уларда ўсиш яратилган товарлар ва хизматларнинг бозор нархида ҳисобланган ҳажмига қараб аниқланади. Агар фирма 5 йил муқаддам 5 миллион сўмлик маҳсулот яратган бўлса, бу йил 8 миллион сўмлик маҳсулот яратади, дейлик. Демак, иқтисодий ўсиш юз бериб, маҳсулот ҳажми 3 миллион сўмга кўпайган. ✓

Макроиқтисодий ўсиш миллий иқтисодиёт, яъни муайян мамлакат миқёсидаги иқтисодий тараққиётни ифода этади ва ялпи миллий маҳсулотнинг (ЯММ) кўпайишини билдиради. Масалан, «А» мамлакатда ЯММ 1994 йили 150 миллиард доллар бўлиб, 1995 йили 160 миллиард долларга етган, яъни 10 миллиард долларга кўпайган. Демак, бу ерда иқтисодий ўсиш юз берган. «В» мамлакатда ЯММ 1994 йили 180 миллиард доллар бўлса, 1995 йилга келиб 175 миллиард долларга тушиб кетган. Демак, бу ерда иқтисодий ўсиш ўрнига иқтисодий тушкунлик юз берган.

ЯММ ҳажми иқтисодий ўсишнинг умумлашган ва пулда ифодаланган кўрсаткичи ҳисобланади. Маълумки, ялпи миллий маҳсулот йил давомида ва пировард натижада яратилган товарлар ва хизматлардир, яъни истеъмол учун тайёр ҳолда яратилган маҳсулот ва хизматлар йиғиндисидир.

Масалан, эркаклар кўйлагини мисолга олсак, у тайёр пировард маҳсулот, тўғридан-тўғри истеъмолга кетади. Кўйлакни яратиш учун етиштирилган пахта, уни тозалаб олинган тола, ундан йиғрилган ипдан тўқилган чит газламалар эса оралиқ маҳсулотлар

ҳисобланади, улар қайта ишлангач, истеъмолга ўтади. Оралиқ маҳсулот — бу қайта ишлаш учун мўлжалланган маҳсулотлардир.

Маҳсулотлар ва хизматлар ғоят хилма-хил бўлганидан уларнинг ягона моддий ўлчами бўлмайди. Ягона ўлчам вазифасини бозор нархи бажаради. Нима иш бажарилмасин, қандай маҳсулот яратилмасин, унинг ҳажми шунча пулга тенг деб ҳисобланади.

ЯММ икки усулда ҳисобланади. Биринчи усулда харажатлар жамланади, яъни барча истеъмолчиларнинг товар ва хизматларни сотиб олишга сарфлаган пули жамланади. Масалан, муайян йилда аҳоли ўз истеъмоли учун 50 миллиард сўм, фирма, хўжалик ва ташкилотлар 60 миллиард сўм, давлат идоралари 40 миллиард сўм сарфлаган. Демак, ЯММ 150 миллиард сўм ( $50+60+40=150$ ) дан иборат. Иккинчи усулда даромадлар — товар ва хизматларни сотишдан тушган пул даромадлари жамланади. Масалан, барча фирма ва ташкилотлар 70 миллиард сўмлик товар ва хизматлар сотган, фермер хўжаликлари, жамоа хўжаликлари, томорқа соҳиблари ва бошқалар маҳсулот сотишдан 50 миллиард сўм даромад кўрган. Давлат корхоналари ва ташкилотларининг товар ва хизматлари сотишдан олган даромадлари 30 миллиард сўмни ташкил этган. Демак, ЯММ 150 миллиард сўмга тенг ( $70+50+30=150$ ).

Иқтисодий ўсиш ЯММнинг реал ҳажми билан ўлчанади. Гап шундаки, унинг қиймат-пул шакли нархларга боғлиқ. ЯММнинг моддий ҳажми ўсмаса-да, инфляция туфайли товарлар нархи ошса, унинг қиймат — пул миқдори ортиб кетади. Бу ҳолатни гилам мисолида кўрайлик.

1993 йили бир м<sup>2</sup> гилам 150 сўм бўлиб, жами 10 минг м<sup>2</sup> гилам чиқарилган. Демак, жами гилам 1,5 миллион сўмлик бўлган. 1995 йили гилам тўқиш қисқариб, 8 минг м<sup>2</sup>ни ташкил этди, аммо инфляция натижасида гилам нархи ошиб, унинг 1 м<sup>2</sup> 200 сўмга чиқди ва жами гилам нархи 1995 йили 1,6 миллион сўм бўлди. Демак, гилам ишлаб чиқаришнинг моддий ҳажми қисқарди ( $8 < 10$ ), аммо унинг қиймат (пул) ҳажми ортди ( $1,6 > 1,5$ ).

ЯММ ҳисобларида номинал ва реал ЯММ кўрсаткичлари бор. Номинал ЯММ муайян вақтда мавжуд нархда ҳисобланган маҳсулотдир. Уни аниқлаш учун товар ва хизматлар миқдори улардан ҳар бирининг жорий нархига кўпайтирилади. Реал ЯММ ўзгармайдиган, яъни таққосласа бўладиган нархларда ҳисобланган ЯММдир. Реал ЯММ ( $M_r$ ) қандай ўзгарганлигини билиш учун номинал ЯММ индекси ( $M_i$ ) нарх индексига ( $V_i$ ) бўлинади. Бунда

$$M_r = \frac{M_i}{V_i}$$

1991—95 йилларда номинал ЯММ 100 миллиард сўмдан 160 миллиард сўмга етди деб фараз қилайлик. Бунда ЯММ 60 фоиз ўсган бўлади ёки унинг индекси 1,6 тенг. Юзаки қараб нархни ҳисобга олмасак, ЯММ 1,6 марта ўсгандек бўлади. Аммо 5 йил ичида нарх 40 фоиз ўсиб, унинг индекси 1,4 тенг бўлади. Бунда реал ЯММ қуйидагича бўлади:

$$Mг = \frac{1,6}{1,4} = 1,11$$

Демак, ЯММ 1,6 марта эмас, балки 1,11 марта ўсган, холос.

Иқтисодий ўсишнинг нисбий ва мутлақ кўрсаткичлари бор. Нисбий кўрсаткич ЯММнинг ўсиш ёки пасайиш суръатлари бўлиб, фоизларда ифодаланади. Мутлақ кўрсаткич ЯММ неча фоизга эмас, балки неча сўмга ўзгарганини кўрсатади.

Мисол олайлик. 1991—95 йилларда реал ЯММ 110 миллиард сўмдан 140 миллиард сўмга етган. Бунда мутлақ ўсиш 30 миллиард сўмга тенг, нисбий ўсиши эса 27,3 фоиз ( $\frac{30 \cdot 100}{110} = 27,3 \%$ ).

Иқтисодиёт учун ЯММнинг мутлақ ўсиши, яъни неча сўмга ўсгани муҳимроқ, чунки бу ишлаб чиқаришнинг кўламини билдиради. Масалан, 3 мамлакатнинг ҳар бирида ЯММ 10 фоиз ўсди, лекин уларда бир фоизнинг реал миқдори ҳар хил, шу боис 10 фоизнинг аҳамияти бир хил бўлмайди. 10 фоиз ўсиш «А» мамлакатда ЯММнинг 15 миллиард долларга, «В» мамлакатда 12 миллиард долларга, «С» мамлакатда эса 18 миллиард долларга кўпайганини билдиради. Демак, 1 фоиз ўсишнинг вазни ҳар хил: 1,5, 1,2 ва, ниҳоят, 1,8 миллиард долларга тенг. Хуллас, иқтисодий ўсишга баҳо берганда унинг фоиз кўрсаткичлари билан чегараланиш кифоя қилмайди. Бунинг учун унинг амалдаги мутлақ ҳажми қанча эканлигини билиш ҳам муҳимдир.

*1- жадвал*

Аҳоли жон бошига яратилган ялпи миллий маҳсулот  
(АҚШ доллари ҳисобида, 1994 йил)

Ривожланган мамлакатлар	МДҲ мамлакатлари	Ривожланаётган мамлакатлар
Люксембург — 39850	Россия — 2650	Миср — 710
Швейцария — 37180	Белорусь — 2160	Покистон — 440
Япония — 34630	Украина — 1570	Никарагуа — 340
Дания — 28110	Қозоғистон — 1110	Того — 320
Норвегия — 26480	Ўзбекистон — 950	Ҳиндистон — 310
АҚШ — 25860	Молдова — 870	Яман — 280
Германия — 25580	Арманистон — 670	Мали — 250
Австрия — 24450	Қирғизистон — 610	Непал — 200
Швеция — 23630	Грузия — 580	Уганда — 200
Франция — 23470	Озарбайжон — 500	Малави — 140
Голландия — 21470	Тожикистон — 350	Мозамбик — 80

Жаҳонда йирик, ўртача, кичик ва ўта кичик мамлакатлар мавжуд. Уларнинг ЯММ ва аҳолиси миқдоран бир хил эмас. Хитой билан Қозоғистонни, Ўзбекистон билан АҚШни, Туркманистон билан Россияни ЯММ ҳажми жиҳатидан солиштириб бўлмайди, чунки бу мамлакатларнинг иқтисодий қудрати турлича. Шуни ҳисобга олиб ЯММ аҳоли жон бошига нисбатан ҳисобланади. Бу кўрсаткич эса ЯММнинг мутлақ ҳажмига ва аҳоли сонига боғлиқ. Бир мамлакатда ЯММ ҳажми бошқа мамлакатга нисбатан ортиқ бўлган ҳолда аҳолининг кўплиги туфайли жон бошига ҳисобланган ЯММ кўрсаткичи паст бўлиши мумкин. Масалан, ҳозирги Покистонда ЯММ ҳажми Ўзбекистонга қараганда кўп, лекин Ўзбекистоннинг ЯММ жон бошига ҳисоблаганда Покистондан 2,2 марта зиёд.

Аҳоли жон бошига яратилган ЯММ иқтисодий тараққиётни ва аҳоли турмуш даражасини ифодалайди (1-жадвал).

## 2. Иқтисодий ўсишнинг шакли

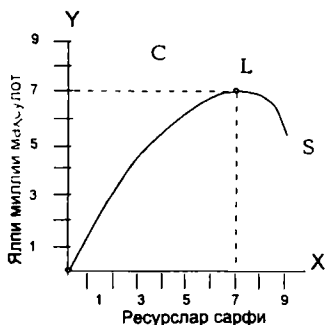
✓ Иқтисодий ўсишга баҳо беришда унинг қандай сарфлар ҳисобига ва қандай усуллар билан таъминланганлигига ҳам эътибор берилади. Шу муносабат билан унинг экстенсив ва интенсив усуллари борлигини айтиб ўтиш лозим.

✓ Иқтисодий ўсишнинг экстенсив усули иқтисодий ўсишнинг қўшимча ресурсларни сарфлаш ҳисобидан қозонишнинг билдирилади.

✓ Бу усул яратиладиган товарлар ва хизматларни ресурсларни ишлаб чиқаришга кўпроқ жалб этиш ҳисобидан кўпайтириш демакдир. Экстенсив усулда иқтисодий ўсишнинг миқдорий омиллари ҳаракатга келади: кўпроқ янги ерлар очилади, конлар ва йўллар ишга туширилади, янги завод-фабрикалар, цехлар қурилади, ишлаб турган корхоналардаги станоклар кўпайтирилади, ишловчиларнинг сони ортади, аммо меҳнат унумдорлиги ошмайди, маҳсулот ишлаб чиқариш ҳаражатлари қисқармайди. Экстенсив усул ресурсларнинг кўпроқ ишлатилишига асосланганидан, охиरोқибат ресурсларнинг етишмаслиги муаммоси пайдо бўлади. Ресурслар камайиб бориши билан бу усул иш бермай қўяди. Мазкур усул табиатни авайлаш ва унинг ресурсларидан эҳтиёткорлик билан фойдаланиш талабларига жавоб бермайди. Натижада иқтисодий ўсиш ресурслар камёблиги билан сиғишмай қолади, ишлаб чиқаришнинг ўсиши ўрнига унинг қисқариши юз беради (1-расм).

Расмда ОХ чизиги ресурслар сарфини, ОУ чизиги эса ЯММ ўсишини, ОЛ ёйсимон чизик иқтисодий ўсишни ифодалайди. Ресурсларни ишлатиш 7 бирликка етгунча ЯММ кўпайиб борган, ОЛ чизигида иқтисодий ўсиш юз берган. Ресурслардан фойдаланиш 7 бирликка етгач, улар етишмай қолганидан иқтисодий ўсиш ўрнига унинг пасайиши юз беради (LS чизигида ифодаланган).

✓ Экстенсив усулнинг истиқболи йўқ, чунки бу усулда эҳтиёжлар тўлароқ қондирилмайди, ресурслар ишлаб чиқариш учун етишмай

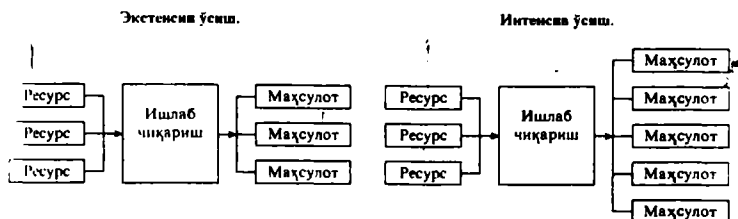


1- расм. Ресурсларнинг ишлатилиши ва экстенсив иқтисодий ўсиш.

қолади. Шу боисдан иқтисодий ўсишнинг интенсив усулига ўтилади.

✓ Интенсив усул иқтисодий ўсиш ресурсларни тежаб-тергаб ишлатиш ҳисобидан таъминланишини билдиради. ✓

Интенсив усул, биринчидан, ЯММ миқдоран кўпайиб боришини, иккинчидан, маҳсулотлар ва хизматларнинг сифати ошиб боришини билдиради. Бу усул кам ресурс сарфланган ҳолда ўсаётган талаб-эҳтиёжни тўлароқ қондиришга, бинобарин, аҳоли фаровонлигини узлуксиз оширишга қодир бўлади (2- расм).



2- расм. Иқтисодий ўсиш усуллари.

Интенсив ривожланиш йўлида ресурслар сарфи бирлигига ҳисобланганда кўпроқ натижа олинади. Масалан, экстенсив усул шароитида 1 кг металлдан 100 сўмлик маҳсулот олинса, интенсив усулга ўтилганда 200 сўмлик маҳсулот яратилади. Демак, металл бирлигига олинган маҳсулот икки марта кўпайган бўлади ва бу эҳтиёжни тўлароқ қондиради. Интенсив усулга ўтиш учун меҳнат унумдорлигини оширишга ва сифатли маҳсулот яратишга қодир бўлган юксак технология ҳамда малакали иш кучи талаб қилинади.

Айтилган усул фан-техника ютуқларини ишлаб чиқаришга кенг қўллашни, ишловчиларнинг билим савияси ва меҳнат малакасини ошириб боришни, менежментнинг самарали усулларини ишлатишни талаб қилади. Интенсив усул табиатан тежамкорлик усули ва унинг омиллари ҳар хил.

Муайян иқтисодий ўсиш шароитида ҳам экстенсив, ҳам интенсив усул биргаликда, бир вақтнинг ўзида ҳаракатда бўлади. Аммо улардан қайси бирининг иқтисодий ўсишни таъминлашда аҳамияти кучли бўлса, шунга қараб экстенсив ёки интенсив усул устун деб айтиш мумкин.

Иқтисодий ўсишни таъминлашда қайси усулнинг устунлиги меҳнат унумдорлиги ва ишловчилар сони ЯММ ўсимининг қанча ҳиссасини беришига қараб аниқланади.

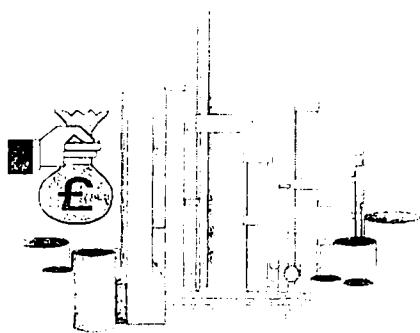
Агар ЯММ ўсишининг 50 фоиздан ортигини меҳнат унумдорлиги берса интенсив усул устун, унинг 50 фоиздан ортигини ишловчилар сонининг кўпайиши берса, экстенсив усул устивор бўлади. Илғор ишлаб чиқаришга интенсив усул, қолоқ ишлаб чиқаришга экстенсив усул хос. Масалан, ривожланган мамлакатларда интенсив усул иқтисодий ўсишнинг 70—80 фоизини таъминлайди ва, аксинча, қолоқ мамлакатларда фақат 20—30 фоизини беради. Шунга кўра илғор мамлакатларда турмуш фаровон бўлса, қолоқ мамлакатлар кабағалликдан қутила олмайди.

### 3. Инвестициялар ва иқтисодий ўсиш

Иқтисодий ўсиш юз бериши учун биринчи навбатда аввал сарфланган ресурсларнинг ўрни қопланиши керак, шундагина ЯММ олдинги миқдорда яратилиши мумкин. Бундан ортиқроқ ЯММ яратилиши учун инвестициялар талаб этилади.

Инвестициялар иқтисодий ўсишни таъминлаш учун даромад топиш мақсадларида ишлаб чиқаришга қўйилган маблағлардир.

Инвестициялар капитал маблағлар деб ҳам юритилади. Инвестициялар даставвал пул шаклида бўлади, пулга ресурслар сотиб олиниб, улар ишлаб чиқаришнинг моддий омилига айлангач, иқтисодий ўсиш юз беради (3- расм). Инвестициянинг ўзи номинал ва реал инвестицияларга бўлинади. Номинал инвестиция пул шак-



3- расм. Ишлаб чиқаришни инвестициялаш.

лидаги инвестициялардир. Номинал инвестициянинг ўзгаришлари олдинги ва сўнги қўйилган пул ўртасидаги миқдорий фарқ билан аниқланади. Агар 1995 йили инвестиция 80 миллиард сўм бўлиб, 1996 йилда 100 миллиард сўмга етса, номинал инвестиция 20 миллиард сўмга ёки 20 фоиз ўсган бўлади. Аммо инфляция инвестициянинг ҳақиқий даражасини тўғри кўрсатмайди. Шунинг учун инвестицияни инфляциядан холи этиб ҳисоблаш керак.

Реал инвестиция моддий шаклдаги инвестиция бўлиб, номинал инвестиция моддий ресурсларга айлангач вужудга келади. Реал инвестиция ресурслар ўсимидан иборат бўлади. Реал инвестиция қўшимча олинган станок, трактор, самолёт, автомашина, компьютер, бино шаклида бўлганидан унинг ягона моддий ўлчови бўлмайди. Хилма-хил шаклдаги инвестиция ҳажми пул ёрдамида ҳисоб-китоб қилинади. Бунинг учун номинал инвестиция индекси ( $P_i$ ) нарх индексига ( $V_i$ ) бўлинади. Бунда реал инвестиция ( $P_r$ ) қуйидагича ифодаланади:

$$P_r = \frac{P_i}{V_i}$$

Агар номинал инвестиция уч йилда 10 миллиарддан 15 миллиард сўмга етказилса ва шу вақтда нарх 1,2 марта ўсган бўлса, реал инвестиция қуйидагича бўлади:

$$P_r = \frac{P_i}{V_i} = \frac{10 : 15}{1,2} = \frac{1,5}{1,2} = 1,25$$

Демак, номинал инвестиция 1,5 марта ошгани ҳолда нарх 1,2 марта қимматлашгани учун реал инвестиция 1,25 марта кўпайган.

Реал инвестициянинг натижаси эришилган иқтисодий ўсишдир. Унинг самарасини ( $S_p$ ) билиш учун ЯММ ўсими ( $\Delta M$ ) инвестиция ўсими ( $\Delta P_n$ ) билан таққосланади:

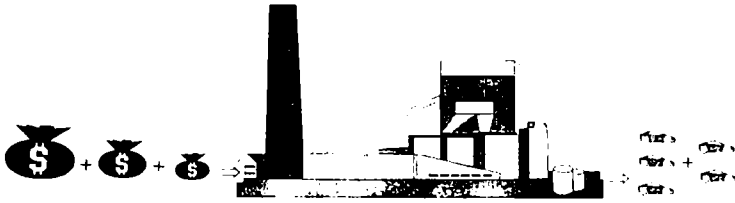
$$S_p = \frac{\Delta M}{\Delta P_n}$$

Масалан, инвестиция ўсими 12 миллиард сўм бўлиб, у 6 миллиард сўмга тенг қўшимча маҳсулот берса, инвестиция самараси қуйидагича ҳисобланади:

$$S_p = \frac{\Delta M}{\Delta P_n} = \frac{6}{12} = 0,5$$

Демак, 1 сўмлик инвестиция 50 тийинлик қўшимча маҳсулот берган. Агар маҳсулот 60 тийинга етса, самарадорлик ўсган бўлади, агар у 40 тийинга тушган бўлса, самарадорлик пасайган ҳисобланади. Инвестициянинг самарадорлиги асосан инвестицияни қайси соҳага жойлаштиришга ва инвестицияларни қайси йўналишда ишлатишга боғлиқ. Агар инвестиция бозори чаққон товарларни ишлаб чиқаришга, истиқболли соҳаларга қўйилса, янги, юксак унумли технологияни жорий этишга сарфланса, меҳнат унумдорлиги тез ўсиб, самарадорлик юқори бўлади (4- расм).





4- расм. Инвестиция ва маҳсулотларнинг кўпайиши.

Иқтисодий ўсиш, биринчидан, инвестиция миқдорига, иккинчидан, унинг самарадорлигига боғлиқ. Аммо самарадорлик биринчи ўринда туради, чунки инвестиция миқдорини оширишнинг чеки бор. Агар айтайлик, инвестицияга давлат бюджетидан пул кўп ажратилса, халқ истеъмоли, унинг фаровонлигини ошириш учун пул кам қолади. Шу боисдан инвестиция меъёри бор. Бу меъёр икки усулда ҳисобланади. Инвестициянинг умумий миқдори унинг мутлақ меъёри дейилади ва пул шаклида белгиланади. Агар мамлакатда яратилаётган ЯММ 200 миллиард сўм бўлиб, шундан 30 миллиард сўм инвестицияга сарфланса, шу сумма унинг мутлақ миқдорини ташкил этади. Шу сумманинг ЯММдаги ҳиссаси инвестициянинг нисбий меъёри бўлади. Айтилган 30 миллиард сўм ЯММнинг 15 фоизини ташкил этади, бу нисбий меъёрдир. Нисбий меъёр инвестиция нормаси ( $P^1$ ) деб ҳам юрилади. Инвестиция нормаси инвестициянинг ( $P$ ) ЯММга ( $M$ ) бўлган ва фоизларда ифодаланган нисбатидир. Юқоридаги мисолда  $P^1 = \frac{P}{M} = \frac{30}{200} \cdot 100 = 15\%$ . Инвестиция самарадорлиги қанчалик юқори бўлса, инвестиция ўзини шунчалик тез оқлайди, яъни инвестиция қайтими тез юз беради. Бу 1 фоиз инвестиция ўсими ЯММни неча фоизга кўпайтиришига боғлиқ. Агар 1 фоиз инвестиция ўсими 0,4 фоиз ЯММ ўсимини таъминлаган шароитда инвестиция ўзини 6 йилда оқласа, ўсим 0,8 фоизга етса инвестиция қайтими учун 3 йил керак бўлади. Демак, у ўзини тезроқ оқлайди. шу сабабдан инвестиция лойиҳаларини қунт билан ишлаб чиқиш ва улардан энг нафлигини танлаб, уни амалга ошириш катта иқтисодий аҳамият касб этади.

#### 4. Иқтисодий ўсиш самарадорлиги

Иқтисодий ўсишнинг самарадорлигини аниқлаш учун ишлаб чиқариш натижалари қилинган сарфлар билан таққосланади. Макроиқтисодиёт даражасидаги натижа ЯММда ифодаланади, чунки у пировард натижада яратилган маҳсулот ва хизматлардан иборат. Бу натижани қилинган сарфлар билан таққослаб, макроиқтисодий

Ўсиш самарасини билиш мумкин. Иқтисодий ўсиш самараси (S) ЯММ ўсимини ( $\Delta M$ ) сарфлар ўсимини ( $\Delta W$ ) га нисбати билан топилади:

$$S = \frac{\Delta M}{\Delta W}$$

Масалан, мамлакатда ўтган йили 370 миллиард сўмга тенг ЯММ яратилди, бу йили эса бу маҳсулот 420 миллиард сўмга тенг. Ўтган йили ЯММ яратиш учун кетган жами сарфлар 300 миллиард сўмни ташкил этган бўлса, бу йил 325 миллиард сўмдан иборат бўлди. Бинобарин, ЯММ ўсимини 50 миллиард сўмга ( $420 - 370 = 50$ ), сарфлар ўсимини 25 миллиард сўмга ( $325 - 300 = 25$ ) ошди. Демак, қўшимча 25 миллиард сўм сарфланган ҳолда 50 миллиард сўмга тенг қўшимча маҳсулот олинди. Энди бу рақамларни формулага соламиз:

$$S = \frac{\Delta M}{\Delta W} = \frac{50}{25} = 2,0$$

Қўшимча қилинган 1 сўмлик сарф 2 сўмлик ЯММ берган. Демак, иқтисодий ўсиш интенсив бўлиб, юксак самарага эга бўлган. Борди-ю, келаси йили 1 сўмлик сарфга 1,5 сўмлик маҳсулот олинса, самарадорлик пасайган бўлади ( $1,5 < 2$ ).

Иқтисодий ўсиш самарадорлигига уч муҳим омил таъсир кўрсатади: улар ЯММнинг меҳнат сиғими, моддий сиғими ва капитал (фонд) сиғимидир. Меҳнат сиғими ЯММ бирлигини яратишга кетган меҳнат сарфидир. Меҳнат унумдорлиги ошса, меҳнат сиғими қисқаради ва аксинча. Шу сабабли самарадорликка энг аввал меҳнат унумдорлиги таъсир этади. Меҳнат унумдорлиги ошганда жамиятдаги барча ишловчи кишилар вақт бирлигида, масалан, бир йилда ўтган йилдагидан кўпроқ маҳсулот яратган бўладилар. Масалан, илгари бир ишловчи йилига 500 минг сўмлик ЯММ яратган бўлса, эндиликда у 600 минг сўмга тенг ЯММни яратади. Демак, меҳнат унумдорлиги 1,2 марта ( $600 : 500 = 1,2$ ) ўсган бўлади.

Самарадорлик ортиши учун ресурс сарфининг бирлигига кўпроқ маҳсулот олинishi, яъни маҳсулот бирлигини яратиш учун хом ашё, ёқилғи, энергия ва ҳар хил материаллар сарфи қисқариши талаб қилинади. Бу сарфлар ЯММнинг моддий сиғими деб юритилади. Илгари 1 сўмлик ЯММ олиш учун кетган моддий сарфлар 0,6 сўм бўлса, эндиликда у 0,5 сўмга тушди. Демак, ЯММнинг моддий сиғими 16,6 фоиз пасайди. Бу албатта иқтисодий ўсиш самарадорлигини оширади. Агар моддий сарфлар 0,5 фоизга ортиб кетганда эди, шубҳасиз самарадорлик пасайган бўлар эди.

ЯММнинг капитал сиғими уни яратиш учун кетган капитал миқдори билан ўлчанади. Капиталнинг бир йўла сарфи билан унинг жорий сарфи фарқланади. Капиталнинг жорий сарфи машина, асбоб-ускуна, бино ва иншоотларнинг амортизацияси, яъни улар қийматининг ЯММ ўтган қисмидир. Масалан, машина-уску-

налар жами 250 миллиард сўм турса ва улар 5 йил хизмат қилса, уларнинг йиллик амортизацияси 50 миллиард сўм ( $250 : 5 = 50$ ) бўлади. Шу 50 миллиард сўмлик амортизация ҳисобидан 500 миллиард сўмлик ЯММ олинса, унинг капитал сиғими 0,10 бўлади, яъни 1 сўмлик маҳсулот олиш учун 10 тийинлик капитал сарфланган. Агар ЯММнинг капитал сиғими 9 тийинга тушса самарадорлик ортган, агар у 11 тийинга тенглашса, самарадорлик пасайган бўлади.

Шундай қилиб, самарадорлик уч омилнинг ҳосиласи ҳисобланади:

$$\boxed{\begin{array}{c} \text{Меҳнат} \\ \text{сиғими} \end{array}} + \boxed{\begin{array}{c} \text{Моддий} \\ \text{сиғим} \end{array}} + \boxed{\begin{array}{c} \text{Капитал} \\ \text{(фонд)} \\ \text{сиғими} \end{array}} = \boxed{\begin{array}{c} \text{Иқтисодий} \\ \text{ўсиш} \\ \text{самардорлиги} \end{array}}$$

Самарадорликни таъминлайдиган омиллар ҳар хил йўналишда ўзгаради. Бир вақтнинг ўзида улардан бири самарадорликни оширишга, иккинчиси камайтиришга хизмат қилиши, учинчиси эса унга мутлақо таъсир этмаслиги мумкин. Иқтисодий ўсиш самарадорлигини таҳлил қилганда ҳар уччала омилдаги ўзгаришлар ҳисобга олинishi керак. Бу билан қайси омил ҳисобидан самарадорликни ошириш мумкинлиги аниқланади.

Иқтисодий ўсиш самарадорлигининг аҳамияти ресурслар камёблиги шароитида ортиб боради. Самарадорликни ошириш ресурслар билан эҳтиёжлар ўртасидаги зиддиятни ҳал этиш воситаси. Юқсак самарадорлик бор жойда юқори турмуш даражаси таъминланади, чунки, биринчидан, ЯММ кўп, иккинчидан ЯММнинг инвестицияга кетадиган қисмини камайтириб, унинг истеъмолга сарфланадиган қисмини ошириш мумкин, яъни яратилган маҳсулот ва хизматларнинг тобора кўпроқ қисмини фаровонликка йўналтириш имкони туғилади.

## 5. Иқтисодий ўсиш цикллари

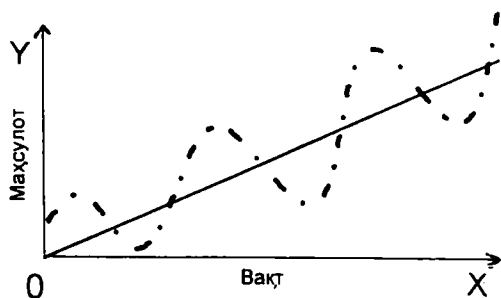
Иқтисодий ўсиш ишлаб чиқаришнинг йил сайин кенгайиб боришини ҳам тақозо этади. Уни кенгайтирилган такрор ишлаб чиқариш ҳам деб аташ мумкин. Бунинг учун эса инвестиция талаб қилинади. Ишлаб чиқариш кенгайганда ЯММ кўпайиши керак. ЯММ ҳисобидан эса қилинган сарфлар ўрни қопланади. ЯММнинг яна бир қисми истеъмолга кетади, бир қисми жамғарилади, яъни фирмалар, давлат ва аҳоли қўлида жамланиб, шу жамлама инвестицияга айланади, ишлаб чиқаришнинг ўсишини таъминлайди. Шу таҳлитда ишлаб чиқариш янгиланиб, иқтисодий ўсиш такрорланади. Аммо иқтисодий ўсиш бир меъёрда ва равон бормайди. Унга тўлқинсимон ҳаракат хос. Тўлқин кўтарилиб ва пасайиб тургани

каби иқтисодиётда ўсиш билан биргаликда пасайиб кетишлар ҳам юз беради.

Иқтисодиётнинг юксалиб ва пасайиб туришидан иборат тўлқинсимон ҳаракатини ул ичига олувчи давр иқтисодий цикл деб аталади.

