

O'zbekiston Respublikasi Oliy va O'rta Maxsus ta'lim vazirligi

Toshkent Davlat Iqtisodiyot Universiteti

Zaynutdinov SH.N., Kadirxodjaeva N.R.

BOZOR NAZARIYASI

**O'zbekiston Respublikasi Oliy va o'rta maxsus, kasb-hunar ta'limi o'quv-
metodik birlashmalar faoliyatini Muvofiqlashtiruvchi Kengash tomonidan
“Menegment(тармоқлар бўйича)” ta'lim yo'nalishi talabalari uchun o'quv
qo'llanma sifatida tavsiya etilgan**

TOSHKENT - 2007

Mas’ul muxarrir: prof.Zaynutdinov SH.N.

Takrizchilar: 1. SHodmonov SH.SH. i.f.d., prof.
2. Beknozov N. i.f.n. prof.

Tuzuvchilar:

© Zaynutdinov SH.N., Kadirxodjaeva N.R. Bozor nazariyasi. Darslik – T.: TDIU, 2007y. 329 bet.

Bozor nazariyasi fanidan darslikda bozor iktisodiyoti shakllanishi va rivojlanishi bilan bogliq bulgan nazariy masalalar, konunlar, kategoriyalar, kursatkichlar yoritilgan. SHu bilan birga darslikda xorijiy mamlakatlar bozor nazariyasi, bozor ishtirokchilari, tadbirkorlik nazariyasi va uning rivojlanishi bozor infratuzilmasi, iktisodiyotning davlat tomonidan tartibga solinishi, bozor iktisodiyotida ijtimoiy munosabatlar jaxon mexnat taksimoti va boshkalar urganilgan.

Ushbu darslik nafakat menejerlar, balki boshka mutaxassisliklar, magistrLAR, aspirantlar, ukituvchilar uchun xam foydalidir.

Otvetstvenniy redaktor: prof. Zaynutdinov SH.N.

Retsenzenti: 1. d.e.n.,prof. SHadmanov SH.SH.

2. k.e.n., prof. Beknozov N.

Sostaviteli: Zaynutdinov SH.N., Kadirxodjaeva N.R. Teoriya rinka. Uchebnik – T.:TGEU, 2007 g. 329 s.

V uchebnike po predmetu “Teoriya rinka” osvesheni teoriticheskie voprosi, zakoni, kategorii i pokazateli, svyazannie s formirovaniem i razvitiem rinochnoy ekonomike. Vmeste s etim v uchebnike rassmotreni teoriya rinka zarubejnih stran, ob’ekti i sub’ekti rinka, teoriya predprinimatel’stva i razvitie eyo rinochnoy infrastrukturi, gosudarstvennoe regulirovanie ekonomiki i sotsial’nye otnosheniya v rinochnoy ekonomike, mejdunarodnoe razdelenie truda i dr.

Danniy uchebnik polezen ne tol’ko dlya menedjerov, no i dlya magistrov, aspirantov, prepodavateley i drugim spetsial’nostyam interesuyushimsya voprasami teorii rinka.

Editor-in-chief Professor, doctor of economical sciences Zaynutdinov Sh.N.

Proof-readers: 1.professor. Shodmonov Sh.Sh.
2.professor. Beknozov N.

Authors: Zaynutdinov Sh.N., Kadirkhodjaeva N.R., The theory of the market.
Textbook. Tashkent. TSUE. , 2007. pp. 328.

In the textbook of the theory of the market there are mentioned theoretical problems, rules, categories and points connected with the foundation and development of the market. Together with these, the market theory of foreign countries, the participants of the market, the theory of business and its development, the infrastructure of the market, the regulation of market by the state, social relations in the market economy, international labour division and others are taught in the textbook.

This book is useful for not only managers, but also for other specialists, masters, PhDs, and teachers.

MUNDARIJA

KIRISH.....	3
I Bob .BOZOR, UNING MOXIYATI, TURLARI VA UNSURLARI.....	9
1.1. Bozor iktisodieti tushunchasi va uning moxiyati.....	9
1.2. Bozor munosabatlari va inson manfaati.....	13
1.3. Bozor turlari.....	16
1.4. Bozor unsurlari.....	20
II Bob. BOZOR IQTISODIY KATEGORIYA SIFATIDA.....	25
2.1. Bozor va nobozor iktisodiyoti.....	25
2.2. Bozor iktisodiyoti va tovar ishlab chikarish.....	28
2.3. Bozor iktisodiyotining kategoriyalari va kursatkichlari.....	34
2.4. Bozor iktisodiyoti kontseptsiyasi.....	39
2.5. Moliyaviy resurslardan okilona foydalanish va tugri taksimlash yullari.....	42
III-Bob. BOZOR IQTISODIYOTI VA MULK SHAKLLARI	45
3.1.Mulk shakllarining bozor nazariyasidagi urni.....	45
3.2. Mulkchilikning asosiy turlari.....	50
3.3. Davlat mulkini xususiylashtirish.....	59
IY- Bob. XORIJIY MAMLAKATLAR BOZOR NAZARIYASI.....	68
4.1. Turkiya modeli.....	68
4.2. Evropa va AKSH bozor modeli.....	71
4.3. YApon modeli.....	72
4.4. Germaniya yo’li.....	76
Y -Bob. BOZOR MUNOSABATLARIGA O’TISHNING OB’EKTIV ZARURIYATLARI.....	79
5.1.O’zbekistonda sobiq sovet davridan qolgan meros.....	79
5.2.Iktisodiyotni urganishda taxliliy yondashuvlar.....	87

5.3.O'zbekistonda bozor tarixi va uni rivojlanishi.....	96
YI- Bob BOZOR ISHTIROKCHILARINI BOZOR NAZARIYASIDA	
URGANILISHI.....	101
6.1.Bozor ishtirokchilari tushunchasi.....	101
6.2.Korxonalar va firmalar.....	103
6.3.Uy xo'jaligi va davlat.....	110
6.4. Xususiy lashtirishni amalga oshirish tajribasi va yo'llari.....	114
YII- Bob. TADBIRKORNING BOZOR IQTISODIYOTIDAGI O'RNI....	120
7.1.Tadbirkor tushunchasi va mohiyati.....	120
7.2.Tadbirkorning xuquqiy va sarmoyaviy asoslari.....	125
7.3.Tadbirkorlikning asosiy xususiyati.....	134
7.4. Tadbirkorlik faoliyatida biznes- reja mohiyati.....	142
YIII-Bob. MARKETING- BOZORNI TASHKIL ETISH ASOSI.....	147
8.1. Marketing mohiyati va axamiyati.....	147
8.2. Marketingning vazifalari va tamoyillari.....	153
8.3. Xalkaro marketing va uning bozor iqtisodiyotidagi urni.....	160
8.4. Marketingni boshkarish masalalari.....	163
IX- Bob. BOZOR INFRASTRUKTURASINING SHAKLLANISHI.....	168
9.1. Bozor infrastrukturasini va uning mohiyati.....	168
9.2. Bozor infrastrukturasini tarmoqlari.....	171
9.3. Bozor infrastrukturasining mamlakatimizdagi xolati, darajasi.....	178
X- Bob. BOZOR IQTISODIYOTINI TARTIBGA SOLINISHI.....	180
10.1. Bozor iqtisodiyotini tartibga solish zaruriyati.....	180
10.2. Bozor iqtisodiyotini tartibga solishdagi ba'zi tajribalar.....	184
10.3. Bozor iqtisodiyotini tartibga solishdagi ma'muriy usullar.....	187
10.4. Bozorni tartibga solishda iqtisodiy usulardan foydalanish.....	190
10.5. Rakobat turlari va rakobat vositalari.....	192

XI- Bob. BOZOR IQTISODIYOTINING IJTIMOIIY YO'NALISHLARI

.....	196
11.1. Ijtimoiy yo'nilash mohiyati.....	196
11.2. Ishsizlik muammolarni xal qilib borish.....	204
11.3. Axoli daromadining tabaqalanishi.....	211

XII- Bob. BOZOR IQTISODIYOTIDA PUL, MOLIYA VA BANKTIZIMLARI.....214

12.1.Pul va pul muomalasini rivojlanishi.....	214
12.2.Moliya va uning xususiyatlari.....	222
12.3.Uzbekistonda kredit va bank faoliyatini takomillashtirish.....	229

XIII -Bob.JAHON MEHNAT TAQSIMOTIDA O'ZBEKISTONNING

O'RNI.....237

13.1.Xalkaro mexnat taksimoti.....	237
13.2.Uzbekistonda eksportni rivojlantirish zaruriyati.....	238
13.3.Jaxon mexnat taksimotidagi Uzbekistonning dastlabki vazifalari.....	241
13.4.Jaxon mexnat taksimotida Uzbekistonning urnini yaratish va sanoat strukturasining uzgarishi.....	247

IY –Bob. RIVOJLANGAN CHET EL DAVLATLARINING BOZOR

IKTISODIYOTIGA UTISH MODELLARI.....250

14.1. Amerika davlatlarining bozor iktisodiyotiga utish modellari.....	250
14.2. Evropa mamlakatlarining bozor iktisodiyotiga utish modellari.....	253
14.3. Osiyo mamlakatlarining bozor iktisodiyotiga utish modellari.	257
14.4. Isroil bozor iktisodiyoti modeli.....	265

GLOSSARIY.....270

MASALA VA TESTLAR.....277

FOYDALANILGAN

ADABIYOTLAR.....318

Содержание

Введение.....	3
Глава I. Рынок, его сущность, виды и элементы.....	9
1.1. Понятие рыночной экономики и его сущность.....	9
1.2.Рыночные отношения и человеческие интересы.....	13
1.3.Виды рынка.....	16
1.4.Элементы рынка.....	20
Глава II. Рынок – в качестве экономической категории.....	25
2.1. Рыночная и внерыночная экономика.....	25
2.2. рыночная экономика и товаропроизводитель.....	28
2.3. Категории и показатели рыночной экономики.....	34
2.4. Концепция рыночной экономики.....	39
2.5.Пути распределения и правильного использования финансовыми ресурсами.....	42
Глава III. Рыночная экономика и формы собственности.....	45
3.1.Роль форм собственности в теории рынка.....	45
3.2. Основные виды собственности.....	50
3.3. Приватизация государственной собственности.....	59
Глава IV. Теория рынка зарубежных стран.....	68
4.1. Турецкая модель.....	68
4.2. Модели Европы и США.....	71
4.3.Японская модель.....	72
4.4. Германская модель.....	76
Глава V. Объективная необходимость перехода в рыночные отношения..	79
5.1. Бывшее советское наследие в Узбекистане	79
5.2. Аналитические подходы в изучении экономики.....	87

5.3. История и развитие рынка в Узбекистане.....	96
Глава VI. Изучение участников рынка в теории рынка.....	101
6.1. Понятие участников рынка.....	101
6.2. Предприятие и фирмы.....	103
6.3. Домашнее хозяйство и государство.....	110
6.4. Пути и опыт реализации приватизации.....	114
Глава VII. Предпринимательская деятельность в рыночной экономики.....	120
7.1. Понятие и сущность предпринимательства.....	120
7.2. Правовые и инвестиционные основы предпринимательства.....	125
7.3. Основные свойства предпринимательства.....	134
7.4. Сущность бизнес-плана в предпринимательской деятельности.....	142
Глава VIII. Маркетинг – как основа организации рынка.....	147
8.1. Значение и сущность маркетинга.....	147
8.2. Принципы и задачи маркетинга.....	153
8.3. Международный маркетинг и его роль в рыночной экономике.....	160
8.4. Управленческие задачи маркетинга.....	163
Глава IX. Формирование рыночной инфраструктуры.....	168
9.1. Рыночная инфраструктура и его сущность.....	168
9.2. Сети рыночной инфраструктуры.....	171
9.3. Положение и степени рыночной инфраструктуры в стране.....	178
Глава X. Регулирование рыночной экономики.....	180
10.1. Необходимость регулирования рыночной экономики.....	180
10.2. Некоторые опыты в регулирование рыночной экономики.....	184

10.3. Административные методы регулирования рыночной экономики.....	187
10.4. Использование экономического метода в регулирование рынка.....	190
10.5. Виды и средства конкуренции.....	192
Глава XI. Социальные тенденции рыночной экономики.....	196
11.1. Сущность социальной тенденции.....	196
11.2. Решение проблемы безработицы.....	204
11.3. Классификация доходов населения.....	211
Глава XII. Деньги финансы и банковские системы в рыночной экономике.	
12.1. Деньги и развитие денежных отношений.....	214
12.2. Финансы и их свойства.....	222
12.3. Совершенствование кредита и банковская деятельность в Узбекистане.....	229
Глава XIII. Место Узбекистана в мировом разделении труда.....	237
13.1.Международное разделение труда.....	237
13.2. Необходимость развития экспорта в Узбекистане.....	238
13.3. Предварительные задачи Узбекистана в мировом разделении труда.....	241
13.4. Изменение промышленной структуры Узбекистана и создать место в системе разделение мирового труда.....	247
Глава XIV. Модели перехода в рыночную экономику развитых зарубежных стран.....	250
14.1. Модел стран Америки перехода в рыночную экономику.....	250
14.2. Модел европейских стран переходжа в рыночную экономику.....	253
14.3. Азиатская модел перехода в рыночную экономику.....	257
14.4. Модел Израиля.....	265
Глоссарий.....	270
Задачи и тесты.....	277

Использованная литература.	318
--	------------

Contents

Introduction.....	3
1- Chapter.Market, its concept, kinds and pictures.....	9
1.1 The concept of market economy and its application.....	9
1.2. The market relationship and the interest of perdon.....	13
1.3. The kinds of market.....	16
1.4. The Substances of market.....	20
2-Chapter MARKET AS AN ECONOMIC CATEGORY.....	25
2.1. Market and non market economy.....	25
2.2. Market economy and production.....	28
2.3 The categories and rathings of market economy.....	34
2.4 The market economy conception.....	39
2.5 The way of proper usage and distrubition of raw materials.....	42
3-Chapter MARKET ECONOMY AND FORM OF THE PRIVATY.....	45
3.1 The importance of types owership in market theory.....	45
3.2 The main types of ownership.....	50
3.3 The privatiration of state property.....	59
4- Chapter.The theory of foreign markets.....	68
4.1 The turkish model.....	68
4.2 European and USA market model.....	71
4.3 Japanese model.....	72
4.4 German model.....	76
5-Chapter .The objective requirements of transformation to market economy	79
5.1 The soviet heritage in uzbekistan.....	79
5.2 The analyring approaches in learning the economy.....	87
5.3 The history and development of market in Uzbekistan.....	96
6-Chapter. The learning market participatits in the theory of market.....	101
6.1 The concept of participatits of market.....	101
6.2 Organization ond firms.....	103

6.3 In-house economy and states.....	110
6.4 The practice and ways of performing the privatisation.....	114
7-Chapter. The important of businessman in market economy.....	120
7.1 The concept and important of businessman.....	120
7.2 The legal and financial basis of businessman.....	125
7.3 The main feature of businessman.....	134
7.4 The importance of business plan in business activities.....	142
8- Chapter. Marketing is the basis of creating market	147
8.1 The concept and importance of marketing.....	147
8.2 The tasks and principles of marketing.....	155
8.3 International marketing and its importance in the market economy.....	160
8.4 The problems of managing the marketing.....	163
9- Chapter .The development of market infrastructure.....	168
9.1 The concept and importance of market infrastructure.....	168
9.2 The set of market infrastructure.....	171
9.3 The position of market infrastructure.....	178
10-Chapter .Regulation the market economy	180
10.1 the necessity of regulation the market economy.....	180
10.2 Some experiences in regulation market economy.....	184
10.3 Administrative manners in regulation market economy.....	187
10.4 Using economically ways in regulation market economy.....	190
11-Chapter. The social division	196
11.1 The concept of social division	196
11.2 Deciding the problems of unemployment.....	204
11.3 The classification of income of population.....	211
12-Chapter. the money , financial and banking systems in market economy..	214

12.1 The development of money and money relations.....	214
12.2 Finance and its features.....	222
12.3 The development and credit banking activities in Uzbekistan.....	229
13-Chapter .The contribution of Uzbekistan in World labour division.....	237
13.1 International labour division.....	237
13.2 The necessity of developing export in Uzbekistan.....	238
13.3 The initial tasks of Uzbekistan in World labour division.....	241
13.4 Creating the domain of Uzbekistan in World labour division of Uzbekistan and change in industrial structure.....	247
14-Chapter The model of transferring to market economies of developed foreign countries.....	250
14.1 The transferring model to the economies of american countries.....	250
14.2.The transferring models to the economies of european countries.....	253
14.3 The transferring models to the economies of asian countries.....	257
14.4. The model of market economy of Israel.....	265
PROBLEMS AND TEST.....	270
GLASSARY.....	312
BIBLIOGRAPHY.....	318

Kirish

Bozor tizimi barcha mamlakatlar iqtisodiyotiga xos bo'lib, u o'z doirasini to'xtovsiz kengaytirib bormoqda. Bu, ayniqsa, tsivilizatsiya darajasiga bo'liq bo'lib, u o'z taraqqiyot jarayonini tezlashtirib bormoqda. Eng taraqqiy etgan va qudratli iqtisodiyotga ega bo'lgan mamlakatlar asosan bozorcha usul tufayli xalq farovonligini ta'minlashda yuqori ko'rsatkichlarga erishmokdalar.

Bular avvalo yuqori darajali industrial mamlakatlardir. Bularning ketidan borayotgan va bozor munosabatlariga o'tishda yaxshi natijalarga erishayotgan mamlakatlarning soni oshib bormoqda.

Iqtisodiy munosabatlarni samarali tashkil etish va resurslarni oqilona joylashtirish avvaldan insoniyat diqqatini, ayniqsa iqtisod ilmi ahlini o'ziga jalb etib kelgan. Bunda ishlab chiqarish omillaridan samarali foydalanish imkonini bildiruvchi har qanday ijtimoiy shakl tan olingan. Shuning uchun xam \arbda chop etilgan iqtisodiy adabiyotlarda, masalan mulk shakllariga e'tibor berilganda u yo xususiy mulk, yo davlat mulki bo'lishi kerakligi ustida mulohaza yuritilmay, ularning ustuvorligi va kamchiliklari ustida mulohaza yuritish asos bo'lib hisoblangan.

"Resurslar takchilligi - ehtiyojning poyonsizliti" muammosi insoniyatni doimo o'ylantirib, buni hal qilishda inson bozor usulini tanlagan va uni eng ma'qul usul, deb bilgan.

Ma'lumki, jamiyat ixtiyoridagi ishlab chiqarish imkoniyatlari, mehnat resurslari, turli mablaglar, tabiiy boyliklar, er kabilar poyonsiz emas, ya'ni bu resurslar chegaralangan bo'lib, ulardan foydalanish, ularni joylashtirish oqilona yondashuvni talab etadi.

Agarda ma'lum tarmoqlar tezroq taraqqiy etib, bir xildagi tovarlar ishlab chiqarish ko'paytirilsa, demak bunga ko'proq resurslar jalb etiladi hamda shunga ko'ra qolganlariga kam resurslar sarf etish zaruriyati turiladi. Bundan al'ternativ (ya'ni ikki yo'ldan birini) tanlash muammosi turiladi.

Tarixan buning ikki: ma'qul topish yoki ma'qullik tamoyili va majburiylik yoki oldindan belgilab qo'yish tamoyili mavjud.

Ma'qullik tamoyilida gorizontal aloqa asos bo'lib, shaxslar o'z xulosalari bo'yicha ish tutadilar va o'zlari mustaqil bir qarorga keladilar. Bunday usul bozor iqtisodiyotiga xosdir. Majburiylik tamoyilini olsak, bunda vertikal aloqa ustunligi ta'minlanib, shaxslar teng huquqli bo'lmay, balki ijrochi sifatida bo'lib, iqtisodiy harakat markazlashgan holda belgilanadi va yo'naltiriladi. Bunday usul umuman davlat-ma'muriy iqtisodiyotiga xosdir. Albatta bu tamoyillar alohida-alohida sof holda mavjud bo'ladi, deb tushunish noto'g'ri. Lekin shuni qayd qilish zarurki, iqtisodiy taraqqiyot amaliyoti shuni isbotlab bermoqdaki, hozirgi vaqtda bozor iqtisodiyoti hukmronligi resurslarni samarali taqsimlab joilashtirish va iqtisodiy o'sishni tezlashtirish, maxsulot sifatini yaxshilash va yuqori turmush darajasini ta'minlash imkonini tuidiradi. Bunday tizim mehnatni ragbatlantirishning ma'kul usullaridan keng foydalanish va shaxsiy boylikni, pirovardida esa milliy boylikning ortib borishini tezlashtiradi.

Bozorni asosan talab, taklif, raqobat va bozor bahosi kabilar shakllantiradi. Umuman olganda bahoning tashkil topishi usuliga qarab xo'jaliklarni bozor yoki nobozor xo'jaliklar qatoriga qo'shish mumkin.

Bozor asosida xo'jalik yuritishning ustuvorlik siri nimada, degan savol turiladi. Bu savolga javoban bozor iqtisodiyotining insonga bevosita yaqinligi, uning tabiatiga mos kelishi hal kiluvchi ahamiyat kasb etadi. Bu borada insonga xos uch xususiyatni ko'rsatish mumkin:

- birinchidan, inson iqtisodiy faoliyati erkinlikni talab etadi;
- ikkinchidan, u o'z mulkiga ega bo'lish, xususiy mulkchi bo'lishni istaydi;
- uchinchidan, u to'xtovsiz boylik orttirish, ko'p daromad olishga intiladi.

Bunday xususiyatlarni insondan ajratib bo'lmaydi. SHuning uchun ham inson o'z tabiatiga ko'ra bozor usulidagi xo'jalik tarafdori va unda bozorga nisbatan moyillik kuchlidir.

Iqtisodiy nazariyaning taniqli namoyandalari ham bozor ustuvorligini tan olib, uni ustun qo'yadilar. Aytaylik, Adam Smit, Keyns, Jan-Batist Sey, Marshall, Samuelson kabilar bozorni tula qo'llaganlar. Xozirgi zamon iqtisodiy nazariyasining asoschilaridan hisoblangan Adam Smit bozorni "tabiiy hodisa" deb hisoblab, u inson

tabiatiga to'la mos keladi, degan xulosaga keladi. Uning izdoshlaridan Jan-Batist Sey ham bunday fikrni qo'llab-quvvatlaydi. Keynes va keynschilar esa bozorni ishlab chiqarish muqobilligi va yunalishini tartibga soluvchi usul, deb tan olganlar. Bu masalalar ayniqsa "Ekonomiks"da keng o'rin egallagan.

Lekin K. Marks bunday tushunchalarga qarshi bo'lib, bozorni o'z mohiyati bo'yicha stixiyali, deb fikr yuritadi va bozor tengligi faqat tushkunlik, nomuqobillik asosidagina yuzaga kelishi mumkin, deydi. Bozor taraqqiyoti antagonistik ziddiyatlarni kuchaytirishga olib keladi. Shuning uchun ham bozorga asoslangan iqtisodiyot istiqbolsiz va yakuni barbod bo'lishdir, degan xulosaga keladi. Ammo amaliyot tarixi uning xulosasi asossiz ekanligini isbotlamokda.

TSivilizatsiyali iqtisodiyot (madaniylashgan iqtisodiyot) bozor mexanizmini, bozor munosabatlarini takomillashtirib, bozor iqtisodiyotiga, umuman iqtisodiy taraqqiyotga katta o'zgarishlar kiritmokda. Bu iqtisodiyotning ijtimoiy yo'nalishi, davlatning iqtisodiyot voqeligiga ishtirokining kengayishi, aralash iqtisodiyotning ahamiyatli bo'lib borishi kabilarda o'z aksini topmokda.

Ma'lumki, bozor usuli iqtisodiyot taraqqiyotini to'la ta'minlay olmaydi va buning uchun qo'shimcha mexanizmlar talab etiladi. Boshqacha qilib aytganda, bozor umumiy iqtisodiy taraqqiyot uchun yordamga muhtojdir

Ijtimoiy infrastrukturaning asosan davlat tasarrufida bo'lishi va buning bozor iqtisodiyotiga samarali ta'siri, umuman davlat va bozor iqtisodiyotlarining bir-biriga mos holda harakatda bo'lishi iqtisodiy taraqqiyot va aholi turmush darajasi muammolarini hal qilishda juda qo'l kelmoqda.

SHuning uchun ham bularning barchasini e'tiborga olgan holda mamlakatning bozor munosabatlariga o'tish, bozor iqtisodiyotini shakllantirishning milliy modeli talab etiladiki, bunda barcha umumiylik va xususiyliklar to'la hisobga olinishi zarur.

O'zbekiston ham iqtisodiy taraqqiyotda bozor yo'lini tanladi. Zero, O'zbekiston faqat bozorgina inson manfaatiga mos mehnatni rabatlantiruvchi mexanizmga ega bo'lgani, jahon hamjamiyati rivojlanishining hozirgi boskichiga juda mosligi, tashabbuskorlik va ishbilarmonlikni rivojlantira olishi, ishlab chiqarishni iste'molchilar manfaatiga buysundirishi, tejamli xo'jalik yuritishning kuchli, okilona

jihatlarini yaratishi, yangiliklarga sezgirlikni oshirishi va fan-texnika yutuklarini dadil joriy etish sharoitlariga ega bo'lishi kabilarni e'tiborga olgan xolda uzil-kesil bozor munosabatlariga o'tishni tan olib, bozor iqtisodiyoti sari dadil qadamlar quymokda.

Respublika Prezidenti I.A.Karimov aytganidek, «bozorga utish mukarrar. Bu – davr amri, ob'ektiv reallikdir. Ayni vaktda bozor fakat maksad emas, balki yangi kadriyatlarni shakllantirish, odamlar farovonligining sifat jixatidan tubdan yukori darajasiga erishish uslubi va vositasidir.»¹

¹ I.A.Karimov. O'zbekistonning o'z istiqlol va taraqqiyot yo'li. «Uzbekisiton»,1992, 43-44 betlar

«Bozor nazariyasi» fanidan darslik, ukuv kullanma va ilmiy adabiyotlarni kiyosiy taxlili.

Beknozov N. va boshkalar. Teoriya rinka. T.: TMU, 2002 y. Mazkur kitobda Uzbekistonda bozor munosabatlari sharoitida bozor konunlari, iktisodiy kategoriyalar, iktisodiyotni tashkil etishning bozor shakli, daromadlarning taksimlanishi, monopolizmga karshi siyosat, makroiiktisodiy taxlil, davlat moliyasi va banklar kurilgan va bayon etilgan.

Rinochnaya ekonomika. Jamoa koll. M.:Respublika, 2004. Ushbu 15 jiltli kitobda bozor iktisodiyotiga oid nazariy va amaliy masalalar urganilgan. Masalan talab va taklif, uni amalga oshirish mexanizmi, bozor tizimida rakobat, menedjment, marketing, biznes, makroiiktisodiy kursatkichlar baxo va uning elastikligi, muvozanat, bozor konʻyukturasi va segmentatsiyasi, bozor tuzilishi, davlat moliyasi, ishlab chikarish omillari, bozor modellari va boshkalar yoritilgan.

SHodmonov SH.SH. va boshkalar. Iktisodiyot nazariyasi.T.:Moliya, 2003. Darslikda bozor iktisodiyoti konunlari, makroiiktisodiy kategoriyalari, bozor nazariyasi buyicha olimlarning ilmiy karashlari va fikrlari, ishlab chikarish omillari, ish xaki, foyda, er rentasi, monopol va rakobat, uning turlari, mexnat resurslari va ish kuchi, bozor xujaligining asosiy elementlari, ishsizlik, inflyatsiya, iktisodiy tsikl, mulkchlik shakllari, daromad, pul, moliya, bank va boshkalarga keng eʻtibor karatilgan.

Ekonomicheskaya teoriya. Jamoa koll. Sankt-Peterburg.2004.Ushbu amaliy-uslubiy kullanmada bozor va iktisodiyot nazariyasiga taallukli fikrlar, yondashuvlar chizma ravishda kursatilgan. Bunda bozor nazariyasiga uzining tadkikotlari va ilmiy karashlari bilan xissasini kushgan yirik xorimjiy davlatlarning olimlari kursatilgan. makroiiktisodiy kursatkichlardan YAIM, MD, YAMM ning shakllanishi keltirilgan, iktisodiy modellar taʼrifi berilgan mulkchilik shakllari, inflyatsiya, ishsizlik, bozor turlari, iktisodiyot tsiklari uziga xos usulda kursatilgan.

Rasulov M.R. Bozor iktisodiyoti asoslari. T.:Uzbekiston,1999. Mazkur darslikda bozor iktisodiyoti nazariyasi va amaliyotining asosiy masalalalri tula bayon etilgan. Unda bozor munosabatlari, iktisodiyot tushunchalari, bozor kategoriya va

konunlari, tadbirkorlik, marketing, bozor muvozanati va baxo, bozor shakllari kabilar bilan birga bozor iktisodiyotini tartibga solish va uning ijtimoiy yunalishi, ayniksa Uzbekistonda bozor iktisodiyotini shakllanish xususiyatlari keng yoritilgan.

Bozor nazariyasiga oid ilmiy asarlar, darsliklar, ukuv kullanmalar kuplab chop etilgan. Biz ulardan asosiylari va bozor nazariyasi bilan boglik bulganlarga uz e'tiborimizni karatdik xolos.

I– Bob .BOZOR, UNING MOXIYATI, TURLARI VA UNSURLARI

- 1.1. Bozor iqtisodiyoti tushunchasi va uning moxiyati.
- 1.2. Bozor munosabatlari va inson manfaati
- 1.3. Bozor turlari.
- 1.4. Bozor unsurlari

1. 1. Bozor iqtisodiyoti tushunchasi va uning moxiyati.

Avvalo bozor, bozor munosabatlari, bozor iqtisodiyoti tushunchalarini ko'rib chiqaylik. Bozor nima, bozor deganda nimani tushunamiz? Bozor – eskidan oddiy holda oldi-sotdi joyi, tovarlarni sotuvchi va xaridor o'rtasida begonalash, ularni almashtirish joyi va jarayoni deb tushunilgan. Bunday bozor tushunchasi faqat oddiy chakana savdo jarayoni u chegaralanib, qadimiy «SHarq bozori» mazmunini anglatishi mumkin.

Bozor oddiy va hayotiy yuzaki tushunchani bildirsa, bozor iqtisodiyoti to'la mazmunli va ilmiy tushunchadir.

Ma'lumki, bozor rivoji uning tushunchasini ham kengaytirib boradi. SHuning uchun olimlarning bu jarayonga munosabatlari o'zgarib, unga to'laroq tushuncha berishga urinadilar. Aytaylik, eng keyingi bozorga berilgan ta'riflar va uning mohiyatini atroflicha ko'rsatadigan fikrlar albatta eski tushunchalardan farq qiladi. Masalan, «Ekonomiks»da bozorni mexanizm yoki moslashuv deb tushunib, xaridorlar o'rtasidagi aloqa yoki talab va sotuvchilar o'rtasidagi aloqa mexanizmi deyiladi. Kapitalizm bozor tizimining o'zi bo'lib, sotuvchi va xaridor tomonidan qabul qilingan echimlar bozor tizimi orqali amalga oshadi, deb qaraladi. Rus olimlarini olsak, ulardan V. V. Jeleznov, V. Semenov va boshqalar bozorni tovar muomalasi deb tushuntirishga urinadilar. L. I. Abalkin esa bozor – tovar muomalasi ekanligini tan olgan holda bozorning yalpi mahsulot takror ishlab chiqarilishi va uning tarkibiy qismlari harakatining takrorlanishi elementi ekanligini va bozorning ma'lum xo'jalik aloqalari turi, ma'lum iqtisodiy harakat xili ekanligini ham qayd qiladi.

Bundan tashqari bozor iqtisodiyotiga usul deb baho berish ham mavjud, ya'ni bozor uning qatnashuvchilari o'rtasidagi aloqa usuli, xo'jaliklarni bir-biriga bo'YOlash usuli, deb aytadilar. Ishlab chiqaruvchi va iste'molchi o'rtasidagi aloqa albatta bozor orqali amalga oshadi. Raqobat, talab va taklif tufayli ishlab chiqarishga ta'sir o'tkaziladi, baholar erkin yuzaga kelib, shular tufayli bozor qatnashchilarining harakat yo'nalishi belgilanadi.

Ishlab chiqarish bozorning asosiy mexanizmlaridan biri bo'lgan taklifga aylanishi tufayligina reallashadi. Moddiy ishlab chiqarish (xizmat ko'rsatish) jarayoni qanchalik muhim ahamiyat kasb etmasin, u iste'mol uchun atalgan va bozor sharoitida talabdan kelib chiqadi. CHunki inson iste'moli uning ehtiyoji talabga aylanishi tufayligina yuzaga keladi. Bozor munosabatlari sharoitida bozordagi talab asos bo'lganligi uchun ishlab chiqarish vosita sifatida xizmat qiladi, ishlab chiqarish bozor iqtisodiyoti tarkibida bo'lib, uning moddiy asosini tashkil etadi. Umuman ishlab chiqarish bozor munosabatlari, uning qonun talablari asosida rivojlanadi. Demak, bozor iqtisodiyotida inson talabi, uning iste'moli yuqori bo'lgani holda ishlab chiqarish buning vositasi vazifasini bajaradi va talab uchungina xizmat qiladi.

SHuning uchun ham bozor iqtisodiyotida tovar muomalasi tushunchasi ash u birga iqtisodiy aloqa usuli, umuman xo'jalik yuritish usuli tushunchalari mavjud, bularni aslo inkor etib bo'lmaydi.

Lekin bozor iqtisodiyotining mohiyati muomala va iqqisodiy aloqalarga nisbatan kengdir. Bozor iqtisodiyoti avvalo barcha xo'jalik tarmoqlari, iqtisod turlari, sohalariga ta'sir o'tkazadi. Bunday ta'sir etish mikroiqtisodiyot u chegaralanmay, balki makroiqtisodiyotning asosiy tomonlariga mazmun berib, ularni o'z doirasiga oladi. Ma'lumki, iqtisodiy proportsiya, balanslar bozor ta'sirisiz bo'lishi mumkin emas. CHunki avvalo resurslar bozori mavjud bo'lib, ularning joylashuvi va taqsimlanishi bozor mexanizmlari ta'siri ostida bo'ladi. Ishlab chiqarish (xizmat ko'rsatish) sohalari va ularning hosilasi – tovarlar bozorning asosi hisoblangan talab ta'siri tufayligina reallashmo\i mumkin.

SHunday qilib, bozor iqtisodiyoti tovar muomalasi, iqtisodiy aloqa usuligina bo'lib qolmay, balki u iqtisodiy tizimdir, ya'ni iqtisodiyot tizimiga xos barcha

xususiyatlari o'zida aks ettiruvchi va iqtisodiyotning barcha tomoilariga ta'sir etib, o'ziga qamrab oluvchi iqtisodiy tizimdir. Bunday fikrni P. Samuelson, R. Makkonell, L. Bryu, F. Kotler, V. Fatytsman, A. Livshits, D. Chernikov kabi /arb va rus iqtisodchi olimlar ilgari suradilar.

Bozor iqtisodiyoti iqtisodiy sohalar va tarmoqlarning o'zaro borliqligi asosidagi birlikdir.

Demak, bozor iqtisodiyoti deganda shuni tushunishimiz kerakki, bu avvalo bozor usulidagi iqtisodiyot, bozor munosabatlari asosida rivojlanayotgan iqtisodiyotdir. Iqtisodiyotning ayrim qismlari yoki ayrim hudud iqtisodiyotida bozor munosabatlarining ta'sir etishi emas, balki iqtisodiyotning asosiy va ko'pchilik qismida yoki asosan iqtisodiyotning bozor munosabatlari asosida tuda rivojlanishidir. Bunday holda iqtisodiyot bozor mazmuniga ega bo'ladi, chunki bozor munosabatlari tasodifiy, ayrim xollarda uchraydigan voqelik bo'lmay, balki u umumiy va ommaviy iqtisodiy hodisa bo'lib, zaruriy, talab holatiga aylanadi. Bozor iqtisodiyotida bozor munosabatlari tizimi yuzaga keladi va iqtisodiyot shunday tizim asosida rivojlanadi.

Bozor iqtisodiyoti erkin xarakatdagi, o'zini-o'zi boshqaruvchi va tartibga soluvchi ichki qudratga ega. Adam Smit buni «ko'zga ko'rinmas qo'l», deb atagan. Bu «qo'l» jamiyat uchun kerak bo'lgan narsalarni yaratadi. Adam Smitning xulosasiga ko'ra, har bir kimsa faqat o'z foydasi tugrisida o'ylaydiyu, lekin uni yo'naltiruvchi «ko'zga ko'rinmas qo'l» u o'zi o'ylamagan natijaga olib keladi, deydi. Bu qudratli «qo'l» bozor munosabatlari, bozor mexanizmidir.

Bozor iqtisodiyotining erkinlik xususiyati avvalo tadbirkorlar va tanlov erkinligidan iboratdir. Xususiyy tadbirkorlar iqtisodiy resurslarni erkin qo'lga kiritish va egalik qilish huquqiga ega bo'lib, resurslardan ixtiyoriy ravishda tovarlar (xizmatlar) ishlab chiqarish, shuningdek, firmalarning istagi bo'yicha ularni sotish imkoniga egadirlar. Tadbirkorlarning ma'lum tarmoqda ish ko'rish yoki tarmoqdan chiqish ixtiyori o'zlarida bo'lib, bunga to'siqlik qiluvchi kuch yuq.

Erkin tanlash imkonini olsak, bozor sharoitida kapital va moddiy resurslar egalarining bularni o'z ixtiyorlari bo'yicha ishlatish yoki ish to'tish huquqi va imkoniga ega bo'lishidan iboratdir. SHu u birga ishlovchilar istagan mehnat turi u

shugullana olish imkoniga ham ega bo'ladilar. So'ngra iste'molchilar o'z daromadlari hajmiga qarab, istagan miqdorda, sifatda biror xildagi tovar va tovarlashgan xizmatlarni sotib oladilar. Iste'mol tanlovi eng kuchli erkinlikdir. SHu nuqtai nazardan ishlab chiqaruvchi-sotuvchining erkinligi xaridor erkinligiga bogliq va shundan kelib chiqib pirovardida ishlab chiqaruvchining erkinligi xaridor erkinligi tufayli reallashadi.

Bozor iqtisodiyotining muhim tomoni shuki, u inson manfaatidan kelib chiqadi. CHunki barcha bozor ishtirokchilari go'yo o'zlarining shaxsiy manfaatlari uchun kurashadilaru, amalda esa deyarli barchaning manfaati ta'minlanadi.

Tovarlarni sotish borasidagi iqtisodiy aloqalar va munosabatlarning majmui sifatida bozor mehnat taqsimoti rivojlangan har qanday iqtisodiy tuzumning eng muhim tarkibiy turkumidir. Iqtisodiy ne'matlarning kattagina qismi davlat boshqaruv idoralari tomonidan taqsimlanadigan va lekin, erkin tarzda almashtirilmaydigan buyruqbozlik iqtisodiyoti sharoitida bozor \oyat chalakam chatti xolda mavjud bo'ladi. Bozor xo'jaligi esa bozorning juda ko'p xilma-xil turlari mavjud bo'lishini taqozo etadi.

Tovar almashuv munosabatlari tuzilishida iste'mol bozori markaziy o'rinni egallaydiki, unda inson ehtiyojlarini bevosita qondiruvchi moddiy buyumlar va xizmatlardan iborat bevosita iqtisodiy ne'matlar sotiladi. Xatto buyruqbozlik iqtisodiyoti ham nisbatan erkin iste'mol bozorisiz ish yurita olmaydi. Uni tugridan markazlashtirilgan tartibda taqsimlash bilan almashtirishga urinishlar har barbod bo'laveradi: rejalashtirish va taqsimlash mahkamalari har bir insonning barcha shaxsiy talablarini hisobga olishga, ularning kelajakdagi o'zgarishini oldindan aniq belgilashga, ular insonning «umum qozoni»ga qo'shgan hissasiga qanchalik muvofiqligini va qay darajada «qondirilishi lozimligini aniqlashga aslo qodir emaslar.

1.2. Bozor munosabatlari va inson manfaati.

Biz bozor iqtisodiy taraqqiyotni inson manfaatidan keltirib chiqaradi. Lekin amalda tovar ishlab chiqaruvchi-tadbirkor-sotuvchi faqat o'z shaxsiy manfaatini asos qilib oladi, iste'molchi esa imkoni boricha arzonroq mol olish va ko'proq foydaga

erishishga intiladi. Bozor iqtisodiyoti sharoitida barcha faqat shaxsiy manfaat ustida qayruradi va biri ikkinchisining hisobiga o'z manfaatini ta'minlashga o'rinadi. Lekin aytganimizdek, deyarli barchaning manfaati ta'minlanadi.

Ma'lumki, ishlab chiqaruvchi-sotuvchi iste'molchining manfaatini ko'zlab ish tutmaydi, u o'zini o'ylab harakat qiladi va iste'molchining hisobiga boyishni o'ylaydi. Bunday sharoitda qanday qilib inson manfaati ustidagap yuritish mumkin, chunki ishlab chiqaruvchi bilan iste'molchi o'rtasida sotuvchi va xaridor orqali ifodalanuvchi kuchli qarama-qarshilik va ziddiyat mavjud.

Lekin bozor asosidagi bunday ziddiyatning mavjudligiga qaramay, bozor o'ziga yo'l ochib bormoqda, bozor iqtisodiyoti rivoj topgan mamlakatlar ko'paymokda va istiqbol bozor iqtisodiyoti tomonida ekanligi borgan sari kuchli namoyon bo'lmoqda. Xozir shunday ahvol yuzaga keldiki, nobozorcha iqtisodiyot tizimli mamlakatlar, ayniqsa sobiq sotsialistik mamlakatlar ham bozor sari intilmoqda va jahonda bozor iqtisodiyoti umumiy talab va voqelikka aylanmokda.

Buning sababi nima? Bozor iqtisodiyoti ustunligi nimada va u o'zining qanday xususiyati bilan jahonda hukmronlik qilmoqda? Bunda avvalo manfaatlar tushunchasiga aniqlik kiritish talab qilinadi. Ma'lumki, inson manfaati deganda keng ma'noda uch xil manfaatni tushunish mumkin: ijtimoiy, jamoa va shaxsiy. Bozorni inkor etuvchi sotsializm tizimida shaxsiy manfaat o'z o'rnini topolmagan va doimo kamsitilgan, u ikkinchi darajali ahamiyat kasb etib kelgan. Asosiy manfaat ijtimoiy manfaat bo'lib, u ijtimoiy mulkka asoslangan. SHaxsiy manfaat esa umumiy manfaatdan, davlat manfaatidan keltirib chiqarilgan. Bunday sharoitda ijtimoiy manfaat ustunligi va unga shaxsiy manfaatning tobeligi tamoyili hukm surgan. Tatto jamoa manfaati ham shaxsiy manfaatdan ustun turgan. Bilamizki, shaxsiy manfaat doimo tahkirlanib, uni ijtimoiy manfaatga tenglashtirish, yoki ustun qo'yish hattoki jinoiy mazmunga ega bo'lgan.

SHaxsiy manfaatning bu holda bo'lishi jamiyat taraqqiyotiga, ayniqsa, iqtisodiy taraqqiyotga katta zarar keltirdi. SHaxsiy manfaat asos bo'lmagan, ijtimoiy manfaat ustunligiga asoslangan jamiyat va uning iqtisodiyoti istiqbolsiz ekanligi o'tgan sotsialistik mamlakatlar amaliyotida yaqqol ko'rindi. Zero, jamiyat insonniki bo'lgani

sababli davlat ham inson uchun xizmat qilmogi va bular inson shaxsiy manfaatidan kelib chiqishini anglash juda muhimdir. Shaxsiy manfaatni inkor etuvchi tuzum va davlatning kelajagi yo'qligi, umri kisha ekanligi ayon. Chunki jamiyat, uning davlati inson shaxsiy manfaatini ta'minlamogi va uni o'zida mujassamlashtirishi taraqqiyot garovidir. Jamiyat, ijtimoiy muassasa, tashkilot, jamoa turlari inson yaratgan institutlar bo'lib, insonning shaxsiy manfaatini o'zida ifoda eta olsagina ular mavjud bo'lishi va rivojlanishi mumkin.

Bunga xususiy mulk, qo'shma va jamoa mulklari ko'proq va asosli ravishda to'iri kelib, o'zlarida inson shaxsiy manfaatini shakllantiradilar.

Ijtimoiy mulkka asoslangan tuzum bozor tizimini umuman inkor qilib keldi, xususiy mulkni barbod etdi, barcha sohalarda umumiylik, ijtimoiylik o'rnatib borildiki, bunday sharoitda shaxsiy manfaatdorlik hech vaqt ustun bo'lishiga, asos bo'lishiga o'rin qolmadi.

Bozorning inson manfaatini ifodalashi deganimizda albatga asosan shaxsiy manfaatni ko'zda tutamiz, bu manfaatdorlik ijtimoiy va jamoa manfaatlari uchun asos bo'lmogi zarur. Qo'yilgan savollarga qaytar ekanmiz, bunga javob topish uchun mavjud manfaatlar ziddiyati mohiyatini to'iri tushunish va ularning ta'sir kuchi darajasini aniqlash talab etiladi. Gap shundaki, aytilgan ziddiyat hal qilib bo'lmaydigan, to'xtovsiz qo'poruvchilik xususiyatiga ega bo'lgan ziddiyat emas. SHu bilan birga tadbirkor-sotuvchi bilan xaridor-iste'molchilar manfaati ta'sir kuchi bir xil emas. CHunki tadbirkor manfaatining iste'molchi manfaatiga borliqligi pirovardida iste'molchi manfaati ustunligini ta'minlaydi.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida tadbirkor manfaatining inson shaxsiy manfaatiga borliqligi shuki, u talabga mos tovar ishlab chiqarishga harakat qiladi. Agar tovar (xizmat ko'rsatish) talab ga ega emas ekan, u sotilmaydi, sotilmaydigan tovar xaridorga ega bo'lmaydi. SHunga ko'ra, har qanday sharoitda ham tadbirkor iste'molchini o'ylaydi, unga moslashadi, ya'ni uning bozordagi talabi bo'yicha ish tutadi. Bozor iqtisodiyotining qonuniyati shuki, unda talabga mos, sotiladigan tovargina ishlab chiqariladi. Bu, tadbirkor-ishlab chiqaruvchi xaridor-iste'molchining manfaatini e'tiborga olishga majbur, degan so'zdir. Nobozorcha iqtisodiyot

hukmronligi sharoitida esa ishlab chiqarish ustunligi tufayli ishlab chiqarilgan tovargina sotib olinadi va uning bozor talabiga borliqligi bo'lmaydi, chunki boragina, bozordagi talabdan qat'i nazar, sotuvga tushishi mumkin. Bunday sharoitda bori sotib olinadi va talab erkinligi, inson shaxsiy manfaati ustunligi sharoiti hali yaratilmagan bo'lib, buni faqat bozor iqtisodiyoti rivoji hal qilishi mumkin. Buning uchun ishlab chiqaruvchining iste'molchiga borliqligi darajasi shunday bo'lishi kerakki, faqat uning talabiga mos tovar (xizmat ko'rsatish)lar ishlab chiqarilishi zarur. Bu tadbirkor faoliyati iste'molchining bozordagi talabidagina kelib chiqishi, shu tufayli amalga oshmogi zarurligini anglatadi. A. Smit aytganidek, iste'mol har qanday ishlab chiqarishning maqsadidir va ishlab chiqaruvchining manfaatlari shuning uchun ham e'tiborliki, u iste'molchilar manfaati uchungina xizmat qiladi. Bu shunchalik aniq narsaki, uni isbotlashga urinishning o'zi mantiqsizlikdir.

Bundan shunday umumiy xulosa chiqarish mumkin: tadbirkorning manfaati xaridorning manfaatiga mutlaq bogliqdir. Tadbirkorning shaxsiy manfaati faqat inson shaxsiy manfaati tufayli ro'yobga chiqishi va amalga oshishi mumkin. Bozor munosabatlarigina iqtisodiyotni inson manfaatlariga to'la qarata oladi. Bu esa bozorning asosiy ustunligi, barqarorligi va istiqbolini belgilab beradi. Aytish mumkinki, bozor iqtisodiyoti sharoitida manfaatlar mosligi, shu tufayli iqtisodiyotning to'laqonli harakati, yuqori darajali taraqqiyoti ta'minlanishi mumkinligi mavjuddir. Manfaatlar mosligi, ainiqsa inson shaxsiy manfaatining asoslanganligi bozor iqtisodiyotiga qudratli kuch bagishlaydi. Asosiy masala albatta bozor munosabatlariga o'tish va bu munosabatlar harakatini turri uyushtirishda, ya'ni bozor iqtisodiyoti imkoniyatlari, uning ustunliklaridan turri va tez foydalana bilishdadir.

1.3. Bozor turlari.

Bozor uziga xos strukturaga ega bulgan murakkab tizimdir. SHunga kura u xilma-xil turlarga bulinadi.

1.Ayirboshlash ob'ekting moddiy shakli jixatidan bozorning kuyidagi turlari mavjud:

-iste'mol tovarlari va xizmatlar bozori;

- ishlab chikarish vositalari bozori;
- moliya bozori;
- valyuta bozori;
- mexnat bozori;
- intellektual tovar bozori;
- shou-biznes bozori.

2. Ayirboshlash miqyosi jihatidan bozor kuyidagi turlarga bulinadi:

- maxalliy bozor;
- regional bozor;
- jaxon bozori.

3. Amal kilish xarakteriga karab bozor 3 xil buladi:

- tartibsiz (stixiyali) bozor;
- tartibli bozor;
- boshkariladigan bozor.

4. Iktisodiy alokalarga kirishish darajasiga kura bozor kuyidagi turlarga bulinadi:

- erkin bozor;
- monopolpshgan bozor;
- monopol rakobatli bozor;
- oligapolistik bozor;
- sof monopoliya bozori.

5. Tovarlarining chetdan kelishiga karab ochik va yopik bozor (ichki bozor) bulishi mumkin.

Ishlab chiqarish vositalari bozori — tabiiy resurslar (er, suv, foydali qazilma va hokazolar) va inson yaratgan bilvosita ne'matlar) dastgohlar, xomashyo, ishlab chiqarish binolari va hokazolar) bozori bozor xo'jaligida juda ahamiyatga ega. Unda sotiladigan tovarlar shaxsiy iste'molga emas, ishlab chiqarish iste'moliga mo'ljallangandir. Demak, tovarning sotuvchilari ham, xaridorlari ham tovar ishlab chiqaruvchilardir. Buyruqbozlik iqtisodiyoti sharoitida moddiy resurslar odatda, erkin sotuvga kelib tushmaydi, balki oldindan taqsimlangan. fondlar bo'yicha

markazlashtirilgan tartibda taqsimlanadi. Ishlab chikaruvchilar u iste'molchilar bir-biriga birkirib qo'yilgan va xo'jalik aloqalari bo'yicha sheriklar tanlashda erkin emas.

Iste'mol buyumlari va ishlab chiqarish vositalarini realizatsiya qilishning turli usullari: savdo tashkilotlari vositachiligida sotish, oshdiga sotish, barter bitishuvi va hokazolar mavjud. Ulgurji savdo ko'pincha tovar birjasi orqali amalga oshiriladi. Bu erda ommaviy bir xildagi tovarlar (paxta, don, metall) sotilishi mumkin. Sotuvchi muayyan narxlar u muayyan muddatda muayyan miqdorda muayyan mahsulotni xaridorga etkazib berish majburiyatini oladi.

Mexnat bozori. Insonning qobiliyatlari va bilimlarini (bular xam tovardir) ish kuchi bozorida sotish mumkin. Sotuvchi (ishchi) u xaridor (tadbirkor) bu bozorda tovarning narxi—ish haqi to'YOrisida shartlashib oladilar. Ish kuchi bozori mavjud bo'lishining asosiy shartlari-xodimning shaxsiy erkinligi va tadbirkorlik erkinligidir. Xodim mehnatga bo'lgan o'z layoqatini sotish, tadbirkor esa uni sotib olish imkoniyatiga ega bo'lishi kerak.

Kasaba uyushmalari va davlat hozirgi zamon mehnat bozoriga faol ta'sir ko'rsatadi. Kasaba uyushmalari ishchilarning kuch-YOayratini birlashtirib, ularning ish haqini oshirish va mehnat sharoitlarini yaxshilash uchun kurashni tashkil qiladi.

Moliya bozori. Pul ham sotilishi va sotib olinishi mumkin. Uni sotish kreditlash deyiladi. Kredit iste'mol tovarlari sotib olish, o'z xususiy ishini tashkil etish yoki kengaytirish (ishlab chiqarish vositalari va ish kuchi sotib olish), davlat xarajatlarini amalga oshirish va hokazo uchun olinadi. Kredit uchun to'lanadigan pul «narxi» foizdir. U, har qanday narx kabi, talab u taklif nisbatiga bo'liq. Banklar, kerxonalar, davlat, xususiy kishilar pul tovarini sotuvchilar va sotib oluvchilardir.

Kreditlash usullaridan biri-qimmatbaho qogozlarni – daromad olish huquqini beradigan hujjatlarni chiqarish va sotishdir. **Qimmatbaho qogozlar bozori** – aktsiyali kompaniyalar me'yorida ishlashining eng muhim sharti, jamiyat pul resurslarini jamlashning qudratli vositasidir. Yirik korporatsiyalarning aktsiya va obligatsiyalari, shuningdek markaziy va mahalliy davlat mahkamalarining obligatsiyalari fond birjalarida sotiladi va sotib olinadi. Fond birjasiga kirmagan qimmatbaho qogozlar birjadan tashqari bozorda muomalada bo'ladi.

Valyuta bozori - bu pul va kimmatli kozoqlar bozori kabi moliya bozorining bir unsuridir. Bu erda turli mamlakatlar valyutasi oldi-sotdi kilinadi. Bozorda korxona, firma, davlat idoralari va fukarolar katnashadi. Ulardan biri valyuta sotsa, ikinchisi uni sotib oladi. Valyuta bozori amaliyotda valyuta Bilan savdo kiluvchi banklar v valyuta auktsion kurinishida buladi. Uzbekistonda valyutani oldi-sotdi kilish operatsiyalari Bilan Respublika Markaziy banki, respublika tashki iqtisodiy Milliy banki va shu faoliyat uchun ruxsat berilgan banklar shugullanadi.

Intellektual tovarlar bozori – bu bozorning maxsus turi bulib, akliy mexnat maxsuli bulmish tovarlar va xizmatlarning ayirboshlashini bildiradi. Xozirgi zamon ishlab chiqarish sharoitida — texnika axboroti bozori juda ahamiyatga ega. 80-yillar o'rtalarida axborot biznesi (axborotni sotuvchi, axborot shaxobchalariga xizmat qiluvchi, aloqa vositalarini, axborotni saqlash va qayta ishlash vositalarini ishlab chiqaruvchi korxonalar) AQSHning iqtisodiy faol aholisining 46,6 foizini o'ziga jalb etgan edi.

SHou-biznes bozori intellektual tovar bozorining eng mashxur turlaridan biri. Bu bozor yordamida xar xil pullik tomoshalar kursatish yuli Bilan daromad topilpdi. SHou-biznes bozori bilan maxsus firmalar, madaniy-musikiy uyushmalar yoki ayrim biznesmenlar shugullanadi.

Maxalliy bozor – bu muayyan mamlakatning davlat chegaralari doirasi bilan cheklangan shaxar, tuman, viloyat xududlaridagi bozordir. Bu bozorlardagi mollar kulami va xilma-xilligi eng avvalo maxalliy kishlok xujaligi, sanoatining rivoji va yunalishi bilan belgilanadi.

«Pinxoniy» bozor deganda konnuchilik tomonidan takiklangan tovar va xizmatlar Bilan oldi-sotdi kilish yoki faoliyat bilan shugullanish tushuniladi. Bundaylarga: kurol bilan savdo kilish, narkotik moddalar biznesi, kimorbozlik, foxishabozlik, valyuta Bilan chaykovchilik kilish, «kulbola» spirtli ichimliklar tayyorlash va xokazo. YAshirin biznes soliklardan va ish kuchini yollashni tartibga solib turuvchi kounn xujjatlaridan xoli bulganligi sababli «pinxoniy» bozorda narxlar va ish xaki, odatdla, «rasmiy» bozordagilarga nisbatan pastrok buladi. Aynan shu narsa «pinxoniy» bozor katnashchilariga gayri konuniy mumay daromadlarni

olishlariga imkon yaratadi.

«Pinxoniy» bozor takiklangan bozordir. SHu sababli u davlat xukuk organlarining doimiy nazoratida turadi.

«Ochik» bozor – bu tovarlarning boshka erdan erkin keltirib va chegaralanmagan xolda oldi-sotdi kilinishidir. Ochik bozor xorij mollari uchun bulgan milliy yoki davlatlararo (regional) bozordir.

«Yopik» bozor – bu ichki bozorga xos bozordir. Undagi tovarlar xajmi va turlari eng avvalo maxalliy ishlab chikarish tarkmoklarini rivojlanish darajasiga boglik buladi. SHuning uchun bu bozordagi mollar asosan ozik-ovkat, sanoat mollari, xujalik va uy-joy kurilish buyumlaridan iborat buladi.

Jahon bozori – turli mamlakatlarda ishlab chiqarilgan tovarlar almashtiriladigan soha ham bor. Butun jahon mehnat taqsimoti chuqurlasha borgan sayin milliy iqtisodiyotlarning rivojlanishiga jahon bozorining ta'siri kuchayib boradi. Birona ham davlat bu ta'sirdan xoli emas.

1. 4. Bozor unsurlari

Kuyidagilar bozorning asosiy unsurlari bulib xisoblanadi:

- bozor konunlari;
- bozor regulyatori;
- bozor konbyukturasi;
- bozor muvozanati;
- bozor strukturasi;
- bozor infrastrukturasi;
- bozor interventsiiyasi;
- bozor muxofozasi;
- bozor segmentatsiiyasi.

Bozor unsurlari tarkibida bozor konunlari aloxida urin tutadi. Bozorda tovar ayirboshlashning moxiiyatini pul vositasida ifoda etuvchi va bozorni boshkarib turuvchi ob'ektiv iktisodiy konunlar bozor konunlari deb yuritiladi. Bular jumlasiga:

- talab va taklif konuni;
- pul muomalasi konuni kiradi.

Bu konunlar bozor munosabatlari soxasida amal kiladigan konunlardir.Ular ob'ektiv tarzda amal kiladi. Bozorda talab oshsa, narxni xam oshiradilar, agar pasaysa, narxni xam tushiradilar. Jamiyat bozor konunlariga rioya kilib muomalaga fakat kerakli mikdorda pul chikaradi. Agar pul kupayib, kimmatchilik yuz berib, pul kadri tushib ketsa, ortikcha pul muomaladan chikariladi, pul bilan tovar urtasida muvofiklik ta'minlanadi.

Bozorda bozor regulyatori vazifasini narx-navo bajaradi. Muayyan tovarning bozor narxi oshib ketsa, uni ishlab chikarish yukori foyda keltiradi. Binobarin, ishlab chikarish omillari foyda kam soxadan serfoйда soxaga kuchadi. Bozor regulyatori, ya'ni narx-navo kaychi tovarni va uni kancha, sarf bilan ishlab chikarish zarurligini korxona, firmaga etkazadi, tovarlar dunyosini yangilanib turishiga undaydi. Bozor regulyatoriga amal kilish uchun monopoliya bulmasligi, aksincha, erkin bozor rakobatiga yul berilishi zarur. Rakobat turlaridan eng muximi narx vositasida kurash xisoblanadi. Firmalar uz rakiblarini engish, ularni bozordan sikib chikarish uchun narxni uzgartirib turadilar.

Muxtasar kilib aytganda, narx ishlab chikarishni tartiblab, uni uzgartirib turadi, rivojini ta'minlaydi. Bozor regulyatori ijtimoiy ishlab chikarishni ijtiomiy talabga muvofiklashtirish orkali iktisodiyotni tartibga soladi. Narxning regulyatorlik funktsiyasi xam shunda.

Bozor kon'yukturasi muayyan davrdagi bozor xolati, bozorda muvozanatning mavjudligi yoki buzilganligi bilan xarakterlanadi.Bozor kon'yukturasi talabning oshishi Bilan xarkterlansa, sotuvchi uchun kulay, chunki u tovarini kimmatga sotib, ortikcha daromad kuradi. Agar bozorda taklif ortiklik kiladigan bulsa, kon'yuktura xaridor uchun kulay buladi – tovarni arzonga olib, bundan naf kuradi.

Bozor muvozanati deganda bozordagi talab va taklifninglarning mikdoran va tarkiban bir-biriga muvofik kelishi tushuniladi. Biron-bir tovarga doir talab va taklif urtasidagi muvozanatga juz'iy muvozanat deb ataladi. Birmuncha vakt davomida barcha tovarlar narxlarining nisbati uzgarmasa, bu usha davrdagi bozorlar tizimining umumiy muvozanati ma'nosini bildiradi. Bordi-yu, turli tovarlar narxlarining nisbati uzgarsa, unda uzaro boglik bozorlar muvozanatsizlik xolatida buladi.

Bozor shunday murakkab tizimki, uning ishlashi undagi barcha buginlarning uzaro ta'siriga bogliq. Bular turkumiga:

- iste'mol tovarlari va xizmatlar bozori;
- ishlab chikarish vositalari bozori;
- moliya bozori;
- valyuta bozori;
- mehnat bozori;
- intellektual tovar bozori;
- shou-biznes bozori va x.k.lar kiradi.

Bozor infrastrukturasini deganda bozor iqtisodiyoti uchun xizmat kursatuvchi xar xil soxalar tushuniladi. Bular jumlasiga: tijorat banklari, birjalar, auksionlar, savdo uylari, tashkil savdo firmalari, davlatning tashki savdo maxkamalari, bojxonalar, solik idoralari, tijorat va soxibkorlik idoralari, vositachi firmalar, savdo-sotik uyushmalari, kontsernlar, konsortsiumlar va boshkalar kiradi.

Demak **bozor strukturasi** – bu shu bozorning tarkibiga amal kiluvchi buginlarni, bozor xaroratini belgilovchi birliklarni bildirsa, **bozor infrastrukturasini** esa shu bozorga xizmat kiluvchi xar xil soxalarni bildiradi.

Bozor intervensiyasi deganda milliy yoki regional bozorga tashkaridan sukulib kirish va u bozorni uziga tobe etish tushuniladi. Xorijiy tovarlar muayyan mamlakat yoki region bozorini ximoya kiladigan tusiklarni bartaraf etib, bozorga kirib oladi vash u erdagi tovarlar Bilan rakobat kiladi, xaridorlarni uziga ogdirib oladi.

Bozor muxofazasi deganda milliy bozorning yoki ayrim tovarlar bozorining davlatning eksport-importni tartibga soluvchi tadbirlari vositasida ximoya kilinishi tushuniladi. Bozor muxofazasi:

- chetdan tovar keltirishni cheklash, takiklash;
- boj tulovini oshirish orkali amalga oshiriladi.

Bozor segmentatsiyasi deganda ma'lum belgi-alomatlar va savdo-sotikning shart-sharoitiga karab bozorni xarxil buginlarga ajartish , tabakalash tushuniladi. Segment – bu bozorning kichik bir kismi. U erda xaridorlarning guruxi cheklangan buladi. Ularga ma'lum turdagi tovarlar sotiladi. Bozorning segmentlarga ajratish

mezonlari goyat kup. Masalan, bir segment uchun axolining xarid kobiliyati ustuvor bulsa, boshka segment uchun rakobatning bor yoki yukligi muxim belgi buladi. Segmentlar xududiy va sotsial –demografik mezonlarga karab ajratiladi. **Xududiy segment** kuyidagi mezonlarga ega: axolining soni va zichligi; transport va aloka shoxobchalarining mavjudligi va rivojlanish darajasi; tabiiy iklim sharoiti; iktisodiyotning umumiy axvoli va boshkalar. Sotsial-demografik segment kuyidagi mezonlarga ega: iste'molchi xaridorlarning yoshi, jinsi; iste'molchi xaridorlar tarkibidagi ishlovchilar, ukuvchilar va nafakaxurlarning salmogi; axolii tarkibi kabilar.

Bozor segmentlari axolining urf-odati, rasm-rusumi, turmush tarzi va kaysi bir tovarni afzal kurishiga karab xam ajraladi. Segmentlarga ajralish muayyan tovarlarga nisbatan xam yuzaga keladi, masalan, kiyim-kechak bozorida: bolalar kiyimi, erkaklar kiyimi, ayollar kiyimi, yoshlar kiyimi, kariyalar kiyimi bozorlariga ajraladi.

Bozor segmentatsiyasi orkali tovarlarni kam sarf, xarajatlar bilan yukori narxda imkoni yaratiladi.

Xulosa

Xulosa kilib aytganda, bozor iqtisodiyoti tovar muomalasi, iqtisodiy aloqa usuligina bo'lib qolmay, balki u iqtisodiy tizimdir, ya'ni iqtisodiyot tizimiga xos barcha xususiyatlarii o'zida aks ettiruvchi va iqtisodiyotning barcha tomoilariga ta'sir etib, o'ziga qamrab oluvchi iqtisodiy tizimdir.

Bozor iqtisodiyotining muhim tomoni shuki, u inson manfaatidan kelib chiqadi. CHunki barcha bozor ishtirokchilari go'yo o'zlarining shaxsiy manfaatlari uchun kurashadilaru, amalda esa deyarli barchaning manfaati ta'minlanadi.

Uzini - uzi nazorat va muxokama uchun savollar.

1. Bozorning uzi nima?
2. Bozor kachon vujudga kelgan?
3. Bozor kanday vazifalarni bajaradi?
4. Bozor munosabatlari va bozor iktisodieti tugrisida kanday tushunchaga egasiz?
5. Ulug iktisodchi Adam Smitning «kuzga kurinmas kul» iborasini kanday

tushunasiz?

6. Bozor iktisodiy tizimining ustunliklari nimada?
7. Bozor tizimida inson shaxsiy manfaati kanday xal kilinadi?
8. Bozorning kanday turlarini bilasiz?
9. Ishlab chikariish vositalari bozori kim tomonidan tashkil etiladi?
10. Bozor konbyukturasi nima bilan tavsiflanadi?

Tavsiya etiladigan adabiyotlar

- O'zbekiston Respublikasi Konstitutsiyasi - T.: «O'zbekiston», 2003.
2. Gulomov S., Abdullaev A. Iktisodiyot ilmi asoslari. ukuv kullanma. T.: Moliya 2002.
 3. SHodmonov SH va boshk. Iktisodiyot nazariyasi. Darslik. T.: Moliya. 2002.
 4. Rasulov M. Bozor iktisodiyoti asoslari.Darslik .-T. : «Uzbekiston»,1998
 5. Tojiboeva D. Iktisodiyot nazariyasi. 2-chi kitob. T.: SHARK. 2003.
 6. www.google.ru. Bank referatov
 7. www.reviem.uz Rinochnaya ekonomika Rossii
 8. www.cer.uz Teoriya rinka v Rossii i za rubejom

II- Bob. BOZOR IQTISODIY KATEGORIYA SIFATIDA

- 2.1. Bozor va nobozor iktisodiyoti.
- 2.2. Bozor iktisodiyoti va tovar ishlab chikarish.
- 2.3. Bozor iktisodiyotining kategoriyalari va kursatkichlari.
- 2.4. Bozor iktisodiyoti kontseptsiyasi
- 2.5. Moliyaviy resurslardan okilona foydalanish va tugri taksimlash yullari.

2.1. Bozor va nobozor iktisodiyoti.

Ma'lumki, bozor munosabatlari nobozor iktisodiyoti asosida shakllanib, nobozor iktisodiyotidan bozor iktisodiyotiga utiladi. Mamlakatimizda shu davrgacha mavjud bulgan iktisodiyotni nobozor iktisodiyoti deyish mumkin, chunki u bozor munosabatlari tizimiga ega emas, uni boshkarish nobozorcha usul asosida amalga oshar edi.

Nobozorcha ma'muriy-markazlashgan iktisodiyotning istikbolsiz va samarasizligini ta'kidlab, uning salbiy tomonlarga e'tibor berar eanmiz, buning asosiylariga kuyidagilarni kiritishimiz mumkin:

1. Ma'muriy boshkaruv, majburiy markaziy rejalilik va umumiy itoatkorlik.
2. Xujalik boshkaruvining uta markazlashuvi.
3. Xujalikning anik xarakat sharoitlarining xisobga olinmasligi.
4. Xujaliklar va ularning ish manfaatlarining e'tiborga olinmasligi.
5. Ijtimoiy-iktisodiy va xususiy-iktisodiy manfaatlar urtasidagi ziddiyatning kuchayishi.

Ma'muriy boshkaruv sun'iylikka asoslanadi va bunda sub'ektivlik xukmronlik kiladi. Iktisodiyot uzining ob'ektiv konunlari asosisida rivojlana olmaydi. Sobik Ittifokda bevosita rasmiy davlat Bilan bir katorda boshka norasmiy «davlat» bulib, bu kommunistik partiya kurultoyi, plenumlari tomonidan belgilanib, bularning karorlari juda kata kuchga ega va uning ijrosi uta majburiy edi. Rasmiy davlat va ular idoralarining xujalik faoliyatlari va iktisodiyot soxasidagi ijrolari mazkur partiya

kursatmalariga kat'iy rioya etilishi, majburiyligi, bunda biror bir ogish, chetlashuvning bulishi mumkin emas edi.

Xujalikning, umuman iktisodiyotning barcha tomonlari, xatto maydachuydasigacha rejalashtirilib, rejalar konunga aylantirilar xamda kam-kustsiz ijro etilishi talab etilardi. Shu bilan birga ishlab chikarish natijasi, umuman xujalik faoliyati xulosasi rejaga, uning bajarilish darajasiga boglik bulib, daromadning taksimlanishi, ishlovchining daromad xajmi xam shundan kelib chikar edi. Bu jarayonlarda sun'iylik, sub'ektivlik xukmronligi tufayli kursatkichlar, vazifalar ob'ektiv xolatni ifodalay olmaganligi sababli noxaklik avj oldi. Aytaylik, maxsulot xajmi, unin ishlab chikarish imkoniyatlari, umuman xujalik faoliyati xajmi kupincha rejalarda tugri xisobga olinmaganligi uchun daromad olish, ragbatlantirish real xolatni aks ettira olmas edi. Bunday sharoitda oz ish uchun kup xak olish va ragbatlantirish xolatlari ommaviy tu solgan edi. Ma'lumki, bunday sharoitda ishlovchining xujalik faoliyatiga bulgan munosabati yomonlashadi va uning ishni yaxshilash uchun kizikishi bulmaydi, unumdorlik usmaydi. Bularning barchasi xujalik faoliyati natijasiga salbiy ta'sir kursatadi.

Nobozorcha iktisodiyot salbiy okibatlarining keyingisi va eng muximi ijtimoiy-iktisodiy va xususiy-iktisodiy manfaatlar urtasidagi ziddiyatlarning kuchayib borishidir. Ta'kidlaganimizdek, ma'muriy-rejali xujalik boshkarish usuli ijtimoiy manfaat nomi bilan davlat manfaatini yukori kuyadi, shaxsiy manfaatni esa unga buysundirib, uni asosan inkor etadi.

Bozor xujalik usuliga kelsak, butunlay boshkacha xolatni kuramiz. Bozor iktisodiyoti bir kancha ustunliklarga egaki, u xal kiluvchi axamiyat kasb etadi. Avvalo biz yukorida kurib utgan nuksonlarni bartaraf etadi va ma'muriy-rejali uta markazlashgan boshkarish usulining salbiy okibatlariga yul kuymay, xujaliklarning erkin xarakat kilish sharoitini yaratadi.

Bozor iktisodiyoti mexanizmi mavjud ilmiy texnologik yangiliklarning kullanilishini ragbatlantiradi, xarajatlarni pasaytirish, sifatni kutarish, tovarlar va xizmat kursatish xillarini kupaytirishga olib keladi, ishlab chikarish xajmi vav tuzilishini talabga moslab boradi.

Bozorcha usulning eng muxim va asosiy afzalliklariga quyidagilarni kiritish mumkin:

1. Bozor iktisodiyotida shaxsiy manfaatdorlikning asosligi.
2. Erkin iktisodiy faoliyat.
3. Xujalik yuritishdagi tashabbuskorlik.

Iktisodiyot inson talabiga qarab rivoj topadi, iste'molga qarab ishlab chikarish kengayadi. SHuning uchun iktisod bozor usuli bilan boshqariladigan mamlakatlarda tovar kamchilligi emas, balki ortiqchaligi muammodir. Bozor iktisodiyotidagi diqqatni uziga jalb etadigan, juda qiyinchilik bilan kechadigan narsa tovarlarni sotishdir, chunki tovarlarning mul-kulligi, ularning xilma-xilligiga erishiladi. Amerika Qushma SHtatlari va Ovrupo etakchi mamlakatlarida kishlok xujalik maxsuloti etishtirishni kupaytirish emas, balki uni kamaytirish, ayniksa ekin maydonlarini kiskartirib xosilni oshirish davlat tomonidan dotatsiya etiladi

Bozor asosida rivojlangan mamlakatlarda ijtimoiy muammolarning xal kilinishi ancha yukori. SHaxsiy manfaatning reallashuvi, ayniksa, daromad taksimotida yakkol kurinadi. Xakikatdan xam mehnat, faoliyat natijasiga qarab xak tulanadi. Daromad darajasi nisbatan juda yukori. Demak, turmush darajasi xam yukori. Bu yukori daraja keng rivojlangan bozor iktisodiyotining xosilasidir.

Bozor iktisodiyotining yana bir afzalligi tashabbuskorlikka asoslanish, dedik. Bu xujalik yuritishdagi erkinlikdan kelib chikadi. Erkinlik jon kuydirish, bor imkoniyatlarini ishga solishni talab kiladi. Xujalikni kengaytirish. ish yuritishga yangilik kiritish, uni tuxtovsiz takomillashtirib borish tabiiy talabga aylanadi, busiz avvalo tadbirkor bulish mumkin emas. Bu albatta xar tomonlama, ayniksa, moddiy ragbatlantiriladi.

Ishlab chikarishni kengaytirish, uni tuxtovsiz bozor talabi asosida yangilab borish ichki talabga aylanadi. Busiz tadbirkorning shaxsiy manfaati ruyobga chikmaydi, amalga oshmaydi. Birovning dalda berishi, davlatning kursatma berishinin xech xojati yuk. Tashabbus ixtiyoriy bulib, tashabbuskor uz bilimi, tushunchasi, tajribasi va umuman bor imkoniyatlarini Tula ishga solishga xarakat kiladi.

2.2. Bozor iqtisodiyoti va tovar ishlab chikarish.

Bozor munosabatlarining rivojlana borishi bilan iqtisodiyotning mutanosibligi darajasi o'sib, iqtisodiy tushkunlik, undagi inqirozlikning oldini olish imkoniyatlari ortib bormoqda. Shuning uchun ham XIX va XX asr boshlaridagi kapitalizmga nisbatan hozirgi kapitalizm tubdan farq qilib, u bir qancha ziddiyatlarga barham berishga muvassar bo'la oldi. U ancha tartibli, deyarli stixiyasiz iqtisodiyotni taraqqiy ettirmoqta. Juda katta hajmli tovarlar va tovarli xizmatlar davlatlar tomonidan xarid qilinishi bilan bir ga, ko'pchilik mamlakatlar iqtisodiyotini belgilovchi yirik kompaniyalar o'z bozorlarini aniq biladilar va aksariy tovarlarni oldindan aniqlangan shartnomalar bo'yicha sotadilar. Shu bilan birga davlatlar ham iqtisodiyotni tartibga solish sohasida katta tajribalarga ega bo'lmoqdalar.

2.1. jadval

XIX asr va XX asrning ikkinchi yarmidagi kapitalizmga xos ba'zi xususiyatlar

XIX asr kapitalizmi	XX asrning ikkinchi yarmi kapitalizmi
Ishpab chiqarishni fabrika asosida umumlashtirish	Xo'jaliklarning milliy va internatsional miqyosda umumlashuvi
Yakka tadbirkorlar — kapitalistlarning iqtisodiy faoliyati	"Aralash iqtisodiyot", yagni xususiy, davlat, kooperativ, hissadorlik korxonalari
Katga bo'lmagan korxonalar o'rtasidagi chegaralanmagan raqobat	Monopoliyalar hukmronligidagi chegaralanmagan va tartibga solinuvchi raqobat
Erkin bozor va davlat aralashuvisiz individual kapitalistning o'zini-o'zi boshqaruvi	Isteymol talabi va taklifini ragbatlantirish uchun milliy iqtisodiyotni davlat tomonidan tartibga solinishi va inqiroz, ishsizlikning oldini olish
Ishsizlik, kasallik, keksalik holatlarida mehnatkashlarni ijtimoiy himoyalashning yo'qligi	Davlat va boshqa xil ijtimoiy fondlar, ta'minotlarning tashkil etilishi

Jadvaldagi taqqoslash shuni ko'rsatadiki, bozor taraqqiyoti kapitalizm deb ataluvchi tuzumning barcha tomonlariga ta'sir etib, ijobiy xulosalarga olib kelmoqda. Keyingi vaqtlarda iqtisodiyotni larzaga keltirayotgan inqirozlarning deyarli oldi olinib, iqtisodiy stixiyalik o'rnini tashkiliylik egallab, umuman samaradorlik ustunlik qilmoqda. Bozor tufayli kuchli iqtisodiyotni yaratish, uning rivojiga erishuv natijasida ijtimoiy muammolarni hal qilish sohasida katta o'zgarishlar yuz bermoqda. Ayniqsa

yirik tadbirkor-kapitalistlar yollanuvchi mehnatkashlarga yon bosish, sinfiy hamkorlikka intilish va faqat imtiyozli tabaqalarning farovonligi bilan chegaralanmay, aholining turmush darajasini ko'tarish hakida gamxo'rlik ko'rsatmoqdalar.

Ish sharoitlarini yaxshilash, ijtimoiy himoyalash, sogliqni saqlash, bilim olish kabi muhim sohalardan aholining ommaviy foydalanishi darajasi o'smoqda.

Bozor iqtisodiyoti avvalo ishlab chiqarishga bo'YOliqdir, uni ishlab chiqarish taraqqiyotisiz tasavvur etib bo'lmaydi. Ishlab chiqarish past darajada bo'lsa, bozor ibtidoiyligicha qolaveradi, oddiy savdodan chetga chiqa olmaydi va umumiylik darajasiga ko'tarila olmaydi. Chunki bozor munosabatlari ta'siri uchun moddiy sharoit bo'lmaydi, ular kengaya olmaydi, bozorning ta'sir doirasi juda torligicha qolaveradi.

Demak, bozor munosabatlariga o'tish, bozor iqtisodiyotini shakllantirish, tadbirkorlar tizimini yaratish ishlab chiqarishning rivojlanishidan boshlanmogi zarur. Ishlab chiqarish taraqqiyoti ma'lum darajaga etmaguncha taklif va talab, raqobat asosidagi iqtisodiy harakat yuz bermaydi. Iqtisodiy rivojlangan mamlakatlar avvalo kuchli va yuqori darajali ishlab chiqarishga ega bo'lgan mamlakatlardir. AQSh, YAponiya, Germaniya, Angliya, Frantsiya, Kanada kabi mamlakatlarni olsak, bular sanoati yuqori ishlab chiqarishga ega bo'lgan mamlakatlarki, bu mamlakatlarda rivojlangan bozor iqtisodiyoti shakllangan. Bularning ishlab chiqarishi yuksak texnika, texnologiya, yuqori unumli, samarali tuzilishga ega bo'lib, haqiqatan ham xalq farovonligini ta'minlay oladigan bozor iqtisodiyoti mavjud.

Shuning uchun ham kuchli va har tomonlama rivoj topgan iqtisodiyot avvalo taraqqiy etgan ishlab chiqarishdir. Bozor iqtisodiyotidagi mamlakatlar albatta shunday ishlab chiqarishni yaratgan va shu asosda o'z mavqelarini belgilab bormoqdalar.

Xar bir mamlakatda yuqori darajali ishlab chiqarishni yaratish jarayoni har xil kechadi. Tarixda "sanoat revolyutsiyasi" va industrilashtirish davrlari bo'lib, rivoj topgan mamlakatlar bu davrlarni turlicha tarzda va turlicha davr ichida boshlaridan kechirishgan. Bu jarayon avvalo Angliyada boshlangan bo'lsa, so'ngra boshqa Ovrupo mamlakatlarida yuz bergan. AQSh va YAponiyada esa o'ziga xos holda amalga oshgan. To'zir ham bozorga o'tayotgan mamlakatlarda bu jarayon turlicha, birida tez, birida sekinlik bilan yuz bermoqda. Keyingi vaqtlarda bu o'rta va mayda

mamlakatlarda tezroq amalga oshmoqda. Bu vazifani mamlakatlar faqat o'z ichki imkoniyatlari orqali amalga oshirsa, hozirgi mamlakatlararo hamkorlik jarayonni tezlashtira boshladi. Chunki boshqa mamlakatlardan qarz olish, yangi texnika va texnologiyani sotib olish, fan-texnika yutuqlaridan, zamonaviy loyihalardan foydalanish kabilar ishlab chiqarishning yuksalishini va uning bozorga moslashuvi jarayonini tezlashtiradi.

Zero, qanday bo'lmasin tezroq ma'lum ishlab chiqarish darajasiga erishish albatta zarur va faqat shu yul bilan bozorga o'tish, uning rivojini ta'minlash mumkin. YUqori darajali ishlab chiqarishsiz rivoj topgan bozor iqtisodiyotiga o'tish faqat xayoliy fikrdir, chunki amalda bu narsa hech bo'lmagan va bo'lishi ham mumkin emas.

Kuchli ishlab chiqarishga ega bo'lgan mamlakatlar sanoati yuksalgan mamlakatlar qatoriga kiradi. Bunday mamlakatlar post industriya davrida ko'paya boshladi. Demak, post industriya davri mavjud ekan, industriya davri ham mavjud bo'lishi kerak. Industriya davrining vazifasi yirik, kuchli ishlab chiqarishni yaratishdan iborat. Bu umuman bozor taraqqiyoti davridan oldin bo'lib, haqiqatan shunday ishlab chiqarish asosida bozor o'z davrini boshlashi mumkin.

Demak, ishlab chiqarish davri ham mavjuddir. YUqori darajali ishlab chiqarish bozor munosabatlariga o'tish va uning rivojlanishi uchun zarur shart ekan, bular ketma-ket keladigan taraqqiyot davrlari bo'lib, bozor iqtisodiyoti ishlab chiqarish davrini taqozo etadi.

Tarixda alohida ishlab chiqarish davri mavjud bo'lgan, degan xulosani uchratmaslik mumkin. Ammo bu davrni, yuqori ishlab chiqarish yuzaga keladigan davrni, inkor etib bo'lmaydi. Chunki bozor iqtisodiyoti rivojlangan mamlakatlarning barchasi bu davrni bosib o'tgan.

Bozor iqtisodiyoti mohiyati ustida so'z yuritganimizda uning inson manfaatidan kelib chiqishi, manfaatlar uygunligini ta'minlay olishini ta'kidlagan edik. Bunda inson shaxsiy manfaati asos bo'lib hisoblanadi, bu esa uning iste'mol darajasidan kelib chiqadi. Bozor sharoitida bu faqat talab orqali amalga oshadi. Chunki inson iste'moli, uning ehtiyoji bozorcha talabga aylanmaguncha reallasha olmaydi. Binobarin, talab bozorning asosini tashkil etadi va bozor mexanizmlari

asosida ham shu talab yotadi. Talab bozor mazmunini belgilaydi, chunki bozor iqtisodiyoti asosan talabga qaratilgan.

Demak, bozor umuman talab bilan belgilanadi va u bilan xarakterlanadi. SHuning uchun ham talabning bozor uchun umumiy xususiyatliligi, ahamiyati, asosiyligi, bozorning shu bilan belgilanishi kabilarni e'tiborga olsak, buni talab davri, deb aytish mumkin. Chunki bozor talabni qondirish jarayonidan iboratdirki, hakiqatan ham bozor iqtisodiyotini aks ettiruvchi hodisa talabdir.

Shunday qilib, bozor iqtisodiyoti shakllanishi ikki davrni: ishlab chiqarish va talab davrini o'z ichiga oladi. Bozor iqtisodiyotiga o'tish faqat ishlab chiqarish davri tufayli sodir bo'lishi mumkin. Binobarin ishlab chiqarishgina tovarlar va tovarlashgan xizmatlar mo'l-ko'lligini ta'minlaydi. Talab davri esa insonning har tomonlama talablarini qondirishi mumkin.

Ayni vaqtda, talab tovarlar va tovarlashgan xizmatlarga bo'lgan talablarni o'z ichiga oladiki, bularning ishlab chiqarishi bir xilda yuqori darajada bo'lishi kerak. Agarda bozor iqtisodiyoti rivoj topgan mamlakatlarni olsak, bunga ishonch hosil qilamiz. Aytaylik, AQSH da xizmat ko'rsatish sohasidagi bandlik 72—73% ni tashkil etadi va faqat 28—27% gina moddiy ishlab chiqarishda band. Mustaqil Davlatlar Xamdo'stligi respublikalarida bu ko'rsatkich 25—26% va 75—74% dan oshmaydi, O'zbekistonda esa 23—77% ga teng.

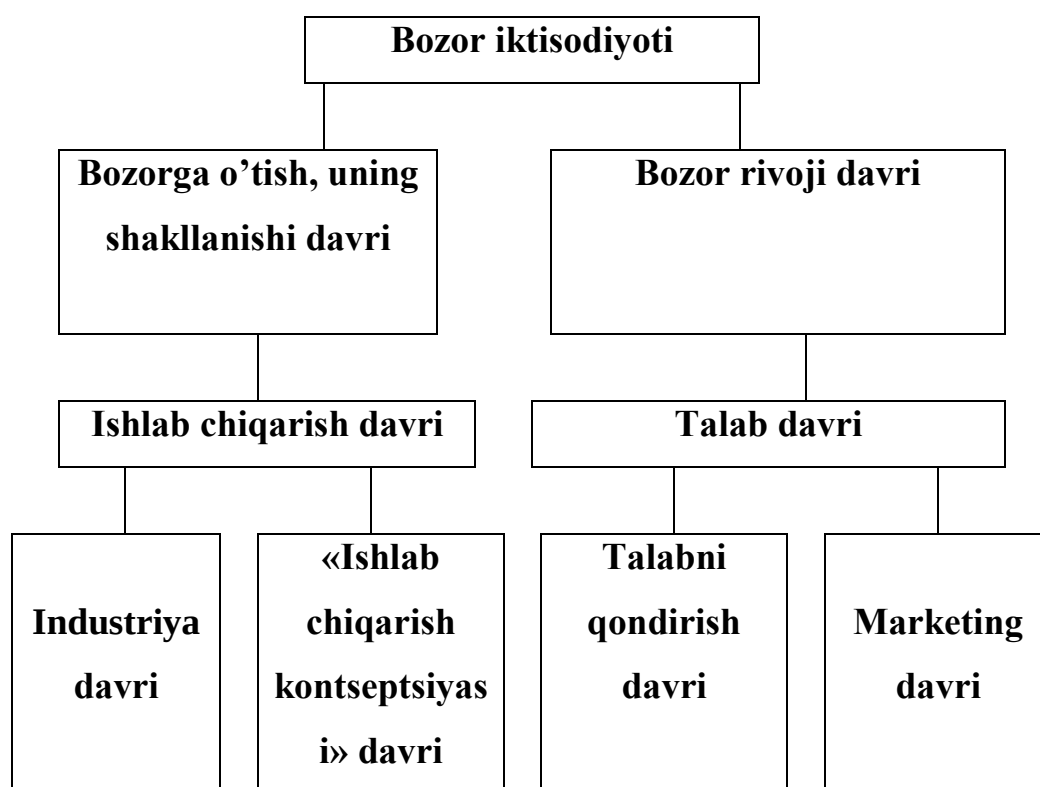
Ishlab chiqarish davri asosan bozor munosabatlariga o'tish, uning iqtisodiyotini shakllantirish bosqichiga to'g'ri kelib, bunda bozorga mos ishlab chiqarishni yaratish talab etiladi. Bozor sari bo'lgan harakatning samaradorligi asosan shunga bogliq bo'ladi.

Ishlab chiqarish va talab davriga xos fikrlarni juda aniq, ochiq va mukammal bo'lmasa ham, chet iqtisodiy adabiyotlarida uchratish mumkin. Bundan tashqari garbiy iqtisodchilarning tadbirkorlik firmalarining bozor faoliyatiga nisbatan tamoyillarini belgilash kontseptsiyalariga xos davrlarni keltirish mumkin. Bularning ko'zga ko'ringan vakillari F. Kotler, T. Leviy, P. Drukkerlardir.

Aytaylik, "ishlab chiqarish kontseptsiyasi". Bu yo'nalishda asosiy maqsad ishlab chiqarish bo'lib, bozor va bozor talabini chegarasiz, deb bilishadi, ya'ni nima

bo'lsa ham ishlab chiqarilsa bo'ldi, deyiladi. Chunki bu biz aytgan ishlab chiqarish davriga xos narsa va taklif past darajada bo'ladi. So'ngra "realizatsiya kontseptsiyasi" davri keladi. Bunda tamoyil "mana tovar, endi sotavering" ma'nosiga ega bo'ladi. Buni ishlab chiqarish davrining keyingi bosqichlari, ya'ni yuqori darajaga yaqinlashish bosqichi, deyish mumkin. Uchinchi davr marketing tamoyili davri bo'lib, bunda ishlab chiqarish va mahsulotni sotishgina emas, balki asosiy maqsad iste'molchilarning ehtiyoji, ularning talabini qondirishdir. Demak, marketing davri ishlab chiqarish davridan so'ng talab davrining boshlanishiga to'g'ri keladi. Bundan marketing ishlab chiqarish davridan so'ng yuzaga kelgan va u talab davri mahsuli, deyish mumkin. Chunki unda ishlab chiqarish muammosi xal bo'lib, talab davri, ya'ni talab muammolarini hal qilish davri boshlanadi.

1- tarxdan ishlab chiqarish va talab davrlari, garb olimlari aytgan kontseptsiyalarning bogliqligini ko'rishimiz mumkin. Bu davrlar rasman ma'lum vaqtda ochiq oydin bo'lgan, deyishga asos bo'lmasa ham bozor iqtisodiyoti shakllanishi va uning mazmuni bularni takozo etadi.



2.1. tarx. Ishlab chiqarish va talab davrlariga oid ifoda-tushunchalar.

Bozor iqtisodiyotining rivojida kapitalizmning o'rne katta. Taqiqatan ham bozor, uning ikki davri shu tuzumda to'lda shakllanib, samarali rivojlanmoqda. Boshqacha qilib aytganda, bozor iqtisodiyoti sharoitini yaratishda, ishlab chiqarish davrini muvaffaqiyatli bosib o'tishda va talab davrini yuzaga keltirishda kapitalistik xo'jalik tizimining roli beqiyos.

SHuning uchun bozor iqtisodiyoti munosabatlariga o'tish, uni shakllantirishda kapitalistik tajribadan foydalanish, uning xo'jalik usulini asos qilib olish yuqori samara berishi mumkin.

2.3. Bozor iqtisodiyoti kategoriyalari va kursatkichlari

Bozor murakkab tizim bo'lib, uning ishlashi undagi barcha bo'g'inlarning o'zaro ta'siriga bogliq. Ammo «bozor» tushunchasi qamrab olgan ko'p munosabatlar orasida asosiylari bo'lib, ularsiz bozorning tayin mavjud bo'lishi ham, uning nazariyada tushunilishi ham mumkin emas. Ular talab, taklif, bozor narxi, kon'yunkturalardir.

Talab — bu eng avvalo biron-bir ne'matlar yoki xizmatlarga bo'lgan ehtiyojning bozorda namoyon bo'lishidir. Bozorda ehtiyojlar talab shaklida maydonga chiqishining sababi tovar ishlab chiqarish xususiyatining o'z zahiridadir. Xar qanday tovar faqat biron-bir boshqa tovar yoki pulga almashuv natijasida olinishi mumkin. Qondirganlik uchun haq to'lab bo'lmaydigan ehtiyojni bozor hisobga olmaydi. Masalan, kimdir avtomobil sotib olmoqchi bo'lsa-yu, ammo puli bo'lmasa, bunday ehtiyoj talab emas. Bundan shunday xulosa chiqarish mumkin: talab bu shunchaki ehtiyoj emas, balki to'lovga qobil, pul bilan ta'minlangan ehtiyojdir.

Uch guruh omillar: tovarlar narxi, xaridorlar daromadlari, iste'molchilar didi va ehtiyoji talab darajasiga ta'sir ko'rsatadi. Bu omillar ayrim xaridorning ham, iste'molchilar katta guruhining ham talabiga ta'sir ko'rsatadi. Talabning yuqorida tilga olingan omillardan har biriga bo'liqligini aniq misollarda ko'rib chiqamiz.

Talabning o'zgarishi. Talab bilan narxlarning o'zaro ta'sirini har bir tovar bozorida kuzatish mumkin. Misol uchun mol go'shtini olaylik. Bundan hamma sotuvchilar sifati bir xil go'shtni sotadilar va aholining daromadlari, an'analari va

didlari o'zgarmay qolaveradi, deb faraz qilaylik. Faqat mol go'shtining narxi o'zgaradi. Bizning vazifamiz - bu xol talab darajasiga qanday ta'sir qilishini kuzatishdir.

Dastavval ayrim iste'molchi talabining o'zgarishini ko'rib chiqamiz. U go'shtning bir kilogrammi 25 so'm bo'lsa, hech qancha olmaydi? Agar narx, masalan 18 so'mgacha tushsa, 1 kilogramm, 12 so'mgacha tushsa — 2 kg, 6 so'mgacha tushsa — 3 kg sotib olinadi va hokazo. Narxi qancha past bo'lsa go'sht shuncha ko'p sotiladi. Albatta, boshqa har qanday ehtiyojdek, go'shtga bo'lgan ehtiyoj ham qoniqishning muayyan jismoniy chorasiga ega. Agar u kondirilgan bulsa, narxning xar kancha kamaytirilishi kishini yana go'sht sotib olishga majbur kilolmaydi. Ammo narx pasaygan sayin shaxsiy talabning ortib borish xolati ayon.

SHaxsiy talab o'zgarishining shakli tasodifiy emas. U iqtisodiy nazariyada talabning kamayish qonuni deb ataladigan qonuniyatni ifodalaydi. Mazkur qonunda aytilishicha: agar biron tovarning narxi oshsa, unga bo'lgan talab kamayadi va aksincha, tovar narxi kamaysa, unga talab ortadi.

Narx bilan talabning bunday o'zaro bogliqligi batamom tushunarlidir. Tovar narxi pasayib borsa-yu, xaridor daromadi o'zgarmay qolaversa, ushbu daromadning tayin xarid quvvati orta boradi. Iste'molchi endi ko'proq tovar, shu jumladan narxi pasaygan tovarni sotib olishi mumkin. Ikkinchi izoh shundan iboratki, daromadning boshqa tovarlar sotib olingan qismi arzonlashgan tovarni sotib olishga sarflanadi.

Xar bir iste'molchining o'z, shaxsiy talab o'zgarishi bor. Ular shakl jihatdan bir-birini takrorlamaydi. Jami bozor talabi yoki muayyan bozordagi umumiy talab esa — bu barcha iste'molchilar talabining yiYOindisidir. Binobarin, jami talab ko'rsatgichi narxlarning muayyan darajasida barcha iste'molchilar sotib oladigan tovar miqdorining ifodasi sifatida shakllanadi. Buning ma'nosi shuki, tovar narxi joylangan tik chiziq ilgarigicha qoladi. Ufqiy chiziq bo'yicha esa mahsulot miqdori joylanadiki, ularni ayrim xaridorgina emas, balki xaridorlarning bari sotib olgandir. Bu xolda ko'rsatgichning nuqtalari o'zgarishiga boglik tarzda barcha iste'molchilar talabining o'zgarishini ko'rsatadi.

Talabning o'zgaruvchanligi. Narxning o'zgarishi bilan bo'YOliq xolda talab o'zgarishining yo'nalishinigina emas, bu o'zgarishning darajasini ham bilish muhimdir. Narxga yarasha talab o'zgarishi (NTU) uning ko'rsatkichidir.

$$HTY = \frac{DT}{T} : \frac{Dn}{H} \quad (1)$$

bunda T — narx o'zgarishidan avvalgi talab, DT — narx o'zgarishi natijasida talab o'zgarishi; n — tovarning narx o'zgarishidan avvalgi narxi, Dn — narxning o'zgarishi.

Talabning kamayishi qonunga muvofiq narx va talab qarama-qarshi yo'nalishda o'zgarishi sababli narx o'zgaruvchanligining miqdori hamisha noldan kam bo'ladi. Bizni esa ushbu ko'rsatkichning mutlaq miqdorigina qiziqtiradi. Bunda uchta toifa bo'lishi mumkin: 1) agar talab narxga qaraganda ko'proq darajada o'zgarsa, unda (NU) 1; 2) talab bilan narx bir xilda o'zgarsa, unda (NU)=1; 3) agar talabning nisbiy o'zgarishi narxning o'zgarishiga qaraganda kamroq darajada sodir bo'lsa, unda (NU) 1. O'zgaruvchanlik ko'rsatkichi narx bilan talabning mutlaq o'zgarishini emas, ularning nisbiy o'zgarishini qiyoslashiga e'tibor beraylik. Tilga olingan uchta xoldan birinchisida talab o'zgaruvchan bo'ladi, ikkinchisida talabning o'zgaruvchanligi birga teng, uchinchisida — talab o'zgaruvchan emas yoki qat'iy bo'ladi.

Bir tovarning o'ziga talab iste'molchilarning turli guruhleri uchun o'zgaruvchan yoki o'zgaruvchan emas bo'lishi mumkin. Lekin shundai tovarlar borki, ularga bo'lgan talab hamisha va aholining hamma guruhleri uchun amalda o'zgaruvchan emasdir. Birinchi galda zarur buyumlar, xususan oziq-ovqat mahsulotlari ana shu xil tovarlar guruhidan biridir. Agar misol uchun, nonning narxi oshsa, uni kamroq sotib olmasalar kerak, chunki u YOoyat zarur ozuqadir. Odamlar non iste'mol qilishni kamaytirmaslik uchun ko'prok boshqa tovarlarga qiladigan xarajatlarini qisqartiradilar. Ikkinchi tomondan, non kabi ozuqaga muhtojlik qoniqishning jismoniy chegarasiga ega bo'lib, u ancha tez qondiriladi. Demak, non narxining pasayishi bu mahsulotni ko'proq iste'mol qilishga olib kelmaydi.

Muayyan joy yoki ijtimoiy guruh uchun an'anaviy bo'lgan iste'mol buyumlari ham shundai tovarlar jumlasiga kiradi, ularga bo'lgan talab ham o'zgaruvchan emasdir.

Masalan, O'zbekistonda, guruchni shunday desa bo'ladi: Bu mahsulot narxining tushishi ham, oshishi ham uni iste'mol qilishda, demak, unga bo'lgan talabda katta o'zgarishlarga olib kelmaydi.

AMMO talab faqat tovarlar narxigagina emas, xaridorlar daromadlariga ham boiliq. Daromad bilan talabning o'zgarishlari o'rtasidagi bo'YOliqlikni aniqlab beruvchi ko'rsatkich daromadga yarasha talab o'zgaruvchanligi (DTO') deb ataladi. Bu ko'rsatkich quyidagi formula bo'yicha hisoblab chiqiladi:

$$HTY = \frac{\Delta T}{T} : \frac{\Delta D}{D} \quad (2)$$

bunda d — iste'molchining dastlabki daromadi, ΔD —daromadning o'zgarishi. DTO' noldan ko'proq ham, kamroq ham bo'lishi mumkin. Buning sababi daromad hajmining o'zgarishi turli tovarlarga bo'lgan talab darajasida turlicha aks etishidadir. Bir xil tovarlarga bo'lgan talab daromad yo'nalishi bo'yicha boshqalariga bo'lgan talab esa unga teskari yo'nalishda o'zgaradi. Masalan, agar xaridor daromadi oshib borsa u, albatta, narxi qimmat tovarlarni, ya'ni sifatliroq tovarlarni ko'proq sotib oladi. Ayni choqda u daromadi kamroq paytda iste'mol qilgan past sifatli tovarlarni olmaydi yoki ularga bo'lgan talabni mutlaq raqamlarda kamaytiradi. Daromad bilan talab bir yo'nalishda o'zgarib borsa, unda DTU 0, agar teskari yo'nalishda o'zgarsa, unda DTU 0. SHunda ham bo'lishi mumkinki, unda daromadning o'zgarishi talabning o'zgarishiga aslo ta'sir qilmaydi. Unda daromadga yarasha talab o'zgaruvchanligi nolga teng bo'lishi mumkin. Ana shunga bo'YOliq xolda talab tegishli ravishda o'zgaruvchan emas (birga teng) yoki o'zgaruvchan bo'ladi.

Xuddi narxga yarasha talabning o'zgaruvchanligidan tafovutlar sabablariga ko'ra talabning daromad o'zgarishiga aks sadosi darajasi ham turli tovarlar uchun bir xil emas.

Narxlar va daromadlarning muayyan darajasida iste'molchilarning shaxsiy didlari, rasm-rusm, obru-e'tibor, an'analar va hokazolar kabi omillar ham talabga ta'sir ko'rsatishi mumkin. Ne'matlar va xizmatlar juda xilma-xil bo'lgan sharoitda tovarning iste'mol xossalari uning yoki bu ehtiyojni qondirish imkoniyati haqidagi axborotning ahamiyati ancha ortadi. Firmalar o'z mahsulotlarini ko'proq sotish va bozordagi

ulushini ko'paytirish uchun foydalanadigan reklama talabga jiddiy ta'sir ko'rsatadi.

Talab ko'rsatgichi haqida yana bir necha so'z. Agar iste'molchilarning daromadlari o'zgarmasa va narxlar darajasida umumiy o'zgarish sodir bo'lmasa, u o'zgarmay qolaveradi. SHu ma'noda boshqa sharoitlar teng bo'lganda talabning muayyan o'zgarishi bo'yicha harakat bilan sharoitlar o'zgarganda talab o'zgarishining o'z harakatini bir-biridan farq qilmok zarur. Masalan, daromadlarning oshishi tovarlar katta qismiga bo'lgan talabning o'zgarishlarini o'ng va yuqori tomon so'radi, daromadlarning oshishidan ortiq, bo'lgan narxlar umumiy darajasining yuksalishi esa talabning o'zgarishini so'l va past tomonga so'radi. Talabni o'rganishda buni hisobga olmoq lozim.

Iste'molchilarning tovarni sotib olishlari uchun avvalo tovarning o'zi bulishi kerak. Tovarlarini ishlab chiqarish va etkazib berishni esa ishlab chiqaruvchilarning o'z mahsulotlari sotilishining o'zgarishiga, eng avvalo narxlarning ko'tarilib-pasayib turishiga qanday qarashlari belgilaydi. Buning ma'nosi shuki, taklif darajasi birinchi navbatda tovar narxi darajasiga bo'YOliq bo'ladi.

Taklif muayyan paytda bozorda bo'lgan yoki unga etkazib berilishi mumkin bo'lgan tovarlar massasi sifatida belgilanadi. Biron bir sababga kura sotish uchun etkazib berilmaydigan mahsulotni bozor hisobga olmaydi va u taklifga kirmaydi. Agar, misol uchun, biron kishi 5 tonna olma hosili olsa-yu, uni sotish uchun taklif qilolmasa, bu olma bozor uchun yo'q.

Shunga e'tiborni qaratmoq zarurki, bozorda tovarlar taklif qilish va ne'matlar ishlab chiqarish hajmlari bir xil emas. Buning bir necha sababi bor. Birinchidan, mahsulotning bir qismi sotish uchun emas, balki o'z iste'moli uchun ishlab chiqariladi: ikkinchidan, aytib o'tilganidek, almashuv uchun ishlab chiqarilgan mahsulotning hammasi ham darxol sotish uchun taklif qilinishi mumkin emas; uchinchidan, bozorda ishlab chiqarishning natijasi bo'lmagan tovarlar (masalan, er va ish kuchi) ham taklif qilinadi.

Taklifning uzgarishi. Sotuvchilarning narxlar o'zgarishiga qanday qarashini aniqlash uchun anik misolni ko'rib chikamiz. Gushtning narxi juda past bulsa kup

sotuvchilar uni etishtirishga va bozorga keltirishga ketadigan xarajatlarni qoplay olmay qoladilar va bunday xolda umuman hech narsa taklif qilmaydilar. Go'shtni arzon narxda sotadiganlar esa katta daromad ololmaydilar. Aynan daromad sotuvchilar uchun asosiy intilish-qiziqish bo'lganligi sababli bozorda go'sht kam bo'ladi.

Xuddi talab kabi takliflarni ham shaxsiy va umumiy takliflarga ajratish mumkin. Avval go'sht narxi o'zgarganda muayyan sotuvchi qanday ish tutishini ko'rib chiqamiz. 1 kilogrammning narxi 2 so'm bo'lsa, u 150 kg, 6 so'm bo'lsa — 250, 12 so'm bo'lsa — 500 kilogramm taklif qiladi.

Demak. narx qancha yukori bulsa, tovar shuncha kup taklif qilinadi.

2.4. Bozor iktisodiyoti kontseptsiyasi

Bozor munosabatlari tusatdan va birdaniga shakllanmay, bilki mavjud iktisodiy tizimdan usib chikadi. SHu sababli eski tizimni sobitkadamlik bilan islox eta borib, bozor iktisodiyotiga kelish mumkin.

Bozor isloxlari deganda xalk ishtirokida, lekin davlat tomonidan ishlab chikilgan, bozor munosabatlarini shakllantirishga karatilgan chora-tadbirlarni davlat nazorati ostida amalga oshirilishi tushuniladi.

Kontseptsiya – bu bozor iktisodiyotiga utishning umumiy jixatlari va milliy xususiyatlari nazarda tutiladi, isloxatning asosiy yunalishlari belgilanadi. Aynan ishlab chikilgan kontseptsiyaga tayangan xolda bozotr isloxatini ta'minlovchi yuridik konunlar majmuasi yaratilib ular xayotga joriy etiladi.

Isloxatlar kuyidagi yirik guruxlarga bulinadi:

- mulkiy munosabatlar isloxati;
- agrar isloxat;
- moliya-kredit isloxati;
- sotsial isloxatlar;
- tashkil iktisodiy alokalar isloxati.

Bu isloxlarning ketma-ketligi, utkazish usullari va muddatlari xar xil buladi.

Ular kompleks xarakterda buladi va iktisodiyotning xamma soxalarida

utkaziladi. Bir soxa islox etilib, boshkasi eskichasiga kolsa, bozor munosabatlari shakllana olmaydi, binobarin, isloxatlar samarali bulmaydi.

Rivojlangan yosh mamlakatlar uz oldilariga erishish osonrok bulagn maksadlarni kuyib, «mukobil rivojlanish» nazariyasining turli kontseptsiyalariga tayanib, uz yulini manna shu nazariyalar doirasida izlashga majbur edilar. Bu kontseptsiyalarning asosiylari kuyidagilar.

«Mukobil rivojlanish» nazariyasining turli kontseptsiyalari

Kontseptsiyalar	Maksad
«Asosiy extiyojlar»	- Axolining eng kam tirikchilik extiyojini ta'minlash - Ish bilan band kilish muammolarini xal etish
«Makbul yoki tegishli texnologiya»	- Axoli bandligini ta'minlash - Maxalliy xom-ashyoni, avvalo kishlok xujalik xom –ashyosini kayta ishlashga karatilgan sermexnat texnologiyani rivojlantirish
«Uz kuchiga jamoa bulib tayanish»	- Mavjud zaxiralardan tulikrok foydalanish - Rivojlanayotgan mamlakatlarning tarakkiy etgan mamlakatlarga karamligini kamaytirish maksadida xamkorlikni mustaxkamlash.
«YAngi xalkaro iktisodiy tartib »	- Rivojlanayotgan mamlakatlarning iktisodiy jixatdan mustamlaka xolatidan kutulishi. - Iktisodiy koloklikni tugatish. - Teng xukukli sheriklar sifatida tan olinish. - Uz manfaatlariga muvofik keladigan YAngi narxlarni, xalkaro savdo me'yorlarini, valyuta kursini belgilash - Zamonaviy texnologiyani sotib olish imkoniyatlarini kengaytirish.

Bozorga utishning mukobil yullari

Mukobil yullar	Tadbirlar
Bozorsiz tarakkiyot yoki «Liberallashtirish» yuli	- Bozorsiz tarakkiyotga utishdan oldin dastlab ma'muriy-buyrukbozlik tizimi bagrida. - Iste'mol tovarlari bozorini barkarorlashtirish. - Byudjet takchilligini yukotish. - Investitsiya soxasini soglomlashtirish kuzlanadi. - Sungra bozorga utish mumkinligi ta'kidlanadi.

	Ma'muriy-buyrukbozlik tizimidagi boshkarishni engil-elpi kosmetik ta'mirlab, yirik xal xujaligi mikyosidagi proportsiyalarni shakllantirish va nazorat kilishni markaz ixtiyoriga koldirib, korxonalarga kisman shartnoma asosida bozorga maxsulot chikarishag ruxsat beriladi.
Bozor «ekstremizmi»yoki bozorga xatlab utish yuli	• Asosiy goya – keskin choralarni zudlik Bilan kurish va 19 asr andozasidagi erkin bozorga utish • Davlatning iktisodga aralashuvi mutlako chek kuyish. Bunday yul mexnatkashlarning ijtimoiy ximoyasini, jamiyatning shu bugungi va kelajakdagi ilmiy-texnika tarakkiyoti, ekologiya, mudofaa soxalaridagi manfaatlariga umuman kafolat bermaydigan bozor regulyatoriga umid boglaydi.
Boshkariladigan bozor yoki tartibga solinadigan bozor	• Asosiy goya – yakka xokimlik tartibidan, ma'muriy-buyrukbozlik boshkaruv va markazlashtirilgan raxbarlik usulidagi rejalashtirishdan bozor munosabatlariga, demokratik jamiyatga utish. • Davlatning iktisodiyotdagi salmogini 20-30 foizga tushirish.

Jadvallardan kurinib turibdiki, nafakat bozor iktisodiyotiga utish yullari, shu bilan birga uning andozalari xam xilma-xildir. SHu boisdan bozor iktisodiyotining ma'lum andozalari ularni amalga oshiruvchi muayyan mansubligiga karab ajratiladi.

2.5. Moliyaviy resurslardan okilona foydalanish va tugri taksimlash yullari

Bozor iktisodiyotidagi xar kanday faoliyat, mablag, pul talab kiladi, moliyani yuzaga keltiradi. Umuman moliya xal xujaligidan pul resurslari Bilan boglangan bulib, bunday resurslarni xosil kilish, taksimlash va ishldatish jarayonlarning shakllanishi tushunchasidan iboratdir. Ma'lumki, ishlab chikarish is'temoldan oldin taksimotni talb etadi. Avvalo kiymat shaklidagi taksimot amalga oshib, maxsulot ana shu kiymatlar xissasiga karab taksimlanadi.

Moliyaning uziga xos vazifalari mavjud bulib, bulardan asosiy turt xilini kursatish mumkin: taksimlash, ragbatlantirish, ijtimoiy ximoyalash, iktisodiy axborot vazifalari. Moliyaning vazifalari (funktsiyalari) deganimizda uning xujalik faoliyatida

mazmunlashshuvini, anik ifodalanishini tushunamiz. Xakikatan xam kiymatning taksimlanishi pul fond iva resurslarning ishlatilishi tufayli moilya maxsulotlarni taksimlash, shaxslar va jamoalarni ragbatlantirish, axolining ijtimoiy ximoyalanishini amalag oshirish, iktisodiy axboorot kabilarda uz aksini topadi.

Taksimlash vazifasi milliy maxsulot, milliy daromadning pul fondlari shakllanishi asosida taksimlanishidan iboratdir. Birlamchi va kayta taksimlash mavjud. Bevosita ishlab chikarishdagi taksimlash birlamchidir, bundae keyingi taksimlanish kayta taksimlanish iboratdir. Aytaylik, ish xaki, foyda, ijtimoiy sugurta, amortizatsiya kabi fondlarga bulinish birlamchi taksimotga kiradi. Soliklar, turli tulovlar , maishiy xizmat xaki kabilar ikkilamchi yoki kayta taksimlashga kiradi. YAlpi milliy maxsulotni 100 foiz ddeb olsak, shundan 60 foizi ishlab chikarishni tiklash, 20 foizi ish xaki, 15 foizi foyda, 5 foizi ijtimoiy sugurta fondlari uchun taksmilanishi mumkin.

Xulosa

Jamiyat tarakkiyoti tajribasi shuni kursatadiki, insoniyat xayotining asosi bulgan iktisodiyot uchun eng ma'kul bulgan yul bozorcha rivojlanishdir. Iktisodiyotni bozor usulida boshkarish tsivilizatsiyaning eng kata muvaffakiyatidir. CHunki insonning azaliy talabi bulgan daromadning ortib borishi va iste'molning usib borishida fakat bozor usuli vosita bulla olishi mumkin. Insoniyat bundan albatta samarali foydalanishi, uni tuxtovsiz takomillashtirib borishi, uni boyitib borishi zarur. Bozor iktisodiyoti bilan aralash iktisodiyotning mavjudligidan kat'iy nazar, utish davriga xos xususiyatlardan biri shuki, davlat iktisodiyoti uzok vakt ustunlik kiladi, chunki davlatning uzi bozor munosabatlarining shakllanish tashabbuskori bulib, utish davridagi asosiy yukni uz zimmasiga olgandagina bu jarayon tezlashadi

Uzini - uzi nazorat va muxokama uchun savollar.

1. Bozor moxiyatini oldi-sotdi jarayoni bilan chegaralashga kanday karaysiz?
- 2.Bozor moxiyatini tovar muomalasi bilangina cheshgaralanishiga kanday karaysiz?

3. Bozor isloxi va bozor iqtisodiyotiga o'tirish kontseptsiyasi bir xil tushunchalar mi?
4. Bozorga o'tirish, uning shakllanish davri deganda niman i tushunasiz?
5. Bozor kategoriyalari degan tushunchani aniklab bering.
6. Talabning mohiyati, bozor iqtisodiyotidagi aloxida urni va axamiyatini tushuntirib bering.
7. Talabni shakllantiruvchi kanda y omillarini bilasiz?
8. Talabni kanda y xillari va kurinishlari mavjud ularni misollar Bilan tushuntira olasiz mi?
9. Taklif kanda y mazmunga ega kategoriya?
10. Taklifni ishlab chikaruvchilar bilan boglab tushuntirib bering.

Tavsiya etiladigan adabiyotlar

1. O'zbekiston Respublikasi Konstitutsiyasi - T.: «O'zbekiston», 2003.
2. Gulomov S., Abdullaev A. Iqtisodiyot ilmi asoslari. ukuv kullanma. T.: Moliya 2002.
3. SHodmonov SH va boshk. Iqtisodiyot nazariyasi. Darslik. T.: Moliya. 2002.
4. Rasulov M. Bozor iqtisodiyoti asoslari. Darslik .-T. : «Uzbekiston», 1998
5. Tojiboeva D. Iqtisodiyot nazariyasi. 2-chi kitob. T.: SHARK. 2003.
6. www.google.ru. Bank referatov
7. www.reviem.uz. Rinochnaya ekonomika Rossii
8. www.cer.uz. Teoriya rinka v Rossii i za rubejom
9. www.gov.uz - O'z.R. Davlat hokimiyati portali
10. www.press-service.uz – O'z.R. Prezidenti Matbuoti xizmati rasmiy sayti
11. www.bir.uz – Biznes axborot resurslari
12. www.omad.uz – Biznes rivoji uchun axborot portali

III-Bob. BOZOR IQTISODIYOTI VA MULK SHAKLLARI .

3.1.Mulk shakllarining bozor nazariyasidagi urni

3.2. Mulkchilikning asosiy turlari

3.3. Davlat mulkini xususiylashtirish

3.1.Mulk shakllarining bozor nazariyasidagi urni

Har qanday iqtisodiy tizimda bo'lganidek, bozor iqtisodiyotida ham mulk muammosi hal qiluvchi ahamiyat kasb etadi va harakatdagi mavjud mulk shakllarining bozor talabiga, uning xususiyatlariga mos kelishi talab etiladi. YUqorida qayd qilganimizdek, erkin iqtisodiy taraqqiyot, xo'jalik xillarining turliligi, iqtisodiy tashabbuskorlik, raqobat holati bozorning mohiyatini belgilovchi asoslardir. Bular avvalo mavjud mulk shakllariga bog'liq bo'lib, ularning ifodasini tashkil etgan xolda asosan mulk mohiyatidan kelib chiqadi.

Iqtisodiy tizimlar mulk shakllarining aksi bo'lganidek, bozor munosabatlari ham o'zlariga xos va mos mulk shakllarini talab etadi.

Tarixda turli mulkchilik va yakka mulkchilik davrlari mavjud bo'lgan. Jamiyat turli xil mulkchilik asoslarida ham doimo rivojlanib kelgan. XX asrga kelib yakka mulkchilik tizimi ham barpo bo'ldi. Bozor munosabatlari, bozor iqtisodiyotining mulk shakllariga bog'liqligi ijtimoiy mulkchilik sharoitida, ayniqsa juda ayon bo'ldi.

Ma'lumki, marksizmning kommunizm nazariyasi ijtimoiy mulkchilikka asoslangan edi. SHunga ko'ra kishilik jamiyatining istiqboli ham shunday mulkka asoslanib belgilangan va xususiy mulkni inkor etib, jamiyatning hal qilib bo'lmaydigan zidtsiyatlari, ijtimoiy iqtisodiy voqelikdagi barcha nuqson, salbiy oqibatlarni xususiy mulkchiliqtsan ko'rilib, ularning oldini olish, barcha muhim insoniy muammolarni hal qilishda ijtimoiy mulkchilikka asoslanilgan. Tovar ishlab chiqarish va bozor iqtisodiyoti istiqbolsiz deb, kelajak porloq jamiyatga xos bo'lmagan iqtisodiy voqelik, deb ma'qullangan. Xususiy mulkni barbod qilish, albatga bozor iqtisodiyoti sharoitlarini yo'qqilib, nobozorcha usul sharoitlarini yaratib berdi. Bozorcha xo'jalik yuritish usuli hatto sotsialistik mamlakatlarda ta'qiblash darajasigacha etib borgan zdi. Buni Chexoslovakiya va Vengriyadagi "Bozor sotsializmi" uchun bo'lgan harakat

oqibatlarida ko'rish mumkin edi. Chunki bunday urinishlar harbiy kuch bilan bostirilib, umuman, bunday urinishlar sotsialistik iqqisodiy tizim uchun yot narsa deb ko'rsatilgan edi.

Xo'jaliklarning turliligi, darajalarining har xilligi kurashga da'vat etadi, ya'ni raqobatga olib keladi. Ijtimoiy mulk esa, aksincha, tenglik, bir xillilik xususiyatini yaratadi. Bundan tashqari u xo'jalik yuritishda markazlashuvga olib kelib, mustaqil harakat qilish, tashabbus ko'rsatish imkonlarini yo'q qiladiki, bunday sharoit bozorcha taraqqiyotni inkor etadi.

Eng muhim narsa shuki, ijtimoiy mulk bir xillilik bo'lsa, xususiylik turlilikdan iboratdir.

Mulk moddiy va boshqa boyliklardan foydalanish sharoitlari, munosabatlari, egalik qilish, o'zlashtirish mazmunini o'z ichiga oladi. Mulkka egalik esa ko'proq boylikka ega bo'lish va u bilan bog'liq barcha sharoitlarni qo'lga kiritishdir. SHunga ko'ra u iqtisodiy mazmunga ega iqtisodiyot asosidir. Iqqisodiy faoliyatda mulkning xal qiluvchi ahamiyat kasb etishi unga egalik darajasini kuchaytirish va boyliklarga nisbatan erkin munosabatda bo'lishga erishishda ifodalanadi. Ma'lumki, ishlab chiqarish sharoiti, taqsimot va iste'mol holati, mitsdori va darajasi albatta mulk munosabatlariga bog'liq va u bilan belgilanadi. Undan foydalanish, unga egalik qshshshda umumiylik va xususiylik mavjuddir, boshqacha qilib aytganda, uning qatnashchilari tenglik va tengsizlik va itoatkorlik holatida bo'lishi mumkin. Bunda albatta mulkiy munosabatlar bir xilda bo'lmay, balki turli xilda va turli ta'sirda bo'ladi.

Mulkka egaligtsagi umumiylik amalda tenglikni yuzaga keltirmaydi, chunki uning harakati kimlarning tomonidan boshqarilishi kerak, u yo vakil, yo belgilangan shaxs, yoki tashkilot bo'lishi mumkin. Bunday sharoitda barchaning manfaatlari bir xilda e'tiborga olinishi mumkin emas, chunki kimki mulkka yaqin bo'lsa, uni boshqarish huquqlariga ega bo'lsa, u manfaatdorliqdagi bir xillikka to'la rioya eta olmaydi va u o'zi, o'ziga yaqinlarning manfaatiga ko'proq e'tibor beradiki, bu boshqalarning manfaati hisobiga amalga oshadi. SHu bilan birga umumiylikda haqiqiy mulk egaligi ta'minlanmaydi, asosan egasizlik ustunlik qiladi. SHuning uchun ham yirik iqtisodchilarning ijtimoiy mulkda egasizlik xususiyati mavjud,

deb ta'kidlashda albatta haqiqat bor. SHuning uchun ham mulqdagi umumiylikning samaradorlik darajasi, ayrim voqeliqdan tashqari, yuqori bo'la olmaydi. Bu esa ijtimoiy mulkning istiqbolini belgilaydiki, bunga asoslangan tizim uzoq umr ko'rishi, yuqori taraqqiyotni ta'minlashi mumkin emas. Bundan tashqari mulkdagi umumiylik bozor sharoitlarini inkor etadi.

Mulkdagi xususiylikning ijobiy tomonlari ko'p, u ijtimoiylikka nisbatan bir qancha ustunliklarga ega. U, avvalo, umumiylikning teskarisi bo'lgan turlilik, xilma-xillik, tengsizlik sharoitlari bilan bog'liqdir. Bunda egalik darajasi yuqori bo'lib, javobgarlik hissiyoti kuchli bo'ladi. Eng muhimi shaxsiy manfaatdorlik to'la yoki to'laroq ifodalanadi. Mulkdan foydalanishning shaxsga bevosita bog'liklik darajasi yuqori bo'ladi.

Mulk xususiyligi xo'jalik yuritishdagi turlilik, xilma-xillik va erkinlik sharoitlarini yaratish tufayli bozor munosabatlariga mos keladi va raqobatga asos soladi. Bozor munosabati bilan mulk muammosi, uning harakatdagi shakllariga e'tibor berar ekanmiz, uning bozor iqqisodiyoti rivojidadagi o'rni, ahamiyati, bozor uchun uning ma'qul va zarur ko'rinishlari, bozor iqqisodi rivoji maqsadida mulk munosabatlarining taraqqiyotiga e'tibor berishimiz zarur.

Mulkchilikning turi va shakllari mavjud. Mulk turi ijtimoiy iqtisodiy tuzumlarga nisbatan belgilanib, asosan bularga xos mulkiy munosabatlarni ifodalaydi. Bunda mavjud mulk shakllari avvalo ekspluatatsiya yoki noekspluatatsiya tuzumlarining asosi bo'lib xisoblanadi. Ma'lumki, tarixan o'tilgan tuzumlar ekspluatatsiya bilan bog'liq bo'lib, ularni quldorlik, feodal va kapitalizm tuzumlari, deb farqlar zdik. Ekspluatatsiya-ning mazmuni ishlab chiqarishni tashkil etish uchun zarur boyliklar, omillarning ma'lum sinfi, guruxlar qo'lida bo'lib, qolganlarning ular uchungina mehnat qilishi bilan belgilanadi. Mehnat qilgan mahsulot taqsimotida ishtirok etmay, kam daromad olgan va mulk egalari esa mexnatsiz ham ko'p daromad olgan. O'z mexnati bilan daromad oluvchi mulkdorlar ham bo'lganu, lekin ular asosiy guruhlar qatoriga kirmagan.

Jamiyat taraqqiyoti, avvalo, iqtisodiy rivojlanish natijasida aralash iqtisodiyot yuzaga kelib, ko'pchilikning mulk egasi bo'la olishi sharoiti paydo bo'ladi.

YUqori darajali ishlab chiqarish, iqtisodiy o'sish ko'pchilikning mulkka hissador bo'lishi, moddiy resurslar ishlab chiqarilgan mahsulotlarni o'zlashtirishda qatnashuvi mumkin bo'ladi. Umuman, iqtisodiy taraqqiyotda barchaning manfaatdorligi yuzaga keladiki, bu yangacha mulkiy munosabatlar mazmuniga xos mulk turini yaratadi.

Mulkchilik yakkahukmronlikdan turlilik tomon rivojlanadiki, bu mulk shakllari taraqqiyotini ko'rsatadi. Mulk to'g'risida yuqorida qayd qilib o'tilgan fikrlar uning shakllarida o'z ifodasini topadi va o'z ta'sirini mavjud harakatdagi mulk shakllari tufayli namoyon etadi.

Yakkamulkchilik to'la ijtimoiy mulk shaklidan iborat bo'lsa, mulk shakllarining turliligi asosan davlat mulki, shaxsiy mulk, shuningdek jamoa, qo'shma, kooperativ mulklari kabilardan iboratdir. Mulkdan foydalanshttsa yana qo'shimcha shakllar ham yuzaga keladi. Bular qatoriga ijara, pudrat, sheriklik, fermerlik (dehqonchilik) kabilarni qo'shish mumkin.

Mulk shakllari mulkni o'zlashtirishdagi ko'rinishlar, mulkning amaliy ifodasi



bo'lib, uning mazmunini bildiradi.

Жамоа Дини. таш- Оила

Aktsioner mulk •■



Aytganimizdek, bozor iqqisodiyoti turli mulk shakllarini taqozo etadi. 4-tarhda mavjud mulk shakllari bog'liqligi ko'rsatilgan. Asosan davlat, xususiy va birlashma mulklarni mulk turlari desak, turlar shakllarga, shakllar esa o'z navbatida, yana o'z ichida mulk subshakllariga bo'linib ketadi. Mulk shakllarining turliligi, yangilarining paydo bo'lishi bozor iqqisodiyoti taraqqiyoti natijasidir. Biron bir mulk shakli mavjud ekan, demak u samarali harakatda bo'ladi.

Mulk turlari nisbatini xo'jalik sub'ektlari tuzumi bo'yicha olsak, O'zbekistonda bu 1997 yilning 1 yanvariga qadar quyidagicha edi:

1. Davlat korxonalari — 15,6%
2. Xususiy korxonalar — 44,1%
3. Birlashma korxonalar — 40,3%

3.2. Mulkchilikning asosiy turlari

Har bir mamlakatning davlati o'z mulkini tashkil etadi. Bu asosan xo'jalik bilan, avvalo, ishlab chiqarish bilan bog'liq bo'ladi. Keyingi vaqglarda buning hajmi sezilarli darajada bo'lib, umumiy mulk miqyosida nis-bati Frantsiyada deyarli uchdan bir qismga, Angliyada 20— 21 foizga, AQSHda 13—14 foizga tengdir. Bular asosan barcha tarmoklarga oid va xalq xo'jaligi infrastrukturallari sohasidadir. Lekin kapitalistik deb atalayotgan davlat mulklari qaysi shaklda bo'lishiga qaramay, asosan xususiy xarakterda va bozor qoidalari asosida fao-liyat ko'rsatadi. SHunga ko'ra u bozor munosabatlarini rivojlantirish, raqobatga sharoit yaratish uchun xizmat qiladi.

Lekin davlat mulkining boshqa bir turi mavjud bo'lib, u o'z hajmi va harakat mazmuni nuqqai nazaridan farqlanadi. Bu sobiq sotsialistik deb atalgan mamlakatlarda yuzaga kelgan davlat mulkidir. Bu xil mulk shakli ijtimoiy mulk bo'lib, o'ta darajada umumlashgan va markazlashgan mulqtsir. Sobiq sovet imperiyasida bunday mulk avvalo ishlab chiqarish vositalarini milliylashtirilib, ularni hech qanday to'lovsiz davlat ixtiyoriga olish hisobiga paydo bo'la boshladi. Bunda, birinchi navbatda, erga bo'lgan xususiy mulkka barham berildi va u davlat mulkiga

aylantirildi.

Mayda mulk va bunga asoslangan ishlab chiqarish vaqtincha xususiyligicha saqlanib, 30-yillarga kelib, ular ham umumlashtirildi va artel shaklidagi kooperativlarga birlashtirildi. Qishloq xo'jaligida kolxozlar

tuzildi, shaharlarda hunarmandchilik artellari yuzaga keldi. Nomiga bu jarayon ixtiyoriylik asosida tashkil topdiyu, lekin amalda noixtiyoriy va ma'muriy usulda yuzaga keldi. SHu bilan mamlakatda xususiy mulk yo'q qilinib, umuman xususiy manfaat ham inkor etilib, ijtimoiylik-ka asos solindi.

Bunday hodisa ishlab chiqarish bilan chegaralanmasdan boshqa sohalarni ham o'z ichiga oladi: chunonchi, savdoda xususiy mulk to'ligicha davlat va kooperativ savdosiga aylantirildi va faqat qishloq xo'jalik mahsulotlarining ortiqcha deb atalmish qismi uchun kolxoz bozori savdosi tashkil etildi. Natijada xususiy mulkchilikka qaqshagqich zarba berilib, mamlakat bo'yicha mulk to'la umumlashtirildi hamda davlat va kooperativ mulk shakllarida sotsialistik mulk nomi bilan rivojlana bordi. Lekin kooperativ mulki va unga asoslangan kolxozlar o'z mazmuni bilan davlat mulkidan farqlanmagan. Chunki ular davlat mulki, davlat korxonalari faoliyatiga taallukli bo'lib, umumiy tartib qoida-lari asosida boshqarildi. Xo'jalik yuritish, ishlab chiqarish vositalari va tayyor mahsulotdan foydalanishda mustaqillik yo'q edi va davlat hukmronligi asos bo'lib hisoblandi.

Bunday davlat mulki juda ko'p salbiy oqibatlar bilan bog'liqtsir. Buning davom etishi umumiy taraqqiyotdagi ziddiyatni kuchaytirib, iqtisodiyotni tanglikka olib keldi. Buning asosiy sabablari ortiqcha darajada iqqisodiyotning davlatlashuvi, barcha soha va tarmoqlar xo'jaliklarini to'la davlat hukmronligida bo'lishi, xo'jalikni boshqaruvda o'ta markazlashuvni yuzaga keltirish, iqtisodiyotning totalitar mazmunda bo'lishi, iqtisodiyotda ob'ektivlik o'rnini sub'ektivlik zgallashi, shaxsiy manfaat kamsitilib, jamiyat nomi ostida iqtisodiyotni davlat manfaatiga to'la qaratipshardan iborat bo'ldi. Eng muhimi ishbilarmonlik, tashabbuskorlik uchun zarur sharoitlar deyarli yo'q qilindi.

Bozor iqqisodiyotiga o'tish davlat mulk monopoliyasiga barham berish va uni xususiylashtirishni talab etadi.

Assotsiatsiyalar, ya'ni korxona va tashkilotlar uyushmasi mulki mavjud bo'lib, bular asosan davlat mulki asosida bo'lganligi tufayli, buni davlat mulkiga bog'lab ko'rsatmoqchimiz. Chunki bu umuman birlashma mazmunida bo'lib, xususiy mulk ishtirokida ham bo'lishi mumkinligi va xususiylik munosabatlariga moyillik bo'lishiga qaramay davlatchilik ustunlik qiladi va asos bo'lib hisoblanadi. Bunday mulk ham boshqalarga o'xshagan xalq xo'jaligining barcha tarmoq va sohalarida yuzaga keladi. Uyushma mulki esa ishtirokchilar mulkidan ajratilgan qisminigina tashkil etib, umumiy manfaat uchungina ishlatiladi. Bu, ayniqsa o'tish davriga juda xarakterli bo'lib, O'zbekistonda ham ko'p qo'llanilmoqda.

Eng qadimgi va keng tarqalgan mulk xususiy shakldagi mulk bo'lib, u asosan ayrim shaxslar bilan bog'liqdir.

Xususiy mulkning asosiy xususiyati shuki, mulk bir kishining ixtiyorida bo'ladi va mulkka nisbatan to'la mustaqil ish tutish imkoniyati tug'iladi. Xususiy mulkning chegarasi bo'lmay, bu faqat uning egasining imkoniyati, qobiliyatiga bog'liq bo'ladi. Bozor iqtisodiyoti rivojida bu tur alohida o'rin egallaydi. Xususiy mulk bir shakldagi mulk, lekin har bir xususiy mulk o'ziga xos alohida mulk bo'lganligi tufayli, ular mustaqil mulklar, ya'ni juda ko'p miqdordagi, ming-minglab sonli mulklardir. Ularning har biri bozorning alohida ishtirokchisi va raqobat kurashining qatnashchi-sidir. Bundan xususiy mulk raqobatni kengaytiruvchi, kuchaytiruvchi mulk shakli ekanligi yana bir bor oydinlashadi.

Shunga ko'ra xususiy mulk bozor sharoitiga juda tez moslashadigan, xaridor talabini tez e'tiborga olib ish tutish va faoliyat ko'rsatish uchun eng qulay sharoitga ega bo'lgan mulk shaklidir. Bunday xususiyat bozor iqtisodiyotida xususiy mulkning ahamiyatini kuchaytiradi va etakchilik rolini belgilab beradi. Demak, bozor rivoji uchun birinchi navbatda, xususiy mulk keng quloch yozmog'i, iqtisodiyotda asosiy o'rinni egallamog'i talab etiladi. Zero, xususiy mulk taraqqiyotsiz bozor iqtisodiyotini tasavvur etib bo'lmaydi. Xususiy mulk asosiy o'rinni egallamaguncha va davlat mulki ustunligi yo'q qilinmaguncha baribir iqtisodiy taraqqiyotning ob'ektivligiga nisbatan sun'iylikning ustunligi sharoiti mavjud bo'laveradi.

Xususiy mulk turlicha: kichik, o'rta, katta va juda katta hajmlarda bo'ladi va xuddi shunday xo'jaliklarni ifodalaydi. Albatga ular to'xtovsiz ravishda kattalashish va kengayish xususiyatiga ega. Shunga ko'ra xususiy mulk, ayrim shaxslar mulki bo'lishiga qaramay, juda katta hajmda million, milliard dollar miqtdorida bo'lishi mumkin, u juda yirik korxonalarni ham o'z ichiga oladi. Xususiy mulk O'zbekistonda juda tezlik bilan shakllanmoqta. Uning xis-sasi xo'jalik sub'ektlari ichida 1997 yil boshida 44,1 foizni tashkil etdi. Bu 1996 yilning boshiga nisbatan 9,4 foiz ko'pdir.

Xususiy mulk ikki, ya'ni individual va korporativ shaklda bo'ladi. **Individual mulk** sharoitida boylik alohidalik asosida o'zlashtiriladi. Bunda mulk egasi mulkidan foydalanishda ijaraga berish yoki biron guruhga qo'shi-lib ish tutishda to'la mustaqillikka ega bo'ladi.

Oila mulki ham individual xususiy mulkdan ajrab chiqib, alohidalashadi.

Korporativ mulk shakli hissadorlikka asoslanadi, ya'ni bunda birgalikda ish ko'rish uchun guruhlariga qo'shilish yuz beradi. Korporativ mulk faqat xususiy mulkdan tarkib topadi. Bunda, albatta mulkdor boylikni yakka o'zlashtirish huquqiga ega bo'ladiyu, lekin bu ma'lum guruhlariga birlashuv sharoitida yuz beradi. Korporativ xususiy mulkning tub mazmuni individual mablag'larni birlashtirish tufayli paydo bo'luvchi jamiyat-larning korporativ mulkidan iboratdir. Korporativ xususiy mulk xo'jalik yuritish zaruriyatidan kelib chiqib, katta mablag'lar ishlatish va kapitallarni birlashtirish orqali yuzaga keladi. SHu bilan birga mayda xususiy mulk mas'uliyati o'rniga korporativ mas'uliyat paydo bo'ladi.

Korporativ xususiy mulk monopolistik mulkni ham yuzaga keltiradi. Bular korporativ mazmundagi yirik xususiy mulk birlashmalaridan iborat va ular juda katta hajmdagi boylik, bu boylik esa ozchilik ixtiyorida bo'ladi.

Tub xususiy mulkdan keyin miqdor jihatdan ko'p shaklli mulk turi hisoblangan birlashma mulki turadi. Birlashma mulkning korporativlik mazmuni bo'lsa ham bu bir necha mustaqil mulk shakllaridan, ya'ni aksio-nerlik, jamoa, kooperativ, qo'shma tashkilotlar mulki kabilardan iborat bo'ladi. SHu bilan birga korporativ xususiy mulkdan farqli o'laroq bunda davlat va chet mamlakatlar mulklari ham ishtirok etadi. Bundagi ko'p tarq-algan bu mulk shakli avvalo jamoa mulkidir. Bu

mayda xususiy mulkchilarning birlashmasi sifatida yuzaga kelib, bir qancha ustunliklarga ega. Bunday muhim tomon asosan sarmoyalarni kuchaytirish imkoniga ega bo'lish, mulkchilarning monopoliya harakatiga bardosh bera olish imkonini yaratishdir. Bu xil jamoa mulki turli tarmoqlarda harakatda bo'ladi, ya'ni bu mulkchilik ishlab chiqarish, muomala sohalari, infrastrukturada faol qatnashishi mumkin.

Jamoa mulki, ayniqsa bevosita iste'mol buyumlari ishlab chiqarish va iste'mol qilish tarmoklarida katta o'rin egallaydi. Oziq-ovqat, kiyim-kechak, ta'minlash, qurilish kabilardauning ta'siri juda katta. Ovro'po mam-lakatlarida, ayniqsa Yaponiyada bevosita iste'mol va umuman, inson hayoti sharoitida bu mulk shaklining o'rni katta. U erda minglab jamoa korxonalari faoliyat ko'rsatmoqda.

Bizning sharoitimizda asosan qishloq xo'jaligida bu mulk shakli keng quloch yoygan. Bular asosan jamoa, guruh mulki asosida harakatdagi xo'jaliklardir. Bundan tashqari savdoda, qishloq xo'jalik mahsulotlarini xarid qilish va qayta ishlashda ham bu xil mulk keng tarqalgan bo'lib, bular matlubot jamiyatlari, xarid-savdo bir-lashmalaridir.

Jamoa mulki mayda mulkchilar faoliyatida ahamiyatlidir. Chunki aloqda holda mayda mulk samara keltirishi u yoqda tursin, hatto raqobatga bardosh bera olmasligi va arzigulik ish ko'ra olmasligi mumkin, mayda mulqtsorlar esa o'zaro birlashib, katgariq hajmda tijorat ishlarini amalga oshirish imkonini tug'diradi. SHuning uchun ham haqiqiy demokratik asosda yuzaga kelgan jamoa mulki va bu asosdagi xo'jalik juda ahamiyatlidir. Har bir bunday birlashma ma'lum darajada erkin harakatni chegaralashi sababli bir-lashuv faqat ixtiyoriylikni talab etadi. SHuni e'tirof etish zarurki, jamoa mulkiga davlatchilikni singdirish faqat zarar keltiradi: jamoa mulkidan kutilgan samara bo'lmaydi.

Jamoa mulkining qo'llanilishidagi yana bir xususiyat shundan iboratki, boylikning o'zlashtirilishi uchun ish faoliyatida birgalikda qatnashish talab etaladi, chunki jamoa mulki mehnatsiz o'zlashtirishni inkor etadi va korporativ xususiy mulqtsan farqlanib, ham mulkka, ham mehnatga hissa qo'shishi zarur hisoblanadi. Bu asosda tashkil etilgan xo'jaliqtsagi asosiy ish kuchi shu mulk

egalarining o'zidir. Shu bilan birga zaruriyat talabi bilan yollanma mehnat jalb etilishi hollari ham mavjud bo'ladi. Mayda mulk bo-zorda ta'sirli kuchga ega bo'la olmasa, uning birlashuvi natijasida yuzaga keladigan jamoa mulki katta o'rin egallaydi va bozor iqtisodiyotining muhim ishtirokchisiga aylanadi, uning rivojida faol qatnashish imkonini tug'diradi.

Kooperativ mulki jamoa mulkining ko'p uchraydigan shaklidir. Kooperativ xillari ko'p, ular shu xil mulkka asoslangan va keng tarqalgan korxonalardir. Kooperativlarga birlashganlarning mulki umumiy va daromadi asosan sarf etilgan mehnat bilan belgilanadi. Bu guruh asosidagi birlashma bo'lib, hissadorlik mazmunida tashkil topadi. Kooperativlarda qo'shilgan mulk bilan bir qatorda shaxsiy qatnashuv hal qiluvchi rol o'ynaydi. Har bir kooperativ bozorda mustaqil ishtirokchi sifatida faoliyat ko'rsata oladi.

O'zbekiston sharoitida mahalla mulki ham rivojlanib, uning ahamiyati o'sib bormoqsa.

Mulkchilik shakllarining yana bir ahamiyatlisi bu — qo'shma mulkdir. O'z nomi bilan bu — mulklarning bir-biriga qo'shilishi tufayli yuzaga keladi. Ikki usulda barpo bo'lishi mumkin bo'lgan bu xil mulk mamlakatning ichki va tashqi imkoniyatlariga bog'liqsir. Chunki qo'shma mulk ichki yirik mulklarning birlari bilan qo'shib ish ko'rishga asoslansa, shu bilan birga mamlakatlararo qo'shilish tufayli ham shakllanadi. Shuning uchun ham boshqa xil mulk shakllaridan farqi o'laroq, bu mulk xalqaro ahamiyat kasb etadi. Avvalo, mamlakat ichida turli mulklarning qo'shilish orqali paydo bo'lib, bunda davlat asosiy rolni o'ynaydi. Aytaylik, davlat mulkiga xususiy va jamoa mulklarini tortish tufayli xo'jaliklar tashkil etish yoki ayrim xo'jalik faoliyati turi bo'yicha qo'shib ish ko'rish mumkin va bunda turli mulk sarmoyalari jalb etilgan bo'ladi. Bunday sharoitda faoliyat imkoniyatlari kengayadi, samaradorlik darajasi ortadi. Ayniqsa, bunday mulk shakli ishlab chiqarishni kengaytirish, investitsiya sohasi, yangi tarmoqgar yaratishda juda ahamiyatlidir.

Ma'lumki, bozor munosabatlariga o'tishda chet sarmoyalarni jalb etish bu jarayonni tezlashtirishda juda qo'l keladi. Mulk nuqtai nazaridan olsak, bu chet

kapitalini jalb etgan holda qo'shma mulkni avj oldirishdir. Mam-lakatimizda, ayniqsa Turkiya, Koreya Respublikasi va Germaniya Federativ Respublikasi, AQSH kapitallari qatnashuvida qo'shma mulklar ko'paymoqda. 1997 yilga kelib chet investitsiyasi bilan ish ko'rayotgan korxonalar soni 3061 ga etdi va shulardan 985 tasi shakllanish darajasidadir. 1996 yilning o'zida bunday qo'shma korxonalarda ishlab chiqarish 6,7 marta o'sdi va mahsulot 41,6 mlrd so'mga etdi. Qisqa vaqq ichida barpo etilgan bunday korxonalar miqdorining shunday darajaga etishi katta muvaffaqiyatdir, albatta. Lekin bu jarayon yana ham tezlashishi zarur.

CHetki kapital asosidagi qo'shma korxonalarning ahamiyati investitsiyani kuchaytirish, milliy iqqisodiyotni bozor munosabatlari asosida shakllantirishda ortib boradi. Katta mablag'lar zaruriyati sharoitida qo'shma mulk orqali chet kapitalini jalb etish zaruriyatidir. Zero, yuqorida ayt-ganimizdek, respublikamiz oldida xalq xo'jaligi tuzilshini tubdan o'zgartirish, yangi tarmoqlar yaratish, zamonaviy texnologiyani o'zlashtirish kabi yirik iqqisodiy vazifalar o'z-o'zidan katta-katta sarmoyalarni talab etadi. Qo'shma mulk esa bu muammoni echishda katta rol o'ynashi turgan gap.

Qo'shma mulk tufayli jalb etiladigan chet kapitali yangi texnologiyani olib kirmoqtsa. CHunonchi, Koreya Respublikasi, Germaniya Federativ hukumati kapitallari asosida yuzaga kelgan qo'shma korxonalar respublikamiz uchun yangi avtomobil sanoatini zamonaviy darajada yuzaga keltirish imkonini bermoqda.

Xom ashyoviylik yo'nalishini bartaraf etib, tayyor mahsulot yaratishni o'zlashtirishdan paxtadan kiyim-kechak tayyorlashgacha bo'lgan texnologik ishlab chiqarishni yaratishda Turkiya, Koreya Respublikasi kabilar bilan yuzaga kelayotgan qo'shma mulk juda ahamiyatlidir. Bunday jarayonlar kundan-kunga rivojlanib, turli mamlakatlar ishtirokida qo'shma mulkni kengaytirish tufayli avj olmoqda. Bundan ko'zlangan asosiy maqsad qo'shma mulkning shakllanish jarayoniga chetdan yirik kapitallarni jalb etish, uni miqdoriy va hajmiy kengaytirish yo'li bilan yangi tarmoqlar barpo etish, zamonaviy texnologiyani qo'llash kabi hajmli sarmoyalarga bog'liq masalalarni muvaffaqiyatli bajarishni tezlashtirishdir.

Keyingi vaqtlarda tashkilotlar mulkning mavqei ham oshmoqtsa. CHunki ularning xo'jalik — tijoriy faoliyatlarining o'sishi mulkni badal puli chegarasidan

allaqachon chiqarib yubordi. Bular turli partiya, kasaba va yosh-lar uyushmalari, turli fondlar kabilarning mulklaridir.

Diniy tashkilotlarning ham mulklari mavjud. Bu faqat diniy bino va inshootlar bilan cheklanmay, balki xo'jalik faoliyati imkon turdirgan jamg'armalar, turli marosimlardan tushadigan mablag'lar hisobiga ortib boradi. Ular oddiy xo'jalik faoliyati bilan birga katta qurilish ishlari va boshqa kapital xarajatlarni bajarib boradilar. Bu mulk faqat diniy yo'lda qo'lla-niladi va ishlatiladi.

Aktsioner mulk bu turkumdagi eng salmog'li va ta'sirli shakl bo'lib, keng tarqalgandir. Bu ham aslida birlashgan mulk bo'lib, aktsiya chiqarishga asoslangandir. Bu aktsiyalar erkin harakatda bo'ladi, qimmatbaho qog'ozlar qatorida savdoda ishtirok etadi va sotiladi, sotib olinadi. Aktsiyaga ega bo'lganlar shu asosdagi mulkning qatnashchilari hisoblanadilar. Korxonalarning faoliyatida ishtirok etish huquqiga ega bo'ladilar. Aktsiyalar uchun korxonalar faoliyatlari natijasiga qarab daromad ola-dilar. Bu mulkda ishtirok etish juda ixtiyoriydir. CHunki istagan vaqtda aktsiyani sotib olish yoki sotib yuborish mumkin.

Umuman, bozor iqtisodiyotining rivojlanishida bu xil mulkning ta'siri katta. CHunki aktsioner jamiyatlari juda yirik bo'lib, ular juda katta hajmdagi mulkni birlashtiradilar. SHu bilan birga aktsioner mulqtsa dav-latlarning ishtiroki katta bo'lishi mumkin. Aytaylik, hozirgi bozorga o'tish davrida O'zbekistonda asosiy sanoat korxonalari aktsionerlashganiga qaramay, ulardagi mulkning asosiy qismi davlat mulkidan tarkib topgan. Sanoatda, savdoda, transport va qurilishda paydo bo'lgan yirik aktsioner korxonalar mulklarida davlat qismi yuqoridir.

Bundan tashqari aktsioner mulk boshqa mamlakatlar mulklari ishtirokida yuzaga kelishi mumkin. Jahonda xalqaro aktsioner jamiyatlari ko'p. Masalan, transmil-liy kontsernlar xudtsi shunday mulkni tashkil etadilar.

Xalq korxona mulki. Bu shakldagi mulk aktsioner mulkdan kelib chiqadi. CHunki aktsiyalar egalari korxonada ishlaydilar. SHuning uchun ular ayni vaqgda korxonaning mulqtsori huquqiga ega bo'ladilar. Bu korxonalar faoliya-tiga aktsiyaga ega bo'lgan xodimlar ham qatnashuv huquqini qo'lga kiritadilar. Natijada aktsioner korxona daromadidan shu aktsionerlar manfaatdor bo'ladilar. Masalan, AQSHni xalq

kapitali mamlakati deydilar. CHunki aktsiya-ega bo'lgan xodimlar korxonalarda ko'pchilikni tashkil etadi. 1994 yilda xalq korxonalarida 11 mln dan ortiq kishi ishlagan va aktsiyalarning 20 foizdan 51% foizigachasi ishlovchilarning birgalikdagi mulkidan iborat bo'lgan. U erda xalq korxonalari deb ataluvchi xo'jaliklar miqtsori ortib bormokda. Bunday holatda, albatga, ekspluatatsiya mazmuni o'zgaradi va mehnatga erkli munosabat asos bo'lib hisoblanadi.

Mulk shakllarining mohiyati va mazmuni bilan tanishish shuni ko'rsatadiki, bozor iqtisodiyoti uchun barcha mulk shakllari ahamiyatli bo'lib, har biri o'ziga xos ustunlikka egadir. Aytish mumkinki, har bir mulk shakli bozor iqtisodiyoti uchun zaruriy bo'lib, ular umumiy taraqqiyot jarayonida bir-birini to'ldirib boradi. SHuning uchun xam bozor munosabatlari sharoitida mulk shakllarining turliligi va har bir mavjud shaklining taraqqiy etib borishi talab etiladi. Bu jarayon erkin raqobat sharoitida amalga oshishi kerak.

3.3. Davlat mulkini xususiylashtirish

Bozor iqtisodiyotining shakllanishi va rivojlanishida mulk shakllarining turliligi va xususiy mulkning asosiyligini ta'minlash davlat mulkini xususiylashtirish, uning monopol holatini bartaraf etishni muhim masala qilib qo'yadi. CHunki bozorga o'tish, nobozorcha boshqarish usuli o'rniga bozorcha xo'jalik yuritishni o'rnatish, davlat iqtisodiyotini parchalash, raqobatbop xo'jalik turlarini yaratish asosiy muammolardandir.

YUqorida ta'kidlaganimizdek, davlat mulki hukmronligi, to'ladavlat iqtisodiyoti mavjudligi bir qancha asosli nuqsonlarni keltirib chiqaradi, bozor sharoitini inkor etadi.

Davlat mulkini xususiylashtirish (privatizatsiya) umumiy iqtisodiy voqelik bo'lib, bozor iqtisodiyoti shakllanishi va rivojining zarur shartidir. Privatizatsiya davlat mulkidan boshqa mulk shakllariga o'tishni anglatadi. Privatizatsiyaning lug'aviy mazmuni xususiylashtirish bo'lgani uchun bu iqtisodiy jarayonni davlat mulkini xususiylashtirish, deb ataydilar. Lekin mazmunan xususiylashtirish privatizatsiyaga

nisbatan kengroqtsir. U yana umu-man iqtisodiyotni liberallashtirish, davlat mulkiga xususiylik munosabatlarini singdirish kabi erkin, iqtisodiy sharoitga bog'liq tadbir-choralarni ham o'z ichiga oladi.

Privatizatsiya davlat iqtisodiy monopolligini bitirish va o'rniga bozorga xos bo'lgan mulk erkinligini ta'minlashga qaratilgan. CHunki bunda davlat mulki hukmron-liga o'rniga asta-sekinlik bilan nodavlat, birinchi navbatda, xususiy mulk shakllarini o'rnatib borish yuz beradi. Agarda biz xususiy mulk shakllarini yaratish va bozorga o'tish sharoitlarini paydo etish uchun davlat mulkini xususiylashtirayotgan bo'lsak, rivojtopgan mamlakatlarda bozor iqtisodi rivoji sohasida katga tajriba orttirib, bozor taraqqiyotini takomshshashtirish va shu sohada davlat va bozor tizimlari o'rtasidagi muvozanatni zamonaviylashtirish amalga oshmoqtsa. Bu ham tub mazmuni bilan monopollashuvga qarshi qurash, raqobatli bozorni kuchaytirish bilan bog'langandar. SHuning uchun bizdagi va G'arbdagi xususiylashtirishni bir xil deb bo'lmaydi. Bizning sharoitimizdagi bu jarayon o'tish davri vazifasini bajarish va bozor iqtisodiga asos solish bilan bog'langan bo'lsa, G'arbdagisi bozor iqqi-sodiyoti taraqqiyotini ta'minlash hamda navbatdagi davlat va raqobat bozori o'rtasidagi yangi balansni taъminlashdan iborat.

Mulkiy munosabatlarning umumiy va xususiy tomon-lari mavjud bo'lganidek, xususiylashtirishning ham umumiy qonuniyat va talablari hamda shuningdek, milliy, ommaviy xususiyatlari mavjuddir. Keyingi yillarda iqtisodiyotni nodavlatlashtirish jarayoni sharoitida nog'oyaviylashtirish kuchaymoqda. CHunki faqat xususiylik tarafdorlari bo'lganlar yoki davlat iqtisodiyoti tarafdorlari bo'lganlar kamayib, o'z ahamiyatlarini yo'qot-moqtsalar. Aytaylik, Buyuk Britaniyaning yirik neftъ kompaniyasi bo'lgan "British petrolium"ni konservatorlar emas, balki leyborist demokratlar xususiylashtirishdi. SHvetsiyada ham sotsial-demokratlar xuddi shun-day qilishdi. Bunday misollarni ko'plab keltirish mumkin.

Nodavlatlashtirish faqat xususiylashtirishdan ibo-rat emas. Buning yo'l va usullari ko'p bo'lib, iqtisodiy ahvol, kuchlar muvozanati, hozirgi holat kabilarni hisobga olgan holda qulay usullardan foydalanish talab etiladi.

G'arb davlatlari tajribasiga ko'ra iqtisodiyotning nodavlatlashtirish usullaridan to'rt xilini samarali deb tanlasa bo'ladi.

Albatta bu usullarni O'zbekiston uchun to'g'ri keladi deb bo'lmaydi. Lekin ulardan foydalanish mumkin. SHunga ko'ra ularni tahlil etish foydadan holi emas deb o'ylaymiz.

1. Bozorni liberallashtirish. Bu baholar erkinligiga o'tish bilan birga, raqiblarni bozorda ko'paytirish choralarini qo'llash, kichik biznesni kuchaytirish, chet tovarlarni ko'proq keltirish sharoitlarini kengaytirish kabilar bozorni o'zidan-o'zi privatizatsiyasiz nodavlatlashtirib, kengaytiradi va talabni qondirish darajasini ko'taradi.

2. Aktsionerli davlat — shaxsiy korxonalarini yaratish, ularning faoliyat sohasini kengaytirish. Bunda davlatning aktsiyali kapitaldagi hissasini pasaytirib borishga qaratilgan soliq, kredit kabi mexanizmlar mavjud.

3. Davlat iqtisodiyotiga xos nobozor muhitni ketmaket yo'q qiluvchi nodavlatlashtirish usullari. Bular byudjet hisobiga korxonalarning ishini yaxshilash, davlat buyurtmasini qisqartirish, kredit qarzlardan voz kechmaslik, xususiy investitsiya sharoitlarini davlat korxonalariga tatbiq etishlardan iboratdir. Bu bozor munosabatlariga yo'l ochadi.

4. Xususiylashtirishni amalga oshirish. Agar xususiylashtirish keng qo'llanilsa ayrim shaxslar, sotiladigan korxonalar, bank, yangi aktsioner jamiyatlar, chet firmalarning jamoa a'zolari mulqtsorlar qatoriga qo'shilib bora-dilar.

Z-jadval

Iqtisodiyotni nodavlatlashtirish usullari

№	Usullar>	Usulning mazmuni	Usulning mexanizmlari	Ijobiy tomonlari	Salbiy tomonlari
1.	Bozorni berallash-tirish	Erkin baholar kiritilishi, raqobatga yo'l ochish, bozor qatnashchilar-	Baho, raqobat, privatizatsiya-siz nodavlat-lashuv	Mayda korxo-nalar ko'payi-shi, bozorda taklifning o'sishi, bozor	Bahoning ko'-tarilib bo-rishi

		ini ko'paytirish		tuzilishining o'zgarishi	
2.	Davlat siy aktsionerli korxonalarni yaratish	Aktsioner kapitalda davlat hissasini kamaytirish	Soliq, kredit	Mulkchilar ko'payadi, erkin iqtisodiy faoliyat o'sadi	Tabakalanish kuchayadi
3.	Davlat iqtisodiyot xos usullarni ketma-ket yo'qqish	Davlat korxonalarida bozor munosabatlarini qullash	Byudjet, kredit, xususiy investitsiyalardan foydalanish	Davlat buyurtmalarini kishqartirish, korxonalar faoliyatini yaxshilash	O'tish bilan bogliq ishlab chiqarishning vaqgincha kiskarishi
4.	Xususiylashtirish	Davlat mulkini xususiylashtirish	Auktsion, aktsiyalar sotilishi, tekiniga mulkni tarqatash	Mulk egasini topadi, uning samaradorligi oshadi	Ta'siri ma'lum vaqt o'tganda kuchga kiradi.

Jadvalda iqtisodiyotning nodavlatlashtirishga xos usullarini ko'rsatuvchi tomonlarni umumlashtirilgan holda ko'rsatishga harakat qildik. Bularni alohida-alohida qo'llaniladi, deb bo'lmaydi. Bu, albatga taraqqiy etgan g'arb mamlakatlar tajribasi asosida tuzilgan. Lekin respublika sharoitlarini hisobga olgan holda bulardan muvaffaqiyatli foydalanish va bu bizning shakllanayotgan bozor iqtisodiyotimiz uchun katta foyda keltirishi mumkin. Bu to'rt usul bozor usuliga o'tgan mamlakatlarga xos bo'lib, ularda privatizatsiya oldindan hal qilingan. O'zbekiston uchun esa hozirgi asosiy vazifa — privatizatsiyani to'la amalga oshirishdir.

Amalda yuqorida keltirilgan to'rt usul birgalikda olib boriladi. Lekin iqtisodiyotning nodavlatlashtirishda liberallashtirish va xususiylashtirish bir-birini to'ldirib keladi. Chunki bularning o'ziga xos katta ustuvorliklari mavjud. Liberallashtirishni olsak, u bozor eshiklarini keng ochib qo'yadi. Buvda bozorning ichki tuzilishi o'zgarib boradi va iqtisodiyotning nodavlatlashuviga yordam qiladi va monopollashuvni zaiflashtiradi. Xususiylashtirish esa birdaniga bunday o'zgarishlarga olib kelmaydi,

chunki faqat mulk shakli o'zgaradi, bozorda darrov o'zgarishlar yuz bermaydi va o'sha tovar kamchilligi, monopoliya mavjudligi, tovar sifatining pastligi saqlanib qolaveradi.

Lekin xususiylashtirishning ijobiy tomoni shuki, u mulkning real — haqiqiy egasini topadi. Bilamizki, mulk egasini topmaguncha samaradorlik bo'lmaydi. Demak, bozor mexanizmlari shpgga tusha boshlaydi, ishlab chiqarish o'sib, taklif kuchaya boradi.

Rivoj topgan mamlakatlarda xususiylashtirish moliya bozoriga ta'sir etadi, natijada sotiladigan aktsiyalar ko'payishi bilan taklif ortadi. Bu hech qanday xarajatlar bilan bog'liq bo'lmaydi va iste'mol buyumlariga bo'lgan talabning qisqarishiga olib keladi. Foydali bo'lgani uchun fuqarolar xursandlik bilan davlat mulkining sotilishida faol qatnashadilar. Inflyatsiyaga qarshi ta'sir kuchli bo'ladi. Daromadlarning bir qismi aktsiyalar sotib olishga sarflanganligi sababli tovar va xizmatlar bozorida talab pasayadi. Angliya, Frantsiyaga o'xshagan mamlakatlarda privatizatsiya jarayonida xuddi shunday voqelik yuz bergan.

Rossiyada ahvol boshqacha bo'lib, xususiylashtirish cheklari chiqarildi, bu ijtimoiy-siyosiy muvozanatga ancha yordam berdi.

Xususiylashtirishning muvaffaqiyati uchun bir nechta shartlarni bajarish talab etiladi.

1. Mulkning taqtsirini belgilashda, imkoni bo'lsa privatizatsiyalashtiriladi. Buvda nohaqlik, nazoratsizlik yuz bermasligi uchun, avvalo davlat mulki sub'ektlarining to'la aniqligi talab etiladi.

2. Privatizatsiya iqqisodiyotning bozor potentsiallarini tezda ishga solishi uchun kapitshshar harakatini ta'minlash, ularning tarmoqlararo va sohalararo siljish yo'llarini ochish talab etiladi.

3. Sotiladigan aktsiyalarning oldindan ma'lum bo'lishi. Rivojlangan mamlakatlarda bu jarayon haqiqiy bozor usulida erkin tarzda bo'lmaydi. Masalan, Frantsiyada sotiladigan korxonalar aktsiyalarining 10 foizi korxona xodimlariga past bahoda sotiladi, 15 foizi chet elliklarga, 50 foizi Frantsiya fuqarolariga va bank, muassasa, korxonalarga, fondlarga, qolgan 25 foizi

esa yirik moliya institutlariga sotiladi. Germaniyada esa davlat o'ziga 51 yoki 25 foizini qoldiradi.

4. Xususiylashtirishning oxirigacha amalga oshishini ta'minlash uchun mulkning biri xususiylashtirilib, ikkinchisini byurokrat apparat qo'lida qolishiga yo'l qo'yilmaslik kerak.

Yuqoridagi shartlar bajarilsa, xususiylashtirish muvaffaqiyatli o'tadi. Masalan, Germaniyada bu qiyinlik bilan ko'chdi. Chunki mahalliy hokimiyatlarning huquqlari katta. Angliyada "British Genekom"ni privatizatsiya qilish natijasida 2,25 mln kishi sherik mulqdor bo'lishdi. Bu, korporatsiyaning 96 foizi xodimlariga teng, degan so'z.

Davlat xususiylashtirishni kengaytirar ekan, demak u o'z faoliyatini bozor iqtisodiyoti talabiga moslashtirish, uning rivojini kuchaytirish va talab tomon to'la harakatda bo'lish, iste'molchilar uchun zarur tovarlar bi-lan bozorni to'ldirishni ko'zda tutadi. Privatizatsiya ishlab chiqarish samaradorligi va aholining yuqori darajali turmushini ta'minlash uchun bo'lgan harakatdan iboratdir.

Uzbekistonda raqobat bozoriga xos erkin iqtisodiyotni shakllantirishda albatga xususiylashtirish muhim asos bo'lib, uteslashtirilishi kerak. Ammo yuqoridagi shartlarni e'tiborga olish va sharoitga qarab yuqorida ko'rsatib o'tilgan usullardan foydalanishni esdan chiqarmaslik shart. Xususiylashtirishni iqtisodni liberallashtirish bilan bog'liq holda olib borish maqsadga muvofiqdir. Chunki liberallashtirish bevosita bozorni kengaytiradi, ya'ni bu jarayonga hoziroq ta'sir ko'rsatib, tezda samara bera boshlaydi.

Respublikamizda baho liberalligi amalga oshdi va o'z samarasini bermokda, boj sohasidagi amaliy ishlar chet tovarlarining ichki bozorimizda o'z o'rnini kengaytirmoqda. Pul-kredit sohasidagi ishlar, milliy pulning mustahkamlanishi kabilar bozor munosabatlariga o'tipshi tezlashtirmoqsa.

Lekin xususiylashtirish sohasida ham bir qancha ishlar bajarilib, bunda davlat katta tashabbuskorlik qilmoqsa. Pulli, pulsiz va imtiyozli usullar keng qo'llanilmoqsa. Aytaylik, turar joylarni xususiylashtirish juda tez vaqt ichida keng miqyosda o'tkazildi. Bunda imtiyozli usul qo'llanilib, uy-joylar arzon bahoda kam

pul hisobiga O'zbekiston fuqarolarining xususiy mulkiga aylantirildi. Maishiy xizmat ko'rsatish korxonalari, avvalo mayda va o'rta, so'ngra katta savdo korxonalari ham xususiylashtirildi. Bunda xizmatchilarga imtiyozli sharoitlar yaratib berildi.

Auktsion yo'li bilan kim oshdi savdosi orqali nodavlatlashtirish ham qo'llanilib, bu asosan viloyat va tumanlar hududlarida o'tkazilmoqsa. Tez vaqg ichidadavlat sanoat, qurilish, transport korxonalarini aktsionerlashtirish tufayli mulkchilarning soni ancha ko'paytirildi. Bunda korxona xizmatchi va ishchilariga ustuvorlik huquqi berilib, avvalo ular cheklangan aktsionerlik korxonalariga aylantira boshlandi.

O'zbekistonda ham xususiylashtirishda chet el kapitali qatnashib, mulk sotib olishi mumkin. Bu mulk turliligi sharoitini yaratishda ahamiyatlidir. Xususiylashtirishning tezlik bilan olib borilishi shuni ko'rsatadiki, O'zbekistonda ming-minglab xususiy korxonalar mavjud bo'lmoqda. Ularning soni 1997 yilga kelib 100 mingdan oshib ketdi.

Xususiylashtirish natijasida davlat monopoliyasiga barham berilmoqsa, nodavlat mulkining barcha shakllari rivojlanmoqsa. Xususiy mulkchi ishlab chiqaruvchilarning miqdori borgan sari ko'payib, erkin iqqisodiy harakat sharoitini yaratuvchi sog'lom raqobat uchun qadam tashlanmoqda. Natijada mulk egasini topib, undan foydalanish samaradorligini to'xtovsiz oshirib borish sari siljish tezlashmoqda.

Xulosa

Yakkamulkchilik monopollik, ayniqsa davlat monopolligi bilan bog'liq bo'lib, ozchilikning hukmronligi va davlat mazmunidagi iqtisodiyotni taqozo etadi. Turli mulkchilik iqtisodiyotda mulk shakllarining ko'pligi va uning taraqqiyot uchun zarur barcha turlarining mavjudligini taqozo etadi. U raqobatli bozorning asosini tashkil etadi. Mulkning o'zlashtirishdagi ko'rinishlarini, mulkning amaliy ifodasini tushunmoqkerak Agarda shartli ravishda xususiy, birlashma va davlat mulklarini mulk turlari deb olsak, ular bir qancha shakllarni o'z ichiga olishi mumkin. Masalan, birlashma mulk

jamo'a, kooperativ, qo'shma, aktsioner, xalq korxonalari, ijtimoiy tashkilotlar, diniy tashkilotlar, mahalla mulki kabilardan iborat bo'lsa, xususiy mulk individual, korporativ va oila mulkini o'z ichiga olishi mumkin.

Privatizatsiyaning lug'aviy mazmuni xususiylashtirish bo'lib, davlat mulkidan nodavlat mulklari, ya'ni boshqa xil va shakldagi mulklarga o'tish jarayonini bildiradi. Bu davlat monopoliyasini bitirish, uning o'rniga mulk erkinligini ta'minlash, mulkni demokratlashtirishdan iborat bo'lib, davlat mulkini ko'pchilik o'rtasida tarqatgan holda mulkdorlarni ko'paytirish jarayonidir. Xususiylashtirish bozor munosabatlariga o'tish davrida zarur shart bo'lib, ommaviy tus olsa, bozor rivoji sharoitida zaruriyat taqozosi asosida xususiylashtirish va davlatlashtirishni o'rin almashtirib turish mumkin.

Uzini - uzi nazorat va muxokama uchun savollar.

1. Mulk munosabatlari va mulkchilikni qanday tushunasiz? Mulkchilikning bozor iqtisodiyotidagi o'rnini, uning rivoji uchun ta'sirini misollar bilan keng tushungirib bering.
2. YAKka mulkchilik va turli mulkchilik mazmunini tushungirib, ularning bozorga aloqasi, unda ahamiyati kabi masalalarni echib bering.
3. Mulk turlari va shakllarini qanday tushunasiz? Har bir mulk shaklining bozor uchun ahamiyatini ochib bera olasizmi?
4. Nima uchun korporativ mulk va aktsionerlashgan mulk bir-biriga o'xshashligiga qaramasdan boshqa-boshqa mulk shakli bo'lib hisoblanadi?
5. Xususiy mulk va uning ko'rinishlarini bozor rivoji uchun alohida ahamiyat kasb etishining siri nimada?
6. Xalq korxona mulkining mohiyatini ochib bering, uning ishlab chiqarishni rivojlanipga va ishlovchilarning turmush sifati darajasiga ta'sirini ko'rsatib bering.
7. Xususiylashtirishning mazmunini to'laroq qilib tushuntirib be-

ring. Uning boshqa usullar, ayniqsa bozorni liberallashtirish bilan bog'liq bo'lgan ta'sirini ko'rsatib bering.