Иқтисодий цикл 4 фазадан иборат: ўсиш чўққиси, пасайиш, турғунлик ва жонланиш. Бу фазалар ўрин алмашиб туради, уларнинг давомийлиги ҳар хил. Циклли ривожланишда айрим фазаларнинг тушиб қолиши ёки уларнинг ўта қисқа бўлиши ҳам учраб туради. Масалан, турғунлик фазаси юз бермай иқтисодиёт пасайган ҳолатидан бевосита жонланиш ва ҳатто юксалишга ҳам ўтиши мумкин. Иқтисодиётнинг тўлқинсимон ҳаракатини қуйида кўриш мумкин (5- расм).

Иқтисодий цикллар катта ва кичик циклларга бўлинади. Катта цикл узоқ давом этса, кичик цикл қисқа вақтда юз беради. Катта цикллар фан-техника тараққиётидаги катта бурилишлар билан боғлиқ. Илмий-техникавий тараққиётдаги улкан бурилишлар катта циклларни бошлаб беради, чунки улар янги ва ғоят юксак унумли техника, хом ашё, энергия манбаларининг ишлаб чиқаришга кириб келишини таъминлайди. Катта цикллар одатда 30—50 йил давом этади. Жаҳонда ҳозир ҳам давом этаётган иқтисодий ўсишнинг катта цикли 20- асрнинг 60- йилларида бошланган. Бу давр ичида турли мамлакатларда бир неча кичик цикллар бўлиб ўтди. ХХI асрнинг бошларида янги катта цикл бўлиши кутилмоқда. Ҳозирги иқтисодий ўсишга хос ҳодиса — бу кичик циклларнинг қисқариши бўлиб, у техниканинг тезда янгиланиб туриши билан ҳам изоҳланади.



5- расм. Иқтисодиётнинг тўлқинсимон ҳаракати.

Иқтисодий ўсишдаги тебранма ҳаракат бозор иқтисодиётининг кам-кўстсиз эмаслигидан, унинг ўзига хос нуқсонлари ҳам борлигидан дарак беради. Реал ҳаётда иқтисодий ўсиш билан биргаликда иқтисодий беқарорлик ҳам бўлиб туради. Беқарорликнинг асосий белгилари:

а) ишлаб чиқариш ҳажмининг пасайиб кетиши ёки унинг ўсмасдан бир жойда депсиниб туриши;

б) товарлар экспортининг қисқариши;  
в) инвестиция соҳасида фаолликнинг мутлақо сўниши ёки пасайиб кетиши;

г) юқори даражадаги инфляция;

д) ҳаддан ортиқча ишсизлик;

е) аҳоли турмуш даражасининг пасайиб кетиши ва бошқалар.

Беқарорлик бўлиб турадиган ҳодиса, аммо бозор механизми уни бартараф этиб, иқтисодий ўсиш йўлига ўтиш имконини ҳам беради.

Хўш, нима учун иқтисодиётга тебранма ҳаракат хос? Бу тебранишнинг сабаби, бир томондан, техника тараққиёти, иккинчи томондан, талабнинг ўзгариши билан боғлиқ. Янги техниканинг ишлаб чиқаришга кириб келиши меҳнат унумдорлигини, бинобарин, интенсив иқтисодий ўсиш омилларининг самарасини оширади, натижада ишлаб чиқариш тез ўса бошлайди, аммо талаб ҳар доим ҳам ишлаб чиқаришга мос ҳолда ўсавермайди. Ишлаб чиқариш талабдан ошиб кетганда товарлар таклифини қисқартириш керак бўлади. Бунинг натижасида ишлаб чиқаришнинг пасайиши юз беради. Товарлар сотилмай қолганда ишлаб чиқаришни янгидан бошлаш мушкуллашади. Шундай шароитда товарларни арзонлаштириш лозим, акс ҳолда талаб ва таклиф тенглашмайди. Бу ўз навбатида меҳнат унумдорлигини ошириб, харажатларни пасайтиришни талаб қилади. Бу йўналишдаги интилишлар натижасида техниканинг янгиланиши юз беради, бинобарин, яна қайтадан ишлаб чиқариш ўсади.

Циклнинг узун-қисқалиги техниканинг янгиланиш муҳлатига боғлиқ. Циклларнинг такрорланиб туриши бозор иқтисодиёти учун табиий бир ҳол.

#### Такрорлаш учун саволлар

1. Иқтисодий ўсиш нима учун зарур?
2. Иқтисодий ўсишнинг асосий кўрсаткичи нима?
3. Иқтисодий ўсишнинг мутлақ ва нисбий кўрсаткичлари нима?
4. Экстенсив ва интенсив иқтисодий ўсиш қайси жиҳатлари билан фарқланади?
5. Реал инвестиция нима?
6. Иқтисодий ўсиш самарадорлиги деганда нимани тушуниш лозим?
7. Нима сабабдан иқтисодий ўсишда цикллар бор?
8. Катта ва кичик цикллар қандай фарқланади?

#### Мустақил иш топшириқлари

1. Қуйидаги масалаларни ечиб кўринг:

а) Мамлакатда ҳозир йилига 115 миллиард сўмлик ЯММ яратилади, 5 йилдан сўнг ЯММ ҳажми 150,7 миллиард сўмга етди. ЯММ маҳсулотнинг мутлақ ва нисбий ўсишини ҳисоблаб топинг.

б) Инвестициянинг 1 фоизга ўсиши ЯММнинг 0,27 фоиз ўсишини таъминлайди. Агар ҳозир ЯММ 47,8 миллиард сўм бўлса, инвестиция 4,4 фоизга кўпайса, кейинчалик иқтисодий ўсиш неча сўмга тенг бўлишини ҳисоблаб чиқинг.

в) Пул шаклидаги инвестиция 16 фоизга кўпайди, инвестицион товарлар нархи 12 фоизга қимматлашди. Реал инвестиция қандай ўзгарганлигини ҳисоблаб топинг.

2. Қуйидаги саволларга келтирилган жавоблардан тўғрисиани танланг:

а) ЯММ ҳажми қандай ҳисобланади?— давлат, аҳоли, фирмаларнинг товар ва хизматларни сотиб олиш учун қилган сарфлари жамланади; бозорда давлат, фирмалар, ҳар хил хўжаликлар ва оилаларга товар ва хизматларни сотишдан тушган пул жамланади; нотўғри жавоб йўқ.

б) Иқтисодий ўсиш нималарга боғлиқ?— ресурсларнинг кўпайишига; ресурсларнинг тежамли ишлатилишига; меҳнат унумдорлигининг ўсишига; ишчилар ма-лакасининг ортишига; ишлаб чиқаришни бошқариш санъатининг юксалишига; нотўғри жавоб йўқ.

3. Қуйидаги жумлаларда тушириб қолдирилган сўзларни ўрнига қўйиб, тўғри жавоб топганингизни текшириб кўринг:

а) иқтисодий ўсиш ..... ва ..... кўпайишини билдиради; б) реал ЯММ ..... нархларда ҳисобланади. в) Экстенсив ўсиш юз берганда ..... сарфи кўпаяди, интенсив ўсишда ..... сарфи тежалаяди. г) Инвестициянинг самарадорлиги икки нарсага боғлиқ: 1) ....., 2) ..... д) Иқтисодий ўсиш самарадорлиги уч омининг ҳосиласи ҳисобланади: 1) ....., 2) ....., 3) ..... е) Иқтисодий ўсишнинг циклли бўлишига асосий сабаб ..... з) Иқтисодий циклар икки турга бўлинади: 1) ....., 2) .....

## Х БОБ

### ПУЛ

#### 1. Пулнинг вазифалари

Бозор иқтисодиёти пул билан тирик, чунки бу ердаги иқтисодий алоқалар пул билан амалга ошади, пулсиз ҳеч қандай иш битмайди. Шу сабабли пул топиш муаммоси ҳаммани ҳаракатга солади (1-расм). Пулнинг улкан аҳамияти бажарадиган вазифаларидан келиб чиқади. Пулнинг уч вазифаси бор:

1. Пул қиймат ўлчови вазифасини бажарганда товарлар ва хизматларга сарфланган меҳнат бозор нархида ўлчанади. Нарх эса фақат пулда ифодаланади. Маҳсулотлар қийматининг бирдан-бир ўлчови пулдир. Товарнинг қийматини унинг бозор нархи билан ўлчаб, у шунча пул туради деб айтишади. Демак, пул яратилган товарлар ва хизматларнинг қадр-қийматини умумлашган ҳолда ифода эта олади, бошқа ўлчов birlikлари буни бажара олмайди.

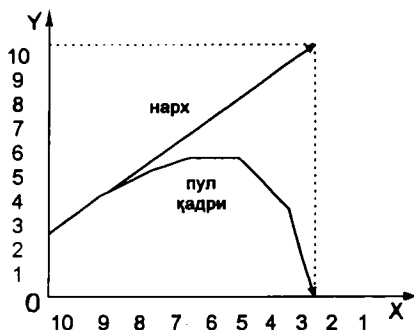
**Пул иқтисодий фаолиятнинг универсал ёки ҳаммабоп ўлчовидир.**

2. Пул муомала воситаси вазифасини бажарганда унинг ёрдамида товарлар ва хизматлар олди-сотди этилади. Пулга ҳамма нарсани олиш мумкин, шу боисдан уни ҳамма ерда жон деб қабул қилишади. Пулнинг хосияти шундаки, унинг ёрдамида керакли товарни топиб олиш осон бўлади. Мисол олайлик, боғбоннинг узуми бор, унга эса уй қуриш учун тахта зарур, тахта эгасига эса узум эмас, балки костюм керак. Бунда узумни тахтага айирбош-лашга қадар бир неча бошқа айирбошлаш ишларини бажариш зарур. Айтилик айирбошлаш қуйидаги шаклда бўлиши мумкин: узум → ёғ → дон → гишт → оёқ кийим → телевизор → костюм → тахта. Демак, боғбон тахтага етиб боргунча ораликда 6 та айирбошлаш операциясини ўтказиши керак. Пул бор жойда бунга ҳожат қолмайди. Узум пулга сотилади, пулга тахта олинади, вассалом. Пул бўлгани учун товарни товарга айирбошлаш (бартер) ўрнига уни бевосита шу пулга айирбошлаш мумкин бўлади.

3. Пул жамғариш воситаси вазифасини бажарганда бойлик тўплашга хизмат қилади. Пул бойликнинг асосий шакли, лекин унинг танҳо шакли эмас. Бойлик ер-сув, уй-жой, бино-иншоот,



1- расм. Пулнинг қудрати.



2- расм. Нарх ва пул қадри.

олтин, кумуш, жавоҳирлар шаклини ҳам олади. Аммо пул бойлик тўплашнинг энг қулай воситаси, аммо бунинг учун пул қадрли бўлиши керак. Ўз миллий пулининг қадри баланд бўлишига эришиш мустақил Ўзбекистоннинг иқтисодий вазифаларидан бири қаторида туради.

«Қачон миллий валюта кучли ва обрўли бўлса, иқтисодиёт ўшандагина мустақкам бўлади».<sup>9</sup>

*И. А. Каримов*

Пулнинг қадри унинг қурби, харид этиш қобилияти, яъни муайян пул бирлигига нима беришини билдиради.

Пулнинг қадри нархга боғлиқ. Арзончилик шароитида пул қадри ошади, қимматчилик юз берса пасаяди (2- расм). Муайян мамлакат пулининг қадрини уч омил белгилайди:

а) жами пулнинг товарлар ва хизматлар билан, яъни моддий жиҳатдан таъминланган бўлиши. Агар пул ортида шу пулга сотиш мўлжалланган товарлар қанчалик кўп бўлса, пул шунчалик қадрли ва кучли бўлади. Демак, пулнинг қадри ишлаб чиқариш даражасига боғлиқ;

б) пулнинг мамлакат олтин захиралари билан таъминланган бўлиши. Олтин пулга алмаштирилиб берилмайди, лекин олтин қимматбаҳо, харидоргир товар, уни хоҳлаган вақтда сотиб, ўрнига товарлар келтириб пулни моддий тарафдан таъминлаш мумкин. Аммо мамлакатлар миқёсида олтин миқдори ҳар хил. Масалан, 1995 йил июнь ойида олтин захиралари АҚШда 8500 тонна, Францияда 2500 тонна, Россияда 320 тонна бўлди. Демак, доллар, франк ва рублни таъминлашда олтин ҳар хил роль ўйнамоқда;

в) миллий пулнинг чет эл валютаси захиралари билан, айниқса, обрўли валюталар захираси билан нақадар таъминланган бўлиши. Бу захиранинг ақамияти икки ёқлама: биринчидан, хориж валютаси миллий пулга алмашади; иккинчидан, унга чет элдан



товарлар келтириб, улар билан миллий пулнинг қадрини таъминлаш мумкин.

## 2. Пулнинг ликвидлиги

Пулни жамғариш воситасига айлантирадиган афзаллик унинг ликвидлиги ҳисобланади.

Ликвидлик пулнинг хоҳлаган вақтда ва осонгина бошқа нарсага айлана билиши, бозори чаққонлиги, уни ҳамма ерда, ҳар қандай иш учун қабул қилинишидир.

Ликвидлик туфайли пул катта қулайликлар яратади. Масалан, Фозиловлар оиласининг 3 хонали квартираси уларнинг бойлиги. Шерматовлар оиласининг бойлиги эса банкда сақланадиган 500 минг сўм пулдан иборат. Ҳар иккала оила ўз бойлигини автомашинага айлантирмоқчи. Бунинг учун Фозиловлар ўз квартирасини сотиши ва сотилишини кутишлари керак, у сотилган тақдирда ҳам пул машинага етиши ёки етмаслиги мумкин. Аксинча, Шерматовлар оиласи кутишдан ёки хатарга йўлиқишдан холи. Улар 500 минг сўм пулига ҳеч бир овора бўлмай машина олишлари мумкин. Аммо шу пулнинг ликвидлиги бўлиши учун унинг қадри ва қурби барқарор бўлмоғи зарур.

Пул бу бойлик, бойликка ҳирс қўйган қаллоблар, ҳатто ўлим жазосидан қўрқмай, қалбаки пулни ясаб келганлар. Қалбаки пул яшаш ҳозир ҳам бор. 1995 йили жаҳонда 390 миллиард АҚШ доллари нақд пул сифатида айланиб юрган, шундан фақат 130 миллиард доллар АҚШнинг ўзида, қолган 260 миллиард доллар бошқа мамлакатларда муомалада бўлган. Ҳамма долларнинг (уни бакс деб ҳам юритадилар) 84 фоизи ҳақиқий бўлса, 16 фоизи қалбаки бўлган. Қалбаки доллардан қутилиш учун 1996 йилдан эътиборан АҚШда 100 долларлик янги купюра чиқарила бошлади ва жами 120 миллиард долларга тенг янги купюра дунёга тарқатилди. Янги доллар қўшимча равишда сохтакорлар ясай олмайдиган 8 та ҳимоя белгисига эга.

## 3. Пул турлари

Пул деганда қўлимиздаги нақд пуллари кўз олдимизга келтираемиз. Аммо нақд бўлмаган пуллар ҳам мавжуд. Булар банкдаги ҳисобварақ — (счет)ларда турувчи пуллардир.

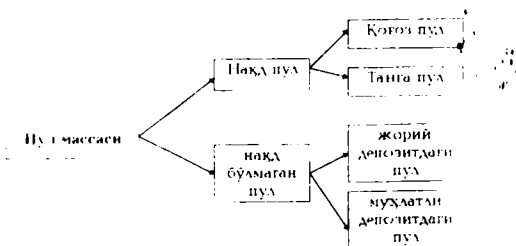
Нақд пуллар аниқ моддий шаклга, яъни қоғоз ва тенга пул шаклига эга бўлган, қўлдан-қўлга ўтиб турувчи ча турли тўлов ишларига хизмат қилувчи пуллардир.

Масалан, Т. Содиқов 5000 сўм нақд пул билан маош олади, уни тирикчилик учун сарфлайди ва пул унинг қўлидан товар сотувчилар қўлига ўтади. Аммо Т. Содиқовнинг жамғарма банкидаги шахсий ҳисобварағида 50 минг сўм пули бор. У ишлаётган чинни заводининг банкдаги ҳисобварағида эса 100 миллион сўм пул бор. Бу пуллар нақд бўлмаган пуллар ҳисобланади.

**Нақд бўлмаган пуллар аниқ моддий шаклга эга бўлмаган, банкдаги бир ҳисобварақдан бошқасига кўчириб ёзиб қўйиш орқали ҳаракат қилувчи пуллардир.**

Масалан, Тошкент трактор заводининг банкдаги ҳисобварағида 250 миллион сўм пули бор. У Бекобод металлургия комбинатидан олган металл учун 30 миллион сўм беради. Лекин бу пул биз ҳар кун ишлатиб турадиган қоғоз пуллар шаклида берилмайди. Бу сумма банкда трактор заводи ҳисобидан чиқарилиб, металлургия комбинати ҳисобига ёзиб қўйилади. Бинобарин, нақд пулсиз тўлов операцияси бажарилган бўлади. Мана шу жараён нақд бўлмаган пул ҳаракатини билдиради.

Пул турларининг ҳаммаси пул массасини ташкил этади (3- расм).



3- расм. Пул турлари.

Пул турларининг чегараланиши шартли, чунки нақд пул нақд бўлмаган пулга айланиши мумкин ва аксинча ҳам. Ишчи Т. Содиқов 5000 сўм маошидан 200 сўмини жамғарма банкка қўйса, нақд пул нақд бўлмаган пулга айланади. Трактор заводи ўзининг ҳисобварағидаги 250 миллион сўм пулдан нақд 5 миллион сўмини олиб, ишчиларга маош қилиб беради. Бунда нақд бўлмаган пулнинг 2 фоизи нақд пулга айланади.

**Барча пул турларининг муайян нисбатларда яхлитликни ташкил этиши пул агрегати дейилади.**

Пул агрегати ўзгарувчан хусусиятга эга, яъни, биринчидан пулнинг умумий миқдори, иккинчидан, пул турларининг ўзаро нисбати ўзгариб туради. Бунда аҳоли қўлидаги нақд пулнинг ўзгариши ўта муҳим. Аҳоли қўлидаги нақд пулнинг бир қисми сарфланиб, қолганини сарфлаш кечиктирилади ва пул захираси шаклини олади. Масалан, 1995 йилда Ўзбекистон аҳолиси пул даромадидан 15 миллиард сўми захирага айланди. Захира пул эгасининг уйида ёки банкда сақланади. Агар пул захирадан бирдан чиқиб, бозорга харид

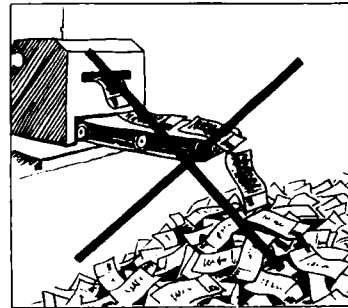
учун кириб келса, пул кўпайиб, нарх ошади, пул захирага бирданига ўтиб кетса, пул бозордан чиқиб кетиб, товарлар хариди камаяди, нарх арзонлашади. Демак, нақд пул меъёрида бўлиб, ошиб ҳам кетмаслиги, камайиб ҳам қолмаслиги керак.

Муомала доираси жиҳатидан пул икки турга бўлинади. Биринчиси миллий пул — айрим мамлакатда амал қилувчи пул, масалан, сўм, доллар, марка, франк, манат, танга. Бу пуллар купюра, яъни маълум қийматга эга пул бирлиги шаклида муомалада юради. Ўзбекистон Республикаси миллий валютаси — сўм (1 сўм = 100тийин)нинг купюра тартиби 1, 3, 5, 10, 25, 50, 100, 200 сўмлик қоғоз пуллардан иборат: қиймати 1, 3, 5, 10, 15, 20, 50 тийин бўлган танга пуллар ҳам чиқарилган.

Иккинчиси — халқаро ёки мамлакатлараро байналмилал пул. Махсус чиқарилган жаҳон пули йўқ, лекин унинг вазифасини ҳозирги даврга қадрли валюталар (доллар, немис маркаси, иена ва бошқалар) бажаради. Европада ўзаро ҳисоб-китоб учун умумий пул — экю ишлатилади. Аммо экю миллий пул ўрнини босмайди. Экю нақд бўлмаган пул, купюра шаклига эга эмас, ундан аҳоли фойдаланмайди.

#### 4. Пулнинг миқдори

Иқтисодиётнинг ҳолатига қараб ҳар бир мамлакатда турли миқдордаги пул айланиб юради. Аҳолиси кўп ва иқтисодиёти ғоят бақувват АҚШ ва Япония билан иқтисодиёти ўта заиф ва аҳолиси кам Мавритания ёки Фиджи учун бир хил миқдорда пул талаб



4- расм. Ортиқча пул эмиссияси.

қилинмайди. Аммо иқтисодиётнинг асл талаби шуки, ҳар қандай шароитда ҳам пул керагидан ортиқча чиқарилмаслиги шарт (4-расм). Пул эмиссияси билан давлат шуғулланади.

Пул эмиссияси давлат томонидан пулнинг муомалага чиқариб турилишидир.

Пул эмиссиясини пулга талаб белгилайди. Иқтисодиёт учун зарур пул миқдори икки нарсага боғлиқ:

1. Сотиш учун неча пуллик товар ва хизматларнинг бозорга чиқарилганлиги, уларнинг пулга чақилган миқдори. Масалан, сотиш учун беш юз турдаги товар қўйилган. Ҳар турдаги товар миқдори 100 минг дона, бир дона товарнинг ўртача нархи 120 сўм. Бунда сотиладиган товарнинг қиймати ( $500 \cdot 100\ 000 \cdot 120$ ) жами 6 миллиард сўмни ташкил этади. Хўш, товарларни сотиш учун 6 миллиард сўм зарурми? Йўқ, албатта, чунки бу ўринда пулнинг муомалада айланиб туриш тезлиги ҳисобга олинмаган. Агар товарлар йилига бир марта сотилса 6 миллиард сўм зарур бўларди. Аммо товарлар тўхтовсиз сотилиб туради, пул тўхтовсиз ҳаракатда бўлади. Шу сабабли пулнинг ҳаракат тезлигини ҳам эътиборга олиш даркор.

2. Пулнинг айланиб туриш (оборот) тезлиги. Бу пул бирлигининг йил давомида неча марта олди-сотдига хизмат қилганини, «қўлдан-қўлга» ўтганини билдиради.

Олдинги мисолга қайтиб, сотиладиган товарлар суммаси 6 миллиард сўм ва аҳоли, фирмалар, давлат ҳар ойда товар ва хизматлар сотиб олади, деб фараз қилайлик. Бунда пул бир йилда 12 марта олди-сотдига хизмат қилган бўлади. Демак, пул обороти 12 марта бўлган чоғда 6 миллиард сўмлик товарларни сотиш учун фақат 500 миллион сўм пул керак бўлади ( $6 \text{ миллиард} : 12 = 500 \text{ миллион}$ ). Борди-ю, келаси йили товарлар суммаси 10 миллиард сўмга етиб, пул обороти эса йилига 24 марта (ҳар ойда 2 марта) юз берса, унда зарур пул миқдори деярли 417 миллион сўм бўлади. Демак, керакли пул миқдори маълум омиллар таъсирида бўладики, уни махсус иқтисодий қонун белгилайди.

#### НАСОНА ҚИСОҚА ТАЪРИФИ

Сана	М	Q	Q
1990	1000000	1000000	1000000
1991	1000000	1000000	1000000
1992	1000000	1000000	1000000
1993	1000000	1000000	1000000
1994	1000000	1000000	1000000
1995	1000000	1000000	1000000
1996	1000000	1000000	1000000
1997	1000000	1000000	1000000
1998	1000000	1000000	1000000
1999	1000000	1000000	1000000
2000	1000000	1000000	1000000
2001	1000000	1000000	1000000
2002	1000000	1000000	1000000
2003	1000000	1000000	1000000
2004	1000000	1000000	1000000
2005	1000000	1000000	1000000
2006	1000000	1000000	1000000
2007	1000000	1000000	1000000
2008	1000000	1000000	1000000
2009	1000000	1000000	1000000
2010	1000000	1000000	1000000
2011	1000000	1000000	1000000
2012	1000000	1000000	1000000
2013	1000000	1000000	1000000
2014	1000000	1000000	1000000
2015	1000000	1000000	1000000
2016	1000000	1000000	1000000
2017	1000000	1000000	1000000
2018	1000000	1000000	1000000
2019	1000000	1000000	1000000
2020	1000000	1000000	1000000
2021	1000000	1000000	1000000
2022	1000000	1000000	1000000
2023	1000000	1000000	1000000
2024	1000000	1000000	1000000
2025	1000000	1000000	1000000
2026	1000000	1000000	1000000
2027	1000000	1000000	1000000
2028	1000000	1000000	1000000
2029	1000000	1000000	1000000
2030	1000000	1000000	1000000

Бошқача айтганда, товарлар қанчалик кўп бўлса ва уларнинг нархи юқори бўлса, шунчалик кўп пул талаб қилинади ва, аксинча, қанчалик пул тез ҳаракат қилса, товарлар кўпайган чоғда ҳам, улар нархи паст бўлса, шунчалик пул кам талаб қилинади, чунки оз миқдордаги пул билан кўп ишни бажариш мумкин бўлади. Бундай боғлиқликни қуйидаги формулада ифода этиш мумкин:

$$Z = \frac{VQ}{O}$$

Бунда Z — муомала учун зарур пул миқдори;

V — товарлар ва хизматларнинг ўртача нархи;

Q — сотиладиган барча товарлар ва хизматлар миқдори;

O — пулнинг айланиб туриш тезлиги.

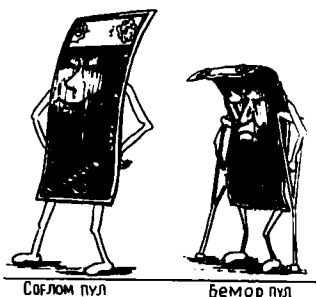
Пул миқдорини ўз билганича белгилаб, хоҳлаганча пулни эмиссия қилиш мумкин эмас. Пул айланишини тезлатиш пул операцияларини ўтказиш техникасига боғлиқ. Касса аппаратларининг бўлиши, пул санайдиган машиналарни ишлатиш, йиғилган пулни тезюрар транспорт билан етказиб туриш, пул операцияларини машиналар билан тез ҳужжатлаштириш нақд пул ҳаракатини тезлаштиради. Банк операцияларини автоматлаштириш бир ҳисобдан иккинчисига пул ўтишини ғоят тезлаштиради. Пул тўлаш қанчалик тез бўлса, олди-сотди ҳам шунчалик тез боради. Қонуният шундайки, иқтисодиёт ривож топган сари кам миқдордаги пул билан кўп миқдордаги пул операцияларини ўтказиш мумкин бўлади.

## 6. Инфляция

Пул иқтисодиётнинг қони сифатида унинг ҳамма ҳужайраларига озуқа бериб, ҳаёт бахш этиши учун унинг ўзи соғлом бўлиши зарур (5- расм). Соғлом пул — бу қадри барқарор пулдир. Агар пул керагидан ортиб кетса, иқтисодиётнинг қонига касал теккан бўлади ва бу инфляция деб аталади.

Инфляция пулнинг керагидан ортиқ чиқарилиши наги жасида нархларнинг тўхтовсиз ўсиши, пул бирлиги қадрининг пасайиб боришидир.

Инфляция юз берганда пул миқдори сотиладиган товарлар ва хизматларга нисбатан ортиб кетади. Оддий бир мисол: ҳозир йилига сотиш учун 50 миллиард сўмлик товарлар ва хизматлар чиқарилади. Пул олди-сотди ишларида 10 марта ишлатилади. Демак, 5 миллиард ( $50 : 10 = 5$ ) сўм нақд пул керак. Амалда эса пул миқдори 7 миллиард сўм. Демак, 2 миллиард сўм пул ортиқча. Пул кўплигидан нарх ошиб кетади.



5- расм. Пулнинг ҳолатлари.

Инфляцияни бир қатор сабаблар келтириб чиқаради:

1) Ҳаражатларнинг иқтисодий имкониятлар доирасида бўлмаслиги. «Ҳамма ҳамёнида борига қараб яшасин» деган тамойил бор. Давлатми, фирмами ёки айрим оилами, барибир, топганига қараб

сарф қилиши керак. Топгани — бу яратилган товарлар ва хизматлардир. Амалда сарф топганидан ошиб кетади ва давлат камомадни муомалага қўшимча пул чиқариш, яъни ортиқча пул эмиссияси ҳисобидан қоплайди. Бу пул товарлар билан таъминланмаган, яъни унинг товар эквиваленти (унга алмашса бўладиган товар) йўқ. Шу сабабли пул кўпайган ҳолда товар етишмайди ва нарх ошади. Юқоридаги мисолга қайтсак, ортиқча 2 миллиард сўм пул бор эди. Уни давлат ўз харажатларини қоплаш учун эмиссия қилди, аммо бу пул товар ва хизматлар билан таъминланмаган, натижада нарх ошади, пул қадри пасаяди.

2) Ишлаб чиқаришнинг қисқариши. Ишлаб чиқариш пасайганда пул миқдори кўпаймайди, аммо унга нисбатан товарлар миқдори камаяди, нарх ошади, пул қадри пасаяди. Яна ўша мисолга қайтамиз. Пул миқдори ўзгармади, яъни 5 миллиард сўмлик гача қолди. Аммо ишлаб чиқариш қисқариб 50 миллиард ўрнига 40 миллиард сўмлик товарлар ва хизматлар яратилди. Натижада нарх ошиб, пул бирлигининг харид қобилияти пасайди.

3) Мамлакатнинг иқтисодий ҳолатидан қатъи назар импорт этилган товарлар нархининг кўтарилиши. Бу ўз навбатида мамлакат ичидаги ўхшаш ва ўринбосар товарлар нархини оширади. Масалан, импорт қилинган буғдой нархи ошса, мамлакатда етиштирилган дон нархи ҳам кўтарилади, дондан тайёрланган ҳамма маҳсулотлар ҳам қимматлашади. Импорт қилинган ресурслар қимматлашса, уларни ишлатиш орқали яратиладиган товарлар ҳам қимматлашади.

4) Пул орқали инфляциянинг кириб келиши. Бир мамлакат миллий пули бошқа мамлакатда тўпланиб, инфляцияга дучор бўлса, инфляция экспорт қилинади. Масалан, 70- йилларда АҚШ доллари кучли инфляцияга йўлиқди. Натижада чет элдан долларга олинадиган товарлар қимматлашди. Доллари бор мамлакатлар бу пулга товарларни тобора кам олади. Натижада мамлакат ичида товарлар камайиб, миллий пул қадрсизланди.

Инфляциянинг икки кўриниши бор. Биринчиси — талаб инфляцияси пулнинг кўплигидан келиб чиқади. Бунда оч пуллар камёб товарларни қидириб изғиб юради. Иккинчиси — таклиф инфляцияси (харажатлар инфляцияси деб ҳам юритилади) ресурслар қимматлашганда юз беради, харажатлар ошиб, фойда камаяди, товарларни кўпайтиришга интилиш сусаяди. Натижада товарлар таклифи камаеди, бинобарин нарх ўсади.

Инфляция иқтисодиётни инқироз томон судрайди. Бу дардни даволаш учун касаллик авжини билиш керак. Бунга инфляция даражасини аниқлаш орқали эришилади. Инфляция даражаси кўрсаткичи ( $J$ ) олдинги даврдаги нарх ўсишини ( $V_1$ ) кейинги даврдаги нарх ўсишига ( $V_2$ ) га тақсимлаб топилади:

$$J = \frac{V_1}{V_2} \cdot 100$$

Агар  $V_1=30$ ;  $V_2=120$  бўлса, бунда  $J = \frac{30}{120} \cdot 100 = 25$  фоиз бўлади.