8.O'zbekistonda xususiylashtirishning amalga oshuvi haqda nimalar bilasiz? Bunda chet tajribalardan foydalanish va shu bilan birga respublika, mahalliy sharoitlar, imkoniyatlarni e'tiborga olgan holdash misollarni bilasizmi?

9.Umuman O'zbekistonda xususiylashtirishga qavday baho berasiz?

10.O'z viloyat va tumaningizda xususiylashtirish jarayonini misollar bilan tahlil etib bering.

Tavsiya etiladigan adabiyotlar

- 1.Karimov I. A. Uzbekiston XXI asrga intilmokda. T., «Uzbekiston», 1999.
2. Rasulov M. Bozorni ijtimoiy tartiblashtirish. Ukuv kullanma. T.: TDIU. 2003.
3. Vaxobov A. Bozor munosabatlariga utish boskichidagi kup ukladli iktisodiyot va uning takroran xosil bulishi. T.: Moliya. 2002.
- 4.Tojiboeva D. Iktisodiyot nazariyasi. 2-chi kitob. T.: SHARK. 2003.
- 5.Makonnell, Bryu, Kembell. Ekonomiks. T., Uzbekiston, 2001.
6. www.google.ru. Bank referatov
7. www.reviem.uz Rinochnaya ekonomika Rossii
8. www.cer.uz Teoriya rinka v Rossii i za rubejom

IY- Bob. XORIJIY MAMLAKATLAR BOZOR NAZARIYASI

4.1. Turkiya modeli

4.2. Evropa va AKSh bozor modeli.

4.3. Yapon modeli.

4.4. Germaniya yo'li

4.1. Turkiya modeli.

Turkiya davlati 1923 yilda Mustafa Kamol Otaturk boshchiligida tuzildi.

Turkiyaning bozor iqqurkiyaning bozor bosqichma-bosqich bo'lgan. U bosqichlarini quydagicha ajratish mumkin:

- 1923 - 1950 yillar;
- 1950 - 1970 yillar;
- 1970 - 1980 yillar;
- 1980 va keyingi yillar

Bozor iqtisodiyotining birinchi boskichidanoq Otaturk rahbarligida qator progressiv burjua-demokratik islohatlar o'tkazildi. Jumladan:

- ko'p ukkladli, aralash iqko'p ukkladli, aralash iqtisodiyotni xususiylashtirish yo'li bilan emas, balki sotib olish yo'li bilan amalga oshirildi;
- Ota Turk tomonidan asoslangan "liberal iqtisodiyotda davlatning aralashuvi kuchaytirildi;
- 1923 yilda birinchi besh yillik rejasi qabul qilindi;
- ta'lim tizimini tubdan yaxshilash bo'yicha qator tadbir choralar ko'rildi.
- xususiy tashabbus va erkin raqobatni kengaytirishga;
- resurslarni taqsimlashda baho mexanizmini qo'llash va unda jahon bozoridagi bahollarni qo'llash;

1950 yildan e'tiboran xususiy sektorni rivojlantirish asosiy masalalar qatoriga kiritildi. Xozir bizni uning 1980 yildan keyingi yillar qiziqdirmokda. Mamlakat

hayotidagi bu shonli saxifa ko'p jihatdan Prezident Turgut Ozal nomi bilan boglikdir.

Jumladan: Ozal dasturiga:

- xususiy tadbirkorlikka keng yo'l qo'yishi;
- erkin iqtisodiy xududlarini yaratish ularni rivojlantirish yo'li bilan ochiq bozor iqqozor ish yo'li bilaturk lirasi qadr qimmatini ko'tarish;
- chet el investitsiyasiga keng yo'l ochib berish;
- SHarq va garb mamlakatlari bilan o'zaro iqtisodiy munosabatlarni keng yo'lga qo'yish kabi dolzarb masalalar o'z aksini topgan edi.

Turkiya modelining o'ziga xos xususiyati ham ana shular bilan izohlanadi.

Ana shu chora-tadbirlarning izchillik bilan bajarilishi natijasida quyidagilarga erishildi:

- davlatning iqtisodiyotga aralashuvi keskin kamaytirildi;
- kichik korxonalar soni ko'paya boshladi;
- yangi texnologiya bilan qurollangan, yinuvga mos ishlab chikarishga muljallangan korxonalar safi osha bordi;
- kichik va yirik korxonalarga industrlashgan chet el korxonalari bilan xamkorlik qilishga keng yo'l berildi, chet el investitsiyasi kirib kela boshladi;
- savdo erkinligi yashirin biznesning yuksalishiga, bu esa o'z navbatida, milliardlab soliq to'lovlari bilan davlat xazinasini to'ldirishga olib keldi, ular evaziga yo'llar va mikrorayonlar kurila boshlandi;
- 1989 yilda lira konvertirlangan pulga aylandi;
- Turkiya yaqin SHarq mamlakatlariga o'z ta'sirini o'tkaza boshladi. 1980 yillarning ohirida o'z hududidan janubiy-sharqiy "yo'lbars"lardan biri bo'lgan Janubiy Koreya firmalarini siqib chiqaraverdi;
- sanoatning yuksalishi qishloq xo'jaligini ham shiddat bilan o'sishga olib keldi. Bu esa tor doiradagi "boquvchi" mamlakatlar safiga kirishiga sabab bo'ldi, ya'ni qishloq xo'jalik mahsulotlarini o'z iste'molidan ortiqcha ishlab chiqara boshladi;

- Yuz minglab turklarning vaqtincha chet elga borib ishlashi odat tusiga kirgan. Bu ishsizlik muammosini echishga va mamlakatga chet el valyutasi tushishiga ko'maklashadi. Tar yili Evropa (aksariyati Germaniya va Avstraliya) davlatlariga 2-2,5 mln. kishi ishga yuboriladi.

Turkiya halqi to'q yashaydi, Bozor mo'l-ko'l. CHetdan oziq-ovqat umuman import qilinmaydi.

Turkiya jahon bozoriga dadil kirib bordi. Ozal shiori ham quydagicha bo'lgan; "Yordam berish emas, balki savdo-sotiqni rivojlantirishga ko'mak berish lozim".

Xo'sh, O'zbekistonda bozor munosabatlarini rivojlantirishda Turkiya modelining qaysi bir jihatlarini inobatga olish o'rinlidir? Bular jumlasiga quyidagilarni kursatish mumkin:

- sotsial-iqtisodiy rivojlantirishni izchil rejali ravishda olib borishni davom ettirish, makroiqtisodiy ko'rsatkichlar asosida takomillashtirish va reja ko'rsatkichlariga tavsiya izmini berish.

Bugungi kunda Turkiya davlat rejalashtirish qo'mitasida band bo'lgan 700 kishi bosh vazir qo'l ostida ishlab kelmoqda. Turkiya rejalarining biznikidan farqi shundaki, bozor iqtisodiyoti sharoitida xam u rejalar bajarilib kelmoqda.

- qo'shma, kichik va xususiy korxonalar tashabbuslarini jadal sur'atlar bilan rivojlantirishga erishish. Mavjud bo'lgan to'siqlar va kamchiliklarni bartaraf etish (ya'ni, tashkil etish tartiblarini soddalashtirish, er ajratishni qayta ko'rib chiqish, bank foizi va soliqni kamaytirish va x.k.)
- chet el investitsiyasiga keng yo'l ochish va undan samarali foydalanish. Buning uchun byurokratik rasmiyatchilikka chek qo'yish, davlat muxofazasi va garovini to'la yo'lga qo'yish;
- marketing va audit xizmatlarini keng joriy etish;
- firmalar bilan lizing operatsiyalarini kengaytirish;

Shunday qilib Turkiya modeli ko'p qirrali bo'lib, uning tanlagan yo'li Evropa bozor iqtisodiyoti modeliga yaqin. Xar bir fuqaro el boyligi, uning ravnaqi uchun kurashadi.

4.2. Evropa va AQSh bozor modellari.

Bozor munosabatlarining utishning ilk Evropacha modelida, oddiy tovar xujaligidan klassik kapitalizm tomon va undan bozor iktisodiyoti tomon boriladi. Mazkur yul uzok davom etgan evolyutsion uzgarishlar orkali, ya'ni utmishdagi kolok an'anaviy iktisodiyot bogrida bozor munosabatlariga xos belgilarning sekin asta rivojlanib boirishi orkali, oddiy tovar-pul munosabatlarining *kapitalistik* shaklga kuchishi va nixoyat, uning bozor iktisodiyotiga transformatsiyasi (aylana borishi) orkali yuz bergan.

Bu modelda bozor iktisodiyotining yovvoyi kurinishlari xam kuzatiladi. Unga xos bulgan:

- uta tarkoklik;
- tartibsizlik;
- uzbilarmonchilik;
- shavkatsiz ekspluatatsiya;
- ommaning kashshoklashuvi;
- girrom rakobat kilish;
- gayri insoniy xatti-xarakatlarga moyillik kabi boskichlardan utib, tsivilizatsiyalashgan (madaniylashgan) insonparvar iktisodiyotga kelinadi.

Evropa modelda bozor munosabatlari shakllanishiga xos xamma boskichlardan utiladi, ularning birontasini chetlab bulmaydi. Bu model asrlar osha tarixiy-tabiiy jarayon sifatida amalga oshib, uzundan uzok davom etgan uzgarishlar orkali bozor iktisodiyotiga xos belgilar yuzaga kelgan. Birinchi model bozor iktisodiyotining uziga xos klassik jarayondirki, u boshkalar uchun andoza, namuna bulishi mumkin, chunki mazkur iktisodiyotning konun-koidalari, uning xayotiyligi shu modelda sinab kurulgan.

Rivojlangan mamlakatlarda bozor munosabatlari koloklik vaziyatida tashkil topadi, shu boisdan ularning vujudga kelishida xorijiy kapital muxim urin tutadi. Masalan «turt ajdaxo» deb ataluvchi Gongkong, Janubiy Koreya, Singapur va Tayvan mamlakatlarini olaylik. Turttalasi xam Osiyoda joylashgan. SHundan ikkitasi Xitoyda.

Rivojlanishi juda tez. Xar yili yalpi ichki maxsuloti 8-12 foizga usadi. Bu «ajdarxo»lar YAponiya singari iktisodiyotda mujizalar kursatayotirlar.

Ular jaxon bozorlarida eng tarakkiy kilgan davlatlar bilan bemalol rakobatlasmokda, xatto ularning xam bozorlarini egallab olmokda. Masalan, AKSH bozorlarida 46% kiyim-kechak va tukimachilik maxsulotlari xamda maishiy texnika va uskunalarning 37%i Osiyo «ajdarxolari» ulushiga tugri keladi. Ularning bozori birgina Aksh va YAponiya bilan chegaralanib kolmaydi. Dunyo eksportining 8 foizi ular zimmasiga tugri keladi. «Turtlik» aslida Aksh va YAponiya yordamida dunyoga tanilib, rivojlanayapti.

4.3.Yapon modeli.

Amerika - bu kapital va kapitalistlar, YAponiya esa- mehnat va mehnatkashlar mamlakati deyishadi. Bu bejiz emas. CHunki bu mamlakatlar bugungi kunda eng rivojlangan, birinchi va ikkinchi o'rinda turgan mamlakatlardir.

Er shari quruqlik qismining atiga 0,3 foizini (372,2 ming km²), aholisining - 2,5 foizi (123,5 mln kishi)ni tashkil qiladi 0,3 foizi mahsulotining 14 foizini etkazib berayapti. Tabiiy resurslari deyarli bo'lmagan davlat avtomobil va mototsikllar, kema va robotlar, videomagnitafon va televizorlar, fotoapparat va soatlar ishlab chiqarish, videomagnitafon va televizorlar, fotoapparat va soatlar ishlab chikarishda dunyoda birinchi urinni egallab turibdi. Aholi turmush darajasi havas qilsa arzigudek. Uzoq umr kurishda ham yaponiyaliklar birinchi o'rinda.

Xo'sh, bunday farovonlik, iqtisodiy ravnaqning boisi nima? YAponiya qanday qilib bunday yuksak taraqqiyot chuqqisiga erishdi?

Ikkinchi jahon urushi tugashi bilanoq YAponiyada "Dodj yo'li" nomi bilan iqtisodiy islohatni amalga oshirishga kirishildi. Bu islohat oldida quyidagi dolzarb vazifalar turadi:

- monopoliyaga chek qo'yish;
- harbiylashgan ishlab chiqarishni konversiyalash;
- erni dexqonlarga tarqatib, berish;
- davlat tomonidan barcha obligatsiyalarni aholidan sotib olish;

- bank kreditlarini qisqartirish;
- aholining omonat kassalaridagi pullarini muzlatib qo'yish.

Qayd qilingan tub islohatlar YAponiya ijtimoiy taraqqiyotining uziga xos an'anaviy printsiplarini inobatga olingan holda bosqichma-bosqich amalga oshirila boshlandi.

YAponiyada ishchi kuchi bozori o'z hususiyatiga ega. U erda hizmatchilar bir umrga yollanadi. Bu esa kelajakka ishonch xosil kiodiradi. YApon ishchilari nafakaga chikkunga kadar ish bilan ta'minlanish kafolatiga egalar. Ammo bir ish joyidan ikkinchi ish joyiga ko'chish, ayniqsa, martaba, lavozim pilla-poyalariga ko'tarilish imkoniyati juda ham cheklangan.

YAponiyada kapitalist ishchini emas, balki ishchi kapitalist-menejerni yollaydi. Bu erda raxbar ishchi bilan tengma-teng. YAponiya ishchilari korxona manfaatini o'zining shaxsiy manfaatidan ustun qo'yadi. Mehnat resurslarining taqsimoti ish beruvchilar bilan kasaba uyushmalari maslaxatlari asosida amalga oshiriladi. YApon iktisodiyotini boshkarish tizimidagi mo'jizaning bittasi ana shudir.

Yaponiya korporatsiyalari nafaqat o'z foydalarini maksimallashtirishga, shu bilan bir qatorda o'z bozorini rivojlantirishga ko'proq e'tibor berishadi. Natijada mavjud texnologiya va qattiq texnologiya va natijada raqobatdosh mahsulotlarni kam sarf qilib ko'proq ishlab chiqarishga va pastroq narxga sotishga erishadi.

Ish xaqining oshira borishini kafolatlagan firmalar o'z ishchilarining yangilikka intilishga, samarali mehnat qilishga undaydi. YApon mo'jizasining asosiy manbai ham - mehnatsevarlikdir. Ishlab chiqarishda hech qanday tanaffuslar yo'q. Ish joyidan ketib qolish, yaroqsiz mahsulot ishlab chiqarish ularning hayoliga ham kelmaydi. Ishchilar bir yilda 2140 soat ishlashadi.

YAponiyada ko'proq oziq-ovqat va elektrotexnika mahsulotlarini ishlab chiqarishga, shuningdek infrastrukturasini rivojlantirishga ustunlik berishadi. YApon tajribasi - yordam eng avvalo texnologiya tomonidan, sungra esa boshqarish tizimini takomillashtirish sohasida bo'lishi maqbul ekanini isbotlaydi.

YAponiyada mehnat unumdorligining o'sish sur'ati ish xaqining o'sish sura'tiga nisbati yuqori darajada ekanligi harakterlidir. Bu ishlab chiqarilgan mahsulot

tannarhining pasayishiga va ularning jahon bozoridagi raqobot- bardoshligining oshishiga olib keladi.

YAponiyada tadbirkorlarga keng yo'l ochib berilgan. Ularning boy bo'lib ketish qattiq nazorat ostiga olinmaydi. YAponiya o'z halqining ma'niviyat darajasining yuqoriligiga, milliy manfaatini shaxsiy manfaatdan ustun deb bilishlarini, aholining mamlakat farovonligi uchun istagan paytda har kun deb bilishlarini, aholinurishiga qat'iy ishonadi.

Yaponiya andozasida xo'jalik faoliyatini tashkil qilishda davlatning ishtiroki anchagina kattadir. Yirik korporatsiyalar faoliyati rejalashtiriladi. Ayniqsa firmalar o'rtasidagi iqtisodiy munosabatlar qat'iy reja asosida amalga oshiriladi. Firmalarning bir - biriga bo'lgan ishonchi ham shu rejalarning bekamiko'st va o'z vaqtida bajarilishi bilan xarakterlidir.

Xo'sh, O'zbekistonda bozor munosabatlarini rivojlantirishida "YApon mo'jizasi" ning qaysi bir jihatlarini olish o'rinlidir. Bular jumlasiga quyidagilarni qayd qilish mumkin:

- qattiq intizom, yuqori darajadagi mehnat unumdorligi;
- inovatsiyaga, yangilikka intilish;
- jamiyat, korxona manfaatini shaxsiy manfaatdan ustun qo'yish;
- yuksak tadbirkorlik, erishilgan natija bilan qanoatlanib qolmaslik;
- raqobotdosh mahsulot ishlab chiqarishni o'z burchi deb bilish, ichki va tashqi bozorni ajratmaslik;
- 5 ta "S"ga qat'iy rioya qilish, ya'ni:
 1. Seyri- uyushqoqlik (organizovannostъ)
 2. Seyton- poklik (opryatnostъ)
 3. Seyso- tozalik (chistota)
 4. Seyketsts- ahloqlilik (chistoplotnostъ)
 5. Sitsuks- intizom (distsiplina)
- har oyi tuziladigan buxgalteriya hisobi;

- Yaponiya halqining mehnatsevarligi. U erda mehnat ta'tili muddati asosan bir haftadan oshmasligiga qaramasdan, xodimlar dam olishga shoshilmaydilar.
- Mamlakatning intellektual salohiyatini davlatning birinchi boyligi deb qarash.

4.4. Germaniya yo'li.

1940 yillarning boshida Germaniyada katta isloh ishlari boshlandi. 1945 yil avgust oyida Erxard birinchi industrilashtirish rejasini ishlab chiqdi. Unda sanoat mahsulotini 1936 yilga nisbatan 65 foizga, 1938 yilga nisbatan esa 50-55 foizga o'sish rejalashtirildi. Bundan tashqari mazkur islohat quyidagi yo'nalishdagi uchta masalaning hal qilinishini vazifa qilib qo'ygan edi:

- pul islohati;
- narx-navo islohati;

Pul islohati dastlab eski, amalda yurgan reyx markasini germaniya markasi bilan almashtirishdan boshlanadi. Dastlab har bir nemis fuqarosi 40, so'ngra yana 20 markadan olishadi. Pensiya, nafaqa va ish haqi 1:1 nisbat bilan to'lana boshlandi. Falq qo'lidagi eski reyx markalari va kassadagi omonatlar 1:10 nisbat bilan almashtirildi. Keyinchalik mutlaqo muzlatib qo'yildi. Ma'lum muddatdan so'ng uni ham 1:20 nisbat bilan almashtirib berildi.

Sobiq reyx banklarining amaliy majburiyatlari bekor qilindi. Narx islohati esa pul islohatidan so'ng 3 kundan keyin amalga oshiriladi.

Xo'sh, Germaniya yo'lining o'ziga xos xususiyatlari nimadan iborat?

- inson qadr-qimmati daxlsizdir;
- shaxs erkinligi huquqi va tenglik qonun oldida kafolatlanishi kerak;
- xususiy mulkchilik jamiyat oldida burchni taqoza etadi;
- matbuot va so'z erkinligi ta'minlanadi;
- kasb va ish joyini erkin tanlash huquqi kafolatlanadi.

Bu asosiy huquq va erkinliklar konstitutsion norma bilan kafolatlanadi. "Germaniya demokratik va ijtimoiy-huquqiy davlat hisoblanadi".

Sanoat ishlab chiqarishning eksportdagi eng katta ulushi bilan ajratib turadigan davlatlar sirasiga kiradigan ishning eksportdagi eng katta ulushi bilan ajratib asbob-uskunalarini, dastgohlar va to'quvchilik uskunalarini eksport ulushi bilan ajratib Germaniyaning iqtisodiy ahvoli va tashqi iqtisodiy aloqalarining xarakteri jahon tovar bozorlarida uning firmalarining obro'si ortadi. Jahon tovar bozorlarida uning firmalari 1970 yillarning ikkinchi yarmidan boshlab mamlakat valyuta-kredit-moliya masalalarida ancha mustahkam mavqega ega bo'lib olganligidir.

Germaniya mol aylanishi, Evropada esa birinchi o'rinda turadi. Bundan tashqari Germaniya jahonda eng katta oltin-valyuta zahiralariga ega. 1980 yil ohirlariga kelib rivojlangan mamlakatlar eksportining 9,6 foizi, importining esa 9,2 foizi, halqi rivojlangan mamlakatlar eksportining 9,6 zahiralarining 11,1 foizi va rivojlangan davlatlarning bevosita-xususiy xorij investitsiyalari umumiy hajmining 8,5 foizi Germaniya hissasiga to'g'ri 11,1

Xo'sh, Germaniya "iqtisodiy mo'jizasi"ning qaysi bir jihatlari e'tiborga molik? Nemis ishbiarmonlaridan nimalarni o'rganish mumkin?

Germaniyadan urgansa, xayotga tatbik etsa arziydigan jihatlari juda ko'p. Shulardan ayrimlarini qayd qilamiz.

- 5 ta "J"ga qat'iy rioya qilish, ya'ni:

1. juda aniq bajarish;
2. juda puxta bajarish;
3. juda va o'z vaqtida bajarish;
4. juda va bekamo'kust bajarish;
5. Juda va o'z vaqtida hozir bo'lish.

Bu alomatlar nemis xalqining nihoyat darajada intizomli xalq ekanligidan dalolat beradi;

- ta'rif avtonomiyasi;
- jahon bozorini zabt etishdagi sobitqadamlik;

- bandlikni o'sishga karatilgan dasturlarni ishlab chiqish, raqobatni kuchaytirish, ish vaqtining o'zgaruvchan grafikni qo'qo'ning o'zgaruvchan grafikni qisqartirish. Bugungi kunda Germaniyada 1,7 mln. kishini tashkil qiladi.

"O'zbek xalki bilan nemis xalkini yaqin etadigan xislatlar kup, degan edi Prezidentimiz I.Karimov, - har ikki xalq ham mehnatni biladi, do'stni biladi, oqibatni biladi. Xalqlarimizning kelajakda samarali hamkorlik o'rnatilshdariga shubha yo'q".

Xulosa

Xar qanday iqtisodiy tizimda bo'lganidek, bozor iqtisodiyotida ham mulk muammosi hal kiluvchi ahamiyat kasb etadi va harakatdagi mavjud mulk shakllarining bozor talabiga, uning xususiyatlariga mos kelishi talab etiladi. YUqorida qayd qilganimizdek, erkin iqtisodiy taraqqiyot, xo'jalik xillarining turliligi, iktisodiy tashabbuskorlik, raqobat holati bozorning mohiyatini belgilovchi asoslardir. Bular avvalo mavjud mulk shakllariga bogliq bo'lib, ularning ifodasini tashkil etgan xolda asosan mulk mohiyatidan kelib chiqadi.

Uzini - uzi nazorat va muxokama uchun savollar.

1. Jaxon tarixida bozor munosabatlari qanday rivojlangan?
2. Garbiy Evropa bozor modeli nima bilan tavsiflanadi?
3. AQSH modeliga nima xos?
4. YApon modeli xaqida nima deya olasiz?
5. German modelini o'ziga xosligi?

Tavsiya etiladigan adabiyotlar

1. Rasulov M. Bozorni ijtimoiy tartiblashtirish. Ukuv kullanma. T.: TDIU. 2003.
2. Vaxobov A. Bozor munosabatlariga utish boskichidagi kup ukladli iktisodiyot va uning takroran xosil bulishi. T.: Moliya. 2002.
3. Tojiboeva D. Iktisodiyot nazariyasi. 2-chi kitob. T.: SHARK. 2003.
4. Makonnel, Bryu, Kembell. Ekonomiks. T., Uzbekiston, 2001.
5. www.google.ru. Bank referatov
6. www.reviem.uz Rinochnaya ekonomika Rossii
7. www.cer.uz Teoriya rinka v Rossii i za rubejom

Y -Bob. BOZOR MUNOSABATLARIGA O'TISHNING OB'EKTIV ZARURIYATLARI

- 5.1.O'zbekistonda sobiq sovet davridan qolgan meros.
- 5.2.Iqtisodiyotni urganishda taxliliy yondashuvlar
- 5.3.O'zbekistonda bozor tarixi va uni rivojlanishi

5.1.O'zbekistonda sobiq sovet davridan qolgan meros.

Mamlakatimiz mustaqilligi iqtisodiyotimizni bozor munosabatlari asosida shakllantirish va rivojlantirish imkonini tugdiradi. Prezidentimiz I.A.Karimov bir necha bor takrorlab aytganidek, biz uchun bozor iqtisodiyotidan boshqa yo'l yo'q va amalda bozor iqtisodiyotini shakllantirish jarayoni tezlashib bormoqda.

YUqorida ko'rib o'tilgan mavzulardan bozor, bozor munosabatlari, bozor iqtisodiyoti, bozor mexanizmlari, iqtisodiy qonunlar tushunchalariga ega bo'lgan holda O'zbekistondagi iqtisodiyot mohiyatiga turli baho bera olamiz va bundagi o'tish davriga bo'lgan o'zimizning munosabatimizni mavjud bozor iqtisodiyoti tushunchalari asosida turli belgilay olamiz.

Shu bilan birga O'zbekistonda bozorning tarixiyiligini e'tiborga olmay ilojimiz yo'q. Ayni vaqtda, bozorni shakllantirish davrida ekanligimiz bilan birgalikda bozor tarixini uzviy boglash talab etiladi. SHuning uchun ham O'zbekistonda bozorga o'tish xususiyatlari masalasini ko'rishdan oldin uning O'zbekistondagi tarixi va hozirgi sharoiti bilan tanishib o'tishni hamda bozor iqtisodiyotini ko'rish zaruriyatini belgilash va aniqlash lozim, deb topdik.

Iarbga nisbatan Sharq mamlakatlarida taraqqiyot ancha oldin boshlangan. Insonning iqtisodiyot sohasidagi faoliyati, bozor, savdo kabilar Osiyo xalqlari ichida juda qadimgi davrlardayoq boshlanib, so'ngra Iarbga, Ovro'pa xalqlariga tarqala boshlagan.

Sharq bozori, Markaziy Osiyo va O'zbekistondagi bozor o'zining qadimiyligi bilan birga bir qator o'ziga xos xususiyatlarga ega bo'lib, bu erlarda o'z davrida inson iqtisodiy faoliyati ancha yuqori darajada ekanligini ko'rsatadi. Avvalo shuni ta'kidlash zarurki, SHarq bozorida maxsus savdo rastalari, do'konlar, omborlar, karvon saroylar kabilar bo'lgan. SHh bilan birga savdogarlar o'z vatanlaridan uzoq bo'lgan bir necha bozorlarda oldi-sotdi ishlarida qatnashishgan, xatto bir necha mamlakatlar bozorlarida ishtirok etishgan.

Bu albatta qadim vaqtlardayoq xunarmandchilik, dexqonchilik rivojlanganligining natijasidir. Qadimgi davr, qulchilik davrlaridayoq, hozirgi O'zbekiston hududi bozorlarida Misr, Mesopotamiya, Hindiston, Xitoy va YUnon savdogarlari o'z mollarini sotish bilan birga ko'p mikdorda bu erlardan hunarmandlar, dexqonlar mahsulotlarini xarid qilar edilar.

Turon bozorida "Ipak yuli"ning ta'siri katta edi. Bu pul Xitoydan Janubiy Ovro'pagacha cho'zilgan bo'lib, shu yo'ldagi shahar bozorlarini o'z ichiga olar, ya'ni asosan shu "Ipak yo'li" o'tgan joylardagi bozorlarga ta'sir etar edi. Bu bozor faqat Xitoy mollari va Janubiy Ovro'pa mollari bilan chegaralanmay, yo'l-yo'lakay barcha xalklar mollari savdosini ham ta'minlar edi. Albatta, bunda Xitoyning ipak mollari va chinnisi katta urin egallar, lekin Turon xunarmand vadexqonchilik mollarining salmori xam oz emas edi. Bu mollar Uzoq Sharq va Ovro'pagacha olib borilib sotilar edi. SHu bilan birga "Ipak yuli" uggan xududlar uchun noma'lum bulgan mahsulotlarning ishlab chiqarili-shining bora-bora uzayaashtirilishida "Ipak yuli"ning ta'siri katta bulgan.

O'zbekistan hududida keyingi bozor takdiri Movarounnaxr bilan borliq bo'lgan. Bunda Amir Temur davri o'z ahamiyati bilan farqlanib turadi. Chunki u yirik markazlashgan davlatni barpo etib, bozor uchun juda qulay sharoit yaratgan edi. O'zbekistogn asosidagi davlat iarbda Ovro'pagacha, SHarqda Xitoy, Hindistongacha cho'zilgan bo'lib, bozor uchun keng masofa yaratildi. Bunda ichki bozorga nisbatan tashqi bozor kengroq rivojlandi.

SHaharlar ko'payib, yirik-yirik savdo markazlari paydo bo'ldi. Savdo avji hunarmandchilik va xaridorgir mollar ishlab chiqarishni kengaytirdi. Bu vaqtga kelib Samarqand, Buxoro, Andijon, Namangan, SHaxrisabz kabi jahon ahamiyati kasb etgan

savdo markazlari yuzaga keldi. Movarounnaxr bozorlari SHarq va Iarb mamlakatlari savdogarlarini o'ziga jalb etdi.

Katta shaharlar bozorida savdoning xususiyatlaridan biri shu ediki, hunarmand mollari alohida savdo do'konlarida emas, balki asosan korxonaning o'zida sotilar edi. SHunga ko'ra maxsus hunarmandlar mahallasi, o'rami, mavzelari bo'lgan. Bularning ayrimlarining nomlari hozirgacha ham saqlanib kelmoqda, chunonchi O'qchi, Egarchi, Misgarlik, Kallaxona, Chaqichmon kabilar. Bunday mahallalar asosan shaharlar markazida bozorlarga yaqin joylashgan edi.

To'quvchi va tikuvchiga o'xshaganlarning mahsulotlari asosan bozorlarda sotilib, maxsus bozorlar mavjud bo'lgan. Masalan, Samarqandning Registon maydonida XVI asrda qurilgan katta aylanma bino bo'lib, bu do'ppi bozori edi. Xozirgi vaqtda bu erda kutubxona joylashgan.

Bundan tashqari savdogarlar ayrim mollarni sotishga ixtisoslashgan bo'lib, o'z nomiga ega edi. Aytaylik, allopun va bugdoy, qassob-go'sht sotuvchilar, baqqol-mayda savdo kabilar. Bular savdo va bozorning qadimdan ancha yuqori darajada ekanligidan dalolatdir.

Umuman, O'zbekistonning keyingi bozor tarixi Turkiston bilan bogliq bo'lgan. Bunda XIX asrning ikkinchi yarmidan boshlab, rus mustamlaka davri alohida o'rin egallaydi. Bu davrda bozor munosabatlari bir qadar kengayib, bir qator o'zgarishlar yuz berdi. Bu o'zgarishlar ham miqdor, ham sifat o'zgarishlarini o'z ichiga oladi. O'rta Osiyo iqtisodiyoti Rossiya iqtisodiyoti manfaatiga buysundirildi. Bunda, avvalo, paxtachilikka va bogdorchilikka katta ahamiyat berildi. Rossiya mustamlakachilik siyosatida paxtachilik asosiy o'rin egallab, bu tarmoq imkoni boricha kengaytirildi va O'zbekistonning paxta xom ashyosi bilan deyarli butun Rossiyaning to'qimachiligi sanoati to'la ta'minlanib, hatto chetga ham eksport qilindi. Bu sohada mustamlakachilik siyosatidan, uning bor imkoniyatlaridan to'la foydalanildi. Chunki bu yo'l bilan tabiiy boyliklar va arzon mehnat resursidan juda yuqori foyda olinar edi. SHu bilan birga hunarmandchilik mahsulotlari ham arzonga olib ketilar, bu tarmoq ham ancha jonlangan va o'ziga xos bozorgir mollar ishlab chiqarilar edi.

Mustamlaka davrida sanoat yuzaga kela boshladi. Bu asosan qishloq xo'jalik mahsulotlariga birlamchi ishlov berish bilan bogliq bo'lib, bular asosan paxta zavodlarini tashkil etar edi.

Xududimizga Ovro'paga xos bulgan savdo tarmoqlari ham kira boshlaydi va SHarq savdosi Garb savdosi xususiyatlari bilan yanada rivojlana boshladi. Bunda kapitalistik munosabatlarning kirib kela boshlashi ahamiyatlidir. Texnik ekinlar maydonining kengayishi, temir yo'l qurilishi, xo'jaliklarning sanoatga boglikligining kuchayishi kabilar tovar-pul muomalalarini jonlantiradi.

Xozirgi O'zbekiston hududida paxta maydonlari 1860— 1915 yillar ichida 36 ming gektardan 542,5 ming gektarga, paxta etishtirish esa 25 ming tonnadan 830,9 ming tonnagacha o'sgan. Bundan tashqari Rossiyaga pilla, teri-charm, jun, mevalar etkazilib turilgan. 1915 yili 80 ming tonna pilla, 1800 ming dona qorako'l teri, 11,2 mln so'mlik meva Rossiyaga tashilgan.

Rossiyaga olib ketilgan mahsulot miqdori 1857 yildagi 3838,8 ming so'mdan 1914 yilda 269079,0 ming so'mga o'sgan. SHuningdek, Rossiyadan keltirilgan tovarlar miqdori shu vaqt ichida 6047,5 ming so'mdan 243574,0 so'mga etgan. Bunda chetga chiqarilgan mollar asosan qishloq xo'jalik mahsulotlari bo'lsa, chetdan olib kelingan mollar sanoat iste'mol mollarini tashkil etgan.

Yirik savdo do'konlari, katta magazinlar ham paydo bo'lib, bular asosan ruslar turgan mavzelarda ochilgan. Bozor munosabatlarini kengaytiradigan birja, yarmarka va banklar ochilgan. Eng birlamchi va ahamiyatli savdo birjasi 1906 yili Qo'qonda ochiladi va kon'yunkturani ko'rsatib turuvchi "Kokandskiy birjevoy komitet" byulleteni nashr etiladi.

Mustamlaka davrida Toshkent va Qo'kon iqtisodiy markazga aylandi. Ayniqsa, Qo'qon eng ahamiyatli edi. Bunga sabab Fargona vodiysining paxtasi edi.

Bu davrda kooperativ savdosi ham paydo bo'la boshladi. Bular asosan matlubot va ssuda kooperativlari bo'lib, ular faqat rus axolisi ichida tarqalgan edi.

Umumiy qilib aytganda, Turkistondagi bozor, savdo mustamlaka mazmunida bo'lib, u faqat Rossiya manfaatiga qaratildi, mavjud bozor munosabatlari ichki xo'jalik munosabatlariga deyarli tub o'zgarish kirita olmadi va asosan tashqi ta'sir,

ya'ni Rossiya ta'sirida bo'ldi. SHuning uchun ham u Rossiya va Turkiston hamda Turkiston orqali Rossiya va SHarq, Janub mamlakatlari o'rtasidagi mahsulot harakatlarini o'z ichiga olgan edi. SHunga ko'ra Turkiston Rossiyaning Xitoy, Xindiston, Eron, Arab mamlakatlari bilan bo'lgan tashqi savdosida oraliq vazifasinigina bajarib, o'zi hech qanday mustaqillikka ega emas edi.

Mustamlakachilik, ayniqsa tengsiz ekvivalentsiz ayirboshlashda o'z aksini topadi. Masalan, Rossiyaga faqat xom ashyo chiqariladi va u ham o'z qiymati bilan sotib olinmasdi. 1915 yili chor hukumati tozalangan paxtani sotib olish narxini bir pud uchun 24 so'm belgiladi, bu mahalliy bozordagiga nisbatan 3 barobar past edi. Rossiyadan asosan iste'mol buyumlari keltirilib, ularning ichida metall buyumlar 9—10 foiznigina tashkil etardi va oldindan ke-lishilgan narxlar bo'yicha sotilib, bular mavjud narxlardan ancha yuqori edi.

Paxtakor, pillakor, qorako'lchi dexqonlar asosan qarz hisobiga tirikchilik qilganlari uchun pirovardida mahsulotlarini arzonga sotishga majbur bo'lar edilar. CHunki qarzning asosiy qismi pul bilan emas, balki tayyor mahsulotlar bilan berilardi. Masalan, 1912 yili Turkiston dexqonlari hosilni olgandan keyin ham faqat qarzlarining 60 foizinigina to'lay olganlar.

Rossiya mustamlakachilik davrida Turkistonda bozor munosabatlari birmuncha rivoj topdi, tovar ishlab chiqarish kengaydi. AMMO iqtisodiy asos tub o'zgarishlarga duch kelmadi va feodal tizimi iqtisodiyoti emirilmadi, balki u mustamlakachilik iqtisodiyoti bilan tuldirildi va asosan natural xo'jaligi ustunligi saqlanib qoldi.

Zero, O'zbekiston hududidagi xo'jaliklar feodal, natural asosda bo'lib, bozor munosabatlari harakati birmuncha kengaydi, xolos. Bozorga, tovar-pul muomalasiga tortilgan paxtakor xo'jaliklarning iste'moli ham natural asosda edi. Masalan, tekshiruvlarga ko'ra, 1915 yili Fargona viloyati paxtakor dehqon xo'jaliklarining iste'moliga sotib olingan tovarlar hissasi 26 foiznigina tashkil etib, qolgani natural iste'molga tugri kelgan.

Sovet imperiyasi davri bozor iqtisodiyoti uchun eng muvaffaqiyatsiz bo'ldi. Chunki bu davr ichida uni shakllantirish, rivojlantirish emas, balki yo'q qilish, uning uchun zarur sharoitlarga barham berish amaliy kuchga ega bo'ldi. Bu kapitalistik

munosabatlarni yo'q qilish va sotsializm iqtisodiy tuzumini barpo etishda o'z ifodasini topdi. Bozor iqtisodining asosi bo'lgan xususiy mulkni barbod etib, o'rniga ijtimoiy mulkni o'rnatish zarur, deb tushuntirildi. Natijada ikki xil mulk, ya'ni davlat va jamoa-kooperativ mulki barpo etildiki, mazmunan kooperativ mulki ham davlat mulkidan farqlanmas edi. Pirovardida yakka-mulkchilik paydo buldiki, bu o'zidan-o'zi har qanday raqobat uchun to'siq edi.

Mamlakatda markazlashgan barcha xalq xo'jaligi tarmoqlari va hayotiy sohalarni o'z ichiga olgan yagona kompleks yuzaga keldi. Bunday sharoitda xo'jalik yuritish uchun zarur mustakillik va tashabbuskorlik uchun hech qanday urin qolmadi. Mamlakat buyicha yagona plan asosida ish yuritish talab kilindi va har qanday xo'jalik xodimi faqat ijrochiga aylantirildi.

"Sotsialistik iqtisodiyot" deb atalmish sharoitda ishlovchi va iste'molchining shaxsiy manfaati e'tiborga olinmay, asos qilinib ijtimoiy manfaat, davlat manfaati tushunchalari oldinga surildi. Tovar ishlab chiqarish va uning muomalasi tubdan qisqardi. Bu esa, avvalo iste'mol buyumlari ishlab chiqarish ahamiyatini pasaytirdi. Iste'mol va ishlab chiqarishda talab va taklif o'z kuchini, mohiyatini yo'qotdi. Natijada iste'mol ikkinchi darajali bo'lib, ishlab chiqarishning unga borlikligi xususiyati yuqola bordi. Bu, albatta inson manfaati va uning turmush darajasida o'zining salbiy oqibatlariga olib keldi.

Natijada nobozorcha iqtisodiyot tashkil topdiki, bu ishlab chiqarish darajasi, mehnat unumdorligi, iqtisodiyot mazmunlariga salbiy ta'sir ko'rsata boshladi.

5.1. jadval

Sotsializm va bozor iqtisodiyoti tizimlari asoslarini taqqoslash

Tizim asoslari	Sotsialistik iqtisodiyot tizimiga xos asoslar	Bozor iqtisodiyoti tizimiga xos asoslar
Mulk shakllari	Davlat mulk shakli	Xususiylashgirilgan mulk shakllari
Boshqarish usuli	Yalpiy planlashtirish	Raqobat
Baxo tizimi	Davlat bahosi	Erkin baho

Manfaatlar ustunligi	Ijtimoiy manfaat	SHaxsiy manfaat
----------------------	------------------	-----------------

Jadvalda iqtisodiy asoslar taqqoslangan bo'lib, sovet imperiyasi davrida davlat mulki, planlashtirish, davlat bahosi va ijtimoiy manfaat xukmronlik qilganligi tufayli bozor munosabatlari rivojining sharoiti bulmagan. Chunki bozor munosabatlari uchun bularning butunlay aksi bo'lgan xususiylashtirilgan mulk shakllari, raqobat, erkin baxo va shaxsiy manfaat asos bo'lishi kerak.

O'zbekiston ham shu sovet imperiyasi tarkibida bo'lganligi sababli nobozorcha iqtisodiy jarayon sharoitida buldi va buning barcha oqibatlarini O'zbekiston iqtisodiyoti uchun taalluqli buddi. Salbiy ta'sir O'zbekiston uchun kuchliroq buldi. Bu ikki holat, ya'ni "kapitalizmsiz taraqqiyotning" okibatlarini va ishlab chiqarishning xom ashyo yunalishida bo'lishi bilan belgilanadi.

Ma'lumki, O'zbekistonda kapitalistik munosabatlar rivojlanmadi va busiz sotsialistik xo'jalik deb atalmish tizim yaratildi. Eng muximi tadbirkorlik - soxibkorlik va yollanma mehnat munosabatlari rivojlanmadi. Buning, umuman tarakqiyot uchun, ayniqsa industrlashtirishni tuda amalga oshirish, tovar ishlab chiqarishni taraqqiy ettirish va bozor iqtisodiyotini yuzaga keltirish uchun ahamiyati kattadir.

Amaliyot shuni ko'rsatdiki, kapitalistik munosabatlar tsivilizatsiyaga xos yuqori darajali iqtisodiyotni yarata oldi. Shuning uchun ham kapitalizm davrini sakrab o'tish muvaffaqiyat emas, balki katta yo'qotish, ma'lum darajada insoniyat boyligidan mahrum bo'lish, jamiyat yaratgan katta zaruriy tajribadan, o'z taraqqiyotini ta'minlashdan mahrum bo'lishdir. Eng muhimi iqtisodiy taraqqiyotni ma'qul bo'lgan bozor munosabatlariy past samarali, kelajaksiz nobozor yo'li bilan boglab quyish edi.

Sotsialistik iqtisodiy tizim o'zining yagona xalq xo'jaligi kompleksi bilan respublikalar iqtisodiy taraqqiyotida tengsizlik, ularning o'z xalqlari manfaatlarini chetlab o'tishga asoslanib keldi.

O'zbekistonning bozor tarixi bilan tanishish shuni ko'rsatadiki, taraqqiyotimizda to'la bozor iqtisodiyoti davri, bozor munosabatlari tizimi davri bo'lmagan. Albatta bozor munosabatlari mavjudligi juda katta tarixga ega, u uzoq

vaqtlardan beri mavjud, lekin u iqtisodiy tizim darajasiga eta olmagan va uning uchun zarur sharoit yaratilmagan, buncha imkoniyat ham bo'lmagan. SHunta ko'ra O'zbekistonda bozor juda taraqqiy etgan davrlar bo'lgan va shu davrlarni tiklashimiz va qaytarishimiz zarur, deyish, yumshoqroq qilib aytganda, o'rinsizdir. CHunki u haqiqatga to'g'ri kelmaydi va ilmiy asosga ega emas.

Xozirgi O'zbekistonimiz hududida bozor, bozor munosabatlari bo'lganligi tufayli ularning iqtisodiy ta'sir davrlari bo'lgan. Ammo bu bozor iqtisodiyoti hukmron edi, degan so'z emas. Bozor iqtisodiyoti uchun, albatta ishlab chiqarish faqat tovar ayirboshlashga atalgan bo'lishi zarur, ya'ni kapitalizmga bo'lganidek, butun boylik tovar shaklida namoyon bo'lishi, ayirboshlash orqaligina mahsulotlar iste'molga tushishi kerak.

Xattoki bozor munosabatlari nisbatan yuqori darajada bo'lgan Rossiya mustamlakasining keyingi yillarida ham tovar ishlab chiqarishi hukmronligi, tovar ayirboshlash umumiyliги ta'minlanmagan edi. Tovar ishlab chiqarish shu bilan birga bozor uchun iqtisodiy asos bo'lib xisoblanadi. Chunki ayirboshlashni avj oldirib, uning yangi-yangi shakllarini paydo etadi, ya'ni tovar-pul muomalasi taraqqiy etadi, savdo rivojining yuqori darajasi va uning turliligi ta'minlanadi.

5.2. Iqtisodiyotni urganishda taxliliy yondashuvlar

Bozor sharoitida eng muhimi talab va taklif kabi bozor iqtisodiyotining hal qiluvchi kategoriyalari o'z ta'sirlarini kengaytirib borishi taqozo etiladi. Bu esa o'z navbatida, ishlab chiqarishning iste'mol ustidan bo'lgan hukmron ta'sirini yo'q qilib, inson manfaatini oldinga surishni talab qiladi.

O'zbekistonda tovar ishlab chiqarilishi rivoji va uning umumiyliги, yuqori darajasi o'rniga natural xo'jalik asos bo'lib, bozor munosabatlari tizimi u yoqda tursin, umuman, ular harakati uchun sharoit ham mavjud bo'lmagan. O'zbekistonda bozor munosabatlariga o'tish, bozor iqtisodiyotini shakllantirish uchun mustaqil milliy iqtisodiyot asos bo'lib, aytish mumkinki, tariximizda birinchi marta bozor iqtisodiyoti

yuzaga keladiki, bu uning poyonsiz istiqbolini, yuksak darajada rivojlanishini ta'minlaydi.

Bozor iqtisodi boshlangich davrining sharoiti O'zbekistonda tovar ishlab chiqarishning past darajadaligidan tashqari yana bir necha xususiyatlar bilan belgilanadi. Bularning ichida eng muhimlaridan bo'lgan mavjud iqtisodiy aloqalar, xalq xo'jaligi tuzilishi, umumiy texnik qoloqlik kabilarga alohida e'tibor berish kerak. YUqorida aytib o'g'ganimizdek, sobiq sovet davri xo'jaligida iqtisodiy aloqalar yagona kompleks asosida yuzaga kelgan bo'lib, respublikalar o'rtasidagi iqtisodiy borliklik juda kuchli va ishlab chiqarish rivoji bir tomonlama mazmunga ega edi. O'zbekiston esa asosan xom ashyo yo'nalishida bo'lib, u ham juda ixtisoslashgan edi. Asosan qishloq xo'jaligi ba'zi texnik ekinlarga moslashib, paxta xom ashyosi, pilla, qorako'l kabilargina rivojlangandi.

Deyarli sanoatning barcha tarmoqlari boshqa respublikalarda joylashgan korxonalar mahsuliga borliq bo'lgan. Ishlab chiqarish va shaxsiy iste'mol mahsulotlarining aksariyat qismi boshqa respublikalardan keltirilgan. Bir so'z bilan aytganda, ishlab chiqarish to'la holda chetga bo'YOliq bo'lib, xalq xo'jalik tizimi chet manfaatlarga asoslangan va respublika manfaatidan butunlay chetda bo'lgan. Butun mamlakatni paxta bilan to'la ta'minlagan respublikamizda hatto chit va tayyor kiyimlarning ancha qismi chetdan keltirilgan.

Endigi vazifa respublikamizdagi mavjud iqtisodiy aloqalarni printsiptial ravishda qayta tuzib, uning bozor talabiga moslashuvini ta'minlashdir. SHuningdek, xalq xo'jaligi tuzumi ham respublika manfaati va bozor talabi asosida asta - sekin o'zgartirilib, hozirgi zamon talabi asosida, ya'ni bozor munosabatlariga o'tish talablariga moslashish darkor.

Respublikamizning bozor iqtisodiyotiga o'tishidagi boshlangich davrda chet mamlakatlar bilan hech qanday aloqa, ya'ni iqtisodiy aloqa, mustaqil tashqi savdo bo'lmagan. Respublikaning jahon iqtisodiyotiga qo'shilish huquqi va imko-ni bo'lmagan edi.

O'zbekistan mustaqillikka erishgandan so'ng bu imkoniyatlarning barchasi sekin - asta qo'lga kiritildi va kiritilmoqda.

SHuni ham aytib o'tish lozimki, respublikamizning iqtisodiy imkoniyatlari juda yuqoridir. Katta hajmda (5 mln. gektarga yaqin) sugoriladigan er mavjud. Bu juda katta boylik. Juda ko'p miqdorda turli qazilma boyliklar mavjud. Bularning ichida mis, oltin, ko'mir, neft, gaz kabilarni alohida qayd qilish mumkin. O'zbekistonda 700 ta kon bor. Markaziy Osiyoga nisbatan olinsa, neftning 31%, tabiiy gazning 40%, ko'mirning 55%, gaz kondensatining 74%, paxta tolasining 75%, mehnat resurslarining 40% O'zbekistonga to'g'ri keladi. Iqlimi va umuman, tabiiy sharoit dehqonchilik uchun juda qulay. Eng muhimi shuki, respublikamiz xalqi mehnatkash, toqatli va matonatli xalq. Voyaga etganlarning umumiy bilim darajasi yuqori. Mamlakatimizda juda keng rivojlangan o'quv, ilm-fan tarmoqlari mavjud.

Bunday yirik-yirik imkoniyatlar mamlakatimizda bozor munosabatlariga o'tishni tezlashtirish va yuqori darajali iqtisodiyotni qurish imkoniyatlari bor ekanligidan dalolat beradi va ko'p o'tmay jahonda ilgor mamlakatlar qatoridan o'rin olishi mumkinligini ko'rsatadi. Chunki O'zbekiston buning uchun zarur barcha ichki va tashqi imkoniyatlarga ega. Muammo shu imkoniyatlardan samarali foydalanish sharoitini yaratuvchi va raqobatlantiruvchi kuch hisoblangan bozor munosabatlari rivojini ta'minlashdadir.

Respublikamizda bozor iqtisodiyotiga o'tishning kontseptsiyasi ishlab chiqilgan bo'lib, uning asosini bozor iqtisodiyotini shakllantirishning milliy modeli tashkil etadi. Bu milliy model bir qancha amaliy dasturlarni o'z ichiga oladi. Bularning eng asosiylari: xususiy korxonalarni kengaytirish, mulkni keng hajmda xususiylashtirish, tadbirkorlikni avj oldirish, mayda ishlab chiqarishni rivojlantirish, qo'shma korxonalarni ko'paytirish, jahon iqtisodiyotiga qo'shilib borish, erkin baholarni joriy etish, yangi moliya-kredit tizimini yaratish, bozorga xos pul muomalasini paydo qilish va umuman, iqtisodiy raqobat ta'sirini kengaytirish sharoitlarini yaratib borishdan iborat.

O'zbekistonning kelajagi iqtisodiyoti rivojlangan, aholisi farovon, haqiqiy demokratiyaga asoslangan jamiyatni barpo etish ekan, demak, buning asosiy sharti bozor munosabatlari asosidagi iqtisodiyotni qurishdir. Bu O'zbekistonda bozor iqtisodiyotiga o'tish kontseptsiyasining tub mazmunini anglatadi. Bu kontseptsiya

iqtisodiy qoloqlikdan qutilish, uning o'rniga rivojlangan va respublika xalqi manfaatiga bo'ysungan iqtisodiyotni qurish uchun bozor iqtisodiyotiga o'tish zaruriyatiga asoslanadi.

O'zbekistonning bozor iqtisodiyotiga o'tishdagi o'z yo'li, o'z milliy modeli mavjud, degan so'z respublikaning o'zining maxsus bozor iqtisodiy qonunlari, ya'ni milliy iqtisodiy qonunlar bor, degan xulosa emas. Bu, biz yuqorida ko'rib o'g'gan umumiylik, xususiylilik va mamlakatlar tajribalari birligidir va shu bilan birga hamkorlikda, birgalikda amalga oshiriladigan vazifalar, degan ma'noni bildiradi.

O'zbekiston milliy modeli bozor iqtisodiyotini izchillik bilan tiklab borish, unga bosqichma-bosqich va sharoitlar yaratilishi bilan asta-sekin o'tish, aholini ijtimoiy himoyalashni keng qo'llagan holda ijtimoiy barqarorlikni ta'minlab borish yo'li bilan o'tishni taqozo qiladi. Milliy modelda o'z aksini topgan O'zbekistonning bozorga o'tishdagi o'z yuli bozor iqtisodiyoti shakllanishi uchun uch tomonni, ya'ni ichki va tashqi sharoitlarni yaratish, bozor iqtisodiyoti maqsadlariga erishish va umuman, bu jarayonlar shakllarini yaratish kabilarni o'z ichiga oladi.

a) Bozor iqtisodiyoti shakllanishi ichki sharoitlari deganimizda, avvalo mulkni xususiylashtirish, davlat monopoliyasining oldini olish, xususiy mulkning turli shakllarini yaratish, shuningdek, ishbilarmonlikni rivojlantirish, barcha mulk shakllari tengligini ta'minlash, xalq xo'jaligi va ishlab chiqarishning zamonaviy samarali tuzilishini yaratish va bular asosida xalq farovonligi hamda istiqbol ishonchini yaratish, aholining ijtimoiy himoyalaniishi kabilarni tushunamiz.

b) Bu jarayonning tashqi sharoitlari deganimizda jahon iqtisodiyotiga qo'shila borish usullarini qo'llash, xalqaro iqtisodiy munosabatlarda faol qatnasha borish, jahon mehnat taqsimotida o'z o'rnini yarata borish, jahon bo-zorida kengroq ishtirok etish yo'l va usullarini qo'llab borish kabilarni tushunamiz.

v) Bozor iqtisodiyotiga o'tish shakllarini yaratib borish deganimizda iqtisodiy erkin faoliyat, bozor ishtirokchilarining erkin raqobatlashuvi, xo'jaliklarning turtiligi, ijtimoiy hamkorlik munosabatlarini o'rnatish kabi iqtisodiy voqeliklarga o'tish o'zining shakllarini talab etib, bular mavjud sharoitlarga qarab paydo bo'lishi, o'zgarishi va takomillashuvini tushunish kerak. Masalan, xo'jalik yuritish

shakllarining turtiligi, mulk shakllari tengligi va raqobat rivoji bizning sharoitimizda, birinchi navbatda, davlat mulk monopoliyasiga barham berish va uning xususiylashtirish shakllariga bogliq. Bu hech qachon bir xil bo'lmaydi va oldindan ma'lum andoza bo'yicha ro'y bermaydi. Bu jarayon davlat mulkini tekinga berish, imtiyozli bahoda berish, kim oshdi savdosi asosida xususiylashtirish kabilar bilan bir qatorda ijara, oilaviy pudrat, hissadorlik kabi shakllarni yuzaga keltir-moqda va buni belgilaydigan ko'p miqdordagi omillar e'tiborga olinmoqda. Zero, bozorning turli tomonlariga taalluqli jarayonga xos shakllarni e'tiborga olish, ulardan o'z joyida va vaqtida iqtisodiy sharoitga mos holda foydalanish va ularni takomillashtirish bozor iqtisodi shakllanishini tezlashtiradi.

O'zbekiston milliy modelidagi muhim tomonlardan yana biri shuki, bozor iqtisodiga o'tish sillik, osonlik bilan ro'y beradi deb hisoblamay, bu o'YOir, mashakqatli va ma'lum iqtisodiy buzilish, beqarorlik kabi salbiy hodisalar bo'lib turishi, e'tibor susayganda bunday salbiy oqibatlarining chuqurlashuvi ro'y berishi mumkin. Chunki bu bir iqtisodiy tizimdan ikkinchisiga o'tishdan iborat bo'lib, ko'pchilik iqtisodiy voqelik bir-biriga qarama-qarshidir. Bunday o'zgarish milliy modelning har tomonlama mukammal bo'lishi va umumiylik, xususiylilik hamda jahon tajribasini o'z sharoitlarini to'la hisobga olib qo'llash kabilarni o'z ichiga olishni talab qiladi.

Bozor iqtisodiyotiga o'tishdagi milliy modelning amaldagi harakati real sharoitga asoslangan holda, mavjud va ro'y berishi mumkin bo'lgan barcha iqtisodiy hodisalarni e'tiborga olgan tarzda bo'lishi, juda ehtiyotkorlik, hamkorlik va tadbirkorlik asosida bo'lishini talab qiladi.

Bozor munosabatlariga o'tish birdan bo'lmay, sekin-asta bosqichma-bosqich amalga oshiriladi. Bu evolyutsion jarayon bo'lganidan, turli bosqichlarni taqoza etadi. Mazkur bosqichlar hamma erda bir xil emas. Masalan, ikkinchi yo'ldan borgan, ya'ni rivojlanayotgan mamlakatlarda uch bosqichli rivojlanish yuz beradi:

Birinchi bosqich. Iqtisodiyotni barqarorlashtirish.

Ikkinchi bosqich. Bozor infrastrukturasi yaratish.

Uchinchi bosqich. Bozor munosabatlariga o'tish.

Sobiq sotsialistik mamlakatlarda davlatlashtirilgan, o'ta markazlashgan va yagona bir markazdan boshqariluvchi iqtisodiyotdan bozor iqtisodiyotiga o'tish zarurligi quyidagi bosqichlarni taqozo etadi.

5.2. jadval

Bozor iqtisodiyotiga o'tish bosqichlari.

Bosqichlar	Tadbirlar
1-bosqich "Tuquqiy asoslarni yaratish"	* mulk to'grisida; * banklar to'grisida; * bandlik to'grisida; * investitsiya haqida; * tadbirkorlik to'grisida; * tashqi iqtisodiy faoliyat haqida; * xususiylashtirish to'grisidagi qonunlarni qabul qilish.
2-Bosqich "Moliya-kredit tizimini sog'lomlashtirish"	* narx nazoratini cheklash; * inflyatsiyani jilovlash; * byudjet taqchilligini qisqartirish; * daromadlarni indeksatsiyalash va boshq.
3-Bosqich "Bozor munosabatlarini shakllantirish"	* ish haqini isloh qilish; * chet el investitsiyasiga sharoit yaratish; * birjalar faoliyatini tashkil qilish; * monopoliyaga chek qo'yish; * valyuta bozorini rivojlantirish; * tashqi va ichki narx nisbatiga sharoit tugdirish; * xususiylashtirishga sharoit yaratish va boshq.
4-Bosqich "Bozor munosabatlarini rivojlantirish"	* sog'lom bozor raqobatiga o'tish; * o'z-o'zini tartibga soluvchi bozor strukturasi rivojlantirish; * bank-kredit tizimini takomillashtirish; * davlat soliq tizimini so'ylomlashtirish;

Qayd qilingan bosqichlar va tadbirlar shartli, ular oldinma-ketin Eki qo'shilib ketish ham mumkin.

Birinchi bosqichda davlatlashgan va erkin bozor xo'jaligining qorishmasidan iborat o'tkinchi iqtisodiy tizim yuzaga keladi. Rejalashtirish saqlangan holda korxonalar va xo'jaliklar, jumladan, davlat korxonalari ham bozor aloqalariga kirishadilar. Bu monopollashgan bo'ladi, chunki davlat korxonalari tanho mahsulot yaratuvchi, ya'ni sotuvchi va yagona xaridor sifatida bozorga chiqadi.

AMMO shu bilan bir qatorda monopol mavqeda bo'lmagan, raqobat qiluvchi nodavlat korxonalari qam bozor munosabatlarining ishtirokchisiga aylanadi. Bu bosqichda rejalashtirilgan va erkin bozor iqtisodiyoti sektorlari hosil bo'ladi. YA'ni iqtisodiyot ikki sektorli tus oladi, u yarim liberallashtirilgan holatda bo'ladi.

SHuning uchun ham bozor iqtisodiyotiga o'tishning birinchi bosqichida ijtimoiy himoya vositalariga daromadlarni indeksatsiyalash, nisbatan kam ta'minlangan aholi qatlamlariga kompensatsiya ajratishga alohida e'tibor beriladi. "Iste'mol savatiga" kiruvchi, ya'ni yashash minimumi uchun zarur bo'lgan oziq-ovqat muhsulotlarining qat'iy davlat narxlari saqlanadi. Dotatsiya va subsidiya endi ilgorigidek ishlab chiqaruvchilarga emas, balki iste'molchilarga ajartiladigan bo'ladi.

Ikkinchi bosqichda iqtisodiyot to'la-to'kis liberallashtiriladi, xususiylashtirish (privatizatsiya) tugallanadi, narxlar erkin qo'yib yuboriladi, davlat korxonalari son jixatdan qisqarishi bilan birga ularning monopol mavqei tugatiladi. Monopollashgan bozordan erkin bozorga, davlatlashgan iqtisodiyotdan erkin raqobatga tayangan iqtisodiyotga o'tiladi, iqtisodiy demokratizm printsiplari yuzaga keladi.

Mazkur bosqichlar ham shartli, shubhasiz iqtisodiy amaliyotda yangiliklar yuz berib, bosqichlar o'zgarishi ham ehtimoldan xoli emas. Aytilganlardan qat'iy nazar bozor iqtisodiyotiga turli bosqichlarni o'tib borilishi turgan gap. Lekin bosqichlarning davomiyligi, ular orasida yechiladigan muammolar har xil bo'ladi.

* islohatlar strategiyasi, ya'ni "O'zbekiston yo'li"ni ishlab chiqarishga va birinchi bosqich vazifalarini amalga oshirishga erishildi

* huquqiy asoslarni yaratishda o'zimizga xos yondoshuvlarni, qonun xujjatlarini, ishlab chiqish va qabul qilish bo'yicha o'z mexanizminingni vujudga keltirdik;

* mulkchilikning xamma shakllari teng huquqli ekanligi konstitutsion tarzda e'tirof etildi va davlat mulkini xususiylashtirish, ko'p ukladli iqtisodiyot asoslarini shakllantirishga erishildi;

* qishloq xo'jaligini isloh qilish sohasida agrar munosabatlarning yangi turini shakllantirishga muvoffaq bo'lindi;

* totalitar tizimdan demokratik tizimga, markazlashtirilgan tartibda qayta taqsimlash mexanizmidan bozor mexnizmiga, qattiq mahkamachilik va mamuriy buyruqbozlikdan iqtisodiy omillar va ragbatlantirish choralari asosida o'zini o'zi boshqarishga va o'zini o'zi idora qilishga o'tildi;

* narxlarni erkinlashtirishda jiddiy o'zgarishlar yuz berdi, amalda hamma turdagi xom-ashyo va tayyor mahsulotning oldindan belgilab qo'yilgan narxlaridan erkin narxlarga o'tildi, hamma iste'mol mollarning narxlari ustidan tugridan-tugri davlat nazorati butunlay bekor qilindi;

* tashqi iqtisodiy faoliyatni erkinlashtirish va jahon iqtisodiy hamjamiyatiga qo'shilishga erishildi, tashqi dunyodan ajralib qolish hollariga barxam berildi, mustaqil tashqi iqtisodiy yo'limizni shakllantirib oldik;

* aholini ijtimoiy himoya qilish sohasida tub burilishlar yasaldi, narxlar erkinlashtirilishi va pulning qadrsizlanishi darajasi ortib borish munosabati bilan:

- daromadlarning eng kam va o'rtacha darajasini muntazam oshirish tadbirlari ko'rildi;

- aholining kam ta'minlangan tabaqalarini ijtimoiy himoyalash va qo'llab quvvatlash borasida kuchli chora-tadbirlar o'tkazildi;

- yalpi ijtimoiy himoyalash tizimidan ishonchli ijtimoiy kafolatlar va aholini ijtimoiy qo'llab quvvatlash tizimiga izchillik bilan o'tish maqsadga muvofiq deb topildi;

- ijtimioy himoyalashning asossiz tenglashtirish tizimidan qat'iyon voz kechildi, xamma nafaqalar va moddiy yordam faqat mahallalar, oila orqali etkazib berilishi joriy qilindi;

* odamlarning dunyo qarashida sifat o'zgarishlari ro'y berdi, tinchlik, barqarorlik, milliy ahillik, qaysi millatga mansubligidan, nasl-nasabi va dinidan qat'iy nazar, barcha kishilar qalbini diyorimiz bilan faxrlanish tuygulari shakllandi;

* iqtisodiy va ijtimoiy -siyosiy barqarorlikning ta'minlanishiga erishildi, ya'ni:

- iqtisodiyotdagi kuchayib borayotgan pasayishni, etakchi, tarkibiy jihatdan hal qiluvchi tarmoqlarda ishlab chiqarish hajmining kamayishini to'xtatib olishga erishiladi;

- byudjetni va pul muomalasini barqarorlashtirishga, pulning qadrsizlanish darajasini ancha qisqartirish, aholi turmush darajasi keskin pasayishining oldini olishga muvaffaq bo'ladi.

Shunday qilib, iqtisodiy islohatlarning birinchi bosqichida yangi tuzum uchun ishonchli poydevor yaratish vazifasi hal qilindi va bo'lindi.

1995 yildan boshlab respublika jamiyatni isloh qilishning navbatdagi bosqichiga izchil suratda qadam qo'ydi.

* davlat mulklarini xususiylashtirish sohasida boshlangan ishni oxiriga etkazish;

* ishlab chiqarishning pasayishiga barham berish va makroiqtisodiy barqarorlikni ta'minlash, ham korxonalar, tarmoqlarning, ham umuman davlatning iqtisodiy va moliyaviy barqarorligiga erishish;

* milliy valyuta - so'mni yana ham mustahkamlash;

* iqtisodiyotimiz strukturasi tubdan o'zgartirish, xom ashyo etkazib berishdan tayyor mahsulot ishlab chiqarishga o'tish, uning sifatini va raqobatga bardoshligini jahon bozori talablari darajasiga etkazish;

* aholining kam ta'minlangan qatlamlarini ijtimoiy himoyalashni kuchaytirish, ularga tegishli yordam ko'rsatish borasida ilgari tutilgan yo'lni davom ettirish.

Prezidentimiz I.A.Karimov ikkinchi bosqichning mohiyati to'g'risida quyidagilarni ta'kidladi:

«Xayot rivojlanaveradi, vaziyat o'zgaraveradi - demak, biz yangicha yondoshuvlarni, noan'anaviy yechimlarni izlab topmogimiz lozim. Iqtisodiy islohatlar ikkinchi bosqichining mohiyati hamda talabi ana shundan iborat».

5.3. Uzbekistonda bozor tarixi va uni rivojlanishi.

Garbga nisbatan shark mamlakatlarida tarakkiyot ancha oldin boshlangan. Insonning iqtisodiyot sohasidagi faoliyati, bozor, savdo kabilar Osiyo xalklari ichida juda kadimgi davrlardayok boshlanib, sungra Garbga, ovrupa xalklariga tarkala boshlagan.

Shark bozori, markaziy Osiyo va Ozbekistondagi bozor uzining kadimiyligi bilan birga bir kator uziga xos xususiyatlarga ega bulib, bu erlarda davrida inson iqtisodiy faoliyati ancha yukori darajada ekanligini kursatadi. Avvalo shuni ta'kidlash zarurki, shark bozorida maxsus savdo rastalari, dukonlar, omborlar, karvon saroylar kabilar bulgan. Syu bilan birga savdogarlar uz vatanlaridan uzok bulgan bir necha bozorlarda oldi-sotdi ishlarda katnashishgan, xatto bir necha mamlakatlar bozorlarida ishtirok etishgan.

Bu albatta kadim vaqtlardayok xunarmandchilik, dexkonchilik rivojlanganligining natijasidir. Kadimgi davr, kulchilik davrlaridayok, xozirgi Uzbekiston xududi bozolarida Misr, Mesopotamiya, xindiston, xitoy va YUnon savdogarlari uz mollarini sotish Bilan birga kup mikdorda bu erlardan xunarmandlar, dexkonlar maxsulotlarini xarid kilar edilar.

Turon bozorida «Ipak yuli» ning ta'siri kata edi. Bu yul Xitoydan Janubiy Ovrupagacha chuzilgan bulib, shu yuldagi shaxar bozorlarini uz ichiga olar, ya'ni asosan shu «Ipak yuli» joylardagi bozorlarga ta'sir etar edi. Bu bozor fakat Xitoy mollari va Janubiy Ovrupa mollari Bilan chegaralanmay, yul-yulakay barcha xalkalar mollari savdosini xam ta'minlar edi. Albatta, bunda Xitoyning ipak mollari va chinnisi kata urin egallar, lekin Turon xunarmand va dexkonchilik mollarining salmogi xam oz emas edi. Bu iollar Uzok Shark va Ovrupagacha olib boilib sotilar edi. Shu bilan birga «Ipak yuli»ning ta'siri katta bulgan.

Uzbekiston xududida keyingi bozor takdiri Movarunnaxr bilan boglik bulgan. Bunda Amir Temur davri uz axamiyati Bilan farkanib turadi. Chunki u yirik markashlashgan davlatni barpo etib, bozor uchun juda kulay sharoit yaratgan edi. Uzbekiston asosidagi davlat Garbda Ovrupagacha, sharkda Xitoy, xindistongacha chuzilgan bulib, bozor uchun keng masofa yaratildi. Bunda ichki bozorga nisbatan tashki bozor kengrok rivojlanadi.

Shaxarlar kupayib, yirik-yirik savdo markazlari paydo buldi. Savdo avji xunarmandchilik va xaridorgir mollar ishlab chikarishni kengaytirdi. B uvaktga kelib Samarkand, buxoro, Andijon, Namangan, Shaxrisabz kabi jaxon axamiyati kasb etgan savdo markazlari yuzaga keldi. Movarunnaxr bozorlari Shark va Garb mamlakatlari savdogarlarini uziga jalb etdi.

Katta shaxarlar bozorida savdoning xususiyatlaridan biri shu ediki, xunarmand mollari aloxida savdo dukanlarida emas, balki asosan korxonaning uzida sotilar edi. Shunga kura maxsus xunarmandlar maxallasi, urami, mavzelari bulgan. Bularning ayrimlarining nomlari xozirgacha xam saklanib kelmokda, chunonchi Ukchi, egarchi, Misgarlik, Kallaxona, Chakichmon kabilar.

Tukuvchi va tikuvchiga ushaganlarning maxsulotlari asosan bozorlarida sotilib, maxsus bozorlar mavjud bulgan. Masalan, Samarkandinng Ragiston maydonida 16 asrda kurilgan kata aylanma bino, bulib, bu duppi bozori edi. Xozirgi vaktida bu erda kutubxona joylashgan.

Bundan tashkari savdogarlar ayrim mollarni sotishga ixtisoslashgan bulib uz nomiga ega edi. Aytaylik, allopun va bugdoy , kassob-gushsht sotuvchilar, bakkol-mayda savdo kabilar. Bular savdo va bozorning kadimdan ancha yukori darajada ekanligidan dalolatdir.

Uzbekistonning keyingi bozor tarixi Turkiston bilan boglik bulgan. Bunda 19 asrning ikkinchi yarמידan boshlab, rus mustamlaka davri aloxida urin egallaydi.. Bu davrda bozor munosabatlari bir kadar kengayib, bir kator uzgarishlar iyuz berdi. Bu uzgarishlar xam mikdor, xam sifat uzgarishlarni uz ichiga oladi. Urta Osiyo iktisodiyoti Rossiya iktisodiyoti manfaatiga buysindirildi. Bunda, avvalo, paxtachilikka va bogdorchilikka kata axamiyat berildi. Rossiya mustamlakachilik

siyosatida paxtachilik asosiy urini egallab, bu tarmok imkonini boʻlajak kengaytirildi va Uzbekistonning paxta xom ashyosi bilan deyarli butun Rossiyaning tukumachiligi sanoati tula taʼminlanib, xatto chetga ham eksport qilindi. Bu soxada mustamlakachilik siyosatidan, uning bor imkoniyatlarining tula foydalanildi. Chunki bu yul bilan tabiiy boyliklar va arzon mehnat resurslaridan juda yuqori foyda olinar edi. Shu bilan birga xunarmandchilik maxsulotlari ham arzonga olib ketilar, bu tarmok ham ancha jonlangan va uziga xos boʻzorgir mollar ishlab chikarilar edi.

Sovet imperiyasi davri bozor iktisodiyoti uchun eng muvafaqiyatsiz buldi. Chunki bu davr ichida uni shakllantirish, rivojlantirishemas, balki yuk qilish, uning uchun zarur sharoitlarga barzax berish Amaliy kuchga ega buldi. Bu kapitalistik munosabatlarni yuk qilish va sotsializm iktisodiy tuzumini barpo etishda uz ifodasini topdi. Bozor iktisodining asosi bulgan xususiy mulkni barbod etib, urniga ijtimoiy mulkni urnatish zarur, deb tushuntirildi. Natijada ikki xil mulk, yaʼni davlat va jamoa-kooperativ mulki barpo etildiki, mazmunan kooperativ mulki ham davlat mulkidan farklanmas edi. Pirovardida yakkamulkchilik paydo buldiki, bu uzidan-uzi xar kanday rakobat uchun tusik edi.

Uzbekistonning bozor tarixi bilan tanishish shuni kursatadiki, tarakkiyotimizda tula bozor iktisodiyoti davri, bozor munosabatlari tizimi davri bulmagan. Albatta bozor munosabatlari mavjudligi juda kata tarixga ega, u uzok vaqtlardan beri mavjud, lekin u iktisodiy tizim darajasiga eta olmagan va uning uchun zarur sharoit yaratilmagan, bunga imkoniyat ham bulmagan. Shunga kura Uzbekistonda bozor juda tarakkiy etgan davrlar bulgan vash u davrlarni tiklashimiz vakaytarishimiz zarur, deyish, yumshokrok kilib aytganda, urinsizdir. Chunki u xakikatga tugri kelmaydi va ilmiy asosga ega emas.

Xozirgi Uzbekistonimiz xududida bozor, bozor munosabatlari bulganligi tufayli ularning iktisodiy taʼsir davrlari bulgan. Ammo bu bozor iktisodiyoti xukmron edi, degan sux emas. Bozor iktisodiyoti uchun, albatta ishlab chikarish fakat tovar ayirboshlashga atalgan bulishi zarur, yaʼni namoyon bulishi, ayirboshlash orkaligina maxsulotlar isteʼmolga tushishi kerak. Uzbekistonda tovar ishlab chikarilishi rivoji va uning umumiyligi, yuqori darajasi urniga natural xujalik asos bulib, bozor

munosabtlari tizimi u yokda tursin, umuman, ular xarakati uchun sharoit xam mavjud bulmagan. Uzbekistonda bozor munosabatlaoiga utish , bozor iktisodiyotini shakllantirish uchun mustakil milliy iktisodiyot asos bulib, aytish mumkinki, tariximizda birinchi marta bozor iktisodiyoti yuzaga keladiki, bu uning poyonsiz istikbolini , yuksak darajada rivojlanishini ta'minlaydi.

Uzini - uzi nazorat va muxokama uchun savollar.

1. O'zbekistonda bozorning tarixiyiligini qanday tushunasiz?
2. O'zbekiston xududida bozor mavjudligi va miqyosini asosiy davrlar bo'yicha tushuntirib bering.
3. Sovet imperiyasidan qolgan O'zbekiston xalq xo'jaligini xolatini tushuntiring.
4. O'zbekistonda bozor iqtisodiyoti va bundagi mavjud imkoniyatlar nimalardan iborat?
5. Uzbekistonning «kapitalizmsiz rivoji» ni bozor munosabatlariga ta'sirini kanday talkin kilasiz?
6. Uzbekistonda bozor iktisodiyoti istikboli va bundagi mavjud imkoniyatlar nimalardan iborat?
7. Respublikamizda bozor iktisodiyotiga utishni muvaffakiyatli amalga oshirishning imkoniyatlari tugrisida nimalar bilasiz?

Tavsiya etiladigan adabiyotlar

1. Karimov I. A. Uzbekiston XXI asrga intilmokda. T., «Uzbekiston», 1999.
2. Rasulov M. Bozorni ijtimoiy tartiblashtirish. Ukuv killanma. T.: TDIU. 2003.
3. Vaxobov A. Bozor munosabatlariga utish boskichidagi kup ukkladli iktisodiyot va uning takroran xosil bulishi. T.: Moliya. 2002.
4. Tojiboeva D. Iktisodiyot nazariyasi. 2-chi kitob. T.:SHARK. 2003.
5. Makonnel, Bryu, Kembell. Ekonomiks. T., Uzbekiston, 2001.
6. www.google.ru. Bank referatov
7. www.reviem.uz Rinochnaya ekonomika Rossii
8. www.cer.uz Teoriya rinka v Rossii i za rubejom

YI- Bob. Bozor ishtirokchilarini bozor nazariyasida urganilishi

6.1.Bozor ishtirokchilari tushunchasi.

6.2.Korxonalar va firmalar.

6.3.Uy xo'jaligi va davlat.

6.4. Xususiy lashtirishni amalga oshirish tajribasi va yo'llari.

6.1.Bozor ishtirokchilari tushunchasi.

Bozor iqtisodiyoti tizimida ishtirokchi (sub'ekt)lar mavjud bo'lib, ular bozorni tashkil etuvchi, mohiyatini ko'rsatuvchi, amalda ro'yobga chiqaruvchi sifatida ahamiyat kasb etadi. Bu avvalo, bozor munosabatlari ifodalovchilari bo'lib, ular turli xilda va turli mazmunda bo'ladilar. Umuman olganda, bozorda ko'zga tashlanuvchi ishtirokchilar avvalo xaridorlar va sotuvchilardir. YUzaki qaraganda, bozor xuddi faqat shulardan, ya'ni xaridor va sotuvchilardan iboratdek bo'lib tuyuladi. Xaqiqatda bu ayni chuqur va sermazmundir. Amalda esa ular avvalo talab orqali iste'molchilar va taklif orqali ishlab chiqaruvchilardir. Xar qanday sotuvchi, bozorning xizmatchisi ayni vaqtda xaridor sifatida ham bozorda ishtirok etadi.

Aytish mumkinki, bozor ishtirokchilari o'zlarida bozor munosabatlarini ifodalovchi, bozor mohiyati sifatida munosabatda bo'luvchilardir. Bular faoliyat, xo'jalik, mulk ko'rinishlari nuqtai nazaridan, aytganimizdek, xilma-xil bo'ladi. Iqtisodiyotdagi harakat, resurslar, tovar va xizmatlar, daromadlar harakati nuqtai nazaridan bozor ishtirokchilari uch asosiy xo'jalikka egalik qiluvchilardir. Bular oila (uy) xo'jaligi, firma-korxona va davlatdir. Bularning iqtisodiyot jarayonidagi harakatlari, vazifalari turlicha va ular bir-birlarini to'ldirib keladilar. Uy xo'jaligi (oil) bitta yoki bir necha shaxslardan iborat bo'lgan iqtisodiy birlik bo'lib, mustaqil bir qarorga keladigan va masalani to'la erkin hal qiladigan mulkdorlardir. U avvalo ma'lum resursning egasi, o'z talabini to'la qondirishga, ixtiyoridagi resurslardan foydalanishni yuqori darajaga etkazishga urinadigan iqtisodiy birlikdir. Uy

xo'jaligiga barcha iste'molchilar, yollanma ishlovchilar, yirik va mayda kapital, er, ishlab chiqarish vositalari egalari kiradi.

Firma ham iqtisodiy birlik bo'lib, u ham erkin va mustaqil qaror qabul qilish xususiyatiga ega. Chunonchi, firma ishlab chiqarish omillaridan to'la foydalanishga harakat qilib, ularda tovar va xizmatlar hosil qilgan xolda boshqa firmalarga, uy xo'jaligiga va davlatga sotadi. Firmalarga tadbirkorlar va ularning korxonalari kiradi.

Davlatga hukumat muassasalari kirib, ular yuridik va siyosiy hokimiyatga egalik qiladi va ulardan xo'jalik ishtirokchilari va bozor ustidan umumiy maqsadni ko'zlagan holda nazorat o'rnatishda foydalaniladi.

Ular bozor iqtisodiyotida bir-biriga bogliq holda harakat qiladilar.

1-jadval.

Bozor iqtisodiyotidagi uch asosii ishtirokchilar va ularning vazifalari

Davlat	Firma	Uy xo'jaligi
Iqtisodiyotni tartib lashtiradi.	Ishlab chiqarish omillari va xizmatlarni sotib oladi.	Resurslarga mulkiy egalik qiladi va ularni foydalanish uchun sotadi
Iqtisodiyot faoliyati qoidalarini belgilaydi va sharoshlarini yarata-di		
Soliq va boshqa usullar bilan daromadni qayta taksimlashda qatnashadi. Bozor ishtirokchisi sifatida iqtisodiy faoliyat ko'rsatadi.	Tovarlar va xizmatlar ishlab chiqaradi hamda ularni sotadi.	Tovarlar va xizmatlar sogib oladi.

Jadvalda davlat birinchi bo'limda bo'lishiga qaramay, u o'z vazifasi bo'yicha asosan muvofiqlashtirish mazmunidagi ishlarni bajaradi. SHuning uchun talqin qilishni firmalardan boshlab, davlat bilan yakunlash ma'qul bo'ladi.

6.2. Korxonalar va firmalar

Iqtisodiy ishtirokchilardan bo'lgan firma korxona asosida tashkil topib, ishlab chiqarish vositalari va ishchi kuchining texnologik qo'shilishini amalga oshiradi. Korxonalaridagi xo'jalik faoliyati firmalar tomonidan amalga oshiriladi. Firmalar turli ko'rinishda, yakka holda yoki bir necha ishlab chiqarish birlashmalaridan iborat bo'lishi mumkin. Bozor sharoitida tadbirkorlik asosan firmalarda o'z aksini topadi va firmalar orqali bozor mohiyatini tushunish engil kuchadi. SHunga ko'ra, ayniqsa, hozirgi zamon bozorini uning asosiy ishtirokchilari bo'lgan firmalarsiz, uning tashkiliy tomoni, turli iqtisodiy holatlardagi o'zini tutishi va harakatlari tasavvur etib bo'lmaydi. Firma to'ldiricha xususiy soha bo'lib hisoblanadi. Firmalar sanoat, qurilish, savdo, transport, qishloq xo'jaligi kabilarda mavjud bo'lib, daromad olish maqsadida tashkil topadi. Firmalar quyidagilar bo'yicha o'zaro farqlanadi: 1) xo'jalik faoliyati va harakat xususiyatlari. 2) huquqiy holatlari. 3) mulkiy holatlari. 4) kapitalga bo'y Oqligi va nazorat ta'siri. 5) faoliyat sohasi buyicha.

Xo'jalik faoliyati bo'yicha firmalar sanoat, savdo, transport va aloqa kabi, shuningdek, straxovanie, injenering, bank va moliya-investitsiya, ilmiy va innovatsion kabilardan iborat bo'ladi. Bular ichida eng yirigi sanoat firmalari bo'lib, mahsulot sotish hajmi bo'yicha 50 foizni tashkil etadi. Faqat AQSHning o'zida 1 milliondan ortiq shunday firmalar mavjud.

SHuningdek, firmalar savdo sohasida ham keng tarqalgandir. Bular ulgurji, chakana savdo, savdo-tijoriy, eksport-import kabilarni amalga oshiradi. Masalan, AQSHda bularning soni 3,5 milliondan oshadi. Bular sanoat kompaniyalari ichida yoki o'zlari mustaqil faoliyat ko'rsatib, xo'jalik va yuridik borliq yoki mustaqil bo'lishlari mumkin. Bunday firmalar sotib olish va sotish o'rtasidagi farqlar hisobiga o'z tijoriy ishlari uchun foyda oladilar. Bularning faoliyati asosan tijoriy mazmunda bo'lsa ham yirik firmalar tovarlarini qayta ishlash, qadoqlash va tovarlar straxovaniesi kabi ishlarni ham bajaradilar.

Transport sohasidagi firmalar yuk va odamlarni tashish bilan shu YOullanadi. Bular temir yo'l, avtomobil, havo va suv transportlari kabi firmalardir. SHuni ham aytish kerakki, temir yo'l ko'pincha davlat ixtiyorida bo'ladi. Bunga sabab qimmatga

tushishi, kam foyda keltirishi, hatto zarar keltirishidir. U o'z hajmi bo'yicha hozirgi davrda suv va havo transportiga nisbatan past turadi.