Инфляциянинг энг оғири гиперинфляция, яъни ҳаддан ташқари кучли инфляция дейилади. У одатда чуқур иқтисодий инқирозлар даврига хос бўлиб, инфляция даражаси ойига 50 фоиз ва ундан ортиб кетади. Масалан, 1985 йили Боливияда нарх 80 марта ошган, яъни инфляция даражаси 8000 фоизни ташкил этган. 1919—1920 йилларда Ўзбекистон (Туркистон)да инфляция шиддатли бўлиб, халқ орасида «бозордан бир қоп дон олиш учун 2 қоп пул керак» деган гап юрган.

## 7. Инфляция оқибатлари

Инфляциянинг оқибати қандай? Ёмон, албатта. Инфляция кишиларда қўрқув ва саросима пайдо этади. Ишлаб чиқаришга пул сарфлаш хатарли ишга айланади, негаки пул эгасига қайтиб келгунича ўз қадрини йўқотиб бўлади. Масалан, йил бошида сарфланган 1 миллион сўм пул йил охирида 1,5 миллион бўлиб қайтади. Юзаки қарасак, бу яхшидек туюлади. Аслида эса йил охирига келиб нарх 4 баробар ошган, натижада 1,5 миллион сўм пул олдинги 375 минг сўмга тенг бўлади. Пул эгаси 1 миллион сарфлаб, 375 минг сўм қайтариб олди, бинобарин, у 625 минг сўмни йўқотди.

Инфляция шароитида қарз берган ютқасади, қарз олган эса ютади. Бу ишлаб чиқаришга қўйиш учун пул топишни қийинлаштиради, чунки пулни бировга қарз бериб ютқизгандан кўра, уни бошқа йўлда ишлатиш маъқул кўрилади. Инфляция шароитида қатъий даромадга (нафақа, пенсия, стипендия, қатъий иш ҳақиға) яшовчиларнинг турмуши ёмонлашади, ҳатто улар қашшоқлашади ҳам. Нарх оша бургани ҳолда пул даромадининг ошмаслиги ёки нархга нисбатан секинроқ ошиб бориши товарларни олдингидан оз истеъмол этилишига олиб келади (6- расм). Масалан, пенсионер



6- расм. Қимматчилик

ойига 900 сўм пенсия олади, агар гўштнинг 1 kilosи 100 сўм бўлса, у 9 кг гўшт ола билади, гўшт нархи 150 сўмга чиқса, 6 кг гўшт олади.

Аҳолини инфляциядан ҳимоялаш учун даромадларни тўла ёки қисман индексациялаш ўтказилади.

Индексациялаш инфляция суръатини, яъни нарх ошишини ҳисобга олиб, пул даромадларини кўпайтириб бориш демакдир.

Индексациялашнинг икки тури учрайди:

1) тўла индексацияда нарх қанчалик ошган бўлса, пул даромади ҳам шунчалик оширилади. Масалан, нарх 45 фоиз ошган бўлса, иш ҳақи ҳам 45 фоиз ошса (45 фоиз = 45 фоиз) индексация тўла бўлди.

2) Чала (қисман) индексацияда даромадлар нархга нисбатан камроқ оширилади. Масалан, нарх 45 фоиз ошганда иш ҳақи 30 фоиз оширилади. Демак, индексация тўла эмас, балки у  $\frac{2}{3}$  нисбатда бўлди. Индексацияни аҳолига ким пул берса, ўша, яъни фирма, ташкилот, асосан, давлат ўтказади.

Инфляциядан жон сақлаш учун қуйидаги саъй-ҳаракатлар қилинади:

а) пул ҳеч бўлмаса зарар келтирмайдиган ёхуд камроқ зарар кўриладиган ишга қўйилади;

б) пулга ўз қадрини йўқотмайдиган мол-мулк (ер, уй, бино, иншоот) сотиб олинади;

в) пулга келажакда яхши мулк бўлиб қоладиган, осори атиқа буюмлари, тарихий ноёб буюмлар (қадимий санъат асарлари, китоблар, қўлёзмалар, идиш-товоқ, тақинчоқлар) сотиб олинади;

г) пулга нодир металлар ва қимматбаҳо тошлардан ишланган жавоқир буюмлари сотиб олинади;

д) пулга қадрли барқарор валюта (уни қадрли валюта дейилади) масалан, АҚШ доллари, Германия маркаси ёки бошқа валюта сотиб олинади.

Инфляцияни даф этиш мумкинми? Ҳа, мумкин. Аммо бунинг учун бир қатор чора-тадбир ишлатилади:

1. Пул эмиссияси тўхтатилади. Нагижада пул миқдори товарлар ва хизматлар нархининг миқдорига мослаша боради, нархлар секин ўсади ва сўнгра ўсишдан тўхтади.

2. Ишлаб чиқаришнинг ўсиши рағбатлантирилади. Инфляциядан қўтилиш учун пул миқдорини назорат қилиш кифоя қилмайди, балки ишлаб чиқаришни жонлантириш муҳим омилга айланади. Эмиссия устидан назорат нархларининг ўсишини секинлаштириши билан ишлаб чиқаришга пул қўйишнинг хатари камаяди, иқтисодий фаоллик бошланади. Давлат фирмаларга паст фоиз билан қарз беради, солиқлар камайтиради, экспорт-импорт ишлари бўйича



имтиёзлар жорий этилади. Натижада ишлаб чиқариш товарларни кўпайтириб, пул қадрини барқарорлаштиради.

3. Аҳолининг пули банкка жалб этилади. Инфляцияни даф этиш учун фуқаролар ўз пулини уйида сақламай, банкка қўйиши зарур. Бу иш уйда сақланаётган пулни оборотга киритиш ҳисобидан ортиқча пул чиқармай туриб халқ хўжалигини тўлов воситаси билан таъминлайди.

Пулнинг кўпайиб кетиши номақбул ҳодиса, аммо бундан пулнинг озайиб кетиши яхши нарса деб хулоса қилиб бўлмайди.

Иқтисодиёт талаби шуки, пул миқдори керагича бўлиши зарур, ундан ошиб ҳам, камайиб ҳам кетмагани маъқул.

Пулнинг етишмай қолиши хўжаликдаги тўлов операцияларини секинлаштириб, ҳатто тўхтатиб қўйиши мумкин. Фирмалар товарларини ўз вақтида сота олмайдилар, керакли ресурсларни ола билмайдилар, иш ҳақини, солиқларни вақтида тўлай олмайдилар. Пул етишмаслиги хўжаликни издан чиқаради.

Пул таклифининг қисқаришини қуйидагилар юзага чиқаради: биринчидан, нархлар ошиб кетган шароитда мавжуд пуллар олди — берди учун камлик қилади. Ҳатто товарлар миқдори камайган вақтда ҳам нархларнинг ўсиши пулга талабни кучайтириб юборади. Фараз қилайлик, ҳозир ҳар бири 100 сўмдан турадиган 100 та товар чиқарилди. Улар дарҳол сотилиши учун 10 минг сўм керак ( $100 \cdot 100 = 10000$ ). Сўнгра товар сони қисқариб 90 тага тушиб қолди, аммо ҳар бирининг нархи 100 сўмдан 130 сўмгача кўтарилди. Энди уларнинг сотилиши учун 10 минг сўм ўрнига 11 минг 700 сўм пул керак. Иккинчидан, пул обороти секинлашганда пул тақчил бўлади, уни ҳаракати сустлашиб, ҳар хил тўлов ишларини бажаришга етмай қолади. Бизнинг мисолимизда пулга талаб 1700 сўмга ошган эди ( $11700 - 10000 = 1700$ ). Аммо шунга қарамай олдин чиққан 10000 сўм пулдан фақат 8000 сўм қайтиб келди. Натижада оборот учун 3700 сўм етмай қолди ( $11700 - 8000 = 3700$ ). Ўзаро ҳисоб-китобни ўтказиш учун пулнинг етишмай қолиши тўлов кризиси дейилади. Фирмалар ва ҳар хил ташкилотлар сотган товарлари ҳақини ундира олмайдилар. Бундай пайтда дебиторлик қарзи келиб чиқади (1995 йилда Ўзбекистонда дебиторлик қарзи маҳсулотнинг 10 фоизига тенг бўлди). Фирмалар сотиб олган товарлари учун бошқаларга пул тўлай олмай қоладилар. Буни кредиторлик қарзи дейилади. Тўлов кризиси юз берганда фирмаларда ҳам дебиторлик, ҳам кредиторлик қарзи пайдо бўлади. Шундай вазиятдан чиқиш учун қўшимча тўлов воситаси бўлмиш векселлар чиқарилади, улар пул ўрнига берилади. Шундай банк векселлари Ўзбекистонда 1995 йили чиқарилиб, амалга киритилди.

### Такрорланг учун саволлар

1. Иқтисодиётда пул қандай вазифаларни бажаради?
2. Нима учун пул энг юқори ликвидликка эга?
3. Пул агрегати деганда нимани тушунамыз?
4. Пул муомаласи қонуни қандай алоқадорликни билдиради?
5. Пул оборотини тезлаштиришнинг қандай йўллари бор?
6. Пулнинг қадри нималар билан белгиланади?
7. Инфляциянинг қандай сабабларини биласиз?
8. Инфляциянинг салбий оқибатлари нималардан иборат?

### Мустақил иш топшириқлари

1. Қуйидаги масалаларни мустақил ечиб кўринг:
  - а) Мамлакатда сотиладиган товарларнинг ўртача нархи 275,6 сўм, миқдори 1,3 миллиард дона, пул оборотининг тезлиги 17,3 га тенг. Муомалада қанча пул юриши керак?
  - б) Инфляциянинг бир ойлик ўртача суръатлари қуйидагича бўлди: январь — 17,5 фоиз, февраль — 18,6 фоиз, март — 6,0 фоиз, июль — 6,7 фоиз, август — 5,2 фоиз, сентябрь — 3,0 фоиз. Инфляциянинг март ва август ойидаги даражасини ҳисоблаб топинг.
2. Қуйидаги жумлаларда тушириб қолдирилган сўзларни ўрнига қўйиб, тўғри жавоб топганингизни текшириб кўринг:
  - а) Пулнинг қадр-қийматини унинг ..... белгилайди. б) Пул энг ..... воситасидир. в) Пулни муомалага чиқариш ..... дейилади. г) Пул миқдори асосан 2 омилга боғлиқ: 1) ..... , 2) ..... . д) Инфляциянинг икки тури бор, бири ..... , иккинчиси ..... . е) Инфляция шароитида индексация икки йўл билан амалга оширилади: 1) ..... , 2) ..... ж) Тўлов учун пул етишмай қолганда муомалага ..... чиқарилади.

## XI БОБ

### БАНКЛАР

#### 1. Банкларнинг асосий вазифалари

Пул муносабатларининг ривожланиши банкларни юзага келтирган. Банк иқтисодиёт иштирокчиларининг пул юзасидан бўлган алоқаларига хизмат қилувчи институт (муассаса)дир. Пул билан боғлиқ хизматларни кўрсатувчи ташкилотлар кўп, ammo уларнинг марказида банклар туради. Банк иши билан шуғулланувчиларни банкирлар деб аташади. Ўзбекистон Республикасининг «Банклар ва банк фаолияти тўғрисида»ги қонунида банк нима деган саволга қуйидагича жавоб топиш мумкин:

Банк — тижорат ташкилоти бўлиб, банк фаолияти деб ҳисобланадиган фаолият турлари мажмуини амалга оширадиган юридик шахсдир.

Ўзбекистондаги банк тизими Ўзбекистон Республикаси Марказий банки, акциядорлик коммерция\* банклари ва хусусий банклардан иборат.

Банклар пул оламини ҳаракатга келтирувчи мотор — юрак, пул билан бўладиган жами ҳисоб-китобларни бажарадилар. Ҳамма пул тўловлари (трансфертлар) банклар орқали ўтади. Банклар қуйидаги ишларни амалга оширади:

— пул ва қимматбаҳо буюмларни омонатга олиб, сақлаб беради;

— пул билан бўладиган ҳисоб-китоб операцияларини, хусусан пул тўлаш ишларини бажаради;

— чет эл валютасини сотади ва сотиб олади;

— ўз қўлидаги пулни қайтаришлик, фоизлик ва муддатлик шартлари билан унга муҳтожларга қарз (ссуда)га беради, яъни кредит билан шуғулланади;

— ўз пулига акция сотиб олиб, уни бошқа соҳага жойлаштиради;

— бизнес юзасидан маслаҳат беради ва ҳоказо.

---

\* Коммерция — фойда топиш мақсадида ўз хизмати учун пул олиб ишлаш.

Банк иши пул оламида бўладиган бизнесдир. Банк бизнеси фойда топиш мақсадида юритилади.

Пул оқими нақд пуллар ва нақд бўлмаган пуллар ҳаракатидан иборат. Одатда уларнинг нисбати 1 : 10 бўлади. Нақд пул банкка қўйилиб, нақд бўлмаган пулга айланиши ва, аксинча, банк ҳисобидаги нақд бўлмаган пул нақд пулга айлантирилиши мумкин.

Нақд бўлмаган пуллар банк депозити шаклига эга, яъни фирмалар, жамоат ташкилотлари, давлат муассасалари ва айрим фуқаролар ўз пулини банкдаги депозит ҳисобварағида сақлайдилар. Депозит икки хил бўлади:

а) жорий депозитда қўйилган пул учун унинг эгаси банкдан ҳақ (фоиз) олмайди, банк эса қўйилган омонатни эгасининг талабига биноан дарҳол қайтариб бериш мажбуриятини олади. Бундай пул ҳисобварағи муҳлатсиз ҳисобварақ дейилади.

б) муҳлатли депозитда қўйилган пул учун банк унинг эгасига фоиз тўловлари тўлайди, аммо бу пул унинг эгасига хоҳлаган вақтда эмас, маълум вақтдан, масалан, бир йилдан сўнг ва банкни барвақтроқ огоҳлантирилгандан сўнг қайтарилади.

Депозитдаги пулни нақд пулга айлантириб олиш мумкин, лекин бунга ҳар доим ҳам зарурат бўлавермайди, чунки депозитдаги маблағ ҳисобидан чек бериш ва чекка керакли нарсани харид қилиш мумкин. Чек — пулнинг ўринбосари, у тўлов воситаси сифатида қабул қилинади. Масалан, ишчи К. Мирзаевнинг Халқ банкида 10 минг сўм пули бор. Телевизор олиш учун унга 5 минг сўм керак. У банкдан 5 минг сўмлик чек олиб, телевизор сотадиган дўконга топширади ва телевизорни олади. Дўкон эса чек асосида Халқ банкида К. Мирзаев ҳисобварағида турган 10 минг сўмдан 5 минг сўмини ўзининг «Савдогарбанк»даги ҳисобварағига ўтказиб олади. Демак, депозит нақд пулга айланмагани ҳолда пул тўлаш операциясини банк амалга оширади.

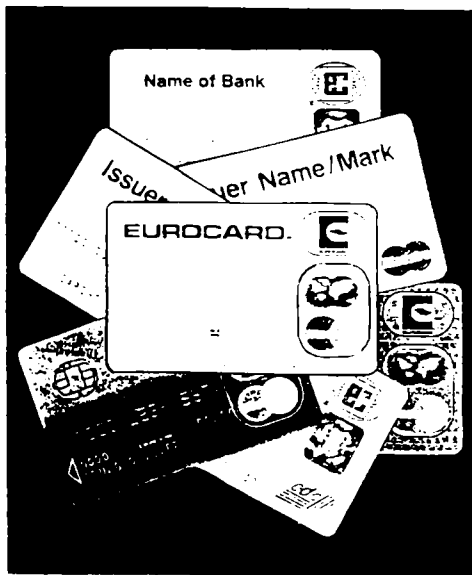
Фақат омонатни сақлашга мослашган банклар сейф-банклар деб юритилади. Аммо сейф бўлими бошқа банкларда ҳам бўлиши мумкин (сейф бойлик сақланадиган пўлат сандиқ). Сейф-банк мижозларнинг нақд пули, олтидан ясалган буюмлари, қимматбаҳо тошлари (олмос, дур, гавҳар, ёқут ва ҳ.к.), ҳар хил жавоҳирот тақинчоқлари, осори атиқа (қадимий) буюмларини сақлаб бергани учун ҳақ олади. Мазкур буюмлар сейфларнинг махсус токчаларида қулф-калит қилиб сақланади. Токчанинг калити ва уни очишда ишлатиладиган махфий рақам (код) омонат эгасига берилади.

Банк хизматидан фойдаланиб, ўз ишини битирувчилар банк мижозлари деб юритилади. Банк ўз мижозининг топшириғига кўра унинг пулини керакли жойларга тўлаб туради. Масалан, фирманинг депозит ҳисобварағида 10 миллион сўм бўлса, шундан 1 миллион сўмни фирма номидан ижара ҳақи, солиқ, суғурта пули сифатида тўлаши мумкин.

Банк бир тўловни иккинчи тўлов билан қоплаш ишини ҳам

адо этади. Агар «А» фирма «В» фирмдан 2 миллион сўм қарз бўлса, ўз навбатида «А» фирмдан «Д» фирма 2 миллион қарз дейлик. Банк «Д» фирманинг пули билан «А» фирманинг қарзини қоплайди. Бундай ишни бажариш клиринг операцияси дейилади. Клиринг банклар берган чеклар суммасига қараб мижозларнинг ўзаро тўловларини бажаришни билдиради. Чеклар билан бўладиган ўзаро пул тўлаш ҳисоб-китобини банклар қошидаги клиринг палатаси деган ташкилот бажаради.

Банклар ўз мижозларига кредит карточкалари беради (1, 2- расм). Шу карточка нақд пул ёки чек ўрнига ўтади. Товар харид этилганда унинг ҳақи кредит карточкасида кўрсатилган пулдан чегириб олинади, мижознинг ҳисобварағи турган банкдан савдо фирмасининг ҳисобварағи бор банкка ўтказилади (158- бетда 3- расм). Кредит карточкаси маълум суммага, масалан, 10 минг сўмга берилади. Мижоз шу сумма доирасида товарларни карточка билан харид этади. Бу пул тугагач мижоз ўз банкдан янгидан карточка олади.



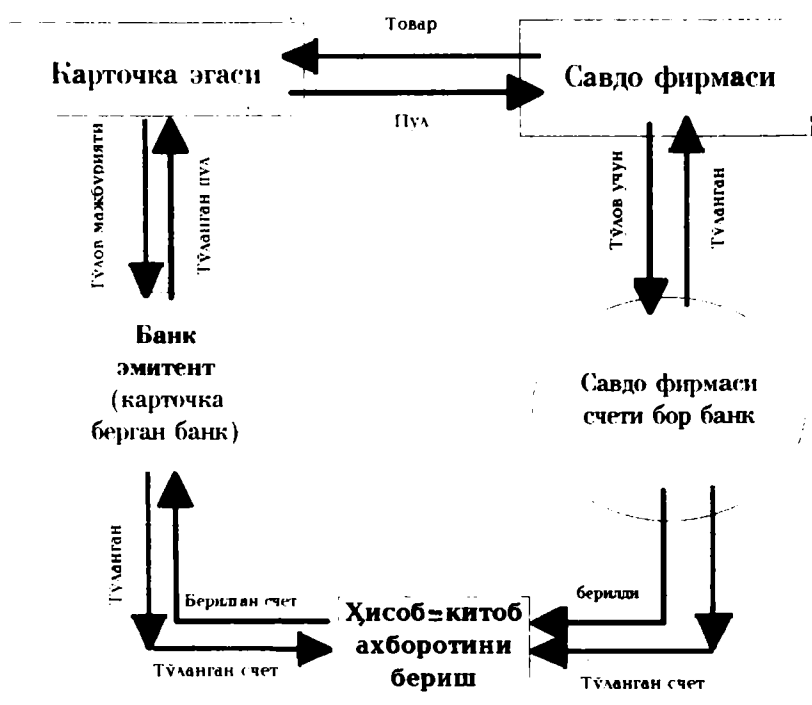
1- расм. Кредит карточкалари намуналари

2- расм. Ўзбекистон ташқи иқтисодий фаолият миллий банкининг кредит карточкаси, 1996 йил.



Банклар ўз мижозларига қулайлик яратиш учун нақд пул берадиган автоматлар орқали хизмат кўрсатади. Банк пул эгасига код номери кўрсатилган карточка беради. Карточка автоматга қўйилиб код номери айтилгач, автомат дарҳол айтилган нақд пулни чиқариб беради. Бу усул мижоз учун ўта қулай бўлиб, пулни ёзин-қилин, кеча-ю кундуз — исталган вақтда олиш мумкин.

Банкларнинг валюта айирбошлаш идоралари (пунктлари) бўлиб, улар бир валютани бошқасига белгиланган нархда (масалан, 1 долларни 35 сўм, 36 рупия, 80 тенгега) сотади. Банклар валюта аукционидида қатнашиб, катта миқдорда валюта сотиб оладилар, шу-



3- расм. Кредит карточка билан ҳисоб-китоб тартиби.

нингдек, аҳолидан ҳам валютани харид этадилар, сўнгра уни сотиб, бу ишдан даромад кўрадилар. Банкларда махсус валюта ҳисобварақлари ҳам бўлади. Бу ҳисобварақдаги пулни бошқа мамлакатларга ўтказиш мумкин. Шу пул ҳисобидан кишиларга «виза карта» деган карточка берилади, уни тақдим этиб бошқа мамлакатдаги банкдан ҳам валюта олиш мумкин. Масалан, Ўзбекистон Ташқи иқтисодий фаолият миллий банки берган «виза карта» во-ситасида Германиядаги «Дойч банк»дан валюта олинади.

## 2. Кредит

Пул бор жойда қарз олиш ва қарз бериш юзага келади, бу ишни банклар бажаради. Пулнинг ўз эгаси қўлига келиб тушиши ва ишлатилиши бир вақтда юз бермайди. Масалан, товар сотишдан тушган пул корхонага январ ойида келса, уни ишлатиш август ойида юз беради, демак пул 7 ой ишлатилмай, бўш туради. Айни бир вақтда бошқа корхонанинг кутган пули 3 ой кечикиб тушади, шу сабабли пулга муҳтожлик пайдо бўлади. Пулга муҳтожлар қарзга

пул ахтарадилар. Натижада пули борлар билан пулга муҳтожлар ўртасида кредит алоқалари юзага келади.

Кредит пулни маълум шартларга риоя этган ҳолда қарзга бериш ва уни қарзга олиб ишлатишни билдиради.

Банк ўзгалар пулини жамлаб уни ўз номидан кредитга беради. Аммо банклар фақат депозитдаги ўзгалар пулини қарзга беради деб ўйлаш нотўғри, чунки банкларнинг ҳам ўз пули бор. Бу пул банкни таъсис этувчилар унга дастлабки капитал сифатида ажратган маблағдан ва фойданинг капиталга қўшилган қисмидан ташкил топади.

### 3. Пул бозори

Пулни қақ тўлаш шарти билан қарзга бериш мазмунан уни сотиш ҳисобланади ва бундай олди-сотди пул бозорида юз беради.

Пул бозори вақтинча ишлатилмай турган пулни пулга муҳтожларга фоиз тўлаш шарти билан қарзга бериш, яъни уни маълум нарҳда сотиш юзасидан пайдо бўлган иқтисодий муносабатдир.

Фирма, компания, фермер, ишчи-хизматчилар, нафақахўрлар, давлат идоралари, мулк соҳибларига теккан пул даромадини бир қисми сарфланса, иккинчи қисми йиғилиб, жамғарилади. Пулнинг жамланиши эса банкда юз беради. Жамланган пул банк орқали пул бозорига тушади. Пул бозори икки турга бўлинади:

1. Оддий тўлов воситаси бўлган пул бозори. Бу бозорда пул қисқа муддатли кредитга берилади.

2. Капитал бозори. Бу бозорда пул капитал сифатида узоқ муддатли қарзга берилади.

Кредит истеъмолни қондириш учун товарлар сотиб олиш мақсадларига мўлжалланганда истеъмолчи кредити деб аталади.

Кредит капитал ҳосил этиб, ундан фойда топиш мўлжалланганда тадбиркорлик кредити деб аталади.

Банк фақат пул билан эмас, балки векселлар орқали ҳам кредит беради.

Вексель қарздор томонидан маълум миқдордаги пул қарзини қарз берувчига белгиланган муддатда қатъий тўлаш мажбуриятини билдирувчи ҳужжат ёки қарздорлик гувоҳномасидир.

Қарздорнинг ёзма тилхатидан фарқлироқ вексель пул каби ишлатилиб, тўлов воситаси сифатида бошқалар томонидан ҳам қабул қилинади. Масалан, супермаркет озиқ-овқат комбинатидан керак-

ли товарларни насияга олиб, пул ўрнига вексель беради. Векселда 3 ой мобайнида 2 миллион сўм тўлаш мажбуриятини супермаркет ўз зиммасига олади, аммо комбинатга пул ҳозир керак. Шу боисдан у векселни банкка ёки дисконт палатасига (векселни қабул қилиб унинг пулини берувчи ташкилот) топширади. Улар векселни дисконтлаштиради, яъни векселда кўрсатилган суммадан арзонроққа сотиб олади, бошқача айтганда хизмат ҳақиға фоиз ундиради. Бунда қарз қўлдан қўлга ўтади, яъни банк супермаркет қарзини тўлаб юборади. Энди супермаркет комбинатдан эмас, балки банкдан қарздор бўлиб қолади. Натижада банк векселга пул тўлаш орқали вексель берганларга кредит очади. Лекин вексель қайтадан банкдан сотиб олинганда унда кўрсатилган пулнинг ҳаммаси тўланади. Масалан, 100 минг сўмлик вексель банк томонидан 98 минг сўмга олинади, қайтарилганда эса унга 100 минг сўм тўланади. Орадаги 2 минг сўм банк учун векселни дисконтлаштириш ҳақиға ўтади.

#### 4. Товар кредити

Бозор иқтисодиётида кредит пул шаклида берилади ва у банк кредитидан иборат. Аммо товар кредити ҳам қўлланади. Унинг икки кўриниши мавжуд: биринчиси, коммерция кредити. Бунда товарлар кредитга, яъни насияга берилади, харидор сотувчига ўз қарзини тасдиқловчи гувоҳнома — вексель беради. Насияга берилган товар неча сўм турса, шу қарз миқдори ҳисобланади. Масалан, насияға 100 та пальто сотилди, ҳар бир пальто 1500 сўм туради. Жами пальто 150 минг (100·1500) сўмлик. Шу пул қарз миқдорини кўрсатади. Товар кредитининг иккинчи алоҳида шакли лизинг ҳисобланади. Лизинг шартномалари бўйича қиммат турадиган машина ва ускуналар қарзга (ижараға) олиб ишлатилади. Уларни нақдға сотиб олишға кичик фирмаларнинг пули етмайди. Масалан кичик корхона учун 4 та станок зарур. Ҳар бир станок 500 минг сўм турса, жами 2 миллион сўм пул керак. Бу пулни қарзға олиш ўрниға аввал станокни қарзға олиб ишлатиш, сўнгра пул топғач, уни сотиб олиш маъқул бўлади. Лизингға ғоят қиммат турувчи воситалар, масалан, самолёт, пароход, ускуналар комплекси ҳам берилади. Масалан, «Ўзбекистон ҳаво йўллари» миллий авиакомпанияси Германиянинг «Люфт Ханза» авиакомпаниясидан бир неча самолётни лизингға олиб фойдаланмоқда. Лизинг инвестициянинг қулай шакли. Шу боисдан лизинг 1990 йилда АҚШда инвестицияларнинг 27 фоизини ташкил этган. Лизинг машина-иншоотларни узоқ муддатға, хайринг ўрта муддатға, рентинг қисқа муддатға ижараға олишдир.



## 5. Кредит тамойиллари

Кредитнинг ўзига хос қоидалари борки, улар махсус тамойилларда ифода этилади.

**Биринчи тамойил** — кредитнинг маълум муддат учун берилиши. Банкдан қарз олинганида албатта унинг қандай муддатга берилиши кредит битимида келишиб олинади.

Кредит битими банк билан қарз олувчи ўртасидаги битим бўлиб, унда кредитнинг қандай муддатга берилганлиги, кредит учун қандай ҳақ тўланиши ва кредитни қайтаришлик кафолатлари қайд этилади.

**Иккинчи тамойил** — кредит учун ҳақ тўлаш зарурлиги. Банк қарзни текинга бермайди, бунинг учун қарздордан фоиз ундиради. Фоиз — бу қарз ҳақидир. Унинг миқдори берилган қарзга нисбатан фоиз ҳисобида белгиланади.

**Учинчи тамойил** — қайтаришлик, яъни кредитни албатта қайтариб бериш шарт. Қарзни тўлашга қобиллик — бу қарздорнинг банкдан олган пулни қайтара олиши ва банкка фоизни тўлай билишидир.

**Тўртинчи тамойил** — кредитнинг кафолатлиниши. Ўзгалар омонатига хиёнат қилиб бўлмайди, шу сабабли кредитнинг қайтишини кафолатлаш банкнинг иши. Бу тамойил йўлида банк қарздор мол-мулкини гаровга қўйишни талаб қилади.

Айтилган тамойиллар амал қилганда кредит алоқалари тез ривожланади ва кредит иқтисодиётга фаол таъсир этади.

## 6. Фоиз тўловлари

Пул махсус товар бўлганидан фоиз унинг нархи сифатида майдонга келади. Пул бозорида кредитнинг қанча туришини фоиз даражасига қараб билиш мумкин. Кредитнинг нархи қарзга берилган пулнинг қиймати эмас, албатта. Масалан, 1 миллион сўм кредит берилса, унга 100 минг сўм фоиз олинади. Демак фоиз кредитнинг  $\frac{1}{10}$  ҳисмига тенг.

Маълумки, бозорда оддий товар сотилиши билан у сотувчи мулкдан харидор мулкига айланади. Кредит бозорида бундай эмас. Бу бозорда пул таг-туғи билан сотилмайди, балки фақат пулни ишлатиш ҳуқуқи сотилади, бу ҳуқуқ пул эгасидан қарздор қўлига ўтади. Пул сотилганда у маълум вақтдан сўнг эгасига қайтариб берилади. Шуларни назарда тутсак фоиз қарз ҳақи деган хулосага келамиз. Хўш, қарздор қарз фоизини нима ҳисобидан тўлайди.

Агар у фоизни ёнидан тўлаганда эди, алақачон бор-будидан ажралган бўлар эди. Қарздор қарз ҳақини қарзга олган пулини ишлатишдан келган даромаддан тўлайди, шу сабабли у қарз бўлишдан қўрқмайди.

Қарз берилганда пулнинг мулк бўлиши билан унинг ишлатилиши бир-биридан ажралади, бировнинг мулки бўлган пулни вақтинча биров томонидан ишлатилиши юз беради. Пул эгаси мулкдор сифатида фоиз олса, пулни ишлатувчи фойда олади ёки бошқа ҳожатини чиқаради. Бундай ҳодиса юз бериши учун пул эгаси уни ўзи бевосита қарзга берадими ёки уни банкка қўйгач, бу пулни банк ўз номидан қарз берадими — бунинг ҳеч бир аҳамияти йўқ.

## 7. Фоиз даражаси

Қарз бор жойда фоиз мавжуд экан, унинг миқдорини нималар белгилайди? деган савол пайдо бўлади. Фоиз даражаси ёки ставкаси деган тушунча бор. Бу фоиз миқдори қарзнинг қанча қисмига, қандай улушига тенг бўлишини билдирадиган нисбий кўрсаткичдир. Фоиз ( $G$ ) неча пул бўлишини билиш учун кредит суммаси ( $Kr$ ) фоиз ставкасига ( $Qs$ ) кўпайтирилиб 100 га бўлинади:

$$G = \frac{Kr \cdot Qs}{100}$$

Мисол учун, корхона банкдан 125 миллион сўм кредитни бир йилга 8,7% тўлаш шарти билан олган бўлса, тўлайдиган фоиз миқдори қуйидагича бўлади:

$$G = \frac{125 \cdot 8,7}{100} = 10,87 \text{ миллион сўм}$$

Фоизни тўлаш учун қарзга олинган пулни ишлатишдан олинган фойда фоиз миқдоридан кўп бўлиши керак. Юқоридаги мисолга қайтсак, 125 миллион сўм кредитга 8,7 фоиз ҳақ тўлаш учун уни ишлатишдан тушган фойда нормаси ( $F$ ), масалан, 12 фоиз бўлиши керак. Бунда  $F > G$ , яъни  $12 > 8,7$  бўлади.

Фоиз даражаси кўп омилларга боғлиқ, улардан асосийлари қуйидагилар:

1. Пул бозорида кредитга бўлган талаб ва таклифнинг нисбати. Талаб кўп бўлса фоиз ортади, чунки у нарх каби ўзгаради. Агар кредит таклифи ортса, фоиз камаяди.

2. Қарз пули келтирадиган наф. Агар бу пулни ишлатиш кўпроқ фойда берса, юқори фоиз ҳам маъқул кўрилади. Масалан, тадбиркор қарзга пулни 10 фоиз ҳисобидан олса-ю, уни ишлатиш 20 фоиз фойда берса, у 12 фоиз билан ҳам қарзни олишга рози бўлади.

3. Қарзни тўлаш муддати ва шарти. Агар қарз узоқ муддатга олиниб, уни қисмларга бўлиб ва секин-аста тўлаб бориладиган

бўлса, қарздорга қулайлик яратилади ва у юқори фоизга ҳам рози бўлади, чунки пулни узоқ даврда ишлатиб яхши фойда топилса, фоизни тўлаш энгил кечади. Қарз қисқа муддатга берилса-ю, уни бир йўла тўлаш керак бўлса, фоиз пасаяди, чунки пулни ишлатиб, даромад олиш ва фоизини тўлаш қийин бўлади.

4. Қарзнинг қандай пул билан берилиши. Агар кредит қадри баланд, яъни эркин муомаладаги валютада берилса, фоиз юқори, оддий, бошқа валюталарга эркин алмаштирилмайдиган валютада берилса паст бўлади. Бу тушунарли, чунки қадри баланд валютани ишлатиш яхши фойда келтиради ва фоизни тўлаш оғирлик қилмайди.

5. Инфляция даражаси. Агар инфляция суръатлари юқори бўлса, фоиз катта, агар паст бўлса, камроқ бўлади.

6. Пулни муқобил ишлатиш имконияти. Агар пулни қарзга бериш ўрнига бошқача ишлатиш нафли бўлса, кредитнинг таклифи қисқариб, фоиз ортади.

7. Қарз беришнинг хатар даражаси. Қарзни қайтариб олишнинг хатари қанчалик кўпроқ бўлса, фоиз ҳам шунчалик ортади ёки аксинча. Шу сабабли банк кредит хатарини чуқур таҳлил этгач, қарз беришга журъат қилади. Айтилган омилларнинг таъсир кучи ҳар хил, шунга қараб, фоиз даражаси шаклланади.

## 8. Кредит эмиссияси

Банклар пулни жамлайди деганда улар пулни босиб чиқаради, деб ўйламанг. Банклар танга ёки купюрани яратмайди, улар тўлов воситаси ҳиобланган нақд бўлмаган пулни ҳосил этадилар.

Пул омонати банкда туради, лекин пулни қўйиш ва олиш ҳеч қачон бир вақтда юз бермайди. Шу сабабли банк ихтиёридаги пул миқдори пул эгалари талабига кўра бир йўла олинадиган пулдан кўп бўлади. Масалан, банкка бир ой давомида 100 миллион сўм пул қўйилса, ундан 20 миллион сўм қайтариб олинади. Қолган 80 миллион сўм банк ихтиёрида туради, уни банк қарзга беради. Банк қарзни бу суммадан ортиқроқ қилиб (масалан, 110 миллион сўм миқдорида) бериши ҳам мумкин. Бу билан банк пулни 30 миллион сўмга ( $110 - 80 = 30$ ) кўпайтиради, аммо пулни нақд эмас, балки чек билан қарзга беради. Банк ўз мижозларига чек билан тўлаш шарти асосида жорий (чекли) ҳисобварақ очади. Натижада нақд бўлмаган пул кўпайтирилади, яъни кредит эмиссияси юз беради.

Кредит эмиссияси қарз бериш учун мўлжалланган ва нақд бўлмаган пулни қўшимча равишда муомалага чиқаришдир.

Кредит эмиссияси келажакда топиладиган пулни ҳозир қарзга беришдир. Бу қарзни банк ишончли мижозларга беради, яъни чек-

ли ҳисоб-варақдан берилган пулни мижоз ўз вақтида қайтаришига банкнинг кўзи етса, уни қарз қилиб беради.

Кредит эмиссияси ҳисобидан пул қарзга икки турдаги мақсад учун берилади. Биринчиси — қимматбаҳо товарларни (уй, автомашина, яхта, дала ҳовли) сотиб олиш учун. Қарздор бу пулни келажакда ишлаб топган даромади ҳисобидан ўрнига қўяди. Иккинчиси — келажакда яхши фойда берувчи тадбиркорлик лойиҳалари (корхона қуриш, цех, магазин ёки томоша жойи очиш) учун. Бу пул ҳам топилган даромад ҳисобидан кейинчалик ўрнига қўйилади. Аммо бу пулнинг ўрнига қўйилмаслик хавфи ҳам бор. Бунинг олдини олиш учун кредит захиралари ташкил этилади.

Кредит захиралари кредит учун мўлжаллаган пулнинг бир қисми бўлиб, банклар томонидан пул захираси тариқасида Марказий банк ихтиёрига ўтказилади.

Буни одатда захира талаби деб юритилади. Захира талаби ҳар бир банк ихтиёридаги жами нақд бўлмаган пулнинг маълум улуши сифатида, масалан, 15 фоиз миқдорида белгиланиб, Марказий банк ҳисобварағига ўтказилади. Пули етишмай, қийналиб қолган банкларга бу маблағ резерв пул сифатида берилади. Бу билан банклар ўз пулининг бир қисмини баҳам кўриб, уни ҳамкорликда ишлатишга, бир-бирига ёрдам беришга муяссар бўладилар. Кредит эмиссиясининг юз бериши унинг чегараси йўқ деган гап эмас, албатта. Эмиссия кредит захирасидан ошиб кетиши мумкин эмас. Агар шундай ҳол юз берса, ортиқча пул ҳосил бўлиб, инфляция кучаяди. Шу сабабли давлат кредит эмиссиясини қаттиқ назорат қилади ва бу ишни Марказий банк орқали амалга оширади.

## 9. Банк турлари

Банк тизимида давлатга қарашли бўлган Марказий банклар алоҳида ўрин тутадилар. Марказий банкни **банкларнинг банки** деб аташади ва у банк тизимининг ўзагини ташкил этади.

Марказий банклар қуйидаги асосий вазифаларни бажарадилар:

1. Пул эмиссияси маркази вазифасини ўтайди, яъни муомалага қоғоз ва танга пулларни чиқаради, пул муомаласини назорат қилади.

2. Давлат хазинасини, валюта бойлигини сақлайди, давлатнинг хазинабони ҳисобланади.

3. Кредит захирасини ўз қўлида тутиб туради, бу захирани кредит талабига қараб, банклар ўртасида тақсимлайди.

4. Давлатнинг монетар (пул) сиёсатини амалга оширади, банк иши, умуман кредит муносабатларига оид қоида-тартибларни белгилаб, уларнинг бажарилишини назорат қилади.

Банклар орасида коммерция (тижорат) банклари муҳим ўрин тутади. Коммерция банклари турли пул операцияларини амалга оширувчи ва кредит ишларини бажарувчи банклардир. Улар акциядорлар жамияти шаклида тузилиб, ширкатлар сингари шерикчилик асосида ишлайди. Уларнинг ихтиёридаги капитал икки манбадан шаклланади: а) мижозларнинг банкка қўйган пули; б) банкнинг ўз капитали.

Тижорат банклари ликвидликни таъминлаш ва фойда олиб ишлаш қоидаларига асосланган ҳолда фаолият олиб борадилар. Ликвидлик банк ўз маблағларини нақд пулга тезда айлантира билишини ифода этади. Банк қўлидаги нақд пуллар, мижозларга қисқа муддат учун берилган кредитлар (бу кредит 3—6 ойгача, ҳатто 5—10 кунга ҳам берилади ва тез қайтади), хазина (давлат) векселлари юксак ликвидликни таъминловчи маблағ ҳисобланади. Банкнинг қўлидаги бинолар, ҳар хил машина ва ускуналар, осори атиқа буюмлари, санъат асарлари ва узоқ муддатли кредитлар ноликвид воситалар ҳисобланади, чунки улар тездан нақд пулга айланмайди.

Ликвидли маблағлардан фойда кам бўлади, нақд пуллар қарзга берилмайди, биноабарин, даромад келтирмайди. Қисқа муддатли кредитлардан унадиган фоиз, векселларни дисконтлаштиришдан келган пул ҳам кўп бўлмайди. Ноликвидли маблағлар, аксинча, даромадни кўпроқ беради. Ўз-ўзидан маълумки узоқ муддатли кредитлар учун фоиз анча юқори бўлади. Санъат асарлари, бинолар ва осори атиқа буюмларининг нархи вақт ўтиши билан ошиб боради, улар сотилган тақдирда катта фойда беради. Ликвидлик билан фойда кўриш бир-бирига зид. Шу сабабли банклар ҳам нақд пулга эга бўлиш, ҳам фойдани кўпайтириш учун ликвидли ва ноликвидли маблағларни энг маъқул нисбатда сақлаб туришга интиладилар.

Коммерция банклари ўз иши учун ўзи жавобгар, ўз харажатларини тўла қоплаб, фойда ҳам олиши керак, чунки у бизнес билан шуғулланади. Бунинг уддасидан чиқмаган банк банкрот бўлиб, ёпилиб кетади.

## 10. Маржа. Кредит хатари

Банкка қўйилган пул учун унинг эгаларига фоиз тўланади. Бу депозитлар юзасидан берилган фоиз ҳисобланади. Жамланган пуллар мижозларга кредит қилиб берилганда банк қарз олувчилардан фоиз ундиради. Бу ссуда фоизи дейилади. Банк тўлайдиган фоиз билан ундирадиган фоизи орасидаги фарқ маржа дейилади. Масалан, банк депозит учун 10 фоиз ҳақ тўласа, кредит учун 14 фоиз ҳақ ундиради. Ҳар иккала фоиз орасидаги фарқ (14 фоиз — 10 фоиз = 4 фоиз) маржа ва банк фойдаси учун манба ҳисобланади. Агар маржа қанча кўп ва банк харажатлари қанча кам бўлса, банк фойдаси шунчалик ортади. Маржа банкнинг асосий даромади,

аммо унинг бошқа даромадлари ҳам бор. Банк кредит бериш, хизмат кўрсатиш, валюта ва қимматли қоғозлар операцияларидан даромад кўради, аммо бу ишларнинг харажати ҳам бор. Банк фойдаси унинг даромади билан харажати ўртасидаги фарққа тенг. Масалан, Ўзбекистон Ташқи иқтисодий фаолият миллий банкининг 1995 йилги даромади 4866 миллион сўмни, харажати эса 2084 миллион сўмни ташкил этди. Бинобарин, унинг фойдаси 2782 миллион (4866—2084 = 2782) миллион сўм бўлди. Банклар олган фойданинг (F) уларнинг ўз капиталига (K) нисбати фойда нормасини (F<sup>1</sup>) ташкил этади:  $F^1 = \frac{F}{K} \cdot 100$ . Масалан, Россиядаги «Продмаркетбанк» 1995 йил 1,9 миллиард рубль фойда кўрган, унинг капитали эса 4,2 миллиард рублга тенг бўлган. Унинг фойда нормаси қуйидагича:  $F^1 = \frac{F}{K} \cdot 100 = \frac{1,9}{4,2} \cdot 100 = 45,2$  фоиз. Бу банк юксак рентабелли банк ҳисобланади.

Банк яхши фойда кўриши учун кредитлаш хатарини камаййтириши шарт. Банк ҳамиша қарзнинг ўз вақтида ва фоиз билан қайтиб келиши қай даражада мумкинлигини назарда тутати. Қарз пули қайтимини кафолатлаш учун қарз олувчидан унинг қарзга арзийдиган мол-мулкни гаровга қўйишни талаб қилади. Гаровга ер, қимматбаҳо қоғозлар, олтин, жавоҳирлар ва осори атиқа буюмлари, векселлар, иморатлар қўйилади. Гаровга қўйилган мол-мулк пулга чақилганда ҳеч бўлмаганда қарз ва унинг фоизига тенг бўлиши керак. Банкдан пул олишда гаров қўйишга имкони бўлмаганлар банк ишонадиган фирма, давлат идораси ёки айрим шахснинг ёзма равишдаги кафиллиги билан банкка мурожаат этади. Банклар одатда машҳур фирмалар ва давлатнинг кафолатини инобатга оладилар.

Банклар пул қарз беришдан ташқари ўзга фирмалар ва компаниялар акциясини сотиб олиб, уларнинг акциядорларига, яъни шерикларига айланадилар. Акциядан келган дивиденд ҳам банк учун фойда манбаига айланади. Банклар бизнес юзасидан маслаҳатлар бериб, бундан ҳам фойда кўради. Банкларнинг акциядорларга айланиши ва банклар чиқарган акцияларнинг бошқалар томонидан сотиб олиниши ҳар икки томонни бир-бирига боғлаб қўяди. Шу негизда молия-саноат гуруҳлари пайдо бўлади. Банкларнинг нуфузи (имижи) кучли бўлиши талаб қилинади. Уларнинг обрў-овозасини қуйидагилар белгилайди: банкнинг машҳурлиги, ишончли бўлиши, капиталининг катталиги, миқдорларга наф келтириши, сервисининг сифати. Булар орасида ишончли бўлиш муҳим кўрсаткич. Халқаро аудиторларнинг маълумотига кўра 1995 йилда дунёдаги энг машҳур 1000 та банк орасида Ўзбекистон Ташқи иқтисодий фаолият миллий банки энг ишончли банк деб топилган.

Банклардан ташқари майда кредит ташкилотлари ҳам иш олиб боради. Улар жумласига ўз-ўзини кредитлаш ширкатлари, қарз-

омонат уюшмалари, пенсия фондлари, молия уйлари кабилар киради. Уларнинг қўлидаги вақтинча бўш турган пул маблағлари жамланиб, муҳтожларга арзон кредит тарзида берилади. Масалан, пенсия фондига муқим пул тўлаб келган киши ўз пулини пенсияга чиққанидан кейин олади. Унгача пенсия фонди пул бўш турмасин деб пулни кредит учун ишлатиб, фоиз ишлайди, натижада пенсия пули кўпайиб («туғиб») боради. Майда корхона соҳиблари ўзларининг бўш пулини кредит ширкатида тўплайдилар ва унинг ҳисобидан бир-бирига қарз бериб турадилар. Майда кредит кичик бизнес бор жойда қўл келади, арзон кредит бўлганидан банк кредити билан рақобатлаша олади. Майда кредитнинг кенг ривожланиши кредит ишларининг демократиялашувидан, яъни кредит маблағларини жамлаб, уларни ишлатишда халқ оммасининг пули ҳам қатнашаётганидан далолат беради.

#### Такрорлаш учун саволлар

1. Банклар қандай ишларни бажарадилар?
2. Қандай депозит ҳисобварақлари бор?
3. Клиринг операцияси нима?
4. Пул бозори нима, унинг қандай турлари бор?
5. Вексель нима, уни ким дисконтлаштиради?
6. Кредитнинг қандай тамойиллари мавжуд?
7. Фоиз нима, уни қандай омиллар белгилайди?
8. Кредит эмиссияси нима, нима учун кредит захиралари зарур?
9. Банк фаолиятининг икки асосий қоидаси нимадан иборат?
10. Маржа ва фойда, уларнинг умумийлиги ва фарқи нимада?

#### Мустақил иш топшириқлари

1. Газетада эълон берилди: «Бизнинг банкимизга пул қўйсангиз уни хоҳлаган вақтингизда, ҳатто ярим кечада ва тонг-саҳарда олишингиз мумкин». Ўйлаб кўрингчи, бундай эълонни қайси банк берган?

2. Қуйидаги жумлаларда тушириб қолдирилган сўзаларни ўрнига қўйиб, тўғри жавоб топганингизни текшириб кўринг:

а) Сатторов Германияга кетаётганда нақд пул олиб юрмасдан ўрнига банкдан ..... олиб кетди. б) Банк нақд бўлмаган пуллар билан ..... воситасида ҳисоб-китоб ишларини ўтказди. в) Банк қарз берадиган пулнинг нархи ..... бўлади. г) Банк энг кўп фойда кўрадиган иш бу ..... беришдир. д) «Олмазор» фирмаси ўз қўлидаги векселда кўрсатилган пулни олиш учун уни ..... га топширди. е) Аждодларимиз олтин ва кумуш тангаларни бойлик сифатида кўзага солиб ерга кўмганлар, биз эса бойлигимизни ..... шаклида ..... сақлаймиз.

3. Ўзбекистондаги банклар рўйхатидан қайси банк нақд пул эмиссияси билан шуғулланишини топинг: Саноат-қурилиш банки, Наманганбанк, Тадбиркорбанк, Марказий банк, Пахтабанк, Ташқи иқтисодий фаолият миллий банки, Ғаллабанк, Асакабанк, Умарбанк, Халқ банки, Савдогарбанк, Андижонбанк.

4. Қуйидаги масалаларни ечиб кўринг:

а) Пахтабанкка корхона ва ташкилотлар 300 миллион сўм пулни йилига 23,5 фоиз ҳақ олиш шarti билан қўйдилар. Банк йилига 34,1 фоиз ҳақ олиш шarti

билан шу пулдан 222,6 миллион сўмни муҳтожларга қарзга берди. Банкнинг йиллик харажатлари депозитлардаги пулнинг 1,5 фоизини ташкил этди. Банк неча сўм фойда кўрди?

б) Сиз Халқ банкига ҳар ойда 250 сўмдан 2,5 йил мобайнида пул қўйиб бордингиз. Банк эса сизга йилига 18,3 фоиз ҳақ тўлаши керак. Ҳисоблаб кўринг-чи, 2,5 йилда пулингиз неча сўм бўлган экан?

в) Ҳамидов хорижга кетишдан олдин 10000 сўм пулини долларга алмаштириб олди. Абдужабборов эса 10000 сўм пулини чет элда алмаштириб оламан деб йўлга чиқди. Иброҳимов эса ўз қўлидаги пули — франкни долларга алмаштириб ўтирмай хорижга кетди. Ким хато қилди ва хато нимадан иборатлигини топинг.



## ХII БОБ

### МОЛИЯ

#### 1. Молиянинг мазмуни

Иқтисодий ривожлантириш пул маблағларини талаб қилади.

Пул ресурсларини (фондларини) ҳосил этиш, уларни жамлаш, тақсимлаш ва ишлатиш юзасидан пайдо бўладиган иқтисодий муносабатлар молия дейилади.

Молия пул муносабатлари бўлса-да, у ишлаб чиқаришга боғлиқ. Пул маблағларини топиш, унинг тақсимланиши ва қайси мақсадларда ҳамда қандай усуллар билан ишлатилиши молия тизимини ташкил этади. Агар молиянинг объекти пул маблағлари бўлса, унинг субъекти, яъни иштирокчилари фирма, жамоат ташкилотлари, давлат идоралари, ҳар хил муассасалар, турли оилалар ва айрим шахслар бўлади. Уларнинг ҳаммаси пул кирими ва чиқимиға рўбару келадилар, шу боисдан молиявий муносабатларға киришадилар. Молиянинг мазмуни бажарадиган вазифаларида ифода этилади.

Тақсимлаш вазифаси. Ҳар йили яратиладиган миллий маҳсулот ва жамғарилган миллий бойлик\* пул шаклида тақсимланади, турли молия фондларига айлантирилади. Тақсимлаш икки даражада амалга оширилади. Бирламчи тақсимлаш микроиқтисодий даражада, яъни фирмалар, ташкилотлар ва муассасалар ичида юз беради. Масалан, фирма ичида пул маблағи тақсимланганда амортизация фонди, иш ҳақи фонди, социал суғурта ажратмалари, фойда, мукофотлаш фондлари, инвестиция фондлари вужудға келади. Иккиламчи тақсимлаш фирма ва ташкилотлар билан давлат ўртасида юз беради. Бунда давлат солиқлар ва солиқдан ташқари мажбурий тўловлар, ҳар хил заёмлар воситасида корхона маблағининг бир қисмини ўз ихтиёрига олиб, уни қайта тақсимлайди. Масалан, давлат корхоналар ва аҳолидан солиқ ундириб, уни қайта тақсимлайди

---

\* Миллий бойлик — жамият ихтиёридаги жамғарилган моддий, маданий неъматлар, пул ва пулга тенглаштирилган маблағлар йиғиндисиди.

ва шу йўсинда бу пулни ўз идораларига, армияга, ижтимоий таъминотга беради. Масалан, Ўзбекистонда 1995 йилда яратилган маҳсулот 298,5 миллиард сўм бўлса, шундан бюджет даромади 152 миллиард сўм бўлди. Бу пул бюджет орқали тақсимланиб, ундан, масалан, халқ маорифи учун ажратилган маълум суммадан ўқитувчиларга маош берилди.

**Рағбатлантириш вазифаси.** Молия воситасида иқтисодий фаоллик қўллаб-қувватланади. Бунинг учун солиқлардан сийлов берилади. Солиқлар камайтирилса, фирманинг харажати қисқариб, унинг фойдаси кўпаяди. Бу эса фойдани ишлаб чиқаришни ривожлантириш учун сарфлаш имконини беради. Давлат томонидан корхона ва ташкилотларга молиявий кўмак бериш ҳам улар ишини рағбатлантиради.

**Иқтисодий ахборот вазифаси.** Молияда иқтисодий фаолиятнинг яқуни жамланади ва бу молиявий кўрсаткичлар шаклини олади. Бу фойда миқдори, рентабеллик, корxonанинг ликвидлиги, унинг пул маблағлари ва қарзининг миқдори кабилардир. Шуларга қараб фирманинг молиявий ҳолатига баҳо берилади. Молиявий аҳвол ҳақидаги ахборотнинг икки манбаи мавжуд:

а) Фирманинг ўзи эълон қиладиган молиявий кўрсаткичлар.

б) Аудиторлик хизмати фирманинг молиявий аҳволи тўғрисида берган ҳолисона ахбороти.

**Ижтимоий вазифаси.** Молия ресурсларни ижтимоий эҳтиёжларга йўналтиради. Мазкур вазифани бажариш икки йўналишга эга:

— аҳолига бепул ва имтиёзли хизмат кўрсатувчи соҳалар (халқ таълими, соғлиқни сақлаш, маданият, жисмоний тарбия ва спорт ишлари)ни молиялаш;

— аҳолининг ночор, ёрдамга муҳтож қатламларига пул билан кўмак бериш. Бу ишлар давлат, фирмалар, хайрия ташкилотлари ва айрим кишилар томонидан бажарилади.

Молия ўз вазифаларини молиявий воситалар, чунончи, солиқлар, ҳар хил тўловлар, субсидиялар, пул фондлари воситасида бажаради. Жамики молия воситалари молия механизми деб юрилади. Молияни бошқариш иши молия менежменти дейилади.

## 2. Микромолия

Иқтисодий фаолият микро ва макро даражаларда юз беради, шунга монанд равишда микро- ва макромолия мавжуд. Бозор иқтисодиётида микромолия бирламчи ҳисобланади. Микромолия деганда фирмалар, ҳар хил ташкилотлар ва уй хўжаликлари (хонадонлар) даражасидаги молияни тушуниш керак.

Фирма (корхона) ва ташкилотларнинг молияси улар ишининг мазмунига қараб икки гуруҳга бўлинади: коммерция иши билан

машғул корхона ва ташкилотлар; нокоммерция фаолияти билан шуғулланувчи корхона ва ташкилотлар. Коммерция фирмалари фойда олиш мақсадида ишлайди, ўз харажатини ўз пули билан қоплайди. Буларнинг молия ресурслари асосан ўзлари топган ёки қарзга олган пули ҳисобидан шаклланади. Нокоммерция ташкилотлари фойда олишни мўлжалламайди, улар бепул ёки имтиёзли хизмат кўрсатади, ўз харажатларини ўзи мутлақо қопламайди ёки фақат қисман қоплай олади. Уларнинг фаолиятини асосан ўзгалар молиялайди.

Коммерцияга асосланиб ишлайдиган фирмалар молиявий мустақилликка эга, пул фондларини ўзлари ташкил этиб, ўзлари мустақил сарфлайди. Фирмалар молиясининг икки жиқати бор. Биринчиси — корхонанинг пул фондларини уюштириб, уларни ўз манфаати йўлида ишлатиш. Иккинчиси — бошқалар (ўз мижозлари, банклар, суғурта компаниялари, давлатнинг молия идоралари) олдидаги молиявий мажбуриятларини бажариш.

Фирманинг молияси қуйидаги манбаларга таянади:

- ўз товарлари ва хизматларини сотишдан тушган пул;
- ўзининг ортиқча мол-мулкни сотишдан келган пул;
- ўзи чиқарган акцияларни сотишдан олинган пул;
- ўзгалардан олдин сотиб олган акциялар ва облигацияларга тегадиган дивиденд;
- давлат ёки ҳар хил ҳомийлар томонидан ёрдам сифатида берилган пул;
- банкдан қарзга олинган пул;
- суғурта компаниялари берадиган пул.

Шу манбалар ҳисобидан ҳар хил фондлар, чунончи, амортизация, иш ҳақи, мукофотлаш, социал ёрдам, инвестициялаш, хайрия фондлари уюштирилиб, улар фирманинг ривожига ва обрўйига хизмат қилади. Молия маблағлари ҳисобидан корхона солиқ тўлайди, қарзини қайтаради, капитални кўпайтиради, банкка фозиз тўловлари тўлайди ва ҳоказо. Коммерцияга асосланган фирмалар ва ташкилотлар ўзини ўзи молиялаш қондасига таянади.

Ўз-ўзини молиялаш тамойили молия ресурсларига бўлган талабни ўз пули ҳисобидан ва ўз зиммасига олган қарз пули ҳисобидан қондиришдир.

Айрим ҳолларда фирмалар давлат ҳисобидан ҳам молиялаштирилади, бу уларга молиявий ёрдам (субсидия) берилган чоғда юз беради. Тадбиркорликни давлат томонидан қўллаб-қувватлаш азалдан бор. Ўз вақтида Амир Темур «Сармоясини қўлидан кетиб қолган савдогарларга ўз сармоясини қайтадан тиклаш учун хазинадан етарли миқдорда олтин берулсин»<sup>10</sup> деб фармон берган экан.

Нокоммерция фирма ва ташкилотларнинг молия ресурслари тўрт манбадан шаклланади:

- давлат бюджети берган маблағлар;

- хайрия тарзида аҳолидан тушган пул;
- ҳомийлар берган пул;
- ўзлари пуллик хизматлар кўрсатиб топган маблағлари.

Шу манбалар ҳисобидан улар ўз сарф-харажатини қоплайди, лекин фойда олишни кўзламайди.

Микромолия доирасида жамоат ташкилотлари молияси ҳам шаклланади. Уларга зарур бўлган пул аъзоликка кириш пули, аъзолик бадаллари ва ҳомийлар берган ҳамда қисман ишлаб топилган пулдан иборат бўлади. Бу маблағлар жамоат ташкилотининг низомида кўрсатилган фаолиятни амалга ошириш учун сарфланади. Микромолия доирасида хайрия фондлари ҳам бўлади. Уларга маблағ кўнгилли равишда ва баҳоли қудрат ажратилади. Йиғилган маблағлар фақат хайрия — савоб ишларига сарфланади.

Суғурта ҳам молиянинг тури сифатида микроиқтисодий даражада амал қилади. Суғуртада икки томон қатнашади. Бири суғурталовчи ташкилот ёки фирма, иккинчиси суғурта хизматига талабгорлар, буларга фирмалар, ташкилотлар, давлат идоралари ва аҳоли киради. Нимаики суғурталанса, шу суғурта объекти бўлади, унинг пулда ҳисобланган қиймати аниқланиб, маълум суммада суғурталанади. Бунинг учун суғурталовчи фирма ҳақ олади. Мол-мулк, тадбиркорлик фаолияти, инвестициялар, инсон ҳаёти, унинг соғлиғи суғурталанади. Суғурта учун тўланган пул махсус молиявий манба бўлади.

Микромолиянинг таркибида уй хўжалиги молияси алоҳида ўрин тутаяди. Уй хўжалигининг ҳам пул даромадлари бўлиб, у иш ҳақи, нафақа, пенсия, стипендия, дивиденд, мулкдан келган ва тадбиркорликдан олинган даромадлардан иборат. Даромадлар, биринчидан, товар ва хизматлар сотиб олиш учун сарфланади, иккинчидан, тўпланиб пул жамғармасини ҳосил қилади. Демак, оиланинг пул маблағи харид фонди ва жамғарма фондиди ташкил этади. Харид фонди дарҳол ишлатилади. Жамғарма фонди эса йиғилиб боради ва у банкларда молиявий манба бўлиб хизмат қилади. Уй хўжалиги молияси оила бюджетда мужассамлашади. Бюджет оила пул даромадлари ва харажатларининг яхлитлиги, улар ўртасидаги муносабатдир.

### 3. Макромолия

Макромолия муносабатлари умумжамият миқёсидаги пул муносабатлари бўлиб, давлат молияси тарзида намоён бўлади.

Давлат молияси давлат қўлида молия ресурсларининг тўпланиши, тақсимланиши ва умумжамият эҳтиёжларини қондириш йўлида ишлатилишидир.

Давлат молияси давлат пул даромадлари ва харажатларининг яхлитлиги бўлиб, марказлашган тарзда уюштирилади, давлат бюджети ва бюджетдан ташқари пул фондлари шаклини олади.

Давлат даромади миллий маҳсулот ва миллий бойликнинг пул шаклида давлатга теккан ва унинг мулкига айланган қисмидир. Давлат даромади қуйидаги асосий шаклларга эга: солиқлар, солиқдан ташқари тўловлар, давлат корхоналаридан тушган пул, давлатга теккан дивиденд, давлат заёмларини ва мулкни сотишдан келган пул тушуми.

Масалан, Ўзбекистонда яратилган маҳсулотнинг тахминан 45—50% давлатнинг даромадига айланади. Бу даромад тўғри ва эгри солиқлардан, ресурслар учун тўланган пулдан, приватизациядан тушган пулдан, давлатга қайтарилган қарз ва унга берилган фозиздан, бюджетдан ташқари уюштирилган махсус фондларга тушган пул ва бошқалардан ҳосил бўлади.

Солиқлар мажбурий тўлов шаклида фирмалар, ташкилотлар ва аҳоли давлатга тўлайдиган (берадиган) пулдир. Солиқлар ҳамма мамлакатларда мавжуд, фақат давлатга тўланади. Давлат жамият аъзоларига, улар ким бўлишидан қатъи назар, ижтимоий хизматлар кўрсатади. Бу хизматлар жумласига мудофаа, тинчлик ва хотиржамликни, ижтимоий тартибни таъминлаш, ободончилик ва санитария-гигиена ишларини бажариш, давлатни идора қилиш, турмуш хавфсизлигини таъминлаш, экологик муҳитни асраш, табиий бойликларни ҳимоя қилиш, оммавий саводхонликни таъминлаш, но-чорларга ёрдам бериш каби ишлар киради. Айтилган хизматларнинг катта қисмини фақат биргаликда истеъмол этиш мумкин, уларни айрим кишилар сотиб ола билмайди. Бу ишларга фақат давлат қодир. Солиқлар давлатнинг ижтимоий хизматлари ҳақи бўлиб, уни фирмалар, ҳар хил компаниялар, жамоат ташкилотлари ва аҳоли тўлайди. Демак, солиқлар текинга берилмайди, улар давлат кўрсатган хизматлар сарф-харажатини қоплаш учун тўланади. Солиқлар уч вазифани бажаради: биринчиси — фискал вазифа, давлат хазинаси (бюджет)га пул тушириш; иккинчиси — иқтисодий фаолликни рағбатлантириш; учинчиси — аҳолининг айрим тоифаларига имтиёз бериб, уларни ижтимоий ҳимоялаш ҳисобланади.