Bozor iqtisodi rivoj toptan mamlakatlarda bank, straxovanie, moliya-investitsiya, ya'ni qimmatga ega qogozlar va ko'chmas mulklar hamda ijaralar bilan bo'YOliq ishlarni bajaruvchi firmalar ham keng avj olgan. Bunday firmalar soni AQSHda 2 milliondan ortiqdir.

Ilmiy tahlil va innovatsiya, shuningdek, axborot, konsultatsiya kabi xizmatlar ko'rsatish sohasidagi firmalar ham mavjud. Bunday firmalar AQShning o'zida 6 millionga yaqin. Bularning ichida injener-texnik xizmatlari ko'rsatuvchi firmalarning salmogi katta. Bular loyihalash, qurilish va inshootlarni foydalanishga topshirish, yangi texnologiyalar ishlab chiqish, ishlab chiqarish jarayonlarini takomillashtirish kabilarni amalga oshiradi.

Firmalarning keyingi bo'linishi sohalar bo'yicha bo'lib, ularning faoliyat turlari turlicha. Ular bir soha tarmogida ish ko'ruvchi yoki kup soha va tarmoqlarida ish ko'ruvchi firmalarga bo'linadi. Bir xil soha tarmogida ish yurituvchi firmalar ishlab chiqarishning turli tarmoqlari bilan chegaralanmay, moliyaviy ishlar va tijoriy ishlar bilan ham shuYOullanadilar. Ko'p sohali firmalarning o'zini ikkiga bo'lish mumkin, ya'ni asosiy soha xususiyatini saqlovchilar va turli sohalilik asos bo'lgan firmalar. Masalan, "Jilett" firmasi soqol oladigan asbobsozlik va lezvie ishlab chiqarish hamda sotishga asoslanilgan holda parfyumeriya-kosmetika, ruchka, charm-galantereya, qogoz-yozuv buyumlarini ishlab chiqarish va sotish bilan ham shugullanadi. Koreya respublikasidagi "DEU" firmasini olsak, u avtomobil, teleapparat, qurilish va boshqa bir qancha soha, tarmoqlarda faoliyat ko'rsatadi. Shuning uchun uning asosiy sohasini ko'rsatish qiyin. U kontserndan iborat bo'lib, korxonalar guruhini tashkil etadi.

Ko'p sohali firmalarning (diversifitsiyali) bozor mexanizmlarining samarali ishlashida roli katta. Ular ancha iqtisodiy turgunlik va raqobatga chidamli bo'ladi. Chunki kapitalni siljitish, ya'ni ularni istiqboli yo'q sohalardan istiqbolli sohalarga o'tkazish imkoni katta.

Diversifitsiyalashgan firmalarning ikkinchi turi, ya'ni asosiy sohasi bo'lmagan firmalarning konglomerat deb ataluvchi firmalari mavjud bo'lib, bunda bir-biriga texnologik borliq bo'lmagan tarmoq, sohalar birlashib, ularda ishlab chiqarishni takomillashtirish maqsadi bo'lmaydi, ular asosan aktsiya bahosi darajasi hisobiga boyishni maqsad qilib oladi. Ular albatta pirovardida raqobatga chiday olmay, ko'pincha sinadi yoki tezda bozorga moslashgan holda ko'p kerak bo'lmagan bo'lim, firmalarini yopib, ma'lum ustun sohani kuchaytiradi.

Xususiy-tashkiliy tomondan firmalarning bo'linishini olsak, turi, miqyosi yoki xo'jalik faoliyati sohasidan qat'i nazar, ma'lum davlatlar tomonidan belgilangan qonuniyat tufayli ish ko'rishadi. Bunda faoliyatning barcha tomonlari mavjud qonunlar asosida tashkil etilishi, javobgarligi, a'zolarining vakolati, soliqlarga munosabati, foyda hisob-kitobi, boshqaruv tizimi, yuz berishi mumkin bo'lgan tashkiliy tomonlar, yopilishi va faoliyatining to'xtatilishi kabilar aniq belgilab qo'yiladi. Firmalarning tashkiliy-huquqiy shakllarini olsak, yakka firmalar va jamiyatli birlashma firmalar bo'ladi. Bular ichida eng qadimgisi va ko'p tarqalgani yakka egalikka asoslangan firmalardir. Birgina AQShda bularning soni 11 milliondan ortiq bo'lib, ular asosan, magazinlar, har xil ustaxonalar, maishiy korxonalar kabi moliyaviy imkoniyatlari cheklangan yakka holdagi tadbirkorlikdan iborat mayda biznesdir. SHuning uchun ham ularda ishlab chiqarishni, umuman, faoliyatni kengaytirish uchun qo'shimcha mablag axtarish, albatta zaruriyatga aylanadi va ana shu zaruriyatlar mayda biznesning birlashuviga olib keladi. Natijada turli shirkat va jamoalar vujudga keladi. Avvalo jamoada sarmoyalar birlashtirilib, mulkiy chegaralanishsiz firma faoliyatida uning oldidagi majburiyat asosida qatnashadilar. Bu tula shirkatni tashkil etadi. Ikkinchi holatda tadbirkorlar kapitallarinigina birlashtirib, alohida ish ko'radilar. Bunda firma oldidagi javobgarlik faqat pay bilan chegaralanadi. Bunga chegaralangan javobgarlik asosidagi jamoalar va hissadorlik jamiyatlari kiradi.

Jamoalashgan biznesning eng oddiy shakli va barcha mamlakatlarda keng tarqalgani tula shirkat, unda asosan ikki yoki undan ko'proq kishilar birlashib xo'jalikda faoliyat ko'rsatadilar.

Shirkat a'zosi yuridik shaxs hisoblanmaydi, shunday bo'lsa ham unga oddiy shaxslar bilan birga yuridik shaxslar ham a'zo bo'lishi mumkin. SHuni e'tiborga olish kerakki, shirkatning foydasidan soliq olinmaydi, balki uning har bir a'zosi o'z daromadidan soliq to'laydi. SHuning uchun ham bunday shirkatlar boshqa xil tashkiliy huquqiy shaklli shirkatlardan soliq to'lash bo'yicha farqlanadi. Bunda kapitaldan tashkari a'zolar boshqaruvda ham faol qatnashadilar. SHirkat a'zolari ichida daromad har oyda ularning qo'shgan kapitallari hissasiga qarab taqsimlanadi. SHirkatda to'la mulk javobgarligi, hatto shaxsiy mulkni qo'shgan holdagi javobgarlik qo'llaniladi. Mulk javobgarligi bu jihatdan yakka biznesdan farq qilmaydi.

Shirkat a'zolaridan birining chiqib ketishi shirkat takdiriga ham daxldor. Chunki chiquvchining hissasi qaytarilib, shirkatni boshqatdan tashkil etish hamda yangidan shartnoma tuzish kerak. Bunday ahvol to'la shirkatning miqdori va bo'sh mablaglarni ishga solish imkonini kamaytiradi. AQShda 1,5 million shunday shirkatlar bo'lib, ular uncha katta bo'lmay, asosan savdo-tijoriy sohalarda ish ko'rishadi.

Bundan tashqari aralash shirkatlar ham bo'lib, bularda haqiqiy a'zolar bilan birga omonatchilar ham bo'ladi. Omonatchilar boshqarishda qatnashmaydi, ularning javobgarligi o'z omonatlari bilan chegaralanib, shirkat mulkiga aloqalari bo'lmaydi va o'z omonatlariga tushadigan foizni oladilar. Bu xil shirkatlarning kengayishi uchun imkoniyatlarning chegaralanishi sababi sarmoyalarning pay usulida jam'YOarilishidir. Pay guvohnomasi aktsiya mazmuniga ega emas va qo'ldan-qo'lga erkin o'tmaydi.

Bu kamchilik yana boshqacha shirkat, ya'ni aktsiyali aralash shirkatda e'tiborga olinib, omonatchilar hissadorlik huquqiga ega bo'ladilar. Pay guvohnoma o'rniga a'zoni qimmat qogozga ega qiladi va omonatchi erkin muomalada qatnasha oladi. Bu esa shirkatning imkonini ancha kengaytiradi. Shirkat a'zolarining qiziqishi shunda bo'ladiki, ular ikki marta soliq to'lashdan ozod bo'ladilar. Lekin bu shakldagi shirkatning kengaymaganligiga sabab uning qonuniy chegaralanganligi, ya'ni qarz sarmoyalarining obligatsiya qarzi sifatida qo'llashning ta'qiqlanishidir.

Sheriklik biznesi qanday huquqiy shaklda bo'lmasin, dastlabki kapital xarajati talab etilmasa foydali bo'ladi. Sherik asosan savdo-tijorat sohasida faoliyat ko'rsatadi.

Ishlab chiqarishni olsak, bu albatta ishlab chiqarish omillari uchun dastlabki katta xarajatlarni talab qiladiki, bunda shirkatlar faoliyati cheklanadi.

Shirkatlardan tashqari jamiyatlar mavjud, ulardan biri "yopiq hissadorlik jamiyat"laridir. Ular asosan cheklangan javobgarlik asosida tashkil topadi. Bu, ayniqsa oilaviy korxonalarda keng qo'llaniladi. Iarbiy Ovro'poda bunday firmalar sezilarli o'rin egallaydi. Shuni ham aytish kerakki, bu jamiyatlar qonun tomonidan bir qadar chegaralanadi. Aytaylik, obligatsiya chiqarish huquqi va ommaviy a'zolik payiga yozilish huquqiga ega emas. Bundan tashqari a'zolar soni ham cheklanadi. Chunki chet a'zolarsiz ham jamiyat ichidagi a'zolar soni etarli bo'ladi.

Tashkiliy-huquqiy bo'linishning eng so'nggi shakli - hissadorlik jamiyatlaridir. Bu ma'lum xo'jalik faoliyatini alohida qimmatga ega bo'lgan aksiyalar chiqarish yo'li bilan yuzaga kelgan kapitallar birlashmasidir. AQShda hissadorlik jamiyatlari korporatsiya deb ataladi. Keyingi vaqtlarda bu termin boshqa mamlakatlarda ham, shu jumladan, respublikamizda ham keng tarqalmoqda. Qonun bo'yicha hissadorlik jamiyatlarini tashkil etuvchilar soni chegaralanadi. Xissadorlik jamiyatlariga yakka shaxslar, yuridik shaxslar a'zo bo'lish huquqiga ega.

Qimmatbaho qogozlar chiqarish va ularni tarqatish bo'yicha hissadorlik jamiyatlari yopiq yoki ochiq bo'lishi mumkin. Ochiq hissadorlik jamiyatlarida aksiyalar erkin holda muomalada bo'ladi. Yopiq hissadorlik jamiyatlarini olsak, aksiyalar faqat tashkil etuvchilar o'rtasida tarqatiladi va aksiyalar erkin bozorga tushmaydi. SHuning uchun bunday jamiyatni tashkil etuvchilar hissadorlik jamiyatining ustav kapitalini to'la shakllantira olish imkoniga ega bo'ladilar.

Hissadorlik jamiyati boshqa xil tadbirkorlik faoliyatidan quyidagilar bilan farqlanadi:

1. Bu birgalikdagi korxona bo'lib, faoliyati chegaralangan javobgarlikka asoslangan, chunki jamiyat javobgarligini faqat o'z mulki bilan ta'minlash imkoniga ega bo'lib, javobgarlikning uning a'zolariga daxli bulmaydi. Bu ishtirokchilarni uziga tortadi va kushimcha kapital jalb etish imkonini kengaytiradi.

2. Xissadorlik huquqi mulkiy va shaxsiyga bulinadi. Mulkiylik jamiyat a'zosiga dividend olish va jamiyat tugatilsa, UZ ulushiga egalik xuquqini beradi.

Shaxsiy bo'lsa, boshqaruvda qatnashish huquqini beradi. Majburiyat bitta xolos, u ham bulsa, aktsiya haqini to'lashdir.

3. Xissadorlik jamiyati kapital birlashmasining eng turgun shakllaridan bo'lib, omonatchilarning chikib ketishi bunga ta'sir etmaydi. Aktsiya erkin bozor muomalasida katnashishi tufayli jamiyatga a'zo bo'lish va chiqish muammosini tugdirmaydi.

4. Xissadorlik jamiyati o'z faoliyatini amalga oshirish uchun katta moliyaviy imkoniyatlarga ega buladi. Jamiyatning kapitali aktsiyalar sotish orqali shakllanadi. Bir korxonada yirik, mayda, juda mayda kapitallarni jam'YOrish imkoni bor. Sungra foyda va aktsiyalari xisobiga kapital kushilib boradi.

5. Kapitalni safarbar etishning xissadorlik shakliga kooperativ firmalarning boshkarish tuzumi mos keladi. Kup sonli aktsiya egalari kooperativ boshkaruvida katnasha olmaganligi tufayli joriy xo'jalik faoliyatini ta'minlaydigan idoralar mavjud (umumiy majlis va boshkarma yoki direktorlar kengashi).

6. Xissadorlik jamiyatida xisob-kitob ochiq bo'lishi kerak. Yilning choragi va yillik xisoboti joriy matbuotda e'lon kilinadi.

Xissadorlik jamiyatlari hozirgi bozor iqtisodiyotida yirik ishlab chiqarishni tashkil etishda asos bo'lib hisoblanadi. Agar AKSHda 80-yillarda 16 milliondan ortiq korxona mavjud bo'lgan bo'lsa, ulardan taxminan 3,2 millioni korporatsiyalar edi. Barcha korxonalar 8753 milliard dollar tovar ishlab chiqargan bo'lsa, shuning 7861 milliard dollari korporatsiyalarga tugri kelgan. Xissadorlik jamiyati barcha sohalarda faoliyat kursatishi mumkin. Xissadorlik jamiyatlari, ayniqsa AKSHda juda yaxshi rivojlangan, hatto milliy belgiga aylanib kolgan.

7. Mulk shakllari nuktai nazaridan firmalarda turlilik mavjud bo'lib, Garbda ular faqat ikkiga bo'linadi, ya'ni davlat va xususiy. Ma'lumki, xususiy yakka egalik firmalari, shirkat-sherik egalik firmalari va korporatsiya yoki xissadorlik jamiyatlariga bulinadi. AKShda firmalarning 70 foizi yakka egalik, 10 foizi sheriklik va 20 foizi korporatsiyalardan iboratdir. Lekin umumiy firmalar miqdoridan 31 foizi mayda va juda mayda xususiy korxonalarga tugri keladi.

Xududiy-milliy miqyos buyicha firmalar milliy va transmilliyga bulinadi. Transmilliy korporatsiyalar yirik kontsernlar bo'lib, bular xalqaro aralash faoliyatni yuritadilar. Bozor iqtisodiyotida ularning urni juda katta. Asosan yirik ishlab chiqarish shunday firmalar kulida jamlangan bo'lib, ular jaxon iqtisodiyoti shakllanishida etakchi rol uynaydi.

Mikdoriy tomondan firmalar yirik, urta va mayda bizneslarga bulinadi. Bunday bulinish shartli bo'lib, mamlakatlar buyicha tabakalangan. Masapan, AKSHda, firmalarda 500 dan kam ishchi band bo'lsa mayda, 500 dan 1000 tagacha ishchi band bo'lsa urta firma xisoblanadi. Kupchilik Iarbiy Ovrupo mamlakatlarida esa ishlovchilar soni 50 dan 500 gacha bo'lsa, bunday firmalar urta firmalar deyiladi. Bunday firmalarning uziga xos xususiyatlari va raqobat kurash strategiyasi mavjuddir.

6.3. Uy xo'jaligi va davlat.

Bozor ishtirokchilarining keyingi yirik bulinmasi oila xo'jaligidir. Bu bozor iqtisodiyotida ikki yoklama xususiyatga ega. Bir tomondan, oila xo'jaligi ishlab chiqarish resurslari egalari bo'lsa, ikkinchi tomondan, sarf-xarajatlarni amalga oshiruvchilardan iborat bo'ladi, ya'ni ular ham taklif, ham talab shakllanishida ishtirok etadilar. Uy xo'jaligining daromad oluvchi sifatida qatnashuvida mulkdan (kapital, ish kuchi, er, ssuda, ishlab chiqarish vositalaridan) foydalanish harakati va shaxsiy taqsimotdagi qatnashuvini farklay bilish kerak. Foydalanish xarakati ishlab chiqarish jarayonida daromad olish bilan borliq buladi. Masalan, ish haqi ishlab chiqaruvchilarga bevosita bajarilgan ish uchun berilsa, renta va protsent resurslardan foydalanish uchun tulanadi. Foydalanish harakati ishlab chiqarish jarayonida daromad olish bilan bogliq buladi. Aytaylik, ish haki ishlab chikaruvchilarga bevosita bajarilgan ish uchun berilsa, renta va protsent resurslardan foydalanish uchun tulanadi. Foyda esa xo'jalik egalariga qoladi.

Shaxsiy taqsimotni olsak, bu foydalanish harakatidagi taqsimotga qaram bo'lib, ayrim uy xo'jaliklari urtasida jami daromadning taksimlanishi usuliga boglikdir. Bunda kullaniladigan usul turlari, ma'lumoti, mutaxassislik sifati, xududiy joylashish kabilar va omad ta'sir etuvchi omillardan xisoblanadi.

Uy xo'jaligini sarf-xarajat nukta nazaridan oladigan bulsak, bunda ularni o'z daromadlarining taqsimlovchisi sifatida kuramiz. Daromadlarning bir qismi soliqlar kurinishida davlatga ketadi, qolgan qismi esa iste'mol va jamrarmaga aylantiriladi. SHaxsiy iste'mol qismi yana ishlab chiqarishga tushadi, chunki ishlab chikaruvchilardan tovarlar, xizmatlar sotib olinadi. Jamgarma qismi esa banklarga kuyiladi, sugurtaga, aktsiya va obligatsiyalarga aylantiriladi. Jamgarmaning uy xo'jaligi daromadidagi aloxida kismi bozor ishtirokchilari tomonidan uy-joy sotib olish, uzoq muddat foydalaniladigan asboblar va jihozlar uchun sarf etilib, uy xo'jaligining kelajak daromadlari ximoyalanadi.

Bozor iqtisodiyoti ishtirokchilarinint asosiylaridan yana biri davlat dedik. Bozorda xususiy tadbirkor bilan birga davlat ham faol qatnashadi. Davlat tadbirkorligi davlat korxonalari faoliyatida ifodalanib, bu milliy iqtisodiyot taraqqiyoti uchun zarur bulgan tovar va xizmatlar ishlab chiqarish va ularni bozorga olib chiqishdan iboratdir. Davlat korxonalari tijoriy va notijoriy asosdagi harakatda bo'lishlari mumkin. Aytaylik, Italiyada tijoriylik ustunlik kiladi. SHu bilan birga ular juda moslashuvchan bo'lib, xukumat iqtisodiy siyosatiga qarab o'zgaruvchandir. 1980 yillarda Angliyada davlat sektori umumiqtisodiyotda 18,7 foiz bo'lsa, xususiylashtirish natijasida buning 2/3 qismi shaxslar va jamoalarga utkazilgan edi. Frantsiyani olsak, unda ham 80-yillarda davlat kismi iqtisodiyotda 22,8 foizga etgan bo'lsa, keyin pasayaverdi. SHu bilan birga davlat korxonalarida islohotlar utkazilib, o'zini-o'zi qoplash usullari qullanila boshlandi.

Davlat korxonalarini faoliyat asoslari buyicha 3 guruhga bo'lish mumkin: 1) byudjet korxonalari, 2) ijtimoiy korporatsiyalar, 3) aralash xissador jamiyatlari.

Byudjet korxonalari yuridik, xo'jalik mustakilligiga ega bulmaydi. Ular davlat ma'muriy boshqarilishiga qaram bo'lib, bevosita vazirlik, mahkama yoki mahalliy xokimiyat ixtiyoridadirlar.

Davlat byudjet korxonalarining barcha daromad va xarajatlari byudjet orqali utgadi. Bunday korxonaning rahbarlari, ishchi va xizmatchilari davlat xizmatchilari xisoblanadi. Davlat tijorat korxonalari ozchilikni tashkil etadi. Bunday korxonalarning eng kupi ijtimoiy korporatsiyalar bo'lib, ular hissadorlik jamiyatlari

shaklida hukumatlar qarori bilan tashkil topadi. Lekin aktsiyalarning hammasi davlatniki xisoblanadi. Davlat boshqaruviga kirmasa ham, lekin faoliyatlari kelishilgan holda amalga oshadi.

Ijtimoiy korporatsiyalar uz kapitaliga ega bo'lib, ularning xo'jalik faoliyatlari tijoriy asosda amalga oshadi. Asosiy sarmoyalari davlat xisobiga tashkil topishi bilan xususiy firmalardan farq kiladi.

Aralash xissadorlik jamiyatlari tadbirkorlik faoliyatida keng qatnashish imkoniga ega buladilar. Masalan, Buyuk Britaniyaning "British aerospeys" yirik aviakos-mik korporatsiyasi dunyoda "Boing" dan keyin uchish appa-ratlari chiqarish buyicha ikkinchi urinda turadi. Bu korporatsiya 1981 yili nodavlashtirilib, xususiy xalq kompaniyasiga aylantirildi, lekin 81 foiz aktsiya davlat ixtiyorida qoldi. Aralash kompaniyalar xissadorlik jamiyatiga oid qonunlar buyicha faoliyat kursatadi. Bularning o'z kapitallari hissador kapital, kapitallashgan fonda, emissiya daromadlaridan tarkib topadi. Davlat va xususiy aktsiyachilar faoliyatlaridan dividend tarzida daromad oladilar. Lekin xususiy firmalarga nisbatan davlat aralash firmalari davlat subsidiyasi, dotatsiyasi, kafolati, xom ashyo bilan ta'minlash, mahsulot sotish kafolati kabi imtiyozlarga ega.

Resurslar uy xo'jaligidan resurslar bozoriga va undan ikki tomonga, ya'ni firmalar va davlat tomon xarakatda buladi. Xakikatan ham firmalar va davlat korxonalari ishlab chiqarish vositalari va ish kuchini uy xo'jaligidan bozor orkali: yo sotib oladi, yo ijaraga oladi.

Endi maxsulot bozorining ishtirokchilari va iqtisodiy harakatda bu bozorning rolini kuraylik. Firmalar, uy xo'jaligi va davlat birgalikda mahsulot bozorining ishtirokchilari sifatida qatnashadi. Firmalar mahsulot bozoriga tovar va tovarlashgan xizmatlarni taklif etadilar. Shuningdek, davlat tovar va xizmatlar taklifining shakllanishida ishtirok etadi. Uy xo'jaligi esa tovar va xizmatlarni bozordan sotib oluvchi sifatida ishtirok etib, faqat talabni shakllantirishda qatnashadi. Demak, maxsulot bozoridagi talabni uy xo'jaligi bilan davlat birgalikda shakllantiradi, taklifni shakllantirishda esa firmalar qatnashadi.

Daromadlar va xarajatlar harakatini kuradigan bo'lsak, bu resurslar va tovarlar harakatiga aks holda yuz beradi. Xarajatlar firma va davlatdan resurslar bozoriga tomon yunalishda buladi. Shu bilan birga davlat tomonidan xarajatlar maxsulot bozoriga xam qaratilgan buladi. Uy xujaligini oladigan bo'lsak, uning xarajatlarning yunalishi maxsulot bozoriga, pul daromadi harakati mahsulot bozoridan firmalarga karatilgan bo'lib, bu savdodan keladigan tushumlardir.

Shunday kilib, resurslar va tovarlar, tovarlashgan xizmatlar xarakati soat mili yunalishiga teskari xolda, xarajatlar va daromadlar harakati esa soat mili yunalishida amalga oshadi.

Bozorsiz iqtisodiy xarakat ham mavjud bo'lib, bu davlat bilan borlikdir. Agar davlat firmalar va uy xo'jaligini tovarlar va xizmatlar bilan ta'minlashda katnashsa, ular, uz navbatida, davlatni soliq bilan ta'minlab turadi.

Firmalar o'z daromadlarini mahsulot bozorlari orqali olsalar, uy xo'jaliklari uz daromadlarini resurslar bozori orqali oladilar. Davlat esa bevosita firma va uy xujaliklaridan soliq orkali daromad oladi.

SHunday qilib, firmalar, uy xo'jaliklari va davlat bozorda, ya'ni ham resurslar bozori, ham maxsulotlar bozorida ishtirok etadilar. Firmalar resurslar bozorida talabni yuzaga keltirib xaridor sifatida ishtirok etsa, maxsulot bozorida taklifni shakllantirib sotuvchi sifatida ishtirok etishadi. Uy xo'jaligi buning aksi sifatida harakatda buladi. Davlatni olsak, u resurslar, tovarlar, xizmatlar, daromadlar harakatiga homiylik kilib, ikkovi bozorda xam ishtirok etadi. SHu bilan birga davlat bu harakatlarni nazorat etgan holda va soliklar vositasida firmalar va uy xo'jaligi faoliyatlariga ta'sir utkazadi. SHunday yullar bilan milliy mahsulot, ish bilan bandlik, inflyatsiya darajalari hamda daromadni qayta taqsimlashda ta'sir kursatish imkoniga ega bulinadi. Boshkacha kilib aytganda, davyaat pul mablarlarini soliklar xisobiga jamlash bilan iqtisodiyotning samarali rivojlanishini ta'minlash, xizmat kursatish va xukukiy asoslarga ega bo'lish imkonini qo'lga kiritadi.

Bu erda biz davlatning bozor iqtisodiyotidagi ishtirokchiligini asosan tadbirkorlik faoliyati bilan chegaralaymiz. Chunki uning iqtisodiyotdagi faoliyatini bozor iqtisodiyotini tartibga solish mavzuida ham kurib chiqamiz.

6.4. Xususiylashtirishni amalga oshirish tajribasi va yo'llari

Xususiylashtirish jarayonlarini amalga oshirayotgan ko'pgina mamlakatlar mulkchilik shakllarini o'zgartirish bo'yicha tajriba ortiradilar, o'ziga xos yondoshuvlarni ishlab chiqadilar. Ularni quyidagicha umulashtirish mumkin:

- davlat korxonalarini aktsionerlik jamiyatiga aylantirib, uning mol-mulki hisobidan chiqargan aktsiyalarni xalqqa sotish. Aktsiyani sotib olgan kishi mulkdorga aylanadi;
- ijaraga olingan davlat korxonasini ijarachilar jamoasi tomonidan o'zi ishlab topgan pulga yoki qarzga sotib olib, uni jamoa mulkiga aylantirish. Bunda yangi mulkdorlar xalq emas, faqat korxona jamoasi bo'ladi;
- davlat mulkini qiymatiga qarab chiqarilgan sertifikatlar yoki vaucherlarga binoan fuqarolarga bepul berish. Bunda mulk xalq o'rtasida tarqatiladi, chunki vaucher va sertifikat korxona aktsiyasini olish huquqini beradi;
- davlat mulkini faqat tanilgan, ishning ko'zini biladigan, ma'suliyatni zimmasiga ola biladigan tadbirkorlarga, boshqaruvchilarga (menejerlarga) sotish. Bunda ham ma'lum qatlamgina mulk sohibiga aylanadi;
- davlat mulkini xorijiy qarzni uzish evaziga chet el firmalari va fuqarolariga berish. Bunda milliy mulk hisobidan xorijiy mulk o'sadi;
- davlat mol-mulkini auksionlarga kim oshdi savdosi orqali sotish. Bunda ham faqat ma'lum toifadagi kishilargina yangi mulk sohibiga aylanadilar.

Bu yondashuvlar xususiylashtirishdan ko'zlanayotgan maqsadga, bu jarayonni amalga oshirish dinamikasi va mexnanizmiga, xususiylashtirish jarayonlariga aholi qanchalik keng qatnashishiga bogliq.

Masalan, agar ishbilarmonlikni ragbatlantirib mulkiy ma'suliyatni kuchaytirish nazarda tutilsa, u holda xususiylashtirish saralangan ozchilik o'rtasida o'tkaziladi.

Agar xususiylashtirish chet el kapitalining kirib kelishiga yo'l ochish zarur bo'lsa, u holda davlat mulki xorijiyarlarga berish shaklida amalga oshiriladi.

Agar mulkchilikda sotsial adolatni ta'minlab, hamma uchun teng imkoniyat yaratish shart bo'lsa, u holda xususiylashtirish butun xalq ishtirokida o'tkaziladi. Masalan, Rossiyadagi ommaviy xususiylashtirishdan ko'zlangan maqsad juda qisqa muddatlarda barcha davlat korxonalarini batamom aktsionerlik korxonalariga aylantirish hamda cheklar bozorini joriy etish hisobiga mulkdorlarning goyat keng qatlamini vujudga keltirishdan iborat edi.

Bunday xususiylashtirishga iqtisdiy va moliyaviy barqarorlikni ta'minlovchi omil sifatida qaralmoqda. Natijada bozor sari jadal ilgarilab borish jarayoni bo'lib ko'ringan keng ko'lamdagi xususiylashtirish tufayli real, iqtisodiy jihatdan kuchli mulkdorlar tarkib topmadi. Aksincha bu jarayon tufayli:

- ishlab chiqarish pasayib ketdi;
- moliyaviy nomutanosiblik kuchaydi;
- mulkchilik shaklini o'zgartirgan ko'plab korxonalar sinish xavfi ostida qoldi va arzon-garovga sotib yuborildi.

Mulkdorlar keng qatlami hisoblanmish vaucherlarning egalari o'rniga moliyaviy va xolding kompaniyalari, chek fondlarining katta tarmogi vujudga kelib, ular ko'pchilik odamlarning savodsizligidan foydalanib, kapital jamgarib oldilar. Bu hol jamiyatda ijtimoiy tabaqalanishni yanada kuchaytirib yubordi.

O'zbekistonda xususiylashtirishning yo'nalishlarini.

*"Biz,- deb yozadi Prezidentimiz I.A.Karimov,- bozor munosabatlariga o'tishning o'zimiz ishlab chiqqan modeli xususiyatlarini hisobga olib, xususiylashtirishni amalga oshirish va O'zbekistonning ko'p ukladli iqtisodiyotini shakllantirishga printsiptial yondoshuvlarni ishlab chiqdik va ular amaliyotda o'z tasdigini topdi."*² (3-jadval).

² Karimov I.A. O'zbekiston iqtisodiy islohotlarni chuqurlashtirish
Yo'lida. T., "O'zbekiston", 1995, 47-bet.

Xususiylashtirishning yo'nalishlari.

t/n	yondashuvlar	Ch u n k i
1.	Chek vositasida xususiylashtirish goyasidan voz kechildi.	* bir necha avlodlar mehnati bilan yaratilgan ishlab chiqarish salohiyatiga respublikada yashaydigan har bir kishining qo'shgan xaqiqiy ulushini xolisona baholab bo'lmaydi; * mol-mulkning qiymatini baholab, uning miqdorida cheklar, vaucherlar va boshqa shunga o'xshash qimmatli qogozlar chiqarish hamda bu qogozlarini butun aholi o'rtasida taqsimlash - bu ijtimoiy adolat tamoyiliga rioya qilish emas, balki sotsialistik sun'iy ravishda tenglashtirishning buzilgan bir shaklidir, xolos; * cheklarni bepul taqsimlash va shundan keyin ularga korxonalarning aksiyalarini sotib olish mulkdorlar guruhini vujudga keltirmaydi, balki, aksincha, boyligimizni qadsizlantiradi. Tekin narsaning qadri ham bo'lmaydi. * aholining ko'pchilik qismi qimmatli qogozlar bilan muomala qilish ko'nikmasiga ega emas, hali chek bozori samarali ishlashi uchun qimmatli qogozlar bozori shakllanmagan edi. Bu narsa ijtimoiy vaziyatining keskinlashuvchiga olib kelar edi.
2.	Davlat mol-mulkini faqat yangi mulkdorlarga sotish	* bepul qo'lga kirgan mol-mulk yoki uning bir qismi chinakamiga asrab-avaylanmaydi, ehtiyot qilinmaydi; * xususiylashtirilayotgan ob'ektni bunyod qilishga

	yo'li bilan xususiylashtirish ma'qul deb topildi.	ilgari sarflangan xarajatlarni qoplash zarur. Bu esa xususiylashtirish, ob'ektlarini tanlov bo'yicha va kim oshdi savdosiga qo'yib sotishni taqozo etadi.
3.	Xususiylashtirishga dasturiy yondoshuvni ta'minlash va uni bosqichma-bosqich amalga oshirish zarur deb topildi.	* bunday yondoshish har bir boshich uchun xususiylashtirish sohasidagi asosiy ustivorliklarni aniqlash ikonini beradi. Dastlabki, bosqichda xususiylashtirish jarayoni: - umumiy uy-joy fondini, - savdo shaxobchalarini, - maxalliy sanoat korxonalarini, - maishiy xizmat ko'rsatish shaxobchalarini, - qishloq xo'jalik maxsulotlarini tayyorlash tizimini, xullas, "kichik xususiylashtirish"ni qamrab oladi. * engil va mahalliy sanoatga, transport va qurilishga, boshqa tarmoqlarga qarashli ayrim o'rta va yirik korxonalar keyinchalik sotib olishi huquqi bilan ko'proq: - ijara korxonalariga, - jamoa korxonalariga, - yopiq turdagi aksionerlik jamiyatlarga aylantirildi. * Paylar (aktsiyalar)ning nazorat paketi davlat ixtiyorida saqlab qolindi.
4.	Xususiylashtirish chogida aholi uchun kuchli sotsial kafolatlarini yaratish va uni ta'minlash vazifasi qo'yildi.	* fuqarolarning mulkdan ulush olishda teng huquqqa egaligi hamda ularning ijtimoiy himoyalanishi qoidasiga amal qilmasdan turib xususiylashtirishni adolatli bajarib bo'lmaydi. SHu sababli: - xususiylashtirilayotgan korxona xodimlariga aktsiyalarni imtiyozli shartlar bilan sotib olishlariga imkon yaratildi;

		- yangi mulkdorga ancha eskirgan asosiy fondlar hamda ijtimoiy infrastruktura ob'ektlari bepul topshirildi; - davlat xo'jaliklarining mol-mulki, fermalar, boglar va uzumzorlar imtiyozli shartlar asosida xususiylashtirilaboshlandi; - xususiylashtirilgan korxonalarga ularni qo'llab-quvvatlash maqsadida soliq to'lashda ayrim imtiyozlar belgilandi.
--	--	--

Xulosa

Xulosa kilib aytganimizda, bozor ishtirokchilari kanchalik turli va kup sonli bulsa, bozor shunchalik sermazmun, keng va xar tomonlama rivojlanish imkoniga ega buladi. Turlilik va ularning mikdoriy kupligi rakobatni, shuningdek, bozor ishtirokchilari faoliyatini kuchaytiradi.

Uzini - uzi nazorat va muxokama uchun savollar.

1. Bozor ishtirokchilari (sub'ektlari)ni tushuntirib bering.
2. Bozor ishtirokchilari xo'jalik faoliyati, mulkiy, xuquqiy ko'rinishlari bo'yicha qanday qismlardan iborat?
3. Firmaning asosiy xususiyatlarini aytib bering.
4. Oilani bozor ishtirokchisi sifatida talqin etib bering.
5. Davlatning bozor iqtisodidagi o'rni, roli va ishtirokchi sifatidagi faoliyatini tushuntiring.

Tavsiya etiladigan adabiyotlar

1. Kotler F. Osnovi marketinga. M., Progress, 2005,
2. Rasulov M. Bozorni ijtimoiy tartiblashtirish. Ukuv killanma. T.: TDIU. 2003.
3. Vaxobov A. Bozor munosabatlariga utish boskichidagi kup ukladli iktisodiyot va uning takroran xosil bulishi. T.: Moliya. 2002.

4. Tojiboeva D. Iktisodiyot nazariyasi. 2-chi kitob. T.: SHARK. 2003.
5. Makonnel, Bryu, Kembell. Ekonomiks. T., Uzbekiston, 2001.
6. www.google.ru. Bank referatov
7. www.reviem.uz Rinochnaya ekonomika Rossii
8. www.cer.uz Teoriya rinka v Rossii i za rubejom

YII- Bob. TADBIRKORNING BOZOR IQTISODIYOTIDAGI O'RNI.

- 7.1. Tadbirkor tushunchasi va mohiyati.
- 7.2. Tadbirkorning xuquqiy va sarmoyaviy asoslari.
- 7.3. Tadbirkorlikning asosiy xususiyati.
- 7.4. Tadbirkorlik faoliyatida biznes- reja mohiyati

7.1. Tadbirkor tushunchasi va mohiyati.

Tadbirkor bozor talabi asosida faollik kiladi. SHuning uchun ham tadbirkorsiz bozor iqtisodiyotini, bozor munosabatlari harakatini tasavvur etib bo'lmaydi.

Tadbirkor — bu asosan mulkdor, mayda, urta va yirik mulk egasidir. Mulkdorlar sinfi deganda, birinchi navbatda, tadbirkorlarni tushunamiz. Tadbirkor uz mulkidan kapital sifatida foydalanib, korxonalar tashkil etadi, tijorat bilan shugullanadi, boylikka boylik kushadi, mamlakatning iqtisodiy kudratini oshiradi. Agar tijorat ijara, qarz asosida olib borilsa ham baribir maxsulot, tovar uning mulkidir. Shuning uchun ham mulkdorlar qancha kup bo'lsa va ularning mulki qancha yirik bulsa, mamlakat shunchalik boy va xalkining iste'mol darajasi yuqori buladi.

Agar mulki bo'lsa inson o'zini mustakil va erkin sezib, hayotiy asosi mavjud ekanligi, kelajakka ishonch bilan qarashi, mulki bor hududni Vatan deb bilishi haqiqatdir. Ulug davlat, avvalo mulkdorlar sinfi holati bilan namoyon bo'lishi mumkin. Prezident Islom Karimov aytganidek, mamlakatimizda mulkdorlar sinfini shakllantirish, ularning ahamiyatlilik darajasini kutarib borish zarur. CHunki bozor iqtisodiyotini qurishda, kelajakda buyuk davlatni yuzaga keltirishda mulkdorlar sinfi muhim rol uynashi va bu sohadagi muvaffakiyatlarga erishishda etakchi bo'lishi kerak.

Ma'muriy davlat iktisodiyoti xukmronligidagi "sotsializm tizimiga" xos davrni olsak, unda ham tadbirkor inkor etilmagan, ishbilarmonlik talab kilingan, shunga chakirilgan. Lekin uning tub mazmunda bo'lishiga sharoit bulmagan. Unda har qanday xo'jalik va tashkilot boshliklari, ularning ishini yurituvchilar yuqoridan tayinlangan

va yuqori belgilagan vazifanigina bajargan. Chunki korxona, xo'jalik tashkilotlari tula davlat ixtiyorida bo'lib, davlat vakili sifatida uning nomidan ish tutgan. Albatta, bunday holatda va fakat vakolatlik sharoitida hakikiy tadbirkorlik bulmaydi, mustakil ish yuritish mumkin emas. Xo'jalik rahbari, boshligi, boshqaruvchisi o'z mulkiga ega bo'lmagandan keyin uni chegaralovchi yuqori boshlik, tashkilotlar bilan maslaxatsiz, ularning roziligisiz mustakil qarorga kela olmaydi. Bundan tashqari bozor bilan bevosita boglana olmaydi. Chunki ular bozor bilan borliq emas va umuman, talab ta'siridan chetda bulgan holda harakat kiladi.

Bundan tashqari xo'jalik faoliyati bilan borliq barcha masalalar plan orqali belgilangan. Shu bilan birga ishlab chiqarish, tovarlarni sotish, ularni baholash va umuman, bu sohalarga biron bir o'zgarishlar kiritish faqat ma'lum tashkilotlar orqali amalga oshirilishi tufayli ish yuritishda xech qanday mustaqillik bo'lmagan. Planlar, ularning kursatkichlari, yuqori tashkilotlar topshiriklari, siyosiy organlar qarorlarini bajarish, ularga hech qanday o'zgarishlar kiritmaslik qattiq nazorat ostida bulgan, xo'jalik soxasida mustakil ish kurish, ishbilarmonlik kilib, tadbirkorona tashabbus kursatish jazolangan. Ma'lumki, bunday xo'jalik yuritish sharoitida nomigagina tadbirkor bulgan va u bunday nobozor iqtisodiy sharoitda tashabbuskorlikdan maxrum etilgan va faqat ijrochiga aylangan, xolos.

Tadbirkor o'z nomi bilan eski bo'lsa ham shakllanayotgan, munosabatlari kengayayotgan bozor iqtisodiyoti sharoitida yangidan paydo bo'lishi, bozor rivoji uchun tulakonli harakat kila oladigan darajada bulmogi kerak. Chunki amalda bozor rivoji darajasi, uning miqyosi, zamonaviyligi avvalo tadbirkorlarga boglikdir. Ularning darajasi, saviyasi, ish uslubi, harakatchanligi, mahorati bozor yunalishini belgilab beradi.

Shunga kura bozor takdiri, uning holati, muvaffakiyati, samaradorligi, ijtimoiy yunalishi tadbirkorlar faoliyati, ularning ishbilarmonligi, bozorni tashkil eta bilishlariga boglikdir. Maqsadimiz zamonaviy tsivilizatsiyali bozor iqtisodiyotini tashkil etish, samarali bozor munosabatlari mexanizmlarini uyushtirish ekan, tadbirkorlar to'rrisida gamxo'rlik kilish, maksadga muvofiq tadbirkorlar armiyasini

yaratish va tarbiyalash kabilarga katta e'tibor berish, shu bilan birga bu sohadagi mavjud va ma'qul jahon tajribalarini kullash talab qilinadi.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida ish yuritish, sarmoya, ishlab chiqarish bilan bogliq mulk asosan tadbirkorlar ixtiyorida bo'lgani tufayli ishlovchilar ikkiga, ya'ni: tadbirkorlar va yollanuvchilarga bo'linadi. Ma'lumki, tadbirkorlik, ishbilarmonlik har kimga ham buyurmaganligi uchun bunday bulinish, ya'ni tadbirkor va yollanuvchilar bo'lish ixtiyoridir. Ishlovchilarning asosiyismi yollanuvchilar bulganligi sababli tadbirkorlar nisbatan son jihatidan kam buladi. Rivojlangan bozor iqtisodiyoti asosidagi mamlakatlar tajribasi shuni kursatadiki, tadbirkorlar mikdor jihatidan bandlikning 8, kupi bilan 9 foizidan oshmaydi. Demak, ish bilan band bulgan aholi kismining asosiysi yollanma ishlovchilardir. Albatta, ular tadbirkorlar va xususi, davlat, korxona, tashkilot, muassasalarda yollanib ishlovchi shaxslardir. Bu bozor iktisodiyotiga xos, goya nukta nazaridan biz uchun yangilikdir. Bunday yangi holatga kunikish, unga urganish va oddiy tabiiy hayotiy talab, deb karash zarur. Ishga yollash tadbirkor ixtiyorida bo'lib, u ish manfaati asosida kimni yollash, qanchaga yollash, yollanuvchidan qanday va qaerda foydalanish kabi masalalarni o'zi hal kilishi kerak.

Tadbirkor va tadbirkorlikning avj olishida bunday holat tusi, bulmasligi va bundagi kuzga tashlanadigan "nohaklik"ning oldini olish talab qilinib, tadbir-korga nisbatan do'stona munosabatda bo'lish haqiqatga tugri keladi. Rivoj topgan mamlakatlarda bu muammo ancha yaxshi hal kilinib, ziddiyatlar asosan bartaraf etilgan. Tadbirkor-sohibkor bilan yollanma ishchilar urtasidagi ziddiyatlar hozirgi davrda o'z keskinligini yuqotgan va jamiyat bu sohada juda ko'p ijobiy ishlarni amalga oshirib, nohaklikning asoslari yo'qotilib, ikki tomon urtasidagi kelishmovchilikka asosan barham berilgan. Yollovchi va yollanuvchilar urtasida kelishmovchilikka nisbatan kelishuv, bir-birini to'gri tushunish ustunlik qiladi. Kashshoklanish holatlarining oldi olingan va manfaatdorlikka yul ochilib, tadbirkor va yollanuvchilar urtasidagi bir-biriga qarshi kurash sabablari deyarli yo'q qilingan. Natijada yollanuvchilarning milliy daromaddagi ulushi ortib bormokda, rivojlangan mamlakatlarda u 70—72 foizni tashkil kiladi. Bundan yollanma ishchilarning

daromadlari yuqori darajada kutarilganligi va tadbirkorlar hamda yollanuvchilarning manfaatdor ekanligini kuramiz. Ilgor mamlakatlarda ikki tomonning bir - biridan manfaatdorligini kursatuvchi dalillar kup. Aytaylik, tadbirkor - korxona egasining daromadi darajasining ishchi ish hakiga ta'siri, soxibkor foydasiga sheriklik, yollanma ishchilar ichida aktsiya egalarining kupayishi, ya'ni ishchilarning o'zi mulkdorga aylanishi, ish kuchining normalligi, ish haftasining kiskaligi, keng hajmda ijtimoiy himoyaning qo'llanilishi, nafaqa, daromad kafolati kabi chora-tadbirlar borgan sari takomillashib bormokda va o'zining samaradorligini mehnat unumdorligining o'sib borishida isbotlamokda. Eng muhimi — bu chora-tadbirlar ishchilarning turmush darajasida uz aksini topmokda.

Ellovchi bilan yollanuvchilar urtasida munosabatning yaxshi bo'lishi, soxibkorga tula ishonch xosil kilish tadbirkorning samarali faoliyatining zarur shartidir.

Shakllanayotgan tadbirkorlar mamlakatimizdagi bozor iqtisodiyotining muvaffakiyatida o'z urnini topa bilishlari uchun bu muammoning tugri hal kilinishi va yollanuvchilarning tadbirkorlarga nisbatan tugri munosabatda bo'lishlari juda katta ahamiyat kasb etadi.

Tadbirkor o'z mablagi - kapitali va ish hajmiga kura yirik yoki urta, mayda bo'lishi mumkin. Bu, albatta korxonalar xajmi, bandlilik darajalarida ifodalanadi. Xalqaro o'lchov buyicha asos kilib korxonada ishlovchilar soni olinadi. 100 kishigacha ishlovchisi bor korxonalar mayda, 100—500 gacha band bulganlari urtacha va undan yuqorilari yirik korxona hisoblanadi. Minglab ishlovchilari bor birlashma korxonalar, kontsernlar mavjud bo'lib, bular juda yirik - gigant korxonalardir. Ularning egalarining mavqei ham shu yiriklikka qarab belgilanadi.

Albatta mikdor jixatidan eng kupi mayda korxona va kichik tadbirkorlardir. Masalan, band bulgan ishlovchilar soni buyicha AKShda bular 54—55 foizni tashkil etsa, Yaponiyada bu kursatkich 77,1 foizga teng, yirik korxonalar esa, mos holda 21—22 foiz va 8,1—8,2 foizga tugri keladi. Mayda va juda mayda korxonalarni olsak, bularda tadbirkorning o'zi ham yollanuvchilar bilan birga va hatgo undan kuproq ishlaydi.

Kishloq xo'jaligi, ya'ni agrar sektorni oladigan bilsak, fermerlar kamdan-kam ishchilarni yollaydilar va asosan oila a'zolari bilan barcha xo'jalik ishlarini bajaradilar. Mehnat unumdorligi yuqoriligi sababli erkin raqobat davriga oid fermer - tadbirkorlarning xona - vayron holatlari birmuncha qisqarib, ancha turrunklik mavjud bulgan.

Yirik tadbirkorlik asosan aktsiyali kapital orkali faoliyat kursatadi. Bunda tadbirkorlik darajasi yuqori, ish natijasiga nisbatan javobgarlik ham juda katta. Lekin bu o'ziga xos afzallik va ustunliklarga ega. Chunki bunda bozorni urganish va shakllantirish, mehnat, moliya, moddiy sarmoyalardan foydalanish kabilarda imkoniyat juda kattadir. Mehnat taqsimoti afzalligidan foydalanish uchun katta sharoitlarga ega. Bozor kon'yunktura o'zgarishiga yaxshi moslashadi, mehnat ixtisoslashuvini keng kullay oladi. Shuning uchun ham yirik tadbirkorning turgunklik darajasi va faoliyat samaradorligi darajasi juda yuqori bo'lishi mumkin.

Tadbirkorlar davlat va kooperativ korxonalarida xam mavjud, ya'ni ular umumlashtirilgan mulk sharoitida ham faoliyat kursatadilar. Davlat tadbirkorligi ishlab chiqarish, infrastruktura, istiqbolli ilmiy texnikaviy tarmoklarning ish me'yorini ta'minlashda zarur. Ma'lumki, iqtisodiyotni markazlashgan holda tartibga solish muxtojligi yuzaga kelishi davlatning xo'jalik bilan shugullanishi zaruriyatini tugdiradi. Uzoq muddatli xarajatlar, markazlashtirish talab etadigan, yirik mablaglar zaruriyati tugiladigan tarmoklar, korxonalar o'ziga xos tadbirkorlikni talab etadi va bunda davlat kul keladi. Kooperativlar mayda tadbirkorlikning birlashuvi natijasida yuzaga keladi. Bundagi asosiy maqsad mablaglarni birlashtirish, raqobatga bardoshli bo'lish uchun birgalashib ish yuritishdir. SHunday kilib, xususiy tadbirkorlik bilan birga davlat va kooperativ tadbirkorligi ham mavjud.

Tadbirkor hakiiy va har tomonlama mustaqil bo'lishi va faoliyati chegaralangan bo'lishi mumkin. Bu tadbirkorning mulk egasimi yoki yollanganmi ekanligiga borlik, chunki xususiy mulk egasi bilan bir qatorda mulksiz boshkaruvchi-tadbirkor bo'lishi ham mumkin. Mulksiz tadbirkor albatta yollangan buladi. Ishni mustakil olib borishiga va tijorat, faollikda mustakil bo'lishiga qaramay, yollangan-boshqaruvchi muxim takdiriy masalalar buyicha mulkdor-tadbirkorga borlikdir.

Tadbirkorning erkinligi, ish kurishda mustakilligi, mulkka bo'lgan munosabatiga boglikdir. Xakikiy, to'la xukukli, to'laqonli tadbirkor xususiy mulkchidir.

7.2.Tadbirkorlikning xukukiy va sarmoyaviy asoslari

Tadbirkorlarning uch asosiy omili mavjud: xukukiy, sarmoyaviy va shaxsiy. Avvalo tadbirkor bo'lish uchun xukukiy mulk zarur. Tadbirkorlik uchun erkin iqtisodiy faoliyat yuritish, tijorat bilan shugullanish xuquqiga ega bo'lish, tadbirkorlik kafolati kerak. Agarda tadbirkorlik uchun ishonch bo'lmasa, qonunan u ximoya etilmasa, kanday kilib u faoliyat kursatadi, tijorat bilan shugullanadi va bozorni shakllantirib bera oladi? Suning uchun xam bozor munosabatlariga ugish qanchalik xukukiy muxitga talabgor bo'lsa, tadbirkor ham shuncha huquqiy va qonuniy ximoyaga muhtoj. O'zbekiston davlatining "O'zbekiston Respublikasining tadbirkorlik tugrisidagi" qonuni bu borada eng axamiyatli bo'lib, u tadbirkorlikning faoliyati uchun yul ochadigan hukukiy majmuadir. Ishbilarmonlikka sharoit tugdirib beradigan huquqiy iklim yana "O'zbekiston Respublikasi mulkchilik tugrisida", "Xususiylashtirish va davlat tasarrufidan chiqarish tugrisida", "Xususiyl mulk tugrisida", "O'zbekiston Respublikasida korxonalar tugrisida" kabi birmuncha qonunlar tufayli yuzaga kelmokda.

Xukukiy muxit tadbirkorlikka oid qonunlar ijrosiga qaratilgan qaror, farmonlar tufayli mustaxkamlanmokda. Mavjud qonunlar tadbirkorning faoliyati miqyosi, hajmi, chegarasi va shaxsiy huquqlarini hamda uning qanday harakatda bo'lishini tula belgilab berishi zarur. Shunda tadbirkor qonun asosida erkin ish tutib, ma'muriyat va shaxslarga bogliq bo'lmasdan faqat qonun oldida javobgarlikni sezgan holda ish tutmogi talab etiladi. Demak, qonun tadbirkor uchun faoliyat asosini belgilab beradi.

Tadbirkor faoliyati uchun zarur xukukiy muxitning ikki tomoni mavjud: erkinlik va majburiylik. Birinchisi, uning erkin faoliyati, jamiyat va jamiyat a'zolari bilan bulgan erkin munosabatlarni ta'minlash bilan borlikdir. Ta'-kidlaganimizdek, tijoriy erkinlik va faoliyat sohasi tanlovi erkinligi qonunlar va ularning ijrosi tufayli ta'minlanadi. SHu bilan birga daromad oshishining chegaralanmasligi, resurslardan foydalanish, ish kuchini yollash erkinliklarini ta'minlash tadbirkor uchun juda

ahamiyatlidir. Eng muhimi huquqiy masala tadbirkorlikning mulk munosabatlaridagi, mulk va sarmoyalar hajmining chegaralanmasligidagi erkinlikdan iboratdir. Chunki u tadbirkor iqtisodiy faoliyatining asosini belgilaydi.

Konunlarda tadbirkor xarakatining asosiy tomonlari kafolatlanadi va tula ximoyalanadi. Aytaylik, uning mulkka egaligi, daromad olishining chegaralanmay, bundagi kafillikning tula kuchga ega bo'lishi ahamiyatlidir va bu ishlab chiqarishni rivojlantirish, daromadlarning ortib borishi, natijada inson iste'molining o'sib borishini ta'minlaydi. Davlatning tadbirkorga nisbatan bulgan munosabati, avvalo bularning qonunlarda aks ettirilishida va ijrosini to'la ta'minlashda uz ifodasini topadiki, bu tadbirkor hukuq muxitining asosini tashkil etadi.

Tadbirkor huquqiy muhitining ikkinchi tomoni uning jamiyat oldidagi va inson xuquqlari ham turmush sharoitlari bilan boglangan majburiyatlaridan iboratdir. Tadbirkorning majburiyatlari uning faoliyatidagi salbiy oqibatlarining oldini olishga qaratilganligidir. Tadbirkor ijtimoiy xarajatlarda ma'lum urin egallaydi, bu mikdoriy maxburiyat shaklida bo'lib, soliq qonunlari bilan belgilanadi, ijrosi esa soliq boshqarmalari tomonidan amalga oshirilishi ta'minlanadi. U daromad va foydaning bir qismini doimo byudjetga ajratib beradi. Bu davlat tomonidan kuchli nazorat ostida amalga oshadi.

Ekologiyani saklash, tabiatga zarar keltirmaslik sohasida tadbirkorning javobgarligi katta bo'lib, bu xam qonunlarda uz aksini topadi. Tabiiy boyliklardan tugri va samarali foydalanish, havo, suv, xududlarni sanoat va umuman, tijoriy faoliyatlar tufayli ifloslantirmaslik buyicha tadbirkorlarga katta majburiyatlar yuklanadi. Shuningdek, aholining yashash sharoitlari, dam olish imkoniyatlarini saklash va yaxshilash kabilarni ham tadbirkor uz faoliyatida e'tiborga olishga majbur. Ishga yollash, ishlab chiqarish sharoitlarini yaxshilab borish, ishlovchilar daromadini kafolatlash, ish kuni muxlati va boshqa bir kator ijtimoiy himoyalash soxasidagi koida va tadbirlarga rioya qilish majburiyatlari ham mavjud.

Tsivilizatsiya tarakkiyoti tufayli tadbirkorning majburiyatlari, ayniqsa inson xukuki, uning turmush darajasini kutarish ortib borishi kerak.

Shunday kilib, tadbirkorning huqukiy muhiti deganimizda unga taallukli huquqlar va majburiyatlar yigindisini tushunamiz. Chunki tadbirkor iqtisodiy faoliyatidagi tula erkinlik uning jamiyat, davlat va inson oldidagi majburiyatlari muvozanatining doimo ta'minlanib borishi uchun zarur shartdir.

Tadbirkor huqukiy muhitining yuzaga kelishida davlatning roli asosiy bo'lib, ketma-ket zaruriy qonunlar chiqarilishi, ularning amaliyligini ta'minlab borish va ijro faoliyatining takomillashib borishi tadbirkorlikning rivojlanishida hal kiluvchi ahamiyat kasb etadi.

Demak, qonunlar tadbirkorning davlat, jamiyat, jamiyat a'zolari bilan bo'ladigan munosabatlarini ham aniklaydi. Agarda tadbirkorga taallukli qonuniyat atroflicha bo'lib, zarur masalalarni to'ligicha o'zida aks ettira olsa, unda tadbirkor uchun zarur huqukiy muhit yaratilgan, deyishga asos etarli buladi. SHu narsani yana qayd kilib o'tish kerakki, qonunlarni to'g'ri, ongli talqin eta bilish va ularning tugri bajarilishini nazorat etish, qisqasi bu qonunlarning tula bajarilishini ta'minlash bu sohada kutilgan samarani berishi mumkin. Lekin qonun juda yaxshi, sermazmun bo'lsa-yu, ijrosi boshqacha bo'lsa, albatta tadbirkorlik avj olmaydi va tadbirkor erkin harakat kila olmaydi. Bundan faqat bozorga o'tish sekinlashib, iqtisodiyot rivoji zarar kuradi. Bu esa, o'z navbatida, bevosita axolining turmush darajasida o'z aksini topadi.

Tadbirkorlikning tarkibiy qismi biznes plan bo'lib, u rejaviy ish olib borishni belgilaydi. Biznes-plan besh qismdan iborat: umumiy, marketing, ishlab chiqarish, moliya va tashkiliy qismlar. Biznes-planni bajarilishini kuzatish uchun ish boshlanishi bilan nazoratni boshlash kerak. Nazora tizimi juda oddiy bo'lishi, echimlarni belgilovchilarning o'z vaqtida xabardorligi jyida chora ko'rilishini ta'minlashga yordam beradi.

Tadbirkor sarmoyasi. Tadbirkor uchun ikkinchi muhim omil sarmoyadir, ya'ni u sarmoyador bo'lmasa o'zi mustakil ish tashkil eta olmaydi. Sarmoyasiz ish yurituvchi har kandy sharoitda ham qaram va ijrochi, yarim mustaqil bo'lib qoladi.

Sarmoya o'z manbai bilan uch xil bo'lishi mumkin: xususiy, qarz-kredit va yigma, kushma sarmoyalar. Eng muhimi, hal kiluvchi ahamiyatga ega bulgani albatta xususiy sarmoya, xususiy mablagdir. Xar bir tadbirkor ish boshlash uchun avvalo

ma'lum miqdorda zarur xususiy sarmoyaga ega bulmogi zarur. SHuni ta'kidlash kerakki, tadbirkor, birinchi navbatda, o'zining sarmoyadorligi, ma'lum miqdordagi erkin ishlatish imkonini beradigan pul mablariga ega bo'lishi shart. Busiz uning xo'jalik yuritish javobgarligi, shaxsiy jonkuyarligi hakikiy va bozor sharoitida ish yurituvchi tadbirkor-soxibkor darajasida bulmaydi. SHuning uchun ham avvalo u shuning harakatida bo'lib, ishini boshlashi uchun mablag yigib, boshlangich sarmoyaga ega bo'ladi. Sungra shu o'zining mablagi bilan, shuningdek, uni qarz mablagi bilan tuldirib, kichik bulsa ham korxona ochib ish boshlaydi. Uzing mablagi, sarmoyasi xususiy mulk sifatida asos bo'lib, uning yoniga ish hajmiga qarab qarz ola boshlaydi. Ma'lumki, har kandy karz-kredit uchun ham unga asos bo'ladigan ma'lum darajadagi va miqdordagi xususiy sarmoya mavjudligi talab etiladi. Busiz sarmoya bulmaydi, ya'ni moddiy ishonch bulmaguncha qarz berilmaydi. CHunki har qanday qarzning ham sharti foizi bilan qaytarib berish va uni qoplash kafolatidir. Faqat qarz hisobiga ish boshlashni chamalash real narsa emas. Aytaylik, binoni ijaraga, xom ashyo va materiallarni kredit xisobiga olish mumkin. Lekin qarz asosidagi ijarani tashkil etish uchun ham baribir mablag asosi kerak, ya'ni xususiy sarmoya kerak. Moddiy asossiz va'daga karz berilmaydi yoki ijaraga ishlab chiqarish vositalari berilmaydi va bunday qarzlarning o'ziga xos qattiq moddiy shartlari mavjud.

Tadbirkorning ishlatadigan sarmoyasida karz katta urin egallaydi va odatda uning xissasi xususiyan katta buladi. Bu ayniqsa, aylanma sarmoya va investitsidga taalluklidir. Ishonch hosil kilinsa, qarz olish qiyin emas, chunki kredit katta daromad keltiradi va bundan avvalo qarz beruvchi manfaatdor buladi, uning qarz uchun beriladigan puli kancha tez xarakatda bulsa va hajmi katta bulsa, daromadi ham shunchalik ortib boradi.

Xar qanday tadbirkorning, u kaysi soha va tarmokda harakat qilishidan kat'i nazar, samarali faoliyati uchun asosan qarzli sarmoya ahamiyat kasb etadi. Bozor tashkilotchisi bo'lgan tadbirkor keng tarmokdi katta hajmdagi qarz olish tizimiga doimo juda muxtoj va usiz uning imkoniyati juda tor bo'lib, bozor rivoji uchun katta xissa kusha olmaydi. SHuning uchun ham tadbirkorning muvaffakiyatli ish yuritishi

uchun keng tarmokli va katta mablagga ega bulgan banklar, avvalo tijoriy banklar tizimi mavjud bulmogi shart.

Uchinchi xil sarmoya, ya'ni yigma yoki kushma sarmoya xususiy sarmoyalar hisobi asosida paydo bo'ladi. Bu asosan kooperativ korxonalar, ya'ni shirkat, kooperativ hamda hissadorlik korxonalariga taalluklidir. Chunki bular o'z sarmoyalarini birlashtirgan xolda kushma kapital paydo kiladilar va birgalikda ish kuradilar.

Bu sarmoya xilining shakllari kup va mikdoran asosan mayda va urta kapitallarni tashkil etsa, aktsiyali kapitallar, korporatsiya kapitallari juda yirik bo'lishi mumkin. Yakka - yakka holda bu sarmoyalar mustakil ish boshlash imkonini bermasa, yigilganda va birga kushilganda zaruriy kapital mikdori yuzaga kelib, kapital muhtojligi muammosini hal kilib boradi.

Xususiy sarmoyalarning yigilishi faqat faoliyat boshlanishi yoki yangi korxona shakllanishi bilan bogliq bo'lmay, korxonani rivojlantirishda doimo kerak, chunki kapitalga muhtojlik tadbirkorlikdagi doimiy holatdir. Yangi aktsiyalar chiqarish, yangi a'zolar hisobiga korxona sarmoyasi, kapitali doimo kupayib borish imkoniga ega buladi. Bu dividendlar darajasiga boglikdir. Bundan tashqari bu jarayon raqobat kurashi tufayli tezlashadi, korxonalar kushilishi yuz berib boradi. Lekin harakatdagi kapitalning ortib borishida foydaning hissasi ortadi va bu kapital kupayishining asosiy manbaiga aylanib boradi, qarz sarmoya faqat xususiy kapital uchungina zarur deyish notugridir. Chunki kreditdan birlashgan kapital asosidagi korxona-firmalar ham foydalanib, bunga muhtojlik sezilib turadi.

Aytish mumkinki, tadbirkorning samarali faoliyatida hal kiluvchi ahamiyatga ega bulgan sarmoya xili va kapital manbai bir xil emas, bular turli bo'lib, bir-birini tuldirib boradi. SHu bilan birga ularning urni ham turlicha-dir.

Tadbirkorlar sarmoyasining shakllanishida yuzaga kelayotgan fondlar ham o'z ahamiyatini kuchaytirmokda. Aytaylik, O'zbekistonda davlat yordamida yuzaga kelgan tadbirkorlar fondi yangi - yangi korxonalarni yuzaga keltirib, mayda va urta tadbirkorlarning ish boshlashida katta yordam bermokda. Bunday fondlar tadbirkorlar birlashmalari, ittifoqlari ixtiyorida ham bo'lishi mumkin. Bilamiz-ki, bunga uxshagan

xalqaro fondlar ham mavjud. Bu sohada axamiyatta ega bulgan xalqaro banklar ham o'z faoliyatini kengaytirmokda. Xatto rivojlangan mamlakatlar ham shu maqsad bilan yordam fondlari, imtiyozli kreditlar uyush-tirmokdalar.

Tadbirkor sarmoyasining shakllanishida davlatning axamiyati kattadir. Ayniqsa, O'zbekistonimizning hozirgi bozor iqtisodiyoti shakllanishi sharoitini e'tiborga olsak, davlatning har tomonlama, ayniqsa moddiy yordamisiz, biron-bir tadbirkorning bozor sohasidagi faoliyati va uning muvaffakiyatini tasavvur etib bulmaydi. Chunki asosiy pul mablagi, korxona, bino, jihoz, xom ashyo, energiya, ishlab chiqarish materiallari ta'minotida davlatning urni katta. Ularni ijaraga berish, sotish, ular bilan ta'minlash hozircha kupincha davlat tizimiga bogliq. Aytish mumkinki, shunday qonuniyat mavjudki, ayniqsa bozor munosabatlariga o'tish, bozor iqtisodiyoti shakllanishi davrida, jarayonida davlatning kulloviziz, uning bevosita yordamisiz tadbirkorlar armiyasini shakllantirib bulmaydi. Davlat, ayniqsa tadbirkor oyokqa turib olguncha, o'z korxonasini ishga tushirib, mahsulotlar chiqarib, bozorda o'z urnini topguncha o'z yordamini ayamasligi kerak. Bular ichida ijaraga berish, past foizli kredit berish, ma'lum vaktgacha soliq imtiyozlarini kullash kabilar katta ahamiyat kasb etadi. Bunday yordam o'zini tezda oklaydi va tadbirkor tezda bu yordamlarni qaytarish imkoniga ega buladi. Eng muhimi shuki, tadbirkor o'z yulini topib olib, o'z ishini jonlantirish imkonini qo'lga kiritdi degan suz — bozor shakllanmokda, rivojlanmokda, degan so'zdir. Chunki bozor iqtisodiyotining shakllanishi, bunda aholi manfaatdorligining oshib borishi tadbirkor faoliyatida ifodalanadi, u amalga oshirayotgan ish xajmi, tijoriy mazmunida o'z aksini topadi. Mamlakatimizga taallukli bu soxada juda kup dalillar keltirish mumkin. Bozor iqtisodiyotini shakllantirishga qaratilgan qonunlarni amalga oshirish sohasidagi mamlakatimiz xukumatining kurayotgan chora-tadbirlari, to'la-qonli harakati ham tadbirkorlikni rivojlantirishga karatilgandir.

Bunday bajarilayotgan ishlar birinchi navbatda, tadbirkorning sarmoyalashuvi, bu sohada tajribani orttirib borishi uchun imkon beradi. Chunki ish hajmini kengaytirish, bozor sohasidagi faoliyatini kuchaytirib borish, tijoriy sohada katta-katta ishlarni bajarish sarmoya imkoniyatidan kelib chiqadi. Agarda tadbirkor sarmoya

muammosini muvaffaqiyatli hal qilsa, savdodan ishlab chiqarishga o'tish, bunda katta-katta bozor talabi asosidagi vazifalarni bajarish imkonini kulga kiritib boradi. Ishlab chikarish, bozorni zarur tovarlar bilan ta'minlab borish sarmoyaning ortib borishini talab etadi.

Tadbirkorlik ob'ekta deganda, avvalo ma'lum faoliyatni tushunamiz. Tadbirkorlik ishlab chiqarilgan tovar (xizmat)lar va shunga yarasha daromadda moddiylashadi. Daromad faoliyatning tashkiliyligi, uning omillari yigindisidan uddaburonlik bilan foydalanishga bogliq buladi. Uz navbatida, tashkiliylik turli resurslar kombinatsiyasi xususiyatlaridan kelib chiqadi. Tadbirkorlikning boshida bu ma'lum sohada faoliyat kursatish imkonini belgilash uchun kerak bulsa, sungra bunday resurslarning yangi kombinatsiyalari tadbirkor uchun uta zarur bo'lib qoladi. Kurinib turibdiki, ushbu xolatda tadbirkorlikning ob'ekti resurslar kombinatsiyasini amalga oshirishdan iborat ekan.

Tadbirkorlik doimo ma'lum mazmunda tashkil topib, aniq shakllarda ifodalanadi. U xo'jalik yuritish usuli sifatida bir qancha umumiy belgilarga ega. Bularga asosan xo'jalik sub'ektlarining mustakilligi va suverenligi, iqtisodiy manfaatdorlik, doimiy xo'jalik xatarliligi va javobgarliklarni kiritish mumkin.

Tadbirkorlikdagi mustakillik, avvalo, erkin holda mustaqil ravishda bir qarorga kelish imkoniyatini beradi, bu qaror bozor mexanizmi harakatini ta'minlaydi. Aytaylik, ma'lum sarmoyaga ega va istagi bor shaxs biznesga kirishishi, o'zining tijoriy ishini yoki ishlab chiqarishini tashkil etishi mumkin. Chunki ishlab chiqarish resurslari, ya'ni ishlab chiqarish vositalari va ish kuchini bozordan sotib olishi mumkin. Nima ishlab chiqarish, qancha ishlab chiqarish, kimga ishlab chiqarish, kimdan nima sotib olish, kimga sotish, qaysi bahoni belgilash kabilar erkin tarzda, bozor holatini e'tiborga olgan holda tadbirkor tomonidan hal etiladi. Lekin tadbirkorlikni soddalashtirib bo'lmaydi, ya'ni hamma narsa mumkin deb, ish tutib bo'lmaydi, har bir tadbirkor butunlay yakka emas. Zero, bozor iqtisodiyoti qo'pchilik faoliyati yakunidir. To'g'ri, tadbirkorlik yuqoridan xujayinlik qilishdan, nima qilish, qanday ishlashni belgilab berishdan ozod bo'ladi, ammo bozordan va uning qattiq talablaridan, mexanizmlari ta'siridan xoli bula olmaydi. Tadbirkorlikda mustaqillik

bilan iqtisodiy manfaatdorlik ajralmas holda boglangandir. Daromadni, foydani yuqori darajaga etkazish tadbirkorlik faoliyatini belgilovchi asosiy omil bo'lib hisoblanadi. Umuman, boshlangan ish, uning kengayishi, o'zgarib borishi dastavval shunga boglikdir. Lekin shaxsiy manfaatdorlikni xudbinlik bilan adashtirish notugridir. Chunki bozor iqtisodiyotining taraqqiyotida boshqaruvchi shaxs xo'jalikni o'zining maxsus manfaatdorligini ko'zlagan holda "ko'zga kurinmas kul" ta'siri ostida ijtimoiy maqsadga erishish tomon yunaltiradi va jamiyat uchun xizmat qiladi. Masalan, Genri Fordni olsak, u albatta o'z faoliyatini xayriya maqsadida boshlagani yuq. U shaxsiy manfaatini ko'zlab ish uyushtirdiyu, lekin natijada avtomobil imperiyasini tuzdi, mahsuloti bilan jaxonga nom taratdi, xo'jaligini tub o'zgarishlarga olib keldi.

Tadbirkorlikni boyish maqsadidagi tijoriylik, yakkayu-yagona maqsad faoliyati deb buladimi, degan savol turiladi. Bunga ijobiy javob berish mumkin. Bunda umuman haqqoniylik mavjud. Aytganimizdek, tadbirkorlik daromadsiz boshlanmaydi va shu boshlangich faoliyat davrida foydani kupaytirish asosiy maqsad bo'lib, barcha imkoniyat va qobiliyat shunga qaratiladi. Masalan, kapitalizmning boshlangich va tarakkiyot davrida tezda boyish, iloji boricha kup kapital yigishdan boshqa narsa ko'zlanmagan. Asosiy maqsad qanday yo'l va usullarni kullab bulsada, faoliyatni kengaytirish, ta'sirni oshirishdan iborat bulgan.

Lekin hozir unday deb bulmaydi. Zamonaviy biznesning harakati faqat iqtisodiy maqsadlar bilan chegaralanmaydi. Agarda shunday bo'lmasa, tadbirkorlikning ijtimoiy masalalarga aralashishi, jamiyatdagi ijtimoiy muammolarni hal kilishdagi faoliyatlarini tushunib bo'lmas edi. Chunki rivoj topgan mamlakatlarda maorif, sorlikni saqlash, ekologik maqsadlarni kuzlab sarmoyalar ajratish va sarf etish, shuningdek, qashshoqlikka qarshi kurashish kabi xayrli harakatlar tadbirkor e'tiboridan chetda emas.

7.3. Tadbirkorlikning asosiy xususiyati.

Tadbirkorlik avvalo novatorlik bilan belgilanadi. U doimo iqtisodiy faoliyatda yangiliklarni axtarish, ularni amalga oshirish, faoliyat samaradorliligini kutarish uchun harakatda bo'ladi.

Kuchli raqobat kurashi sharoitida boshqacha bo'lishi ham mumkin emas. Chunki hech narsani o'zgartirmay, eski tartibda baho hisobiga foyda olish uzoqqa bormaydi. Xaridorlar doimiyligi, ularning oqimi, tovar va tovarlashgan xizmatlar sifati, bu sohadagi doimiy o'zgarish va yangiliklar xaridorlarni o'ziga tortadi. Shu bilan birga boshqalarga nisbatan bahoning ham pastroq bo'lishi tovarlarning o'tishiga katta ta'sir kursatadi. SHuning uchun tadbirkorlikda tovar xillarini o'zgartib turish, uning sifatini kutarish, ishlab chiqarish xarajatlarini pasaytirish uchun kurash ketadi. Raqobatga shu tufayligina chidamli bo'lish mumkin. Bu esa ishlab chiqarishning yangi texnologiya asosida tashkil etilishida, yangi usullarini qo'llab-quvvatlash, tovarlar sotilishining yangi-yangi yullarini topib qo'llab borishda o'z ifodasini topadi.

Yukorida aytilganlarga bogliq holda tadbirkorlikni ikkiga bo'lish mumkin: klassik va innovatsion. Bular bir-biridan farq kiladi. Klassik tadbirkorlikni olsak, bunda biznes kompaniya yoki firma ixtiyoridagi resurslardan eng yuqori natijaga erishish faoliyatnash asosi deb olinadi. Resurslarga muljallangan tadbirkorlik uz echimlarini mavjud resurslarga moslashtirgan holda belgilaydi va resurslardan samarali foydalanish chora-tadbirlarini kullab boradi. Ikkinchi xil tadbirkorlik, ya'ni innovatsion tadbirkorlik faqat mavjud resurslarga emas, balki iloji boricha imkoniyatlarga, resurslar kombinatsiyasini amalga oshirishga muljallangan. Tadbirkor faoliyatini ta'minlay oladigan o'z resurslariga etarli mikdorda ega bulmasa ham, o'z maqsadiga erishish uchun har qanday usullar, yo'llar bilan ishlab chikarishni rivojpentirish imkoniyatlarini topishga urinadi. U o'z ixtiyoridagi va tashki resurslardan foydalanishning ma'qul variantlarini tanlaydi. Ilmiy-texnika taraqqiyoti, maxsulot sifati va chidamliligiga bulgan talabning o'sib borishi tadbirkorlik oldida tub yangi texnik-texnologik echimlarni tatbiq etish zaruriyatini kuymokda. Buning uchun "aqliy xujum" deb atalmish yunalishni asos qilib olish talab qilinadi. Keyingi yillarda Garb mamlakatlarida kichik hajmdagi ilmiy ishlov tadbirkorligi avj olmokda.

Tadbirkorlik uchun keyingi axamiyatli xususiyat shuki, u xo'jalik sohasidagi tuxtovsiz va xatarli javobgarlikning mavjudligidir. Bu tushunchalar bir xil bulmasa ham, lekin ular bir-biriga borliq va bir-birini keltirib chikaradi.

Xatar deganimizda noma'lum, kutilmagan holatlar bo'lishi mumkinligini tushunamiz. Kanchalik uylab ish kilinmasin, oldindan qanchalik hisob-kitob va chamalab ish tutilmasin, baribir kutilmagan hodisalar ruy berishi turgan gap va uning oldini olib ham bo'lmaydi. Xatarlikka iqtisodiy baho berib ham bulmaydi. Javobgarlikni olsak, bu ancha aniq narsa va uni ma'lum kursatkichlar buyicha aniklash va baholash mumkin. Tadbirkorlikdagi xatarlik mavjudligining sharoitlari yuqori darajali ishbilarmonlik, serharakatlik va rakiblik qila olish qobiliyatlarini talab etadi. Tadbirkorlikda muvaffakiyatga erishish yoki tushkunlikka tushish mukarrar. Chunki doimo omad kelavermaydi. Xatarlikda sarf-xarajatlar xamda natijalar urtasidagi muvozanat ish takdirini bildiruvchi kursatkich bo'lib xisoblanadi. Agar bu muvozanat buzilsa, bozordagi baxo xarajatni qoplash darajasida bulmasa, demak tadbirkorlikda xisobga olinmagan tasodifiy tomonlar mavjudligi aniq. Bunda yo tadbirkorning faoliyati samarasiz, yo bozor kon'yunkturasi buzilgan buladi. Ishlab chiqarish va tovarlar sotilishi sharoitlari kombinatsiyasini doimo nazorat ostida tutish tadbirkorlikdagi qattiq ishlash, barcha sohalarni kuchli nazorat ostida to'tish, ishlovchilarni ham shunday sharoitda tutish zaruriyatini talab kiladi.

Tadbirkorlik faqat mulkdorlarga xos deb bulmaydi, ya'ni o'z mulkini ishlatish tufayligina tadbirkor bo'lishi mumkin, deyish notugridir. Chunki mulkka ega bulmay, qarz sarmoya, ijara asosida ham tadbirkorlikni tashkil etsa buladi. Buni davlat korxonalaridagi tadbirkorlikda yakqol kurish mumkin. Ma'lumki, utgan asrdayoq kapital - mulk va kapital - funktsiya ajralishi yuz berib, buni o'z vaqtida K. Marks atroflicha ta'riflab bergan edi. Xujalikni yuritish, bundagi tadbirkorlik buyicha zarur karorga kelish allaqachonlar kapitalning egasidan kapitalni ishlatuvchi - boshqaruvchi ixtiyoriga utgan. Bunday harakat, ayniqsa, hissadorlik jamiyatlarining paydo bo'lishi bilan kuchaydi. Yakka xususiy korxonalarda, albatta mulkdorning uzi tadbirkor hisoblanadi. Chunki ishlab chiqa-rishni tashkil etish, boshqarish bilan bogliq barcha zarur ishlarni uning o'zi olib boradi.

Xozirgi zamon iqtisodiyotida xo'jaliklar faoliyati korporativ asosda rivojlanishi tufayli tashkiliy-texnik rahbarlik menejerlar tomonidan amalga oshirilmoqda. Demak, tadbirkor va mulkdor urtasida qattiq bogliqlik yuq. Shuncha kura tadbirkorlikni

mulkdorlik xususiyati belgilamay, uni qaramsizlikning moddiylashuvi, xo'jalik yurituvchilarning mustakilligi belgilaydi.

Tadbirkorlik faoliyatining mohiyati iqtisodiy fikr yuritishsiz tula echilmaydi. Tadbirkorlikka xos fikr yuritish oddiy ma'lum va singib ketgan holatlardan butunlay boshkacha buladi. Kabul kilinadigan qaror va echimlar o'zgacha yangiligi, alohidaligi bilan farqlanishi kerak. Bunda eng markaziy narsa qo'l ostidagi kishilarni kuyilgan maqsadga buysundirish va ularni ana shu maqsad atrofida birlashtira olishdir. Odatda biznes korporatsiya manfaatlarini aniq belgilashga asoslangan bo'lib, u aniq hisob-kitob asosida kuyilgan maqsadlarga erishishni bildiradi. Bu, albatta zarur axborotlarni o'z vaqtida yigish, ularni ishlab chiqish va foydalanishni talab kiladi. Xisob - kitob va harakat dasturlarini ishlash yuqori bilimga asoslanadi. Kashfiyotchidan farq qilgan holda tadbirkor shu kashf etilgan ish bilan qanoatlan-maydi, balki uni tatbiq qilish va bu jarayonda yuqori samaraga erishishni ko'zlaydi. Bu jarayonda kup tusikdar, qiyinchiliklar bo'lishi tufayli qat'iylik, iroda talab etiladi.

Yuqorida aytilgan fikrlarni hisobga olgan holda tadbirkorlikni xo'jalik sub'ektlarining xatarliligi bilan boglik xoldagi tashabbuskorlik, uz goyalari va ijtimoiy iqtisodiy samaraga erishish maksadida yangi kombinatsiyalarni amalga oshiruvchi iqtisodiy faoliyat deb ifodalash mumkin.

Tadbirkorlikni tarakkiy etishi nuktai nazaridan rivojlangan va rivojlanmagan tadbirkorlikka bo'lish mumkin. O'tish davri uchun rivojlanayotgan tadbirkorlik xos bulsa, bozor iqtisodiyoti tarakkiy etgan davr rivojlangan tadbirkorlikni yaratadi. Tadbirkorlik bozordan kelib chiqqanligi tufayli, u bozor munosabatlari xususiyatlari va ularning ta'sir doirasi kengligi bilan bog-likdir. Agarda buni bozor iqtisodiyotiga o'tish jarayoni bilan boglab kuradigan bo'lsak, korxonalar mustakilligi darajasi bilan uning ham o'zgarib borishini farklay olish mumkin. Lekin baribir korxonalar faoliyatida davlat ta'sirining saklanib turishi tadbirkorlik uchun yulni tor kilib kuymokda. Bundan tashqari mavjud, anikrogi sobiq ishlab chiqarish tuzilishining asosligi, batamom yantilanmaganligi ishlab chiqaruvchilarning monopolligiga barham berish imkonini yaratgani yuq. Bu hozircha bozorda tovarlar taklifi sharoitini o'zgartirgani yuq. Xaridorlar — iste'molchilarning tor hajmli, cheklangan mikdordagi

ishlab chiqaruvchilarga borliqligi saklanmokda. Bu, albatta tadbirkorlikni ancha chegaralaydi va bunday sharoitda u tez rivojlana olmaydi. Tadbirkorlikdagi javobgarlikka kelsak, ularning muvaffaqiyatli faoliyatlari uchun ijobiy ta'sir etuvchi sharoitlar zaruriy qonuniyatlar bilan ta'minlanmogi kerak. Bunda qonunlarning tula ijrosi uchun muhit yarata bilish ahamiyatlidir.

Bozor iqtisodiyotining shakllanish tezligiga qarab tadbirkorlik ham rivojlanib borishi kerak.

Tadbirkorlik faoliyatini belgilovchi xususiyatlardan yana biri uning tashkil etilishi usulidir. Bu jarayon stixiyali yoki tashkiliy ravishda yuz berishi mumkin. Tarixan bu jarayon stixiyali paydo bo'lib kelgan. Lekin hozir bunday bulishi mumkin emas. Chunki stixiyali jarayon uchun juda uzoq vaqt kerak va u salbiy okibatlarga olib keladi. Bor tajribalarga asoslangan xolda tadbirkorlikning shakllanishini tashkiliy ravishda amalga oshirish imkoni bo'lib, bunda davlat asosiy rol uynaydi.

Innovatsion tadbirkorlik. Tadbirkorlikda iqtisodiyotdagi yangicha yunalish, yangi korxonalar ochish asos bo'lib, tub maqsadlarni belgilaydi. Chunki tadbirkorlik deganda, avvalo yangicha ishlash, yangi maxsulot, yangicha xizmat xillarini yaratish, yangi texnologiya va usullarni kullash tushuniladi. Tadbirkorlik darajasi yangi maxsulot, yangicha ishlab chiqarishni joriy qilish, fan yangiliklari, yangi texnologiyani joriy kilish darajasi bilan belgilanadi. Demak, tadbirkorlik avvalo iqtisodiy yangilik bilan boglikdir, ya'ni u innovatsion tadbirkorlikdir.

Innovatsion tadbirkorlikka keyingi vaktlarda rivojlanayotgan venchur kapital juda mos keladi. Venchur so'zi inglizcha xatarli ma'nosini bildiradi. U fakat yangi mayda korxonalar, kashfiyot, ilmiy yangiliklarga asoslangan holda ish boshlashi kerak bulgan korxonalarga sarf etilib, buning uchun yakka kapitaldan tashqari fondlar, hattoki korporatsiyalarda shunta karatilgan maxsus bulimlar tashkil etiladi.

Yangilikning darajalari bo'lib, ular oddiy yangilik, texnologik yangilik, inkilobiy kashfiyotlardir. Oddiy yangilik tovardagi tuxtovsiz o'zgarishlar, ularning takomillashib borishidan iboratdir. Moda, tovarlar xususiyatlarining yangilanib borishi, iste'mol kulayliklarini kengaytirib borishlar shular jumlasidandir.