Нимагаки солиқ солинса, шу солиқ объекти, солиқ тўловчилар эса солиқ субъекти ҳисобланади. Солиқ объектига мол-мулк, фойда, иқтисодий фаолият ва даромадлар киради. Солиқ тўловчилар фирмалар, фермер хўжаликлари, яқка тартибда ишловчилар, ишчилар, хизматчилар, мулк соҳиблари ва бошқалардан иборат бўлади. Солиқлар давлат бюджетига келиб тушади. Ундириладиган солиқнинг солиқ объекти ҳажмига нисбатан ҳисобланган миқдори солиқ ставкаси дейилади. Масалан, даромад солиғи унинг миқдорига нисбатан 5 фоиз, 10 фоиз, 25 фоиз ёхуд 40 фоиз белгиланади ва шу миқдор солиқ ставкасини ташкил этади.

Ундириладиган солиқ миқдорининг меъёри бор, шу сабабли уни чексиз ошириб бўлмайди. Амир Темур ўз даврида солиқ унди-

ришда адолатни талаб қилган, чунки унинг келажакка таъсирини кўра билган. Соҳибқироннинг ёзишича «Раиятдан (аҳолидан) мол-хирож (солиқ) йиғишда уларни оғир аҳволга солишдан сақланиш керак. Негаки, раиятни хонавайрон қилиш давлат хазинасининг камбағаллашишига олиб келади»<sup>11</sup>. Ҳаддан ташқари катта солиқ олиш солиқ тўловчини оғир аҳволга солади, натижада у бўлғуси солиқни тўлай олмай қолади. Натижада бюджетга пул тушуми қисқаради.

Иқтисодиёт бир меъёردа ривожланиб бориши учун солиқлар фирма топган фойданинг 40 фоиздан ошмаслиги керак. Акс ҳолда фирма ривожлана олмайди. Солиқдан берилган сийловлар, енгилликлар солиқ имтиёзлари деб аталади. Имтиёз солиқдан озод этиш, солиқ ставкасини камайтириш, солиқ тўлаш шартини енгиллаштириш кўринишларида бўлади. Масалан, Ўзбекистонда 1996 йил 1 сентябрдан 600 сўмгача бўлган шахсий даромад солиқлардан озод этилди.

Солиқларнинг ўзи тўғри ва эгри солиқларга бўлинади. Тўғри солиқ деганда солиқ субъектининг ўзи тўғридан тўғри тўлайдиган солиқ тушунилади. Масалан, ер солиғи ёки иморат солиғини унинг эгаси тўлайди, даромад солиғини даромад олувчи тўлайди. Солиқ объектининг эгаси эмас, балки истеъмолчилар тўлайдиган солиқлар эгри солиқлар дейилади. Масалан, акцизлар, акциз йиғими деган солиқ мавжуд. Бу солиқ тамаки, спиртли ичимликлар, бензин, зеб-зийнат буюмлари нархи устига қўйилади. Солиқни уларни ишлаб чиқарувчи корхона эмас, балки истеъмолчилар тўлайди, чунки у нархга киради.

Солиқлар солиққа тортиш усулига кўра икки гуруҳга бўлинади: прогрессив ва регрессив солиқлар.

Прогрессив солиқлар деб миқдори ўз объектининг ҳажмига нисбатан тўғри мутаносибликта белгиланувчи солиқларга айтилади.

Бу солиқ жумласига ер, мол-мулк, даромад, фойдадан олинadиган солиқлар киради. Даромад ёки мулк қанчалик кўп бўлса, солиқ шунча юқори бўлади. Регрессив солиқ прогрессив солиқнинг аксидир.

Регрессив солиқ миқдори солиқ объекти ҳажмига нисбатан тескари мутаносибликда бўлган солиқдир.

Бунга мисол қилиб акциз йиғимини олиш мумкин. Бу солиқ нарх таркибига киради. Акцизи бор товарлар нархи юқори бўлади. Бу товарларни харид этганлар солиқни шахсий даромадига нисбатан регрессив равишда тўлайди. Масалан, бир пачка сигарета 10 сўм турса, шундан 2 сўм акциз деб олайлик. Сигаретани 2 та кашанда ойига 30 пачкадан олади. Улардан ҳар бири ойига 60 сўмлик акциз тўлайди. Аммо биринчи кашанданинг даромади 3000 сўм. Демак, у акциз сифатида даромадининг 2 фоизини беради. Ик-

кинчи кашанданинг даромади 4500 сўм, бинобарин, у акциз сифатида даромадининг 1,3 фоизини беради. Демак, даромад ошгани ҳолда солиқ ставкаси камайди.

Ўзбекистон Республикаси қонунларига кўра мамлакатда қўшилган қиймат солиғи, акциз солиғи, экспорт ва импорт солиғи, мол-мулк солиғи, ер солиғи, иш ҳақи фондидан олинadиган солиқ, аҳоли даромади солиғи кабилар жорий этилган. Солиқлар Ўзбекистонда давлат даромадининг катта қисмини ташкил этади.

Давлат заёмлари давлатнинг қарз мажбуриятидир. Ҳукумат ва маҳаллий ҳокимият заёмлар чиқариб, уни корхона, ташкилотлар ва аҳолига сотади. Вақти келганда заёмларни қайтариб сотиб олади. Заёмлар давлатнинг қарзидир, шу сабабли давлат заём юзасидан фоиз тўлайди. Заём чиқариш қарз кўтариб, харажатларни қоплашни билдиради. Заёмлар қанчалик кўп чиқарилса, давлатнинг ички қарзи шунчалик кўпаяди.

Пул эмиссияси давлат томонидан қўшимча равишда, яъни керагидан ортиқча чиқарилган пул бўлиб, бу билан давлат харажати қопланади.

Бошқа даромадлар. Давлат ўз пулига акция сотиб олади, уни банкка қўяди, шундан даромад (дивиденд ва фоиз) кўради. Давлат ўз мулкни ижарага бериб ёки уни сотиш орқали ҳам даромад топади. Мулк сотишдан келган пул давлат мулкни хусусийлаштириш шароитида муҳим даромадга айланади. Масалан, 1995 йили Ўзбекистонда акциядорлик жамиятларига айланган давлат корхоналари акциясини сотишдан тушган пул 1,7 миллиард сўмни ташкил этди.

Давлат харажатлари давлатнинг ўз вазифаларини бажариш билан боғлиқ сарфлардир. Улар умумдавлат ва маҳаллий даражадаги сарфлардан ташкил топади. Давлатнинг даромадлари ва харажатлари давлат бюджетда жамланади. Аммо давлат молияси бюджетдан ташқари молия фондларини ҳам ўз ичига олади. Бу фондлар аниқ мақсад йўлида ташкил этилади. Масалан, Ўзбекистондаги ижтимоий суғурта ва ишсизлик нафақаси фондлари бор, улар махсус мақсадларни кўзлайди. Давлатнинг харажатлари иқтисодиётни ривожлантириш, ижтимоий-маданий соҳани пул билан таъминлаш, давлатни бошқариш ва мамлакат мудофааси харажатларидан иборат.

Давлатга қарашли турли идоралар, муассасалар ва ташкилотлар бюджет қарамоғида ва бюджетдан пул олиб ишлайди. Бюджетдан молиялаштириш юз берганда давлатдан олинган пул қайтариб берилмай сарфланади. Шундай йўсинда Ўзбекистонда маориф, фан, соғлиқни сақлаш, маданият, жисмоний тарбия ва спорт, давлатни бошқариш идоралари маблағ билан таъминланади.

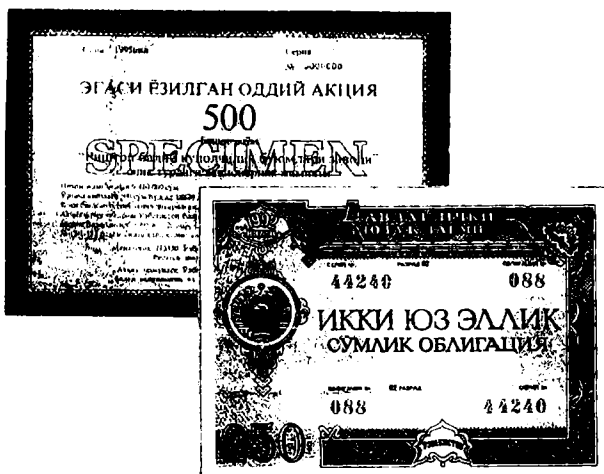
Агар харажатлар даромаддан ортиб кетса бюджет тақчиллиги, яъни камомади пайдо бўлади. Буни бартараф этиш учун даромадлар кўпайтирилади ёки харажатлар қисқартирилади. Бюджет камомади яратилган маҳсулот қийматининг 3,5 фоизига тенг бўлса,

бу нормал ҳолат ҳисобланади, агар бундан ортиб кетса, иқтисодий танглик аломати пайдо бўлади. Шу сабабли молия сиёсати бюджет тақчиллигига йўл қўймаслик йўналишида олиб борилади.

#### 4. Молия бозори

Молия бозори молия тизимининг ажралмас қисми, бозорнинг махсус тури, яъни маблағлар бозоридир. Бу ерда пул ва пулга тенглаштирилган қоғозлар олди-сотди қилинади, пул маблағларининг талаб ва таклифга қараб эркин ҳаракати таъминланади. Молия бозорида фирмалар, банклар, молия муассасалари, давлат ва аҳоли қатнашади. Молия бозори кенг маънода пул бозори, капитал бозори, қимматли қоғозлар бозори, валюта бозорини бирлаштиради. Пул бозори қисқа муддатли кредит бозори, капитал бозори эса узоқ муддатли кредит бозори эканлиги билан ажралиб туради. Бу бозорда пулдорлар, банклар (воситачилар) ва пулга муҳтожлар қатнашадилар, сотилган пул нархи эса фоизни ташкил этади. Қимматли қоғозлар бозорида акция, облигация, хазина мажбуриятлари, сертификатлар олди-сотди қилинади. Бу бозор фонд бозори деб юритилади. Қимматли қоғозларнинг дастлабки сотилиши бирламчи фонд бозорида ўтказилади, чиқарилган қимматли қоғозлар обуна шаклида ёки рўйхат билан харидорларга сотилади. Уларнинг қайта сотилиши иккиламчи фонд бозорида юз беради, уни фонд биржаси деб юритилади. Масалан, Тошкент фонд биржасида 1995 йилда 900 та акциядорлик жамиятлари чиқарган жами 1 миллиард сўмлик акциялар сотилди.

Фонд биржасида брокерлар, биржачилар ва чайқовчилар иш юритадилар. Брокерлар бировлар номидан қимматли қоғозларни



Қимматли қоғозлар.



сотадилар ёки сотиб оладилар, ўз хизмати учун олинган ёки сотилган акциялар суммасига фоиз тариқасида белгиланадиган коммиссион ҳақ оладилар. Чайқовчилар қимматли қоғозларни олиб дарҳол сотиш билан шуғулланадилар. Улар қимматли қоғозларнинг курси (нархи)даги ўзгаришларни тез илғаб, олибсotarлик қиладилар, нарх тушганда сотиб олиб, курси ошганда қимматга сотадилар. Акция курси кунига бир неча марта ўзгаради, шунга қараб чайқовчилар ҳам катта пул ишлайдилар ёки катта пулни бой берадилар.

Акция ва облигацияни ўз номидан четлаб олишни бирламчи фонд бозорида дастабки сотишда кўювчилар эмитент дейилади. Қимматли қоғозлар оқибатда ҳуқуқий бериладиган акциядорлик жамияти шаклидаги фирмалар, корпорациялар, банклар ва давлат эмитент ҳисобланади.

Аксарият ҳолларда акциялар эмитенти фирмалар, облигациялар эмитенти давлат бўлади. Акция нима?

Акция дивиденд келтирувчи қимматли қарордир.

Дивиденд акциядорлик жамияти олган фойданинг акция эгасига улуш бўлиб тегадиган қисмидир. Тадбиркорлик ишига қўйилган капитал миқдорига қараб акция чиқарилади. Агар фирманинг мол-мулки 10 миллион сўмлик бўлса, шундай суммада акция чиқарилиб сотилади. Агар фирма 12 миллион сўмлик акция чиқарса, ортиқча 2 миллион сўм пул фирма капиталига қўшилиши шарт. Акция шундай қоғозки, унинг эгаси бўлган акциядор эмитент ишга қўйган капиталда ўз ҳиссасига эга бўлади ва шунга қараб фойданинг бир қисмини дивиденд шаклида олади. Акция қўйилган капитал билан таъминланган, унинг ортида маълум қийматга эга бойлик бор, шунинг учун уни қимматли қоғоз деймиз. Акция ҳар хил қийматли (қиймати ёзиб қўйилган) қоғоз шаклида чиқарилади. Масалан, 500 сўмлик, 1000 сўмлик, 5000 сўмлик, 10000 сўмлик ва ҳатто 100000 сўмлик акциялар бор.

Акциянинг ўзида кўрсатиб қўйилган сумма унинг номинал қиймати дейилади. Акция сотилганда талаб ва таклифга қараб унинг амалдаги нархи номинал қийматидан юқори (каж деб аталади) ёки паст (дизажо дейилади) бўлади. Акциянинг сотилиш нархи бозор курси, фонд биржасида акция нархининг белгиланиши котировка дейилади.

Фирмалар ўзи чиқарган акцияни сотиш билан чекланмай, ўзгалар акцияларини сотиб ҳам оладилар. Бинобарин, улар бозорда ҳам сотувчи, ҳам харидор вазифасини ўтайдилар. Акциянинг нархи энг аввал унга тегадиган дивидендга боғлиқ. Фирманинг мавқеи мустаҳкам, молияси бақувват бўлса, бинобарин, яхши фойда топса, акцияга дивиденд кўп тўланади. Шунга кўра акцияга талаб юқори бўлиб, унинг нархи ҳам ортади. Акциянинг нақадар фойда (Аф)

беришини билиш учун дивиденд ( $d$ ) акциянинг бозор нархига ( $V$ ) таққосланади. Бунда

$$A_f = \frac{d}{V} \cdot 100$$

Масалан, 100 сўмлик акция 120 сўмга сотилди, унга эса 20 сўм дивиденд олинди. Демак,  $A_f = \frac{d}{V} \cdot 100 = 16,6\%$ . Агар бошқа акцияда  $A_f = 20\%$  бўлса, унинг нархи юқорироқ туради. Акция нархи пулни муқобил ишлатиш имконига ҳам боғлиқ. Агар акция олгандан кўра пулни бошқача йўсинда ишлатиш (масалан банкка қўйиш, мулк сотиб олиш) қулай бўлса, акция нархи тушади. Акция олиш энг қулай иш бўлса, яъни кўпроқ даромад берса, у қимматлашади. Акциянинг нархи унинг турига ҳам боғлиқ. Акциялар оддий ва имтиёзли турларга бўлинади. Оддий акцияга тегадиган дивиденд миқдори кафолатланмайди. Чунки фойда-зарарга қараб, у оз-кўп бўлиши, тегиши ёки тегмаслиги ҳам мумкин, лекин оддий акция акциядорлик жамияти мажлисида овоз бериш ҳуқуқи билан таъминланади. Имтиёзли акцияга бериладиган дивиденд олдиндан қатъий фоизларда белгиланади, уни олиш кафолатланади, аммо бу акция акциядорлар мажлисида овоз бериш ҳуқуқини таъминламайди.

Акция курси иқтисодий аҳволга қараб ўзгаради. Агар иқтисодиёт ўсиб бораётган бўлса, пулни инвестициялашда фаоллик юз бериб, акцияларга талаб ошади, улар қимматлашади. Иқтисодий тушкунлик шароитида бунинг акси бўлади. Акцияларни сотиш орқали олинган пул керакли соҳаларга жойлаштирилади, бекор турган пуллар хўжалик оборотига тушади.

Акциялардан фарқлироқ облигациялар қарз мажбурияти ҳисобланади. Облигацияни давлат чиқарса, уни фирмалар ва аҳоли сотиб олиб, давлатни қарздор қиладилар. Бозорда акция ёки облигация танлашда харидорлар улардан келадиган даромадга эътибор беришади. Заёмларга тегадиган даромад олдиндан унинг қийматига нисбатан фоиз шаклида белгиланади ва шу фоиз қанда қилмай тўлаб борилади. Заём берадиган даромад кафолатли бўлганидан уни афзал кўриб сотиб олишади. Аммо кафолатсиз бўлса-да, омад келганда катта дивиденд берувчи акцияларнинг ҳам ўз харидори топилади.

Молия бозори туфайли бекор ётган ўлик пул тирик пулга, муомалага тушиб даромад келтирувчи пулга айланади. Унинг яна бир хосияти шундаки, қимматли қоғозлар сотиб олиш орқали кичик пул эгаси ҳам капитал соҳибига айланади, капитал озчилик монополиясидан чиқиб, кўпчилик мулкига айланади. Демак, молия бозори капитални демократиялаштиради, оз миқдордаги пулларни тўплаб йирик пулга айлантиради, кўпчиликни фойда топишдан баҳраманд этади.

## Такрорлаш учун саволлар

1. Молия иқтисодиётда қандай вазифаларни бажаради?
2. Нима учун микромолия бирламчи ҳисобланади?
3. Фирманинг молия ресурслари қайси манбалар ҳисобидан шаклланади?
4. Коммерция ва нокоммерция асосида ишловчи корхона ва ташкилотларнинг молияси қандай фарқларга эга?
5. Нима учун давлат молияси зарур?
6. Солиқлар қандай вазифаларга хизмат қилади?
7. Тўғри ва эгри, прогрессив ва регрессив солиқларнинг фарқлари нимада?
8. Молия бозори нима ва у қандай аҳамиятга эга?

## Мустақил иш топшириқлари

1. Касаба уюшмасига ўз вазифаларини бажариши учун пул зарур. Бу пул қуйидаги манбалардан тушади: аъзолик бадаллари, хизмат кўрсатишдан тушган пул, давлат берган пул, фирма берган пул. Кўрсатилган манбаларнинг қайси бири тўғри, қайси бири нотўғри эканлигини топишга ҳаракат қилинг.

2. Фирма ихтиёрида қуйидаги пуллар бор: фойда — 1,2 миллион сўм, амортизация — 0,5 миллион сўм, мол-мулкни сотишдан тушган пул — 1,5 миллион сўм, банкдан қарз олинган пул — 0,8 миллион сўм, суғурта компаниясига тўланадиган пул — 0,2 миллион сўм, дивиденд — 0,3 миллион сўм, олинган қарз учун фоиз суммаси — 0,7 миллион сўм, давлатнинг молиявий ёрдами — 1 миллион сўм. Фирманинг ўз-ўзини молиялаш маблаг иқдорини ҳисоблаб топинг.

3. Фирманинг солиқ тўлаш тартибида қуйидаги қолатлар рўй берди: солиқ вақтида тўланди; солиқ тўлаш вақти чўзилди; солиқ ставкаси ўзгармади; солиқ ставкаси оширилди; тўланадиган солиқ 2 йиллик кредитга айланттирилди; солиқ тўланадиган мол-мулк (солиқ базаси)нинг нархи камайтирилди. Қайси ҳолларда солиқдан имтиёз берилди, шуни ўзингиз шарҳлаб кўринг.

4. Б. Сафаров ҳар ойда 8000 сўм маош олади. У 28 фоиз иқдорида даромад солиғи тўлади, 1200 сўмга узук олди, узук нархида акциз 13,5 фоизни ташкил этади, ер учун 570 сўм, иморат учун 821 сўм солиқ тўлади. Ҳисоблаб кўринг-чи, Б. Сафаров йилига қанча солиқ тўлади, шундан неча сўми эгри солиқ ва неча сўми тўғри солиқ, уларнинг умумий солиқлар таркибидаги ҳиссаси қанча фоизни ташкил этади?

5. Сиз хотиржамлик билан «топганимнинг баракасини берсин» деб яшамоқчи-сиз. Қўлингизда 50000 сўм пул бекор турибди, шу пулга имтиёзли акция, оддий акция ёки давлат облигациясини олишингиз мумкин. Улардан қайси бирини танлаб олиш мақсадингизга мос тушади?

6. Қуйидаги жумлаларда тушириб қолдирилган сўзларни ўрнига қўйиб, тўғри жавоб топганингизни текшириб кўринг:

- а) Молия — бу ..... бўлади. б) Молия икки даражада бўлади: 1) ....., 2) .....  
в) Жамики ..... воситалари ..... бўлади. г) Солиқлар икки турга бўлинади: 1) ....., 2) .....  
д) Давлатнинг даромадлари қуйидагилардан иборат: 1) ....., 2) .....  
3) ....., 4) давлат ..... тушган пул. е) Акция чиқарувчилар ..... дейилади.  
ж) Акциянинг сотилиш нархи ..... дейилади. з) Акция икки турли бўлади: 1) ....., 2) .....

## ҶШ БОБ

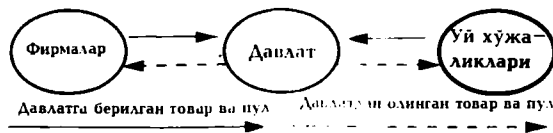
### ДАВЛАТ ВА ИҚТИСОДИЁТ

#### 1. Давлат иқтисодиёт иштирокчиси

Давлатнинг фақат сиёсат билан машғул бўлиши асов бозор иқтисодиётига хос бўлса, давлатнинг иқтисодиётда фаол қатнашуви маданийлашган бозор иқтисодиётининг муҳим белгисидир. Нима сабабдан давлат иқтисодий ҳаётга аралашади? Бунинг сабаби шуки, давлатнинг ўзи иқтисодиёт билан шуғулланади ҳамда умуммиллий, яъни мамлакатнинг умумий манфаатини таъминлайди.

Давлат бозор алоқаларига киришганда, бир томондан, фирмалар билан, иккинчи томондан, уй хўжаликлари билан муносабатда бўлади, давлат билан уларнинг ўртасида алоқалар ҳам бозор қоидаларига биноан амалга ошади (1-расм).

Давлат фирмалардан товар ва хизматлар сотиб олиб, уларга ўз товарлари ва хизматларини сотади, чунки давлатнинг ҳам корхоналари мавжуд. Давлат фирмалардан солиқ тариқасида пул олса, ёрдам тариқасида уларга бюджетдан пул ҳам бериб туради. Давлат уй хўжаликлари билан муносабатда бўлганда улардан ресурс сотиб олади ва ўз хизматларини сотади, улардан солиқ ундирса, ижти-



1- расм. Давлатнинг иқтисодий алоқалари.

мой ёрдам сифатида уларга пул ҳам беради. Давлат иқтисодий субъект бўлса-да, унинг иқтисодиётдаги ўрни алоҳида, уни фирманинг ёки истеъмолчинини роли билан тенглаштириб бўлмайди, албатта. Давлатнинг иқтисодиётдаги ўрни ва аҳамияти қуйидаги жиҳатлари билан ажралиб туради:

1. Давлат иқтисодиётнинг шунчаки бир иштирокчиси эмас, балки уни тартиблаб турувчи субъект ҳисобланади. Давлат ўзининг сиёсати билан иқтисодиётга таъсир этади, бу сиёсат тadbиркорликни бўғиб қўймасдан, аксинча иқтисодий ташаббусга йўл очиб бериш мақсадларини кўзлайди.

Ўзбекистонда ҳам Олий Мажлис томонидан бозор иқтисодиётини шакллантириш, бозорга хос иқтисодий механизмни яратишга оид кўплаб қонунлар қабул қилинди. Ўзбекистонда қонунлар ус-тивор, ҳамма унга баб-баравар риоя этиши шарт деган қоида мав-жуд.

Қонунчилик иқтисодий фаолиятнинг ҳуқуқий асосларини бел-гилаб беради. Давлат қонунларни ишлаб чиқиш билан чекланмай, уларнинг амалда жорий этилишини ҳам таъминлайди. Давлатнинг иқтисодиётга аралашуви унинг сиёсатида ифодаланади. Иқтисодий сиёсат кўзланган мақсадлар ва уларга эришиш воситалари яхлит-лигини талаб қилади.

#### Иқтисодий сиёсат

Мақсадлар	Воситалар
Барқарор иқтисодий ўсиш	Солиқлар
Тўлиқ иш билан банд бўлиш	Субсидиялар
Пул қадрини сақлаб қолиш	Фоиз ставкасини ўзгартириш
Даромадларни бир меъёрга тақсимлаш	Инфляцияга қарши кураш чоралари
Турмуш даражасини ошириш	Даромадларни назорат қилиш
Чет элдан қарздор бўлмаслик	Давлат мулки ва тадбиркорлиги, давлат буюртмалари ва истеъмол

Давлатнинг ихтиёрида кучли молиявий воситалар мавжуд. Шу-лардан энг муҳими солиқдир.

Солиқлар ҳар қандай ишлаб чиқарувчилар ва оддий фуқаро-ларнинг харажатиغا киради. Давлат солиқларни оширса, харажат-лар ҳам ошади, бинобарин, бу фойдани қисқартиради, натижада ишлаб чиқаришни ўстиришда манфаатдорлик камаяди. Солиқлар камайтирилса, харажатлар пасайиб, фойда кўпаяди. Бунда манф-фатдорлик кучайиши билан бирга ишлаб чиқаришга фойданинг реинвестициялаш (қайта қўйиш) имкони ҳам кенгайди. Масалан, фирма солиқнинг ҳаммасини тўлаган шароитда 100 млн. сўмни инвестиция эта олади, бунинг натижасида ишлаб чиқариш кен-гайиб қўшимча 60 миллион сўмга тенг маҳсулот яратилади. Агар фирмага солиқдан имтиёз берилса, у 120 миллион сўмни инве-стицияга сарфлайди, натижада маҳсулот ишлаб чиқариш 72 мил-лион сўмга етади. Демак, солиқ имтиёзи туфайли маҳсулот 12 миллион (72-60=12) сўмга кўпаяди.

Фан-техника тараққиёти юзага келтирган янги ишлаб чиқариш соҳалари борки, уларни жадал ўстириш талаб қилинади. Бу соҳаларда чиқарилган товарлар бозорбоп бўлиб, яхши сотилади ва катта фойда келтиради. Бу маҳсулотлар саноатнинг бошқа соҳаларида ишлатилганда ҳам катта наф беради. Масалан, ёнилғини тежовчи, ўта чидамли двигателлар ишлаб чиқарувчи кор-хоналарга солиқдан енгиллик берилса, уларнинг харажатлари соли-қ ҳисобидан камаяди. Натижада двигателларни ишлаб чиқариш

ва оммавий қўлланиши кўпаяди, улар иқтисодий ўсишга олиб келади.

Эски бозори ўтмас маҳсулотни ишлаб чиқаришни тўхтатиш зарур бўлса солиқлар кўпайтирилади, натижада харажатлар кўпайиб, фойда камаяди, охир-оқибатда фойда олиш учун янги маҳсулот ишлаб чиқаришга ўтилади.

Солиқлар ўз-ўзидан эмас, балки муқобил танлов қондо-сини ишга солиш орқали иқтисодий ўсишни рағбатлан-тиради.

Давлат солиқлардан тадбиркорликни, хайр-эҳсон ишларини, экспорт-импортни, хориж капиталининг кириб келишини рағбатлантириш учун ҳам фойдаланади. Масалан, Ўзбекистон Республикаси қонунларига кўра янги очилган кичик фирмалар, фермер хўжаликлари 2 йилгача солиқдан озод қилинади. Хайрия ишларига сарфланган даромадлардан ҳам солиқ олинмайди. Экспорт-боп товар чиқарувчи корхоналар ҳам солиқ имтиёзлари оладилар.

Давлат фирмаларга солиқ кредити беради. Бунда солиқ тўлаш муддати кечиктирилади, яъни солиқ пули кредитга (қарзга) айлан-тирилади ва у инвестиция учун ишлатилади. Масалан, корхона ҳар йили 5 миллион сўм солиқ тўлаши керак. Бу солиқ 5 йил муддатга фоиз тўланмайдиган имтиёзли кредитга айлан-тирилади, натижада корхона 25 миллион сўмни ишлаб чиқаришга йўлаб, уни ўстиради ва солиқни топган пулидан 5 йилдан сўнг тўлайди. Солиқлар иқтисодий вазиятга қараб ўзгартириб турилади. Иқтисодий танглик бўлганда инвестицияни рағбатлантириш мақсадла-рида солиқлар камайтирилади. Иқтисодий ўсиш шароитида солиқларни ошириш мумкин, чунки яхши фойда кўрилган шароитда уларни тўлаш оғирлик қилмайди ва инвестициялаш имконияти катта бўлади.

Давлат томонидан иқтисодиётни тартибланинг яна бир муҳим воситаси молиявий санация (соғломлаштириш) ҳисобланади. Сана-цияда давлат корхоналарнинг молиявий аҳволини яхшилашга қаратилган молия ва кредит тадбирларини ишга солади. Санация иқтисодиёт учун аҳамияти катта корхоналарни танг ҳолатдан чиқариб, уларни нормал ишлаб туришини таъминлаш ҳамда кор-хоналарни оммавий банкрот бўлишига йўл бермасдан, рақобатчи корхоналар сонини керакли меъёрда сақлаб туриш мақсадларида амалга оширилади.

Санациялаш йўллари кўп: корхона қарзини кечиб юбориш ёки уни ўзгалар ҳисобидан тўлаш, қарзни тўлаш муддатини кечикти-риш, қарз учун бериладиган фоизни камайтириш ёки умуман ол-маслик, корхонага солиқдан енгиллик бериш, солиқни кредитга айлан-тириш, корхонага буюртма бериб, унинг ҳақини олдиндан тўлаш, субсидия ажратиш, корхонага экспорт юзасидан имтиёзлар бериш.

Давлатнинг санациядаги иштироки икки шартни ҳисобга олади. Биринчиси — корхонанинг миллий ёки ҳудудий иқтисодиёт учун аҳамияти катта бўлиши керак, иккинчиси — корхонанинг танг аҳволга тушиб қолишига унинг ўзига боғлиқ бўлмаган бошқа объектлар сабаблар бўлиши лозим. Давлатнинг корхонага ёрдами бозор талабига зид келмаган тақдирдагина унга қўл урилади. Ёмон ишлаган, бозор талабига мослаша олмасдан молиявий инқирозга юз тутган корхонага давлат ёрдам бермайди, чунки бу бозор қондаларига зид келади.

Субсидия ҳам давлат ўз сиёсатида қўллайдиган асосий молия воситалари сирасига киради.

Субсидия давлат томонидан аниқ мақсадларда ишларнинг учун қайтариб олмаслик шартини билан қўлатилган пул маблағидир.

Субсидиялар иқтисодиётни диверсификациялаш (таркибан ўзгартириш), экспорт-импортни мувозанатлаштириб туриш, новация (янгиликни ўзлаштириш) ишларини йўлга қўйиш, айрим ҳудудларга ёрдам бериш, конверсия (ҳарбий ишлаб чиқаришдан халққа керакли товар ишлаб чиқаришга ўтиш) мақсадларида ажратилади. Айтилган ишлар серхаражат бўлганидан субсидия харажатларни бутунлай ёки қисман қоплаш учун берилади. Масалан, диверсификация катта жорий сарфларни талаб қилади, шу боис уларни қоплашда давлат субсидияси ҳам иштирок этади. Субсидиялар экспортни қисқартириш ёки тўхтатиб туриш учун ҳам ишлатилади. Жақон бозоридаги нархни ушлаб туриш учун бозорга қўшимча товарларни чиқармаслик зарур бўлганда, давлат ўз товарларини захирага ўтказиб турган фирмаларга субсидия бериб, товарларни сақлаб туриш харажатларини қоплайди. Субсидиялар миллий саноатни ўстириш учун ҳам берилади. Ташқаридан хом ашё киритиб, ташқарига тайёр маҳсулот чиқарувчи корхоналар ҳам субсидиядан баҳраманд бўладилар.

Давлат техника янгиликларини жорий этиш, ресурсларни тежаш, атроф-муҳитни муҳофаза қилиш, ресурсларни иқтисодиёти суст ривожланган ҳудудларга жойлаштириш, экспорт потенциалини ошириш дастурларини ишлаб чиқади. Бу дастурлардаги давлат тавсияларига биноан иш тутган корхоналар давлатдан субсидия олади.

Давлат миллий иқтисодий чегараларни белгилайди, иқтисодий чегара вазифасини эса миллий пул ва божхона тўловлари, яъни бож пули бажаради. Давлат миллий валютани мамлакат ҳудудидаги ягона ва танҳо тўлов воситаси сифатида киритади. Мамлакат ичидаги товар ва хизматларни фақат шу пулга олиш мумкин, бу билан миллий бозор ҳимоя қилинади. Шундай вазифани Ўзбекистон Республикаси пули — сўм ҳам ўтайди.

Муайян товар ёки товарлар гуруҳини экспорт қилиш зарур бўлса, бож пули камайтиради ёки умуман олинмайди. Товар-

ларни миллий бозорда тутиб қолиш зарур бўлса, экспорт учун бож пули ва солиқлар кўпайтирилади. Аммо иқтисодий интеграция (бирлашиш) йўлидан борган мамлакатларда давлат экспорт-импорт учун божхона чегараларини ўрнатмайди, ҳеч қандай бож пули ҳам ундирмайди.

Давлат иқтисодий ўсиш учун аҳамиятли, лекин серхаражат ишларни ўзи ҳисобидан молиялаштиради. Булар жумласига фундаментал илмий тадқиқот ишлари, умумий таълим тизими, экология лойиқалари, ҳайвонот ва наботот бойлигини сақлаб қолиш, миллат-элат соғлиғини таъминлаш тадбирлари, космик саноат, атом саноати кабилар киради. Масалан, Орол денгизини сақлаб қолиш ғоят серхаражат бўлиб, бу ишни Марказий Осиё давлатлари ўз зиммасига олиши талаб қилинади.

#### 4. Инфляцияга қарши чоралар

Давлат иқтисодиётни тартиблашни пул ва у билан боғлиқ иқтисодий воситалар орқали ҳам бажаради.

Давлатнинг пул-кредит борасидаги сиёсати унинг монетар сиёсати деб юритилади.

Монетар сиёсат пулнинг қадрини таъминлаб, уни иқтисодиётнинг кучли дастагига айлантириш ва пул муомаласини изга солиш орқали иқтисодиётни тартиблашга қаратилади. Ҳаддан зиёд инфляция шароитида иқтисодий ўсиш стимуллари заифлашади. Шу боисдан давлат инфляцияни иложи борича меъёрий даражагача пасайтиришга қаратилган сиёсат олиб боради. Инфляцияга қарши тадбирлар икки йўналишда олиб борилади. Биринчидан, ишлаб чиқаришни ўстириш орқали товар ва хизматларни кўпайтириш ва шу йўсинда пулни моддий жиҳатдан таъминлаш; иккинчидан, пул миқдорини керагидан ортиқча бўлишига йўл бермаслик учун пул эмиссияси устидан қаттиқ назорат ўрнатиш, яъни ортиқча пулни муомалага чиқармаслик. Давлат кўрган чора-тадбирлар натижа-сида инфляция шиддати кесилиб, унинг суръатлари пасаяди.

Кучли инфляция кезларида пулни ишлаб чиқаришга қўйиш хатарли ишга айланади. Шу боисдан давлат инфляцияга йўл бермайдиган қулай инвестиция муҳитини яратиб, иқтисодий ўсишга кўмаклашади, натижада, биринчидан, кредит олишни енгиллаштиради, қарз беришнинг хатари кам бўлади, иккинчидан, пулга унинг қадри пасайиб улгурмасдан ресурс олиб ишлаб чиқаришга жойлаштириш мумкин. Инфляцияни давлат нақадар жиловлай олишига қараб иқтисодиётда ўзгариш юз беради. Масалан, Ўзбекистонда 1995 йилда инфляция дамининг дадил кесилиши сабабли ишлаб чиқаришга қўйилган инвестиция ялпи ички маҳсулотнинг 7 фоизини ташкил этди, ваҳоланки бу кўрсаткич



1994 йилда 5 фоизга тенг эди. Қулай инвестиция муҳити 1995 йилга келиб юртимизда жами 1 миллиард долларга тенг хорижий инвестицияни ўзлаштиришга имкон берди. Бу ўз навбатида иқтисодийни пасайишдан жонланишга ўтиши учун шароит ҳозирлади.

## 5. Кредит сиёсати

Иқтисодийга кучли таъсир этувчи восита — бу фоиз ставка-сидир. Бозор қондасига кўра фоиз камайса, қарз пулига талаб ошади, бинобарин, кредит кўпроқ олинади ва кўпроқ ишлаб чиқаришга қўйилади. Кредитнинг иқтисодий ўсишга алоқадорлигини ҳисобга олган ҳолда давлат уни арзонлатириш чораларини кўради. Давлатнинг қўлида катта пул тўпланади, бу пул банкка қўйилади ва ишлатилишига қадар кредит ресурсини ташкил этади. Давлатнинг пули капитал бозорига чиқиб кредитнинг таклифини кўпайтиради ва бу фоизни камайтиради. Масалан, мамлакатда кредит ресурсини ташкил этувчи 500 миллиард доллар бўш пул бўлиб, у йилига 8 фоиз ҳақ тўлаш шарти билан қарзга берилади, дейлик. Шу йили давлат бюджетига тушган пул 125 миллиард доллар бўлиб, ундан 100 миллиард доллар банкка қўйилса, бу пул кредит ресурсига келиб қўшилади. Натижада кредитнинг таклифи 20 фоиз ошади ва бу фоиз даражасини 8 фоиздан 7 фоизга тушириши мумкин. Бу эса кредит олишни кўпайтиради.

Давлат бўш турган пулнинг таркибини ўзгартириш орқали бозордаги пулга бўлган талаб ва таклифи ўзгартиришга эришади. Бўш пуллар ҳозир қарз бериш учун ажратилган ва захирадаги кредит резерви сифатида турган пулларга бўлинади. Захирадаги резерв пулнинг камайиши таклиф этилган пулнинг кўпайишини билдиради ва, аксинча, унинг кўпайиши пул таклифини қисқартиради. Одатда кредит ресурсининг 20 фоизи захирада бўлса, 80 фоизи бевосита кредит ишига ажратилади, яъни сотишга қўйилади. Давлат шу нисбатни ўзгартиради. У пул резервини қисқартириш ҳисобидан унинг кредит сифатида таклифини кўпайтиради. Натижада фоиз пасаяди, бинобарин кредит арзонлашганидан уни кўпроқ олиб, инвестиция учун ишлатиш қулай бўлади.

Давлат кредит ресурсига ўзи номидан чиқарилган қимматли қоғозларни, чунончи, акция, облигация, казина мажбуриятларини сотиш орқали таъсир этади. Бу қоғозлар сотилганда бўш пуллар давлат олган қарзга айланиб қолади ва улар кредит сифатида берилмайди. Натижада кредит таклифи қисқариб, фоиз ўсади. Давлат бу қоғозларни қайтадан сотиб олганда ўз қарзини узган бўлади, унинг қўлидаги пул қимматли қоғозларни сотганлар қўлига ўтиб, бўш пулни кўпайтиради, бинобарин, пулнинг кредит сифатида таклифини оширади. Натижада фоиз пасайиб, кредит арзонлашади. Масалан, мамлакатда 50 миллиард сўм бўш пул бўлиб, кредит

ресурси сифатида хизмат қилади. Яратилган миллий маҳсулот 500 миллиард сўмга тенг. Бир сўм инвестиция 0,5 сўмга тенг қўшимча маҳсулот беради. Давлат 20 миллиард сўмга тенг қимматбаҳо қоғозларни сотганда бўш пул шу суммага қисқариб, 30 миллиард сўмга тушади. Бу пул кредит орқали инвестицияланганда 15 миллиард сўмга тенг иқтисодий ўсиш беради, яъни ўсиш 3 фоиз  $\left(\frac{15 \cdot 100}{500} = 3\%\right)$  бўлади. Агар давлат олдин чиқарган қимматли қоғозларини сотиб олиш учун 10 миллиард сўм сарфласа, кредит ресурси шу миқдорда кўпайиб 60 миллиард сўмга етади. Бу эса кредитни арзонлаштиради. Инвестицияланган кредит пули 2 марта кўп бўлади  $(50+10:30=2)$ . Бу эса миллий маҳсулотни 30 миллиард сўмга  $(60:2=30)$  оширади, яъни иқтисодий ўсиш 6 фоизни  $\left(\frac{30 \cdot 100}{500} = 6\%\right)$  ташкил этади.

## 6. Давлат талбиркорлиги

Давлат катта мулк соҳиби ҳисобланади, аммо давлат мулки бошқа мулклар йўлини тўсмайди, балки уларга кўмак беради. Давлат эгалик қиладиган мулкнинг ўзига хос чегараси бор. Уни қўйидаги шароитлар тақозо этади: иқтисодиётда шундай соҳалар мавжудки, уларнинг фаолияти умуммиллий ҳамда жамият манфаатлари учун зарур, аммо серхаражат бўлиб, кам фойда берганидан бу соҳаларга хусусий фирмалар пул қўймайди, уларга пул қўйишни давлат ўз зиммасига олади.

Давлат мулки заминда давлат тадбиркорлиги пайдо бўлади ва у иқтисодиётнинг давлат сектори деб аталади. Давлат секторининг иқтисодиётда тутган ўрни ва аҳамияти ҳамма мамлакатларда бир хил эмас. Бозор иқтисодиётига ўтишда Ўзбекистонга хос белги — бу иқтисодиётдаги деэтартизация, яъни иқтисодиётни давлат тасарруфидан чиқаришдир. Шу сабабдан Ўзбекистонда иқтисодиётдаги давлат секторининг салмоғи қисқартириб бормоқда: давлат сектори ҳиссасига 1993 йили миллий даромаднинг 61,1 фоизи тўғри келса, 1995 йил бу кўрсаткич 33 фоизга тушди.

Давлат тадбиркорлигининг ҳам ўзига яраша зиддиятлари бор, бу тадбиркорлик, бир томондан, иқтисодиёт учун зарур, иккинчи томондан, у ғоят серхаражат.

Давлат бозорга истемолчи — харидор сифатида ҳам чиқади. Давлат буюртмаларига биноан ишлаш фирмалар учун қулай бозор яратади, чунки товарлар ва хизматлар олдиндан белгиланган миқдорда ва келишилган нархда албатта сотилади. Давлат хусусий секторда жамғарилиб, бозорга чиқмай қолиши мумкин бўлган пулни солиқ ундириш орқали ўз қўлига олиб, уни ўз буюртмасини харид этишга жалб этади, яъни бозорни кенгайтиради. Демак, давлат ўз хариди билан иқтисодий тараққиётга ҳисса қўшади.

Бозор тизимида давлатнинг иқтисодийни тартиблашдан иборат фаолияти маъмурий тазйиқ орқали эмас, балки иқтисодий воситалар билан амалга оширилади.

## 7. Ижтимоий (социал) сиёсат

Давлатнинг ижтимоий сиёсати иқтисодийни тартиблашга бевосита таъсир этмайди, балки жамиятда социал тотувлик ва ҳамжиҳатликни таъминлаб, иқтисодий ўсиш учун қулай ижтимоий шароит яратеди. Фирма соҳиблари билан меҳнат аҳли ўртасидаги низо иқтисодийни издан чиқаради, аксинча, уларнинг ижтимоий ҳамжиҳатликда ишлаши иқтисодий ўсиш шарти ҳисобланади. Давлат меҳнат муносабатларига аралашганда иш берувчилар билан ёлланиб ишловчилар ўртасида зиддият чиқмаслиги чораларини кўради, мабодо чиққан тақдирда ҳам қонунлар асосида тинч йўл билан ҳал этилишига эришади. Давлат иш кунини ва иш ҳафтасининг давомийлигини қонун йўли билан белгилаб қўяди, минимал (энг кам) иш ҳақи миқдорини ўрнатади, ундан кам иш ҳақи тўлашга ҳеч ким жазм эта олмайди. Масалан, АҚШда иш ҳафтаси 40 соат қилиб белгиланган, энг кам иш ҳақи соатига 5,15 доллардан оз бўлиши мумкин эмас. Давлат ишсизларни янги касбларга ўргатиш учун маблағ ажратади, иш кунини қисқартириш ҳисобидан қўшимча равишда ишчи ва хизматчиларни ишга олган, янги иш ўринлари яратган фирмаларга солиқдан енгиллик беради. Давлат ўз ҳисобидан меҳнат биржалари орқали ишсизларга ишсизлик нафақаси тўлайди, уларнинг хорижга чиқиб ишлашига шароит яратеди. Хуллас, давлат иш кучини тайёрлашда ҳам қатнашади. Давлат бойлар пулини прогрессив солиқлар воситасида қайчилаб, уни ночор кишилар ўртасида тақсимлайди. Бу билан бойлар ва камбағаллар ўртасидаги мувозанат таъминланади. Ривожланган бозор иқтисодиёти шароитида давлатнинг социал-ижтимоий сиёсати жамиятнинг ўта бой ва ўта камбағал тоифаларга ажралишига йўл бермайди.

### Такрорлаш учун саволлар

1. Нима учун давлат бозор муносабатларининг субъекти ҳисобланади?
2. Давлат иқтисодиётнинг бошқа субъектларидан қандай фарқланади?
3. Нима сабабдан давлат иқтисодиётга аралашади?
4. Давлатнинг иқтисодиётга аралашуви чегарасини нима белгилайди?
5. Давлатнинг иқтисодиётга аралашуви қандай тамойиллар асосида юз беради?

### Мустақил иш топшириқлари

1. Қуйидаги жумлаларда тушириб қолдирилган сўзларни ўрнига қўйиб, тўғри жавоб топганингизни текшириб кўринг:

а) Давлат томонидан иқтисодий тартибларнинг асосий молиявий воситаси ..... дир. б) «Хулкар» фирмаси фаолияти ..... учун аҳамиятли бўлганидан давлат бюджетидан унга ..... берилди. в) «Қўшқўприк» фирмасини санациялаш учун унга ..... имтиёз берилди. г) Солиевлар оиласи янгидан очган кичик корхона ..... га ..... дан озод қилинди. д) Маҳсулот экспортини кўпайтириш учун давлат ..... бекор қилди. е) Давлатнинг инфляцияга қарши сиёсатида ..... ўстириш ва ..... қаттиқ назорат қилиш асосий ўринни эгаллайди.

2. Қуйидаги масалаларни ечиб кўринг:

а) Корхонанинг жами харажатлари 5 миллион сўмга тенг. Шундан 12 фоизи газ харажатлари. Давлат корхонага сотадиган газнинг нархи 30 фоизга туширилди. Давлат корхонага неча сўмлик ёрдам кўрсатган бўлади?

б) Ҳозир 1 фоиз инвестиция 0,7 фоизга тенг иқтисодий ўсишни таъминлайди. Давлат кредитни арзонлаштиргани туфайли инвестиция 5 фоизга ошди. Бу неча фоиз иқтисодий ўсишни таъминлайди?

3. Қуйидаги саволларга берилган жавоблардан тўғриси танланг:

а) Давлат уй хўжаликларидан нималарни олади? — солиқлар; ресурслар; иш кучи; нотўғри жавоб йўқ.

б) Давлат иқтисодий қайси воситалар ёрдамида тартиблайди? — солиқ; субсидия; лицензия; фойз; бож пули; нотўғри жавоб йўқ.

в) Давлат меҳнат муносабатларига қандай воситалар билан аралашади? — энг юқори иш ҳақини белгилаш; ишга юбориш; ишдан бўшатиш; иш ташлашни тақиқлаш; бепул медицина хизмати кўрсатиш; иш ҳафтаси неча соат бўлишини белгилаш.

г) Қайси ҳолларда давлат фирманинг санациясида қатнашади? — фирма рентабел ишласа; фирма экспортни қисқартирса; фирма ишчиларини бўшатса; фирма рекламани уюштира олмай товарларини сота билмаса; кутилмаганда иқтисодий вазият ўзгариб кетса.

## XIV БОБ

### АҲОЛИ ДАРОМАДЛАРИ

#### 1. Бозор иқтисодиётининг ижтимоий йўналиши

Бозор иқтисодиётининг инсонпарварлиги шундаки, у инсон фаровонлиғини таъминлаш, унга муносиб турмуш шароитларини яратиш бериш мақсадларини кўзлайди. Бу мақсадлар бозор иқтисодиётининг илк ва ривожланган даврида турли даражада амалга ошади. Асов ва ёввойи бозор иқтисодиёти босқичида ҳаммадан муҳими фойда топиш ҳисобланади. Яхши фойда олишнинг асосий шартини ва калитини бозордаги талаб-эҳтиёжини қондиришдир. Натижада инсон эҳтиёжини қондириш фойда кўришнинг воситасига айланади. Демак, фойдага эришиш йўл-йўлакай фаровонликни оширишни ҳам талаб қилади. Жамиятда кишилар бозор орқали бир-бирларига керакли товарларни етказиб бериш билан ўз фаровонлигини таъминлайдилар. Аммо бу босқичда бозор механизми ишлаб турса-да, иқтисодий тараққиёт даражаси ҳали паст бўлиб, ишлаб чиқариш оммавий фаровонликни таъминлашга қодир бўлмайди. Шу боисдан бой ва камбағалларнинг турмуш даражаси ер билан осмончалик фарқ қилади.

Маданийлашган (цивилизациялашган) бозор иқтисодиёти шароитларида фаровонлик йўл-йўлакай эмас, балки мақсадлардан бири сифатида майдонга чиқади. Бу босқичда икки омил туфайли иқтисодиётнинг оммавий фаровонликдан иборат ижтимоий йўналиши вужудга келади.

1. Бозор механизми иқтисодий тараққиётни юксак даражага кўтаради, натижада товарлар ва хизматлар ўзининг миқдори ва сифати билан ҳамманинг фаровон яшаши учун етарли бўлади. Юксак даражада ривожланган ишлаб чиқариш «ҳамма нарса инсон фаровонлиғи учун» деган қондани амалга оширишни кафолатлайди.

2. Аҳолининг кўпчилиги мулк эгасига айланади. Меҳнат аҳлининг мулкдорларга айланиши иқтисодиётни инсонийлик таъминлиғига бўйсиндиради, унга аниқ ижтимоий йўналиш бахш этади. Меҳнат аҳли ҳам ўз кучидан, ҳам ўз мулкидан даромад топиб фаровон яшаш имконига эга бўлади. Бой жамиятда давлат бойлар даромадининг бир қисмини солиқ орқали олиб камбағалларга бера олади ва шу йўсинда кўпчилик ҳаётини фаровонлаштиради. Бойлик катта бўлганидан уни қисман камбағаллар фойдасига тақсим-

лаш бойларга путур етказмайди, уларнинг иқтисодий фаоллигини сўндирмайди.

Етук бозор иқтисодиёти шароитидаги фаровонлик иш кучининг сифатини тубдан яхшилайдди. Бу эса меҳнат унумдорлигини орттириш ҳисобидан кишиларни бой бўлишга олиб келади. Юсак иқтисодиёт умумий фаровонликни кафолатлайди.

## 2. Даромад ва унинг турлари

Кенг маънода даромад иқтисодиёт субъектлари ихтиёрига келган пул тушумидир. Моҳияти жиҳатидан даромад иқтисодиёт субъектларининг ялпи миллий маҳсулотдаги ҳиссаси бўлиб, пул шаклида ифода этилди. Шунинг учун шунча тонна, метр, кубометр ёки дона даромад олдим демаймиз, аксинча шунча сўмлик даромад кўрдим, шунча сўмлик иш ҳақи ёки пенсия олдим деймиз. Даромадлар таркибан ҳар хил, уни шахсий даромад, фирма даромади, давлат даромади каби турларга бўлиш мумкин.

Шахсий даромад айрим киши ёки оила даромадидир. У ялпи миллий маҳсулот (ЯММ) ни тақсимлаш орқали ҳосил бўлади. Масалан, 1995 йили Ўзбекистонда 298,5 миллиард сўм бўлган маҳсулотнинг 145 миллиард сўми аҳоли даромадига айланди.

Даромаднинг ҳосил бўлиши тақсимот қонунига асосланади.

Бозор иқтисодиётида амал қиладиган тақсимот қонунига кўра китоблар иқтисодиёт субъектлари сифатида жамиятда яратилган маҳсулот ва хизматлардаги ўз улушини ресурсларни ва қадар самарали ишлатишларига қараб даромадларнинг оладилар.

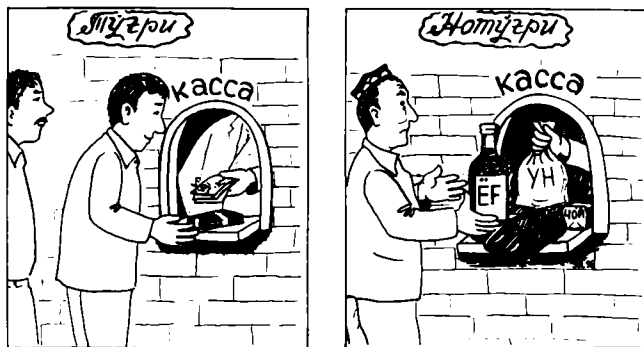
Ресурслар капитал, иш кучи, тадбиркорлик қобилияти, ер-сув ва бошқа табиий бойликлардан иборат. Уларнинг эгалари ўзларига қарашли ресурсларни турли йўсинда ишлатадилар ва олинган самарага қараб турлича даромадга эга бўладилар. Бозор қондасига биноан ҳар бир киши ишлаб топган даромадини олади. Ишлаб топилган қондасига биноан иш кучи эгаси иш ҳақи олади, капитал эгаси фойда кўради, кўчмас мулк эгасига рента тегади, менежерга ҳам фойда, ҳам иш ҳақи тегади, пулдор фоиз, акциядорлар эса дивиденд олади. Бозор иқтисодиётидаги даромадларнинг асосий турлари шулардан иборат.

Даромадларнинг ўзини икки гуруҳга бўлиши мумкин: биринчиси — меҳнат билан олинган даромад, унга иш ҳақи, менежер даромади ва бизнесда бевосита қатнашган тадбиркор даромади киради; иккинчиси — мулкдан келган даромад, унга фойда, рента, фоиз ва дивиденд киради.

Тақсимотнинг бозор усули эквивалентлик тамойилига асосланади, яъни ҳар бир кишининг даромади унинг товарлар ва хиз-

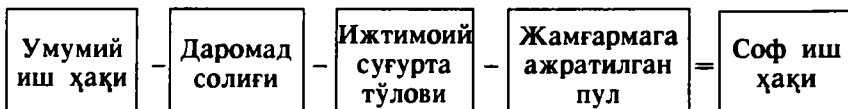
матлар яратишга қўшган ҳиссасига тенг бўлади. Бундай даромад бозор даромади деб юритилади. Аммо тақсимотдаги инсонпарварлик тамойилидан келиб чиқадиган nobзор даромади ҳам бўлиб, у ишлаб топилмай, балки ёрдам шаклида муҳтожларга берилади. Бу тамойил, биринчидан, иқтисодий имкониятларни, иккинчидан, ночор аҳолининг муҳтожлигини ҳисобга олади. Муҳтожлар ишласа ёки кам ишласалар-да, давлат, жамоат ташкилотлари ва фирмалар томонидан берилган нафақага эга бўладилар. Бу даромадларнинг шаклланиши давлат иштирокида боради, чунки давлат бойлар даромадининг бир қисмини олиб муҳтожларга беради. Даромад турларининг энг муҳимларини алоҳида кўриб чиқамиз.

Иш ҳақи кўпчилик аҳолининг асосий даромади. Ривожланган мамлакатда жами даромадларнинг 70—80 фоизини иш ҳақи ташкил этади. Ўзбекистонда унинг оила даромадидаги ҳиссаси 58 фоизни ташкил этган (1994 йил). Иш ҳақи — ёлланиб ишловчиларнинг ишлаб топган даромади ишловчилар ва уларнинг оиласини боқиш учун кетадиган тирикчилик воситаларини харид этиш ва пул жамғармасини ҳосил этиш учун ишлатилади (1-расм). Иш ҳақи уч қисмдан: асосий иш ҳақи, мукофот тарзидаги (бонус) иш ҳақи ва белгиланган иш вақтидан ортиқча ишлаганлик учун бериладиган пул тўловидан ташкил топади. Ишловчининг қўлига тегишига



1-расм. Иш ҳақини олиш усуллари.

қараб брутто (умумий) иш ҳақи ва нетто (соф) иш ҳақига бўлинади. Брутто иш ҳақини ялпи, ишловчи ҳисобига ёзилган иш ҳақи деса ҳам бўлади. Нетто иш ҳақи ялпи иш ҳақидан ҳар хил тўловлар чегириб ташлагандан сўнг қоладиган соф иш ҳақи, яъни ишловчининг ҳамёнига келиб тушадиган иш ҳақидир.



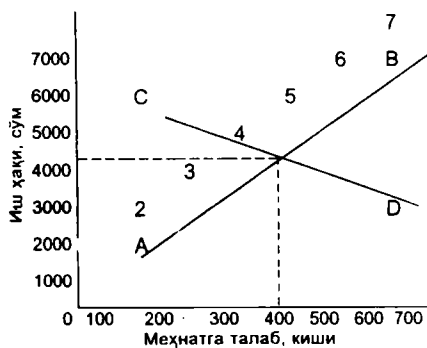
Бажарилган ишни ўлчаш мезонига қараб иш ҳақи вақтбай ва ишбай (донабай) иш ҳақига бўлинади. Вақтбай иш ҳақи маълум

малака ва иш тажрибасига эга бўлган ходимнинг ишлаган вақтига, яъни неча кун ёки соат ишлаганига, вақт сарфига қараб тўланади. Ишбай иш ҳақи муайян малакали ишчи яратган сифатли товар миқдори ёки бажарган иш ҳажми учун оладиган ҳақидир. Унинг миқдори меҳнат унумдорлигига нисбатан тўғри мутаносибликда ўзгаради. Масалан, ишчига бир дона маҳсулот учун 40 сўм иш ҳақи белгиланган. У бир иш кунда 5 дона маҳсулот яратса, 200 сўм, агар иш унумини ошириб, 6 та маҳсулот яратса 240 сўм олади.

Иш ҳақининг миқдори ўзгарувчан. Бу ўзгариш асосан уч омил таъсирида юз беради:

а) Иш кучига талаб ва унинг таклифи. Иш кучи товар бўлар экан, унинг нархи бўлган иш ҳақи меҳнат бозоридаги талаб ва таклиф нисбатига боғлиқ бўлади. Меҳнатга талаб ошганда иш ҳақи кўпаяди, меҳнат таклифи ошганда эса иш ҳақи камаяди. Меҳнат бозоридаги талаб ва таклиф тенглашган тақдирда мувозанат иш ҳақи юзага келади, иш ҳақи бир меъёрда сақланади. Уни қуйидаги чизмада кўриш мумкин (2- расм).

Иш кучига талаб 400 кишини ташкил этади, уни меҳнат бозори қондирди. Иш кучи бозорида талаб ва таклиф тенглашганда иш ҳақи 4000 сўм даражасида мувозанатлашади. Агар талаб ошса иш ҳақи 6000 сўм ёки 7000 сўмга етиши ёки таклиф кўпайса 3000 ёки 2500 сўмга тушиши мумкин.



2- расм. Иш ҳақининг мувозанатлашуви.

б) Меҳнат унумдорлиги. Иш ҳақи талаб ва таклифдан қатъи назар меҳнат унумдорлиги таъсирида ҳам ўзгаради. Иш билан бандлик шароитида иш ҳақи меҳнат унумдорлиги ошса кўпаяди ёки аксинча.

в) Бозор учун ишлай билиш. Иш ҳақи умуман ишлаганлик учун эмас, балки бозор талабига мос равишда бажарилган меҳнат учун берилади. Товарлар бозорбоп бўлиб, яхши сотилса иш ҳақи кўпаяди, улар бозорда ўтмай қолса, иш ҳақи камаяди ёки ун тўлаш имкони бўлмайди. Фирмалар товарларини сота олмаслиги оқибатида ишчиларга иш ҳақини вақтида тўлай олмайди ёки уни кам тўлайди.



**Фойда** тадбиркорларнинг пул сарфлаб таваккалига иш қилиб, хавф-хатарни зиммасига олгани учун уларга тегадиган пул даромади ҳисобланади. Тадбиркорнинг фойдага эга бўлиши ёки уни бой бериши бошлаган ишининг натижасига боғлиқ. Иш юришиб кетса, яхши фойда кўрилади, агар иш ўнгидан келмаса, фойда ўрнига зарар кўриш мумкин. Табиатан фойда кафолатланмаган даромад бўлиб, тез-тез ўзгариб туради. Аҳоли даромадлари таркибида фойданинг ҳиссаси катта бўлмайди, чунки тадбиркорлик билан ғоят озчилик шуғулланади. Масалан, АҚШда фойданинг аҳоли даромадларидаги ҳиссаси тахминан 15—18 фоизни ташкил этади.

**Дивиденд** фойданинг акциядорларга улуш сифатида тегадиган қисми. Дивиденд акция чиқарган корхонанинг рентабел ишлашига боғлиқ. Шу сабабдан турли фирмаларнинг акциясига ҳар хил дивиденд берилади. Оддий акцияга тегадиган дивиденд кафолатланмайди. Корхона фойда кўрса дивиденд берилади, зарар кўрса дивиденд тўланмайди. Имтиёзли акцияларга бериладиган дивиденд кафолатланади. Унинг миқдори олдиндан белгиланади ва корхонанинг иш натижасига боғлиқ бўлмайди. Аммо имтиёзли акциялар оз бўлганидан кафолатли дивидендни ҳамма ҳам олавермайди. Бозор иқтисодиёти ривожланган сари дивиденднинг даромаддаги ҳиссаси ортиб боради, чунки аҳолининг тобора кўпроқ қисми акциядорларга айланади.

**Фоиз** пул эгаси ўз пулини ўзгаларга қарзга бергани учун оладиган даромади. Фоиз даражаси кредитга (қарзга) бўлган талабга ва унинг таклифига боғлиқ бўлади. Талаб ошса фоиз кўпаяди, таклиф ошса, камаяди. Фоиз қарзга берилган пул суммасига нисбатан улуш даражасида белгиланади. Масалан, фоиз қарз пулига нисбатан юздан ўн ҳисса (10%) бўлса, унинг эгаси ҳар бир сўм пули учун 10 тийин олади, агар юздан ўн беш ҳисса (15%) бўлса, 15 тийин олади. Фоизнинг ялпи миқдори, биринчидан, унинг даражасига, иккинчидан, қарзга берилган пул миқдорига боғлиқ. Кўпгина мамлакатларда банклар аҳолидан пулни қарзга оладилар ва фоиз тўлайдилар. Фоизнинг даромадлардаги ҳиссаси ортиб боради, чунки аҳоли пулининг бир қисми харажатлардан ортиб қолиб, даромад кўриш учун банкка қўйилади. Масалан, XX аср мобайнида АҚШда фоизнинг аҳоли ялпи даромадидаги ҳиссаси 2 марта ошганлиги маълум.