Texnologik yangilik esa xom ashyolarni, materiallar, energetika xillarini o'zgartirish, ishlab chikarishning yangi usullarini kullashni o'z ichiga oladi. Bunda avtomatlashtirish, kimyoviy usullar juda kul keladi.

Inkilobiy kashfiyot yangi xil tovarlar va ularning kompleksi, ishlab chikarishning tub o'zgarishi bilan bogliqdir. Bunda yangi tarmoklar yuzaga keladi. Masalan, kompyuter tizimi, elektronika, videotexnika, tub yangi aloqa vosita-lari, kosmotexnika kabilar shular jumlasidandir.

Yangiliklar darajasidan qat'iy nazar, ular uch pul bilan tijoriy maxsulot darajasiga etkaziladi: 1) davlat korxonalari, 2) "ichki" tadbirkorlik va 3) tadbirkorlik orkali. Ilmiy goyalarni amalga oshirish muxim muammolardan xisoblanadi. Chunki juda kup ilmiy tadqiqot va kashfiyotlar hayotiy amaliyotsiz qolib ketadi. Kamdan-kam kashfiyotlar, ilmiy goyalar ishlab chiqarishga va umuman hayotga tadbiiq qilinadi. Ilmiy yangilik natijalari bilan tijoriy mahsulot urtasidagi masofa juda uzakdir.

Fan bilan ijtimoiy talab urtasida o'zaro aloka urnatishda, ularni tijoriy maxsulot darajasiga etkazishda davlatning urni katta. Avvalo davlat uz korxonalaridagi yangilikdar bilan bogliq vazifalarni, shuningdek, barcha xalq xo'jaligidagi texnik yangilik siyosatini boshqaradi.

Tadbirkorlik nuktai nazaridan davlat sektorida bu sohada ma'lum kulayliklar bilan birga salbiy tomonlar xam mavjuddir. Bu salbiy tomonlar byurokratik, sansolarlik xolatlari bilan bogliq. Natijada kutilgan samaraga erishilmaydi. Bu tomondan davlat sektori xususiy sektor oldida zaiflik kiladi va yangiliklarni xayotga tadbiiq qilishda xususiy tatbirkorlik ustunlik kiladi.

Ilmiy tadbiiqot natijalarini tijoriylashtirishdagi ikkinchi yul "ichki" tadbirkorlik bo'lib, bunda mavjud tadbirkorlik faoliyati tushuniladi. Chunki bularda ham ilmiy echimlarni ishlab chiqarishda kullanishning imkoniyatlari, yangi moliyaviy resurslar, ishbilarmonlik, harakatdagi tezoblik, marketing tizimi mavjud bo'lib, yangi maxsulotni muvaffakiyatli tijoriylashtirish sharoitlariga ega buladilar.

Xususiy tadbirkorlikda ham xamma narsa silliq yuz beradi deb bulmaydi. Chunki ularda ham byurokratlik, boriga kunikish, yangi okimni o'z vaktida sezmaslik, bori bilan qanoatlanish kayfiyatlari yuk, deb bulmaydi. Bunday salbiy tomonlar

mavjudligini sezgan korporatsiyalar bu sohadagi tusiklarni olib tashlash va tuxtovsiz yangilanib borish uchun kurashib, hakikiy tadbirkorlik mohiyatini saqlab kolishga xarakat kiladilar.

Ilmiy goyalarni yangi mahsulotlarda moddiylashtirishda keyiigi yul tub mazmuni bilan tadbirkorlik bo'lib, yangi goya asosida korxona bunyod kilishdir. Bu eng ogir yul. Chunki bu yangi tadbirkorlik faoliyati bilan boglangandir. Ma'lumki, yangi ishni boshlash hamma vaqt katta kiyinchiliklar bilan borlikdir. Yangi tadbirkorlik barcha narsalarni yangidan, boshidan boshlashni talab etadi. Bunda tadbirkordan zarur pulni topish, korxonaga ega bo'lish va uni ishga tushirish, tijoriy ish tajribasiga ega bo'lish va boshqa bir qancha muammolarni hal qilish talab etiladi. Bunda yangi goyani maromiga etkazish, uni reallashtirish uchun qayta-qayta kurib chikish zaruriyati mavjuddir. Yana bankirlar bilan, maxsulot etkazib beruvchilar, iste'molchilar, ulgurji savdogarlar, reklama agent vakillari kabilar bilan muomala kila bilish va hamkorlikka kushila bilish ukuvi bo'lishi zarurdir. Bularsiz hech qanday muvaffaqiyatga erishib bo'lmaydi.

Tadbirkorlik va iqtisodiy usish. Ilmiy tadqiqot natijalarini tijoriy mahsulotga aylantirish, yangi tovar va xizmat turlarini yaratish sohasidagi eng ma'kul yul yangi korxonalar, yangi tarmoklar yaratishdir. Shu kunda bu sohadagi eng ma'kul yul yangi tadbirkorlik, yangi korxonalar, yangi ish boshlash yuli bilan yangi tovar va xizmatlar ishlab chikarishni tashkil etishdir.

Tadbirkorlik maxalliy iqtisodiy holatga katta ta'sir kursatib, yangi ish joylari yaratadi, iqtisodiy asosni kuchaytiradi. Shuning uchun ham bunday tadbirkorlik iqtisodiy taraqqiyotda eng axamiyatlidir.

Umuman tadbirkorlikning iqtisodiy tarakkiyotdagi roli, urni haqida gap yuritar ekanmiz, avvalo daromadlarning usishi, aholi iste'molining ortib borishini tasavvur etamiz. Chunki har bir mamlakatda tadbirkorlik rivoji har bir tadbir, har bir ishlovchining individual daromadlarining o'sib borishiga va natijada umuman, milliy daromadning ortib borishiga, shaxsiy iste'mollar kupayib, aholi turmush darajasining kutarilishiga olib kelishini kuramiz. Eng rivoj topgan, kudratli iqtisodiyotga erishgan va axolisining turmush darajasi yuqori bo'lgan mamlakatlar muvaffaqiyatlari

tadbirkorlik taraqqiyoti natijasidir. Lekin tadbirkorlik ahamiyati faqat bu bilan chegaralanmaydi. Chunki tadbirkorlik iqtisodiyot, jamiyatdagi o'zgarishning harakatga keltiruvchi mexanizmi, uni amalga oshiruvchi vazifasini bajaradi. Bu o'zgarishlar umumiy iqtisodiy o'sishni ta'minlab, mahsulotning tuxtovsiz kupayib borishiga olib keladi. Bunday hodisadan barcha manfaatdordir.

Tuzilma o'zgarishi va iqtisodiy tarakkiyotning mexanizmi nimadan iborat bo'lishi mumkin? degan savol tugiladi. Ba'zilar buni innovatsiya jarayoni bilan bogliq deb tushuntiradilar. Innovatsiya tufayli yangi tovar va xizmatlar barpo etiladi, shuningdek, yangi tuziladigan kompaniyalardagi investitsiyalar ham ragbatlantiriladi. Iqtisodiy tenglashuvda yangi investitsiya talab va taklifning o'sishiga qaratiladi. Chunki yuzaga keluvchi kapital tovarlar chiqarishni kupaytirib, taklifni kullaydi. Xarajatlarning kupayishi va mahsulot o'sishi esa talabni kuchaytiradi.

SHunga karamay, innovatsiya va investitsiyaning iqtisodiy usishdagi ahamiyatliligi tadbirkorlikning ahamiyatini tula ochib bera olmaydi. Chunki yuqorida kursatganimizdek, innovatsiya davlat va mavjud korxonalarda xam amalga oshishi mumkin.

Tadbirkorlikning takdiri, istiqboli bozor iqtisodiyoti taraqqiyoti bilan boglikdir. Kelajak bozor iqtisodiyoti bilan belgilanar ekan, demak, tadbirkorlik ijtimoiy xayotda o'zining ahamiyatini oshirib boradi. Shuning uchun yildan-yilga tadbirkorlikka jamiyat, davlat va xukumatlarning e'tibori ortib bormokda. Bular tadbirkorlikka bogliq ilmiy tadqiqotlarning kengayishi, tadbirkorlik mutaxassisligini urgatishning rivoji, davlatning tadbirkorlikni kuchaytirish sohasidagi tadbir-choralarining kengayishi, jamoatchilikning e'tiborining o'sishi kabilarda o'z ifodasini topmokda.

Tadbirkorlik barcha sohalarda va tarmoklarda mavjud. Tadbirkorlik darajasiga kelsak, bu hamma sohada bir xil bulmaganidek, davlat korxonalari va korporatsiyalardagi yollanma boshqaruvchilik bilan xususiy korxonalardagi tadbirkorlik sharoiti va darajasini ham bir xil deb bo'lmaydi.

Xususiy korxonalarda esa axvol boshqacha va tadbirkorlikdagi chegaralanish deyarli yuq. Ularda tula iqtisodiy harakat sharoitlari hukmronlik kiladi, tashabbuskorlik, xatarlilik cheklanmaydi. Korxonaning, sarmoyaning batamom

tadbirkor ixtiyorida bo'lishi to'la erkinlik imkonini tugdiradi. SHunga qarab tadbirkorlikning ikki xilini e'tiborga olish mumkin: CHeklangan va cheklanmagan (suveren) tadbirkorlik. Birinchisi, yollanma boshkaruvchilik, ya'ni davlat va korporatsiyadagi boshqaruv faoliyatiga taallukli bo'lsa, ikkinchisi, xususiy korxona, xususiy mulk sharoiti xukmronligi asosidagi tadbirkorlikka taalluklidir. Bular bir-biridan mustakil ish yuritish darajasi bilan farklanadilar.

7.4.Tadbirkorlik faoliyati biznes-reja moxiyati

Tadbirkorlikning asosiy tarkibiy qismlaridan biri biznes-rejadir.Xar kanday ish reja asosida bulsa, muvaffakiyat keltiradi. Oldindan zarur xisob-kitoblar itkilinib, imkoniyatlar tula e'tiborga olinsa, uylangan ish ustida tula tasavvur xosil kilinsa, uni amalga oshishiga ishonch xosil kilinadi va uni bajarish uchun dadil kirishiladi. Bunday tomonlar biznes-rejalar uz ifodasini topishi kerak. Biznes-rejaning ikki tomonlama axamiyati bulib, bu ichki va tashki zaruriyatlaridan kelib chikadi. CHunki u birinchidan, tadbirkorlikning ux ichki imkoniyatlarini baxolay bilishga, faoliyatning ma'kul usularini belgilashga yordam beradi va shu bilan birga fakat tadbirkor uchungina emas, balki korxonadagi barcha xizmatchilarda tula ishonch tugdirishga, ikkinchidan, tashki alokalar urnatishga xam katta yordam beradi. Bank, materiallar, energaiya va xom ashe etkazib beruvchilar Bilan iktisodiy alokada bulish uchun avvalo real xakikatdan kelib chikadigan biznes-reja bulish kerak.

Biznes-reja tadbirkorlik uchun zaruriyat bulib xisoblanadi. Xar kanday korxonani tashkil etish soxasidagi faoliyat real, amaliyotni uzida aks etadigan, barcha ish turlarini bajarishni rejali ta'minlay oladigan biznes-reja tuzishdan boshlanishi kerak. Bunday reja markazlashtirilagn va umum xususiyatlarga ega bulgan sobik sovet davridagi mavjud markaziy rejalilikdan tubdan farki bor. Biznes-reja imkoniyatlar asosida, ixtiyoriylik xususiyatidagi farqlarning real ish rejasidir.

Biznes-reja bulajak korxonaning faoliyat xajmi, shu Bilan birga ish kuradigan soxa xususiyatlariga tula boglik xolda tuziladi.SHunga kura korxonaning katta-kichikligi, kengayishi mumkinligi va kaysi tarmokka taallukliligi bu rejada uz aksini topishi kerak. CHunki faoliyatidagi barcha tomonlar ishsh xajmi va ish soxasiga boglikdir.Faoliyat asosi bulgan maxsulot xili, turi belgilovchi omil sifatida yuzaga

chikadi. Ishlab chikarishda yoki savdoda ish kurish boshka-boshka texnologiya va tashkilotchilikni talab etadi. SHuningdek, ishlab chikarish tarmoklarini oladigan bulsak, tukimachilik va un sanoati kabilarning talab va xususiyatlari turlichadir. SHuning uchun xam ularning biznes-rejalari bir xil bulmaydi. Maxsulot murakkabligi xam biznes- rejaga ta'sir etadi. Uning darajasi yukori bulsa, korxonaning ichki va tashki alokalarining murakkabligi oshadi va ancha keng buladi, ish turlari xajmi xam yukori buladi va xokazo. Bularning barchasi albatta biznes-rejada uz aksini topishi kerak.

Biznes-rejani tuzishda axborotnin axamiyati kattadir. Bu avvalo talab, taklif, moliya kabilarga taalluklidir. Mavjud talab xajmi va korxonaning ishlab chikarish va moliyaviy extiyojlarini aniklash axborotisiz biznes-reja mazmunsiz buladi. Ishni umuman korxona ochishdan oldin maksadni aniklashdan boshlash talab etiladi. CHunki biznes-reja va faoliyat shu maksadni amalga oshuviga kratilgan buladi. Masalan, tikuv korxonasi ochilishi kuzda tutilgan bulsin, deylik. Bung aaniklik kiritish zarur. CHunki tadbirkorlikka uyda tikilgan kiyimga talab mavjudligi va bu ishni kengaytirishgp turtki bulishi mumkin. Lekin yakka buyurtma yoki ommaviy buyurtma asosida ish tashkil kilinadimi? bular avvaldan aniklangan bulishi kerak. CHunki bularning mijozlari va ish texnologiyasi bir xil emas. YAKka buyurtma uchun individual mijoz uchun va yakka kiyim tikish texnologiyasi asosida tashkil etiladi. Ommaviy buyurtma xam magazinlar buyurtmasiga asoslanadi, lekin buning mijozi anik bir shaxs deb bulmaydi, balki umumiy xaridor katoridagi shaxslar buladi. SHuning uchun oldindan donalab yoki ommaviy kiyim tikish korxonasi bulishini belgilab ish boshlash talab etiladi va axborot yigish shu maksadga erishish yunalishida bulishi maksadga muvofikdir.

Talab xolatiga boglik axborot tadbirkorlikning ishlab chikarmokchi bulagn tovar yoki xizmat soxasini tanlash uchun kerak buladi. Bunday axborotni tadbirkorni uzi yigishi yoki maxsus tashkilot, maxsus jurnallarga murojaat kilish orkali olishi mumkin. Bozorning potentsial xajmi tugrisidagi ma'lumotlar marketinga taallukli biznes-reja kismini asoslashga yordam beradi.

Ishlab chikarishga oid axborotni olsak, korxonaning ishlab chikarishni belgilash uchun kerak buladi. Bunday axborotni xudi shunday maxsulot etishtirayotgan korxonalarga bevosita murojaat etish yuli Bilan olinsa buladi. Bunda albatta kuyidagilarga e'tibor berish zarur: korxonannig uziga topshiriladigan ishlar turi, material va xom ashe mikdori va baxosi, ularni ta'minlovchi firmalarning nomi, manzili, mexnat resurslariga oid ma'lumotlar (ish xaki, xunarlar xili, mikdori), bino va inshoatga taallukli tul ama'lumotlar, ustama xarajatlar – maxsulot, boshkaruv xarajatlari, elektr va suv kabi xarajatlar. Bunday ma'lumotlar tadbirkor va investor uchun albatta kerak buladi.

Moliyaviy axborot bulajak korxona faoliyatining moliyaviy tomonlarining baxolash uchun zarurdir. Bulajak korxonani kurish, ishga solish, boshlangich davrda moliyaviy kullash va umuman sarflangan sarmoyani kaytarish Bilan birga loyixaning rentabellik darajasi aniklanadi.

Biznes-rejaning taxminiy tuzilishi xakida shuni aytish mumkin: bu asosan 4 kismni uz ichiga oladi: umumiy, ishlab chikarish rejasi, marketing rejasi, tashkiliy reja, moliyaviy reja.

Kurinib turibdiki, biznes-rejani tuzish YAngi korxona barpo kilishda juda muximdir. U, albatta ma'lum vakt, gayratni talab etadi va u ish boshlovchi tadbirkor uchun birinchi yili anik yunalish bulib xizmat kiladi. Kupchimlik ish boshlovchilar redjelashtirishga axamiyat bermay, biznes-reja tuzishga erinadilar va uni keraksiz deb biladilar. Bu, albatta katta xato. Rejelashtirish barcha xujalik faoliyatining zarur va muxim kismi ekanligini xech esdan chikarmasligi lozim. Buni, ayniksa bankirlar tasdiklashi mumkin, bankrotlik (korxonanin sinishi) ning sababi pulning etishmasligi emas, balkitadbirkorning uz faoliyatini tugri rejelashtirmaganligi natijasidir.

Nazorat tizimi. Biznes-rejaning muvafakiyatli bajarilishi nazorat tizimini yaratish va ish jarayonida unga uz vaktida tuzatishlar kiritib borish imkonini beradi.

Biznes-rejaning bajarilishini kuzatish uchun yil oxirini kutib utirishnin xojati yuk. Buning uchung ish boshlanishi Bilan nazorat xam boshlashi kerak. Nazorat tizimi juda oddiy bulishi, echimlarni belgilovchilarning uz vaktida xabardorligi joyida chora kurishni ta'minlashga yordam beradi.

Xulosa

Xulosa kilib aytish mumkinki, tadbirkor uchun eng muxim va takdiriy masala xakikiy tadbirkorga xos shaxsiy xususiyat, tadbirkorona shaxsiy sifatga ega bulishdir. Buni xammaga ato etmagan. SHuni e'tiborga olish zarurki, bunday sifatga ega bulish, javobgarlik bilan yondashuv, maksadga intilish, eng ogir va jaxl chikadigan vaktlarda sovukkon bulish tovar va xizmatlar sifatidan xam muximrokdir.

Tadbirkor uziga xos xususiyatlar, shaxsiy sifatga ega bulib, xar bir mamlakatning kata milliy boyligini tashkil etadi. SHuning uchun xam yukori darajali barcha xususiyatlarga ega bulgan tadbirkorlarni shakllantirish utish davrini boshidan kechirayotgan respublikamiz uchun zaruriyatdir.

Uzini - uzi nazorat va muxokama uchun savollar

1. Biznesni qanday tushunasiz?
2. Tadbirkor kim? Uning bozor iqtisodiyotidagi o'rni nimadan iborat?
3. Tadbirkorlikni iqtisodiy jixatdan baxolab bering.
4. Tadbirkorlikni sub'ektlari, ob'ektlari deganda nimani tushunasiz?
5. Biznes-rejaning moxiyati va uning asosiy qismlari?
6. Tadbirkorlikning sub'ektlari, ob'ektlari deganda nimani tushunasiz?
7. Tadbirkorlik uchun mustakillik zaruriyatini tushuntirib Bering.
8. Nima uchun tadbirkor mustakillik, erkin iktisodiy xarakatni talab kiladi?
9. Yangilik darajalari va yangilikni tijorat maxsulotiga etkazishning uch yulini tushuntirib bering.
10. Tadbirkorlikni bozor iktisodiyotidan keltirib chikarb, kengrok tushuntirib bering.

Tavsiya etiladigan adabiyotlar

1. Makonnel, Bryu, Kembell. Ekonomiks. T., Uzbekiston, 2001.
2. M. G. Lapusta. Predprinimatel'stvo. Uchebnoe posobie. M., «INFRA-M», 2002.
3. Uzbekiston Respublikasi Davlat Statistika kumitasining statistik tuplami. Toshkent, 2004.
4. Inson resurslari tarakkiyoti tugrisidagi ma'ruza, BMT xamkorligida tayyorlangan, 2001 y.

5. Kotler F. Marketing menedjment: Ucheb. posob. 11-izd. – M., 2005. –800
6. www.google.ru. Bank referatov
7. www.reviem.uz Rinochnaya ekonomika Rossii
8. www.cer.uz Teoriya rinka v Rossii i za rubejom

YIII-Bob. MARKETING- BOZORNI TASHKIL ETISH ASOSI

- 8.1. Marketing mohiyati va ahamiyati
- 8.2. Marketingning vazifalari va tamoyillari
- 8.3. Xalkaro marketing va uning bozor iqtisodiyotidagi urni
- 8.4. Marketingni boshkarish masalalari

8.1.Marketing mohiyati va ahamiyati

Marketing bozor iqtisodiyoti taraqqiyoti mahsuli bo'lib, keyingi davr uchun xos hodisadir. Bozor iqtisodiyotining rivoj topmagan davrlari uchun marketing bajaradigan ishlarning hojati yo'q edi. SHuning uchun ham marketingning rivoj astimizning 30—40-yillari va keyingi 60—90 yillar o'z ichiga oladi. G'arb iqtisodchilarining fikricha bozor munosabatlari tarixi bozor faoliyati tamoyillarini asoslash bilan bog'liqdir. Bu evo-lyutsiya ketma-ket kelgan uch davrni o'z ichiga oladi. Birinchisi "ishlab chiqarish kontseptsiyasi" xususiyatiga ega bo'lib, ishlab chiqarish rivojlantirilib, xali bozor tovarlarga to'ymagan, talab poyonsizligi davri edi. Ikkinchi davr "to-varlarni sotish kontseptsiyasi" bilan bog'liq, bu ishlabchiqarish ancha o'sgan, bozordagi tovarlarni sotish muammosi yuzaga kelayotgan va diqqat tovarlarni tezroq sotish yo'llarini axtarishga qaratilgan davrdir. Uchinchisi iste'molchi-xaridor davri bo'lib, bu bozor munosabatlari ancha avj olgan, bozor tovarlar bilan to'la boshlagan davrdir. Bunda ilgorigidek ishlab chiqarsang bo'ldi, sotish yo'llarini topa olsang maqsadga erishasan, degan tamoyil ish bermaydi. Chunki ishlab chiqarish davri bosib o'tilgan, bozorlar tovarlar bilan to'ygan davrdir. Evdi bozor munosabatlarining tub o'zgarish davri keladiki, bunda haqiqatan ham tadbirkor va uning faoliyati taqdiri iste'molchiga bog'liq bo'lib, asosiy diqqat shunga qaratilishi talab etiladi.

"Ishlab chiqarish kontseptsiyasi" va "sotish kontseptsiyasi" davrlarida yuqori foyda ishlab chiqarishni kengaytirish, yangi tovarlar (xizmatlar) ishlab chiqarishni o'zlash-tirish, tovar xillari, turlarini ko'paytirish, savdoning yangi yo'llarini topish

tufayli ta'minlanib kelingan bo'lsa, endi to'la ishlab chiqarish davriga o'tilib, talab davri boshlanishi bilan sharoit butunlay o'zgaradi. Bir tomonlama harakat, ya'ni faqat tadbirkorlarning tovar (xizmat)lar ishlab chiqarish jarayonini kengaytirishi bozor iqtisodiyoti uchun etarli bo'lmaydi. Bozor munosabatlarida keskin o'zgaripshar yuz berib, bu davrga kelib iste'molchilarning asosiyligi to'la reallasha boshlaydi. Buni e'tiborga olmay, tadbirkor o'z o'ylagan foyda darajasiga erisha olmaydi, ya'ni daromadni ko'paytirish sharoiti o'zgara-di. Ayniqsa, 50—60-yillarda bu sohada katga ishlar amalga osha boshladi va erkin raqobatning salbiy oqibatlarining oldini olish tezlashdi. Marketing tizimiga yondashuv 50-yillarda yuz bergan bo'lsa, 60-yillarda u tijoriy masalalarni istiqbolli hal qilish vositasiga aylandi va u ko'p qirrali, ko'p vazifali faol tizim bo'lib qoldi.

Marketing to'g'risida bir necha fikrlar mavjud. Masalan, T. Levitiy: "Sotish sotuvchining manfaatiga qaratilgan bo'lsa, marketing — xaridor iste'moliga qaratilgandir", — deb yozgan edi. P. Draker shunday deydi: "Sotish va marketing birbiriga qarama-qarshi hodisalardir. Sotishning maqsadi uning juda ko'payishiga erishishdir. Marketingning maqsadi iste'molchini shunday o'rganish va tushunishdan iboratki, tovarlar yoki tovarlashgan xizmatlar o'zlarining zarurligini, mazmunini to'la bildirishi kerak".

Marketang nazariyasi va amaliyotini umumlashtirib dar-slik yaratgan AKD1 iqtisodchisi Filipp Kotlyar marketingning mohiyatini ko'rsatar ekan: "Ehtiyojni axtaring vauni qondiring. Sota oladigan tovarni ishlab chiqaring. Tovarni emas, mijozni seving", — deb ta'kidlaydi. Marketing kontseptsiyasi bo'yicha firmaning maqsadi iste'molchilarni qondirish yo'li bilan foyda olishni ta'minlash-dir.

Bu ifodalarda hozirgi zamon raqobat sharoitining ta'siri bor. Chunki ehtiyojlarni e'tiborga olish va ularga qarab ish tutish to'laqonli raqobatning asosidir, busiz bozor normal harakatda bo'la olmaydi. Hozirgi bozorning talabi, tadbirkorlik firma va umuman barcha tuzilma shu vaqgda hayotiy bo'lishi mumkin. U xaridorga xizmat qilish imkoniyatlarini topa olsa, ya'ni shunday usulni qo'llash va ularni amalga oshirishgina ularning istiqbolini belgi-laydi. F. Kotlyar aytadiki, "o'z mohiyati bo'yicha marketing tashkilotning maqsad asosi sifatida iste'molni qondirishga

qaratilgan, marketingning kompleks shartlari bi-lan mustahkamlangan mijozlarning muhtojlik va ehtiyo-jiga mo'ljal qilishdan iboratdir. Marketing kontseptsiya-si firmaning iste'molchi suverenligini asos qilib olshpini ifodalaydi".

Marketingning raqobat vositasi sifatida qo'llanilishida tadbirkorlik firmasi raqibiga bevosita ta'sir ko'rsatish yo'li bilan emas, balki bilvosita, ya'ni talab orqali ta'sir etadi. Raqiblarga ta'sirni kuchaytirish iste'molchilar talabini qondirishga bog'liq bo'lib qoladi. Lekin xaridorga o'z tovarlarini o'tkazish hollari ham bo'lishi mumkin. Bu, avvalo monopol sharoit mavjud bo'lsa, ikkinchidan, u bozor sharoitini to'la e'tiborga olgan holda, bozordagi o'zgarishlardan samarali foydalana olsa yuz berishi mumkin.

Marketing haqiqatan ham "xaridor bozori" davri uchun mosdir va uning talabi, mazmunini o'zida aks ettiruvchidir. Marketing maqsadini umumlashtirilsa, quyidagi imkoniyatlarga ega bo'lish mumkin:

- 1) Eng yuqori iste'molga erishish.
- 2) Iste'molning eng yuqori darajada qondirilishiga erishish.
- 3) Yuqori tanlov sharoitiga erishish.
- 4) Eng yuqori turmush sifatiga erishish.

Marketingdan oldin keng avj olgan "Tijorat harakatlarini intensivlashtirish kontseptsiyasi" bo'lib, buni marketing kontseptsiyasi bilan taqqoslaganimizda ularning samaralilik va hozirgi zamon bozor iqtisodiyoti talabiga javob berish darajalarini aniqlash mumkin.

Marketing va tijoriy harakatni tezlashtirish kontseptsiya.tarini taqqoslash

Ko'rsatkichlar	Tijoriy harakatni tezlashtirish	Marketing
Asosiy diqqat ob'ekti Maqsadga erishuv vositalari Pirovard maqsad	Tovarlar Tijoriy harakatlar va stimullashgirishning chora-tadbirlari Sotuv hajmini ko'paytirish hisobiga foyda olish	Iste'molchilar talabi Marketing harakatlari Iste'molchilar ehtiyojini qondirish hisobiga foyda olish

Jadvalda keltirilgan ma'lumotlar bu ikki usul yo'nalishining turlicligani ko'rsatadi. Chunki tijoriyda ish va maqsadgaerishishusullari boshqa-boshkadir. Tijoratda diqqat tovarlar bilan chegaralansa, marketingda diqqat-e'tibor iste'molchiga qaratilgan. Maqsad umumiy, ya'ni foyda-ni ko'paytirish, lekin bu turli yo'llar bilan amalga oshadi, ya'ni marketingning diqqat markazida inson iste'moli yotadi va shunga yo'naltirilgan faoliyat tufayli pirovard maqsadga erishiladi.

Marketing faoliyati xarajatlar bilan bog'liqtsir. TTTu-ning uchun marketingning samaradorlik muammosi vujudga keladi. Lekin bundan xarajatlar oqlaydimi, ular kerakmi, hatto umuman bunday tarmoq zarurmi, degan sa-vol tug'ilmaydi. Chunki u bozor sharoitida zarur va bozor taraqqiyoti darajasiga mos holda kengayib, takomillashib bormog'i zarur. Shuning uchun ham gap bunda emas. Har sohada bo'lganidek, asosiy masala tashkil eta bilish, undan yaxshi foydalana olish, qulay chegarani topa bilish va pirovardida kutilgan samaraga erisha bilishdadir. Ma'lumki, bozor iqtisodiyoti rivoj topgan mamlakatlarning bu sohada ham tajribasi katta. Bizning vazifamiz bu tajribalardan o'z sharoitimiz, talabimiz asosida foydalanish. Marketingni tovar harakatining deyarli barcha bosqichlarida zarurligini, ya'ni talablarni yuzaga keltira olishini, iste'molchini to'la qondira olishidagi ahamiyatini quyidagicha bosqichma-bosqich ko'rish mumkin.

1. Tovar yuqori sifatli, ma'qul bahoda bo'lgan taqdirda iste'molchi bu tovarga

nisbatan ijobiy munosabatda bo'ladi. Tovar egasi tovar — pul muomalasini ko'p urinmay amalga oshirishga muyassar bo'ladi va o'z maqsadiga mush-kulsiz erishadi. Natijada ko'zlangan hajmdagi tovarini sotib, kutilgan darajada foyda olishi mumkin. Bunday mazmundagi marketing savdo faoliyati bilan teng bo'lishi mumkin. Chunki bunda juda chuqur va keng bo'lmagan maxsus tijoriy-marketing faoliyati yuz beradi xolos. Aytish mumkinki, marketing murakkab bozor aloqalarini harakatga keltirishda qatnashuviga qaramay, bunda katta murakxablik yo'q.

2. Boshqacha holat ham bo'lishi mumkin, ya'ni katta urinishlarsiz xaridorlarni jalb etish mumkin bo'lmaganda, ko'zlangan miqdorda tovarlarni sotish, zarur foydani olish uchun katta tashkiliy-texnikaviy ishlarni o'zichiga oladigan, keng miqyosli tijoriy ishlarni talab qiladigan marketing tizimi talab etiladi. Bunda bozorni chuqur o'rganish, reklama, baho siyosati, tovarlarni sotish va saqlash bilan bog'liq ishlarni bajarish, qadoqlash, tovarlarni o'rash, tovarlar sotilgandan keyingi iste'mol bilan xizmatlarni uyushtirish kabi ishlarni o'z ichiga oladigan marketing tizimi talab etiladi. Bu, albatta oddiy savdo emas, balki tovarlar harakatini me'yoriga etkazish bilan bog'liq barcha ishlarni amalga oshirishdan iborat murakkab jarayonni o'z ichiga oluvchi marketing xizmatidan iboratdir.

3. Bundan tashqari yana boshqacha holat mavjud bo'lib, bunda tovarlarni sotish ancha og'irlapshb, endi buning uchun juda ko'p qo'shimcha harakatlar qilish tufayligina zarurdarajadagi xaridorlarga ega bo'lish alohida usullar qo'llashni talab etadi. Endi firma-korxona haqiqiy bozorcha boshqarishni o'z ichiga olgan murakkab marketing tizimidan foydalanishi talab qilinadi. Bunda albatta ko'rinib turibdiki, erkin bozor o'zaro aloqa sharoitida iqtisodiyotning o'zini-o'zi tartibga solish mexanizmlari harakatining o'zi marketing tizimini yuzaga keltiradi. Marketing, avvalo korxonalarning tijoriy faoliyatini ifoda etib, ularning bozordagi harakatlari tarkibiy qis-mini tashkil etadi. Bunday holda marketing tovarlarning iste'molchilar tomon va ularga etguncha bo'lgan harakatlarini tashkil etish bilan bog'liq faoliyatini o'z ichiga oladi.

Buning zaruriyati iste'molchi talabiga tovarning mos kelishi, shu asosda ish

yuritish, ishlab chiqarishni shunga bog'lashdan kelib chiqadi. Ma'lumki, har bir tadbir-kor ko'r-ko'rona ish boshlamaydi va faqat tavakkal qilib harakat qilmaydi, shu bilan birga hech sababsiz o'z soha va tarmog'ini tanlamaydi. Albatga, bunda iste'molchi talabi turtki bo'ladi. Aytganimizdek, tadbirkorning manfaati iste'molchi manfaatisiz amalga oshmaydi. Demak, uning daromad olipsh, ularning darajasi tovarlarga bo'lgan talab bilan belgilanadi.

Bozor sharoitida asli maqsad harakatlantiruvchi kuch foyda olishga qaratilgan bo'lib, bu faqat tovar sotilishi tufayli amalga oshadi. Buning uchun tovar talabga ega bo'lishi, uni sotib olish qobiliyatiga ega bo'lgan iste'molchi mavjudligi zarur. SHuning uchun har bir korxona, tadbirkorning tovarlarini iste'molchigacha etib borishi, iste'molchini xaridor sifatda yaxshi bilishi, tovar harakatini to'lig'icha shunga qarata bilishshna faoliyatining muvaffaqiyatli yakunlanishiga imkon tug'diradi. Juda murakkab bo'lgan ishlab chiqarish bilan birga bozor talabidan kelib chiquvchi maqsadli tovar harakati, tijorat, iste'molni tashkil etishgina tadbirkor, bozor katnashchilarining asl maqsadini ro'yobga chiqarishi mumkin.

Bunda marketingning o'zni tijoraviy mazmunli tovar harakati va xaridorlarga sotilishi jarayonidan iborat.

SHuning uchun ham har bir tovar bozorini tashkil etish, uning o'z joyini topa bilish, xaridorni yuzaga keltira bilish, shu tovar bilan bog'liq xizmat ko'rsa-tishni uyushtirish, iste'molchi talabi asosidagi barcha xususiyatlarga ega bo'lgan tovar ishlab chiqarishni ta'minlash marketingning faoliyat sohasini tashkil etadi.

Bir so'z bilan aytganimizda, marketing keng ko'lamli hodisa, tarkib topgan tizimdir. Marketingning vatani AKD1. U tub mazmuni bilan bozor iqqisodiyoti mahsulidir. Bozorni endi marketingsiz tasavvur etish qiyin, chunki hozir marketing bozorning zarur va keng mazmunli tarkibiy qismiga aylangan. U bozor tufayli taraqqiy etish bilan birga, o'z navbatida, bozorni taraqqiy etgirishda katta ahamiyat kasb etadi. Chunki marketing korxona faoliyatini to'la bozor iqtisodiga qaratadi, unga bozor faoliyati mazmunini singdiradi.

Ko'pincha marketingni firma va mikroiqqisodiyot bilan chegaralashadi. Aslida uning ahamiyati bu bilan chegaralanmay, makroiqtisodiyotga ham ta'sir ko'rsatadi.

Buni nimalarda ko'rish mumkin, degan savol tug'ilishi tabiiy. Aytaylik, ma'lum tarmoqmarketing tizimi mahsulotning yalpi taklif hajmiga ta'sir ko'rsatadi. Iste'molchi tarmoqning yalpi talab hajmi ishlab chiqaruvchi tarmoqning marketing tizimi faoliyatiga bog'liq bo'lib, bunda talab va taklif muvozonati marketing axborotining to'g'riligi va samaraliligi bilan belgilanadi. Aslida marketing narx-navosiz raqobat bo'lishiga qaramay, bahoning paydo bo'lishi bilan bevosita munosabatda bo'lib, bular doimo bir-birini belgilab keladi. Marketing tizimining rivoj darajasi raqobat darajasiga bog'liq va aksincha raqobat mazmuni raqobatchilar marketingi tizimi rivojiga bog'liqdir. Bundan tashqari marketing tizimi moliya va kreditlardan foydalanishga ta'sir etadi.

Bunday tarmoqlararo mikro va makro iqtisodiy o'zaro aloqa va bog'liqlikning tomonlari bular bilan chegaralanmaydi. Muhimi shuki, ishlab chiqaruvchilarning marketing tizimining o'zi mikro va makro darajalarga bo'lingan holda tarmoq — ishlab chiqaruvchi manfaatlari bilan chegaralanmay, umumiy tomonlarga ham ta'sir etadi. U tarmoqlararo muvozanatlarga faol ta'sir ko'rsatib, bahoning paydo bo'lish mexanizmlari, talab va taklifning dialektik bog'likligi mazmuniga ham ega. Bunday holat faqat tarmoqlargagina emas, balki umuman tarmoqpararo iqtisodiy boshqaruvga ham bilimdonlik va javobgarlik darajada yondashuvni talab etadi.

Marketing xizmatida ma'lum darajadagi xarajatlar bilan bandlik va bu bilan shug'ullanuvchilarning bilimdonligi, malaka darajalari bilan raqobatni e'tiborga olgan holda harakat zarurligi ko'zda tutiladi. Chunki raqiblarga nisbatan qilinadigan harakatlarning ustun bo'lishi talab etiladiki, korxona ishlab chiqarish va tovarlarning sotilishini to'lig'icha mavjud ahvolga bo'ysundirishi zarur bo'ladi. Albatta, bunda marketing korxona faoliyatini to'la boshqaradigan darajada bo'ladi. SHuning uchun ham marketing faqat maxsus odamlarning ishi bo'lib qolmay, korxona ishchilarining harakatiga aylanib ketadi. Marketang faoliyatini nimaga qaratish kerak, bor tovarni sotish bilangina ovora bo'lish kerakmi yoki ishni xaridordan boshlab, unga qarab tovar ishlab chiqarishdan boshlash kerakmi? Marketingda nima asos bo'lishi kerak, tovarmi yoki bozor va uning muhitimi? Bundagi xulosalar asosida marketing kompleksi yotadi. Javobni tubdan qidirish kerak.

Marketing harakatida komplekslilik talab etilib, bu ham ichki, ham tashqi komplekslilikni o'z ichiga oladi. Umuman, marketing kompleksi ma'lum bozor yoki uning qismini qanoatlantiruvchi o'zaro aloqalar yig'indisi bo'lib, u bu jarayonni qurshovchi siyosiy, madaniy, huquqiy va boshqa shunga o'xshash tashqi omillarni hisobga olgan holda yuzaga keladi. Korxonaning bozor sharoitidagi faoliyatiga ta'sir etuvchi tashqi marketing kompleksi ko'p qirralikdir.

Davlat va uning muassasalari faoliyatining korxonalar ishiga ta'siri yoki hududiy muhitning erkin iqtisodiy harakat uchun ahamiyati to'g'risida ko'p gapirib o'tirishning hojati yo'q. Biz yuqorida tilga olgan holatlar haqida to'xtalib o'tamiz.

Demografik holatni olsak, bu ikki tomonlama ahamiyat kasb etadi: ish kuchi rezervi, uning sifati va miqtsori, shu bilan birga u iste'molchi-xaridorki, har bir korxona faoliyati to'la shunga qaratilgan bo'lishi kerak.

Ijtimoiy-madaniy holat albatga iste'molga, demak tovar xillari va miqtoriga ta'sir ko'rsatadiki, uni marketing e'tiboridan chetda qoldirib bo'lmaydi. Ishchi yoki ziyoli hayoti va talabi, bolalar yoki qariyalar, qishloq va shahar aholisi kabilarni marketinglik faoliyati bilan shug'ullanuvchilar e'tiborga olmay ilojlari yo'q.

Bozor holatini olsak, bu turli omillar ta'sirining yakuni, u tijoriy qadriyatni va tovarlar raqobatlilikini belgilab beradi. Raqobatni yuzaga keltiruvchi ikki xil omillar bo'lib, ular doimiy ta'sir etuvchi va kamdan-kam ta'sir etuvchi omillardir. Birinchisini anglash va oldindan bilish mumkin bo'lsa, ikkinchisi bunday emas. Aytaylik, umumiy taraqqiyot sharoitining o'zgarib boridsh, inflyatsiya, ilmiy-texnika rivoji kabilarni doimo sezib turshp mumkin. Lekin mavsum ta'siri, ofat, ijtimoiy falokat, raqobatchipar ta'siri kabilarni oldindan bilish va o'z vaqtida hisobga olish qiyin.

Bozor holatini, iste'molchilar xususiyatlarini belgilovchi mexanizmlar maxsus mavzularda ko'rilib, ularning ko'pchiligi bilan, ya'ni aytaylik, taklif va talab, ularning muvozanati, baho, raqobat, bozor ishtirokchilari bilan yuqorida tanishib chiqtsik. Endi diqqatimizni marketingning ichki kompleksiga qaratamiz. Bunga tovar, investitsiya, baho, tovarlarga qo'shimcha ishlov berish, reklama, sotuv shakllari kabilarni kiritish mumkin. YUqorida qayd qilinganvdek, bularni korxona marketing tufayli boshqarishi va nazorat etiish mumkin.

8.2. Marketingning vazifalari va tamoyillari

Tovar harakatini kuzatish va maqsadga muvofiq yo'naltirish marketingdagi asosiy maqsad bo'lgani uchun tovar eng asosiy ob'ektdir. Bu mahsulot, xizmat ko'rsatish yoki axborot shakllarida namoyon bo'lishi mumkin. Bunday eng muhim narsa xaridorning e'tibori bo'lib, xaridor uchun zarur bo'lsa va u sotib olsa, shunda tovar mazmuniga ega bo'ladi. Ma'lumki, tadbirkor uchun eng muxim narsa tovar, uning daromadi, oladigan foydasi shu tufayli amalga oshadi. Marketingning maqsadi tovar dunyosida o'z tovarni aniqlash va belgilash, uning maqsadga muvofiq harakatini ta'minlashdir. **O'z** tovarining bozorda alohidaligani ta'minlash marketingning muhim vazifasidir.

Marketing ish ko'radigan tovarning bozor uchun zarurligi, vaqtning uzoq va qisqaligini aniqlash birlamchi vazifadir. Bunda, birinchidan, tovarning bozorda paydo bo'lish davri va asta-sekin uning sotilishi hajmining ortib borishi, ikkinchidan, tovarning tezda bozorda inobatga olinishi va foydaning sezilarli ravishda ko'payishi, uchinchidan, sotilishi hajmi o'suvining se-kinlashuvi, foydaning o'sish darajasiga etishi va nihoyat uning pasayish davri va to'rtinchidan, tovar sotilish haj-mining keskin pasayishi, shunga ko'ra foydaning qisqarishi davrlari asosiy bosqichlardir. Umumlashgan holda tovar umri (mavjud davri) to'rt davrdan iborat bo'lib, ular singish, o'sish, rivojlanish va so'nish davrlarini tashkil qiladi. Shudavrlar xususiyatiga qarab tovar siyosatini belgilash talab etiladi.

Tovar siyosatining asosiy mazmuni qaysi tovarni va qaysi miqdorda ishlab chiqarish kerak ekanligini belgilashdan iborat. Tovarining bozordagi holiga qarab qanday usullar bilan bo'lmasin o'zgartirib bo'lsa ham saqlab qolish yoki bu tovardan voz kechish, yangisini yaratish kabi hal qiluvchi yo'l tanlash talab etiladi. Bularning har birining o'z ijro yo'li bor. Birinchisi, tovar mavqeini saqpash uchun uni yangilashga harakat qilish, shu tufayli uning xaridorgirlik xususiyatini saqlashdir. Bunda tashqi ko'rinishini o'zgartirish, qandaydir qo'shimcha ishni bajarish, moddalashtirish yoki iste'mol xizmatini qo'llash kabilardan foydalanish kerak.

Tovardan voz kechishni olsak, bu uning shislab chiqarishni to'xtatish degan so'z. Bu, avvalo sarf-harajat o'zini oqlay olmaganliga bilan belgilanadi. Tovar bozorda yaxshi o'tmasa yoki xom ashyo, material qimmatlashib ketsa shu bilan birga tovarning istiqbolsizligi, yangi texnologiya bo'yicha yangi tovarlarga o'tish sezilgan vaqtda shunday qarorga kelish mumkin.

Yangi tovar ishlab chiqarish avvalo bozor talabi asosida, shuningdek, korxona faoliyatini kengaytirish, uning rentabelligini keskin oshirish kabilar tufayli belgilanadi. Bunda bir necha omillar mavjud bo'lib, ular qatoriga bozor ta'siri, tovar xususiyati, sotish muammolari, ishlab chiqarish kabilar kiradi. Bunda, albatta bozor rivoji istiqboli katta ahamiyat kasb etadi va tovarning bahosi hal qiluvchi rol o'ynaydi. Ishlab chiqarishda esa yangi tovarga mos quvvat va hunarmandlar imkoniyati, xom ashyo mavjudligi, texnik ta'minot kabilar belgilovchi omil bo'lishi mumkin.

Yangi tovar ishlab chiqarishni tezlashtirish, avvalo iste'molchi talabini chuqur tushunish, marketingga katta e'tibor berish, yangi texnologiyadan faol foydalanish kabilarga bog'liqdir. Har bir ishlab chiqaruvchi uchun yangi tovarni to'g'ri tanlay bilish katta ahamiyat kasb etib, bu qulay xaridor va xaridorlar guruhini topa bilish, muhimi bir xil tovarga ko'p miqtsorda bir xil xaridorlarni aniqlab, bular bilan ish olib borishga bog'liqsir. Bu bozor qismlarini belgilay bilish yoki boshqacha qilib aytganda, bozor segmentatsiyasini amalga oshirish zaruriyatidir. Marketing ishida asos bo'lgan bozorni ayrim qismlarga taqsimlab ish ko'rish bozordagi faoliyatga aniqlik kiritish, ya'ni tavakkalchilik bilan bozorga kirish emas, balki uning o'ziga kerak aniq qismini topish va belgilashdan iboratdir. Bozorni qismlashtiruv bir xil, bir xususiyatli tovarlarga muhtoj iste'molchilar guruhini tanlash, haqiqiy bozor talabini topa bilish jarayonidan iboratdir.

Shunday harakat tufayli marketing o'z tovarining xaridorlarini topadi va ularning sonini ko'paytirib boradi. Bozor qismlarining to'g'ri belgilanganligini qanday bilish mumkin va buning mazmuni nimadan iborat? Birinchidan, bozor qismlari anikligi darajasi, ikkinchidan, har bir qism haqida ma'lumot-axborot mavjudligi va

bularni samarali baholash, o'lchash mumkinligi, uchinchidan, tanlangan bozor qismining ko'zlangan foydani keltirishi, to'rtinchidan, bu qismda tovarning zaruriy harakati, reklamasi ta'minlangan holdauni foydali sotishning imkoni mavjudligi kabilarni ta'minlashidir.

Marketing nazariyasida bozorni qismlashtirishning aniq omillari bo'lib, ularning yig'indisi uning tashqi va ichki kompleksini belgilaydi. Bular qatoriga quyidagilarni kiritish mumkin: mijozlar, raqobatchilar, hokimiyat, resurslar va korxona imkoniyatlari.

Bozorni qismlashtirishda (segmentlashtirish) mijozlarning tovarlarga nisbatan manfaatdorligi darajasi, ularning hajmi, ya'ni qancha xaridor bu tovarlar tufayli o'z talablarini qondira olishlari, mavjud va bo'lajak mijozlarning to'lov qobiliyatlarini aniqlash ahamiyatlidir. Raqobatchilarni olsak, kimlar raqiblik qilishi mumkin, raqiblar nimalarni taklif etishi, tovar, xizmatlarning sifati, narxi, xizmat xillari kabilar e'tiborlidir. Hokimiyat omilida ularning korxonaga bog'liq tarmoq va sohalarga ta'sir darajasi kabilar hisobga olinadi. Resurslar omili ta'minotmasalasi, ularni sotib olish imkoniyatlari, monopoliya qilish imkoniyati kabilardan iborat. Korxona imkoniyatida uning quvvati, tovar ishlab chiqarish hajmi, o'z-o'zini moliyaviy ta'minlay olishi va kredit muhtojligi, belgilangan bozor qismida ish ko'rishda korxona xodimlarining imkonlari kabilar e'tiborlidir.

Bu omillarni o'rgangan holda iste'molchilar talabi imkoni boricha aniqlaniladi, ya'ni uning yoshi, jinsi, kasbi, oilaviy ahvoli, daromadi va hokazolar. Chunki bularning barchasi ahamiyatlidir. Marketing bozorni qismlashtirishda xaridorlarning yangi tovarga nisbatan moslashuvi darajasi va imkoniyatlarini hisobga olishi zarur. Chunki ba'zi xaridorlar tovar xillariga befarq bo'ladilar. Bir xillari esa yangi tovarga tez moslashadi, bopgqalari sekinlik bilan ko'nikadi, bir xillari ko'nika olmaydi va hokazo. Bularni e'tiborga olgan holda sotiladigan tovar hajmini belgilash mumkin.

Bozorni qismlashtirish, ya'ni o'zi uchun zarur aniq bozor qismini belgilash haqiqiy bozorni tayyorlashdan iborat bo'lib, so'ngra unga dadil tovar olib chiqish mumkin. Agar bozor keng hajmli va yanada kengayadigan, shu bilan birga unda qondirilmagan talab ham mavjudligi, bundan korxona foydalanishi mumkinligi

aniqlansa, albatta bu uning zaruriy va samarali bozor ekashshgini bildiradi. Bu bozorni tayyorlash jarayoniga kiradi.

SHu bilan birga tovarni ma'lum bozorga hozirlash jarayoni ham bo'lib, bozor qismalashtirilgan va to'la o'zlashtirilgandan keyin bemalol yangi tovar chiqarish imkoni tug'iladi.

Marketing faoliyatida plan, planlashtirish o'z o'rnini egallaydi. Ma'lumki, iqqisodiy faoliyatni dasturlash, bunda tijoriy va istiqbolli vazifalarni belgilash asos bo'lib hisoblanadi.

Amerika marketing assotsiatsiyasi marketingni planlashtirish va fikrlar, echimlarni amalga oshirish, bahoni belgilash, g'oya, tovar va tovarlashgan xizmatlarni ayrim shaxs va tashkilotlar maqsadini qondirish uchun bo'lgan harakatni ta'minlab, sotishdan iborat deb ifo-dalaydi. Bundan shunday xulosa chiqarish mumkinki, marketing oddiy bozor mahsuli emas, u hozirgi zamon bozor iqtisodiyotining yaxlit holidagi, butunligicha olingan holi-dagi mahsulidir. Marketingdagi reklama, bozor to'g'risida ma'lumotlar yig'ish, tovarlarni ishlab chiqish, baho belgilash, tovarlarni tarqatish yo'llarini aniqlash kabilar planlashtirishning tomonlari va belgilari bo'lishi kerak.

F. Kotler hatto tijoriy, ya'ni yillik va istiqbolli besh yillik planlar ustida gap yuritadi. Uning aytishicha, boshqaruvchi avvalo besh yillik plan tuzadi. Unda besh yil ichida bozorga ta'sir etuvchi asosiy omil va harakatlar e'tiborga olinadi. SHu bilan birga bozorni egallash, ko'zlangan foydani olish, xarajatlarni e'tiborga olish zarur bo'ladi. Har yili bu plan aniklab boriladi. Tijoriy planda marketingcha holat, maqsad va muammolar, marketingning yillik strategiyasi va uni amalga oishrish, nazorat tartibi kabilar kiritiladi.

Shuni e'tiborga olish zarurki, hozirgi bozor iqqisodi rivojida bir-biriga qarama-qarshi, turli xususiyatli ikki harakatning o'zaro bog'liqligi yuz bermoqda. Bir tomondan, iqtisodiy mustaqil tovar ishlab chiqaruvchilarning ratsobati mavjud bo'lsa, ikkinchi tomondan, ularning integratsiyasi yuz bermoqda. Chunki intensiv rivojlanish markazga intiluv tendentsiyasini tezlashtiradi. Bu tovarlarni standartlashtirish, zamonaviy texnologiya, axborot tizimlarini qo'llash kabilarni tezlashtiradi. Lekin

raqobat ham ahamiyatini pasaytirmaydi. Chunonchi, raqobat innovatsiyaviy faoliyatni kuchaytirish, talab o'zgarishi tufayli mahsulotlarning tabaqalanishidagi tezlashuv kabilarda o'z ta'sirini kuchaytiradi.

Bunday holatda planlilik ta'sirchan bo'ladi. Iqqisodiy aloqalarning murakkablashuvi planlilikni faqat mikro darajada, marketingda qo'llanilishdan tashqari makro darajada ham qo'llashlik zaruriyatini tug'diradi.

Marketing vazifalaridan eng muhimi axborot xizmatini uyushtirish, uning zamonaviy usullarini qo'llab, samaradorligini oshirishdir. Buning imkoniyatlari juda katga. Bu sohada elektronika, kosmos texnikasi, kompyuterlashtirish katta rol o'ynaydi.

Reklama ham marketing sohasiga kiradi, uning qo'llanilishi kun sayin takomillashtirilmoqda, uning vositalari ko'paymoqsa, ilmiy-texnik holati ko'tarilmoqda.

8.3. Xalqaro marketing va uning bozor iqtisodiyotidagi urni

Xalqaro marketing jahon bozorlarini egallashda ko'l keladi. Bunda siyosiy va iqqisodiy muxitga e'tibor berish, keskinlikka yo'l qo'ymaslik talab etiladi. Tashqi bozorning raqobati kuchli bo'lganligi sababli marketing xizmatining ahamiyati oshadi va murakkablashadi. Bunda xalqaro balans hisobi, valyuta kursi, boj to'lovi, chet kreditini jalb etish, tovar nomini aniqlash, transport xilini tanlash kabilarni e'tiborga olmay ish ko'rish mumkin emas. Xalqaro marketing mamlakat ichida ham o'z ahamiyatiga ega. Ma'lumki, albatga eksport, litsenziyalar ham sekin-sekin avj olib boradiki, bular xalqaro marketingsiz yuqori samara bera olmaydi.

Har bir mamlakat jahon bozorida qatnashishga, undagi mavqeini kengaytirishga harakat qiladi. Bunda xalqaro marketing xizmatini uyushtirmaguncha kutilgan maqsadga erishish mumkin emas.

Xalqaro marketing ichki marketingdan farqlanadi. F. Kotlarning fikricha, amerika firmalarining xalqaro marketing bilan shug'ullanishiga ikki narsa majbur etadi. Birinchisi marketing imkoniyatlarining qisqarishi bo'lsa, ikkinchisi ichki bozor kon'yunkturasining o'zgarishidir. Bunga milliy yalpi mahsulot

o'sishining sekinlashuvi, davlat tadbirkorlik siyosati, soliqning juda ko'tarilishi, tashqi xorijiy sarmoyalarga ehtiyojning o'sishi kabilar ta'sir ko'rsatishi mumkin.

Xalqaro marketing bilan shug'ullanish yangicha tamoyillarni qo'llash bilan bog'liq bo'lishi ham mumkin. Marketing vazifalarini belgilash, maqsadli bozorlarni tanlash, marketing kompleksini tuzish, marketingcha nazoratlar ham tashqi marketing tamoyillari bo'lib qolaveradi. Bular bir xil bo'lipshga qaramay, mamlakatlar o'rtasidagi tafovutlar shunchalik kuchli bo'lishi mumkinki, bularni albatga bilish, o'rganish talab etiladi.

Xalqaro marketingga ta'sir etuvchi shartlar, sharoitlar juda ko'p. Masalan, AQSH uchun bu iqtisodiyotning baynalmilallashuvi, xalqaro savdoda ulushining qiskdrishi va huk-mronlik holatining qo'ldan keta borishi, YAponiyaning ra-qib sifatida mavqeining keskin o'sishi, xalqaro moliyaviy tizim barpo bo'lib, erkin pul almashuv imkonining ortishi, neft mamlakatlarishshg ta'siri, yangi-yangi bozorlar-ning paydo bo'lishi kabilar.

Tashqi savdoda boj tarifi, valyuta nazorati kabilar bo'lib, bular mamlakatlarga qarab turlikka egaki, buni marketing chetlab o'ta olmaydi va albatta, o'z faoliyatida ularni o'rgangan holda ish tutishi kerak. Marketingning xalqaro xodimi har bir mamlakatning iqtisodiyotini o'rganishi kerak, busiz tashqi savdoni rejalashtirib bo'lmaydi. Eksport bozori sifatida mamlakat ikki tomonlama qiziqish hosil qiladi: xo'jalik tuzilmasi va mamlakatda daromadlarning taqsimlanishi. Agarda birinchisida natural xo'jalik turi, xom ashyo eksporti mamlakati va sanoati rivojlangan mamlakatlarga bo'linsa, ikkinchisida, oilaviy daromadi past, juda past va oilaviy daromadi juda yuqori, oilaviy daromadi o'rtacha mamlakatlar bo'ladi. Albatta, bu tashqi savdoni tashkil etishda hal qiluvchi ahamiyat kasb etadi. Chunki shunga qarab xaridorlik darajasi aniqlanadi. Natural va xom ashyoviy mamlakatlarda qimmati yuqori tovarlarning bozorini kengaytirib bo'lmaydi. Ular arzon baholi tovarlarga mo'ljallanadi va umuman tashqi bozorni avj oldirib bo'lmaydi.

Tashqi savdosi eng taraqqiy etgan mamlakat AQSh dir, chunki bunda oilaviy daromad nisbatan yuqori. Shuningdek, G'arbiy Ovro'po mamlakatlarida ham buning

sharoiti katta.

Xalqaro marketangga chetdan tovar sotib olishga bo'lgan munosabat, siyosiy turg'unlik, valyutaning chegaralanish imkoniyatlari, davlatning chet kompaniyalariga munosabati kabilar ta'sir etadiki, buni xalqaro marketing o'rganishi, zaruriy tavsiyalar berishi kerak.

Mamlakatlardagi hayot tarzi, madaniy daraja, urf-odat marketing dasturiga ta'sir etadi.

Xalqaro marketingda qaysi bozorlarga chiqish kerakligi o'rganiladi. Bunda bozor hajmi, bozorning o'sib borish darajasi, xarajatlar, raqobatdagi ustunlik, xatarlilik darajalari e'tiborga olinadi. Bularning natijasida qo'yilgan kapitalning qanchasi yuqori daromad keltirishi mumkinligi aniqlanadi.

So'ngra tashqi bozorga chiqish usullari o'rganiladi. Bunda eksport, ko'shma tadbirkorlik faoliyati, to'g'ridan-to'g'ri xorijiy investitsiyalar kabilarning imkoniyatlaridan foydalaniladi. Eksportni vaqqi-vaqqi bilan olib borish yoki faol eksport usullari qo'llaniladi. Qo'shma faoliyatda litsenziya, kontrakt, podryad kabilardan birini tanlab olish mumkin.

Xalqaro marketing kompleksiga kelsak, bunda standartlashgan va individuallashtirilgan tuzilmalar mavjud.

Xalqaro marketing mavjud tovar chiqariladimi yoki tovar moslashtiriladimi, yangi tovar kashf etiladimi kabilarni aniqlaydi.

Rag'batlantirish, bahoni belgilash, tovarlarni tarqatish yo'llarini belgilash kabilar bilan bog'langan xalqaro marketing faoliyati ham ahamiyatlidir. Rag'batlantirishda ichki usuldan foydalanish yoki har bir mamlakatdagi tashqi savdo uchun alohida usullarni qo'llashni tanlash mumkin. Masalan, barcha bozorlar uchun bir xil reklama yoki bir xil reklamaning turli shakllarini qo'llash mumkin. Ikkovining ham asosli tomonlari ko'p. Standartli reklama emblemaga asoslansa, firma tez taniladi. SHu bilan reklamaning alohidaligi mahalliy o'zgachalikni e'tiborga oladi. SHu bilan birga reklamalar sharoiti mamlakatlarga qarab turlicha bo'ladi. Birida telestudiyaning imkoni katta bo'lishi, boshqasida esa bu imkoniyat bo'lmasligi va gazeta ma'qul bo'lishi mumkin.

Baholarga kelsak, bu ham har xil bo'ladi. Bozorni egallash vaqtida bahoni past yoki o'zining mamlakatida o'tmayotgan tovar bo'lsa, juda past belgilash mumkin. Lekin chet bozordagi past baho deming bo'lib hisoblanadi, masalan, AQSH da antidumping siyosati boj to'lashga olib keladi.

Tovarlarning tashqi savdoda taqsimlanishining ham o'z usul va yo'llari bor. Chunki tovarni avvalo o'z mamlakati chegarasigacha olib borish, so'ngra tashqi mamlakat chegarasidan to iste'molchigacha egkazish kerak. Bunda mavjud usullardan foydalaniladi. Ular o'rganilishi kerak bo'ladi.

Tashqi savdoda marketing xizmatining ma'qul tuzilmasini tanlash ham ahamiyatlidir. Firmalar xalqaro marketingda o'z faoliyatlarida kamida uch xil usuldan foydalanishadi: ba'zi firmalar o'zida eksport bo'limini ochadi, so'ng xalqaro marketing, oxirida transmilliy kompaniya tashkil etadi. Xalqaro marketing eksport qilib, chetga tovarlar jo'natshtsan boshlanadi. Firmalarning bir necha mamlakatlarda ish olib borishi xalqaro marketing bo'limi ochilishini taqozo etadi. Faoliyat ko'p millatli darajaga etishi bilan xalqaro miqyosdaga faoliyat transmilliy kompaniya darajasigacha ko'tariladi va jahon bozorini bir bozordek ko'rib, ish tuta boshlaydi, marketingni boshqarish va uning ishlarini planlashtirish jahon miqyosi hajmida olib boriladi.

8.4. Marketingni boshkarish masalalari

Marketing tadbirkorlarning manfaati asosida tashkil topadi. SHunga ko'ra uning harakatani jamiyat manfaatiga, iste'molchilar talabiga qaratish ahamiyatlidir. Bunda yuzaga keladigan ziddiyatlarni hal qilish muammosi, marketingai tartibga solish zaruriyati tug'iladi. Jamiyat marketing tizimiga befarq bo'la olmaydi, uning salbiy oqibatlarining oldini olish va uning yo'nalishini to'g'ri belgilash choralarini qo'llashga harakat qiladi. Davlat va fuqarolarning jamoa uyushmalari marketingni tartibga solishda faollik ko'rsatib, zarur qonun qoidalar ishlab chiqadilar.

Marketing faollari aholi iste'moli manfaatlarini himoya qilgan holda tovarlar bahosini ham iste'molchiga qulay tarzda va sotuvchilar uchun foyda keltiradigan darajaga olib kelishga harakat qiladilar.

Marketing kontseptsiyasi iste'molchilarga xizmat ko'rsatish va shuningdek,

o'zaro foyda ko'rishning ilmiy tizimidir. Undan foydalanish o'z-o'zidan, ya'ni ko'rinmas qo'l yo'naltirgandek iqtisodiyotni ko'p millatli is-te'molchilarning doimo o'zgarib boruvchi ehtiyojlarini qon-dirish tomon yo'naltiradi.

Lekin barcha marketing amaliyoti bu nazariy xulosaga to'g'ri kelavermaydi. Ba'zi firmalar ishonchga nолоyiq marketing xizmatidan foydalanishdan bosh tortmaydilar. Masalan, spirtli ichimliklarni olsak, ularning zararli to-monlari ko'p, lekin bu sohadagi xususiy savdoda kelishuvlar ham ko'p. Bundan bular va bunga o'xshash tovar va xizmat ko'rsatishni ta'qiqpash zarur degan xulosa kelib chiqmaydi.

Xususiy marketingcha xizmatning salbiy oqibatlari bo'lib, u ko'p tanqidiy mulohazalarga olib keladi. Masalan, aytaylik, AQSh marketingini jamoatchilik quyidagilar, ya'ni baholar yuqoriligi, xaridorlarni aldovchi usullarni ishlatish, tovarlarni majburlash usullarini qo'llash, sifatsiz tovarlar sotish, kambag'allarga past darajada xizmat qilish kabilar tufayli tanqid qiladi.

Marketingningjamiyatga ta'sirini olsak, masalan, Amerikada, uning mavjud salbiy tomonlarining kengayishiga moyillik mavjudligi tanqid qshshnadi. Bular ortiqcha merkantilizm, sun'iy ehtiyoj, ijtimoiy-zaruriy tovarlarning kamyobligi, xizmat madaniyatining pasayishi, biznesning ortiqcha siyosiy ta'siri kabilardir. Demak, marketingning jamiyat sog'lomligiga, uning turmush tarzining yuqorilashuviga ta'sir etipsh talab etiladi.

Marketing faoliyatida, uning rivojida aholining marketingni tartibga solish sohasidagi harakatlari ahamiyatlidir. Tadbirkorlik faoliyatini tartibga soluvchi ikki xil harakat mavjud: konsyumerizm va tabiatni asrash.

Konsyumerizm — fuqarolar va davlatning sotuvchilarga nisbatan xaridorlarning himoya qilinishiga qaratilgan harakatdan iborat. Bunda xaridorlar va sotuvchilar huquqlarini taqqoslaganda sotuvchilar ustunlik qilishi ta'kidlanadi. SHuning uchun ham xaridorlar huquqini kengaytirish talab etiladi.

Xaridorlar ma'lum huquqqa ega bo'lishi bilan birga o'zini himoya etish majburiyatiga ham ega. Bularning ichida Prezidentga xat orqali murojaat etish yoki ommaviy ax-borot vositalariga, federal hukumatga, shtab organlariga, shuningdek, sud organlariga murojaat etish huquqiga egalar.

Konsyumerizm harakati bevosita iste'molchilarni himoya etish sohasida marketing faoliyatiga ta'sir etsa, tabiatni asrash harakatida jamoatchilik marketingga at-rof muhitni asrash sohasida ta'sir ko'rsatadi. Aytaylik, atrofni ifloslantirishdan, tabiiy boyliklarni tashib ketishdan saqlash, insoniyat hayotini asrash kabilar. Tabiatni asrash fuqarolar va davlatning atrof muhitini tozalash, hayotiy ko'lamini yaxshilashga qaratilgan.

Tadbirkorlar markeshingning sotsial javobgarlik yo'nalishidagi faoliyatini talab etadilar. CHunki ular iste'molchilarning yangi huquqlarini amalda tan olmoqdalar.

Madaniy, ya'ni tsivilizatsiyalashgan jamiyatga mos marketing o'zida quyidagi 5 tamoyilni ifodalashi zarur: 1) iste'molchiga mo'ljallangan marketing, 2) notovarli marketing, 3) foydalilik xususiyatli marketing, 4) jamiyat manfaatiga xos onglilik marketingi, 5) sotsial-etik marketinglar.

Tadbirkorlarning iste'molchilarning himoyasi, ularning turmush darajasini ko'tarishga qaratilgan marketing faoliyatini uyushtirishlari bozor iqqisodiyoti taraqqiyotida katga ahamiyat kasb etadi.

O'zbekistonda bozor munosabatlariga o'tish davrida marketing xizmatiga muhtojlik tug'iladi. Albatta, tovarlar tanqisligida buning ustida gap yuritish mantiqiy bo'lmagandek tuyuladi. Lekin kelajakni ko'ra bilish kerak. Bozor marketing tizimisiz rivojlana olmaydi. SHunga ko'ra bozor iqqisodiyoti shakllana borishi bilan birgaliqda bu soha ham tiklana borishi kerak. Hatgo hozir respublika bo'yicha Marketing ittifoqining tashkil etilishi zaruriyati sezilib, uning marketing tizimi shakllanishiga ko'mak-lashuvi maqsadga muvofiqdir.

Shu bilan birga xalqaro marketing zaruriyati tug'ilmoqda. Ayniqsa, bu soha mutaxassislarini tayyorlash, mavjud chet mamlakatlar tajribasini o'rganish va ularni tatbiq etish yo'llarini va darajasini belgilash zaruriyatga ay-lanmoqtsa. CHunki bularning barchasi bizning amaliyotimiz uchun yangilik hisoblanadi va bora-bora bu tizimni yuzaga keltirib, tajriba orttirib borishimiz talab etiladi.

Xulosa

Marketingning umumiy maqsadi eng yuqori iste'molning qondirilishiga, iste'molchining yuqori tanlov sharoitiga, mumkin bo'lgan yuqori iste'molga, farovon turmush tarziga erishishdan iborat. Firmalarga xos tashqi marketing kompleksi siyosiy tizim, huquqiy tartib, demokratik va ijtimoiy-madaniy holat, bozor kon'yunkturasi, raqiblar, iste'molchilardan iborat. Marketingning eng muhim vazifasi xaridorlarni to'la o'rganish, ularning daromadlari, turmush darajasi, tovar (xizmatlar)ga qondirilishi, talab o'zgaruvchanligi kabilarni o'rganib, firma faoliyatini shular asosida tashkil etadi.

Marketing korxonalar faoliyatini tovarlar ustida ishlash, iste'molchilar uchungina ishlab chiqarish, ularning bozorda shakllanishi mumkin bo'lgan iste'mol talabini e'tiborga olgan holda ish tutishga yo'naltiradi.

Marketing bozor mahsuli, bozor uchun ishlovchi usul. Bozorni o'rganish, bozorda firmaning o'z o'rnini topib berish marketing vazifasi. Marketing xizmatida tovarlar (xizmatlar)ni bozorlarda joylashtirish, o'z tovarlari uchun bozor qismlarini tashkil etish muhim ahamiyat kasb etadi.

Uz-uzini nazorat va muxokama uchun savollar:

1. Marketing nima, uning mohiyatini kanday tushunasiz?
2. Marketingning iste'molchilar manfaati sohasidagi faoliyatini kanday tushunasiz?
3. Marketingning vazifalari, uning aniq xarakati, faoliyati mazmuni tushunchasi?
4. Firmalar foydasi, ularning foydani kupaytirish takdiriy muammosini kanday tushunish kerak?
5. Marketingning rakobatga munosabatini tushuntirib bering.
6. Marketingda segmentatsiya tushunchasi, ahamiyati va amaliyotini tushuntirib bering?
7. Xalkaro marketing, uning shakllari, faoliyat xususiyatlari kanday?
8. Marketing faoliyatiga jamoatchilikning munosabati, ta'siri tushunchasi?

Tavsiya etiladigan adabiyotlar

1. Shodmonov SH. va boshk. Iktisodiyot nazariyasi. Darslik. T.: Moliya. 2002.
2. Regional'naya ekonomika. Uchebnoe posobie Pod red. M. V. Stepanova. M., «INFRA-M», 2001.
3. Ivashkovskiy S. N. Makroekonomika. Uchebnik. 2-izd. M.: DELO. 2002.
4. Tojiboeva D. Iktisodiyot nazariyasi. 2-chi kitob. T.: SHARK. 2003.
5. Ovchinnikov G. P. Makroekonomika: Konspekt lektsiy. SPb: Piter. 2000.
6. www.google.ru. Bank referatov
7. www.reviem.uz Rinochnaya ekonomika Rossii
8. www.cer.uz Teoriya rinka v Rossii i za rubejom

IX- Bob. BOZOR INFRASTRUKTURASINING SHAKLLANISHI.

9.1. Bozor infrastrukturasini va uning mohiyati.

9.2. Bozor infrastrukturasini tarmoqlari.

9.3. Bozor infrastrukturasining mamlakatimizdagi xolati, darajasi.

9.1.Bozor infrastrukturasini va uning mohiyati.

Bozor munosabatlari tusatdan va birdaniga paydo bulmay, mavjud iqtisodiy tizimdan usib chiqadi, bu jarabn eski tuzumni revolyutsion yuli bilan yuqo-tib, uning xarobalarida yangilik yaratish emas. Ular evolyutsion yul bilan vujudga keladi. SHu sababli eski tizimni sobitqadamlik bilan isloh eta borib. bozor iqtisodietiga utish mumkin.

Bozor islohotlari — xalq ishtirokida, lekin davlat tomonidan ishlab chiqilgan, bozor munosabat-larini shakllantirishga qaratilgan chora-tadbirlar-ni davlat nazorati ostida amalga oshirishdir.

Bunday islohotlarni quyidagi yirik guruhlarga bulish mumkin:

1. Mulkiy munosabatlar islohoti.
2. Agrar islohot.
3. Moliya-kredit tizimi islohoti.
4. Tashqi iqtisodiy aloqalar islohoti.
5. Sotsial islohotlar.

Ularning ketma-ketligi utkazish usullari va muddatlari har xil buladi. Ammo islohotlarning iqtisodietning barcha tomonlariga tegishli bulishi, ular iqtisodiy munosabatlarda chuqur uzgarish yasash zarurligi bu bozor islohotlarining umumiy shartidir. Islohotlar kompleks xarakterda buladi, ular iqtisodietning hamma sohalarida utkaziladi.

Islohotlar kundalik joriy iqtisodiy muammolarni echish bilan cheklanib qolmay, strategik, ya'ni uzoq istiqboldagi maqsadlarni muljallaydi. Uzbekistondagi bozor islohotlari mustaqillik strategiyasiga xizmat qiladi, uni yuzaga chiqarish vositasi bula oladi.

Endi har bir islohot guruhlari haqida ham fikr yuritaylik.

Mulkiy islohotlar — mol-mulkni privatizatsiya qilishdan tashqari er, mulkchilik, aksioner jamiyatlar haqidagi qonunlar asosida utkaziladi. Tadbirkorlik haqidagi qonunlarda ham uz aksini topadi.

Shularni hisobga olgan holda Uzbekistonda bir qancha qonunlar majmuasi qabul qilingan. Jumladan, mulk, tadbirkorlik, korxona, er, privatizatsiya, soliqlar, tashqi iqtisodiy faoliyat, auditorlik faoliyati, fermer xujaligi, Banklar haqidagi. Ular asosida islohotlar utkazilayapti.

Agrar islohotlar esa Uzbekistonda uziga xosligi bilan ajralib turadi. Ular uch yunalishda amalga oshiriladi.

1. Dehqonlarga individual xujalik yuri-tish uchun er berish. Buning natijasida tomorqalar kupayadi va bozorga talabga mos mahsulotlar etkazib beriladi.

2. Qishloq xujaligini-fermerlashtirish, davlat va jamoa xujaligi hisobidan fermer xujaliklarini tashkil etish.

Z. Saqlanib qolgan davlat va jamoa xujaliklarini vayron qilmasdan ularni bozor munosabatlariga kuproq jalb etish.

Bozor iqtisodieti amal qilishi uchun uning infrastrukturasini ishlab turishi kerak.

Bozor iqtisodiyotiga boqichma-bosqich o'tish bozorning ko'p bo'g'inli infrastrukturasini yaratishni talab qiladi. Chunki infrastruktura ega bo'lmasdan bozor mexanizmlari to'liq ishlay olmaydi.

Bozor infrastrukturasini deganda bozor aloqalarini o'rnatishga va samarali yuritishga xizmat qiluvchi korxona, tashkilot va muassasalar majmuasi tushuniladi. u infrastruktura besh bo'g'indan iborat.

9.1. jadval

Bozor infrastrukturasini

T/n	Infrastruktura Turlari	Infrastruktura tarmoqlari
1.	Ishlab chiqarishga xizmat qiluvchi infrastruktura	* transport; * aloqa; * ombor xo'jaligi;

		* yo'l xo'jaligi; * suv va energetika ta'minoti va boshq.
2.	Tovarlar va xizmatlar muomalasiga ya'ni savdo-sotiq ishlariga xizmat qiluvchi infrastruktura	* birjalar; * savdo uylari; * auksionlar; * tijoratchilik idolari; * reklama firmalari va agentliklari; * davlatning savdo-sotiq va ulrni nazorat qiluvchi muassasalari.
3.	Moliya-kredit munosabatlariga xizmat qiluvchi infrastruktura	* tijorat banklari; * o'z-o'zini kreditlash idoralari; * sugurta kompaniyalari; * moliya kompaniyalari; * soliq undirish mahkamalari; * har xil pul jamiarmalari.
4.	Aholiga xizmat qiluvchi yoki sotsial infrastruktura	* uy-joy, kommunal va transport xizmati; * maorif; * madaniyat; * sogliqni saqlash; * aholini ishga joylashtirish firmalari va idoralari.
5.	Axborot xizmati	* iqtisodiy faoliyat uchun zarur bo'lgan har xil axborotlar, ma'lumotlar va xabarlarni: - to'plash; - umumlashtirish; - sotish bilan shuiullanuvchi turli kompaniyalar, firmalar, maslahat idoralari va davlat muassasalari.

YUqoridagi har bir infrastrukturaning islohoti uz-o'zidan respublikadagi islohotlarni jadal suratlar bilan olib borilishi uchun xizmat qiladi.

Garchi ishlab chiqarishga xizmat qiluvchi infrastruktura bozor iqtisodiyotidan oldin ham mavjud bo'lgan bo'lsada, bozor iqtisodiyotiga o'tish davrida ularni

kommertsializatsiyalash, ya'ni tijoratchilik yo'liga o'tkazishga to'iri keladi. Endi ular yaxshi ishlab pul topish va o'z-o'zini moliyalashtirish yo'liga o'tkaziladi.

Savdo-sotiq ishlariga va moliya-kredit munosabatlariga xizmat qiluvchi infrastrukturalarining ko'pchilik unsurlari totalitar tizim sharoitida bo'lmaydi. SHu boisdan ular islohot yo'li bilan yaratiladi. Mehnat birjalari, ishga joylashtirish firmalari yangitdan barpo etiladi.

Bozorda taraqqiy etgan turli ishlab chiqarish strukturasi mavjudligiga qaramay infrastruktura bo'linmasi katta ahamiyat kasb etadi. Busiz va uning rivojisiz bozor iqtisodiyoti samarali harakatda bo'la olmaydi.

9.2. Bozor infrastrukturasini tarmoqlari.

Bozor infrastrukturasini deganimizda vositachilik tarmoqlari, transport, aloqa, axborot kabilarni tushunamizki, bularsiz tovarlar harakati, tijorat kabilarni tushunib bo'lmaydi, albatta. SHuning uchun birinchi navbatda, bozorning tijoriy tomonlarini ifodalovchi savdo - vositachilik bo'limlari va birjalar bilan tanishib chiqaylik.

9.2. jadval.

Bozor infrastrukturasini

Infrastruktura bo'linmalari	Vazifalari	Daromad xususiyatlari	Xillari
Savdo - vositachilik	Oldi – sotdi ishlarini bajarish	Tovarlar bilan ish ko'rish	Savdo, komission, vakolatli, broker
Birja	Savdo bilan bogliq kelishuvlar	Bevosita tovarsiz savdo qilish	Tovar, fond, mehnat birjalari
Transport	Yuk va yo'lovchilarni tashish	Moddiy buyum va odamlar bilan ish ko'rish	Avtomobil, temir yo'l, havo, suv transportlari
Axborot, aloqa	Bozor holatini bildirish	Tovarlarsiz xizmat bilan ish ko'rish	Radio, televidenie, kosmos, kompyuter
Ombor xo'jaligi	Bozorlarni tovarlar	Moddiy boyliklar	Ishlab chiqarish kor-

	bilan ta'minlash	bilan bogliq bo'lish	xonalari, ulgurji va chakana savdo
Banklar	Pul muomalasini ta'minlash	Pul bilan faoliyat ko'rsatish	Davlat, xususiy, markaziy, tijorat, milliy banklar

Bozor avvalo tovarlar, tovarlashgan xizmatlarning oldi - sotdisi, shuningdek, savdo - vositachilik faoliyati jarayonidan iborat. Bunda mustaqil ish ko'ruvchi savdo vositachisi ishlab chiqarishning topshiriri bilan shartnomalar yoki alohida topshirmalar bo'yicha oldi-sotdi ishini amalga oshiradi. Bu ish oddiy bo'lib ko'ringani bilan, xaridorlar topish, oldi-sotdini amalga oshirish, to'lovlar kafilligini ta'minlash va ularni qarz pullar bilan qoplash, tovarlarni bexatar joyga etkazib berish, zaruriyat bo'lsa chegaradan tovar o'tkazishni ta'minlash kabi vazifalarni ijro etishni talab etadi.

Jadvalda bozor infrastrukturasining tarmoq - bo'linmalari va ularning faoliyatiga xos tomonlar ko'rsatilgan. Siz bilan jadvalda ko'rsatilgan bo'linmalarning xususiyatlarini ko'rib o'taylik.

Vositachilik faoliyati asosan qayta sotish, komission, vakillik va brokerliklardan iboratdir. Qayta sotish o'z mablagi hisobiga o'z nomidan, vositachi savdogar tomonidan amalga oshiriladi. Komission savdo komissioner deb atalmish shaxs tomonidan komitet deb ataluvchi topshiriq bo'yicha bajariladigan oldi-sotdidir. Vakillik tovar egasi nomidan va hisobidan oldi-sotdi bilan borliq yuridik va amaliy ishlarni ijro etadi. Brokerlik — sotuvchi va xaridor o'rtasidagi aloqani o'rnatish bilan boiliq vakillik faoliyatidir.

Tovarlarni qayta sotish bilan savdo uylari, eksport va import, chakana savdo firmalari, importer kabilar shugullanadi. Masalan, AQSh da 240 mingdan ortiq savdo - vositachilik firmalari bo'lib, ularda 2,6 million kishi ishlaydi. Bu firmalar tovar xillari, xizmat turlari bo'yicha ixtisoslashib ish ko'radilar. Paxta bozorida "Anderson" va "Kleyton" firmalari, Galla bozorida "Kargil", "Kontinental Greyn" kabi firmalar mavjud. Mashxur firma xisoblangan "Luis Dreyfus" Frantsiyada joylashgan. U galla, o'simlik yogi, kofe, chorva savdosi bilan shugullanadi, 1,5 million tonna yuk

tashuvchi 50 ta kemalari bor, jahondagi yirik xususiy banklar bilan boglangan, birja savdosini ham olib boradi.

Bozor iqtisodiyoti infrastrukturasida va uning vositachilik tarmoqlarida birja katta ahamiyat kasb etadi. Birjalarning bir necha xili bo'lib, ular asosan tovar, fond, mehnat va boshqa birjalardan iborat. Oboroti bo'yicha birinchi o'rinda tovar birjasi turadi.

Jahon tovar birjasida bor yo'gi 100 ga yaqin tovar xillari savdosi amalga oshib, bunda qishloq xo'jalik tovarlari sezilarli va katta o'rinni egallaydi. SHunga qaramay, umuman, tovar birjalarining yillik oboroti 3,5—4 milliard dollar yoki shunday tovarlar jahon savdosi oborotining deyarli 1/3 qismini tashkil etadi.

Eng yirik birja markazlari AKSH, Angliya va YAponiyada joylashgan. Jahon xalkaro birja oborotining 90 foizi ularga tugri keladi. Uzbekistonda ham birjalar paydo bo'la boshladi.

Tovar birjasi. Bu doimiy harakatdagi bozor kurinishlaridan bo'lib, asosan ommaviy kishloq xo'jalik maxsulotlari, oziq-ovqat va xom ashyo savdosi bilan shugullanib, bunda tovarlarning bir xilligi asos bo'lib xisoblanadi. Savdoda bevosita tovarlarning o'zi qatnashmay, belgilangan standart va nishonalar bilan oldi-sotdi qilinadi. Bunda birja kontrakti asosida kat'iy belgilangan sifat va olib kelish muxlati aniq kursatilib ish tutiladi. SHuning uchun birjadagi savdoda tovarlar quldan-qulga utmay, ularning xuquqlari, ya'ni ularga egalik hukuqini beruvchi rasmiy qogozlar kuldan-kulga utadi. Bir tovar ustida bir necha marta shunday hodisa bo'lishi mumkin.

Odatda tovar birjasida ikki usulda savdo amalga oshishi mumkin: real tovar ustida kelishuv va muxlatli (fbyucherli) kelishuv yuz beradi. Fbyucher kelishuvda faqat tovarga bulgan xuquqning oldi-sotdisi yuz beradi, ya'ni xukuqiy rasmiy qogoz savdosi amalga oshadi. Bu xil birja ayniqsa rivoj topgan mamlakatlarda keng avj olgan. CHunki real tovar birja savdosi atigi 1—2 foizni tashkil etsa, qolgani fbyucher birjasiga tugri keladi. Buning talabi juda kuchli bo'lib, uni bekor qilish ayrim holatlardagina yuz beradi.

Fbyucher birjasi savdosidan maqsad shu tovarni o'z muhlatida olish emas, balki kelishuv vakti bilan amaldagi vakt urtasidagi baxo farqi keltiradigan foydani

kuzlashdir. Chunki vaqt o'tishi bilan baxo o'zgaradi, natijada yo sotuvchi, yo sotib oluvchi yutadi yoki yutqazadi. Amalda fbyucher birja savdosi buyicha kelishmalar asosidagi tovarlarning realligi 2 foizdan oshmaydi. Fbyucher kontraktlari hisobot palatalarida kelishuv vaqtidayoq ruyxat qilinib, sotuvchi yoki sotib oluvchi shu palata bilan bogliq bo'ladilar.

Birjalar ochiq va yopiq bo'lishi mumkin. Fond birjalari kimmatbaxo qogozlar bilan bogliq kelishuvlarni amalga oshiradi. Bular orqali kapitallar sotilishi yuz beradi.

Bank tizimi. Tovarining bozordagi harakati ayni vaqtda pul muomalasi, harakatidir. Chunki u tub mazmuni bilan tovar-pul muomalasidir. Pul holati, harakati tovar harakatiga ta'sir kursatadi. Bu harakatning ta'siri albatta har xil, ya'ni ko'p va oz, sayoz, chukur yoki keng va tor. Pul xo'jaligini uyushtirish, uni harakatlantirish banklarga bogliq. Chunki bank pul harakati bilan bogliq muomalalarni uyushtiruvchi korxona hisoblanadi. Bundan tashqari moliya organlari mavjud bo'lib, pul xolati, uning ta'siri, undan foydalanish shu moliya idoralariga bogliq. Ular pul bilan borliq tartib - qoida, pul vositasida daromad taqsimlash va bozorni tartibga solish kabi vazifalarni bajaradilar. Demak, avvalo banklar, qolaversa moliya idoralari bozor ishtirokchilari xisoblanadi.

Banklar pulga oid ish va vazifalarni bajarishlariga qarab har xil buladi. Aytaylik, markaziy emissiyali banklar pul chiqarish, ularni yiYOish, saqlash, muomalaga chiqarish kabi ishlarni uddalaydilar. Bular o'z xolatiga ko'ra bosh, asosiy bank, emissiyali banklar hisoblanadi va boshqa banklarni ham pul bilan ta'minlab turadilar. Pul emissiyasini amalga oshiradilar, pul birliklari urtasidagi tenglik, milliy pullarni bir-birlariga almashtirish kabi ishlarni bajaradilar. SHuningdek, bu banklar davlat tomonidan chiqarilgan pullarni jamrarish, ularni taqsimlash, muomalaga chiqarish kabi vazifalarni ham ado etadilaki, byudjet sarmoyalari ularning xazinasiga yigiladi. Bizning sharoitimizda Markaziy bank asosiy pul sarmoyalarining egasi xisoblanadi.

Bundan keyin kommertsiya-tijorat banklar turadi, ular xakikiy tovarlar xarakatini ta'minlaydigan banklardir. Bu banklar asosan tovarlar uchun buladigan kreditlarni amalga oshiradilar. Aytaylik, tovar ishlab chiqaruvchi tovarlarini ulgurji

savdogarga qarzga sotar ekan, bu tijoriy bank vositachiligida amalga oshadi. Ma'lumki, bozorda pul bilan boglangan faoliyat turi kup, bularning faoliyati shu tijoriy banklar orqali amalga oshadi. Bozor ishtirokchilari o'z xo'jalik faoliyatlarida, albatta bu bankka murojaat etadilar. SHuning uchun umuman tijoriy ishlarning xarakat tezligi, ularning samaradorligi bu banklar faoliyati va bozor ishtirokchilari bilan bulgan aloqa hajmi, tezligiga bogliqdir.

Kurinib turibdiki, banklar bozorning juda muhim va ta'sirli ishtirokchilari bo'lib, pul orqali bozorni jonlantirib, bozor faoliyatini kuchaytiradilar va barcha bozor ishtirokchilariga ta'sir kursatadilar. Banklar mulk nuqtai nazaridan asosan davlat yoki xususiy bo'lishi mumkin.

Bozor infrastrukturasida transportning urni katta. Ma'lumki, tovarlar ichki va tashki bozorlar miqyosida talabga qarab harakatda bo'ladilar. Buning uchun turli transport xillari xizmat kiladi. Eng asosiylari temir yo'l va avtomobillar, paroxod va samolyot, vertolyotlardir. Transport turlari xar xil tovarlar tashish uchun moslashtirilgan. Aytaylik, dengiz va dare kemalari quruq yuk, suyuq va gaz yuklari tashiydigan kemalar, shuningdek, temir yo'lda kumir vagonlari, benzin va neft vagonlari, turli gaz mahsulotlari vagonlari, konteynerlar, avtomashinalar tashishga moslashgan vagonlar, shu bilan birga chorva, oziq-ovqat tashiydigan muzxonali vagonlar va hoka-zolar mavjud.

Bozor talabi asosida avtomobil transporti juda rivojlangandir. Avtomobil transportining xilma-xil turlari bo'lib, ular tovarlarni o'z vaktida kerakli joyga etkazishga va bundagi ming-minglab yuzaga keladigan ta-lablarni o'z vaktida, zaruriy darajada qondirishga qaratilgan.

Tovar harakati transport vositalari bilan birga ombor xo'jaliklariga borlikki, ularning tovar turlariga qarab moslashishi, transport rivojiga qarab joylashishi juda ahamiyatlidir. Xar bir tovar turi va xili, iste'mol xususiyatiga qarab, uning mavjud sifatlarini saqlash uchun aloxida maxsus ombor, bazalar yuzaga keltirilib, ularda tovarlar tabiiy holatiga karab joylashtiriladi. Ular ishlab chiqarish korxonalari, yuk tushirish joylari, portlar, temir pul bekatlari, aeroport va bevosita sotish-iste'mol joylarida joylashgan.

Transportlar xo'jaligida bir-biriga bog'liqlik, bir-birini tuldish va vositachilik kilish hollari mavjud. Agar temir yul bulmasa, u suv transporti yoki avtomobil va havo yuli transporti bilan tuldiriladi. Lekin barcha transport turlari uchun avtomobil transporti vositachilik rolini bajaradi va shu xil transport bilan hakikiy iste'mol joyiga etkaziladi.

Kurinib turibdiki, bozor iqtisodiyotida transport turlarining urni katta. Busiz tovarlarning sotilishi va iste'molga tayyor bo'lishini tasavvur etish mumkin emas. SHunga kura bu xo'jalik egalari ularning qaysi mulk shak-lida va xo'jalik turida bo'lishidan qat'i nazar, ular bozorning muhim ishtirokchilaridir. Xaqikatan ham ishlab chiqarish bilan iste'molni boglaydigan bozor munosabatlari bulsa, bularni reallashtiradigan, tovar etkazib beradigan transportchi-bozor ishtirokchilaridir. Bevosita iste'mol kilinadigan tovar ishlab chiqarish darajasidan qat'i nazar transport rivoji orqali har kanday tovarlar bozorini avj oldirish mumkin.

Bozor rivoji uchun muhim tarmoklardan yana biri uning infrastrukturasini tashkil etadigan axborot va aloqa tarmoklaridir. Yangi texnika-texnologiya tufayli bu tarmoqlar juda avj oldi va inson hayoti, faoliyatida o'z ahamiyatini juda oshirdi. Bu ayniqsa, bozor iqtisodiyotida kuzga tashlanadi.

Albatta ish turi qancha keng va murakkab bulsa, axborot xili ham keng va kup talab qilinadi. Chunki o'z faoliyatiga bogliq barcha sohalarni bilish, xabardor bo'lib turish, ulardagi holatga turri baho berib ish tutish, uzining ish samaradorligi bilan borliq tarmok, soha faoliyatlarini bilib turib, o'z xulosasining tugri ekanligiga ishonch hosil kilinishi kerak.

Axborotning ahamiyati, ayniqsa birjalarda sezilarli bo'lib, hatto taqdir kupincha shunga boglikdirki, buning hammasi axborotga bulgan talabni juda kuchaytiradi. Bozorda ishtirokchi hamma narsani, xo'jalik va tijoriy muammolarni o'zi hal kilishi talab etiladi.

Keyingi 15—20 yillar ichida axborot, aloqa industriyasi shunday avj oldiki, bu tarmokdar juda kulay, yuqori samarali texnikani yuzaga keltirib, zamonaviy asbob-uskunalar yaratilib, ular rivojlangan mamlakatlarda keng foydalanila boshlandi. Axborot, aloqa xo'jaliklari keng tarmokli bo'lib, tez va kup axborot olish imkonini

tugdiradi va bozor ishtirokchilarining bu sohadagi talablarini qondirish darajasiga kutariladi. Kompyuterlar, elektron hisoblash mashinalari, kosmos aloqa usullari, zamonaviy radio, telefon aloqalari kabilar buning misolidir. Bularga talab va ularning bozor rivojidadagi urni juda katta.

9.3. Bozor infrastrukturasiining mamlakatimizdagi xolati, darajasi.

Bozor iqtisodiyoti talabi asosida yirik, keng tarmoqli axborot va aloqa korxonalari yuzaga keltirilgan. Buning tashkilotchilari, ya'ni bozor infrastrukturasiining axborot, aloqa tarmoklari va ularning egalari ishlab chiqaruvchi, iste'molchilarga uxshagan bozor hajmi, rivojini belgilovchi ishtirokchilardan xisoblanadi. Bu bozor ishtirokchilari o'z faoliyatlarini kengaytirsang, avj oldirsang, bozor munosabatlariining rivojlanishiga yanada imkon tugdiradi.

Bir xil bozorlarda ishtirokchilarning faoliyati odatdagi tovarlar va xizmatlar bilan ish kurishdan farklanadi. Bu, ayniqsa mehnat bozori, pul bozori, ilmiy ishlanmalar kabi bozorlarda ko'zga kurinadi. Mehnat bozorida millionlab ish kuchi egalari o'z tovarlari bilan qatnashadilar va bevosita tadbirkorlar bilan o'zlari muloqotda buladilar. Boshka tovarlardan uzgachaligi, ya'ni buyum xolida ifoda bo'lmaganligi bilan farklanadi. SHuningdek, buning bahosi oldi-sotdida, ya'ni bozorda yuzaga kelsa ham, uning baho haki iste'mol kilingandan keyin tulanadi. Bundan boshqa bozor ishtirokchilari urtasida bo'ladigan munosabatlarning eng farkni tomoni shuki, baxosi bevosita bozorda tulanmay, keyin, ya'ni bu tovardan foydalanilgandan keyin ish xaki tarikasida tulanadiki, bundagi asosiy shart tovar egasining tovar sotib oluvchini kreditlovidir.

Bu tovarlarning ommaviy yollanishi sharoitlarida oldi-sotdi vositachilar orqali yuz berishi, masalan, kasaba tashkilotchilari, mehnat birjalari kabilar orqali bozor vazifasi bajarilishi mumkin.

Ilmiy ishlovlar bozorini olsak, bunda asosan akliy mehnat mahsuli, loyihalar, reja, ilmiy ishlov — tovar sifatida sotiladi va egasining o'zgarishi boshqa holatlardek taklif va talab mazmunida amalga oshadi. Bu yo yollanma mehnat shaklida, yo tayyor fikr aks ettirilgan holatda yuz berishi mumkin.

Pul bozori va ularning ishtirokchilari faoliyati ham boshqa tovarlar bozoridan birmuncha o'zgacha kurinishda bo'ladi. Agar pul boshqa holatlarda vositachilik rolini bajarsa, bu erda o'zi tovar sifatida sotiladi va pul roliga boshqa qimmatbaho qogozlar o'z narxiga ega bo'lib, shu bozorda yuzaga keladigan narxlarda sotiladi va sotib olinadi. Uz mazmuniga kura bunda bozor ishtirokchilari savdogarlar urtasidagi bozor munosabatlarini uzlarida ifoda etadilar. Pul bozorining asosi shu pul yoki qimmatbaho qogozlarning aynan zaruriyati va qadri tufayli belgilanadiki, bunta sotib oluvchida ehtiyoj turiladi va u talabga aylanib, talab taklifni yuzaga keltiradi.

Xulosa

Xulosa kilib aytganda, bozor ishtirokchilari kanchalik turli va kup sonli bulsa, bozor shunchalik sermazmun, keng va xar tomonlama rivojolanish imkoniga ega buladi. Turlilik va ularning mikdoriy kupligi rakobatni, shuninngdek, bozor ishtirokchilari faoliyatini kuchaytiradi.

Uz-uzini nazorat va muxokama uchun savollar:

1. Bozor infrastrukturasini tushuntiring.
2. Bozor infrastrukturasini tarmoqlari va ularning bozor ishtirokchilari sifatida aytib bering.
3. Birjalar xaqida nimalarni bilasiz? Ularning turlari?
4. Savdo vositachilikni mazmunini tushuntiring.
5. Banklar tizimi va uning bozor iqtisodiyotidagi ahamiyatini tushuntiring.

Tavsiya etiladigan adabiyotlar

1. SHodmonov SH. va boshk. Iqtisodiyot nazariyasi. Darslik. T.: Moliya. 2002.
2. Regional'naya ekonomika. Uchebnoe posobie Pod red. M. V. Stepanova. M., «INFRA-M», 2001.
3. Ivashkovskiy S. N. Makroekonomika. Uchebnik. 2-izd. M.: DELO. 2002.

4. Tojiboeva D. Iktisodiyot nazariyasi. 2-chi kitob. T.: SHARK. 2003.
5. Ovchinnikov G. P. Makroekonomika: Konspekt lektsiy. SPb: Piter. 2000.
6. www.google.ru. Bank referatov
7. www.reviem.uz Rinochnaya ekonomika Rossii
8. www.cer.uz Teoriya rinka v Rossii i za rubejom

|

X Bob. BOZOR IQTISODIYOTINI TARTIBGA SOLINISHI.

- 10.1. Bozor iqtisodiyotini tartibga solish zaruriyati.
- 10.2. Bozor iqtisodiyotini tartibga solishdagi ba'zi tajribalar.
- 10.3. Bozor iqtisodiyotini tartibga solishdagi ma'muriy usullar.
- 10.4. Bozorni tartibga solishda iqtisodiy usulardan foydalanish.
- 10.5. Rakobat turlari va rakobat vositalari

10.1.Bozor iqtisodiyotini tartibga solish zaruriyati.

Jamiyat tarakqiyoti natijasida insoniyatning buyuk boyligiga aylangan bozor iqtisodiyoti o'zining katta-katta ustunliklariga qaramay, iqtisodiy faoliyatning barcha jabxalariga kamu ko'stsiz javob beradi va uzining harakati tufayli hamma iqtisodiy muammolarni to'liqligicha hal qilib beradi, deb bulmaydi. Uning ob'ektiv xarakatini sub'ektivlik bilan to'ldirib borishlik zaruriyati tugiladi.

Adam Smit davridan boshlab, davlat va xususiy sektorlarning iqtisodiyotdagi ahamiyati va rollari to'g'risida juda kup nazariy tortishuvlar, turli fikrlar mavjuddir. Bir tomondan, xususiy sektorning tula muvozanatliligi va samaradorligi kuklarga kutarilsa, ikkinchi tomondan, davlatning aksincha samarasiz va nomuvozanatliligini isbotlashga urinilgan. Bunday holatda ishlab chiqarilgan tovarlarni fakat huquq va qonunga itoat etgan tarzdagi erkin ayriboshlash va taqsimot hukmronligi himoya kilingan. Davlat aralashuvi ayrim tovarlar, ya'ni umumiy iste'molga atalgan tovarlar buyicha saklanishi turrisida gapirilgan. Bunday bozor iqtisodiyoti eplay olmaydigan tovarlar turt xil deb kursatiladi:

1. Uz tabiati buyicha umumiy bo'lgan va bittama-bitta iste'mol etishning imkoni bulmagan tovarlar. Bunga, ayniqsa mudofaa tovarlarini kiritish mumkin.
2. Mulk va tovarga aylantirish mumkin bulmagan boyliklar, aytaylik, toza havo, qaysiki himoyaga muhtoj.

3. Xaridori yo'q bo'lgan tovarlar ham bo'lib, kundalik tovarlar iste'molidan maxrum bo'lgan jamiyat a'zolarining bir kismi, aytaylik ishsizlar.

4. Bahosi monopoliya ixtiyorida bulgan tovarlar.

Bu sohalarda bozor zaiflik kiladi va samaradorlikni ta'minlash uchun davlatni yordamga chakirish zaruriyati turilishini anglatadi. Umuman, bozorni tartibga solish zarurmi, degan savol turiladi. Bunga javob bergan holda, davlatning besh iqtisodiy faoliyati yunalishini kursatish mumkin:

1. Jamiyatning xavfsizligini ta'minlash (mudofaa, ekologik, iqtisodiy, genetik kabilar).

2. Moddiy boyliklar va daromadlarning qayta taqsimlanishi yuli bilan aholini ijtimoiy himoyalash.

3. Davlat byudjetining daromadi va xarajati yordamida davlat sektori orqali iqtisodiyotga ta'sir etish.

4. Vaqti-vaqti bilan iqtisodiyotning samarali faoliyatini oshirishga qaratilgan iqtisodiy isloxotlar ugkazish kerakligi. Bu ayniqsa monopoliyaga qarshi va raqobatni kullashga qaratilib, iqoisodiy tizimni yaxshilovchi islohot mazmuniga ega bo'ladi.

5. Iqtisodiy o'sishni barqarorlashtirish va tartibga solish.

Xozirgi davrda insonning hayotiy xuquqi jamiyat tomonidan ta'minlanishi zarur shart hisoblanib, ishlab chiqarish omillari mavjudligi, xo'jalik faoliyati shakllari va natijalaridan qat'i nazar, insonning mavjud standartga loyiq farovonligi, arzigulik yashash xukuqi kafolatlanishi talab etiladi. Bu tsivilizatsiya darajasidan kelib chikadi va jamiyat tarakkiyotining normal xollari hisoblanadi. Albatta buni bozor iqtisodiyotining o'zi bajara olmaydi. SHuning uchun erkin bozor qonunlari asosida daromad taqsimlanishi haqqoniyligi umuminsoniy nuqtai nazardan nohaqlik ekanligini isbotlash uchun kup vakt talab etilgan. Ma'lumki, marksistlar uchun bu o'z vaqtida katta kurol bo'lib, bozor tizimini sindirish va yo'q qilish maqsadida foydalanilgan edi. Vakt o'tishi bilan davlatning iqtisodiy vazifalari kengayib, u daromadlarni kayta taqsimlashda faol qatnasha boshladi.

Bozor iqtisodi tizimida ishlashni istaydiganlarning mehnat qilish hukuqining tula ta'minlanishini kutib bulmaydi. Davlatning bungaham aralashishi, ishsizlikni

pasaytirish choralarini qo'llashi talab etiladi. Shu bilan birga ularning daromadini kafolatlash, minimal chegarasini belgilash zaruriyati turiladi.

Yana shunday muhim tomonlar borki, masalan, murakkab mintaqaviy muammolar mavjudligi, bular tarixiy, milliy, demografik va boshqa xil nobozor omillari ta'sirida yuzaga keladi. Bu muammolarni faqat davlat echishi mumkin. Ma'lumki, milliy va xalqaro darajadagi muammolarni davlat tomonidan hal qilib borish jaxon iqtisodiyotining sorlom taraqqiyotining sharti xisoblanadi. Bularga tashqi savdo siyosati, kapital va ish kuchining xalqaro miqyosdagi siljishi, valyuta kursiga ta'sir kursatish va boshqa kup narsalar kiradi.

Bozor iqtisodiyoti monopolizm, inflyatsiya, umumiy iqtisodiy faoliyat pasayishi kabilarga qarshi kurashish qobiliyatiga ega emas. Bozor o'z ichki rezervlari bilan bularning oldini ololmaydi, davlatning tashabbusi talab etiladi.

Jamiyat xavfsizligini ta'minlash, ya'ni milliy mudofaa, ekologik, iqtisodiy va genetik xavfsizliklarni ta'minlash faqat davlat tomonidan ijro etilishini isbotlashning hojati yuq.

Bu qayd qilinganlar shuni kursatadiki, jamiyatdagi muvozanatni ta'minlash uchun bozor iqtisodiyoti tartibga solishga muhtoj va davlatning o'z faoliyati bilan bozor iqtisodiyotining o'zini-o'zi boshqarish, harakatlanish va rivojlanish faoliyatlarini to'ldirib borishi zaruriyatga aylanganligi hech qanday isbotni talab kdlmaydi. Davlatning iqtisodiy harakati, bozor iqtisodini tartibga solib borishi sohasida rivoj topgan mamlakatlarda juda kup tajriba orttirilgan. Sof bozor iqtisodiyoti allaqachonlardan beri yuq, u aralash iqtisodiyotga aylangan. Iqtisodiyotni programmalash, planlashtirish, istiqbolli tarakkiyotni ta'mishlash, ustuvor tarmoklar tizimini belgilash, eski tarmoklarni yangilash va yangilarini barpo kilish kabilar davlat iqtisodiy faoliyatiga borlikdir.

Albatta bozor erkin harakati bilan davlatning iqtisodiy faoliyati urtasidagi muvozanat qonuniydir va davlatning tartibga solish faoliyatining samarali oqibati mavjuddir.

Bu borada shunga e'tibor berish kerakki, davlat o'ziga ajratilgan iqtisodiy vazifalarnigina bajarishi va undan chekkaga chikmasligi zarur. Aks holda bozor

mexanizmlariga putur etkazilib, uning harakatlari sustlashtiriladi, iqtisodiy buzilishlar ruy beradi, ya'ni bozor jarayonlari izdan chiqib, ishlab chiqarish samaradorligi pasayishi va baribir orqaga qaytishi jarayoni, nodavlatlashtirish zaruriyati turiladi. Buning uchun 70-yillardagi etakchi mamlakatlardagi inflyatsiya, ishsizlik, iqtisodiy nomuvozanatlik hollarini misol keltirish mumkin. Bu davlatning ortikcha iqtisodiy harakatlari natijasi bo'lib, buning oldini olish natijasida normal taraqqiyot yuliga utilgan edi.

Bozor iqtisodiyoti sharoitidagi va unga o'tish davridagi davlatning iqtisodiy faoliyati va tartibga solish vazifasining bajarilishi bir-biridan farqdanadi. Bozor iqtisodiyotini shakllantirish davrida davlat faoliyati ancha murakkablashadi, chunki bozorni yaratish bilan borliq bulgan alohida vazifalar xam kushiladi. Bular turli mulklilikni yaratish, davlat mulkini xususiylashtirish, raqobat sharoitini yaratish, kuchli inflyatsiyaning oldini olib borish, tadbirkorlikni jonlantirish, xalq xo'jaligi tuzilishini bozorga moslab uzgartirish va hokazolardan iboratdir.

10.2.Bozor iqtisodiyotini tartibga solishdagi ba'zi tajribalar.

Bozor iqtisodiyotini tartibga solish avvalo inson iqtisodiy faoliyati samaradorligini tula me'yorga etkazib borish va sungra bozor iqtisodiyoti nuksonlari, salbiy otsibatlarini oldini olib borish bilan borlangandir.

Ma'lumki, tabiiy va mehnat resurslaridan qanchalik yuqori darajada foydalanilsa, iqtisodiyotning muvaffakiyati inson iste'moli va umuman, uning turmush darajasi shuncha yuqori bo'lishining moddiy asosi yaratiladi.

Ayniqsa, ishlab chiqarish resurslarining chegaralanganligi, ulardan juda oqilona foydalanish zarurligi talab qilinadi. SHu bilan birga sanoat faoliyatining beboshligi oqibatlari, tabiiy boyliklar, qazilma boyliklarga nisbatan loqaydlik okibatlari, erdan pala-partish foydalanish kabilar katta-katta ekologik muammolarni yaratmokda.

Bundan tashqari bozor iqtisodiyoti tabiatidan kelib chiqadigan bir qancha salbiy oqibatlar mavjud. Stixiyali raqobat oqibatlari, inflyatsiya kabi holatlar inson manfaatiga salbiy ta'sir kursatadi. Bu va bularga uxshagan bozor oqibati unga to'gri

yondashuv, ularning oldini olish, bozor taraqqiyotining turri yunalishini ta'minlash, insonning manfaatdorligini oshirib borish ongli faoliyatni talab etadiki, bozor iqtisodiyoti taraqqiyotini o'z holiga kuyib, befarq bo'lish inson tabiatiga tuii kelmaydi.

Bozor iqtisodiyotining tartibga solishga muhtojligi uning taraqqiyot darajasining yuqorilashuvi sari tezlashadi. Jamiyat bu talabni amalga oshirish imkoniyatlarini yaratib boradi. Masalan, jamiyat o'zi yaratgan davlatdan foydalanishi mumkin. Bundan tashqari turli ijtimoiy tashkilotlar, fondlar, ayniqsa xalqaro miqyosdagi tashkilotlar, chunonchi, Birlashgan Millatlar Tashkiloti va uning maxsus organlari bu jabhada katta urin egallashi mumkin.

Bozor iqtisodiyoti rivojlangan mamlakatlar bu sohada katta ishlarni amalga oshirib, tajribalarini umumlashtirish imkonini yuzaga keltirganlar. Ayniqsa, AKSh, Yaponiya, Germaniya, Angliya kabi yirik mamlakatlar va Gollandiya, Daniya, Shvetsiya, Koreya Respublikasi kabi mamlakatlarning bozor iqtisodiyotini tartibga solish sohasidagi boy tajribalari tahsinga sazovordir.

Bularning barchasidagi zamonaviy ishlab chiqarish strukturasi, bundagi ilm sigimli sanoat, yangi texnologiya asosidagi ishlab chiqarishni barpo etishda, daromadlarni qayta taqsimlashning eng ma'qul usullarini kullashda davlatning roli juda yukori bo'lgan. Chunki mamlakat iqtisodiyotining umumiy holatida davlat tashabbusi kattadir.

Tabiiy boyliklardan foydalanish, ekologiya muammolarini hal qilib borish sohasida erishilgan muvaffakiyatlar tsivilizatsiya namunalariga aylanib bormokda. Moddiy xarajatlarni kamaytirish, yangi energiya manbalarini topish, atrof muhitni asrash sohalarida yangi texnologik ishlanmalarni kullash, chikitsiz ishlab chiqarishni kengaytirish sohasidagi texnik yangiliklar ko'proq kullanmokda.

Bir vaqtlari sanoat tashlandiklari bilan ifloslangan Amerika shimolidagi yirik kullar hozir toza, deyarli eski tabiiy holiga keltirilgan. AKShda bir qancha neft quduqlari yopilib, kelasi avlod uchun saklanmokda. Sanoat korxonalari ekologik talabga javob bermaguncha uning ishga tushishi takiklanadi. Avtomobillarni neft maxsuloti yokillisidan elektr kuvvatiga utkazish ustida katta ishlar olib borilmokda.

Borgan sari ekologik toza zonalar kupaymoktsa. Garbiy Ovrupoda ham bu sohada bir qator ishlar amalga oshirilgan. Ilgari juda iflos, sanoat chiqindilari bilan zaharlangan Reyn daryosi havzasi va uning atrofiga ancha foydali ishlar amalga oshirilgan.

Xududi kichik, lekin sanoati rivojlangan, korxonalari juda kup bulgan Yaponiyada ekologik muammo kuchli emas, chunki u jahonda texnologiya nukta nazaridan eng ilgor mamlakat xisoblanadi. Mamlakatda kelajak texnika va ishlab chiqarish ustida kup ishlar kilingan, iqtisodiy istikbol muammolari soxasida rejalar tuzilmokda.

Insonning takdiriy masalalaridan bo'lgan aholi nufuzi, uning yakin kelajagi, ta'minoti, ayniqsa oziq-ovqat muammosi kabi masalalarga jaxon jamoatchiligi va Birlashgan Millatlar Tashkiloti tomonidan kuproq e'tibor berilmokda.

Mehnat resurslaridan samarali foydalanish, mehnat axliga munosabatning yaxshi tomonga o'zgarishi juda foydalidir. Bu sohada ham ancha muvaffaqiyatlar mavjud. Mehnatni tejash, uning xavfsizligini ta'minlash hozirgi ilgor ishlab chiqarishning xususiyatlaridandir.

Bozor iqtisodiyotining ijtimoiy yunalishda bo'lishi sohasidagi orttirilgan tajribalar ham ahamiyatlidir. Chunki bu inson manfaati bilan borliq bo'lib, uning turmush darajasiga ta'sir kursatuvchi omildir. Bozor iqtisodiyotiga mos nafaqa tizimini yaratish va uning doimo takomillashib borishi, ishsizlikning oldini olish va okibatlarini yumshatish choralari albatta inson manfaatidan kelib chikadi.

Ta'kidlaganimizdek, bozor iqtisodiyoti erkin xarakatlarni istaydi va unta aralashuv albatta aks holatdir. Shuning uchun xam tartibga solish va bozor iqtisodiyoti harakatlari urtasida moslashuv, zaruriy muvozanatning ta'minlanishi talab etiladi. Chunki bular bir-birini inkor etmay, tuldirib borishi va umuman iqtisodiyot taraqqiyoti tezlashuvi hamda inson manfaati to'la e'tiborga olinishi kerak. Tartibga solish bilan borliq davlat va jamoa uyushmalari faoliyati bozor iqtisodiyoti salbiy oqibatlarini bartaraf etish va oldini olishga qaratilib, uning samaradorligini orttirish tomon yunaltirilishi talab etiladi.

Bozor iqtisodiyotini tartibga solish usullari, mexanizmlari kuyidagilardan iborat: xuquqiy-ma'muriy usullar (qonunlar, qaror va farmonlar); plan va dasturlar,

iqtisodiy mexanizmlar (kontrakt, byudjet, soliq tizimi, subsidiya, baho, kredit). Bu usullar ham bir-birini to'ldirib, umumiy manfaatli natijaga qaratilgan bo'lishi kerak.

10.3. Bozor iqtisodiyotini tartibga solishdagi ma'muriy usullar.

Bozorni tartiblashtirishda kul keladigan bir qancha ma'muriy usullar bo'lib, ularning qo'llanilishidagi asosiy yunalishlarni kurib chiqaylik. Birinchisi, bozorlarda monopollikka qarshi kulaniladigan usullar bo'lib, bunda monopoliyalarning iqtisodiyotga keltiradigan zararlarini inobatga olgan xolda kulanuvchi ta'sirli choralar talab etiladi. CHunki buning o'z vaqtida oldi olinmasa monopolistning iqtisodiyotdagi nojo'ya harakatlari bozor xo'jaligining buzilishiga olib kelishi mumkin. SHuning uchun bu erda asosan tugridan-to'g'ri ma'muriy tartibga solish kul keladi. Xatto baholarga aralashish, rentabellikning pirovard darajalarini belgilash kabilarni ham kullash mumkin bo'ladi. Ikkinchisi, bozor jarayonining tashki ta'sirlarini olsak, iqtisodiy usullar etarli bo'lmay, o'z samarasini bermasligi mumkin. Aytaylik, urmon, er sifati, kul kabilarni butunlay vayron kilinsa ularni pul yoki moddiy tadbirlar bilan tiklab bulmaydi. Masalan, bizning hududimizdagi Orol muammosini olsak, bunda juda kech qolindi, endi uni asl holiga keltirishning iloji yo'q. Bunday hollar bo'lmasligi uchun keskin tartibga solishning ma'muriy usullari, ya'ni chegaralash, hatto ta'qiklash kabilar kulaniladi. Busiz tabiatni saklash, aholini ekologik himoyalashni ta'minlash mumkin emas. Uchinchisi, ekologiyadan tashqari bir qancha milliy standartlardan iborat bo'lib, bularni ishlab chiqarish va qattiq nazorat urnatish yo'li bilan ijrosini ta'minlashdir. Turtinchisi, bevosita inson hayoti bilan borlanib, uning minimal hayotiy parametrlarini ta'minlash. CHunki bundan pasti ochlik va gadoylikka olib kelishi mumkin. Bu ishsizlik nafaqasi, kup bolali oilalar ta'minoti, ish haqining past darajasini belgilash kabilar. Beshinchisi, jaxon xo'jalik aloqalarida milliy manfaatlarni himoyalash, ya'ni eksport litsenziyasi, davlat tomonidan kapital importining nazorati kabilar. Oltinchisi, davlat sektori korxonalariga nisbatan ma'muriy elementlarni e'tiborga oluvchi maqsadli dasturlarni amalga oshirishdan iborat.

Kurinib turibdiki, ma'muriy usullar kullaniladigan iqtisodiy muxit juda keng. Bular allaqachon bozor iktisodi rivoj etgan mamlakatlarda xo'jaliklarning ajratib bulmaydigan kismilariga aylanib ketgan va ishlab chiqarish samaradorligini xamda aholi farovonligining o'sishiga hech xalakit berayotgani yuq. Jahon tajribasi ma'muriyatchilik uz-uzidan zarar keltirmasligini gap uning iqtisodiy asoslanishidaligini kursatib turibdi. Buni inkor etish xozirgi zamon bozor iqtisodiyotini tushuna olmaslikdan boshka narsa emas.

Ma'lumki, bozor iqtisodiyoti sharoitida demokratik tizimning tarkibi bo'lgan hukukiy-qonuniy hokimiyat ham mavjud bo'lib, jamiyat tarakkiyoti o'z ichki qonuniyatlari bilan birga huquqiy qonunlar asosida amalga oshadi. Bu o'tish davrida uta ahamiyatli bo'lib, ayniqsa biz uchun juda zarurdir. SHunga kura bozor munosabatlariga o'tish avvalo xukukiy muhitning yaratilishini talab etadi. Xukukiy muhit qonunlar, farmon, qaror, kullanmalar orqali va ularning bajarilishi bilan yuzaga keladi. Bunda qonun chiqaruvchi va ijrosini ta'minlovchi organlarning ahamiyati kattadir. O'bekistonda bozor shakllanishini olsak, Oliy Majlis, Prezident, Xukumat, Adliya organlarining faoliyati tufayli, umuman aytganda, bozor munosabatlariga o'tish va uni rivojlantirish uchun hukuqiy muxit yaratildi.

YAXshi qonunlar mavjud bo'lishi mumkin, lekin ularning ta'siri bulmasa, baribir o'zgarish bulmaydi. Bu qonunlar "ishlashi", ya'ni ularning ijrosi talab etiladi.

Respublikamizda bozor munosabatlariga o'tishga taalluqli bir qancha qonunlar yaratilib, ular bu jarayonni me'yoriy holatda amalga oshishida uz urinlarini topmoqda. Bularning ichida 1992 yilnint dekabrda un ikkinchi chaqiriq O'bekiston Respublikasi Oliy Kengashining un birinchi sessiyasida qabul etilgan Konstitutsiyamiz, mulk tugrisidagi, xususiyy mulk, kooperativlar, tadbirkorlik, korxonalar, davlat mulkini xususiylashtirish qonunlari va boshqa qonunlarning ijrosiga qaratilgan bir kancha farmon va qarorlar ham juda e'tiborlidir.

Masalan, Konstitutsiyada asosiy iqtisodiy tizim bozor munosabatlari, deb tan olinadi. Iqtisodiyot asosi bo'lgan mulkchilik shakllari qayd kilinadi. Masalan, 53-moddada "Bozor munosabatlarini rivojlantirishga qaratilgan O'zbekiston iqtisodiyotining negizini xilma-xil shakllardagi mulk tashkil etadi.

Xususiy mulk boshqa mulk shakllari kabi daxlsiz va davlat himoyasidadir"³,— deyiladi.

Konstitutsiya asosiy qonunlar majmuasi bo'lib, boshqa qonunlarda bu konkretlashadi. Masalan, mulk tugrisidagi qonunda uning shakllari, mulkdan foydalanish, uni erkin tasarruf etish kabi muhim tomonlari aniklanadi. Mulkdor uz mulkiga xoxishiga egalik qilishi mumkin. Lekin bunda ekologik muxitga, fuqaro, davlat manfaatlariga zarar keltirmasligi qayd kilinadi. Shu bilan birga er, suv, er osti boyliklari, o'simlik va hayvonot dunyosi hamda tabiiy zaxiralar milliy boylik hisoblanib, ular davlat muhofazasida buladi.

Bozor iqtisodiyoti uchun xususiy mulk tugrisidagi qonun katta rolʻ uynaydi. Chunki bizning utmishimiz va hozirgi sharoitimizda uning yaratilishi hamda tsivilizatsiyali darajada undan foydalanish juda axamiyatlidir. Xaqiqatan bu muhim vazifaning huquqiy tomoni qonunda uz aksini topadi. Ijtimoiy mulk hukmronligiga barham berish va xususiy mulk asosligini ta'minlash juda kiyin kuchishi mumkin. Chunki bu fakat iqtisodiy masala bulmay, keng psixologik masala hamdir va odamlarning bunga ruhiy tayyor bo'lishlari katta urin egallaydi. Axir 70 yildan kuproq vaqt ichida xususiy mulkka qarshi kurashib kelingan, xususiy mulkdorlar jamiyatga xos bulmagan shaxs deb tan olingan, ular ta'kiblangan, bir necha avlod faqat ijtimoiy mulk ruhida voyaga etgan. Endi buning aksini amalga oshirish kerak, xususiy mulkning ustunligi, bozor iqtisodiyoti uchun zarurligini insonlar ongiga singdirish zarur. Busiz ijtimoiy mulk hukmronligidan xususiy mulk hukmronligiga ugishni ta'minlash oson kuchmaydi.

Ma'lumki, tadbirkorlik bozorni yuzaga keltiradi. Uni paydo kilish ham juda murakkab narsa. Bu bir tomondan, aloxida xususiyatli faollarni shakllantirish bo'lsa, ikkinchi tomondan, bularga va bularning faoliyatiga kupchilikning kunikishini ta'minlash, muhofaza etish, har tomonlama yordam berish muxitini yaratish kerak. Bunday jarayonda bu qonun amaliyotining ta'siri katta.

Korxonalar turrisidagi qonunni olsak, bunda ularning faoliyati bozorcha mazmunda bo'lishi, buning uchun zarur sharoitlar yaratish, hakiqatan ham bu

³ Ўzbekiston Respublikasining Konstitutsiyasi. "O'zbekiston" 2003, 18—19-betlar.

jarayonni qonunlashtirish va oddiy talab xolatiga aylantirish kabilar urin olib, bu uga muxim masalani qonunsiz va uning harakatisiz tasavvur etib bulmaydi. Bozor iqtisodiyoti sharoitiga qaratilgan boshqa qonunlar xam shunday axamiyatlidir.

Konunlarni yaratish va ijrosini ta'minlash soxasidagi qilinayotgan ishlar bozor iqtisodiyotining huquqiy muxitini yaratib, nobozor munosabatlarining oldini olishga katta sharoit yaratmokdaki, bunda biz davlatimizning bu sohadagi tashabbuskorligi, boshchiligini yakqol kuramiz.

10.4.Bozorni tartibga solishda iqtisodiy usullardan foydalanish.

Bozor iktisodini tartibga solishdagi ikkinchi tomon, bu iktisodiy mexanizmlardan foydalanishdir. Bunday mexanizmlarnig eng muximlari soliklar tizimi, subsidiya, boj xaki, litsenziya, iqtisodiy imtiyozlar, davlat kontraktlari kabilardir. Solik - davlat byudjeti manbai bulib, umumiy va asosan ijtimoiy xarajatlar shuni xisobiga amalga oshiriladi. lekin rivoj topgan bozor munosabatlari sharoitida tartibga solishning katta dastagi yoki kuroli bulib xam xizmat kiladi. Solik solishda strukturaviy yondashuv juda axamiyatlidir, tezlashgan amortizatsiya, modernizatsiya yunalishini kullash xam samaralidir. Solik mexanizmi juda ta'sirchan bulib, korxonalar, tarmoklar iktisodiy xolatini tez uzgartirishda kul keladi. SHunga kura bozor munosabatlari sharoitida solikning samarali bulishi, bozor talablariga mos kelishi uning tizimini yaratish va bu tizim doimo bozor sharoitini, xolatini uzida aks etib borish kerak. Uning xillari va shakllari kup bulib, sharoit va talabga karab tez moslasha oladigan bulishi talab kilinadi. Bu tizim davlat manfaatini ta'minlash va byudjetni tula shakllanishi bilan birga bozor iktisodiyotini tartibga solish kuroli bula olishi, shu bilan birga uziga yuklangan vazifadagi jazolash va takdirlash mexanizmi bulishi kerak.

Bozor iktisodiyotini tartibga solishda kreditdan xam foydalaniladi. Bunda markaziy bank kreditni e'tiborga olishi kerak. Pul davlat ixtiyorida bulib, u orkali xam bozorg ta'sir utkaziladi.

Davlat kontrakti asosidagi savdo mexanizmining roli katta. Bu davlatning muxim roli bilan, shu bilan birga Uzbekiston iktisodiyoti xususiyati, ya'ni texnik

ekinlar, sanoat xom ashyolari bulmish paxtachilik, pillachilik, kora kulchilik, tamakichilikning salmogi bilan xam belgilanadi. Bu tarmoklarning maxsulotlarida davlat xaridining urni katta.

Davlat xaridida imtiyozli sharoitlar yaratish, Davlat tomonidan kursatiladigan yordamlarni zarur xujaliklarni kullash uchun ishlatish maksadga muvofikdir. Bora-bora xarid kilish sharoitlarini erkin bozorga yakinlashtirib borish xatto undan xam yaxshi sharoitlar yaratish korxonalarni ragbatlantiradi va ishlab chikarishni kengaytirishga undaydi. Davlat buyurtmasi mexanizmidan iktisodiyotni tartibga solishda foydalanish borgan sari ixtiyoriylik asosini singdirib borish, ma'muriyatchilik, majburiylikdan voz kechib borish bozor iktisodiyoti uchun xizmat kiladi. Bu davlat buyurtmalari amaliyotida xar bir korxonalarga, xujaliklarga aloxida yondashuvini kengaytirib borishi maksadga muvofikligini anglatadi. Xar bir xujalik uchun imkoni boricha ishlab chikarish sharoitlariga karab baxo belgilash axamiyatli bulib, bu ularning faoliyatiga samarali ta'sir kursatadi.

Yana bir iktisodiy mexanizm - baxo. Bu asosan davlat kontrakt tizimiga taaluklidir. SHu bilan birga inflyatsiya karshi choralarda baxo ishlatilishi mumkin. Baxo darajasi xujaliklarga manfaatli ta'sir kursatib, maksadlarni amalga oshirishda xizmat kiladi. Davlat xarid narxlarining bozor xoliga karab uzgarib borishi, ayniksa keyingi yillarda paxta va xarid baxolarining kutarilib borishi bu xujaliklarning faoliyatini ragbatlantirishda katta urin egallaydi.

Yana bir mexanizm - bu subsidiya. Subsidiyalar kullanilishi. Bu tadbirkorlarga yordam shaklida bulib, yangi texnologiyani joriy etish, ekologik muvozanatni saklash, fundamental ilmiy ishlar tovarlarni zaruriy saklash kabilar uchun sarf etiladi. Bu davlat byudjetidan maksadli mablag bulib kaytarilmaydi.

Boj xaki va litsenziyalarni xam axamiyati usib bormokda. Bular, asosan chet mamlakatlar bilan buladigan va kundan kunga usib boraetgan iktisodiy alokalarda kullanilmokda. chet mamlakatlardan mol olish va iktisodiyotimiz uchun zarur alokalarni urnatishda boj mexanizmi ragbatlantirish yoki yul tusish kuroli sifatida xizmat kiladi. Kerakli zaruriy sharoitda boj xaki darajasi pasaytiriladi. yoki aksincha kutariladi.

Litsenziyani olsak, bu chetga mol chikarishni ragbatlantirish yoki aks ta'sir kursatishda jobiy rol uynaydi. Chetga maxsulot chikarishni xkuklantirishda keng kullaniladi. boj xaki va litsenziya mexanizmlaridan bozor iktisodiyotini tartibga solishda ishlatish katta ustunliklarga ega. Uta muxim iktisodiy siyosiy vazifalarni bajarishda urni kattadir. Eng muximi ishlab chikarish darajasini kutarish samarali bozor iktisodiyotini yuzaga keltirishda ta'siri juda axamiyatlidir.

10.5. Rakobat turlari va rakobat vositalari

Rakobat - bu tadbirkorlikning ajralmas bir bulagidir.

Raqobat - umum ijtimoiy kategoriya bulib, ijtimoiy jarayon qatnashchilari urtasida yaxshi. rok yashash uchun buladigan kurashni anglatadi

Rakobat iktisodiy faoliyat ishtirokchilarining uz manfaatlarini tularok yuzaga chikarish, ya'ni yaxshi daromad topish, uz mavkeini mustaxkamlash, uz kobiliyatini namoyon etish va imij (obru-e'tibor)ga ega bulish uchun boshkalar bilan kurashadilar.

Bozor tizimida rakobatning **mukammal va nomukammal rakobatdan** iborat ikki asosiy turi bor.

Mukammal yoki sof rakobat shunday rakobat-ki, unda kupchilik katnashadi. Erkin rakobatli bozorda sotuvchilar va xaridorlar kupchilik bulib, ulardan xar biri monopol mavkega ega bulmaydi, bozorda zuravonlik kilib uz izmini yurgiza olmaydi.

Nomukammal rakobat cheklangan rakobat, tabiatan monopol rakobatdir. Bunda kupchilik bulmagan, lekin tovarlarning katta kismini taklif etuvchi yoki sotib oluvchi firmalar rakobatlashadi. Nomukammal rakobatning oligapolistik rakobat degan turi xam borki, unda goyat ozchilik, lekin yirik firmalar katnashadi. SHu boisdan rakobat tor doirada yuz beradi. Oligapolistik rakobatga misol kilib, avtomobil bozoridagi rakobatni olish mumkin. Masalan, Germaniyada «Mersedes Bents», «BMV», «Folksvagen» va «Oppel» kabi firmalar avtomobil bozorida

rakobatlashadilar, ularga bas keladigan firmalar umuman yuk. Ammo ular xam jaxon bozorida «Ford», «Tayota», «Pejo» va «Volvo» kabi firmalar rakobatiga yulikadi.

Nomukammal rakobatning yana bir turi sof monopolistik rakobatdir. Bu rakobatga xos belgi shuki, bunda u yoki bu tarmokda aynan bir firmaning xukmronlik kilishidir. M., Toshkent traktor zavodi Uzbekistondagi traktor bozorida tanxo xukmron, undan boshka traktorsozlik zavodlari yuk. Lekin chetdan, xorijiy mamlakatlardan keltirilgan traktorlar uning tovari bilan rakobatlashadi.

Sof monopoliyani ikki omil yuzaga keltiradi:

a) texnologik monopoliya texnikaviy yangiliklar yirik firmalar kulida tuplanadi, natijada boshkalar ulardan foydalana olmaydilar yoki foydalangan takdirda xam bunga katta pul tulaydilar, natijada ularning tovarlari kimmatga tushib, rakobatga chiday olmaydi;

b) tabiiy monopoliya er osti va er usti boyliklari ayrim firmalarning ixtiyorida bulib, boshkalar ulardan foydalana olmaydi. Masalan, bir firma neftga boy bulgan erni sotib olgan bulsa, boshka firmalar shu erda neft kazib olib, neft bozorida rakobat kila olmaydi.

Rakobat kurash vositalari va usullari jixatidan **xalol rakobat va girrom rakobatga** bulinadi.

Xalol rakobat konuniy, yul berilgan va xamma tan olgan, insoniy usullar bilan uzaro bellashuvdir.

Girrom rakobat man etilgan vositalar yordamida va gayriinsoniy usullar bilan olib borilgan kurashdir.

Girrom rakobat yovvoyi bozor iktisodiyotining, xalol rakobat madaniy (tsivilizatsiyalashgan) bozor iktisodiyotining belgisi xisoblanadi. Girrom rakobat yuz berganda josuslik, kuporuvchilik, reket, tuxmat, tovar belgisini ugirlash va xatto kotillik kabi usullar kulaniladi, rakibni turli yullar bilan obrusizlantirish choralari kuraladi.

Xalol rakobatda madaniy usullar kulaniladi. Bu usullardan narx vositasida rakobatlashuv, tovar sifatini oshirish orkali kurashish, servis (xizmat kursatish) orkali bellashuv keng tarkalغان. Bu usullardan aloxida-aloxida emas, balki birgalikda

foydalanish xam kullaniladi.

Rakobatning turli usullarini kullashdan asosiy maksad, xaridorni uz tovariga jalb etib, uning pulini olishdir. AKSHda buni «Iste'molchi dollari uchun kurash» deb ataydilar. Rakobatchilik usuli kanchalik samarali bulsa, golib chikish imkoniyati shunchalik kup buladi.

Xozirgi rakobat kurashida tovar reklamasiga aloxida e'tibor beriladi.

Reklama tovarning nafligi xakida xolisona axborot bulib, turli yullar bilan xaridorga etkaziladi. Bozor koidasiga binoan reklamaga pul ayamagan firma rakobatda golib chikadi. Reklama savdo-sotikni xarakatga keltiruvchi kuchdir.

Xulosa

Bozor iqtisodiyotini tartibga solishdagi eng asosiy iqtisodiy mexanizmlarining moxiyati va kiskacha ta'sir etish mazmuni bilan tanishildi. Albatta, ular aloxida mustakil ta'sir etadilar va xar birining uziga xos urni mavjuddir. Davlat yoki jamoatchilik bu mexanizmlarni birgalikda, bir-biriga boglagan xolda va bir-birini tuldirib umumiy maksad sari xarakatlartirilgan xolda foydalanadi. Bozor davlatning tartibga solish faoliyatini chegaralaydi, juda noziklik bilan ish tutishni talab etadi.

Uzini - uzi nazorat va muxokama uchun savollar.

- 1.Bozor iqtisodiyotining tartibga solinish zaruriyatini bozor faoliyati mazmuni bilan birgalikda tushuntiring.
- 2.Bozor iqtisodiyotini tartibga solish qanday yo'llar bilan amalga oshiriladi?
- 3.Bozor iqtisodini tartibga solishning qanday usul va mexanizmlari bor?
- 4.Ular qanday xususiyatlarga ega?
- 5.Bozor iqtisodiyoti tartibga solinishidagi ma'muriy usullar?
- 6.Ma'muriy usullarning moxiyati va xarakat mazmunini tushuntiring.
- 7.Iqtisodiy usullarning moxiyati va xarakat mazmunini tushuntiring.
- 8.Iqtisodiy va ma'muriy usullarning kullanish uslubi bogliligini tushuntiring.

Tavsiya etiladigan adabiyotlar

1. SHodmonov SH. va boshq. Iqtisodiyot nazariyasi. Darslik. T.: Moliya. 2002.
2. Regional'naya ekonomika. Uchebnoe posobie Pod red. M. V. Stepanova. M., «INFRA-M», 2001.
3. Ivashkovskiy S. N. Makroekonomika. Uchebnik. 2-izd. M.: DELO. 2002.
4. Tojiboeva D. Iqtisodiyot nazariyasi. 2-chi kitob. T.: SHAR+. 2003.
5. Ovchinnikov G. P. Makroekonomika: Konspekt lektsiy. SPb: Piter. 2000.
6. www.google.ru. Bank referatov
7. www.reviem.uz Rinochnaya ekonomika Rossii
8. www.cer.uz Teoriya rinka v Rossii i za rubezhom

XI Bob. BOZOR IQTISODIYOTINING IJTIMOIIY YO'NALISHLARI

11.1. Ijtimoiy yo'nalish mohiyati.

11.2. Ishsizlik muammolari xal qilib borish.

11.3. Axoli daromadining tabaqalanishi.

11 1. Ijtimoiy yo'nalish mohiyati.

TSivilizatsiyali jamiyat uchun bozor iqtisodiyotining ijtimoiy yunalishi zaruriy holatdir. Bu inson manfaati, himoyasi, uning turmush darajasi, muammosidan kelib chiqib, jamiyat bozor munosabatlari kamchiliklariga, ular yuzaga keltiradigan salbiy okibatlarga befarq bula olmaydi. Bozor rivojining ijtimoiy yunalishda bo'lishi hozirgi zamon talabi bo'lib, bu sohada, ayniqsa taraqqiy etgan mamlakatparningtajribasi katta.

Yukorida ta'kidlaganimizdek, bozor iqtisodiyotining ustunligi inson manfaatlaridan kelib chikishligi, uning rivoji shu tufayli amalga oshirilishidadir.

Lekin bu absolyut holat deb bulmaydi. CHunki har qanday ob'ektiv ijtimoiy xolatdek bozor iqtisodiyotida ham beboshlik, tomonlar manfaatlarining doimo bir me'yorda ta'minlanmasligi jarayoni mavjud.

Bozor iqtisodiyotidagi salbiy oqibatlar faqat uning "kuli etmasligi" bilan borliq bulmay, umuman uning taraqqiyotidagi normal holatlar bilan xam borlangan. Xususiy manfaatni ta'minlash uchun bulgan harakatning o'zi uchun bozorda kulayliklar axtarish shafkatsiz raqobat kurashi tufayli yuz berishi va bunda imkoni bor usullardan foydalanish hamda har qanday urinishlarga yul quyib berilsa, albatta bu juda orir oqibatlarga olib kelishi turgan gap. Boshqacha qilib aytganda, bozor oqibatiga oddiy xalqni iste'molchi sifatida yakkama-yakka, ruparama-rupara kuyish inson takdiriga befarq karash buladi. Shuning uchun ham bozor iqtisodiyoti oqibati natijasida paydo buladigan orir va noinsoniy sharoitga tushib qolishning oldini olish uchun imkoni boricha yordam kulini cho'zish davlatning muhim vazifasidir.

Bozor tarakqiyotidagi raqobat kurashining natijasi uning ishtirokchilari uchun ikki xil natija bilan yakunlanadi. golib tomon o'z iqtisodiy imkoniyatlarini orttirib borsa, maglub - o'z imkoniyatlaridan mahrum bo'lib boradi. Lekin bu yuzaki kurinish.

Ichki holat, birinchidan, umuman korxonalar takdiri, ishlovchilar daromadi bilan, ikkinchidan, inflyatsiya, asosiy aholining turmush darajasi muammosi masalasi bilan borlikdir.

Bunday hodisa, ayniqsa o'tish davrida kuchayadi, chunki iqtisodiyotda tub o'zgarishlar yuz beradi. O'zbekistonda bozorning shakllanishining o'ziga xos xususiyatlari ustida suz yuritganimizda uch birlik iqtisodiy jarayoniga e'tibor bergan edik. Ayni vaktida milliy iqtisodiyotning shakllanishi, industrlashtirishning amalga oshuvi va bozor munosabatlariga ugish iqtisodiyotdagi, uning tizimidagi, tuzilishidagi, moddiy asosidagi yuz berayotgan asosli tub o'zgarishlar ijtimoiy muammoni juda ham keskin qilib kuyadi. Demak, O'zbekiston sharoitida bozor iqtisodiyotiga o'tish bilan borliq ijtimoiy muammo milliy iqtisodiyot va industrlashtirish tugdiradigan ijtimoiy muammolar bilan kushilib ketib, bunda ijtimoiy muammo o'z ta'sirini juda ham kuchaytiradi.

Bozor iqtisodiyoti ijtimoiy iunalishining asosiy mazmunini aholining ijtimoiy himoyalanishi tashkil etadi. Bundagi eng muhim chora-tadbirlar avvalo ishsizlik, aholi daromadi tabaqalanishi muammolarini echishdan iborat.

Aytganimizdek, bozor rivoji raqobat kurashining ta'siri ostida bir tomondan, rivojlanish va ikkinchi tomondan, ishsizlikning o'sib borishi, kambagallikning paydo bo'lishi bilan amalga oshadi. Ma'lumki, raqobatga bardosh berolmagan xo'jaliklar pirovardida faoliyatini tuxtatish yoki o'zgartirishi, faoliyat hajmini kisqartirishga va natijada ishlovchilarni bushatishga majbur buladi. Jamiyat, mamlakat buyicha olsak bu katga mikdordagi ishsizlikning kupayishiga olib keladi.

Ishsizlikning o'sishi, kambagallashuv o'tish davrida ancha tezlashishi mumkin. Chunki ayni vaktida strukturaviy o'zgarish yuz berib boradi, ya'ni raqobatsiz ham keraksiz korxonalar urniga boshkalari, ya'ni manfaatlilari tiklanib, talabga mos xo'jaliklar paydo bo'lib boradi. Masalan, O'zbekistonda hozirgi vaktida bir qancha yirik korxonalar shunday xolatda bo'lib, ularda ishlab chiqarish o'zgarishi tezlashib bormokda. Sobiq sovet tuzumi davrida yuzaga kelgan iqtisodiy aloqalarning o'zgarishi natijasida bir xil korxonalar maxsulotiga talab ortsa, boshkalariga kamayib bormokda. Bu korxonalarning ishlab chiqarish xajmi bilan borlikdir.

Yana shu narsani qayd qilish kerakki, ishsizlik bozor sharoitida hamma vakt ham bevosita xodimga borliq emas. Tugri, ish joyi kisqarishida birinchi navbatda, layoqatsizlar ishdan bushatiladi. Bu, albatta barcha ishsizlarni o'z ichiga olmaydi. Chunki raqobat tufayli butun bir korxona faoliyatini tuxtatadiki, bunda ishsizlik barchaga bir xil ta'sir etadi va eng qobiliyatli, yukori malakali ishchi, texnik xodimlar xam ishsiz bo'lib qoladi. Raqobat ta'sirida yuzaga kelgan ishsizlikka tushib qolishlikda xodimning hech qanday aybi bulmaydi va uni bozor sharoiti shunday ahvolga tushirib kuyadiki, u albatta himoyalanishi kerak.

Bundan tashqari bozor doirasidan chetda bulgan nogironlar, qariyalar, kup bolali oilalar ham borki, ular ham himoyaga muhtoj.

P. Samuelson va V. Nordxaus aytganidek, bir oilada tukin-sochinlik va boshqasida kambagallik mavjud bulsa, talab va taklif yomon ishlashi bozor mexanizmining aybi bilan emas, balki daromad taqsimotining kamchiligi va nomukammalligi tufayli yuz beradigan hodisadir. Bunga davlat qayta taqsimlash siyosati orqali yordam berishi mumkin.

Bunday axvol daromadlar urtasidagi farq tufayli yuzaga kelib, pirovardida iqtisodiy tanlov tamoyiliga borib taqaladi. Aholi daromadi ustida qisqacha tuxtalib utaylik. Ma'lumki, insonning iqtisodiy faoliyati uning uchun daromad olish bilan yakunlanadi. Daromad xillarining asosiy kismi pul shakliga ega, chunki yaratilgan mahsulotdan odamlar uziga tegadiganini pul daromadi sifatida oladilar. Bu pul xarid uchun sarflanib, ehtiyoj qondiriladi. Bozor iqtisodiyotida pul resurslar egalariga va resurslardan foydalanish tufayli kelgan pirovard natijalarga borlikdir.

Bozor iqtisodiyotida daromad olish cheklanmaydi va xar bir chiqarish omiliga qarab u doimo o'sib borish xususiyatiga ega. Xar bir resurs egasi, ya'ni ish kuchi egasi ish haqi, kapital egasi foyda va er egasi renta oladilar. SHu bilan birga pul egasi foiz kilib kuygan mexnati uchun qarilik pensiyasini oladi. Lekin daromad olish bu bilan cheklanmaydi. Avvalo bir qism daromad natural holda olinadi. Bundan tashqari ish kuchi egasi ish haqi bilan bir qatorda foyda oladi. Bular hammasi bozor qoidasi asosida yuz beradi. Bunda resurs omillari bergan natija asosida bozorga xos ekvivalent taqsimoti xukmronlik kiladi. Lekin bunga kushimcha ravishda

noekvivalentlik ham mavjud bo'lib, bozor qonunlari ta'sirisiz insoniylik munosabatlari mahsuli sifatida ishga nолоyiq aholi qismi uchun qo'llaniladi. Bu qism miqdori umumdavlat talab-ehtiyoji asosi bilan belgilanadi.

Daromad pirovardida bozorni resurslar sarfini qanchalik inobatga olganligiga boglikdir. Aytaylik, tadbirkor va uning ixtiyoridagi ishchilar kanchalik urinmasin, mehnat unumdorligi yuqori bulmasin, uning oxiri bozorga bogliq.

Ya'ni tovar yoki xizmatning talabga tugri kelishiga, xaridorgirligiga, sotilishiga, yo kisman sotilishiga, kutgan, yo kutmagan baholarda sotilishiga borliq.

Daromadlar xili ham, tarkibiy tuzilishi ham turli bo'ladi. Daromadlar tarkibiy kismining asosini ish haqi, maosh tashkil etadi. Masalan, AKShda 80-yillar boshida ish haki daromadlar yigindisining 3/4 qismiga teng bulgan. Ish haqining hajmi asosan mehnat unumdorligi darajasiga borliq. Yuqori malakali mehnatning haqi ham yuqori bo'ladi. Lekin ish hakiga ta'sir kursatuvchi boshka tomonlar ham mavjud. Masalan, ish haki darajasiga mehnatning ogir-engilligi, nufuzli va nufuzsizligi, yashash va ish sharoitlari, ishdagi kunimlik kabilar ham sezilarli ta'sir kursatadi, shuningdek, ish haki yollovchi va yollanuvchilarning kelishuvlariga ham borliq bo'ladi.

Xozirgi davrda yuqori malakali ishchilarga talab katta. Shuning uchun sharb mamlakatlarida ish kuchiga sarf etilgan kapital yuqori ish haqini ta'minlaydi, deyishadi. Ish kuchiga sarf etilgan investitsiya ish qobiliyatini ko'taradi, insonga bilim, hunar, kasb berib, mehnat mahoratining o'sishiga olib keladi.

Rivojlangan bozor iqtisodiyoti mamlakatlarida daromadning bunday boglikligi o'z bilimi, malakasi uchun sarf-xarajatni ayamaslik va katta hajmda amalga oshirishga olib keladi.

Renta, foiz er bilan pul egaligiga hamda bu resurslarning darajasiga borliq bo'lsa, foyda tadbirkorlik sifatidagi xususiyatlarga bogliq bo'ladi. Lekin tadbirkor normal foyda bilan bir qatorda ortikcha foydaga ham ega bo'lishi mumkin. Bu tadbirkorning yaxshi ish yuritishi uchun tulov bo'lib, bu xatarli, tavakkalchilik uchun iqtisodiy foyda sifatida tulaniladi. Chunki erkin bozorda raqobat tufayli qanchalik boshqa tomonlar e'tiborga olinmasin baribir bozorda ma'lum darajada noma'lumlik mavjud buladiki, kutilmagan hodisa bo'lib qolishi extimoldan holi emas.

Lekin yuqori foyda monopolik xolatida ham yuz berishi va boshqaning mehnati natijasi bo'lishi mumkin. Uning foydasini bir kismi uz yuqori faoliyatining bir qismi bo'lib boshqalarning mehnatidan foydalanish hisobiga, kapitalistik shaklda ham buladi. Bunda daromad xillari bir-biriga kushilib ketadi. Masalan, er egasi o'zi kapital sarf etib, ishchilarni yollab, o'zi ham bevosita ishlasa, bundagi renta, foyda, ish haki va boshqalar hisobiga yuqori foyda olish kabilarni bir-biridan ajratish qiy-in. Masalan, AKShda 1994 yilda oila ish haqi va maoshi barcha darajalarga nisbatan 73 foiz, mulkdorlik daromadi — 8 foiz, korporatsiyalar foydasi — 8,0 foiz, ssuda protsenti — 10 foiz, renta— 1,0 foizni tashkil etgan. Bu, albatta doimiy kursatkichlar emas, ular o'zgarib turadi. Lekin bu kursatkichlar utgan yillarga takqoslanilsa, rentaning pasayib borishini, shuningdek, korporatsiyalar foydasining ham biroz pasayishini va ish haqi kismining kupayishini kursatadi.

Ma'lumki, bozor iqtisodiyoti sharoitida yuqori darajali ishbilarmon, yaxshi xizmat kursatuvchi raqobatda ustun chiqadi. Ish natijasi, faoliyat hosili turlicha bo'lib, bunda iqtisodiy tanlov ta'sirini kuramiz va bunday voqelik daromadlarning doimo turliligi, oz-kup, yuqori va pastligini ta'minlab turadi. Buning bozor munosabatlari ta'siridagi oqibati kuchlidir. Chunki raqobat kuchayadi, faoliyat tezlashadi, sifat yuqori. SHuning uchun ham iqtisodiy tanlovga asoslangan bozor taqsimot munosabatlari tenglikni inkor etib, tevttsizlikni tasdiqlaydi. Bu esa iqtisodiy o'sishda katta turtki buladi.

Tengsizlik yuzaki karaganda, adolatsizlikni bildiradi, ammo adolatli va adolatsiz tengsizlik mavjudligini yoddan chikarmaslik kerak. Albatga yuqori malakali, demak, yuqori unumli mehnat uchun past ish haqi olishdagi tengsizlik adolatli tengsizlikdir. SHuningdek, tadbirkorlikda ham shaxsiy xususiyatlar va tavakkalchilik darajalariga nisbatan yuqori yoki past foyda olishdagi tengsizlik xam adolatlidir. Eki bulmasa dividend, renta kabi daromadlar ham adolatlidir, chunki ular mulk uchun olinadigan daromad turlaridir.

Adolatsiz daromadlar va tengsizlikni ham inkor qilib bulmaydi. Birjadagi kurs o'zgarishi xisobiga birdaniga katta foyda olishda albatta adolatsizlik bor, bu faqat omadning o'zi. Chunki bu chayqovchilik mazmunidagi daromaddir. Yirik

puldorlarning bankka pul kuyib katta daromad olishini ham adolatli deb bo'lmaydi, chunki bunda hech qanday mehnat, urinish, hatto uylab kurish ham sodir bulmaydi.

Albatta, adolatli daromadlar ortib borishi kerak, chunki bu halol tsivilizatsiyali jamiyatga mos keladi. Tengsizlik insoniyatga xos narsa, u harakatni, jarayonni tezlashtiradi va turtki xizmatini ado etadi, ya'ni rivojlanish uchun intilish tugdiradi. Zero, barchaning harakati hamma uchun bir xil unum berishi, bir xil daromad keltirishi mumkin emas. Bu insonning qobiliyati, malakasi, fikr yuritishiga borliq. Kolaversa oila turliligi tufayli samara xam turli buladi, demak, daromad ham turli buladi.

Daromad turliligi oilalarda juda sezilarlidir. Chunki bunga avvalo oilaning katta-kichikligi, ishlovchilarning kup-ozligi, qolaversa ish unumlarining turliligi kabilar ta'sir etadi. SHunga kura bir xil oilaning daromadi yuqori bulsa, ikkinchi oilaniki kam buladi. SHuning uchun oilalar boy va kambaYOal oilalarga bo'linadi. Bu ham bozor iqtisodiyotidagi oddiy va tabiiy xolatdir.

Tenglik xuddi adolatlilikdek tuyiladi. Tugri, tenglik barchaning bozor iqtisodiyotida ishtirok etish, faoliyat kursatish, daromad olish xukuqiga ega bo'lish, mulkdor bo'lish kabilarda o'z ifodasini topadi. Lekin daromaddagi tenglik bokimandalikka, javobgarlikni sezmaslikka, begamlikka olib keladi, bu bozor iqtisodiyoti qonuniyatlariga tamoman zid.

Tengsizlik bozor iqtisodiyotining barcha jabhalariga xosdir, ya'ni ayrim ishlovchilar, mulkdorlar, oilalar, mamlakatlar buyicha olsak, barchasida daromad tengsizligi, iste'moldagi tengsizlik, hayotiy sharoitlar tengsizligi kabilarni kuramiz. Bu tengsizlik normal holat bo'lib, yuqori daromad uchun harakat kilishga intilishni kuchaytiradi.

Kambagallik, ishsizlik va aholining ijtimoiy ximoyalash muammolari bozor iqtisodiyoti tarakkiyoti natijasida o'zgarib bormokda. Chunki tsivilizatsiyali rivoj topgan bozor iqtisodiyoti o'zining ijtimoiy yunalishi bilan daromad darajasini kutarmokdaki, bu jamiyat uchun ijobiy xodisadir. Bozor iqtisodiyoti mexanizmi aralash iqtisodiEt sharoitida oilaviy farovonlikka mo'ljallangan va tovar ishlab chiqarilishi insonlarning tirikchilik ehtyojini qondirishga qaratilgan bo'lishi kerak.

Ishlab chiqarish davridan sunggi talab davrida bozor mexanizmi tovarlar, xizmatlar seroblighi va ularning talabni tula qondirish darajasida bo'lishini takozo etadi.

Mehnat unumdorlighi darajasining yuqorilighi moddiy ishlab chiqarishga nisbatan nomoddiy sohalarning ustuvorlik bilan rivojlanishini ta'minlaydi.

Bunday iqtisodiy tarakkiyot darajasida insonparvarlik tamoyilining moddiy asoslari yaratilgan bo'lib, boylar va kambagallar karama-karshiligining keskinlighi yukotiladi. Iqtisodiyotning demokratiklik tamoyili ustunlighi ta'minlanib, mulkdorlar kupayadi. Ish kuchi egalarining ayni vaktda mulk egasi bo'lishi imkoniyati turiladi. Ish kuchining moyiyati o'sib, malakali mehnat ishlab chiqarishda, umuman, iqtisodiyotning barcha soxalarida xal qiluvchi urinni egallab boradi. Ishchilar aktsiya egalari bo'lib, ish haki bilan birga dividend oladilar, korxonaga, aktsiyaga qarab egalik xukukiga ega buladilar.

Bozor iqtisodiyotining ijtimoiy yunalishi ikki tomonlama amalga oshib boradi. Birinchisi va asosiysi, mulk egalarining faoliyati tadbirkorlikning rivojlanishidan iborat. Mulk turlaridan kat'i nazar, kapitalmi, ish kuchimi, ermi, pulmi baribir har biri o'z mulkidan foydalanishni kupaytirishga harakat kiladi, uning unumdorlighini oshirib, samarasini kupaytiradi. Ikkinchisi, davlat ortikcha daromadga ega bulganlarning bir kiem daromadlarini markazlashtirib, kambagallarga beradi va bu ularning farovonlighini ta'minlab borishi bilan borliq holda amalga oshadi.

Umuman, mulkdorlar ichida nufuzli bo'lish uchun harakat kilish asosan insoniylikni ta'minlash, insonparvar bo'lishga undaydi. Bu esa bozor iqtisodiyotidagi ijtimoiylikning eng muxim omillaridandir. Umuminsoniy faoliyat, inson ramxurlighi iqtisodiy hayotda asosiy xususiyatlarga aylanib boradi.

Demak, bozor iqtisodiyotining uzi ijtimoiy yunalishda bo'lib, farovonlikni ta'minlab boradi. Lekin bozor iqtisodiyoti o'z faoliyat doirasidagi ishtirokchilargagina ta'sir kursatadi, qolganlari esa davlat ta'siri doirasida buladi. Rivojlangan bozor iqtisodiyoti mamlakatlari tajribasi asosiy masala yoki muammo kambagalga tugri moddiy yordam kursatish, uni qo'llash yoki ximoyalashda emas, balki ITP — ilmiy texnik progressda, resurslarning samarali ishlashida ekanlighini kursatadi. Mehnat unumdorlighini keskin kutarish va buning asosida urtacha iste'molini oshirib borish

o'zidan-uzi minimal hayotiy darajani kutaradi. Ijtimoiy progress asosi sifatida texnologik progress shunday sharoitlar yaratadiki, unda inson arziidigan xayotning ishonchli imkonini kulga kiritishi va kambagallikdan xoli bo'lishi mumkin.

11.2. Ishsizlik muammolarini hal kilib borish.

Davlatning aholini ijtimoiy himoyalash sohasidagi yirik faoliyati ishsizlikning oldini olishdan iborat. Ishsizlik umumiy iqtisodiy tenglikning buzilishi bilan bo'YOliq bo'lgan ijtimoiy kursatkichlardandir.

Uch xil ishsizlikni bir-biridan farqlagan xolda kursatish mumkin. Birinchisi normal holatdek mazmunga ega bo'lib, ish axtarish, ishga joylashuv bilan borliq ishsizlikdir. Bunday ishsizlik doimo bo'lishi mumkin, chunki ma'lum qism odamlar ishdan ishga kuchish, kunligidagidek va mos ish axtarish tufayli vaktincha ishsiz xisoblanadi. Bu friktsion ishsizlik deb ataladi.

Ikkinchi xil ishsizlik — ishlab chiqarishdagi tuzilma o'zgarishlari tufayli bo'lib, bu ham doimiy mavjud bo'ladi. Chunki bu asosan rivojlanish bilan borliq voqelikdir. Aytaylik, mexanizatsiyalash, avtomatlashtirish, yangi texnologiyaga o'tish tufayli mavjud mutaxassisliklar o'zgarishi yuz beradi. Bundan tashqari harbiy sanoat konversiyasi (ayniqsa Rossiya sanoatida keng miqyosda davom etmoqda) yoki boshka xom ashyoga o'tish, yangi xil materiallar ishlatishga o'tish tufayli ishlab chikarishni uzgartirish kabilar mutaxassislikni ham o'zgartirishga olib keladi. Albatta, bunday o'zgarishlar ma'lum darajadagi va mikdordagi ishsizlikni tashkil kilib, mehnat bozorida ishtirok etishga olib keladi. Bunday ishsizlik tuzilmaviy ishsizlik deyiladi. Buni ham friktsion ishsizlikka uxshagan butunlay yuq qilib bo'lmaydi. Chunki tuzilma texnologik o'zgarishlarni tuxtatib bo'lmaganidek va tashki iqtisodiyotdagi alokalar rivoji, umuman, bozordagi tovarlar extiyoji — talabining o'zgarishlarini tuxtatib bulmaganidek, bu xil ishsizlikning butunlay oldini olishning iloji yuq.

Uchinchi xil ishsizlik — ancha murakkab va uning ta'siri va mazmuni boshqacharoq. Ma'lumki, iqtisodiyot rivoji va uning asosi bulgan ishlab chiqarish tarakkiyoti bir tekisda davom etmaydi. Vaqti-vaqti bilan yoki ma'lum muhlat ichida kutarilish, pasayish yuz berib turadi. Bir vaktlari zaruriyatga kura xom ashyoviy tarakkiyot tezlashib, bunday tarmoklar juda kengaygan. Sungra texnologik

o'zgarishlar natijasida moddiy sigimlilikning oldini olish natijasida va tabiiy xom ashyolarning kamayib borishi bilan bu tarmoklar kisqara bordi, shuningdek, buning ta'siri xom ashyolarning birlamchi kayta ishlovchi tarmoqlariga ham utdi.

Keyingi yillardagi rivojlanish ilmga oid mahsulotlar ishlab chiqarish, shuningdek, ma'lumot va bilim sohasi, sorlikni saqlash hamda boshqa xizmatlar tarmokdarining tezlikda o'sishi bilan borlikdir. Bu esa tugridan-tugri mavjud ish kuchi va talab kilinadigan ish kuchi urtasidagi sifat farkini oshiradi. Masalan, tor sanoati mutaxassisiga dastur tuzuvchilik ishi taklif etilsa yoki metallurgiya mutaxassisiga tibbiyotga xos ish taklif etilsa, albatta hech ma'kul bo'lmaydi.

Iqtisodiy taraqqiyotdagi notekislik vaqti-vaqti bilan ish faoliyatining susayishiga olib kelishi bilan borlangan ishsizlik tsiklik xususiyatli ishsizlikdir. Kurinib turibdiki, bunday ishsizlik o'z xususiyati buyicha oldingilardan farklanadi. Buning ular kabi zaruriyati yuq va ish faoliyatini kuchaytirish, ish joylarini kupaytirishga borliq buladi.

Umuman, ishsizlik deganda birinchi va ikkinchi xili e'tiborga olinmay, faqat uchinchisi, ya'ni tsiklik ishsizlik tushuniladi. Ishsizlikning oldini olishda ham uchinchi xil ishsizlik kuzda tutilib birinchi va ikkinchilari xisobga kirmaydi.

Bozor iqtisodiyotida ishsizlik kasali doimiylikka ega. Bu esa orir ijtimoiy muammolarga olib kelishi mumkin. Ish bilan bandlikni faqat bozorcha kelishuv va unda mehnat ish hakiga almashadi deb tushunish etarli emas. Chunki ish bilan bandlik hayot tarzidan iboratdir. Ishsiz qolish turmush tarzining tub o'zgarishi degan xodisadir. Bunda daromad bilan birga insoniy o'zgarishlar yuz beradi. Zero, ishsizlik katga ijtimoiy salbiy okibatdir. Doimiy ishsizlik kambagallikdan kashshoqlikka olib kelishi mumkin.

Ommaviy ishsizlik ijtimoiy salbiy okibatlar bilan birga katta iqtisodiy ziyon keltiradi. Bu ma'lum darajadagi ishlab chiqarilmagan maxsulot qismidir, amaliy ma'lumotlarga kura ishsizlik 1 foizga oshsa, xalq xo'jaligi urtacha 2,5 foiz mahsulot yuqotadi.

SHuning uchun ishsizlikka qarshi kurashib, iloji boricha uning oldini olish zarur.

Bu sohadaga asosiy vazifa davlat zimmasiga tushadi. Davlatning bir qator choralarni, hatto zaruriyat taqozosi bilan sun'iy ish joylari tashkil etishi ham foydadan xoli emas.

Bundagi muhim tadbirlar qatoriga mehnat bozorini rivojlantirish, mehnat birjalarini taraqqiy ettirishlar ham kiradi. Bu sohada ITPning keng kullanishi, inkirozga qarshi siyosatni qullab borish, eksport-import va ish kuchi integratsiyasi siyosatlarini amalga oshirib borish yaxshi natijalar beradi.

Davlat mehnat bozoriga ta'sir kursatib borishi kerak. Chunki bu bozor tovarlar bozoridan, undagi taklif va talab muvozanatidan farklanadi. J. Keynsning ta'kidlashicha, davlat ishsizlik bilan kurash olib borishi va buni iste'mol va investitsiya tovarlariga bulgan talabni oshirishi va moliyaviy faol siyosatni kullash yuli bilan amalga oshirishi zarurdir. Shuningdek, davlatning umumiy bilim darajasi va qayta uqitishga qaratilgan chora-tadbirlarni kengaytirishi ishsizlikka qarshi kurashda juda kul keladi. Chunki bu ishchining har qanday sharoitga moslashishi, yangi mehnat sharoitlariga kunika olishiga yordam beradi.

Tuzilma o'zgarishlar ishlovchilardan yukori bilimdonlikni talab etadi. YAponiyaning, ayniqsa 50-yillardan bosh-langan yirik tuzilma ishlab chiqarishdagi kam ijtimoiy xarajatlar bilan amalga oshganligi buning misoli bo'lishi mumkin. Agar 50-yillarda Yaponiya ishlab chikarishida engil sanoat asos bo'lgan bo'lsa, 60-yillarda metallurgiya, kumir sanoati, kemasozlik, avtomobil sanoati asos bulgan. 70-yillarga kelib, ilmga oid tarmoklar asos bula boshladi. Davlatning bunday sharoitlarda odamlarni kullashi Janubiy Koreyada ham amalga oshirildi. Bunda davlatning ijtimoiy ximoya siyosati eng kambagal mamlakatlardan va ishga layokatlilarning deyarli yarmi ishsiz bulgan mamlakatdan rivoj toptan mamlakatga aylanishida juda katta yordam bergan. Ishsizlikning oldini olishga qaratilgan ijtimoiy ximoyada kasaba uyushmalari ham uz ta'sirini kursatishi darkor. Lekin keyingi yillarda rivojlangan mamlakatlarda aralash iqtisodiyot rivojlanishi bilan bularning ta'siri susaymoqda. Masalan, AKSHda 1945 yili ishga layokatlilarning 35 foizi kasaba uyushmasining a'zosi bulgan bulsa, 1995 yili bu kursatkich 14 foizga tushib qolgan. Bu kasaba uyushma a'zolarining qisqarishini kursatadi. Buning bir necha sabablari bor. Aytaylik, siyosiy soxadagi

bunta bulgan salbiy munosabat va qonunchilikdagi kasaba uyushmalariga nisbatan buning ta'siri, intellektual mehnat va ayollar mehnati kismining ortib borishi yosh ishchilarning bu tashkilotlarga qiziqmasligi kabilar buning sababi bo'lishi mumkin. Chunki kasaba uyushmalarining mehnat bozoriga ta'siri pasayib bormokda.

Amerika hukumati esa bunday hodisaga faol qatnashmay, o'zini deyarli chetda tutadi va kasaba uyushmalarining shakllanishi hamda faoliyati uchun imkon tugdirib, ularga munosabatini o'zgartirmay kelmokda.

Ishsizlik darajasiga ichki omillar bilan birga tashki omillar xam ta'sir etadi. Kapital va tovarlar importa, eksporta albatta ishsizlikni kuchaytirishi mumkin. Ishchilarning migratsiyasini olsak, chetga chikish ishsizlikni kamaytirsak, mampakatga chetdan ishchilarning kelishi ishsizlikni kupaytirishga olib kelishi mumkin.

O'zbekistonda ishsizlikka qarshi qaratilgan ijtimoiy ximoya o'tish davri xususiyatlari bilan ancha murakkablashadi va hajmi kengayadi.

O'zbekistonda sobiq sovet davrida asosan yashirin holdagi ishsizlik mavjud edi. Keyingi yillarda ularning mikdori 2 milliondan ortikligi ma'lum buldi. Bu asosan aholisi zich bulgan Fargona vodiysi viloyatlari, faqat qishloq joylarga taalluqli edi.

Umuman, hozirgi tuzumimiz uchun ishsizlik xuddi yangi ijtimoiy-iqtisodiy holatdek tuyiladi. SHuning uchun ham bu sohadagi ishlarning ko'p qismi yangidan, birinchi qadamlardan boshlanib, kompleks ravishda amalga oshishi zarur. Ishni hukukiy masalalardan boshlash, unga borliq qonunlarni yaratib, ishga tushirish, bu soha bilan shu YOullanuvchi organlar ishini jonlantirish birinchi darajadagi ishlardir.

Ishsizlik bilan muammoni hal qilishda yangi ish joylarni tayyorlash, ommaviy ravishda yangi zarur hunarlarni urganish muhimdir. Bunda avvalo mayda korxonalarning paydo bo'lishiga e'tibor berish kerak. CHunki bizning sharoitimizda bu eng istiqbolli soha. SHu paytgacha bizda yirik korxonalar asos bo'lib kelgan edi. Bozor iqtisodiyoti esa mayda korxonalar hajmini orttirishni talab etadi va buning uchun sharoitlar yaratadi.

Keyingi yillarda respublikamizda bu sohada bir qancha ishlar amalga oshmokda. Kishloq joylarda, ayniqsa tuman markazlarida bunday korxonalar soni kupaymokda,

lekin oziq-ovqat sanoati va qishloq xo'jalik maxsulotlarini birlamchi ishlash tarmoklarida uning ta'siri hozircha ancha kam. Mayda korxonalarining qishloq joylarida kupayishi juda yaxshi. Ammo bu narsa shaharlarda ham amalga oshmori zarur. Mayda korxonalarining keng kuloch yoyishida xususiy, jamoa mulklaridan keng foydalanish muammosi e'tiborga olinishi kerak va bunda kooperativlar ham o'zlariga xos urin egallashi mumkin. Mayda korxonalar faqat yuqorida qayd qilingan sohalar bilan chegaralanmay, boshqa sohalarda ham rivojlanishi mumkin. Masalan, ishlab chiqarishda, asbobsozlik, kurilish materiallari va shuningdek, xizmat kursatish tarmoklarida keng kullanishi kerak. CHunonchi, YAponiyada elektrotexnika, radiotelevizor tarmoklarida, AKSHda hatto avtomobil sanoatida ular salmoqli urin egallashadi.

Xizmat kursatish tarmoklarini oladigan bo'lsak, mayda korxonalar uchun katta kulayliklar mavjud. Asosan bu tarmoq shular xisobiga avj oladi. Mamlakatimizda esa bu soxa juda orqada bo'lib, rivoj topgan mamlakatlarga kiyoslaganda deyarli yuq darajada.

Bundan tashkari yangi ish joylari barpo etilayotgan yangi tarmoklar qayta yuzaga kelayotgan yirik korxonalarda kuplab paydo bo'lib turadi. SHu bilan birga uyda ishlash, ya'ni kasanachilikni avj oldirish, xunarmandchilikni kengaytirish, ayniqsa sovgalar bilan borliq ishlab chiqarishni taraqqiy etgirish imkonlari keng. Sayoxatchilik istikboli, chet sayoxatchilarning kup kelishi sovga mollarining ishlab chikarilishini talab etadi.

Kurinib turibdiki, ishsizlikni engillashtirishning oldini olish istikboli katta. YAngi ish joylarining bo'lib turishi deyarli doimiy xususiyatga ega. Ayniqsa, bu o'tish davriga taalluklidir. Xalq xo'jaligi strukturasini yangilash, industrlashtirishni amalga oshirish, yangi tarmoklarni yaratib borish bu sohadagi imkoniyatlarni kengaytirib boradi. Lekin bu uz-o'zidan hal bo'ladigan hodisa emas. Buning uchun tuxtovsiz xunar urganishni kengaytirish va doimo iktisodiy holatni urganib borish, korxonalar faoliyatini taxlil etish talab etiladi.