**Рента** кўчмас мулк эгаларининг ўз мулкни муқобил ишлатишдан олган даромади. Ер, иморат, квартира, уй ва бошқалар ижарага берилиб, ундан даромад кўрилади. Улар муқобил ишлатилганда ортиқча даромад топилади ва у ренти ташкил этади. Масалан, уйни ижарага бериб, ҳар ойда 1000 сўм даромад кўрилади. Уйга талабгорлар кўпайганда уни янгидан 1200 сўмга ижарага берилади. Олдинги ва кейинги пул тушуми орасидаги фарқ 200 сўм (1200—1000=200) рента ҳисобланади. Рента шаклидаги ортиқча даромад автомашина, станок, кема кабиларни муқобил ишлатишдан олиниб, уларнинг эгасига тегади.

Пенсия даромаднинг махсус тури бўлиб, у қариллик ёки ногиронлик туфайли ишга ярамай қолганларга давлат ва фирмалар томонидан тўланади. Қариллик пенсияси ишлаб топилган, лекин берилиши кечиктирилган даромадга киради. Ҳар бир киши ишлаган кезларида топган пулиннинг бир қисмини пенсия жамғармасига ўтказиб боради, бу пул ходим пенсияга чиққач, унга маълум мсёрда қайтарилади. Ногиронлик пенсияси ишлаб топилган пул бўлмай, ўзини ўзи боқа олмайдиган кишиларни моддий таъминлаб туриш учун жамият томонидан ажратилган пулдир.

Пенсиялар миқдори ходим ишлаган кезларида олган пул даромадига ҳамда ишга яроқсизларнинг қобилиятини қай даражада йўқотганлигига қараб табақалашади. Пенсиянинг даромадлардаги салмоғи аҳоли таркибида қарияларнинг сонига боғлиқ. Аҳоли таркиби қанчалик қари бўлса, пенсиянинг даромадлардаги салмоғи шунчалик катта бўлади.

**Нафақа** даромаднинг махсус тури бўлиб, ижтимоий ёрдамга муҳтожларга, одатда камбағалларга бир йўла ёки муқим равишда давлат, фирмалар ёки хайрия ташкилотлари берадиган пулдан иборатдир. Нафақанинг миқдори моддий имкониятларга боғлиқ.

Стипендия даромад тури бўлиб, уни талабалар олади, амалда бу ёрдам пули бўлиб, уларнинг келажакда жамиятга наф келтириши эътиборга олиб бериледи. Стипендияни давлат ёки фирмалар тўлайди.

Даромад турларининг ўзаро нисбати аҳоли даромадининг таркибий тузилиши дейилади.

Даромаднинг таркибий тузилиши турли даромадларнинг салмоғи билан тавсифланади. Даромадларнинг салмоғи эса иқтисодий тараққиёт даражаси, аҳолининг таркиби, мулкчиликнинг ривожини, давлатнинг даромадлар борасидаги сиёсатига ва бошқаларга боғлиқ. Аҳолининг қанчалик кўп қисми тадбиркор бўлса, фойданинг даромаддаги ҳиссаси шунчалик катта, ерга ва бошқа кўчмас мулкка хусусий мулкчилик бор ерда рента салмоқли бўлади. Ўзбекистонда ерга хусусий мулк йўқлиги сабабли аҳоли ер рентаси шаклидаги даромадга эга эмас.

Аҳоли таркибида кексалар кўп бўлган мамлакатларда пенсиянинг, ўқийдиган ёшлар кўп бўлган мамлакатларда стипендиянинг даромаддаги салмоғи катта бўлади. Масалан, Ўзбекистонда қариялар аҳолининг фақат 7,7 фоизини, ҳали меҳнат қилиш ёшига етмаган ёшлар эса 43 фоизини ташкил этади. Шунга кўра пенсия, нафақа ва стипендиянинг даромад структурасида тутган ўрни ҳар хил.

### 3. Даромадларнинг табақалашуви

Бозор иқтисодиётига даромадларнинг тенгсизлиги, уларнинг фарқланиши хосдир. Даромадлардаги тенгсизлик кишилар ишлаб топган пул миқдорига катта фарқлар бўлишини билдиради. Тенгсизликни асосан тўрт омил пайдо этади:

1) Беш қўл барабар эмас деганларидек, кишиларнинг туғма қобилиятлари, куч-қуввати, ақл-идроки, салоҳият ва заковати, хуллас иш қобилияти бир хил эмас. Шу туфайли улар иқтисодий фаолиятда турлича натижага эришганидан ҳар хил даромад кўрадилар. Масалан, АҚШда Голливуднинг кино юлдузи бир йилда 20 миллион доллар топса, малакали шифокор 80 минг доллар, ўқитувчи 40 минг доллар, қишлоқдаги мавсумий ва келгинди ишчи эса 15 минг доллар даромад топади.

2) даромаддаги тенгсизлик кишилар ўз салоҳиятини ишга солиш имкониятларига боғлиқ. Билим олиш, касб эгаллаш, малакани ошириш имкониятлари бўлган ва иш топиладиган жойда даромад кўп бўлса, бундай шароитлар йўқ жойда даромад оз бўлади. Ишлаб турган киши билан ишсизнинг, гарчи қобилияти бир хил бўлса-да, даромади турлича бўлади. Масалан, АҚШда ишлайдиган ишчи бир ойда ўртача 2500 доллар иш ҳақи олса, ишсизга 600 доллар ишсизлик нафақаси берилади.

3) Тенгсизликни оила таркибининг ҳар хил бўлиши ҳам юзага келтиради. Агар оила таркибида пултопарлар кўп бўлиб, боқимандалар оз бўлса, унинг жами даромади кўп бўлади, аксинча бўлса даромад оз бўлади.

4) Даромадлардаги фарқни иқтисодий хатар ҳам юзага келтиради. Бозор иқтисодиёти тасодифлардан холи эмас. Улар даромадларга, айниқса тадбиркор даромадига таъсир этади. Бозорда кутилмаганда нарх ошиб кетса, яъни тадбиркорларга омад кулиб боқса, катта даромад келади. Борди-ю, нарх тасодифан пасайиб кетса, кутилган даромад ҳам олинмайди. Демак, даромадлардаги фарқни бозор ҳолати ўзгаришлари ҳам юзага келтиради.

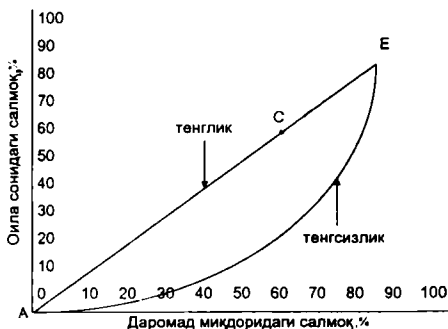
Бозор қонунларига мос равишда, жамият қабул қилган ва қонуний рухсат берилган усуллар билан топилган даромадлардаги фарқлар адолатли тенгсизликни, ғайриқонуний, яъни ман этилган усуллар билан топилган даромадлардаги фарқлар адолатсиз тенгсизликни пайдо этади. Адолатсиз тенгсизлик хуфиёна (ман этилган) иқтисодий фаолият бор жойда юзага келади. Масалан, наркобизнесдан мўмай пул топиш даромадларни кескин фарқлантиради.

Даромадлардаги тенгсизлик табиий бир ҳол бўлиб, даромади оларни яхши ишлаб пул топишга ундайди. Даромадлардаги фарқлар аҳоли жон бошига тўғри келадиган даромад суммасига қараб аниқланади. Бунинг учун оила кўрган ялпи даромадни унинг аъзолари сонига бўлинади. Мамлакат аҳолисининг даромадидаги тафовутлар даражаси таҳлил этилганда 10 фоиз бой аҳолининг

даромади билан 10 фоиз камбағал оилалар даромади таққосланади. Натижада бойлар ва камбағаллар даромади неча карра фарқланиши аниқланади. Россияда 1995 йили бу даромадлар солиштирилганда бойларнинг даромади камбағалларникидан 13,5 марта кўп бўлгани аниқланади. Ўзбекистонда бу фарқ 7 марта эди.

Даромадларнинг нотекис тақсимланиши Лоренц эгри чизигида тасвирланади (3- расм).

3- расм. Лоренц эгри чизиги.



Чизмада агар даромад тенг тақсимланиб, оила ҳиссаси билан даромад ҳиссаси бир хил бўлганда даромад чизиги тўғри бўлишини кўриш мумкин (А нуқтадан С нуқта орқали Е нуқтагача). С нуқта 60 фоиз оила 60 фоиз даромадни олганда бу даромад текис тақсимланишини кўрсатади. Амалда бундай бўлмайди. Оилаларнинг жамият миқёсидаги умумий даромаддан олган ҳиссаси ҳар хил бўлганидан, масалан, 20 фоиз оила даромадларининг 50 фоизини олганидан даромад чизиги эгри чизиқ шаклига киради (АЕ чизиги). Даромадларнинг умумий миқдори билан унинг тақсимланиши ўртасида алоқадорлик бор. Умумий даромад кам бўлган шароитда унинг тақсимланиши кескин ўзгариб туради, даромад кўп бўлганда эса тақсимланиш бир меъёрда, барқарор боради. Ривожланган жамият бой бўлганидан бундай жамиятда кишиларнинг даромадидаги тафовутлар кам бўлади, бинобарин, ижтимоий бирдамлик ва хотиржамлик ҳукм суради.

#### 4. Камбағаллик муаммоси

Даромадларга қараб аҳоли табақалашганда унинг ҳар хил қатламлари пайдо бўлади. Бу қатламлар ўз даромадларига кўра ижтимоий иерархияни ёки пирамидани ташкил этади (4- расм).

Ривожланган бозор иқтисодиёти шароитида даромад кўп бўлганидан давлат бойлар даромади ҳисобидан камбағаллар даромадини ошириб боради. Натижада аҳоли ўта бой ва ўта камбағалларга ажралиб қолмайди. Даромадлар қанчалик адолатли бўлмасин, барибир камбағаллик муаммоси сақланиб қолади. Ким-

нинг камбағал эканлиги оила даромадининг умумий миқдорига қараб эмас, балки бу даромаднинг оила жон бошига тўғри келадиган миқдорига қараб аниқланади ва оила тирикчилигининг минимал қийматига (неча пул зарурлигига) нисбатан баҳоланади. Агар даромад жон бошига тирикчилик қийматидан паст бўлса, оила камбағал ҳисобланади. Масалан, оиланинг жами даромади бир ойда

4- расм. Даромад бўйича аҳоли пирамидаси.



3 минг сўм, оила 5 кишидан иборат, демак, жон бошига даромад 600 сўмни ташкил этади. Оиланинг минимал тирикчилик воситаларининг қиймати жон бошига ҳисобланганда 650 сўм. Бунда оила даромади унинг тирикчилик қийматига стмайди /600<650/. Демак, оила камбағал ҳисобланади. Яширин ёки ҳисобга кирмаган даромад бор жойда оиланинг топган пулига қараб унинг камбағаллигини аниқлаб бўлмайди. Оиланинг расмий даромади оз бўлгани ҳолда у амалда камбағал бўлмаслиги мумкин. Масалан, ҳисоб-китобда оиланинг жон бошига даромади 400 сўм, лекин унинг уйда сигири, автомашинаси, мебели, видеомагнитофон ва рангли телевизорлари бор. Бу оила мол-мулки назарда тутилса, камбағал эмас, демак ёрдамга муҳтож бўлмайди.

Камбағаллик мезони мамлакатнинг ривожланган ёки қолақ бўлишига боғлиқ. 1990 йили Германияда аҳоли жон бошига истеъмол Ҳиндистондагига нисбатан 10 марта кўп бўлди. Агар Германия учун камбағал оилада жон бошига йиллик даромад 3000 марка бўлса, шундай даромадли оила Ҳиндистонда тўқ оила ҳисобланади. Шундай қилиб камбағаллик чегараси ҳар бир мамлакат шароитида ўз хусусиятига эга.

Жамият ҳамиша камбағалликни тугатиш йўлидан боради. Унинг синалган икки йўли мавжуд. Биринчиси, камбағалларда иқтисодий фаоллик уйғотиш. Шарқда бир доно гап бор: «Камбағалликка ялқовлик қўшилса бунинг давоси йўқдир». Шу сабабли камбағалларни ялқовликдан фориғ этиш талаб қилинади. Муҳими камбағалларга ишлаб пул топиб, тўқ яшашига шароит ва имконият яратиш керак. Иккинчиси, камбағалларга давлатнинг ва фирмаларнинг моддий ёрдам беришини ташкил этиш. Бу восита зарур

бўлса-да, боқимандалик кайфиятини туғдириб, фаолликка ундамайди. Шу сабабли бу йўл ўзини ўзи боқишга қодир бўлмаган кишиларга, масалан, ногиронларга ва кўп болали оилаларга нисбатан қўлланади.

## 5. Номинал ва реал даромад

Кишилар ўз даромадларига қараб тирикчилик ўтказадилар. Даромад топиш тирикчиликнинг воситаси ҳисобланади ва турмуш даражасини ифодалайди.

Турмуш даражаси инсоннинг ҳаётий эҳтиёжларини қондириши мўъридир.

Турмуш даражаси қандай миқдордаги ва қандай сифатдаги товарлар ва хизматларни амалда истеъмол этиш билан тавсифланади. Шу нуқтаи назардан даромад номинал ва реал даромадларга бўлинади.

Номинал даромад пул шаклидаги жамики даромадни ўз ичига олади.

Бу даромад турмуш даражасини ифодаламайди, чунки қанча ноз-неъматлар истеъмол этилганлиги нарх-навога ҳам боғлиқ. Моддий фаровонлик даражаси реал даромад билан белгиланади.

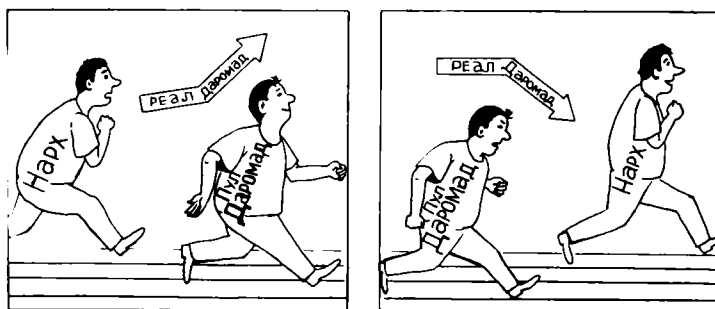
Реал даромад истеъмол товарлари ва хилма-хил хизматларда ифодаланган даромад бўлиб, пул даромадининг харид қобилятини билдиради, турмуш даражасини умумлашган ҳолда тавсифлайди.

Реал даромад жамики пул даромадлари (брутто даромад)дан турли тўловлар (солиқлар, ижтимоий суғурта тўловлари) чегириб ташлангандан кейин қолган қисми — соф (нетто) пул даромадини нарх ўзгаришларига қиёсан ҳисоблаш орқали топилади.

Реал даромадни пул даромадининг миқдори, пул даромадидан чегирмалар миқдори, нарх-навонинг ўзгаришлари белгилайди.

Реал даромад соф пул даромади миқдорига тўғри мутаносибликда, нарх даражасига тескари мутаносибликда ўзгаради.

Нарх ўзгармаган ёки пасайган шароитда пул даромади кўпайса, реал даромад ҳам кўпаяди. Агар пул даромади ўзгармай туриб нарх ошса, реал даромад пасаяди, нарх пасайса, аксинча ортади (5- расм). Пул даромади ва нархлар реал даромадга қарама-қарши йўналишда таъсир этади. Реал даромаднинг ошган ёки пасайган-



5- расм. Реал даромаднинг ўзгариши.

лиги реал даромад ( $D_r$ ) да ифода этилади ва пул даромади индексининг ( $D_i$ ) нарх индексига ( $V_i$ ) нисбатидан иборат:

$$D_r = \frac{D_i}{V_i}$$

Масалан, 1991—1995 йилларда соф пул даромади 2,6 марта, нархлар 2 марта ўсган бўлсин. Бунда:  $D_r = \frac{D_i}{V_i} = \frac{2,6}{2,0} = 1,3$ . Демак, 5 йил давомида реал даромад 30 фоиз ўсган бўлади. Реал даромадга нарх-навонинг таъсирини АҚШ мисолида ҳам кўриш мумкин (1- жадвал).

1- жадвал

АҚШда юқори синф ўқитувчиларининг йиллик номинал ва реал иш ҳақи\*

Йиллар	Номинал иш ҳақи, доллар ҳисобида	Истеъмол буюмлари нархининг индекси (1970=100)	Реал иш ҳақи (1970 йилги доллар билан ҳисобланган)
1970	6200	100	6200
1975	11700	139	8417
1980	16000	213	7512
1990	31200	337	9258

Жадвал маълумотларига қарасак, 1970—1990 йилларда иш ҳақи 5 марта ( $31200:6200=5$ ) ошгандек туюлади. Нарх ошганлигини ҳисобга олсак, реал иш ҳақи амалда тахминан 1,5 марта ( $9258:6200=1,5$ ) ошганлигини кўраемиз.

Аҳоли жон бошига тўғри келадиган реал даромад миқдори мамлакат миқёсидаги турмуш даражасини кўрсатади.

\* Манба: Основные экономические понятия. Структура преподавания, Аспект пресс,— Москва, 1995, стр. 72

## 6. Аҳолининг пул харажатлари

Топилган пул даромадлари ҳаётий эҳтиёжларни қондириш учун сарфланади. Аҳоли даромадларининг бир қисми товар ва хизматларни сотиб олишга сарфланади, унинг бир қисми эса турли мақсадлар учун жамғарилади. Шундай қилиб даромадлар жорий истеъмолни қондиришга сарфланадиган ва жамғарма учун ажратилган қисмларга бўлинади.

Бундай бўлинишдаги нисбатлар даромад миқдорига боғлиқ. Агар даромад кам бўлса, тирикчиликка учма-уч етганидан жорий истеъмолга батамом сарфланиб кетади. Борди-ю, даромад кўп бўлса, кундалик сарфлардан ортиб қолиб, бир қисми жамғарилиши мумкин. Топилган пулнинг сарфланишига урф-одат ва миллий анъаналар ҳам таъсир этади. Масалан, Ўзбекистонда даромад кўп бўлмаган ҳолларда ҳам жамғарма юз беради, чунки урф-одатга кўра тўй, иморат қуриш, ҳаж қилиш ва, ниҳоят, ўлимлик учун пул йиғилади.

«Пулнинг хайрли ва яхшиси оила аъзолари эҳтиёжига сарф этилганидир»<sup>12</sup>

*Ҳадис*

Жорий истеъмол харажатлари овқатланиш, кийиниш, алоқа, транспорт, тиббиёт, маиший, маданий, коммунал ва таълим хизматларидан фойдаланиш учун кетади. Харажатлар топилган пулга боғлиқ, «даромадга қараб буромад» дегани мана шу.

Иқтисодиётда аҳоли даромади ортган сайин унинг озиқ-овқат учун сарфланадиган қисмининг камайиб бориши қонуний бор.

Даромад кўп бўлганда унинг нисбатан кам қисмини сарфлаган ҳолда овқатланиш эҳтиёжини қондириш мумкин. 1990 йили АҚШдаги ўртача оила даромадининг 12 фоизи озиқ-овқат учун сарфлангани ҳолда Ҳиндистонда бу кўрсаткич 44,4 фоизни, Эфиопияда деярли 80 фоизни ташкил этди. Даромад паст бўлганда унинг катта қисми энг зарур тирикчилик товарларини сотиб олишга харажат қилинади, натижада бошқа товар ва хизматларни олишга пул етмай қолади. Даромад кўп бўлса, харажатларнинг кўп қисми замонавий товарлар ва хизматларни сотиб олиш учун сарф этилади, ҳатто бу харажатлар даромадга нисбатан тезроқ ўсиб боради. Масалан, даромаднинг 1 фоиз ортишига хизматлар харажатининг 2 фоиз ортиши тўғри келиши мумкин.

Пул даромади кўп бўлган шароитда аҳоли ўз пулини қимматбаҳо ва узоқ муддатда ишлатиладиган товарларни ва умрга умр қўшадиган хизматларни сотиб олишга харжлайди. Шу сабабли бой оилалар пулни ҳовли-жой, шинам ва нуфузли ерда жойлашган



квартира, қиммат автомашина, яхта (кичик кема), қимматбаҳо кийим-кечак, жавоҳир буюмлари сотиб олиш, дунёда донғи чиққан курортларда ва клиникаларда даволаниш учун сарфландилар.

Кишиларнинг жорий харажатлари муайян даврда улар топган даромаддан кўп бўлиши ҳам юз беради, чунки бу ҳолда илгари жамғарилган пул ва қарзга олинган пул сарфланади.

Иқтисодиётда шундай ҳолида борки, унга кўра даромадлар паст бўлганда истеъмолга мойиллик кучаяди ва топилган даромад сарфланиб кетади, даромадлар юқори бўлганда жамғаришга мойиллик кучаяди ва даромад кўпроқ йиғилиб, жамғарма ҳосил этади.

Даромадни жамғариш ёки уни сарфлаб юборишга мойиллик кишиларнинг ёшига ҳам боғлиқ. Даромадлар бир хил бўлган шароитда ёшларда келажакни кўзлаб жамғаришга иштиёқ, кексаларда эса умри охирига қолганидан даромадни сарфлашга интилиш кучлироқ бўлади. Пул даромадини жамғаришнинг мақсадлари кенг: пулни ишга қўйиб, пулдан пул чиқариб олиш, яъни бойлик орттириш, қимматбаҳо товарларни сотиб олиш, қариликни пул билан таъминлаш, ишсиз қолганда қийналмаслик, болаларга мерос қолдириш, ўзидан яхши ном қолдириш учун савобли ишларга сарфлаш ва бошқалар.

Жамғарилган пулни ўйланган мақсадда ишлатишга қадар сақлаб қолишнинг муқобил усуллари кўп. Улардан энг қулайини танлаб олиш пул эгасининг иши. Булар жумласига жамғарилган пулни банкка қўйиш, унга даромад берувчи қимматбаҳо қоғозлар олиш, пулни кўчмас мулкка айлантириш ва бошқалар киради.

#### Такрорлаш учун саволлар

1. Бозор иқтисодиётининг ижтимоий йўналиши нима?
2. Оммавий фаровонлик қандай шароитда юзага келади?
3. Бозор даромадлари нима ва уларни қандай қонун юзага келтиради?
4. Нобозор даромадлари нима ва уларнинг миқдори нималарга боғлиқ?
5. Даромад турлари бир-биридан қандай фарқланади?
6. Иш ҳақи нималарга боғлиқ?
7. Даромадлардаги тенгсизликнинг манбаи қаерда?

#### Мустақил иш топшириқлари

1. Қуйидаги жумлаларда тушириб қолдирилган сўзларни ўрнига қўйиб, тўғри жавоб топганингизни текшириб кўринг:

а) Менинг отам ишлайдиган завод иш қақини вақтида тўламай қўйди, чунки у . ни ..... б) Менинг бувам ўз уйи ва автомашинасини ижарага бериб ..... шаклида даромад олади, в) Меҳнат бозорида талаб ва таклиф тенглашганда ..... иш ҳақи мавжуд бўлади, г) Нарх ошса ..... даромад пасаяди, нарх пасайса ортади.

2. Қуйидаги топшириқларни тўғри бажаришга уриниб кўринг:

а) Фуқаро Султонов қаноатли, аммо ҳадиксирайдиган киши, унинг 5 минг сўм пули бор, у ўз пулини банкка қўйиши, оддий акция, давлат облигациясини харид этиши, имтиёзли акция олиши мумкин. Хўш, у қайси йўлни танлайди. Буни аниқлаб, изоҳлаб кўринг-чи?

б) Шу йили озиқ-овқат нархи 15 фоиз, кийим-кечак нархи 8 фоиз, транспорт ҳақи 11 фоиз, коммунал хизматлар нархи 9 фоизга ошди, уларнинг харажатлардаги ҳиссаси бир хил, аҳоли пул даромади эса 22 фоиз ошди. Ҳисоблаб кўринг-чи, реал даромад ошдими ёки камайдими ва унинг фоиз кўрсаткичи қанча бўлди?

в) Наримонов оиласи ўз пулини болаларга мерос қолдирди, Луқмонов оиласи болаларини хоризжда ўқитишга сарфлади, Яҳёев оиласи жавоҳир буюмлар сотиб олди. Ўйлаб кўринг-чи, қайси оила пулни энг қулай ишлатди ва бу нима билан изоҳланади?

3. Қуйидаги саволларга келтирилган жавоблардан тўғрисини танланг:

а) Қайси даромад ҳалол ва адолатли ҳисобланади? — иш ҳақи; фойда; фоиз; ижара ҳақи; лотерея ютуғи; нотўғри жавоб йўқ.

б) Даромаднинг қайси тури бозор даромади ҳисобланади? — стипендия; нафақа; хайр-эҳсон нули; рента.

в) Мамлакатда даромадни харажат қилиш ўрнига уни жамғаришга мойиллик кучайди, бунинг сабаблари нимада? — даромадлар ўзгармади; даромад камайди; аҳоли ёшарди; аҳоли кексайди.

## ХV БОБ

### ЖАҲОН ХЎЖАЛИГИ

#### 1. Халқаро меҳнат тақсимоти

Бозор иқтисодиёти очиқ иқтисодиёт, мамлакатлараро иқтисодий ҳамкорликни талаб қилиб, миллий биқиқликни инкор этади. Бундай ҳамкорликнинг асосини халқаро меҳнат тақсимоти ташкил этади.

Халқаро меҳнат тақсимоти турли мамлакатлар хўжалик фаолиятининг ихтисослашувини ва уларнинг ўзаро товарлар ва хизматлар стказиб бериш заруратини билдиради.

Айрим мамлакатлар маълум турдаги товарларни, бутловчи қисмлар ва деталларни ишлаб чиқаришга ихтисослашади ва уларни бошқаларга стказиб бериб, жаҳон бозоридан ўзига керакли товар ва хом ашёни олади. Бундай ихтисослашув мамлакатларнинг табиий шароити, ишлаб чиқариш тажрибаси ва тараққиёт даражаси билан белгиланади. Қайси бир мамлакатда қайси товарларни сифатли ва кам харажат билан яратиш учун имкон бўлса, шу соҳа ривож топади. Бундай ривожланиш мамлакатнинг ресурсларига ҳам боғлиқ. Нефти ёки ўрмонлари бўлмаган мамлакатда нефть саноати ва ёғочсозлик ривожланмаслиги турган гап.

Халқаро меҳнат тақсимоти иқтисодий нафлик қоидасидан келиб чиқади. Қайси маҳсулотни ишлаб чиқариш ва экспорт қилиш қулай бўлса, шу маҳсулот бошқаларга стказилиб берилади, ниманики мамлакат ичида ишлаб чиқариш ўрнига уни ташқаридан келтириш арзонга тушса, шу товар импорт қилинади. Масалан, Қувайт учун нефтни, Япония учун машиналарни, АҚШ учун самолётларни, Ўзбекистон учун пахтани, Ҳиндистон учун чойни экспорт қилиш қулай экан, улар шунини афзал кўришади.

Ихтисослашув меҳнат унумдорлигини оширади. Ихтисослашган ишлаб чиқариш универсал ишлаб чиқаришга нисбатан харажатларни камайтиради ва маҳсулот сифатини оширади. Масалан, бир мамлакатда бир донга телефон аппарати яратиш учун 20 минут, бошқасида 30 минут сарфланади. Магнитофон учун бир ерда 5 соат вақт кетса, бошқа ерда 4 соат керак. Шундай шароитда ҳамма жойда телефон аппарати, магнитофон ишлаб чиқарилгани билан

уларнинг сони тез ортиб кетмайди. Агар улар ишлаб чиқаришга энг кам вақт сарфланадиган ерда кўплаб тайёрланса, уларга бўлган талаб тўла қондирилади.

Ихтисослашув ички бозори катта бўлган АҚШ, Хитой, Ҳиндистон, Россия каби йирик давлатларни ҳам экспорт-импорт гирдобига тортади. Халқаро иқтисодиётда мамлакатлар ҳар хил даражада қатнашади. Иқтисоди заиф мамлакатлар бошқаларга хом ашё етказиб берса, иқтисодий бақувват мамлакатлар тайёр саноат маҳсулотини етказиб беради. Муайян мамлакатнинг халқаро ихтисослашувда қатнашиш даражасини унинг экспорт ва импортининг ялпи маҳсулот таркибидаги ҳиссаси белгилайди. Халқаро иқтисодиётда ўз ўрнини топиши учун ҳар бир мамлакат мустақил бўлиши керак. Фақат шундагина ихтисослашувда қатнашиш мамлакатнинг миллий манфаатига хизмат қилади. Қарамлик шароитида эса бунга эришиб бўлмайди.

Халқаро ихтисослашув тобора чуқурлашиб боради. Дастлаб у айрим тор соҳада (масалан, озиқ-овқат ишлаб чиқаришда) юз берса, кейинчалик саноатнинг янги соҳаларини қамраб олади, хизмат кўрсатиш соҳасига ўтади ва ниҳоят маҳсулот тайёрлаш учун зарур бўлган бутловчи қисмлар ва майда деталларни тайёрлашни ҳам ўз ичига олади. Халқаро миқёсда алоқалар қанчалик чуқурлашса, мамлакатларнинг бир-бирига боғлиқлиги шунчалик кучаяди, уларнинг ҳамкорлик доираси кенгаяди.

## 2. Халқаро савдо-сотиқ

Мамлакатлараро савдо азалдан ривожланиб келган.

«Жаҳон тижорат аҳли билан ободдир»<sup>13</sup>  
Авир Тоғур

Шу боисдан ўрта асрларда Буюк ипак йўлида Шарқ билан Ғарб ўртасидаги савдо ривож топган. Агар дастлаб мамлакатлар ўзининг ички бозоридан ортиб қолган товарларни четга чиқарган бўлса, эндиликда товарлар экспорт мақсадлари учун ишлаб чиқарилади. Шу йўсинда импорт ҳам юз беради. Ҳозирги Ўзбекистон бозорига дунёнинг кўпчилиги юртларидан келтирилган товарларни кўриш мумкин. Бу бозор иқтисодиёти учун табиийдир, чунки ҳозирги иқтисодий ҳаётни экспорт-импортсиз тасаввур этиб бўлмайди.

Халқаро савдо-сотиқ турли мамлакатлар ўртасидаги товар айирбошлаш бўлиб, иқтисодий наф кўриш мақсадларида олиб борилади.

Наф кўриш савдо-сотиқнинг фойдали бўлишидир. Иқтисодиётдаги таққосий афзаллик қонуни товарлар ишлаб чиқариш хара-

жатларининг турли мамлакатларда фарқланиши натижасида товар айирбошлаш заруратга айланишини изоҳлайди.

Таққосий афзаллик қонунига кўра бир мамлакатда бошқа мамлакатга қараганда қайси товарни ишлаб чиқаришда меҳнат унумдорлиги юқори, харажатлар паст бўлса, шу товар экспорт қилинади.

Муайян товарни нисбатан арзон ёки қимматга тушиши уни экспорт ёки импорт қилишга олиб келади, товари арзонга тушган мамлакат таққосий афзалликка эга бўлади. Масалан, «А» мамлакат чиқарган «Х» товар 120 долларга тушган, унинг ташқи бозордаги нархи 140 доллар, натижада товар экспорт қилинади, чунки бундан 20 долларлик наф кўрилади. «Б» мамлакатда «Х» товарни ишлаб чиқариш 150 доллар талаб қилади, уни четдан келтириш эса 140 долларга тушади. Ушбу товар импорт қилинади, чунки бундан 10 долларлик наф кўрилади.