Ma'lumki, yangi ish joylari asosan texnologiya, texnikaga asoslanib, yangicha xunarni talab etadi. Demak, xukumat yangi xunarni egallash uchun zarur ukish jarayonini tashkil etish va amalga oshirish ishlarini o'z vakgida ado etishni ta'minlashi kerak. Boshka va kerakli xunarni egallash uchun kayta ukitish, yangi kasblarni urganish tizimini yaratish bu soxadagi eng muxim ishlardan biridir.

Ishsizlik bilan borliq vazifalarni muvaffaqiyatli bajarishda mehnat birjalarinint urni katta. Ular hududlar buyicha tashkil etilib, keng tarmokli bo'lishlari va imkoni boricha o'z faoliyatlarini kengaytirishlari, bunday joylardagi hokimiyatlar bilan birga ish olib borishlari yuqori samara beradi.

Ishsizlik bilan borliq bulgan ishlar amaliyoti hayotimiz uchun yangi bulganligi sababli bu sohada katta muvaffaqiyatlarga erishgan mamlakatlar tajribalaridan o'zimizning sharoitimizga mos holda foydalanish ahamiyatlidir. SHu bilan birga bozor iqtisodiyoti mahsuli bupgan ishsizlikka taallukli yana bir narsaga e'tibor berish zarur. Bunday holatning iqtisodiyotga ta'siri masalasidir.

Ma'lumki, ishsizlik ikki tomonlama mazmunga ega, birinchisi aytganimizdek, iqtisodiyot uchun katta zarar keltirib, ishlab chiqaruvchi kuchlar taraqqiyotini sekinlashtiradi. Eng muximi ishlovchining ijtimoiy ahvolini yomonlashtiradi va unga moddiy va ruhiy zarar keltiradi. Lekin, ikkinchidan, umuman ishlab chikarishga ijobiy ta'sir kursatadi, ya'ni ishchi ishsizlik holatiga tushmaslik uchun raqobat kurashida katnashadi. Bunda ishchi malakali, intizomli bo'lish, unumli mehnat qilish va ish joyini saklash uchun raqiblarga nisbatan ustun bo'lishga harakat kiladi. Bular mehnat unumdorligining yuqori darajada bo'lishida, mehnat samaradorligining oshishida ahamiyatlidir.

11.3.Aholi daromadining tabakalanishi.

Bozor iqtisodiyotining samarasi farovonlikda, insonlar turmush darajasida o'z ifodasini topadi. Buning asosiy jihati noz-ne'matlar iste'molidan iboratdir. Ma'lumki, bu ishlab chiqarish darajasiga bogliq. Lekin iste'mol hajmida milliy daromadning taqsimlanishi, ya'ni uning avvalo iste'mol va jamrarish qismlariga bo'linishi muhim

ahamiyat kasb etadi. Bozor iqtisodi rivoji jamrarish samaradorligining o'sib borishi, uning nisbatan kamayishi hisobiga iste'mol qismining doimo kupayishi uning qonuniyatlaridan hisoblanadi. Chunki investitsiyalar ilgor texnika-texnologiyaga qaratilib, mehnat unumini orttirib boradiki, bu iste'molni kengaytirishga xizmat kiladi. Bundan tashqari bu jarayon, o'z navbatida, inson omili ahamiyatini oshirish, ya'ni uning iste'moliga axamiyat berish va malakasini oshirish bilan bogliq bo'ladi. Chunki milliy daromadning kuproq iste'molga qaratilishi iqtisodiy o'sish barqarorligini ta'minlaydi. Turmush darajasining o'sishi aholi soni o'sishining sekinlashuviga — iste'molchilar soni o'sishining sustlashuviga olib keladi. Bozor iqtisodiyoti qonuniyatlaridan yana biri turmush sifatining kutarilishi bo'lib, bu iste'mol sifatida o'z aksini topadi. Iste'moldagi o'zgarish sifatli tovarlar kismining kupayib borishi, daromadning borgan sari yuqori sifatli tovarlarni kuproq sotib olishga qaratilishi mazmuniga ega bo'ladi.

Turmush darajasi ikki xil bir-biriga borliq kursatkichlarga, ya'ni kiymat-pul va moddiy-natural kursatkichlarga ega. Pul kursatkichlari juda kup. Lekin eng muhimi real daromaddir, qaysiki pul daromadi mikdori, majburiy tulov va chegirishlardan aholi ixtiyorida qoladigan qismi va sungra baholarga borlikdir. Pul daromadi kupayib, baxo o'zgarmay tursa real daromad oshadi.

Moddiy-natural kursatkichni olsak, bundagi asosiy kursatkichlar katoriga jon boshiga natural xolda ozik-ovkat, kiyim-kechak, uy-joy maydoni, uzok muddatli iste'mol buyumlari, suv,energiya kabilar mikdori kiradi.

Lekin daromadlardagi tafovutlar, turmush darajasidagi past-balandlik, kambagallik muammolari mavjud bulib, doimo ijtimoiy ximoyani kundalang kilib kuyadi.Xar bir insonning iste'moli oilaga, oila byudjetiga boglikdir.Oilapviy xayot uziga xos xususiyatga ega bulib, uning ichida oldi-sotdi yuz bermaydi. Oila byudjeti mamlakat iktisoidiy tarakkiyotini baxolash imkonini tugdiradi. Bu utgan asrdagi nemis iktisodchisi Ernst Engeln tomonidan aniklangan bulib, bu konun Engeln konuni deyiladi. mazkur konun buyicha oila daromadi usishi Bilan ozik-ovkatga bulagn sarf-xarajat kismi pasayadi, kiyim-kechak, tura rjoy va kommunal xizmat xarajatlari

uzgarmaydi va madaniy xamda boshka nomoddiy xarajatlar sezilarli ravishda usib boradi. Uning kursatishicha, oziq-ovkatlar xarajati darajasiga karab oilalar farovonligini aniklash mumkin.

Axolining daromadi bilan boglik bulgan ijtimoiy muxofazaning eng insonparvarlik xususiyati shuki, u insonning iktisodiy erkinligi, iktisodiy va jismoniy xayotini belgilash bilan boglikdir. Bu esa inson uchun eng muxim masaladir. Bu masalani tugri xal kilish davlat etuklik darajasidan dalolat beradi.

Mamlakatimizda bu soxada bir kancha tadbirlar kulanilib, bularning ichida eng muximlari ishlab chikarishni kengaytirishdir. Bu, avvalo oziq-ovkat mollariga taalluklidir. Masalan, galla va neft mustakilligini ta'minlash, oziq-ovkat sanoatini kengaytirish, iste'mol buyumlari sanoatini rivojlantirish juda muximdir.

Inflyatsiyaga karshi kurashuvda chetdan tovar olish imkoniyatlaridan samarali foydalanish, umuman, boshka mamlakatlar bilan buladigan tashki savdoning tarakkiy etishi katta axamiyat kasb etadi. Ayniksa, keyingi kiska vakt ichida bu soxada mamlakatimiz katta muvaffakiyatga erishdi. Xozir unlab mamlakatlar bilan iktisodiy alokalar urnatilib, ular bilan buladigan savdo mikyosi tezlik bilan usib bormokda va mamlakatimiz manfaatdor bulagn tovar va xizmatlarni sotib olishda ancha yutuklar kulga kiritilib, bu jarayon tezlashmokda. Bunda Turkiya, Germaniya, AKSH, Koreya Respublikasi, shuningdek, Xitoy, Xindiston, Angliya kabi mamlakatlarning xissasi ortib bormokda.

Xulosa

Axolini ijtimoiy ximoyalash bozor iktisodiyotini tarkibiy kismiga aylanib ketadi. SHuning uchun xam ijtimoiy ximoyalash asoslari utish davridayok shakllanmogi zarur. Bundagi kechikish bozor soxasidagi muvaffakiyatlarga teskari ta'sir kursatishi turgan gap. Buning oldini olib boroish Ayni vaktda bozor iktisodiyotiga utishni tezlashtiradi. va bundagi ogirlik va yukotishlarni kamaytiradi. Iktisodi rivojlangan kuchli mamalakatlar tajribalari bozorning boshlangich davridayok uning xarakatiga ijtimoiy yunalish mazmuni berish tsivilizatsiyali bozor iktisodiyotini yaratishdagi zarur shart ekanligini kursatmokda.

Uzini - uzi nazorat va muxokama uchun savollar.

1. Bozor iqtisodiyotining ijtimoiy yo'nalishi deganda nimani tushunasiz?
2. Bozor iqtisodiyoti ijtimoiy yo'nalishining asosiy tomonlarini aniqlang.
3. Ishsizlikning paydo bo'lishi, uning turlari va ijtimoiy oqibatlari.
4. Daromadlarning tabaqalanishini qanday tushunish kerak?
5. Davlatning axolini ximoyalash faoliyatini tushuntirib bering.
6. Bozor iktisodiyoti sharoitida farovonlik muammosini kanday tushunasiz?
7. Bozor iktisodiyotida daromadlar manbai .
8. Bozor iktisodiyotida daromadlar turlari.
9. Turmush darajasi, turmush sifati kabi tushunchalarni aytib bering.
10. Oila byudjeti deganda nimani tushunasiz?

Tavsiya etiladigan adabiyotlar

1. Shodmonov Sh. va boshk. Iktisodiyot nazariyasi. Darslik. T.: Moliya. 2002.
2. Regional'naya ekonomika. Uchebnoe posobie Pod red. M. V. Stepanova. M., «INFRA-M», 2001.
3. Ivashkovskiy S. N. Makroekonomika. Uchebnik. 2-izd. M.: DELO. 2002.
4. Tojiboeva D. Iktisodiyot nazariyasi. 2-chi kitob. T.: SHARK. 2003.
5. Ovchinnikov G. P. Makroekonomika: Konspekt lektsiy. SPb: Piter. 2000.
6. www.google.ru. Bank referatov
7. www.reviem.uz Rinochnaya ekonomika Rossii
8. www.cer.uz Teoriya rinka v Rossii i za rubejom

XII- Bob. BOZOR IQTISODIYOTIDA PUL, MOLIYA VA

BANK TIZIMLARI

12.1.Pul va pul muomalasini rivojlanishi

12.2.Moliya va uning xususiyatlari

12.3.Uzbekistonda kredit va bank faoliyatini takomillashtirish

12.1.Pul va pul muomalasini rivojlanishi

Inson iqtisodiy faoliyatida pul va pul muomalasi, moliya va kreditlar mavjud bo'lib, ularning bozor sharoitidagi ahamiyati va erkin rivojidagi o'rni juda kattadir. Bularning taraqqiyotisiz bozor iqtisodiyotini ta-savvur etib bo'lmaydi. Aytish mumkinki, pul muomalasi, moliya va banklar tizimining rivoji bozor iqtisodiyoti taraqqiyotining taqtsiriy asoslariga aylanib ketadi.

Bu kategoriyalarda, ularning bozor iqtisodiyotidagi harakatlarida umumiylik bor. Lekin shu bilan birga ularda alohidalik, o'zlariga xos xususiyatlar, harakatlaridagi qonuniyatlar mavjudki, ular bozor iqtisodiyoti taraqqiyotida bir-birini to'ddirib keladi. Bulardagi o'zaro bog'liqlik ham juda kuchli. Aytaylik, pul qadrining pasayishi umuman, iqtisodiyotning oqsashiga, shaxsan moliya va kredit tizimlari, banklar faoliyatida nonormallikka olib keladi. SHu bilan birga kredit tizimining harakati, holatidagi o'zgarishlar o'z navbatida, pul muomalasi va moliya tizimiga ta'sir etadi va hokazo.

Pulning kelib chiqishi. Moliya, kredit va banklarning paydo bo'lishi va ularning faoliyati negizida pul yotadi. Pul inson kashfiyoti bo'lib, u juda qadimdan ma'lum. Pulning taqdiri ayirboshlashga borib taqaladi. Insonning yana bir muhim kashfiyoti bo'lgan ayirboshlash va uning rivoji pulni yuzaga keltirgan.

Pul birdaniga hozirgi shakliga aylangani yo'q. Bu katta va uzoq davom etgan jarayon holida shakliy taraqqiyot natijasidir. Ayirboshlash boshidan bevositatarzda amalga oshgan, ya'ni tovar bevosita tovarga almashgan. Bu jarayon kengayishi bilan vositachilik zaruriyati tug'iladi, uning odtsiy shakllari murakkablashib, pulning va uning hozirgi holatining paydo bo'lishiga olib keladi.

Tarihtsan pul vazifasini sharoitga qarab turli tovarlar (masalan, tuz, asal, quritilgan baliq, sadaf, mo'yna kabilar) bajargan. Kengroq tarqalgani chorva

bo'lgan. Lo-tinlarda pul "pessiya" deb atalib, chorva so'zidan olingan. Kapital "kapit" so'zidan olinib, bu ham lotincha chorva boshi degan mazmunni bildiradi. Tarihtsan halqasimon katta-kichik toshlar, bug'doy, un, choy, fil suyagi pul o'rnida ishlatilganligi ma'lum.

Pulning paydo bo'lishidagi keyingi davr metall pullar bo'lib, bunda kumush va oltin etakchilik qilgan. Aytaylik, Buyuk Britaniya pul birligi funt sterlingning ma'nosi bir funt kumushni anglatadi. Rossiya pul birligi rubl kumushning bo'lagi, bo'lingan qismi ma'nosini bildiradi. Dollar va taller ham "tahler", ya'ni katga kumush tangalar degan ma'noni beradi.

Pulning eng keyingi ko'rinishi qog'oz pullar bo'lib, buning ham tarixi katta. Bundan oldin monetalar yuzaga keladi. Bu metall pullar bo'lagi bo'lib, mis, bronza, ku-mush, oltin monetalar bosilib chiqarilgan. Moneta so'zi yunonlarning monastir nomidan kelib chiqib, bunda tangalar yasalgan. Moneta tangalar barcha mamlakatlarga tarqalib ketgan. Tanga — monetaning paydo bo'lipsh savdoda mayda pul zarurligidan kelib chiqadi. Moneta — og'irligi belgilangan, qadri muhrlangan metall bo'lagidir.

Uzoq vaqtgacha, hatto XX asrgacha, oltin pul vazifasini bajarib, haqiqiy pul hisoblangan. Bunda oltinning noyoblighi, qadrilighi va boshqa ko'p qulayliklar yaratadigan tabiiy xususiyatlarining ta'siri katta. Lekin uning pulga aylanishining asosiy sababi tovar ekanligi, zarur qiymatga ega bo'lishidadir. Ko'p vaqggacha oltinning vaki-li sifatida qog'oz pullar kuchga ega bo'lgan. Qog'oz pullar monetalar o'rniga chiqarilgan. Qogoz pullar birinchi marta qadimgi Xitoyda IX asrda muomalada qo'llanilgan. So'ngra boshqa mamlakatlarda ham asta-sekin paydo bo'la boshlagan va hozir barcha mamlakatlarda qogoz pullar asosiy pul bo'lib qoldi. Muomalada oltin pullar bo'lgan mamlakatning o'zi qolmadi.

Pulning mohiyati. Har bir mamlakat o'zining puliga ega-dir. CHunonchi, dollar, funt sterling bir necha mamlakatlarning puli bo'lib xizmat qiladi. Lekin ularning qadri-qiymati bir xil emas. AKD1, Kanada, Avstraliya dollarining qiymat miqtsori farqpanadi. SHuningdek, O'zbekiston va Qirg'iziston so'mlari ham bir xil emas. Pul birliklari paydo bo'lganda ma'lum miqtsordagi qadr-qiymat asos qilib belgilangan. Milliy pullarning qadrilighi, boshqa pullarga nisbatan qiyosiy miqdori doimo o'zgarib

turadi. Chunki bu iqtisodiyotdagi ko'p tomonlar, hatgo siyosiy o'zgarish-lar, mamlakatlar o'rtasidagi munosabatlar kabi ta'sirlar natijasidir.

O'zbekistonning o'z milliy puliga ega bo'lishi davlat mustaqilligi, uning mustaxkam iqtisodiyotini yaratish-da katga o'rin egallaydi. Milliy pulimiz bo'lgan so'mning qadrini oshirib borish, uning iqtisodiy ta'sirini kuchaytirishga erishish va boshqa mamlakatlar puliga teng-lashtirish darajasini ta'minlash juda zarur va muxim vazifadir.

So'mning, avvalo mamlakatimiz ichida, so'ngra xalqaro miqyosdagi tenglashuvi, almashuvchanligi (koyavertatsiyasi)ni amalga oshirish talab qilinadi. Bu osonlikcha o'z-o'zidan amalga oshmaydi. Bunga avvalo, ayirboshlashni rivojlantirish, tovar-pul muomalasini kuchaytirish or-qali erishish mumkin. Chunki pul ayirboshlashdan kelib chiqadi va uning taraqqiyoti tufayli rivojlana oladi. Ayirboshlash esa bozorni tovarlar, xizmatlarga to'ydirish orqali tezlashadi. Bular iqtisodiyotning qudratli bo'lishi, ishlab chiqarishning ivdustrlashtirilgan darajadagi rivo-ji tufayli amalga oshishi mumkin.

Demak, milliy pul qudrati iqtisodiy taraqqiyotnig ifodasi, uning natijasi va hosilasidir.

Qogoz pullarning nominali (qadriligi)ni haqiqiy pul o'rniga chiqaradigan hukmron saltanat yoki bankir o'z imzo va muhrlari bilan tasdiqlaydi va zarur vaqgda uning aso-sidagi pulni qaytarish majburiyatini oladi. Bora-bora bu vazifa markaziy banklar qo'liga o'tadi. Pul emissiyasiga yo'l qo'ymaslik zarur shart hisoblanadi. Chunki emissiya real qiymatlarga ega bo'lmagan qo'shimcha pul belgilarining chitsari-lishini bildiradi. SHuning uchun o'z vaqtida banknotlarning oltinga erkin almashinishi kafolatlangan eda. Hozir unday emas.

Nima uchun bozor iqtisodiyotida pulning ta'siri katta va barcha ishtirokchilar imkoni boricha ko'p pulga ega bo'lishga, tovarlarini tezda pulga aylantirishga urinadilar? Pul ijtimoiy mehnatni ifodalaydi, u qiymat timsoli, ya'ni pul o'zida qiymat miqdorshi ifodalaydi. Shunga ko'ra pul maxsus tovar hisoblanadi. Pulga ega bo'linsa, miqdoriga qarab istalgan vaqtda xoxlagan tovarga yoki tovarlashgan xizmatga ega bo'lish imkoni mav-jud.

Pul muomalasi. Pul o'z xususiyatiga ko'ra, avvalo muomala vositasidir, ya'ni tovarlarni bir-biriga almashtirish pul vositasida amalga oshadi. Chunki tovar egasi bo'lgan sotuvchi xaridorga tovarni sotib, tovarning qiymatini pul sifatida olib ketadi. Shuning uchun talab bilan taklifni bir-biriga pul ulaydi va ularning uzilipshga barham beruvchi bo'lib hisoblanadi.

Tovarlarning siljishi, harakat tezligi, bir-biriga yaqinlashuvi pul vositasida amalga oshadi, deyish mumkin. Ayirboshlashning eng yuqori pog'onasi bo'lgan muomala mazmunan pul tufayli yuzaga keladi. Tovar-pul muomalasi esa bozor sharoitining asosidir, demak bundan pul va pul muomalasining bozor iqtisodiyoti rivojidagi o'rnini baholash qiyin emas.

Mamlakat iqtisodiyotining muvozanati, uning muomalasini ta'minlash uchun ma'lum miqdorda pul talab qilinadi. Buni aniqlashda bir necha tomonlarga e'tibor berish zarur. To'lovlar naqd yoki naqd pulsiz bo'lishi mumkin. Agarda tovarning haqi bevosita pul to'lovi orqali amalga oshsa, buni naqds pul asosidagi oldi-sotdi deyiladi. Bosharti bevosita pul to'lovisiz oldi-sotdi yuz bersa, bunday oldi-sotdi pulsiz to'lov deyiladi. Asosan banklar orqali pul o'tkazuv shu usulga kiradi. Shuning uchun ham zaruriy pul miqdorini belgilashda bunday voqelik e'tiborga olinadi. Chunki u bevosita pul zaruriyati darajasiga ta'sir etadi.

Bundan tashqari zarur pul miqtosorini aniqlashda pul harakati tezligi ahamiyatlidir. Bu pul birligining yil ichida necha marta qo'ldan-qo'lga o'tib, tovar egalarining o'zgarishidagi ishtiroki darajasiga bog'liqdir, ya'ni pul qancha ko'p "ishlasa" — tovarlar, xizmatlarning oldi-sotdisida ko'p qatnashsa, shuncha tez harakat qilganligi aniqlanadi. Masalan, bir yilda shartli ravishda 100 mln so'm tovar, xizmatlar sotilishi 10 mln so'm pul tufayli amalga oshgan bo'lsa, har bir so'm yiliga o'rtacha 10 marta aylanib, o'z harakat tezligi darajasini belgilaydi.

Shunga asoslangan holda normal muomala uchun zarur pul miqdorini belgilash mumkin bo'ladiki, bu ayir-boshlashni tenglashtirishga yordam beradi.

Mamlakat muomalasi uchun zarur pul miqtosorini — M , sotiladigan tovar, xizmatlar bahosining o'rtacha darajasini — R , yil ichida sotiladigan tovar, xizmatlar umumiy hajmini O , pul harakati tezligini — U bilan belgilasak, uvda

quyidagi tenglikka ega bo'lamiz:

$$M = ROU$$

Demak, mamlakatda qancha pul ko'p bo'lsa mamlakat shuncha boy va yaxshi holatda bo'ladi deyish, noto'g'ridir. Chunki pul ortiqchaligi ham, etishmovchiligi ham yaxshi emas, ya'ni pul hajmi ixtiyoriy bo'lmaydi. Aytaylik, ishlab chiqarish o'zgarmay, narxlar ko'tarilsa, albatta qo'shimcha pul miqtsori talab etiladi yoki pul harakati tezlashib, ishlab chiqarish hajmi va baholar o'zgarmagan holda pul kam miqdorda talab etiladi. Aytish mumkinki, gap pul-ning umuman, ko'p-ozligida emas, balki u ifoda etadigan boyliklar hajmidadir.

Zarur pul miqdori bilan mavjud miqdor o'rtasida farq katta bo'lsa, u iqqisodiyotda noxush salbiy oqibatlariga, chunonchi inflyatsiyaga olib keladi. Chunki muomalada pul ko'p bo'lib, ortiqchalik darajasi ko'tarilib borsa inflyatsiya ro'y beradi. Bunday holat iqqisodiyotni tebrantiradi, aholi tur-mush darajasini pasaytiradi. Giperinflyatsiyada qimmatchilik, qashshoklanish kuchayadi va umuman iqtisodiyot izdan chiqadi.

Inflyatsiya mamlakatda bahoning umumiy darajasining ko'tarilishi jarayonidan iborat bo'lib, ilgari buning sababini qog'oz pullardan axtarishar edi. Lekin pul chiqarish qattiq nazorat ostiga olinganda ham inflyatsiya holati mavjudligi aniqlangan, ya'ni gap faqat davlatning pul chop etishi imkoniyati mavjudligida emas ekan. Uning sabablari ko'p va ular bir necha xil ko'rinishda bo'ladi. Iqqisodiy islohotlar, ishlab chiqarish tuzilishning keng hajmdagi o'zgarishi, umuman, bir iqtisodiy tizimdan ikkinchisiga o'tish kabi o'zgarishlar albatta inflyatsiya bilan bog'liq bo'ladi. Chunki bunday holatlar talab va taklif muvozanatining o'zgarishi, pulga bo'lgan ishonchning pasayishi, narx-navoning tezlik bilan o'zgarishi, aksariy hollarda albatta uning ko'tarilib borishi natijasida yuz beradi.

Buning ikki tomoni ta'sirlidir: birinchisi talab inflyatsiyasi bo'lsa, ikkinchisi xarajatlar inflyatsiyasidir. Tijorat, firmalar, hukumat yuzaga keladigan zaruriyatlar tufayli ipshab chiqariladigan tovarlarga nisbatan ko'proq pul sarf etadi. Bu taklifga nisbatan talabning o'sishiga olib kelib, o'z navbatida, baholarning ko'tarilishi bilan yakunlanadi. Xarajat inflyatsiyasi ishlab chiqarish xarajat-larining o'sib borishi hosilasidir. Bunday bahoning o'sishi resurslarga xarajatlarning ortib borishi va

buning esa tovarlar bahosida o'z aksini topishi inflyatsiyani kuchaytiradi. Aytaylik, energiya, xom ashyo va materiallar qimmatlashuvi xarajatlar inflyatsiyasi sabablaridir. Bunda ish haqining o'sib borishi, ko'tarilayotgan baholarni oldindan ko'zlab, ipiilarning ish haqini oshirish uchun urinishlar va shungao'xshash boshqa harakatlar kuchayadi va bu inflyatsiyada o'z aksini topadi.

Inflyatsiyaning oldini olishda normal tovar-pul muomalasi jarayonini ta'minlash, uning uchun pulning ma'lum miqdorda bo'lishi, uning na ko'p va na oz bo'lishiga qarshi kurash eng ma'kul yo'l. Bu talab va taklif muvozanatini ta'minlaydi. Baho ko'tarilishining oldini olishga qaratilgan barcha chora-tadbirlar inflyatsiyaga qarshi qaratilgan harakat hisoblanadi.

Pulning qiymat o'lchovi va jamg'arish vositasi ekanligi. Siz bilan pul muomalasi, uning shu vositaga xos xususiyatlari bilan tanishib chiqdik. Pulning ko'rib chi-qishimiz zarur bo'lgan keyingi vositasi — qiymat o'lchovi ekanligidir. Bu pulning eng asosiy xususiyati bo'lib, tovarlar dunyosi va ularning harakatini ta'minlashda katta o'rin egallaydi. Pulning qiymat o'lchovi xususiyati, ya'ni sotuvchi va xaridor uchun tovarlar qadrini belgilovchi yagona o'lchov birligi vazifasini bajara olishi uning boshqa xususiyatlariga, vositalariga yo'l ochadi. CHunki u qiymat o'lchovi bo'lganligi tufayli muomala vositasi bo'la oladi. Pul paydo bo'lishi bilan tovarlarning bir-biriga taqqoslanishining imkoni tug'iladi. Bunda insonning yana bir ulug' kashfiyoti bo'lgan tovarlarni bir-biriga ularning nisbiy qadrlari tufayli tenglashtirish va puldan yagona o'lchov sifatida foydalanish uchun keng yo'l ochib beriladi.

Tovarlarining nisbiy qadrliligi ayirboshlash teng-ligi bilan aniqlanib, bu tenglikni sotuvchi o'zi uchun foydali deb hisoblasa, xaridor ham o'zi uchun sotib olish foydali deb hal qiladi. SHundagina oldi-sotdi yuz be-radi. Ayirboshlash kengayib borishi bilan tovarlarni bir-biriga bevosita taqqoslab tenglashtirish vazifasi pulga yuklanib, u yagona o'lchov vositasi bo'lib qoladi. Bu ayirboshlashni tubdan o'zgartirib, uning rivojlanishini tezlashtiradi, natijada insonning iqtisodiy is-tiqboliga katta yo'l ochib beradi. Lekin iqtisodiyotda va uning pul xo'jaligida ishlar yomonlashib borsa, muomala qisqarib, pul qadrsizlanib, o'rniga eskicha

bevosita tovarlar almashuvi — barterning kuchayishi yuz beradi. Amaliy hayotimizda bunday misollar ko'p uchraydi, ya'ni pulni o'lchov birligi vazifasidan asta-sekin chetlashtirib, uning o'rnini eng zarur, talab yuqori tovarlar egallagan.

Qiyamat o'lchovidan kelib chiqadigan pulning keyingi xususiyati jamg'arish vositasi ekanligidir. Pul paydo bo'lishi, o'z faoliyati va ta'sirini kengaytira borishi tufayli daromadni saqlash, uning bir qismini zarur vaqtgacha jamg'arib borish imkoni tug'iladi. SHu bilan boylikning bir qismini pul sifatida jamg'arish sharoiti yaratiladi. Masalan, biron-bir qadrlı buyum, ko'proq sarmoya talab etadigan narsa sotib olish maqsadi paydo bo'lsa, albatta pulning bu xususiyati, vositachiligi qo'l keladi. Daromadning bir qismi sarf etilmay saqlanib boriladi va kerakli hajmda pul jamg'arilishi bilan katta xarid qilish imkoni tug'iladi. Uy, mashina yoki boshqa shunday katta qimmatli tovarlar sotib olish shular jumlasidandir. Hozir esa, ayniqsa rivojlangan mamlakatlarda bularning hajmi kengayib borib, ko'pchilik ro'zg'or buyumlar, ya'ni mebel, gilam, xolodilnik, televizor, magnitofon va boshqa shunga o'xshash tovarlar qo'shilmoqsa.

Pulning bu sohadagi katga ustuvorligi shuki, uni istagan vaqgda va zarur miqdorda ma'qul tovarga aylantirish mumkin. Bu juda qulaydir. Qadrlı va qimmat buyumlar ham jamg'arma sifatidaxizmat qila oladi. Ayniqsa, "o'lmas mollar" qadrlıdır. Lekin bularni pulga aylantirish va ayni zarur tovar sotib olish ma'lum vaqgni talab etadi. Pul jamg'armasi esa bu ishning juda oson va tez amalga oshishini ta'minlaydi.

Pulning xususiyatlari tufayli uning bajaradigan vazifalari, muomalasini uyushtirish, pullarni ayirboshlash, saqlash, sotish, moliya va kreditni amalga oshirish kabi iqtisodiy munosabat, aloqalar yuzaga keladi. Bular keyingi mavzu va mulohazalarga yo'l ochib beradi.

12.2.Moliya va uning xususiyatlari

Moliyaning mohiyati. Bozor iqqisodiyotidagi har qanday faoliyat mablag', pul talab qiladi, moliyani yuzaga kelti-radi. Umuman moliya xalq xo'jaligidagi pul resurslari bilan bog'langan bo'lib, bunday resurslarni hosil qilish, taqsim-lash va ishlatish jarayonlarining shakllanishi tushunchasidan iboratdir. Ma'lumki, ishpab chiqarish iste'moldan oldin taqsimotni talab etadi. Avvalo qiymat shaklidagi taqsimot amalga oshib, mahsulot ana shu qiymatlar hissasiga qarab taqsimlanadi.

Qiymat taqsimoti turli pul resurslarini, fondla-rini yuzaga keltiradi. Bular tovarlarga almashinilib, iste'molni shakllantiradi. Umumjamiyat iste'moli davlat tomonidan ta'minlanadi. Buning uchun avvalo resurslar, bir necha xil pul fondlari yuzaga keltiriladi. Aholi ijtimoiy himoyasi, atrof muhitni saqlash, mudofaa, davlat boshqaruvi, nomoddiy sohalarni ta'minlash kabilar shular jumlasidandir. Buning uchun avvalo qiymatlar taqsimoti tufayli zarur pul resurslari tashkil etilib, maxsus pul fondlari yuzaga keladi. Shu pul resurs va fondlarning ishlatilishi tufayli eslatib o'tilgan tarmoq va sohalarning ehtiyoji qondiriladi. Bular davlat tomonidan amalga oshirilib, davlat moliyasining shakllanishi va davlatning moliyaviy faoliyatidan kelib chiqadi.

Demak, pul shaklidagi moliyaviy fondlar hosil bo'lib, ular moliyaviy resursni tashkil etadi. **Moliya mahsulot** qiymatining taqsimlanishidir. Qiymat taqsimoti mahsulotni ishlatishdan oldingi jarayon bo'lib, u iste'molga atalgandir.

Davlat va nodavlat moliyasi mavjud bo'lib, birinchisi asosan umumjamiyat mohiyatini kasb etsa, ikkinchisi tadbirkorlar, oila, jamoa moliyasidan iboratdir. Moliyaviy munosabatlar va aloqalarning sub'ektlari bo'lib, bularga moliyaviy resurslarni tashkil etishda. taqsimlashda va ishlatishda ishtirok etuvchi korxona, davlat, tashkilot, muassasa, fuqaro kabilar kiradi. Har bir sub'ekt o'ziga qaratilgan mahsulotlarga teng bo'lgan pul fondlarini tashkil etadi. Bu fondlar turlicha bo'lib, har biri ma'lum maqsadni ko'zlaydi. Masalan, davlat moliyasi davlatni boshqarish, mudofaani ta'minlash, aholini ijtimoiy himoyalash, rezervlar tashkil etish kabi-larga sarf etiladi.

Moliya munosabatlarining ob'ekti deganda pul rezervlarini tushunamiz. Albatga bular ma'lum miqtsordagi mahsulotlarni o'zida ifoda etishi zarur.

Moliyaning vazifalari. Moliyaning o'ziga xos vazifalari mavjud bo'lib, bulardan asosiy to'rt xilini ko'rsatish mumkin: taqsimlash, rag'batlantirish, ijtimoiy himoyalash, iqtisodiy axborot vazifalari. Moliyaning vazifalari (funktsiyalari) deganimizda uning xo'jalik faoliyatida mazmunlashuvini, aniq ifodalanishini tushunamiz. Haqiqatan ham qiymatning taqsimlanishi pul fondi va resurslarning ishlatilishi tufayli moliya mahsulotlarni taqsimlash, shaxslar va jamoalarni rag'batlantirish, aholining ijtimoiy himoyalalanishini amalga oshirish, iqtisodiy axborot kabilarda o'z aksini topadi. Taqsimlash vazifasi milliy mahsulot, milliy daromadning pul fondlari shakllanishi asosida taqsimlanishdan iboratdir. Birlamchi va qayta taqsimlash mavjud. Bevosita ishlab chiqarishdagi taqsimlash birlamchidir, bundan keyingi taqsimlanish qayta taqsimlanishdan iboratdir. Aytaylik, ish haqi, foyda, ijtimoiy sug'urta, amortizatsiya kabi fondlarga bo'linish birlamchi taqsimotga kiradi. Soliqlar, turli to'lovlar, maishiy xizmat haqi kabilar ikkilamchi yoki qayta taqsimlashga kiradi. Yalpi milliy mahsulotni 100 foiz deb olsak, shundan 60 foizi ishlab chiqarishni tiklash, 20 foizi ish haqi, 15 foizi foyda, 5 foizi ijtimoiy sug'urta fondlari uchun taqsimlanishi mumkin.

Iqtisodiy rag'batlantirish ham avvalo moliyadan boshlanadi, bu ham pulni taqsimlashdan boshlanadi. Soliq tizimidagi imtiyozlar, to'lovlarda va subsidiyalarda rag'batlantirish o'z aksini topadi. Boj haqini kamaytirish, mukofot fondlari tashkil etish va ulardan foydalanish iqtisodiy faollashtirish uchun undaydi. Bularning biri eksport yoki importni rag'batlantirsa, ikkinchisi bevosita ishlovchilarni yoki jamoalarni rag'batlantirishda foydalaniladi.

Ijtimoiy himoyalash ham moliyadan boshlanadi va u orqali amalga oshiriladi. Chunki u avvalo pul orqali, pul fondlari vositasida bajariladi va u pul tufayli amalga oshiriladi. Ma'lumki, aholi qatlamida muhtoj qismlari ko'p, ya'ni etim bolalar, qariyalar, nogironlar, kamdaromadli oilalar shular jumlasidan bo'lib, ular o'z tirikchiligini yuritishni minimal darajada ta'minlashda ham doimo muhtoj bo'ladilar. Ijtimoiy himoyalash esa shularni moliyaviy ta'minlash, boshqacha aytganda, moliyaviy kafolatlashni talab etadi. Bu asosan davlat yordamida amalga oshadi. Davlat maxsus fondlar tashkil etib, bunday himoyalashni amalga oshirib boradi.

Bunga yordamchi sifatida korxona, tashkilot, jamoalar ham shunday fondlar tashkil etadi va aholini ijtimoiy himoyalashda faol ishtirok etadi. Ishsizlik nafaqalari, bolalar uchun nafaqa, nogironlar pensiyasi kabilar bundaga asosiy fotsstlar hisobiga kiradi.

Bundan tashqari ijtimoiy iste'mol orqali amalga oshadigan fondlar ham mavjud bo'lib, bularga bepul tibbiy xizmat, maorif, atrof muhitni sog'lomlashtirish kabilarni kiritish mumkin. Bulardagi umumiylik ommaviy ijti-moiy kafolatlilikdadir. Inflyatsiya vaqqidagi kompensatsiyalar yoki zararlarni qisman qoplashga jalb etilgan fondlar ham shular jumlasiga kiradi.

Moliyaviy axborotlarning iqtisodiyotni boshqarish-da, iqtisodiy faoliyatni baholashdagi o'rni katta. Bu moliyaviy yakunlar xususida o'z vaqtida xabarlar berib turish orqali amalga oshadi. Aytaylik, moliyaviy ko'rsat-kichlar orqali ishlab chiqarishni kuzatish, moliyaviy fondlar holati bo'yicha xalq xo'jaligi sohalarining muvozanati, bir-birlariga monandligi kabilarni aniqlash imkoni tug'iladi.

Moliyaviy axborotda auditorlik xizmati ma'lum o'rin egallab, axborotdan foydalanishni yaxshilaydi va tezlashtiradi. Chunki auditorlik xizmati korxonalar, kompaniyalarning xo'jalik moliyaviy faoliyatini tahlil etadi, ekspertizasini bajaradi, xolisona xulosalar chiqaradi va ularni o'z vaqqida etkazib beradi. Ma'lumki, bunday xizmat moliyaviy boshqaruvda ahamiyatlidir.

Moliya vazifalaridan unumli foydalanish iqtisodiy o'sish uchun xizmat qiladi. Moddiy va mehnat resurslarining to'g'ri yo'nalishda bo'lishi va ularni samarali sarf-lash moliya faoliyatiga, uning vazifalari reallashuviga bog'liq. Ko'rib chiqqanimizdek, takror ishlab chiqarish, iqtisodiy o'sish pul mablag'lari bilan ta'minlanishdan boshlanadi. SHu yo'sinda moliya o'z vazifalarini bajarish bilan iqtisodiy va ijtimoiy o'zgarishlarni tartibga soladi, samarali xo'jalik faoliyatini rag'batlantiradi. Bu-larni amalga oshirish moliyaviy vositalar tufayli yuz beradi. Bular qatoriga ishlab chiqarish va noishlab chiqarish xarajatlari, amortizatsiya, foyda, aktsiya kursi, dividend, soliqlar, sug'urtahaqi, bankhaqi, dotatsiya, subsidiya, kompensatsiya kabilarni kiritish mumkin. Moliya-viy vositalar fondlarda shakllanib moliya resurslarini tashkil ztadi.

Ana shu resurslar orqali moliyaning ta'siri va harakati amalga oshadi. Aytaylik, amortizatsiya fondi va foydaning bir qismi investitsiya uchun xizmat qiladi, bularning ko'payish rezervlari ishlab chiqarish quvvatlarini ko'paytirish rezervlari demakdir. Agarda bular etarli bo'lmasa, texnika, texnologiyaga sarf etish kamayadi va ishlab chiqarish o'sishi susayadi. Yoki dividendlarni olaylik. Bular yuqori bo'lsa, aktsiya chiqargan kompaniyalar ahvolining yaxshiligidan darak beradi, ularning moliyaviy holati yaxshi bo'lib, aktsiya kursi oshadi, qo'shimcha kapital kelishi, umuman iqtisodiy o'sish tezlashadi.

Moliyaviy resurslarda asosiy o'rinni foyda va milliy boylik tugadi. Bular iqqisodiy o'sish manbaini tashkil etadi. Foyda, sof daromad sifatida investitsiya, turli rezervlar, sug'urta va ijtimoiy fondlarni uyushtirish uchun taqsimlanadi.

Moliyaviy resurslar pul shaklida bo'lganligi tufayli ular moddiy ta'minlanish orqaligina iqqisodiy kuchga ega bo'ladilar. Agarda ularni mahsulot bilan qoplash imkoni bo'lmasa, uning iqqisodiyot uchun, ayniqsa ishlab chiqarish uchun hech qanday ta'siri bo'lmaydi.

Moliyaviy resurslar ikki turga, ya'ni mikroresurslar va makroresurslarga bo'linadi. Mikroresurslar markazlashmagan bo'lib, korxona, firma, kompaniya, tashkilot, jamoa uyushmalari, shaxslarning pul resurslaridan iboratdir. Bunga qarzga olingan pullar ham kiradi. Makroresurslar asosan davlat ixtiyoridagi pul resurslaridan iborat bo'lib, umumdavlat miqyosida tashkil etiladi. Bular umuman byudjetda jamg'ariladi. SHu bilan birga boshqa fondlar ham mavjuddir.

Bozor iqqisodiyotida, albatga, mikroresurslar asosiy o'rinni egallaydi. Bozorda erkin iqqasodiy faoliyat sharoitida albatta firma, kontsern, korporatsiya, birlashma, korxona kabilarning moliyasi asos bo'lib hisoblanadi. Lekin bozor iqqisodiyotini tartibga solishda davlat moliyasi etakchi o'rinda bo'ladi.

Iqqisodiy faoliyatni moliyalashtirish, moliya resurslarining tashkil topishi asosan uch usulda amalga oshadi: 1) o'zini-o'zi moliyalashtirish, 2) qarz olish (kredit), 3) zaruriy holatlarda davlat ajratgan moliyadan foydalanish. Birinchi usulda pul mablag'lari, resurslari har bir iqtisodiy sub'ekt tomonidan o'z hisobiga shakllanadi. Ikkinchi usudda qarz olish hisobiga moliya resurslari tashkil topadi. Uchinchi usulda

davlat byudjeti yoki boshqa umumiy fondlar hisobiga moliyalashtirish zaruriyati tug'ilishi bilan moliya resursi paydo bo'ladi va shu asosdagi sarmoyalar ishga solinadi. Bozor iqtisodiyoti talabi bo'yicha sarmoya va mablag'larning erkin harakati ta'minlanadi. Bu albatta moliya bozorining rivojida hal qiluvchi ahamiyat kasb etadi. Moliya bozori milliy va xalqaro miqyosda bo'lib, bunda pul mablag'larining erkin harakati shakli tushuniladi. Har qanday bozor shakliga o'xshab, pul bozorining ham ob'ekt va sub'ektlari mavjuddir. Moliya bozorining ob'ektlari asosan qimmatbaho qog'ozlar, pul, qarz pul kabilardir. Aktsiya, obligatsiya, chek, veksel kabilar qimmatbaho qog'ozlar bozorining ob'ektini tashkil etsa, qarz pullar kredit bozorining ob'ekti hisoblanadi. Moliya bozorida pul egalari va ularga muhtojlar uning sub'ektlari hisoblanadi. Bularning o'rtasidagi bevosita munosabat va oldi-sotdi moliya bozorining mazmunini bildiradi. Bu jarayonda talab va taklif ta'siri hamda erkin baho asos bo'lib xizmat qiladi.

Moliya bozori bo'sh pul mablag'larini jamg'aradi va ma'lum maqsadni mo'ljallagan holda ularni moliyaviy resurslarga aylantiradi. Bu aholi qo'lidagi harakatsiz yotgan pullarni ishga solishda ayniqsa qo'l keladi. Ka-pitalga aylangan pul mablag'larining tarmoqlar o'rtasidagi harakatini, ularning sohadan sohaga ko'chishini ta'minlab, erkin ko'chib yurish, pul resurslaridan samarali foydalanishni ta'minlashda moliya bozorining ta'siri katta. Masalan, kompyuter sanoati tezlik bilan o'sib borar ekan, demak, buning uchun katta mablag' zaruriyati tug'iladi. Buning uchun bu sohaga keng miqyosda pul kapitali darkor. Metallurgiya kengaymasa, hatto qisqarib borsa bundagi pul kapitali erkin holda boshqa tarmoqqa, misolimizdagi kompyuter sanoatiga ko'chishi kerak. Chunki bu erda talab yuqori, foyda katta, demak, baho ham yuqori, metallurgiya va shunga o'xshash tarmoq-larda esa talab kam, foyda nisbatan past. Bu moliya bozori orqali hal qilinadi. Pul sarmoyalari erkin holda, ya'ni oldi-sotdi tarzida eng zarur tarmoqlar tomon harakat qiladi, pul resurslari bilan ta'minlash normallashtirilib boriladi.

Moliya tizimi. Moliya tizimi yuzaga kelib bu bozor iqtisodiyotining tarkibiy qismiga aylanib ketadi. Moliya tizimi deganda jamiyatdagi moliya munosabatlari

yig'indisini, ularni ifodalovchi moliya mexanizmlari, vo-sitalari hamda moliya siyosatini tushunish kerak. Mikroiqgasod va makroiqtisod mavjud bo'lganidek moliya tizimida ham mikromoliya va makromoliya mavjuddir. **Mikromoliya** birlamchi bo'lib, u korxona, firma, jamoa, oila moliyalarini bildiradi. Buning asosida ichki va tashqi moliyaviy, pul bilan bog'langan munosabat aloqalari yotadi. Bunda o'zlari pul topib, o'zlari taqsimlab, o'zlari ishlatadilar.

Mikromoliyadagi ichki aloqalar shu jamoa ichidagi pul taqsimoti va uni ishlatish jarayonini o'z ichiga olsa, tashqi aloqalar pul sarmoyalari bilan aloqador boshqa korxona, firmalar, birjalar, banklar va davlat moliya idoralari bilan bo'lgan munosabatlarni o'z ichiga oladi. Mikromoliyada xo'jaliklar o'z moliyalarini shakllantiradilar vatashqi moliyaviy majburiyatlarini bajaradilar. Bun-day moliya amortizatsiya ajratmasi, iqtisodiy faoliyatdan olingan foyda, korxona sotib olingan bo'lsa, o'z ishchi va xizmatchilaridan tushadigan pul, shuningdek, firma sotgan aktsiya va obligatsiyalardan tushumlar, qarzga olingan pul mablag'lari, davlat subsidiyasi kabilardan tarkib topadi.

Korxona, firma moliyasi albatta o'z faoliyatlari natijasi bo'lib, avvalo u foyda darajasi va miqtoriga bog'lig'sir. Ko'rinib turibdiki, bu xo'jaliklarning iqtisodiy samaradorligining asosidir. Chunki korxonaning yaxshi ish natijalari o'z hissasining ortib borishi, o'zi ishlab topgan sarmoyalar hisobiga pul resurslarini ko'paytirib o'z ishini o'zi moliyalashtirish darajasida bo'lishi mustaqil ish olib borish, tez rivojlanish imkonini tug'diradi. Moliyaviy qaramlik har bir firma uchun doimo qiyinchilik tug'diradi. Mikromoliyadagi tash-qimajburiyatlarniolsak, bular soliqlar va boshqa majburiy to'lovlar, sug'urta pulini to'lash, qarz-kredit hajmiga qarab qarz qismi hamda protsentini to'lash kabilarni o'z ichiga oladi. Moliyalashtirishda korxonani rivojlantirish hamda asosiy kapital qismini yangilab borish oborot kapitaliga qo'shilish bilan bog'liq xarajatlar amalga oshiriladi. Firmani kuchaytirish maqsadida imkoni boricha boshqa firma aktsiyalari va obligatsiyalarini sotib olish, o'z ishchi va xizmatchilarini rag'batlantirish uchun, sarmoyalarni ko'paytirish uchun harakat qilinadi. Mikromoliyada aktsiya va obligatsiyalarning ta'siri katta bo'lishi mumkin. Aktsiya qimmatbaho qog'oz bo'lib,

u korxona kapitalida ishtirokyailikni bildiruvchi hujjatdir. Aktsiya daromad keltiradi. Buni dividend deyi-adi. Obligatsiya esa qarzdorlikni bildiruvchi qimmat-baho qog'oz bo'lib, bu ham protsent turida daromad keltiradi.

Keyingi vaqtlarda aktsionerlar jamiyatlari ko'payib, aktsiyalarning korxonalar iqtisodiy faoliyatiga ta'siri ortib bormoqtsa. Aktsiyalar odtsiy va imtiyozli bo'ladi. Oddiy aktsiyada dividend foyda darajasiga qarab turli bo'ladi va aktsioner ovoz berish huquqiga ega bo'ladi. Imtiyozli aktsiyada zsa daromad oldindan belgilanib, kafolatlanadi, lekin aktsioner ovoz berish huquqiga ega emas.

Imtiyozli aktsiyalar xaridorgir bo'lib, bozorda uning xaridorlari ko'p, bahosi esa oldi-sotdida belgilanadi. Aktsiyalarning bozor bahosi ularning sotish kursini yuzaga keltiradi. Bozor kursi kotirovka deyilib, u fond birjasida amalga oshiriladi. Aktsiya kursi iqtisodiy, siyosiy va ruxiyat omillariga ega.

Makromoliya asosan davlat moliyasidan iborat. Lekin bunga mavjud ijtimoiy fondlar ham kiradi. Davlat moliyasi uning ijtimoiy-iqqisodiy va siyosiy faoliyatini ta'minlash uchun xizmat qiladi. Bu milliy boylik va milliy daromadning bir qismi. Lekin davlat moliyasi uning ixtiyoridagi korxona, tashkklot, muassasalarning moliyasini ham o'z ichiga oladi, ya'ni bunda mikro va makro moliya bir-biriga chatishib ketadi.

Aralash iqtisodiyot xususiyatiga ega bo'lgan davlat iqtisodiyotining moliyasi ham bozor va nobozor munosabatlaridan iborat bo'ladi. Shuning uchun ham davlat moliyasi tarkibi murakkab bo'lib, davlat byudjeti, uyushtirilgan fondlar, davlat, kredit va korxonalar moliyasi kabilarni o'z ichiga oladi.

Davlat moliyasi daromadlari avvalo, aytganimizdek, milliy daromad va milliy boylik qiymatining taqsimlanishi va qayta taqsimlanishi jarayonida paydo bo'ladi. Aniq holda davlat ixtiyoriga tekkan qismi hisobiga shakllanadi. Buning ichki manbalari soliqlar, zayomlar, emissiddan iboratdir.

Soliqlar davlat byudjetining manbai bo'lib, xo'jalik faoliyatini rag'batlantirish va ijtimoiy himoya vazifalarini bajaradi. Albatga soliqning ob'ekgi va sub'ekglari bo'lib, uning normasi, imtiyozlilik ham mavjud.

Davlat zayomlari qarz hisobiga shakllanadi. U korxona, tashkilotlar va fuqarolardan qarz olish hisobiga byudjet kamomadini qoplash maqsadida qo'llaniladi. Ular markaziy, mahalliy bo'lib, muxlati tugagach davlat tomonidan sotib olinadi. Emissiya qo'shimcha pullar chiqarish bilan bog'liq bo'lib, qo'shimcha daromaddir, ya'ni o'z xarajatlarini qoplay olmaganda qo'llash mumkin bo'lgan vosita hisoblanadi. Kredit emissiyasi ham bo'ladi. Basharti soliq va zayomlar etarli miqdorda bo'lmasa, emissiyadan foydalaniladi.

Bu manbalardan tashqari davlat moliyasiga uning iqtisodiy faoliyatidan keladigan tushumlar ham kirib, dividend, protsent, ijara haqlari, davlat mulkini sotish kabilardan kelgan daromadlar shular jumlasidandir. Albatta bu va bularga o'xshash daromadlar davlat xarajatlarini qoplash uchun ipshatiladi.

Davlat moliyasining ikkinchi tomoni umumdavlat xarajatlaridir, bular asosan davlat byudjeti orqali amalga oshadi, ya'ni davlatning investitsiya ajratmalari, mudofaa xarajatlari, ijtimoiy ehtiyoj uchun ajratmalar, davlat boshqaruvi kabilarning moliyaviy manbai asosan uning byudjetidir. Davlat byudjeti asosiy xarajatlarining to'rt asosiy xili mavjud: 1) ishlab chiqarishni taraqqiy ettirish; 2) davlatga qarashli maorif, sog'liqni saqlash, ijtimoiy ta'minot; madaniyat tarmoqlarini pul bilan ta'minlash; 3) mavjud davlat idoralarining xarajatlari; 4)

mamlakat mudofaasini ta'minlash. Davlat byudjetining daromad qismi, albatta, birinchi navbatda, ana shu to'rt xil xarajatlarni to'la qoplashi zarur.

Byudjet kamomadi bu xarajatlarni qoplay olmasligi bilan bog'langan bo'lib, byudjet taqchilligini yuzaga keltiradi. Bunday ahvol ko'pincha qo'shimcha soliqlar kiritish, emissiyadan foydalanish, zayomlar chiqarish va chet mamlakatlardan qarz olish kabilarga olib keladi. Davlat byudjetining taqchillik holati salbiy holatga o'xshab ko'rinadi. Amalda hamma vaqt ham buni juda xavfli deb bo'lmaydi. Barcha mamlakatlar, hatto eng rivojlangan mamlakatlar davlat byudjetida ham bunday axvolni uchratish mumkin. Gap taqchillik darajasida va uning xususiyatidadir. Taqchillik juda katta va uni kamaytirishning iloji bo'lmasa, albatta bu iqtisodiy xavf tug'dirishi mumkin. Shu bilan birga byudjet iste'mol yo'nalishida bo'lsa va uning kamomadi shu bilan bog'liq bo'lsa, bu ham xatarli. Agarda byudjet taqchilligi iqtisodiy taraqqiyot yo'nalishi bilan bog'liq bo'lib, ishlab chiqarish investitsiyasi yuqori darajada bo'lsa, buning qo'rqinchli tomoni yo'q. Chunki bu xalq xo'jaligining istiqbolli tuzilishini yaratish, samaradorlikni oshirish va umuman, iqtisodiy o'sishni ko'zlagan xarajatlar bo'lib, bu o'zini tezda oqlashi mumkin.

Byudjetdagi muvozanatni ta'minlash va undagi taqchillikni qoplash asosan iqtisodiy rivojlanish, byudjet daromadlarini oshirish tufayli amalga oshiriladi.

Makromoliyaga bevosita davlat moliyasidan tashqari bir qancha fondlar kiradi. Ijtimoiy sug'urta, pensiya, aholini ish bilan ta'minlash, yo'l qurilishi, tabiatni muhofaza etish, tarixiy yodgorliklarni saqlash, tadbirkorlarga, harbiylarga yordam berish, novatsiya, korxonalarga yordam (sa-natsiya) kabi fondlar shular jumlasidandir.

Bu xiddagi moliya fondlarining umumiy xususiyatlari bozor va nobozor munosabatlari mavjudligidadir. Chunki bunday moliya fondlari harakati uchun, ya'ni ularning shakllanishi, ishlatilishi uchun tijoriy asosda yoki tekin xarajatni qoplash shartsiz amalga oshuvi xususiyatlidir. Aralash iqtisodiyotga xoslik bu fondlarda juda ochiq ifodalanadi.

Bular ichida sugurta foqdlari katta o'rin egallaydi. Ma'lumki, sug'urta moliya munosabatlarining bir turidir. Buning daromad manbai sug'urtalangan aholi va

xo'jaliklar-ning pul manbaidan iborat bo'lib, mahsulot qiymati taqsimotida bir qismini sug'urtaga ajratish tufayli pul fondi, sug'urta fondi paydo bo'ladi. Sug'urtalash shu fondni tashkil etish, taqsimlash va ishlatish kabi jarayonlarni o'z ichiga oladi.

Sug'urtalash tub mazmuni bilan zararni qoplash, zarar ehtimoli asosida yuzaga keladi. Sug'urta ob'ekti xilma-xildir. Shunga ko'ra u ikkiga bo'linishi mumkin: mol-mulk sug'urtasi va ijtimoiy sug'urta. Mol-mulkka boylik turlarini sug'urtalash kirsas, sotsial (ijtimoiy) sug'urtaga hayotiy, turmush xotirjamligi kiradi. Tadbirkorlik xavf-xatarini sug'urtalash ham paydo bo'lib, kengaymoqta.

Sotsial sug'urtaning ahamiyati ortib, bunga ajratiladigan pul resurslari ko'paymoqda. Buning uch manbai mavjud: davlat, korxona va tashkilot hamda shaxsiy mablag'lar. Bular jamiyat a'zolarining mehnatga yaroqsiz, o'zini ta'minlay olmaydigan qismlari uchun ishlatiladi.

Bozor iqqisodiyoti sharoitida tibbiy sug'urta ham kengaymoqda. Buning maqsadi insonlar sog'lig'ini sakdash bo'lib, pirovardida barchaga minimal tibbiy yordam beriishi tash-il etish, sug'urtalanganlarning salomatligini ta'minlash bilan bog'liqxarajatlarni qoplashdan iboratdir. Bu sug'urta fondi ham davlat, korxona, firmalarning majburan ajratadigan va fuqarolarning o'z xohipshari bilan ajratadigan pul mablag'laridan tarkib topadi.

Tadbirkorlik sug'urtasi tadbirkorning faoliyatini kafolatlashda ahamiyatlidir. Bunda foydani kam olish yoki olmaslik xavfi, pul tushumining o'z vaqqida bo'lmasligi, savdo-sotiqdaga noxush hodisalar kabilar sug'urtalanadi. Bu sug'urta tadbirkorning ishonch bilan ish boshlashiga yordam qiladi, uni sinish holatidan asraydi, faoliyatiga dalda bo'ladi.

Sug'urtalar ham oldi-sotdi ob'ekti bo'lib, o'z bozorlarini tashkil etadi. Sug'urta resurslaridan kapital sifatida keng foydalaniladi, ayniqsa ishlab chiqarishga keng jalb etishda qo'l keladi.

Notijoriy tashkilot, muassasalar, ya'ni kasaba uyushmalari, ko'ngilli jamiyatlar, partiyalar, yoshlar va xotin-qizlar yoki faxriylar ittifoqlari, ijodiy uyushmalar, ilmiy-

ma'rifiy tashkilotlar kabilarning ham moliyasi mavjud bo'lib, ular ham turli manbalardan yig'iladi. Vaqtincha ortiqcha bo'lgan ulardagi pul mablag'lari tijoriy ishlarda qo'llanilipsh va moliya bozorida ishtirok etishi mumkin.

Xayriya maqsadida homiylik tufayli yig'ilgan pullar ham o'z moliyasini tashkil etib, yuqorida aytganimizdek, turli jarayonlarda ishtirok etadilar. Bunda max-sus va xayriya fondlari katta o'rin tutadi. Xayriya fondlari ko'ngilli bo'lib, miqtsori chegaralanmaydi va faqat savob ishlar uchun xayriya sifatida ishlatiladi. Islom mamlakatlarida vaqf fondi tashkil etilgan. Bunga er, imorat, antikvar, qadrli kitoblar, pul va boshqa boyliklar kiradi. O'zbekistonda shunga o'xshash mahalla, navro'z kabi fondlar mavjud.

Bozor va aralash iqtisodiyot sharoitida, erkin va demokratlashgan ijtimoiy-iqtisodiy sharoitda moliyaning turlari, ayniqsa makromoliya turlari, xillari juda ko'p bo'lib, ular pul xususiyatlaridan keng foydalanish imkonini beradi va iqqisodiy o'sish hamda inson turmushi darajasini ko'tarishda barcha imkoniyatlarni ishga solishga yordam beradi.

12.3. Uzbekistonda kredit va bank faoliyatini takomillashtirish

Kredit tushunchasi. Pul harakati va pul mablag'lari bi-lan bog'liq bo'lgan bozor iqqisodiyotidagi muhim voqeliklardan yana biri kreditdir. Moliya va kreditning umumiyliigi shundaki, ikkovi ham pul mablag'lari bilan bog'liq iqqisodiy munosabatlardan iborat. Lekin ular o'rtasida muhim farq ham mavjud. YA'ni moliya xo'jalik egalarining pullari bilan bo'lgan munosabatlarni o'z ichiga olsa, kredit qarz pullar harakati va ularga bog'liq munosabatlarni bildiradi. Moliyada pulni ishlatish erkin va xara-jatsiz amalga oshsa, kreditda bu haq to'lash tufayli va muxlati kelganda qaytarib berish sharti bilan ishlatish huquqiga ega bo'linadi.

Kredit pullarning harakati, aylanishda bo'lishi bo'sh, vaqgincha ishlatilmay erkin holdagi pullar mavjudligidan kelib chiqadi. Pul egalari ixtiyorida vaqgincha bo'sh turgan pullarni foiz bilan qaytarish sharti asosida ma'lum vaqq ichida ishlatish

uchun olinadi. Ko'rinib turibdiki, kredit qarz beruvchi pul egasi bilan qarz oluvchi tadbirkor yoki iste'molchi o'rtasida bo'ladigan aloqadan kelib chiqadi. Kreditning umumiy sub'ektlari qarz beruvchi puldor va qarzdor tadbirkordir. Bu erda shuni ilova qilish o'rin-iki, kredit shaxsiy iste'mol yoki kapital sifatida foydalanilishi mumkin. Biz asosan ikkinchisi, ya'ni kapital ustida so'z yuritamiz.

Shunday qilib, har qanday pul kredit ob'ekti bo'lavermaydi, faqat hozircha ishlatilmayotgan va vaqtincha egasi qo'lida bo'sh turgan pul, qarzga berilishi mumkin bo'lgan pul kredit ob'ekti bo'lib hisoblanadi. Bunday pul egalari aholi, korxona va firmalar, shuningdek, davlat bo'lishi mumkin, ayni vaqtda qarz oluvchilar ham ayni shulardir. Kreditning o'zi takror ishlab chiqarish jarayonidan kelib chiqadiki, ayni vaqtda pulga muhtojlar ham ko'p bo'ladi va shuningdek, puli vaqtincha bo'sh bo'lgan pul egalari ham ko'p bo'ladi. Masalan, ishlab chiqarish, tovarlar sotilishi vaqtda pullar bo'sh bo'lsa, tovarlar sotib olish, ya'ni xom ashyo, materiallar, energiya sotib olishda, ish haqi to'lash vaqtida pullar ko'p kerak bo'ladi. Iqtisodiy aylanma jarayonida bir vaqtda bo'sh pulni ishlatishni istovchi va pulga muhtoj va uni axtaruvchilar mavjuddir. Bunday muammolar kredit orqali hal qilinadi. Aytaylik, amortizatsiya ajratmalari, investitsiyaga atalgan pul-larning xom ashyo va materiallar pulining yig'ilib borishi, ish haqining ma'lum vaqtdagina to'lanishi tufayli yig'ilib borishi kabilar bevosita ishlab chiqarish jarayonlari bilan bog'liqdir. Bulardan tashqari aholini ijtimoiy himoyalashga ajratiladigan pullar xam ma'lum vaqq ichida jamg'arilib, so'ngra ishlatiladi. Aholi iste'molida ham shunday holatlar bo'ladi va ma'lum qism daromad jamg'arilib boradi. Davlat moliyasida ham pul yig'ilishi va vaqti-soati kelganda sarf etilishi tabiiydir. Bular qarz berish uchun, ya'ni kredit uchun manbalar bo'lib hisoblanadiki, ular ayni vaqtda qarz fondlarini shakllantirib boradi.

Demak, iqtisodiy hayotning o'zi, pul resurslarining harakati, pullarning ishlatilishidagi davriylik kabilar kreditga asos solib, uni bo'sh pullar bilan ta'minlab tu-radi. Albatta bu kreditning bir tomoni, ya'ni kredit bozo-rvdagi taklifning shakllanishi jarayonidir. Ma'lumki, shu bilan birga talab zarur. Pul mavjud ekan, u

doimo aylanib, harakatda bo'lar ekan, demak, unga doimo muhtojlik mavjud bo'ladi. U pulga bo'lgan talabni yuzaga keltiradi.

Kredit vazifalari. Kreditning vazifalari, turlari mavjud, chunki u xilma-xil vazifalarni turli ko'rinishlarda, turli shakplarda bajaradi. Kredit vazifalari quyidagilardan iborat.

- 1)qimmatbaho qog'ozlar chiqarish;
- 2)bo'sh pullarni kapitalga aylantirish;
- KREDIT = 3)qarz usuli bilan pul mablag'larini tar-
- moqlararo taqsimlash;
- 4)pul qarzi usuli bilan iqtisodiy o'sish-
- ni rag'batlantirish.

Qimmatbaho qog'ozlar kredit orqali muomalaga, xo'jalik harakatiga kiritiladi. Veksel, chek, sertifikat shular jumlasidandir. Tadbirkorlarni qo'llab, ularning pulga bo'lgan ehtiyojlarini qondirilish tufayli harakatdagi kapital miqtsori ko'paytiriladi, iqtisodiy taraqqiyot ta'minlanadi va tezlashtiriladi. Kredit orqali tarmoklar o'rtasida ishlab chiqarish resurslarining ko'chishi yuz berib, zaruriy taraqqiyot muvozanatining ta'minlanishi uchun vositachilik qilinadi. Umuman, kredit bo'sh pullarni kerakli joylarda ishlatish imkonini tug'dirib, umumiy iqtisodiy o'sishni tezlashtirishga yordam qiladi.

Ko'rinib turibdiki, kredit o'z vazifalarining amalga oshuvi tufayli iqtisodiy harakat va taraqqiyotdagi ahamiyatini oshiradi. Qarz xuddi, yuzaki qaraganda, ikkinchi darajali narsaga o'xshab ko'rinadi. Lekin bajaradigan vazifalari, bozor iqtisodiyotida uning o'rni juda katta ekanligini va usiz bozor iqtisodiyotini tasavvur etib bo'lmasligini ko'ramiz. Demak, bozor iqtisodiyoti rivoji uchun kredit tizimini avj oldirish har bir mamlakat uchun o'ta zarur vazifalardandir.

Kredit bozori mavjud ekan, demak, unda baho bor va shu orqali qarz jarayoni yuzaga kelishi mumkin. Baho qarz haqidano iborat bo'lib, kreditda qarz foizi deyiladi. Chunki u qarz miqtsoriga nisbatan foiz hisobi bilan belgilanadi.

Amaddafoiz kreditning bahosndir. Agar qarzga talab ortsa, foiz ko'tariladi, kamaysa — pasayadi. Bunday taklif harakati ham shunday xususiyatga ega, lekin harakat yo'nalishi aksincha bo'ladi.

Foiz darajasi talab vataklif muvozanati bilan birga yana bir qancha omillarga bog'liqtsir. Bularning ichida qarz muhlati, qarz berish shartlari, inflyatsiya darajasi, qarzning qanday pul bilan berilishi, pulni qarz berishdan boshqa ko'lda ishlatishdan keladigan foyda darajasi, qarz berish xatarliligi kabilarni qayd qilish mumkin.

Banklar, Kredit, pul qarz berish ikki usulda yuz berishi mumkin: birinchisi, bevosita bo'lib, bu qarz beruvchi va qarz oluvchi, o'zaro aloqada bo'lishi va bevosita pul qarz olish yo'li yoki nasiyaga mol sotish yo'li bilan amalga oshadi. Chunki nasiyaga sotish mazmunan qarzga berishning o'zi. Nasiyaga sotish ham ma'lum muxlat va haq to'lash asosida yuz beradi, ya'ni tovar bahosiga ustama qo'yilib, tovar nasiyaga sotiladi. Rivojlangan mamlakatlarda tovar va tovarlashgan xizmatlarga to'yingan bozor sharoitida avtomobil, turar joy, yaxta, video va boshqa apparaturalar kabilar keng miqyosda kreditga sotiladi, ya'ni bo'lajak daromad xisobiga sotilib, tovar haqi bo'lib-bo'lib foiz bilan to'lanadi.

O'tmishdagi sudxo'rlik, hozirgi davrdagi innovatsiyada moliyadagi venchur kapitalining ayrim qismlari ham bevosita kreditning ko'rinishlaridir. Ikkinchi usul bilvosita bo'lib, qarz berish vositachilik yo'li bilan, ya'ni uchinchi sub'ekt yordamida amalga oshadi. Bunda alohida kredit tashkilot va korxonalari yuzaga kelib, banklar paydo bo'ladi. Banklar haqiqatdan ham kredit vazifalarini o'zida mujassamlashtirgan mu-assasadir.

Banklar kreditdagi ikki tomonni bir-biriga bog'laydi, ular o'rtasidagi zarur aloqalarni o'zi bajaradi. Bo'sh pul egalari va pulga muhtojlar bank orqali o'z muammolarini hal qiladilar. Amalda bank faoliyati tufayli bunda-gi sub'ektlar bankka pul qo'yuvchi va qarz oluvchilarga aylanadilar. Bank pul qo'yuvchilarga foiz to'lasa, pul oluvchilardan foiz oladi. Bu foizlar o'rtasidagi farq bank daromadini shakllantiradi.

Bundan tashqari banklar xazina saqllovchi va qimmatbaho qog'ozlar chiqaruvchi bosh bo'g'indir. Davlat emissiyasi ham bank orqali amalga oshadi. SHu bilan birga banklar garovga boylik qo'yish vazifasi, kapital va iste'molchi kreditlari kabi vazifalarni ham bajaradi. Umuman banklarning kredit, moliyalashtirish sohasidagi faoliyati juda keng bo'lib, bozor iqtisodiyotining shakllanishi va rivojlanishi ko'p jihatdan banklar faoliyatining keng ko'lamligi hamda banklar tizimining rivojiga bog'liq-dir.

Davlat, xususiy va jamoa banklari mavjud. Buning asosida mulk shakllari, pul sarmoyalari manbalari yotadi. Davlat banklari xazina saqpash, pul chiqarish, pul muomalasini ta'minlash, moliyani tartibga solish kabi vazifalarni bajaradi. Davlat banklari markaziy deb atalib, bir tizimni tashkil etadi. Masalan, AQSHda davlat bank tizimi 13 ming banklarni o'z ichiga olib, shundan 1/3 qismi milliy va qolgani shtatlar ixtiyoridadir. Barcha milliy va shtatlardagi eng yirik banklar federal rezerv tizimini tashkil etadi. Qolgani bu tizimdan chetda bo'lib, faqat 15 foizi depozitga egadir. AQSH ning "markaziy banki" 12 okrug federal rezerv bankidan iborat bo'lib, federal rezerv kengashiga birlashadi. Federal rezerv tizimi hukumatga emas, balki AKD1 kongressiga itoat etadi.

Banklar faoliyati hukumat e'tiborida bo'ladi, chunki ularning bozor iqtisodiyotidagi tutgan o'rni juda katta.

SHuning uchun ham pulning vujudga kelish jarayoni, bank kreditlari, banklarning paydo bo'lishi va faoliyatlari bozor tizimi sharoitida hukumatning e'tiborida bo'lishi shart. Jamoa banklari birlashmalar, yirik tashkishyutlar, kooperativ ittifoqlari tomonidan o'z faoliyatlarini moliyalashtirish uchun tashkil etiladi. Xususiy banklar miqdoriy jihatdan asosiy bo'lib, ular juda ko'pchilikni tashkil etadi va bozor iqtisodiyotida moliyaviy, kredit vazifalarini bajarib, tovar-pul muomalasi rivojiga katta ta'sir ko'rsatadi.

Faoliyat xususiyatlariga ko'ra banklarning xili ko'p. Bularning asosiy qismi tijorat banklaridir. Bular bir necha tur banklardan iborat bo'ladi. Masalan, O'zbekistonda milliy bank, xalq banki, paxta banki, g'alla banki, sanoat-qurilish

banki kabilar bo'lib, ularning hududiy bo'limlari ham ko'p. Bularning ichida milliy bank tashqi iqtisodiy aloqalar uchun xizmat qilsa, qolganlari asosan ichki bozor, mamlakatning tovar-pul muomalasi uchun xizmat qiladi. YAngi tashkil etilgan xalq banki fuqarolar bilan aloqada bo'lib, omonatchilar bilan ish olib boradi, aholiga pul qarz berish ishlarini bajaradi. Bu juda tarqoq holdagi pul massasini yig'ib, ishga soladi va bundan keng aholi-omonatchilarni manfaatdor qilib, bo'sh yotgan pulining ishlatilishidan kelgan daromadning bir qismini foiz hisobida to'laydi.

Banklar faoliyatidagi eng muhim tomonlardan biri shuki, ular o'z mijozlari o'rtasidagi pul muammolari, o'zaro to'lovlar va boshqa shunga o'xshash xizmatlarni ham bajaradi. Ma'lumki, iqtisodiy aloqalarni amalga oshirishda to'lovlar asosiy o'rin egallab, tovarlar harakati, ularning bir egalikdan ikkinchisiga o'tishida, ya'ni takror ishlab chiqarish jarayoni ishlab chiqarish va tovar-pul muomalasining to'xtovsiz harakatini ta'minlashda hal qiluvchi ahamiyat kasb etadi. Chunki to'lovlardagi uzilish mahsulotlar siljishining to'xtab qolishiga, iqtisodiy aloqalarning buzilishiga olib keladi. Qulay to'lov usullarini ko'llash, mijozlar o'rtasidagi ishonchni kuchaytirish ko'p jihatdan banklar ish faoliyatiga bog'liqdir.

Xulosa

Pul bozor kategoriyasi, u tovarlar qiymatini o'zida ifodalovchi maxsus tovar. Pulning uch vazifasi mavjud: qiymat o'lchovi vositasi, muomala vositasi va jamg'arma vositasi. Pul muomalasi bozor iqtisodiyotining asosi bo'lib, tovarlarni ayirboshlash vazifasini bajaradi. Tovar-pul muomalasi uchun ma'lum miqdordagi yul talab etilib, u sotiladigan tovar va xizmatlar umumiy hajmi, pul harakati tezligi va sotiladigan tovar va xizmatlar bahosining o'rtacha darajasiga bog'liqdir. Mamlakat miqyosidagi tovar-pul muomalasi uchun zarur pul miqdori talab va taklif muvozanatini ta'minlashda katga o'rin egal-

laydi. Moliya pul resurslari bilan bog'langan bo'lib, bunday resurslarni hosil qilish, taqsimlash va ishlatish jarayonlari hamda shakllanish tushunchalarini bildiradi. Davlat va nodavlat moliyasi mavjud bo'lib, umumjaiyat va xususiy moliyalarni tashkil etadi. Moliya vazifalariga taqsimlash, rag'batlantirish, ijtimoiy himoya, moliyaviy axborotlar kiradi. Turli moliya fondlari ham bo'lib, ular moliya resurslarini tashkil etadi, ular makroresurs va mikroresurslardan iborat bo'ladi. Davlat moliyasining asosi davlat byudjetidir. Kredit bozor iqtisodiyotidagi muhim mexanizm bo'lib, u qarz pullar harakati va ularga bog'liq munosabatlarni bildiradi. Kredit bevosita va bilvosita tarzda amalga oshishi mumkin. Banklar kredit vazifalarini bajaruvchi muassasa bo'lib, qarz beruvchi va qarz oluvchilar o'rtasidagi aloqalarni bajaradi. Banklar pul qarz berish, pullar va qimmatbaho qog'ozlar chiqarish, xazina saqlash kabi muhim vazifalarni bajaradi. Banklarning, ayniqsa tijorat banklarining to'lovlarini amalga oshirish va mahsulot egalarining o'zgarishidagi, ipshab chiqarish hamda shaxsiy iste'molni ta'minlashdagi o'ri juda katta.

Uz-uzini nazorat va muxokama uchun savollar:

1. Pulning mohiyati, bozor iqtisodiyotidagi urni via ahamiyatini kanday tushunasiz?
2. Pulning vazifalarini aytib bering.
3. Pul muomalasini kanday tushunasiz? Buni tovar muomalasi bilan bogliq xolda aytib bering.
4. Mamlakat miqyosidagi tovar pul muomalasi uchun zarur pul miqdorini bilgelanishi muammosini echib bering.
5. Moliya resurslari mohiyati, ularning manbalari, ishlatilishi kabilarni amaliy

misollar bilan tushuntirib bering.

6. Moliyaning kanday vazifalarini bilasiz?
7. Makromoliya va mikromoliyani aytib bering Davlat moliyasi nima?
8. Banklar xakidagi va ularning faoliyatiga oid tushunchalarni aytib bering.
9. Banklarning kanday xillarini bilasiz? Ular kanday xususiyatlarga ega?

Tavsiya etiladigan adabiyotlar

1. Rasulov M.R. Bozor iktisodiyoti asoslari. Darslik. «Uzbekiston» ,1999.
2. Региональная экономика. Учебное пособие Под ред. М. В. Степанова. М., «INFRA-M», 2001.
3. Ivashkovskiy S. N. Makroekonomika. Uchebnik. 2-izd. M.: DELO. 2002.
4. Tojiboeva D. Iktisodiyot nazariyasi. 2-chi kitob. T.: SHARK. 2003.
5. Ovchinnikov G. P. Makroekonomika: Konspekt lektsiy. SPb: Piter. 2000.
6. www.google.ru. Bank referatov
7. www.reviem.uz Rinochnaya ekonomika Rossii
8. www.cer.uz Teoriya rinka v Rossii i za rubejom.

XIII- Bob.JAHON MEHNAT TAQSIMOTIDA O'ZBEKISTONNING O'RNI

13.1.Xalkaro mexnat taksimoti.

13.2.Uzbekistonda eksportni rivojlantirish zaruriyati.

13.3.Jaxon mexnat taksimotidagi Uzbekistonning dastlabki vazifalari.

13.4.Jaxon mexnat taksimotida Uzbekistonning urnini yaratish va sanoat strukturasining uzgarishi.

13.1.Xalkaro mexnat taksimoti.

Jaxon bozorida ishtirok etishni kengaytirib borish va doimiylashtirish, bunda turgunlikka erishish jaxon mehnat taqsimotida ishtirok etish imkonini tugdirib, unda loyiq o'rinni egallash zaruriyatini yuzaga keltiradi. Ma'lumki, ijtimoiy mehnat taqsimotining tub mazmuni ixtisoslashuv, mehnat va pirovardida ishlab chiqarish turlariga moslashuvdan iboratdir. Jaxon mehnat taqsimoti mamlakatlararo moslashuv. Ixtisoslashuv mazmunini bildiradi. Buning asosida jaxon bozori rivoji yotadi.

Jaxon mehnat taqsimoti ikki omilga asoslanishi mumkin.

1.Ma'lum maxsulotlar ishlab chiqarishga shu mamlakatda zarur shart-sharoitlar va imkoniyatlar mavjudligi, shu bilan birga itmkoniyatlardan to'la foydalangan xolda tarixan shu xil tovarlar ishlab chiqarishni taraqqiy etishdir.

2.Tashqi omil bo'lib, tashqi bozor rivoji va bunday mehnat natijasining doimiy iste'molchisining mavjudligi va tashqi bozor tufayli ishonchli xaridorlarning doimiyligini ta'minlash sharoitidir.

Jaxon mehnat taqsimotida ma'lum o'rin egallab, o'z tovarlari bilan dunyoga mashxur mamlakatlar ko'p. Masalan, Angliya va Gollandiya to'qimachilik sanoati bilan Germaniya mashinalari bilan mashxurdir. SHvetsariya o'zining yaqin-yaqinlargacha butun dunyoni ta'minlab kelar edi. Xitoyning chinnisi, choyi va chiti, ipak mollari, Amerika va Misr paxtasi kabilar tarixan ma'lum va xatto xozirgacha axamiyati yo'qotmadi. Frantsiya modasi, parfyumeriyasi xaqida ham shuni aytish mumkin.

Texnika, texnologik taraqqiyot buning chegaralarini juda kengaytirib yuboradi va yangi yangi ixtisoslashgan ishlab chiqarishga ega bo'lib, dunyoda o'z tovarlari muxim joy egallagan va jaxon bozorini eshallayotgan mamlakatlar soni ortib bormoqda. Masalan, avtomobil sanoatida AQSHning roli katta, jaxon bozorini to'la egallab kelgan «Ford», «Kreysler», «Djeneral Motors» kabilar dunyoga mashxur. Bular bilan YAponiya, Germaniya, SHvetsiya, Frantsiya, angliya avtomobil sanoati raqobatlasha oladi.

Samolyotsozlikda esa AQSH jaxon bozorida asosiy o'rinni egallab kelmoqda. Mavjud yirik xavo yo'llari uning «Boing», «S - 310» lari bilan band. YAponiya esa radiapparatlar, magnitofon texnikasi bilan mashxur.

Jaxon mehnat taqsimotini ragbatlantiruvchi qanday kuch bor degan savol tuiilishi tabiiy. Uning asosi manfaatdorlikdir. Agar mamlakatlar jaxon mehnat taqsimotidan manfaatdor bo'lmasa, hech nar ularni bunga unday olmaydi. Manfaatdorlikni asosi ishlab chiqarish va uning sharoitlaridir. Ular xom ashyo, iqlim, ish kuchi xolati, mamlakatning umumiy taraqqiyoti, madaniyat darajasi, urf-odat, xududiy xolat kabi omillarni o'z ichiga oladi.

13.2.Uzbekistonda eksportni rivojlantirish zaruriyati.

Xozirgi sharoitda O'zbekistonning jahon mehnat taqsimoti tugrisida gap yuritish urinsiz tuyuladi. CHunki buning iqtisodiy asosi tula yaratilmagan, tashki savdo doimiylikka ega emas. SHuning uchun eksportni amalga oshirish, imkoni boricha uni kuchaytirish tugrisida fikr yuritish ahamiyatli bo'lib, bu sohadagi amaliyotga bevosita ta'sir kursatishi mumkin. Mamlakatimiznint bu boradagi dastlabki harakatlari yaxshi natijalar bermokda, tovarlar davlatimiz shakllantirayotgan tashki savdoda ishlatilmokda. O'tish davri, iqtisodiy islohot kiyinchiliklariga qaramay, jahon bozoriga yul ochish muvaffakiyatlar keltirmokda.

Respublikamizning jahon bozoridagi bevosita muhim vazifasi iqtisodiyotimiz mustakilligini, uning normal holdagi harakatini ta'minlash uchun zarur tovarlar sotib

olishdan iboratdir. Bunda ilmiy-texnik ishlanmalar, mashina va jihozlar asosiy ahamiyat kasb etishi kerak. Lekin umuman jahon bozorida qatnashish muvozanatini ta'minlash maqsadida eksportning ham sezilarli darajada bo'lishi juda ahamiyatlidir. Bu iqtisodiyotimiz kuchi va imkoniyatlaridan darak beradi.

Importda oziq-ovqat tovarlari salmokli qismni tashkil etadi. Lekin keskin kulanilayotgan choralari bularning hajmi va xissasining kamayishiga olib kelishi kerak. Chunki Respublikamiz imkoniyatlarini xisobga olganda oziq-ovqatning asosan chetdan sotib olinishi ijobiy hol emas. Biz uchun hozir bevosita tayyor mahsulotlarga qaraganda intellektual tovarlar, ayniqsa yangi texnika va texnologiya bilan boglangan yangi-yangi ishlanmalar va bevosita investitsiya sotib olish foydalidir. Importda, yuqorida ko'rsatganimizdek, uch usuldan, ayniqsa ikkinchisi, ya'ni kushma tadbirkorlik faoliyati ma'kulroqdir. Xaqiqatan ham chet investitsiyadan foydalanishda asosan shu usulga kuproq yul ochilib, kullash ustunlik kilmokda. Aytaylik AKSH, Germaniya, Xitoy, Turkiya kabi mamlakatlar bilan jahon bozorida urnatilayottan usul tayyor maxsulotlar bilan birga kushma tadbirkorlik faoliyatini kuchaytirishga qaratilib, bu soxada katta-katta ishlar amalga oshirilgan xolda buni kengaytirishga harakat kilinmokda.

Jaxon mehnat taqsimotida urin egallash muammosiga kelsak, albatta uning hozirgi bevosita vazifasi eksportni kuchaytirish, buning uchun doimiy chet mamlakatlarda mijozlarni kupaytirishdir.

Jahon bozoriga chikish nodoimiy eksport usulidan boshlanadi, ya'ni sotiladigan tovarga xaridor topilishiga qarab ish tutiladi. Eksport kilish iqtisodiyotimiz qanday imkoniyatlarga ega bo'lsa, shunday foydalanish va iqtisodiyot ajrata olishi mumkin bo'lgan tovarlar sotiladi. Bunday usuldagi harakat kelajakda murakkablashgan usullarni, ya'ni kushma tadbirkorlik va tugridan-tugri investitsiya usullarini kullash imkonini tugdiradi.

Xozirgi davrda faol eksportni kullashga o'tish bilan bogliq ishlarni amalga oshirish dolzarb vazifadir. Buning tashkiliy masalalarini hal kilish ma'kul. Buning

uchun agentliklar ochish, bevosita boshqa mamlakatlardagi biz bilan iqtisodiy aloqada buluvchi firmalarni topish va belgilash kabi ishlar bu sohadagi birlamchi vazifalardir. SHuningdek, mamlakatimizda chet mamlakatlar iqtisodiy aloqalar vakolatlari, vakolatxonalarining ochilishiga sharoitlar tugdirilib, ularni kengaytirish ham bu sohadagi kul keladigan tadbirlardandir.