Афзалликни турли омиллар юзага келтиради. Биринчидан, табиий ресурсга бой мамлакат ундан олинган товарларни арзонга тушириб, афзалликка эга бўлади. Масалан, Россия ёғоч, Ўзбекистон пахта, Канада, АҚШ буғдой, Бразилия кофе, Австралия жун, Ҳиндистон чой етиштиришда, Чили мис ишлаб чиқаришда афзалликка эга, чунки бунга қулай шароит бор. Иккинчидан, мамлакатнинг илмий-техникавий салоҳиятининг юқори бўлиши технологик, бинобарин, иқтисодий афзалликни таъминлайди. Масалан, АҚШ ва Япония компьютерлар ва бошқа электрон товарлар яратишда афзалликка эга. Учинчидан, турли мамлакатларда тўпланган тарихий тажриба устунлик беради. Англия тўқимачилик соҳасида, Япония, Корея, Финляндия, Польша кemasозликда, АҚШ, Россия, Франция самолётсозликда, Ғарбий Европа мамлакатлари, АҚШ ва Япония автомобилсозликда афзалликка эга. Тўртинчидан, ресурсларнинг, энг аввал иш кучининг мамлакатда арзонлиги ҳам афзаллик беради. Масалан, Корея Республикаси, Малайзия, Сингапур, Тайванда малакали иш кучининг арзон бўлиши уларга электроника, тўқимачилик ва озиқ-овқат ишлаб чиқаришда афзаллик беради. Афзаллик абадий бериб қўйилган ҳолат эмас, у ўзгариб туради, афзалликка эга бўлмаган мамлакатлар аста-секин муайян соҳаларда афзалликка эришади. Масалан, Финляндия, Бразилия, Туркия, Корея сўнгги даврда муҳим соҳаларда афзалликни кўлга киритди, улар сифатли товарларни арзон ишлаб чиқара бошлади.

Афзаллик экспортчиларга ҳам, импортчиларга ҳам қулай. Натижада муайян товарни ишлаб чиқариш имкониятига эга мамлакатлар ҳам уни импорт қиладилар. Иқтисодий афзаллик яхши фойда келтирганидан (паст харажат туфайли) ишлаб чиқаришнинг ўсишини рағбатлантиради.

Халқаро савдо-сотиқ ишлаб чиқаришнинг ўсишига қараб кенгайиб боради, аммо иқтисодиётда шундай қоида бор:

Товарлар экспорти уларни ишлаб чиқаришга нисбатан, товарлар импорти эса уларни истъмолад этишга нисбатан тезроқ ўсиб боради.

Мазкур қондани қуйидаги рақамлар тасдиқлайди (1- жадвал).

1- жадвал

Иқтисодий ўсиш ва жаҳон савдоси

Мамлакатлар	Миллий маҳсулотнинг ўсиши, %		
	1995	1996*	1997*
АҚШ	3,3	2,7	2,8
Япония	0,3	2,0	2,7
Германия	2,1	2,4	2,7
Европа мамлакатлари	2,9	2,6	2,8
Жаҳон савдосининг ўсиши	9,2	8,2	8,2

\* Кутилаётган кўрсаткичлар

Бу ҳисоб-китоблар жаҳон савдосининг маҳсулот кўгайишига қараганда деярли 3 баробар тез ўсганлигини кўрсатади. Улар иқтисодиёт байналмиллашиб, мамлакатлар ҳаётида экспорт-импортнинг аҳамияти етакчи бўлишидан далолат беради.

Жаҳон бозоридаги ҳамкорлик алоқалари равон бормади, чунки бу ерда турли мамлакатлар фирмалари рақобатлашгани сабабли тўқнашувлар ҳам бўлиб туради. Давлат миллий иқтисодиётни қимоя қилиш ва уни ривожлантиришни ҳар томонлама рағбатлантиришга қаратилган сиёсат олиб боради. Миллий иқтисодиётни хориж рақобатидан ҳимоя қилишга қаратилган сиёсат протекционизм деб юритилади. Протекционизм қуйидаги чора-тадбирларни қўллаш билан амалга оширилади.

а) импорт товарларга қўйиладиган бож пули (пошлина) кўпайтирилади;

б) импорт товарларнинг экологик тозалигига талаб оширилади;

в) импортнинг миқдори чегараланади, яъни квота белгиланади;

г) товарлар импорти учун ажратилган валюта чекланади;

д) мамлакатда чиқарилган товарлар учун давлат субсидия бериб, харажатини қисман қоплаб, уларни арзонлаштиради;

е) давлат ўз ҳоқимиятига таяниб импортни ман этади;

и) давлат миллий товарлар сотилишини кўпайтириш учун экспортга ҳам квота ўрнатади.

Протекционизм халқаро савдо-сотиққа тўсқинлик қилганидан уни бекор қилиш ёки заифлаштириш чоралари кўрилади. Масалан, жаҳон миқёсида мамлакатларнинг ўзаро савдо ҳамда савдо сиёсатини тартибга солувчи кўп томонлама шартнома асосида ишлай-

диган халқаро ташкилот — Тарифлар ва савдо бўйича Бош келишув тузилган бўлиб, унга кўра импорт учун бож пули товар нархининг 10 фоизидан ошмаслиги керак.

Мамлакатнинг жаҳон бозоридаги иштироки ва унинг самардорлигини экспорт ва импортнинг нисбати, уларнинг таркиби белгилайди. Иқтисоди ривожланган мамлакатларнинг экспорти кўп ва у асосан тайёр sanoat маҳсулотларидан иборат. Кам ривожланган мамлакатларда экспортнинг ўзи оз, агар катта бўлса ҳам барибир хом ашёдан иборат бўлади. Улар импортида тайёр маҳсулот, ҳатто озиқ-овқатнинг ҳиссаси катта бўлади. Иқтисодий кучли давлатлар импортида хом ашё, ёқилғи ва бутловчи қисмлар катта салмоққа эга бўлади. Мустақиллик туфайли Ўзбекистон ҳам жаҳон бозорининг тенг ҳуқуқли иштирокчисига айланиб, ўз манфаатидан келиб чиққан ҳолда экспорт-импортда қатнашади (2-жадвал).

2-жадвал

Ўзбекистон экспорт-импортнинг таркиби

Товарлар	1994	1995
	% ҳисобида	% ҳисобида
<b>Экспорт</b>		
Жами	100,0	100,0
Пахта толаси	48,9	57,9
Минерал ва кимё маҳсулотлари	25,1	17,1
Машина ва ускуналар	5,6	2,4
Қора металллар	0,6	0,9
Рангли металллар	3,1	4,7
Бошқа товарлар	9,4	7,7
Хизматлар	7,3	9,3
<b>Импорт</b>		
Жами	100,0	100,0
Озиқ-овқатлар	32,6	18,2
Машина ва ускуналар	15,4	47,9
Минерал ва кимё маҳсулотлари	23,7	9,5
Қора ва рангли металллар	8,4	5,7
Бошқа товарлар	19,7	13,7
Хизматлар	0,2	5,0

Ўзбекистон экспортида хом ашё, импортида эса машина-ускуналар салмоқли ўрин тутди. Келажакда Ўзбекистоннинг халқаро савдо-сотиқдаги иштирокининг кучайиши, унинг экспортида тайёр маҳсулотларнинг, импортида эса замонавий товарларнинг кўпайиши кутилади.

### 3. Валюта муносабатлари

Халқаро савдо-сотиқ пулда олиб борилади, бу эса валюта муносабатларини юзага келтиради. Ҳар бир мамлакатнинг ўз миллий пули бор. Бир мамлакат бошқа мамлакат товарини харид этиш учун унинг пулига эга бўлиши керак. Бунга шу пулни сотиб олиш орқали эришилади. Масалан, Германия Голландиядан товар олиш учун ўз пули — маркани унинг гульденига алмаштириши зарур бўлади. Бир миллий валютани бошқасига айрибошлаш валюта муносабати дейилади ва бу иш маълум валюта курси асосида амалга оширилади (1- расм).

Бир мамлакат пул бирлигининг бошқа мамлакат пул бирлигида ифодаланган нархи валюта курси деб юритилади.

Валюта курси айрибошлаш курси деб ҳам аталади. Масалан, Ўзбекистон Республикаси Валюта биржасида АҚШнинг 1 доллари 58 сўмга сотилди, шу нарх долларнинг сўмдаги валюта курси бўлади. Агар валюта нархи ошса курс юқорилашган бўлади ёки аксинча. Валюта товар бўлганидан унинг нархини белгиловчи асос бўлиши керак. Шундай асос валюталар «харид қобилиятининг па-



1- расм. Валютани айрибошлаш.

ритети» дейилади, уни валюта бирлигининг қурби, яъни унинг харид қобилияти белгилайди. Масалан, бир доллар, бир марка, бир сўм, бир танга, бир юань, бир франкка нима олиш мумкин, шунга қараб валюта курси шаклланади. Валютанинг қурби нархга боғлиқ. Валюта курсини ҳисоблашда энг муҳим товарлар нархига қараб ҳар бир валютанинг қурби аниқланади.

Турли мамлакатларда 1100 дан 3100 тагача товарлар нархи миллий валютада таққосланади. Натижада нархлар нисбатига қараб ҳисобланган валюта курси келиб чиқади. 1994 йили шундай усул билан ҳисобланганда 1 долларнинг курси 24 сўмга тенг бўлган. Нарх паритети валюталарни сотиш, яъни айрибошлаш



учун асос бўлади. Аммо валюта ҳам товар сифатида талаб-таклиф таъсирига берилади. Унинг нархи шунга қараб ўзгариб туради. Масалан, 1994 йил охирида 1 долларнинг паритет курси 24 сўм бўлгани ҳолда, инфляция кучли бўлиб, долларга талаб ошганлиги сабабли унинг амалдаги нархи 32 сўм эди. Шундай ҳодисани долларнинг бошқа валюталардаги курси ҳам тасдиқлайди. Масалан, Россияда 1993 йили 1 долларнинг паритет курси 241 рубль бўлгани ҳолда унинг сотилиши 932 рубль, 1994 йил эса 998 рубль ва 2204 рубль, ниҳоят 1995 йил 2653 рубль ва 4554 рубль бўлган. Валютанинг паритет курси билан амалий курси бир-бирига яқин туриши учун иқтисодиёт барқарор ўсиши, инфляция ғоят суст бўлиши керак. Шундай ҳолат ривожланган мамлакатлар валютасининг курсига хосдир.

Валюта курсининг ўзгариши иқтисодиётнинг турли соҳаларига ҳар хил таъсир этади. Экспортга ишловчи корхоналарга валюта курсининг пасайиши қулай, унинг ортиши эса зарар келтиради. Иқтисодиётда шундай ҳолат бор:

Миллий валютанинг курси ошганда импортнинг курси пасайганда эса экспорт қулай бўлади.

Валюта курсининг ошиши четдан товар келтиришни арзон қилади, унинг пасайиши эса четга чиқариладиган товар нархини оширади. Масалан, Ўзбекистонда эркаклар кўйлаги 160 сўм туради. Бир доллар эса 40 сўм. Демак, кўйлак нархи 4 доллар. Доллар курси ошиб, сўм арзонлашди, яъни 1 доллар 45 сўм бўлди. Бунда кўйлак 3,55 доллар туради. Уни мамлакатда 3,55 долларга сотгандан кўра, хорижда 3,7 долларга сотган маъқул.

Экспорт-импорт кўламининг кенгайиб боришига қараб иқтисодиётнинг валюта курсига боғлиқлиги кучайиб боради. Масалан, Япониянинг «Тойота» автомобил корпорацияси автомашинани ҳаммадан кўп экспорт қилади, яъни долларга сотади. Ҳисоб-китобларга кўра, агар иена курси ошса, яъни доллар нархи атиги бир иенага арзонлашса корпорация 6 миллиард доллар йўқотади. 1993 йилнинг бошларида 1 доллар 124 иенага сотилган бўлса, 1996 йил бошларида унинг нархи 95 иенага тушиб қолди. Бу Японияда кучли ваҳимага сабаб бўлди, чунки экспорт қилувчи фирмаларнинг жуда катта зарарга йўлиқиш хавфи туғилди.

Валюта курси ошганда товарлар импорти арзонлашади. Масалан, 1 доллар 40 сўм турганда кўйлак 4 долларга келтирилар эди. Сўм курси ошиб, доллар курси пасайди, 1 доллар 35 сўм бўлиб қолди, лекин кўйлак 4 долларга олинди. Аммо олдин бу кўйлак 160 сўм турса, энди у 140 сўм туради, яъни 20 сўмга арзонлашади. Демак, хорижий валюта курсининг пасайиши импортни арзонлаштиради.

Бельгия, Голландия ва Люксембург), 1973—86 йилларда унга яна 6 та давлат қўшилди (Буюк Британия, Дания, Ирландия, Греция, Португалия, Испания), 1996 йили жами 15 давлатни бирлаштирди.



3- расм. Бўлгуси Умумевропа пули.

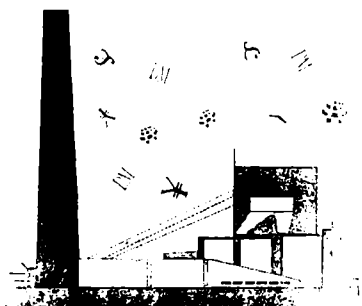
4. «Иқтисодий ва валюта иттифоқи» доирасидаги интеграция-интеграциянинг олий шакли, мазкур иттифоққа кирган мамлакатлар иқтисодиёт, валюта ва сиёсий соҳада ягона йўл тутадилар. Европада иқтисодий соҳада бирлашган 15 мамлакат 2000 йилга қадар янги уюшмани ташкил этади. Бу ерда ягона бюджет, солиқ ва кредит тизими ўрнатилади. Ягона пул — «Евро» деган валюта киритилади (3- расм). Албатта бу иқтисодиётни юксак даражада бирлаштиради, аммо айрим мамлакатларнинг ўз иқтисодий мустақиллигидан воз кечишига тўғри келади.

## 7. Ресурсларнинг халқаро ҳаракати

Ҳозирги иқтисодиётга хос бўлган белги иложи борича иқтисодий ресурсларнинг дунё узра эркин тақсимланишидир. Табиий ресурслар маълум маконда жойлашгани сабабли уларни бир мамлакатдан бошқасига кўчириб бўлмайди. Аммо кўчиб юрадиган ресурслар ҳам борки, капитал ва иш кучи шундай ресурсларга киради.

Жаҳон миқёсида капиталнинг тақсимланиб, мамлакатлараро инвестицияланиб бориши капиталнинг халқаро ҳаракатини ташкил этади.

Капиталнинг халқаро миқёсдаги ҳаракати унинг экспорти ва импорти шаклида юз беради. Бир мамлакат капитал чиқарса, бошқаси уни қабул қилади. Аммо мамлакатлараро бир-бирига капитал чиқариш ҳам бор (4- расм). Масалан, Германия Бельгияга, Бельгия ўз навбатида Германияга капитал чиқаради. Капитални одатда ривожланган мамлакатлар чиқаради. 1994 йил четга чиқарилган хусусий капиталнинг деярли 75 фоизи ривожланган мамлакатлар ҳиссасига тўғри келди. Табиий ресурсга бой мамла-



4 расм. Чет эл инвестициялари.

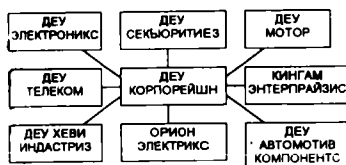
катлар ресурсларни сотишдан тушган пулни капитал сифатида четга қўядилар. Масалан, Қувайт ёки Саудия Арабистони нефть сотишдан тушган пулни (уни нефтедоллар деб аташади) Европа мамлакатларига қўяди.

Четга чиқариладиган капиталнинг икки шакли бор. Бир — хусусий капитални чиқариш, иккинчиси — давлат капитални чиқариш. Кейинги йилларда хусусий капитални чиқариш кучайиб бормоқда. Бу ишда трансмиллий (миллатлараро), яъни халқаро корпорациялар етакчилик қилади.

Дунёнинг турли мамлакатларида фаолият юритувчи компаниялар трансмиллий корпорациялар деб аталади.

Мазкур корпорациялар турли миллий капитални ўзида бирлаштиради ёки уларнинг капитали бир мамлакатга қарашли бўлсада, халқаро миқёсда иш юритади. 1993 йили дунё миқёсида хусусий секторга қўйилган (инвестицияланган) капитал 6 триллион доллар бўлса, шундан 2 триллиони трансмиллий корпорациялар ҳиссасига тўғри келди. Янги трансмиллий корпорациялар капитали Ўзбекистонга ҳам қўйилган. Шундай корпорациялардан бири ДЭУ корпорацияси бўлиб, у Корея Республикасига мансубдир (5- расм).

1994 йил 30 ноябрга қадар ДЭУнинг чет элларда 102 ваколатхонаси ишлади ва унга қарашли 155 компания бўлган. 2000- йилга келиб ваколатхоналарнинг сони 417, компаниялар сони 650 та бўлиши кутилади.



5- расм. ДЭУ трансмиллий корпорациясининг таркибий тузилиши (1994 йил)

Асака автомобиль заводи «ДЭУ» корпорацияси капитали иштирокидаги қўшма корхона бўлиб, йилига 200 минг дона автомобиль чиқаришга мўлжалланган.

Ўзбекистонга кириб келган хориж капитали қўшма корхоналарга қўйилган. 1995 йили Ўзбекистонда инвестицияланган хориж капитали жами инвестицияларнинг 27,2 фоизини ташкил этди.

Мамлакатлараро капитал чиқариш бир-бирига қарз бериш ёки тадбиркорлик йўлида капитал қўйиш тусини олади. Капитал қўйилганда чет элдаги корхоналар акцияси сотиб олинади, корхоналарнинг ўзи хусусийлаштирилганда хорижий тадбиркорларга сотилади, чет элда завод-фабрикалар қурилади, компанияларнинг хорижий бўлимлари очилади. Халқаро миқёсда капитал ортидан иш кучи ҳам ҳаракатга келади.

Иш кучининг дунё узра кўчиб юриши иш кучининг халқаро миграцияси дейилади.

Миграция оқими иш кучи ортиқча бўлган мамлакатлардан унга талаб бор мамлакатлар томон йўналган бўлади. У кишиларни бир мамлакатдан бошқасига бориб ишлаб келиш учун ёки тамомила ўша ерда қолиш учун кўчиб боришини билдиради. Миграция мунтазам тус олиб, жаҳон иш кучи бозорини шакллантирган. 90-йилларга келиб миграциянинг 4 та маркази ташкил топди. Бу АҚШ, Ғарбий Европа, Лотин Америкаси ва Яқин Шарқдаги миграция марказларидир. Иш кучи миграциясининг афзалликлари бор. Бу меҳнат ресурсидан унумли фойдаланиш имконини беради, иш ҳақини оширади, валюта топишга шароит яратади, ниҳоят, ишловчилар малакасини оширади. Лекин иш кучини четга чиқарган мамлакатларда малакали иш кучи, ўқимишли мутахассислар етишмай қолади.

Ресурслар миграцияси ҳозирги дунёда иқтисодий фаолият миллий доирадан чиқиб, байналминал моҳият олаётганидан дарак беради.

#### Такрорлаш учун саволлар

1. Халқаро меҳнат тақсимоти нима?
2. Таққосий афзаллик қонуни нимани изоҳлайди?
3. Протекционизм нималарни талаб қилади?
4. Ўзбекистон экспорт-импортнинг қандай хусусиятлари бор?
5. Валюта муносабатлари деганда нимани тушунасиз?
6. Халқаро миқёсда валюталар қандай турларга бўлинади?
7. Ўзбекистон сўми қандай валюта турига киради?
8. Валюта курси нега ўзгаради?
9. Нима сабабдан халқаро иқтисодий интеграция кўп поғонали бўлади?
10. Трансмиллий корпорациялар қандай белгилари билан ажралиб туради?

## Мустақил иш топшириқлари

1. Қуйидаги жумлаларда тушириб қолдирилган сўзаларни ўрнига қўйиб, тўғри жавоб топганингизни текшириб кўринг:

а) Халқаро иқтисодиётда ..... афзаллик қонуни бор. б) Халқаро ихтисослашув турли мамлакатлар иқтисодиётининг ..... билдиради. в) Ишлаб чиқаришга нисбатан ..... тез ўсиши керак. г) Валюта курсини икки нарса белгилайди: 1) ....., 2) ..... д) Валюта курсининг расмий пасайтирилиши ..... дейилади. е) Девальвация юз берганда ..... қулай бўлади.

2. Қуйидаги саволларга келтирилган жавоблардан тўғрисини танланг:

а) Қайси валюта эркин конвертирланадиган валюта ҳисобланади? — Швейцария франки; Туркия лираси; Ўзбекистон сўми; Италия лираси; Қувайт динари; Франция франки; Швеция кронаси; Финляндия маркаси.

б) Жаҳонда қандай халқаро меҳнат бозори бор? — Африка, Океания, Осиё, Марказий Осиё, Шарқий Европа, Яқин Шарқ бозорлари.

в) Капитал чиқаришнинг қандай шакллари бор? — кредит бериш; акция сотиб олиш; қўшма корхона ташкил этиш; фирма шоҳобчаларини очиш; нотўғри жавоб йўқ.

3. Қуйидаги топшириқларни тўғри бажаришга ҳаракат қилинг:

а) Т. Матёқубов хорижга кетишидан олдин ўз пулини долларга алмаштириб олди, Б. Солиев эса пулини чет элда алмаштириб оламан деб ўзи билан олиб кетди. Ким тўғри иш қилди ва нима сабабдан?

б) Бир доллар 58 сўм туради. Долларнинг сўмдаги курси 6,7 фоиз ошса доллар неча сўм туради, агар сўмнинг курси 3,2 фоиз ошса доллар қанчага олинади?

## Муаллиф ҳақида

Аҳмад Ўлмасов (1932 йилда тугилган) — иқтисод фанлари доктори, профессор, Ўзбекистонда хизмат кўрсатган фан арбоби, Ўзбекистон Республикаси Банк-молия академиясининг иқтисодиёт, молия ва банк иши назарияси кафедраси мудирининг ва илмий-тадқиқот маркази бошлиғи. 150 дан зиёд мақола, рисола ва китоблар муаллифи. «Бозор иқтисодиёти», «Ишбилармонлар луғати», «Иқтисодиёт назарияси» каби луғат, қўлланма ва дарсликларнинг муаллифи. АҚШ «Евразия» фонди танлови (1995) ва Ўзбекистон Республикаси Фан-техника қўмитаси фундаментал иқтисодий тадқиқотлар бўйича ўтказган танлов (1996) ғолиби сифатида грантлар олишга мурассар бўлган. «Бозор иқтисодиётида давлатнинг фаолияти» ўқув қўлланмаси устида иш олиб бормоқда.

## Иқтибос (цитата) манбалари:

1. «Минг бир ҳадис»дан. Тақвим.— Тошкент, 1994, 7- бет.
2. Абдулла Авлоний. Туркий гулистон ёҳуд аҳлоқ.— Тошкент, 1992, 33- бет.
3. Абу Наср Форобий. Фозил одамлар шаҳри.— Тошкент, 1993, 15- бет.
4. Игорь Липсиц. Экономика без тайн.— Москва, 1993, стр. 39.
5. И. А. Каримов. Ўзбекистон бозор муносабатларига ўтишнинг ўзига хос йўли.— Тошкент, 1993, 25- бет.
6. Ислоҳ Каримов. Ўзбекистон иқтисодий ислоҳотларни чуқурлаштириш йўлида.— Тошкент, 1995, 59—60- бетлар.
7. Шу асар, 175- бет.
8. Шу асар, 217- бет.
9. Шу асар, 176- бет.
10. Амир Темур тузуклари.— Тошкент, 1991, 67- бет.
11. Шу асар, 98- бет.
12. «Минг бир ҳадис»дан. Тақвим.— Тошкент, 1994, 5- бет.
13. Бўрибой Аҳмедов. Амир Темур.— Тошкент, 1996, 584- бет.

## МУНДАРИЖА

Кириш . . . . . 3

### I боб. Иқтисодиёт ва унинг умумий асослари

- ✓ 1. Эҳтиёжлар тушунчаси . . . . . 7
- ✓ 2. Эҳтиёжларнинг юксалиши . . . . . 8
- ✓ 3. Ресурсларнинг камёблиги . . . . . 9
- ✓ 4. Эҳтиёжларни қондиришнинг оптимал даражасини танлаш зарурати . . . . . 10
- ✓ 5. Иқтисодий фаолият турлари . . . . . 12
- ✓ 6. Ишлаб чиқаришнинг омиллари . . . . . 14
- ✓ 7. Ишлаб чиқариш натижаси . . . . . 15
- ✓ 8. Меҳнат унумдорлиги . . . . . 16
- ✓ 9. Иқтисодий механизм . . . . . 18
- ✓ 10. Иқтисодий танлов қондаси . . . . . 20
- ✓ 11. Иқтисодий тизимлар . . . . . 22

### II боб. Бозор иқтисодиёти

- ✓ 1. Бозор иқтисодиётининг белгилари . . . . . 25
- ✓ 2. Бозор иқтисодиёти ва инсон . . . . . 27
- ✓ 3. Бозор иқтисодиётининг икки тури . . . . . 28
- ✓ 4. Бозор иқтисодиётига ўтиш . . . . . 30
- ✓ 5. Бозор ислоҳотлари . . . . . 31
- ✓ 6. Ўзбекистоннинг бозор иқтисодиётига ўтишининг ўзига хос йўли . . . . . 33
- ✓ 7. Ўзбекистонда бозор ислоҳотларининг босқичлари . . . . . 35

### III боб. Бозор

- ✓ 1. Бозор тушунчаси . . . . . 39
- ✓ 2. Бозорнинг вазифалари . . . . . 41
- ✓ 3. Эркин ва монополлашган бозор . . . . . 42
- ✓ 4. Бозорнинг турлари . . . . . 44

### IV боб. Талаб ва таклиф

- ✓ 1. Талаб ва унинг турлари . . . . . 48
- ✓ 2. Талаб қонуни . . . . . 51
- ✓ 3. Даромад самараси . . . . . 53
- ✓ 4. Талаб эластиклиги . . . . . 55

✓ 5. Таклиф қонуни . . . . .	58
✓ 6. Таклифнинг эластиклиги . . . . .	60
✓ 7. Бозор мувозанати . . . . .	64
✓ 8. Мувозанатнинг қайта тикланиши . . . . .	66

#### V боб. Тадбиркорлик. Сарф-харажат ва фойда

1. Тадбиркорлик тушунчаси . . . . .	68
2. Тадбиркорлик тамойиллари . . . . .	69
3. Тадбиркорлик ва мулк . . . . .	70
4. Мулк шакллари . . . . .	71
5. Фирмалар . . . . .	71
6. Фирманинг сарф-харажатлари . . . . .	75
7. Сарф-харажатларнинг турлари . . . . .	78
8. Меъёрий харажатлар . . . . .	80
9. Фойда ва рентабеллик . . . . .	82
10. Инвестиция фаолияти . . . . .	86
11. Тадбиркорлик хатари . . . . .	88
12. Хатарни камайтириш тадбирлари . . . . .	89

#### VI боб. Рақобат кураши ва бозор нархларининг шаклланиши

1. Рақобат нима? . . . . .	92
2. Рақобат турлари . . . . .	93
3. Рақобат воситалари . . . . .	94
4. Рақобат стратегияси . . . . .	96
5. Иқтисодиёт иштирокчиларининг табақалашуви . . . . .	97
6. Рақобатчилик муҳитини яратиш . . . . .	99
7. Нарх ва унинг иқтисодиёт учун аҳамияти . . . . .	100
8. Нархларнинг шаклланиши . . . . .	102
9. Нархларнинг чегараланиши ва даражаси . . . . .	105
10. Нарх турлари . . . . .	107

#### VII боб. Меҳнат

1. Меҳнат бозори . . . . .	111
2. Иш ҳақи . . . . .	112
3. Меҳнатга талаб . . . . .	113
4. Меҳнат таклифи . . . . .	115
5. Ишсизлик . . . . .	117
6. Ишсизлик шакллари. Ишсизлик даражаси . . . . .	118

#### VIII боб. Менежемент ва маркетинг

1. Менежемент ва менежерлар . . . . .	121
2. Менежемент турлари . . . . .	122
3. Бошқариш усуллари ва менежементнинг самарадорлиги . . . . .	123
4. Фирма ишини режалаштириш . . . . .	124
5. Бизнес режа . . . . .	125
6. Маркетинг . . . . .	127



## **IX боб. Иқтисодий ўсиш**

1. Иқтисодий ўсиш ва унинг кўрсаткичлари . . . . .130
2. Иқтисодий ўсишнинг икки усули . . . . .133
3. Инвестициялар ва иқтисодий ўсиш . . . . .135
4. Иқтисодий ўсиш самарадорлиги . . . . .137
5. Иқтисодий ўсиш цикллари . . . . .139

## **X боб. Пул**

1. Пулнинг вазифалари . . . . .143
2. Пулнинг ликвидлиги . . . . .145
3. Пул турлари . . . . .145
4. Пулнинг миқдори . . . . .147
5. Пул муомаласи қонуни . . . . .148
6. Инфляция . . . . .149
7. Инфляция оқибатлари . . . . .151

## **XI боб. Банklar**

1. Банklarнинг асосий вазифалари . . . . .155
2. Кредит . . . . .158
3. Пул бозори . . . . .159
4. Товар кредити . . . . .160
5. Кредит тамойиллари . . . . .161
6. Фоиз тўловлари . . . . .161
7. Фоиз даражаси . . . . .162
8. Кредит эмиссияси . . . . .163
9. Банк турлари . . . . .164
10. Маржа. Кредит хатари . . . . .165

## **XII боб. Молия**

1. Молиянинг мазмуни . . . . .169
2. Микромолия . . . . .170
3. Макромолия . . . . .172
4. Молия бозори . . . . .176

## **XIII боб. Давлат ва иқтисодиёт**

1. Давлат иқтисодиёт иштирокчиси . . . . .180
2. Давлат фаолиятининг иқтисодиёт учун зарурлиги181
3. Давлатнинг иқтисодиётни тартиблаш воситалари 182
4. Инфляцияга қарши чоралар . . . . .186
5. Кредит сиёсати . . . . .187
6. Давлат тадбиркорлиги . . . . .188
7. Ижтимоий (социал) сиёсат . . . . .189

## **XIV боб. Аҳоли даромадлари**

1. Бозор иқтисодиётининг ижтимоий йўналиши . .191

2. Даромад ва унинг турлари . . . . .	192
3. Даромадларнинг табақалашуви . . . . .	197
4. Камбағаллик муаммоси . . . . .	198
5. Номинал ва реал даромад . . . . .	200
6. Аҳолининг пул харажатлари . . . . .	202

**XV боб. Жаҳон хўжалиги**

1. Халқаро меҳнат тақсимоти . . . . .	205
2. Халқаро савдо-сотиқ . . . . .	206
3. Валюта муносабатлари . . . . .	210
4. Валюталар курсининг ўзгариши . . . . .	212
5. Валюталар конвертацияси . . . . .	213
6. Халқаро иқтисодий интеграция . . . . .	213
v 7. Ресурсларнинг халқаро ҳаракати . . . . .	215

Муаллиф ҳақида . . . . . 219

Иқтибос (цитата) манбалари . . . . . 219

АҲМАД ЎЛМАСОВ  
ИҚТИСОДИЁТ АСОСЛАРИ

Тошкент — «Меҳнат» нашриёти — 1997

Бадий ва техник муҳаррир — *А. Бурҳонов*  
Мусахҳиҳлар — *И. Абдуллаева, Ш. Алимова*

ОИБ № 1380

Теришга берилди 12.12.1996. Босишга рухсат этилди 26.03.1997 йил. Қоғоз ўлчами 60×90 1/16. Қоғози № 1. Таймс гарнитурда офсет босма усулда босилди. Шартли босма табоғи 14,0. Нашриёт ҳисоб табоғи 14,05 (шу жумладан расмлар 0,7 б.т). Тиражи 25000 нусха. Буюртма № Д-7703. Баҳоси шартнома асосида.

«Меҳнат» нашриёти, 700129. Тошкент, Навоий кўчаси, 30. Шартнома № 54—96.

Ўзбекистон Республикаси Давлат матбуот қўмитаси. Тошкент ижарадаги матбаа комбинатида босилди. Тошкент, Навоий кўчаси, 30.