Tovarlarga kelsak, avvalo iqtisodiyotimizning mavjud imkoniyatlaridan foydalanish mumkin. Sobiq sovet davrida yuzaga kelgan mehnat taqsimoti boshlangich davrlarda bir-muncha ma'lum sharoitlar tugdira oladi. Avvalo bu paxta tolasi bilan bogliq qishloq xo'jalik mahsulotlaridir. Paxta tolasi jahon bozorida o'z urnini topayotgan bulsa, boshqa qishloq xo'jalik mahsulotlari hakida bunday deb bo'lmaydi. Ayniqsa, meva, sabzavot va polizchilik mahsulotlarining ham jahon bozoriga chikishi uchun zarur va kup kapital sarf etilmaydigan ishlarini amalga oshirish ham bu sohadagi rezervlar qatoriga kiradi.

Sanoat mahsulotlari ichida ham shundaylari bor. Buning ustiga juda tez bunyod etilayotgan yangilari ham yuzaga kelmokdaki, qaysiki ular eksportni oshirishda dalda bulishi mumkin. CHunonchi, magnitoelektron tovarlari, avtomobil, ba'zi uy-ro'zror texnikasi kabilar bunga misol bula oladi.

Bular eksportni kuchaytirib, boshqa usullar uchun yul ochib beradi hamda O'zbekistonning kelajakda jaxon mehnat taqsimotida o'zining mustaqil va mustaxkam urnini egallashi uchun asos buladi.

13.3. Jaxon mexnat taksimotidagi Uzbekistonning dastlabki vazifalari.

O'zbekistonni asosan barcha mamlakatlar tan oldi va har sohada biz bilan aloqalar urnatilmokda. Bora-bora iqtisodiy aloqalar uchun asos solinmokda. Ba'zi mamlakatlar bilan bo'lgan savdo kengaymokda. Aytish mumkin-ki, jahon mehnat taqsimotida ishtirok etishni kengaytirish, buni mustahkamlab, o'ziga xos urinni egallashning katta imkonlari mavjud va bu muammoning ijobiy hal kilinishining kelajagi porloq.

Mamlakatimizda katta miqdorda turli er osti boyliklari, serhosil erlarimiz bor, xalkimiz mehnatkash, uning mumiy madaniy, intellektual darajasi past emas. SHuning uchun ham iqtisodiyotni bozor asosida rivojlantirish, jahon bozorida faol qatnashib, mehnat taqsimotida o'zimizga yarasha urin egallashimiz, umuman rivoj topgan mamlakatlar qatorida bo'lishlikning barcha imkoniyatlari mavjud. Bunda keskin va buzrunchilik yulidan bormasdan, ketma-ket muammolarni hal qilib borish, yangisi yuzaga kelmaguncha eskisidan foydalanish, yaxshimi-yomonmi mavjud imkoniyatlarni ishga solish talab kilinadi. SHundagina bir iqtisodiy tizimdan ikkinchisiga o'tish kam yuqotishlar bilan hal bo'lishi mumkin.

Jahon mehnat taqsimotida ishtirok etish katta strukturaviy o'zgarishlarni talab etadi. Chunki mavjud xalq xo'jaligi, ayniqsa ishlab chiqarish strukturasi chetga xom-ashyo chiqarish va ko'pchilik tayyor mahsulotlarni, texnikaviy va mashinasozlik mahsulotlarini chetdan olib kelishga moslashgan. Bular, albatta respublika manfaatiga mos kelmaydi va mustakil iqtisodiyot mazmunidan juda yiroq. Sanoat, qishloq xo'jaligi, transport va boshqalarning texnika holati nochor, asosan xarajatli ishlab chiqarish mavjud. Mahsulotlar kup moddiy xarajat, energiya va mehnatni talab etadi. Ishlab chiqarishdagi moddiy xarajatlar miqdor jihatdan jahon darajasidan yuqori, lekin mahsulot ancha kam hosil kilinadi, ishlab chiqarishning texnikaviy holati yomon, ish unumi juda past. Natijada hozircha samaradorlik darajasi ham ancha past.

Bunday mahsulotlar bilan jahon bozoriga chikib bulmaydi. CHunki ular raqobatga bardosh bera olish darajasida emas, chet mamlakatlarda ular uchun xaridorlar topish mushkul. SHuning uchun ham jahon bozori talabi darajasida bo'lish uchun ishlab chiqarishni tubdan o'zgartirish, uning avvalo texnik va texnologik darajasini keskin kutarish, shu bilan strukturaviy holatini xalqaro mehnat taqsimoti talabi asosida qayta kurish talab etiladi. Ushandagina jaxon miqyosida qandaydir arzigulik urinni egallash va iqtisodiyotni rivoj topgan darajaga kutarish va jahon raqobat kurashida bellashib, rakiblarga teng kelish mumkin.

Xozirgi sharoitda bu soxada bir qancha tarmokdar borki, ulardan xalqaro mehnat taqsimotida eksport usulida foydalanish mumkin. Bu asosan xom ashyo mahsulotlaridir. Paxtachilik, pillachilik, qorako'lichilik, rangli metallar, meva va sabzavot, tukimachilik sanoati maxsulotlari kabilar. Aytib utilganidek, xom ashyo yunalishi yuqori daromad bera olmaydi, lekin ishni boshidan boshlash ma'qul. Kelajak uchun asos solishda bor imkoniyatdan foydalanishgina kul keladi. Mavjud imkoniyatlarni inkor etib bulmaydi, bu bizning hozirgi davrda katta boyliklarimiz, shular xisobiga daromad kilamiz, iqtisodiy hayotimizni ta'minlaymiz. Faqat ichki iste'molimizdangina kelib chikadigan bo'lsak, bu tarmoklarni ishlab chiqar ishni tashkil etish yo'liga o'tishimiz va katta-katta kapital xarajatni talab etadigan kelajak usulini kullashimiz zarur bo'ladi. Bu okilona iul emas va barcha zarur mahsulotlarni mamlakat ichida yaratishning imkoni yuq va bunday urinish juda qimmatga tushadi. Bu yul bilan maqsadga erishib bulmaydi. YUqorida aytganimizdek, buning yuli bitta, bu ham bo'lsa jahon iqtisodiyotiga qushilish, foydali tarmoqlarni rivojlantirish va imkoni boricha ja-on mehnat taqsimotida kuproq urin egallashdan iboratdir.

SHu fikr asosida mavjud tarmoklarni birma - bir kurib chiqaylik. Paxtachilikdan boshlaymiz. Paxtakorlik o'zbekning juda eski xunari. U chor xukmronligi, ayniqsa sobiq sovet tizimi davrida juda avj olib, iqtisodiyotimiz asosiga aylangan edi. Paxtachilikning kompleksi yaratilgan deyish mumkin. Bu asrlar ichida yuzaga keltirilgan boylik. Bizning tabiiy holatimiz, dehqonchiligimiz shunga asoslangan. Buning uchun ilmiy bazasi, texnika va texnologiya yaratilgan. Xalq xo'jaligining kup tarmoqlari shu bilan boglangan. Bu tarmoqdan voz kechib bulmaydi, bu hozirgi sharoitda kulimizdagi juda katta boyligimizdir. Bundan okilona foydalanish talab etiladi. Buning sama-radorligini orttirib borish uchun bir qancha ishlarni amalga oshirish zarur. Bu, birinchi navbatda, uning texnologiyasini takomillashtirish bilan bogliq ishlardir. Bular paxta navini yaxshilash, tola sifatini kutarish, uning ertapishar navlarini hosil qilish, sugorish ishlarini takomillashtirish, mexanizatsiyalashni oxirigacha olib borish kabilardan iborat.

Etishtirilayotgan paxta tolalarining sifati hozircha past va ular jahon standartiga tugri kelmaganligi sababli kutilgan daromadni keltirmaydi. Tola uzunligi, pishikligi sanoat talabiga mos keladi deb bulmaydi, shu bilan birga ifloslik darajasi yuqori. Bular jahon bozorida uning narxini pasaytirib yuboradi va boshqa mamlakatlar paxtasiga nisbatan raqobatlilikini ta'minlay olmaydi. Lekin jahon bozorida tolaga talab juda katga, ayniqsa tabiiy tola, paxta tolasiga xaridorlar kup.

Agar bular e'tiborga olinib, paxtachilik takomillashtirilsa, zamonaviy texnologiya asosida rivojlantirilsa, bu nisbatan juda yuqori daromadli tarmoq bo'lganligi sababli jahon mehnati taqsimotida salmokli urin egallashi turgan gap.

Buning uchun mehnat unumdorligini oshirish, to'la mexanizatsiyalash, ayniqsa xosilini terib olish mexnatini engillashtirish muammolari tezroq hal kilinishi kerak. Umuman dehqonchilikda, ayniqsa paxtachilikda sugorish ancha qoloq holda bo'lib, juda ko'p suv isrof etiladi. Ruzaning talabiga nisbatan bir necha bor kup suv sarf etilib, katta isrofgarchilikka yul kuyiladi. SHuning uchun ham bu soxada keraksiz xarajatlar kup. Eng muximi qadrli bulgan va unga borgan sari muhtojlik ortib borayotgan suvni tejash choralari zarurdir.

Paxtachilikdagi eng koloklik chigit ekish va uni undirib olishdir. Ma'lumki, chigit juda kup sarf etiladi. Undirilib olingandan keyin yaganalanib, yulib tashlanadi, ya'ni har bir guza tupi oraligidagi ekilgan chigitlar bekorga sarf etilgan buladi. Natijada zaruriyatta nisbatan deyarli bir necha bor kup chigit foydasiz ishlatiladi. Bundan tashkari kayta ekish, keng tarkalgan. Axir ilgarilari juyak usulida aniq chigit tashlash kullanilar edi. Xattoki aniq, oralab chigit tashlaydigan agregatlar bular edi.

Natijada xalq xo'jaligi juda kup mikdorda zarar kuradi. Isrof kilingan chigitlardan qancha-qancha kushimcha yor, sovun, kunjara, shulxa kabilar olinishi va ular xalq iste'moliga, chorvachilikka ozuqa sifatida ishlatilishi mumkin. Ma'lumki, ekish uchun yuqori sifatli chigit ishlatiladi. Bundan yog ham, shunga uxshash boshqa mahsulotlar xam olinadi. Chunki bu chigit tulik, tuliq chigitdir. Demak, chigit ekish va

uni undirib olish texnologiyasini yangilash va samarali usullarini kullash ham paxtachilikdagi hal kilinadigan muxim vazifalardandir.

Bundan tashqari paxtachilikdagi manfaatdorlik muammosi hal kilingani yuq, chunki paxtakorning manfaati tula e'tiborga olinganicha yuk, shunta kura unda bu tarmokni rivojlantirish uchun ma'kul iqtisodiy kizikish hosil kilinmagan. Bu muammmo mulkchilik shakllari, mehnat va ishlab chiqarishni tashkil etish, boshqarish, mahsulotga egalik va sotish sharoitlariga borib taqaladi. SHuning uchun ham bu masalalar hal bulmasdan bu tarmoq yuqori daromadli, samarali bula olishi qiyin.

Paxtachilikdagi yana bir muammo bu ham bo'lsa uning boshqa soha va tarmoklar manfaatini e'tiborga olgan holda taraqqiy etishidir. Sobiq sovet tizimi davrida uning monopoliyasi urnatilib, qolgan tarmoklar ikkinchi darajali holatga keltirilgan ediki, paxtachilik hukmronligi urnatilib, buning asorati hozirgacha bartaraf kilinmadi. Paxtachilik xisobiga boshqa tarmoqlar zarar kurmasligi kerak, chunki inson iste'moli, uning manfaati uchun mavjud barcha tarmoklar faoliyati bir xil sharoitda bo'lishi, birining xisobiga ikkinchisining rivojlanishiga yo'l kuyib bulmaydi. Tarmoklar urtasidagi imtiyozlilik zaruriyat talabi buyicha faqat vaqtincha bo'lishi mumkin. Agar imtiyozlilik doimiy balsa, buning salbiy tomonlari kuchayib boraveradi.

Jahon mehnat taqsimotida O'zbekistonnint mevachilik, uzumchilik, polizchiligi ham katta urin egallashi mumkin. Bir vaktlari O'zbekiston mayizi, yongogi, quruq mevalari, Xorazm qovuni va beda urugi, qovun qoqi kabilar chetda ma'lum va jahon bozorida o'z urniga ega bulgan. O'zbekiston iklimi, tabiiy sharoiti mevachilik, polizchilik, sabzavotchilikka juda mos. Uzbek dexqoni, borbon, polizchilarining bu sohadaga mohirligi yuqori darajada bulgan. Demak, bunday tarmoklarda tajriba etarli va ularning taraqqiy etishi uchun asosli tomonlar kup. Imkoniyatlarimiz mehnat taqsimotida bularning urni katta bo'lishiga yul ochib beradi. Gap bularni haqiqatan ham jahon darajasiga kutarish va bu sohadagi zarur ishlarni bajarishdir.

Bunga erishish uchun dexqonchilikning bu tarmoklarini xam tarakqiy ettirish va ishni jahon mehnat taksimoti talablariga mos xolda uyushtirishdan iborat. Buning

uchun bir qancha ilror texnologiyani qo'llash, ma'qul navlardan mahsulot etishtirish talab etiladi. SHu bilan birga tovar holati talab etadigan sanoat usulidagi ishlov berishni tashkil etish zaruriyati turiladi. Chunki jaxon bozori uchun tovarning iste'mol sifati bilan birga tashki kurinishi ham katta urin egallaydi. Bu soxada juda kup ish kilishga turri keladi. Aytish mumkinki, biz uchun bu yangi narsa, chunki bizning hayotimizda, tovarlarning sotilishida, iste'molimizda bunga hech e'tibor bermaganmiz va bunday yorliq hayotimizda kullanilmagan. Tovarning tashki kurinishiga alohida e'tibor berish, uni reklamali asosda urash kabi sanoat bizda deyarli yuq. Bu iste'mol sifati bilan birga tovar holatiga ega bo'lishda katta rolъ uynaydiki, kupincha mahsulotning o'ziga qaraganda uni tovar holati, tovar kurinishi bulgan xarajatlar ko'p bo'lishi mumkin.

Kishlok xo'jaligi mahsulotlariga birlamchi ishlov berish, bu bilan bogliq mayda sanoatning taraqqiy etishi kup qirrali iqtisodiy vazifalarni bajarish bilan birga jahon mehnat taqsimotida ishtirok etishning katta rezervidir. Buni jahon bozoriga olib chikish talablariga mos keladigan holga keltirilsa, unda kup xil dexqonchilik maxsulotlarini eksport kilish imkoni turiladi. Chunki bunga talab katta, ayniqsa bu shimolda joylashgan mamlakatlarda sezilarli darajada. Agarda mahsulotlarning chidamliligi, transportabelligi yuqori bulsa, albatta uzoq mamlakatlar ham xaridor bo'lishi mumkin. Mevalarni, sabzavot va polizchilik mahsulotlarini asosan kuritilgan holda emas, balki ho'l holida ham eksport kilish imkoni tugilib, uning xilini va hajmini kengaytirib borish mumkin.

Kurinib turibdiki, respublikamiz kishloq xo'jaligi jahon mehnat taqsimotida katta urin egallash imkoniyatlariga ega. Bundagi eksport jahon bozorida ishtirok etishning dastlabki yillarida juda ahamiyatli urinni egallashi va kushimcha xarajatlarsiz bu sohada katta muvaffakiyatlarga erishish mumkin.

13.4.Jaxon mehnat taksimotida Uzbekistonning urnini yaratish va sanoat strukturasi uzgarishi.

Mavjud imkoniyat nuqtai-nazaridan O'zbekiston rangli metallurgiya tarmogining jaxon mehnat taqsimotida xajmi katta bo'lishi imkoni bor. Mis va oltin maxsulotlar katta xajmda qizilib, undan zeb-ziynat anjomlari tayyorlanadi, bularning tabiiy zaxiralari juda ko'p.

Iqtisodiy islohatning katta mablag'larga muxtojlik davrida jaxon bozorida xom yo'nalishi bilan qatnashish foydadan xoli emas. Ammo bunday faoliyat doimiy bo'lmay, uni mazmunan o'zgartirib borish talab etiladi. Imkoniyat yuzaga kelib borishi bilan xom-ashyoviylik qisqarib uning o'rnini tayyor iste'mol mollari egallab boradi. Bu o'rinda paxtachilikning kelajaga katta. Ma'lumki tabiiy tolali kiyim kechaklarga dunyoda talab o'sib bormoqda. Buning uchun ishlab chiqarishni kengaytirib va imkoni boricha tola eksportini chit va umuman paxta tolali gazmollar bilan almashtirib borish samarali yo'nalishdir:

1. To'quv sanoatining rivojlanishi bilan yuqori iste'molli tovar ishlab chiqarish.
2. Bunda ish bilan bandlik darajasini oshirish tufayli katta xajmda qo'shimcha daromad olish millatimiz turmush darajasini ko'tarishda juda ahamiyatlidir. Xuddi shunday narsani pillachilik, ipakchilik tarmoqlari to'grisida aytish mumkin.

Rangli metallurgiya to'grisida ham shu fikrlarni aytish mumkin. Ammo bu tarmoqdagi o'zgarish ancha murakkab, ko'p xarajatlar, yuqori texnika va texnologiyani talab etadi. Buning uchun zarur sanoatni yaratish kerak.

Respublikaning jaxon mehnati taqsimotidagi o'rniga ta'sir ko'rsatuvchi omillarga kulolchilik, misgarlik, zargarlik kabilarni ham qo'shish mumkin. Buxoro, Samarqand, Fargona, Xorazm viloyatlaridagi kulolchilik maxsulotlari o'zining badiiyligi bilan ajralib turadi.

Uzbekistonning jaxon mehnat taqsimotidagi o'rnini barcha tarmoqlar, barcha texnik buyumlar xisobiga doimo kengayishi kerak. Bu soxada respublikamizda katta qadamlar tashlanmoqda. Bu avvalo ishlab chiqarishning rivojlanishini tezlashuvini ta'minlash, natijada doim ilgarilab borish demakdir. Busiz jaxon raqobat kurashiga bardosh berish qobiliyatiga ega bo'lish mumkin emas. Mamlakatimizning xarakat yo'nalishi shu maqsadga qaratilgan.

Xulosa

Jaxon mehnat taqsimotida obruli urinni egallash va ishtirok etishni kengaytirib borish, albatta mamlakat iktisodiyotini yukori chukkilarga chikishini ta'minlashdir. Bu ishni amalga oshirishda jaxon bozori rakobati samarali ta'sir kursatadi. Chunki bu umumiy yuklalishsiz, millatning xar tomonlama umumiy tarakkiyotsiz bulmaydi. Bu shunday ulug vazifaki, mamlakat tarakkiyoti darajasini, ayniksa, uning iktisodiyotini jaxon talabi darajasiga kutarish va jaxon iktisodiyotiga kushilib borishdan iboratdir.

Uzini - uzi nazorat va muxokama uchun savollar.

1. Xalqaro mehnat taqsimotining mohiyati va uning jaxon bozoriga bo'lgan ta'sirini tushuntiring.
2. O'zbekistonning xalqaro mehnat taqsimotidagi istiqbolli urnini qanday tushunasiz?
3. O'zbekistonda jaxon mehnat taqsimotida ma'lum ta'sirli o'ringa ega bulishning yo'llarini, usullarini tushuntirib Bering.
4. Jaxon bozoriga chiqishning O'zbekiston uchun xozirgi zamon usullarini ayta olasizmi?
5. Jaxon mehnat taqsimotida O'zbekistonning o'rnini ta'minlash yo'nalishidagi xalk xo'jaligi tarmoqlarining rolini tushuntirib bering.
6. Mexnat unumdorligini oshirish omillari.
7. Rakobatbardosh maxsulot deganda nimani tushunasiz?
8. Jaxon borzorida ishtirokchilar

9. Respublikamiz kishlok xujaligining jaxon mexnat taksimotida egallagan urni.

10. Respublikamiz engil sanoatining jaxon mexnat taksimotida egallagan urni

Tavsiya etiladigan adabiyotlar

1. SHodmonov SH. va boshk. Iktisodiyot nazariyasi. Darslik. T.: Moliya. 2002.

2. Региональная экономика. Учебное пособие Под ред. М. В. Степанова. М., «INFRA-M», 2001.

3. Ivashkovskiy S. N. Makroekonomika. Uchebnik. 2-izd. M.: DELO. 2002.

4. Tojiboeva D. Iktisodiyot nazariyasi. 2-chi kitob. T.: SHARK. 2003.

5. Ovchinnikov G. P. Makroekonomika: Konspekt lektsiy. SPb: Piter. 2000.

6. www.google.ru. Bank referatov

7. www.reviem.uz Rinochnaya ekonomika Rossii

8. www.cer.uz Teoriya rinka v Rossii i za rubejom

IY –Bob. RIVOJLANGAN CHET EL DAVLATLARINING BOZOR IKTISODIYOTIGA UTISH MODELLARI

- 14.1. Amerika davlatlarining bozor iktisodiyotiga utish modellari.
- 14.2. Evropa mamlakatlarining bozor iktisodiyotiga utish modellari.
- 14.3. Osiyo mamlakatlarining bozor iktisodiyotiga utish modellari.
- 14.4. Isroil bozor iktisodiyoti modeli.

14.1. Amerika davlatlarining bozor iktisodiyotiga utish modellari.

Amerika Qushma SHtatlari – dunyo mamlakatlari ichida eng etakchi bulib, u kudratli iktisodiy va ilmiy-texnikaviy saloxiyatga egadir. Kapitalistik tarakkiyotninng karama- karshiliklar xech bir mamlakatda AKSH dagidek ochik va kuchli utmaydi, shuning uchun bu maalakatlarning ijtimoiy-iktisodiy tarakkiyoti doimo bizning e'tiboroimizni uziga jalb kilib kelgan va keladi.

1990 yilning oxiriga kelib AKSH sanaotiga rivojlangan mamlaktlar ishlab chikarishning 34 % i, eksportninn 16 % i va importning 22 % idan ortik kismi tugri kelgan. agar 1988 yilda AKShning yalpi milliy maxsuloti 4562 mlrd.dollarni tashkil kilgan bulsa, 19990 yilga kelib mamalkatning yalpi milliy maxsuloti 5400 mlrd.dollarni tashkil kilib, shu jumladan sanaotda 118.0 kishlok xujuligida 115, kurilishda 270, transport va alokada 335, savdo va umumiy ovkatlanish soxasida 900,xizmat kursatish soxasida 2600 mlrd. dollrani tashkil kilgan.

Sunggi yillarda AKSh dunyo mikyosida uz mavkeining kuchsizlanishini, mamlakatning jaxon xujaligidagi rakobatdoshligining pasayishi mamlakt iktisodiyotining kayta kurishni takozo kilib koldi.

AKSh da iktisodiyotining muvaffakiyatlarining asosiy sabablri kuyidagilardan iborat.

Birinchidan, mamlakat iktisodiyotini resurslarining absalyut etishmasligi sharoitida rivojlanib keldi. Ammo shu bilan birga mamlakat turli, tabiiy resurslarga,

xom ashyoga juda boy edi. Bu ikkala omil mamlakt iktisodiyotini mexnat va tabiiy resurslardan samarali foydalanadigan texnologiyani ishlab chikarishga yunaltirildi.

Ikkinchidan, AKSh ning iktisodiy rivojlanishi ichki bozorning tez kengayib borishiga asoslangan edi, chunki jaxon immigratsion jarayonni ya'ni erlarni uzlashtirishni mamlakat xayotida kapitalizmning chukurlashuviga va kengayishiga sabab buldi. Ichki bozorni katta sigimi mamlaktda yirik va ixtisoslashgan korxonalarni kurish, tovarlarni standartlashtirish imkonini berdi, ammo shu paytda boshka chet mamlakatlarda ishlab chikarish xunarmandchilikka asoslangan kichik-kichik ishlab chikarishlar tipida edi.

Bunday sharoit AKSh korxonalarida nisbatan xam xarajatlar bilan rakobatdosh maxsulot ishlab chikarish imkonini berdi.

Uchinchidan, AKSh iktisodiyoti insoniyat tarixida kurilmagan darajadagi okean ortiga kuchib utgan millionlab mamlakt mutaxassislaridan okilona foydalana oldi.

Turtinchidan, AKSH iktisodiyotining tez sur'atlari bilan usishiga chet-el kapitalining katta mikdorda kirib kelishi sabab buldi. Ammo XX asr boshida AKSH da uncha kup bulmagan mikdorda chet-ellarda uz investitsiyasini juda kuchli saloxiyatga ega buldi.

Beshinchidan, AKSh xududida feodal tuzumi xukm surmagan va 130 yildan buyon bu mamlakat xududida urushlar bulmagan, ammo AKSH birinchi va ikkinchi jaxon urushidan golib chikkan. Bu omil mamlaktdagi ishlab chikarish jarayoniga katta ta'sir kursatdi.

Bugungi kunda Amerika fani va texnikasi eng yukori darajada rivojlangan bulib, Amerika xalkining texnik daxoligi uz imkoniyatidan xali xam tulik foydalangani yuk. Bu xujalik mexagnizmini uziga xos tipi va ilmiy xarajatlarning yukorida darajadaligi bilan aniklanadi.

AKSh da xususiy tadbirkorlik xar doim uzining keng mikyosda rivojlanishi uchun imkoniyatlarga ega bulgan va xozirgi kunda xam shunday bulib kolmokda. Bu mamlakatda davlatning xujalik faoliyatga aralashuvi, fakatgina bozor mnosabatlari xar

tomonlama amal kila olmaydigan soxalar va tarmoklardagina ruy berishi mumkin. Real xayotda AKSh davlati kuyidagi asosiy printsiplarga amal kiladi: xususiy tadbirkorlik bilan rakobat kilmaslik, xususiy sektor faoliyatini uzgartirmasdan, bilki tuldirish, uni tez va tulik rivojlanishiga xar tomonlama yordamlashish. Butun bir tarmoklar bir yokda tursin, xatto biror kompanriyani milliylashtirish AKSh da xech kachon keng mikyosda amalga oshirilmagan. Xuddi ana shu xususiyat AKSh davlati tadbirokriligining kulami, xususiyatlari va maksadidir va bu jixatidan boshka mamlakatlardan fark kiladi.

AKSh iktisodiyotining rivojlanishiga kuchli ta'sir kursatgan omillardan biri ilmiy-texnika revolyutsiyasidir.

Ilmiy-texnika yutuklari asosida ilgor texnologiyalar bilan kurollangan yangi tarmoklar va ishlab chikraishlar paydo buldi, bularga mikroelektronika, lazer texnikasi, biotexnologiya, yangi ishlab chikarish texnikalari bulgan robotlar, rakamli boshkariladigan stanoklar va xokazolar kiradi.

1990 yilda kishlok xujaligi tarmogi mamlakat milily yalpi maxsulotga kushgan xissasi 19 mlrd. dollarni tashkil etgan va kishlok xujaligida mamlakt ishchi kuchlarining 2 % band bulgan AKSh tashki savdosida kishlok xujuligi maxsulotlarining eksport maxsulot kiymati 46 mlrd.dollarni tashkil etadi, yoki eksport kilinadigan maxsulotlarning 10 % ini fermerlari xar yili 100 ming dollradan ortik maxsulotni sotadi. 1930-yildan 1990 yilga kadar kishlok xujaligida band bulgan bitta ishchiga nisbatan kapital kuyilmalarning tugri kelishi 20 martaga oshgan.

Kishlok xujaligin prandachilk, gusht. sut, bugdoy etishtirish kabi tarmoklari sanaot negiziga kuchirilib, kishlok xujaligini sanoatlashtirish,ishlab chikarish kuchlarini sanoat jarajasiga kutarilishi, shunga olib keldiki, kishlok xujaligi endilikda uz mustakilligini yukotdi va tarmoklar kompleksini ajralmas tarkibiy kismi bulib, agrobiznes, agrosanoat kompleksi nomini oldi. AKSh kishlok xujaligida fermer bosh figuradir. Fermerlar mashinalar bilan kurollangan bulib, yollanma mexnatdan keng foydalanadigan kapitalistik xujalikdir.

Texnik ekinlar orasida paxta maxsuloti sezilarli urin egallaydi. Jaxonda 1991

yilda – 18,8 mln. tonna paxta tolasi etishtirilib, shundan – 4,137 mln.t AKSh da 2.700 mln.t, sobik SSSRda 2,199 mln.t, Xindistonad 1,502 mln.T Pokistonda 749 ming tonna Braziliyada 628 ming tonnasi esa Turkiyada etishtiriladi.

Bozor iktisodiyotiga utishda paxta etishtirish va undan foydalanishga oid jaxondagi axvolni bilish mamlakat ichkarisida xam , uning tashkarisida xam paxta etishtirshi va iste'molchilar bilan xamkorlik kilish maksadi turadi. AKSH da paxta zavodlari katta emas, paxta tozalash mashinalari 2-3-, unumdorligi soatiga 10-15 toy yoki 2-3 tonna. Zavod koshida 11 ming toydan iborat tayyor maxsulot saklanadigan uchta katta ombor, umumiy sigimi 6-7 ming tonna yoki 600 fermerga xizmat kila oladi.

14.2. Evropa mamlakatlarining bozor iktisodiyotiga utish modellari

Shvetsiya iktisodiy tarakkiyot modeli.

Shvetsiya bozor iktisodiyoti axolining turmush darajasi va inson xukuklari ximoyalanishi yukori darajada rivojlangan garb mamlakatlardan biridir. Bu erda ijtiomiy uzgariglar va iktisodiy isloxatlar utkazishning muvaffakiyatli va talofatsiz amalga oshirishning katta tajribasi tuplangan.

f SHved modelning asoslari 50-yillarda vujudga keldi. Keyinalik davlat iktisodiy siyosatining asosi bulib koldi. Bu siyosatning asosiy printsiplari kuyidagilar.

1. Ishlab chikarish vositalarini sotsializatsiyalashtirishga asos yuk.
2. ishlab chikarishning (vositalarini) samarali bozor sistemasidan voz kechishga xech kandy sabab yuk.
3. Ishlab chikarishning markazlashmagan bozor sistemasi samarali.
4. Davlat firmalar va kompaniyalarning ishlab chikarish faoliyatiga aralashmaydi.
5. Mexnat bozoridagi faol siyosat esa bozor iktisodiyotidagi xarajatlarni minimumga olib kelishi kerak.

Shvetsiya mana shular asosida xususiy sektorini iloji boricha maksimal rivojlantirish, ishlab chikarish asoslariga ta'sir kilmasdan, xalkning turmush darajasini yana kutarish maksadida solik sistemasi va davlat tomonidan foydaning katta kismini kayta taksimlash yotadi. Bu esa Shvetsiyada milliy daromadning taksimlash, iste'mol

kilish va kayta taksimlash borasida davlatning rolini oshirishga olib keldi. Isloxatlar makurasida bunday faoliyat funktsional sotsializm nomini oldi. «Funktsional sotsializm» doktrinasining bosh tezisi mulkchilikning kup kirrali va bulinuvchanlik funktsiyalari (egalik kilish, foydalanish, taksimlash, idora etish) va mulkka egalik kilishga talukli ma'lumotlarning nokonuniyligidir. Mulkka egalik kilmasdan xam uni idora etish xukukini olish mumkin. Shvetsiya boshka Garb davlatlaridan ajralib turuvchi narsa bu erdagi sotsial belgilarning uziga xos yuzaga chikishdir.

Shved davlatining yukori sotsial xarajatlari barcha axolini kafolatlangan sotsial sugurtadan foydalanish barcha turdagi tibbiy xizmatlarni va bilim olish mumkinligini ta'minlashga imkon beradi.

Shved modelinnig yana muxim va uziga jalb kiluvchi xususiyati «tulik bandlik». Shvetsiyadagi bugungi xakikat kapitalizm davridagi ommaviy ishsizlik mukarrar degan tushuncha inkor etadi. Chunki keyingi uch turt un yilliklar davomida mamlakatda ishsizlik darajasi doimiy 2 % dan oshgani yuk. Bu kursatkich «tulik bandlik» tushunchasining sinonimi va barkaror iktisodiyot tarakkiyotining asosi bulib xisoblanadi.

Kadrlarni umumta'lim va kasbga tayyorlashni kutarish orakali ta'minlanuvchi axolining yukori darajadagi ish bilan bandligi, fakat kishining moddiy turmush darajasini kutaruvchi vosita sifatida karalmasdan, balki shaxsning ijodiy mexnat kilishni va jamiyatda uzurnini topishga yordam kluvchi vosita sifatida kraladi.

Shvetsiyadagi iktisodiy sistema aralash iktisodiyot sfatida xarakterlanadi. Uning asosida bozor munosabatlar va rakobat asosida davlat tomonidan tartibga solishdan aktiv foydalanish yotadi. mana xuddi shu narsa Shvetsiya kapitalistik bozor xujaligida xususiy, davlat va konoved modelining bazasi xisoblanadi. Aralash iktisodiyot deganda kooperativ mulk shakllarining uzaro xarakati tushuniladi. Bu formalardan xar biri iktisodiy va ijtimoiy uzaro boglik sistemasida uz urnida ega va uz vazifasini bajaradi. Shved kompaniyalarining ishlab chikarishda 50 dan ortik kishi band bulgan kompaniyalarning kupchilik kismi (85% ga yakin) xususiy kapitalga tegishlidir.

Shved modelining yana bir xususiyati undagi kooperativ xarakatining roli bulib xisoblanadi. Bu xarakat kishlok xujaligida, sanoatda, chakana savdoda uy-joy kurilishda va boshka faoliyat soxalarda muxim rolъ uynaydi. Keyingi yillarda shved modeli uzig axos bulgan ba'zi xususiyatlarni yukota boshladi. Uni muxim institutlarining ma'lum kislari uz vazifasini oldingidek vaktdagi kuchayishi bir kancha iktisodiy kiyinchiliklarga olib kelmokda. Markaziy jamoa shartnomaviy tartibga solish sistemasi chukur krizisni boshidan kechirmokda. Yollanma ishchilarning ma'lum kismi uzlarining ximoyachilarini kuprok uz korxonalarida kura boshladilar. Bu sistema katta ijobiy meros koldirmokda. Shved modelining belgilari bulish «tulik bandlik» va uni kullab kuvvatlash sistemasi, grajdanlarning kuchli sotsial ximoyalanganligi va yukori darajadagi sotsial barkarorlik kabi belgilari uz kuchini saklab koldi. SHunday ekan bu meros, ijtimoiy rivojlanishning uzgaruvchan sistemali koordinatida uz urnini saklab koladi va xar tomonlama urganishshni talab kiladi. Endi mana shu sektorlarning rivojlanish omillariga aloxida tuxtalib utamiz.

Xususiy sektor. Shvetsiyada tovar va xizmatlar ishlab chikarishda asosiy rolъ uynovchi sektordir. Uning doirasida eksport ixtisoslashuvini aniklovchi, avalo kayta ishlash sanoatida etakchilik kiluvchi yirik kapital aloxida kursatish mumkin. Xususiy sektorning kolgan kislmini urta va kichik firmalar tashkil kiladi. SHvetsiya iktisodiyotining xususiyatlaridan biri ishlab chikarishning yukori darajada monopolashganligidir. U ayniksa sharik-podshipnik ishlab chikarishda (SKF), avtomobilsozlikda («Volъvo», «SAAB», «Skaniya»), kora metallurgiyada («Svejka stalъ»), elektrotexnikada («Elektrolyuks», «AAB», «Erikson») yogochni kayta ishlab chikarish va kogoz-tsellyuloza sanoatida («Stura», «Muok Dushma») samolyotsozlikda («SAAB-Skaniya») farmotsevtikada («Astra Farmatsiya») maxsus pulat ishlab chikarish, («Sandvik», «Avesta») ayniksa yukoridir.

Davlat sektori. Davlat sektorining xajmi ichki maxsulot ishlab chikarishda davlat xarajatlari, iste'mol va soliklarning yalpi mikdori davlat sektorida bandlar kabi kursatkichlar bilan xarakterlanadi. 19909 yilda bu sektorda ishchilarning 31

% band buldi, davlat iste'moli 30 % ni, davlat kapital kuyilmalari 33 % ni tashkil kildi.

Shvetsiya iktisodiyoti boshka mamlaktlar bilan uzviy boglangan va tashki savdoga boglikdir. Mamlakatda ishlab chikarilgan sanoat maxsulotlarining 50 % iga yaqin eksport kilinadi. Ba'zi bir kompaniyalar uz tovarlarinnig 80-90 % eksport kiladilar. Tovar va xizmatlar eksporti yalpi ichki maxsulotning 33 % tashkil kiladi.import esa 30 % ni tashkil etadi. Shvetsiya tajribasidan nimalarni olish mumkin. Kupchilik shved mdelini eksport klish va boshka mamlakatlarda undan foydalanish oson deb xisoblaydi. Xar kanday mamlakat uzining milliy an'analariga rivojlangan tarixiga ega .va boshkaruv institutsion strukturalariga ega. Chunki shved modeli avvalo ana shularga asoslanadi. Shvetsiya axolisining etnik va diniy bir xilligi bilan, markaziy xukumatining uzok ana'anlariga egaligi bilan, mamlakatnig 75 yildan oshik biror bir urushlarga ishtirok etmaganligi bilan, 60 yildan ortik vakt mobaynida ishchilar xarakatinig etakchi rolga egaligi bilan, xususiy mulkchilikning kupchilik sektorlarida davlat aralashuvi bilan chambarchas boglanib ketganligi ajralib turadi. Bundan tashkari shvedlarga xos bulgan tulik bandlik va tenglik ana'nalariga xaddan tashkari sodikligidir.

SHved tajribasining moxiyati shundaki mexnat bozoridagi kuchli va yaxshi tashkil kilingan siyosat, solik tulovchilarning pullaridan foydalanishning yukori maxsuli va samarali yulidir.

14.3. Osiyo mamlakatlarining bozor iktisodiyotiga utish modellari.

Janubiy Koreyada bozor iktisodiyotining shakllanishi va rivojlanishi.

Urushdan keyingi yillarda janubiy Koreya iktisodiyotida kishlok xujaligi va balikchilik xujaligi, tog-kon va ozik-ovkat sanoatining urni yukori edi. Kolok iktisodiy tuzilma, ishlab chikarish kuchlari rivojining past darajasi va unig usish sur'atining sekinligi ichki siyosiy axvolining nomuvozanatligiga olib kelardi. Bu davrda , ayniksa, kishlokda sotsial karama-karshiliklar kuchayib chukur siyosiy krizislar darajasiga etib bordi. Mana shunday sharoitda chukur agrar isloxat utkazildi.

Bu isloxat natijasida kishlog xujaligida kapitalizmgacha mavjud munosabatlar urniga. ya'ni yirik er egalari urniga ijarachlar mexnatiga asoslangan fermer xujaliklari vujudga keldi. Fermer xujaliklarini kullab-kuvvatlash Janubiy Koreya kishloklari kiyofasini tubdan uzgartirdi va shu bilan birga kolok iktisodiy strukturalarga tayangan siyosiy kuchlar ta'sirini kamaytirdi.

Maxalliy ma'muriyat tomonidan kishlok xujaligini kapitalistik yulga utkazish isloxatini amalga oshirish bilan bir vaktida agrar sektordan ma'lum mikdordagi mablaglarni industrialashtirish maksadlariga yunaltirildi. Buning natijasida davlat dexkonlar etishtirgan maxsulotning ma'lum kismini bozordagi narxdan past baxolarda majburiy ravishda sotib oldi. Usha davrdagi ozik-ovkat maxsulotlari bilan tuldirildi.

Xukumatning ogir sanoatni rivojlantirish sura'tlariga katta e'tibor berishi natijasida 80- yillarning boshida ogir va kimyo sanoati tarmoklarida ancha yutuklarga erishildi. Ayniksa, metallurgiya, mashinasozlik, kimyo va elektronika sanoati gurkirab rivojlandi.

Lekin uzining maksadi tashki iktisodiy alokalarni kuchaytirish bulgan siyosat, kishlok xujaligida etishtirilgan resurslarni sanoat foydasiga kayta taksimlashni mavjud bulgan sharoitda kup vakt iktisodiy samara berishi mumkin emas edi. Bu siyosat natijasida kishlok axolisining ommaviy ravishda shaxarga kuchib ketishi kuchaydi. Bundan tashkari AKSH dan yordam sifatida keladigan ozik-ovkat maxsulotlarining mikdori oldin kamaydi va keyinchalik butunlay tuxtab koldi. Bularning barchasi dexkonlarda norozilik tugdirdi. 60-yillarning oxiri va 70-yillarning boshlarida dexkonlarning norozilik chikishlari Seul rejimining agrar siyosatiga bir kancha uzgarishlar kiritishga majbur kildi. 70-yillarda «yukori baxolar» siyosati amalga oshirila boshlandi. Kishlokdagi infrastrukturalarga yirik sarmoyalar ajratila boshlandi.

Janubiy Koreya xukumati tomonidan 60-70 yillarda utkazilgan siyosat natijasida fakatgina maxalliy kapitalning roli mustaxkamlanib kolmasdan, shu bilan birga iktisodiy rivojlanish uchun zarur bulgan chet el kapitalining xam keng kirib kelishi ta'minlandi. 70-yillarnig boshidan chet el investitsiyasining kirib kelishi yanada kuchaydi. Bunga sabab soliklar va bojxondagi imtiyozlar, sanoat va eksport

zonalarining tashkil kilinishi, ishchilar va kasaba uyushmalari xarakati ustidan nazoratning kuchaytirilganligi, yukori malakali, arzon Janubiy Koreya ishchi kuchiga xam mexnat xaki tulanishi natijasida olinadigan yukori foyda normasi va boshka omillar sabab buldi.

80-yillardagi chet el investitsiyasining oshishini Janubiy Koreya xukumati tomonidan uni ragbatlantirishga karatilgan choralari ta'minlandi. Masalan: chet ellik ishbilarmonlar ishlab chikarilgan maxsulotlarni bir kismini eksportga chikarishlari (sanoat zonalaridan tashkari) shart edi. mana shu shartlar bekor kilindi va chet el investitsiyasining yanada kengrok kirib kelishi ta'minlandi. Bundan tashkari chet el investitsiyasidan foydalanish mumkin bulgan tarmoklar ruyxati kengaytirildi va Koreya tomonidan xamkor tomon bulishi shartligi bekor kilindi. Bundan tashkari bitta ob'ektga kuyiladigan chet el investitsiyasining minimal mikdori 500 ming dollardan 100 ming dollragcha kamaytirildi. Chet el kapitali bilan xamkorlikdagi kompaniyalar uchun bir kancha daromad soligidan birinchi besh yilda ozod tkilish va keyingi uch yilda 50 foiz kiskartirish kabi solik imtiyozlari berildi.

Chet el investitsiyasining Janubiy Koreya iktisodidagi mikdori 0,8 mlrd. dollar bulsa xam. lekin bu xissa eksport bozorini kengaytirigshda, yangi texnologiya va «Nou-xau» ni olshida va Koreya firmalarida boshkarishning ilgor usullarini kullash muxim axamiyatga ega buldi.

Janubiy Koreya iktisodiyotining rivojlanishiga turtki – davlat tomnidan anik maksadga karatilgan ichki siyosat yuritilganligidandir. shu bilan birga bir tomondan mavjud tuzumga karshi chikishlar xar kanday vositalar bilan bostirildi. Avtooitar rejim 70-yillarda belgilab kuyilgan xollardan tashkariga chikkan xar kanday ishchilar va kasab uyushmalari xarakatini kattik nazorat ostiga olgan edi. Masalan, ish tashlashlar rasmiy ravishda ta'kikilangan va ayniksa chet el kapitali kuyilgan va davlat axamiyatiga ega bulgan tarmoklarda umuman mumkin emas edi. Boshka tomondan xukmron doiralar ijtiomiy tizim tarakkiyotida iktisodiy rivojlanish xukmron bulishi uchun turli ijtimoiy kuchlar va tabakalarning birgalikdagi xarkati zarurligini zur berib targib kilib, ishchilarning xar kanday aktivligini ragbatlantirar edilar. Bularning

barchasiga karamay Janubiy Koreyadagi avtoritar rejim asosan siyosiy soxada xukmron bulib, boshka soxalarda ancha erkinliklar mavjud edi.

Koreya raxbariyatining kuchi xususiy ishbilarmonlarga yordam berish orkali uni gullab yashnashiga kartilgan edi. Masalan, xukumat turli ijtimoiy infratuzilmalarni barpo etish uchun, yullar, dambalar, portlar, temir yullari, sanoat zonalari va maktablar kurishga katta e'tibor berdi. Xukumat bundan tashkari xususiy ishbilarmonlikning rivojini osonlashtirish uchun yangi konunlar kabul kildi, mavjudlarini kayta kurib chikdi, uning oldidagi barcha tusiklarni yul kilish uchun eksportni oshirdi va chetdan investitsiya va yangi texnologiyalarni kirib kelishini ta'minladi. Bundan tashkari davlat boshkaruv apparatining samaradorligini oshirish uchun xukumatning kupchilik yosh a'zolari doimiy raivshda chet elda ukish va stajirovkakaga yuborilib turildi.

Urushdan keyingi Janubiy Koreya iktisodiyoti kichik, iktisodiy rivojlanishining maksadi – oddiy bulib, xususiy tadbirkorlikka iktisodiy rivojlanish jarayonini boshkarish uchun kerakli axborot va malaka etishmas edi. SHuning uchun xukumat bozor kuchlarini, ma'lum faoliyat turlari va sanoat ishlab chikarishining ba'zi bir tarmoklarini ragbatlantirishga yunaltirilgan edi. Mana shu faol rol Janubiy Koreya iktisodiyotining rivojlanishini ta'minlagan omillardan biri edi.

Lekin keyingi davrda iktisodiyotning usishi va murakkablashuvi, dunyodagi iktisodiy vaziyatning uzgarishi, siyosatchilarga iktisodiyotga davlat tomonidan aralashuv: bozor mexanizmi va xususiy iktisodiy faoliyatga salbiy ta'sir kilayotgan omillar ekanligini tan olishlarini majbur kildi. Ikkinchi neft inkirozi davridan keyin davlatni iktisodiy boshkarish usuli kattik tankid kilina boshladi. Buningng natijasida ogir sanoatida ortikcha kuvvatlarning rivojlanishi, inflyatsiyaning yukori darajasi, daromadlarni taksimlashdagi kamchiliklar, tulov balansining buzilishi kabi salbiy vaziyatlarni keltirib chikargan edi. Yangi xukumat mamlakat ichkarisidagi iktisodiy vaziyatlarni keltirib chikargan edi. Yangi xukumat mamlakat ichkarisidagi iktisodiy vaziyatdan va jaxon kon'yukturasidagi keskin uzgarishlardan kelib chikib, 80-yillarning boshidan barkarorlashtirish. bozor kuchlarining erkin uyinini ta'minlash,

xususiy ishbilarmonlik faoliyatini liberallashtirish kabi choralar kurish bilan yangi iktisodiy siyosat yurita boshladi. Xukumat ilshgari kullanilib kelingan baxolarni tartibga solish, xususiy sarmoya, savdo va bank operatsiyalari ustidan nazorat kilish usullaridan voz kechdi. Bu «liberallashtirish» siyosati xamma vakt teks utmadi va xali xam uz yakuniga etgangi yuk. Lekin bugungi kunda rakobat sharoitida xarakat kilmokdalar. Xukumat tomonidan sarmoyalar bilan ta'minlash, ishlab chikarish va eksportni ilgariidek ragbatlantirish faollik bugungi kunda yukori emas.

Sanoatchilar va biznesmenlar xam xalkaro bozorda Janubiy Koreya tovarlari rakobat bardoshligini oshirish maksadidda keng mikyosda choralar kurmokdalar. Ilmiy-tadkikot ishlarini amaliy fanlarni rivojlantirish uchun, tovarlar sifatini takomillashtirish uchun katta-katta kapital mablaglar ajratilmokda. Masalan, «Samsung elektroniks» yarim utkazgichlarni sifati buyicha YAponiyaga tenglashdi. Ilgari YAponiyaning «Mitsubisi» kompaniyasining komponentlariga karam bulgan «Xyunday Motors» kompaniyasi uz avtomobillariga Janubiy Koreyada ishlab chikarilgan dvigatellar urnata boshladi.

Eksport imkoniyatlarining pasayishi natijasida Janubiy Koreya yirik iktisodiy Konglomeratlarda eng sunggi zamonaviy texnologiyani rivojlantirish va chet el firmalari bilan strategik uyushmalar tashkil kilishga intilmokdalar.

Janubiy Koreyalik biznesmenlar yana bir kulay imkoniyatga ega buldilar. Iste'mol tovarlarinnig salmokli ichki bozoridan tashkari. ular yangi kengliklarga chikdilar. Bu – Sharkiy Evropa, Xitoy va Janubiy –Sharkiy Osiyo bozorlaridir. Natijada AKSh va YAponiya bozorlarida kurilgan yukotishlar urnini bir muncha koplashga imkon berdi. Bu Janubiy Koreya 2-3 yil ichida yangi eksport siyosatiga tayyorlanishiga imkon beradi.

Xindistonnig ijtimoiy iktisodiy rivojlanish modeli.

Xindiston ijtimoiy-iktisodiy rivojlanish buyicha rivojlanayotgan mamlakatlar jumlasiga kiradi. bu mamlakat ulakan tabiiy boylik va floraga ega, xamda iklim sharoiti turli xil bulgan mintakada joylashgandir.

Xindiston tabiiy boyliklariga kelsak, yirik kazilma boyliklar va tabiiy resurslarga aega bulgan mamlakatdir, jumladan, kumir, neft, gaz xamda oltin zaxiralari mavjuddir. Bu maxsulotlarga bulgan talab mamlakat ichki bozori extiyojlarini kondirib kelmokda . Xindistonning okeanga yakin kismida axolini kupchilik kismi balikchilik bilan shugullanadi. Milliy daromadning usishiga sabab mamlakatda xizmatlar kursatish soxasi bilan kishlok xujaligini yukori sur'atlar bilan rivojlanishi, ilmiy texnika tarakkiyoti yutuklaridan keng foydalanish buldi. Kishlok xujaligida yangi texnikadan, traktorlardan, asbob-uskunalaridan unumli foydalanish milliy daromadning oshishiga sabab buldi.

YAlpi milliy xajmiga kura Xindiston rivojlanayotgan mamlakatlar orasida etakchi urirlarni egallab kelmokda.

Bu kursatkichlarga misol kilib kuyidagilarni olish mumkin: kumir kazib chikarish, kogozi-paxta materiallari, guruch, sut, choy etishtirshi, elektr energiya ishlab chikarishni, pulat kuyish va x.k.

Shu bilan birgalikda yalpi milliy maxsuloltni axoli jon boshiga xissasi 300 AKSh dollaridan oshmaydi. Axolining kupchilik kismini rasmiy goyalar darajasida yashaydi. Mustakillikka erishgadan sung mamlakatda zamonaviy sanoatning xamma tarmoklari vujudga keltirildi. Lekin, yalpi ichki maxsulotda sanoatning xissasi 20,0 % dan oshmas edi.

Keyingi yillarda Xindiston mustamlakachilaridan meros kolgan iktisodiyotni uzgartirish ishida katta muvaffakiyatlariga erishdi. Iktisodiyotni davlat yuli bilan tartibga solishnnig turli shakllarini keng joriy etish, mamlakatni sanoatlashtirish yuli, sanoat ishlab chikarishni ustirishiga kumaklashdi. Bu yillarda ogir sanoat va energetika sanoati tarmoklari juda tez usdi. Xindiston milliy iktisodiyotining xususiyatlaridan biri davlat sektorini vujudga kelishi buldi. Xozir uning yalpi milliy maxsulotdagi xissasi 20.0% ni tashkil kildi. Sanoatning bir muncha eng muxim tarmoklarida davlat sektori etakchi egallab turibdi.

Oxirgi yillarda asosiy e'tibor zamonaviy tarmoklarni rivojlantirishga karatilmokda.Xindistonda zamonaviy sanoatning ximiya, farmatsevtika, kogozi-

tsellyuloza, tukimachilik, ozik-ovkat, kosmetikea tarmoklari sezilarli darajada rivojlangan.

Garb mamlakatlari litsenziyalari va texnologiyalari asosida Xindiston mashinasozligi, yuk va shaxsiy avtomobillar, metallurgiya, kimyo, neft sanoati uchun kurilmalar ishlab chikarishni yulga kuydi.

80-yillardan Garbning rivojlangan mamlakatlari, avvalo AKSH, Buyuk Britaniya, Frantsiya, Germaniya, YAponiya bilan iktisoidy alokalar sezilarli darajada kengaydi. SHu vaktning uzida, rivojlangan mamlakatlar bilan savdo-iktisodiy alokalarni yaxshilishga e'tibor berdi. Mamlakatda ishsizlikning mavjudligi iktisodiy rivojlanishga sezilarsiz ta'sir kursatib kelmokda. lekin, bunday xolatning mavjudligi korxonalarda ish xakini minimal darajada saklanib kolishiga sabab bulmokda. Xamda uning BMT tomonidan belgilab kuyilgan normadan kam bulganligi iktisodiyotga unchalik ziyon etkazmaydi.

Xindiston iktisodiy modelining xususiyatlaridan yana biri rivojlanayotgan mamlakatlar ichida chet el moliyaviy yordamida kup foydalanilganligidir. Mamlakatdagi mavjud resurslarning 90 % i karzlar bulib, Garb mamlakatlari va xalkaro moliyaviy tashkilotlar tomonidan berilmokda.

Kupgina tarmoklarda chet el sarmoyasi muxim urin tutib kelmokda. Xozir mamlakatda Garb mamlakatlari, avvalo AKSH, Germaniya, YAponiya, Frantsiya: Buyuk Britaniya mamlakatlari transmilliykorporatsiyalarining 300 ga yaqin filiallari ishlab turibdi, kayta ishlov sanoati maxsulotining 1/3 kismi chet el sarmoyasi xissasiga tugri keladi.

Xindiston iktisodiy modelining xususiyatlaridan biri mamlakat iktisodiyotini liberalizatsiyalashtirish. Sunggi yillarda xukumat iktisodiyotda liberalizatsiya utkazish yuliga, importni tartibga solish orkali mamlakat iktisodiyotiga yangi texnologiya kirib kelishni ta'minlash maksadida kator tadbirlar utkazdi. Jumladan, litsenziya va «nou-xau» xizmatlarini jalb kilinishi, xamda injiniring xizmatlaridan foydalanish Xindiston iktisodini moddiy-texnika bazasini tiklashda juda kul keladi.

Bu liberalizatsiyadan maksad mashinasozlik soxasida eksportni rivojlantirish

buldi.90-yillar urtalariga kadar Xindiston eksportini 80 % ini mineral xom ashyo va kishlok xujaligi maxsulotlari tashkil kilar edi. Mashina-texnika eksportining rivojlanishida xind xususiy kompaniyalari va chet el kompaniyalari orasida tuzilgan kushma korxonalar roli kattadir.

Xindiston rivojlanayotgan mamlakatlar orasida kishlok xujaligi maxsulotlarining yirik eksporteri xisoblanadi. SHu bilan birgalikda Xindiston xosilsizlik va kurgokchilik yillari juda kup mikdori kishlok xujaligi maxsulotlarini chetdan olib keladi.

Ayrim kishlok xujaligi maxsulolarini ravishda chet el mamlakatlaridan sotib oladi. Xindiston sovutkichlar, televizor, kir yuvish mashinalari, konditsionerlar ishlab chikarish bazasiga ega. Bu tovarlarning deyarli xamma turlari zamonaviy texnologiya va chet el firmalari bilan kelishuvlar asosida ishlab chikariladi.

Sanoati rivojlangan mamlakatlar AKSh, Buyuk Britaniya , Frantsiya, Germaniyadagi ochilgan kushma korxonalar ya'ni, texnika-texnologiya eksportini kengaytirishning yana bir kanali bular 2002 yili rivojlangan va rivojlanayotgan mamlakatlarda 160 dan ortikni tashkil kiladi. Bu kushma korxonalar asosan mexmonxona, umumiy ovkatlanish, savdo tarmoklarida tashkil etilgan. Rivojlanayotgan mamlakatlardagi korxonalar esa xind kompaniyalari ma'lum tajriba va yutuk kozongan soxalarda kogoz – tsellyuloza, ozik-ovkat, tukimachilik, kimyo, farmatsevtika soxalarida tashkil etilgan.

Xindiston Respublikasi iktisodiyotini yana bir muxim kursatkichi, rivojlanayotgan mamlakatlar ichida tashki savdo faoliyatini tutgan urni buladi.

Xindiston xukumatining tashki savdo siyosati va davlatni iktisodiyotini tartibga solishning kompleks tadbiridan biri bulib, u nafakat eksport va import strukturasi va dinamikasiga, balki umuman mamlakatdagi iktisodiy kon'yukturaga samarali ta'sir etish vositasidir. Bu siyosat mamlakat ichida ishlab chikaruvchilarni dunyo bozoridan ximoyalash bilan va uz ishlab chikarishining rivojlantirishga e'tibori bilan xarakterlanadi.

Keyingi paytlarda Xindiston xukumati bilan Uzbekiston urtasida iktisodiy,

ma'naviy xamda turli xil ijtimoiy alokalar kengayib bormokda. Bu alokalarni kengayib borishi, bu ikki davlat urtasida urnatilgan diplomatik alokalari keyin yana xam rivojlandi. Xindiston xam uz navbatida yakin kushnichilik alokalarini turli javxalar bilan kengaytirishga xarakat kilib kelmokda.

14.4. Isroil bozor iktisodiyoti modeli.

Isroil davlati deganda bizning xayolimizga birdaniga agressiv «davlat-garnizon» iktisodiyoti xarbiy xarakatlarning juda katta mikdori ostida zurga jon saklayotgan, inflyatsiya usishining rekord darajasi, tulov balansining doimiy etishmasligi bilan va boshka bir kancha salbiy xolatlarga ega bulgan davlat keladi. Xakikatdan xam Isroil davlati iktisodiyotda sanab utilgan kamchiliklar mavjud, yakin-yakinnlarda xam bizning matbuotimizda ularning vayrok kilish ta'siri juda xam oshirib kursatilar edi.

Bugungi Isroil – yalpi milliy maxsuloti (YAMM) -35mlrd. dollardan oshik bulgan yukori darajada rivojlangan Malayziya – (27,6 mlrd.dollar), Singapur – (17,3 mlrd dollar), Gonkong – (25,6mlrd.dollar), Tayland – (41,4 mlrd.dollar) kabi yangi indutrial mamlakatlar katorida turuvchi davlatdir.

80 – yillarda Isroil iktisodiyoti uchun katta uzgarishli yillar buldi. 1985 yilda sobik SSSR da kayta kurish boshlanishi bilan bir vaktida Isroil xukumati xam keng mikyosda iktisodiyotni soglomlashtirish va rivojlanishning inflyatsiyali modelidan voz kechish dasturini kabul kildi. Dastur xarbiy xarajatlarni, davlat xarajat keskin kamaytirish, ularni davlat tomonidan tartibga solishdan va davlat sektorining xajmini oshib ketishiga milliyalashtirishdan xam voz kechish kabi muxim chora-tadbirlari uz ichiga olgan edi.

Isroil xukumati tomonidan kurilgan chora-tadbirlar ijobiy siljishlarga olib keldi. 1984 yildagi rekord darajasidagi inflyatsiya sur'atini 44,5 % da keyingi yillarda 15-20 % gacha tushirishga erishildi. Iktisodiy usish sur'ati yanada tezlashdi. Sanoat korxonalari va bank tizimida samaradorlik va foyda olish usdi. Bugungi kunda Isroil iktisodiyoti investitsiya darajasining yukoriligi bilan ajralib turadi. Bu jarayonda «Intel», «Neshnl seminondaktor», «Boing» kabi yirik chet el korporatsiyalari aktiv ishtirok etmokdalar.

Isroilning markaziy kismi va Xayfa sanoat kismi chet el kapitalini jalb kiluvchi asosiy markaz bulib xisoblanadi. Bu erda Isroil sanoatining eng zamonaviy texnologiyasiga ega bulgan tarmok korxonalari joylashgan. Negavadagi Beer-Sheva shaxri mamlakatdagi eng yirik biotexnologiya markazidir. Isroil xududida kushma korxonalar tashkil kilish, xukumat tomonidan liberal siyosat yuritilishi chet El kompaniyalari uchun foydali bulmokda. Chet El kompaniyalari Isroilda arzon va yukori malakali ishchi kuchidan foydalanmokdalar. Bundan tashkari Isroilda uziga xos vaziyat vujudga kelgan bulib, bu xam bulsa uni bir vaktning uzida xam AKSH Bilan, EMX mamlakatlari Bilan erkin savdo zonalari tugrisida shartnomalarga ega ekanligidir. shunnig uchun Garb mamlakatlari kompaniyalarining rxbarlari Isroilga SHimoliy Amerika va Evropa bozorlarini boglovchi yirik kprik sifatida karay boshladilar.

Bugungi kunda Isroil ilm-fanni kupchilik soxalarida va ilgor texnologiyalar borasida birgalikdagi ilmiy-tadkikot ishlari olib borishdagi eng foydali xamkor xisoblanadi. Mamlakatni dunyoda Fan-texnika tarakkiyotining etakchilaridan biriga aylanishga sabab bulgan juda kuchli akliy saloxiyat bor.

Isroil sanoatinig eng ilgor va tez rivojlanib borayotgan soxasi elektronikadir. Agar 1980 yil bu soxa sanoat ishlab chikarishning 6.9 %; ni tashkil kilgan bulsa, 1990 yilda 9 % va 1998 yilda 14.3 % ni tashkil etdi. Elektronika va elektrotexnika soxasining bu kadar tez sur'atlar Bilan rivojlanrishiga 60-yillarda poydevor kuyilgan edi. Chunki bu davrda xarbiy texnikani ishlab chikarish uchun yangi sanoat tarmoklari jadal sur'atlar bilan xarbiy soxa uchun kayta moslashtirildi.

Kishlok xujaligida eng kup tarkalgan xujalik shakli Kibiutsdir. Kibuits – bu shunday kommulaki, unda ishlab chikarish, iste'mol va ijtimoiy ta'minot jamoa asosida tashkil kilingan. Mashava esa oilaviy xujalik formasi bulib, oilda mustakil yoki yollanma mexnatga asoslanib teng bir xil sifatli er maydoniga ishlov beradi. Koopreatsiya fakat kredit, ta'minot, sotuv va ishlab chikarishga xizmat kursatish soxalarini uz ichiga oladi.

Isroil iktisodiyotining eng kizik tarafi shundaki, unda axoli besh foizigina band,

Isroil kishlok xujalik maxsulotlarda katta miqdorda yangi va konservalangan sabzavot va mevalar, gullarning eng yaxshi navlarni eksport qiladi. CHetdan asosan don, choy, kofe va shakar olib kelinadi.

Isroilning pul birligi shekeldir. Dunyodagi eng yirik 100 ta banklar ichida 2 tasi Isroil davlati bankidir. Xozirgi vaktida Markaziy bankdan tashkari 29 ta tijorat, 8 ta investitsiya banki mavjud.

Telʼ-aviv birjasining fondi muvaffakiyatlikka uchrashi natijasida banklar ogir axvolga tushib koldi. Davlat bank tizimining tarkib topgan xolatini saklab kolish uchun eng yirik turt bank, yaʼni «Bank mumi», «Bank gapoalim», «Bank diskont» kabi banklarnig majburiyatlarini uz zimmasiga oldi.

Isroil eksporti va importining tarkibi xam uni sanoati rivojlangan mamlakat ekanligini yakkol kursatdi.

Isroilda xozirgi vaktida utkazilayotgan xususiylashtirish va iktisodiy refozaning umumiy yunalishi mamlakat xujalik mexanizmini tubdan uzgartirish busagasida turganligidan dalolat beradi. Mamlakatda iktisodiy rivojlanish bozor rolining aktivlashishiga va xujalik soxasida davlatni tartibga solish jarayonlrini kusizlantirishga aosolanmokda. Bunin uchun keng miqyosda iktisodiy strukturalarni ratsionalizatsiya qilish, rakobatni kuchaytirish va Isroil kompaniyalarning iktisodiy samaradorligini oshirish, ularning tashki bozordagi urnini mustaxkamlashdan iborat muxim masalalarni xal kilmok kerak.

Respublikamiz mustakillikka erishgandan sung uni dune mamlakatlari tan ola boshladilar. Bugungi kunda respublikamiz dunyoning kupgina mamlakatlari bilan diplomatik va iktisodiy alokalar urnatdi. Uzbekiston bilan Isroil davlati urtasida iktisodiy alokalar jonlana boshladi. Bunga misol kilib Uzbekistonda Isroil kompaniyalari bilan tashkil kilinayotgan kushma korxonalar misol bula oladi.

Xulosa

Xar qanday iqtisodiy tizimda bo'lganidek, bozor iqtisodiyotida ham mulk muammosi hal qiluvchi ahamiyat kasb etadi va harakatdagi mavjud mulk shakllarining bozor talabiga, uning xususiyatlariga mos kelishi talab etiladi. YUqorida qayd qilganimizdek, erkin iqtisodiy taraqqiyot, xo'jalik xillarining turliligi, iqtisodiy tashabbuskorlik, raqobat holati bozorning mohiyatini belgilovchi asoslardir. Bular avvalo mavjud mulk shakllariga bogliq bo'lib, ularning ifodasini tashkil etgan xolda asosan mulk mohiyatidan kelib chiqadi.

Uzini - uzi nazorat va muxokama uchun savollar.

- 1.AKSh ning iqtisodiy rivojlanishi boskichlari?
- 2.Shved modelining belgilari?
- 3.Janubiy Koreya iqtisodiyotida kishlok xujaligi?
4. Janubiy Koreya modelining uziga xosligi?
5. Xindiston iqtisodiy modelining xususiyatlari?
6. Xindiston modelining uziga xosligi?
- 7.Xindiston Respublikasi buyicha sanoat maxsulotlarining turlari?
- 8.SHvetsiyada xususiy sektor va davlat sektorlarining roli?

Tavsiya etiladigan adabiyotlar

1. Rasulov M. Bozorni ijtimoiy tartiblashtirish. Ukuv kullanma. T.: TDIU. 2003.
- 2.Vaxobov A. Bozor munosabatlariga utish boskichidagi kup ukladli iqtisodiyot va uning takroran xosil bulishi. T.: Moliya. 2002.
- 3.Tojiboeva D. Iqtisodiyot nazariyasi. 2-chi kitob. T.: SHARK. 2003.
- 4.Makonnell, Bryu, Kembell. Ekonomiks. T., Izbekiston, 2001.
- 5.www.google.ru. Bank referatov
- 6.www.reviem.uz Rinochnaya ekonomika Rossii
- 7.www.cer.uz Teoriya rinka v Rossii i za rubejom

Masalalar

1-masala

Kuchmas mulk savdosi bilan shugullanadigan kompaniya xar biriga bir kancha mikkorda pul tulab ikkita kvartiraga ega buldi . Sung bu kvartiralar sotildi. Bir kvartiradan kompaniya 14 % daromad oldi, ikkinchisidan 11 % yukotdi. Ikkala kvartiraning sotuvidan sung kompaniya 515 ming sh.p.b. ga ega buldi.

Savol: Xar bir kvartiraning sotib olish va sotish baxosi kancha?

2- masala

Korxona menejeri uzining ish vaktini yarmisini kabinetida utkazdi. Sungra korxonani kuzdan kechirish uchun ketgan vaktning yarmisi kolguncha korxonani kuzdan kechirdi.

Savol: Menejer uz ish vaktining kancha kismini korxonani kuchdan kechirish uchun sarfladi?

3 – masala

Giperinflyatsiya inflyatsiyadan nima bilan fark kiladi?

4-masala.

Mark ismli rieltor (kuchmas mulk savdosi bilan shugullanuvchi) kuyidagi vaziyatlarni echishda yordam berishimni surab menga murojaat etdi. U: “Men kvartiramni 1,2 mln. sh.p.b. ga sotdim. Bir kancha vakt utib shu kvartiramni 1 mln. sotib oldim. Keyin xuddi shu kvartirani yana sotdim. Endi esa 1,1 mln.ga Endi men foydadan solik tulashimga tugri keladi.”

Savol: foyda nimaga teng?

5 - masala.

Bir kishi kassada turib yuz rubl kupyurani tanga pullarga maydalab berishni iltimos kildi. Buning uchun unga bir nechta bir rubllik, 12 marta kam 2 rubllik, kolganini esa 5 rubllik kilib berish kerak edi.

Savol: nechtdan turli tanga pullar berildi?

6-masala.

Besh yil oldin A kompaniyasi B kompaniyasiga karaganda 6 marta kup foyda olardi. Ushandan buyon xar ikkala kompaniyaning foydasi bir xil 100 ming sh.p.b. da usib bordi. Bu yil esa shu ma'lum buldiki A kompaniyaning daromadi B kompaniyaning daromadiga nisbatan atigi 2 barobar kup ekan.

Savol: A va B kompaniyalarning 5 yil oldingi va bu yilgi daromadlarini aniklang.

7-masala.

Karzni indin utgan kuni bulganda, shuningdek yakin dushanbagacha ancha bor, usha kuni bugun bulganda, indin ertaga bulgan kunda kaytarishga va'da beraman.

Savol: Va'da kaysi kuni berilgan? Karz kaysi kui kaytariladi.

8-masala.

Opa-singil Anna, Bella va Veralar birgalikda anik bir aksionerlik kapitaliga egalik kilar edilar. Annaning turmush urtogi vafot etdi va ishga Annaning jiyani kushildi, Bellaning xam eri vafot etgach, ishni ugli bilan birgalikda olib bordi. Vera esa turmushga chikib, erini xam ishga jalb etdi. Aksionerlar daromadni barcha ishtirokchilar urtasida teng taksimlashga kelishdilir. Birinchi yilning oxiriga kelib foyda mikdori 44 mln. sh.p.b. ni tashkil etdi. Solik inspeksiyasiga ma'lum buldiki, xar bir aksionerning ulushi bir butun millionni tashkil etar ekan.

Savol: xar bir aktsioner kanchadan foydaga ega bulgan?

9-masala.

Korxonaning mulki 860 ming sh.p.b. ga ega. Likvidatsiya tufayli mulk taksimlanishi kerak edi. Kompanʼonlar shunga kelishdilarki, xar birlari urtasida mulk barobar taksimlanadi, kim kachon korxonaga kirgandan boshlab. Korxonaga esa kompanʼonlardan biri 6 yil avval asos solgan. Maʼlum buldiki, ulushning 3 tasi A kompanʼonga tegishli, B kompanʼonga 2 tasi, V kompanʼonga 6 tasi tegishli ekan.

Savol: Xar bir kompanʼon kanchadan ulush tegdi. Xar bir kompanʼon necha yildan beri korxonaga ega bulgan.

10-masala.

Sut sotuvchi maxsulotni ikkita etkazib beruvchidan kabul kiladi. Xar ikkisi xam mikdoran bir xil, lekin sifati 2 xil sut olib kelishdi. SHuning uchun xam sutning narxlari xar xil, kimmat sut 1 litri 1 sh.p.b., arzoni esa 2 litri uchun shuncha. SHunda sotuvchi ikki sutni xam aralashtirib 3 litrini 2 sh.p.b. dan sotishga karor kildi. Barcha sut sotib bulinganidan sung sotuvchi pulni sanasa 50 sh.p.b. etmadi. Agar sutni aralashtirmasdan sotganida bu pul chikardi.

Savol: sotuvchi aralashmani sotayotganda xar bir sutdan kancha yokotdi va kancha yutdi?

11-masala.

Korxona raxbari xodimlaridan biriga inflyatsiya munosabati bilan oylik maosh oshirilishi uchun ikki variantni tavsiya etdi.

1-variant: xozirga damdan boshlab yiliga 1200 sh.p.b. bulgan maosh yil buyi uzgarmaydi. Keyingi yildan boshlab maosh 200 sh.p.b. oshib boradi.

2-variant: shu damdan boshlab 1200 sh.p.b.dagi yillik maosh uzgarmaydi. Xar yarim yillikning oxirida esa yillik maoshga 50 sh.p.b. teng mikdorda kushimcha pul kushiladi.

Savol: variantlardan kaysi biri xodim uchun kulayrok?

12-masala

Futbol uyinining chiptasi 200 sum bulganida uyingoxga 30 mingta ishkiboz kelgan. CHipta baxosi 450 sumga kutarilganda ishkibozlarning soni 5 mingtaga kamaygan. Agarda talab funktsiyasi tugri chizik bulsa, bunda chipta baxosi 100 sum bulsa, u xolda uyingoxga kancha ishkibozlar kelishi mumkin(ming kishi xisobida)?

13-masala

Korxonaning umumiy xarajatlari(TS, ming sum) bilan bir kunlik ishlab chikarish xajmi(Q,dona xisobida) urtasidagi alokadorlik kuyidagi jadvalda keltirilgan:

Q	0	10	20	30	40	50
TS	0	75	95	140	200	280

Korxona uzok muddatli davrda tovarning baxosi kanday bulganida uni ishlab chikarishni tuxtatadi?

14-masala

Mukammal rakobat sharoitida faoliyat kursatuvchi firma bir yilda 1750 ming sum urtacha uzgaruvchan xarajatlarda va 2500 ming sum urtacha ishlab chikarish xarajatlarida 20 mingta telefon ishlab chikaradi. Firma bozor baxosi 25,0 ming sumga teng bulgan bir dona telefon ishlab chikarsa kancha foyda olishi mumkin?

15-masala

Kuyidagi jadvalda iktisodiy kursatkichlar berilgan:

№	Kursatkichlar	Bir yilda, mlrd sum.
----------	----------------------	-----------------------------

1.	Sof ichki xususiy investitsiyalar	32
2.	Individual soliklar	39
3.	Transfert tulovlar	19
4.	Biznesga solinadigan bevosita soliklar	8
5.	Korporatsiyalar daromadiga solinadigan soliklar	11
6.	SHaxsiy iste'mol xarajatlari	217
7.	Iste'mol kilingan kapital kiymati	7
8.	Eksport	15
9.	Dividentlar	15
10.	Tovar va xizmatlarga sarflangan davlat xarajatlari	51
11.	Korporatsiyalarning taksimlanmagan foydasi	10
12.	Ijtimoiy sugurta badali	4
13.	Import	17

Jadvalda keltirilgan ushbu dalillar asosida quyidagilarni aniqlash kerak:

- 1.Korporatsiyalarning foydasi kanchaga teng?
- 2.Sof eksport necha sumni tashkil etadi?
- 3.YAlpi milliy maxsulotning xajmi necha sumdan iborat?
- 4.Sof milliy maxsulot necha sumga teng?
- 5.SHaxsiy jamgarma necha sumni tashkil etadi?
- 6.YAlpi ichki xususiy investitsiyalarning umumiy xajmi necha sumga tugri keladi?

16-masala

Faraz kilaylik, bir yilda inflyatsiya darajasining 1 foizga kamayishi yalpi ichki maxsulotning 5 foizga pasayishiga olib kelsin. Oukun konuniga kura bu xolat bir yilda ishsizlik darajasining 1 foizga uzgarishiga olib keladi. Agar inflyatsiya darajasi

3 foizga kiskartirilsa, u xolda tsiklik ishsizlik darajasi kanday buladi?

17-masala

Poyabzalchilik korxonasi bir oylik ishlab chikarish xajmi 1000 juft bulganda doimiy xarajatlar 200 ming sumga tugri keladi. Agar mexnat yagona uzgaruvchan omil bulsa, uning bir soatlik xarajati 1250 sumni tashkil kilsa, bir soatlik ishlab chikarish xajmi 5 juft poyabzal bulsa, u xolda urtacha ishlab chikarish xarajatlari va urtacha uzgaruvchan ishlab chikarish xarajatlari kancha mikdorni tashkil etadi?

18-masala

Bosmaxona reklama plakatlarini ishlab chikarish uchun uchta xodim mexnatidan foydalanadi. Urtacha mexnat maxsuli bir kunda 25 donaga tugri keladi. Xar bir xodimning bir kunlik ish xaki 600 sumni va bir kunga tugri keladigan doimiy xarajatlar 1000 sumni tashkil etadi. Bosmaxonaning urtacha uzgaruvchan xarajatlari kanday buladi?

19-masala

Kuyidagi jadvalda ikki oy davomidagi iste'mol tugrisidagi dalillar keltirilgan:

	1-oy	2-oy
Birinch ne'matlar baxosi	10	5
Ikkinchi ne'matlar baxosi	10	20
Birinch ne'matlar sotib olindi	10	20
Ikkinchi ne'matlar sotib olindi	10	5

Bundan kelib chikib kanday xulosaga kelish mumkin?

20-masala

Salkin ichimliklar ishlab chikaruvchi firma kuyidagi jadvalda kursatilgan texnologik sharoitda kanday natijalarga erishishi mumkin?

Mexnat xarajatlari	10	Kapital 20	xarajatlari 30	40
10	40	60	70	76
15	60	110	150	300
20	90	170	300	420
25	130	240	400	480
30	140	300	420	540

Kiska muddatda 20 birlik kapitaldan birgalikda foydalangan xolda maksimal sunggi mexnat maxsuli kancha buladi?

Testlar

1. «Jàmiyatdàgi råsurslarning chàêlàngànligi» dàgàndà nimàni tushunàsiz?

À) Jàmiyatdàgi mîddiy và mảõnàt råsurslàridàn unumli fỳdàlànilmàytgànini;

V) jàmiyatdàgi mîddiy và mảõnàt råsurslarning àtishmîvchiligini;

S) jàmiyatdàgi mîddiy và mảõnàt råsurslârini umumàn chàêlànmàgànligini;

D) yuêîridàgilarning òàmmàsi tugri;

E) tugri jàvîb yuê.

2. «Bîzîr iêtisîdiyoti»ni êàndày tushunàsiz?

À) «Bîzîr iêtisîdiyoti» - bîzîrdàgi tàlàb và tàêlifni miêdîràn và tàrêibi jiòàtdàn bir-birigà muvîfiê êàltiràdigàn iêtisîd;

V) «Bîzîr iêtisîdiyoti» - tîvâr-pul munîsàbàtlàrigà àsîslàngàn và ulàrgà ôis êînuniyatlàr àsîsiy bîshêàrilàdigàn iêtisîd;

S) «Bîzîr iêtisîdiyoti» - àõîlini turmush dàràjàsini, màdàniy-mà'nàviy shàrîitìnà îshirishgà àsîslàngàn iêtisîd;

D) yuêîridàgilarning òàmmàsi tugri;

E) tugri jàvîb yuê.

3. «Bîzîrlàrni êàndày turlàrini» bilàsiz?

À) Ìàõsulîtlàr và òizmàtlàr bîzîrini;

V) ishlàb chiêàrish îmillàri (råsurslàri) bîzîrini;

S) mîliyaviy bîzîrni;

D) yuêîridàgilàrni òàmmàsi tugri;

E) tugri jàvîb yuê.

4. «Bîzîr iêtisîdiyotining sub'âetlàri»gà êimlàr (nimàlàr) êiràdi?

À) Uy òujàligi, firmàlàr (êîrõinàlàr), dàvlàt;

- V) Çavâdlâr, fâbriêâlâr, êîlôîzlâr, sîvôîzlâr;
- S) Êîlôîz bîzîrlârî. Îàðàlîy bîzîrlâr, millîy bîzîrlâr, dunyo bîzîrlârî;
- D) yuêîridâgilârni ðâmmâsi;
- E) tugri jâvîb yuê.

5. «Êîrôînâ (fîrmâ) ishlâb chiêârish imêîniyatlarî» dâgândâ nimâni tushunâsiz?

- À) Êîrôînâ (fîrmâning) màêsimum dârâjàdâ màðsulît ishlâb chiêârishi (ðîzmât êîlishi) tushunilâdi;
- V) Êîrôînâ, (fîrmâning) minimum dârâjàdâ màðsulît ishlâb chiêârishni tushunilâdi;
- S) Êîrôînâ (fîrmâni) urtàchâ ðâjmdâ (mâð Q min) màðsulît ishlâb chiêârishini (ðîzmât êûrsâtishini) tushunilâdi;
- D) yuêîridâgilârning ðâmmâsi tugri;
- E) tugri jâvîb yuê.

6. «Îiêrîîetisîdiyot» fâni:

- A) Õâlê ðujâligidâ àmâl êîluvchi êînuniyatlarîni, dâvlât, êîpârâtiv, ðususiy vâ shu êâbi ðâlê ðujâligining bîshêâ sâêîtlârîning iêtisîdiy fâîliyatini urgânâdi;
- V) Dâvlât, êîpârâtiv, ðususiy sâêîtlârîning âlîðidâ îlingân êîrôînâ (fîrmâ)larî fâîliyatini urgânâdi;
- S) ðâlê ðujâligining âyrim târmîêlârî fâîliyatini tâðlil ýtâdi vâ shu âsîsdâ ðulîsâlâr êîlâdi;
- D) yuêîridâgilârning ðâmmâsi tugri;
- E) tugri jâvîb yuê.

7. «Îiêrîîetisîdiyot» fânini urgânish usullârî êândây?

- À) Înîgrâfiê vâ iêtisîdiy-stâtistiê;
- V) Õâjribâviy vâ ðisîb-êînstruêtiv;
- S) Àbstrâet mushîðâdâ vâ mâtâmâtiê êîdâllâshtirish;
- D) yuêîridâgilârning ðâmmâsi tugri;

E) tugri jàvîb yuê.

8. «Iàðsulîtlàrgà bulgàn tàlàb» dâgàndà nimàni tushunàsiz?

À) Êstâ'mîlchilàrning mà'lum vâêt birligidà, mà'lum miêdîrdàg tîvâr sîtib îlish ðîðishini;

V) Êstâ'mîlchilàrning mà'lum vâêt birligidà, mà'lum miêdîrdàgi tîvârni sîtib îlgànliêlârini;

S) yuêîridàgilàrning ðàmmàsi tugri;

D) tugri jàvîb yuê.

9. Iàðsulîtgà bulgàn tàlàbgà êàysi îmillâr tà'sir ýtâdi?

À) tîvârning nârðî và ðàridîrlàrning pul dârîmâdi;

V) istâ'mîlchilàrning nârðî và ðàridîrlàrning pul dârîmâdi;

S) urin bîsuvchi tîvârlàrning nârðî;

D) yuêîridàgilàrning ðàmmàsi tugri;

E) tugri jàvîb yuê.

10. Êuyidàgi fîrmulà nimàni àês ýttirâdi?

$$Q_{\text{saqF}}(P_a, P_b, \dots, P_z, K, C, N, \dots)$$

A) tàlàb funêtsiyasi;

V) tàêlif funêtsiyasini;

S) bàðîgà nisbàtàn tàlàb funêtsiyasini;

D) bàðîgà nisbàtàn tàêlif funêtsiyasini;

E) tugri jàvîb yuê.

11. Êuyidàgi fîrmulà nimàni ifidà ýtâdi?

$$Q_{\text{DAQF}}(P_A);$$

A) tàlàb funêtsiyasini;

V) tàêlif funêtsiyasini;

S) bàðîgà nisbàtàn tàlàb funêtsiyasini;

D) bàôîgà nisbàtàn tàêlif funêtsiyasini;

E) tugri jàvîb yuê.

12. Îàôsulît bàôîsi îshgàndà:

A) tàlàb ýgri chizigi pêîrigà và unggà êàràb òàràêàt êilàdi;

V) tàlàb ýgri chizigi pàstgà và ung tàràfgà òàràêàt êilàdi;

S) tàlàb ýgri chizigi uzgàrmàydi;

D) yuêîridàgilàrni òàmmàsi tugri;

E) tugri jàvîb yuê.

13. Òàridîrlàrning (istâ'mîlchilàrning) dàrîmàdini îshuvi:

A) tàlàb ýgri chizigini chàp tàràfgà suràdi;

V) tàlàb ýgri chizigini ung tîmîngà suràdi;

S) tàlàb ýgri chizigi uzgàrmàydi;

D) yuêîridàgilàrning òàmmàsi tugri;

E) tugri jàvîb yuê.

14. Òàridîrlàrning (istâ'mîlchilàrning) dàrîmàdining îshuvi:

A) màôsulît òàjmini îshuvigà îlib êàlishi mumêin;

V) màôsulît òàjmini îshirmàsàn bìr màôsulîtni pêîri bàôîdà sîtib îlishgà îlib êàlishi mumêin;

15.«Tàklif» dàgàndà nimàni tushunàsiz?

A) sîtuvchilàrning (ishlàb chikàruvchilàrning) mà'lum vakt birligidà, mà'lum mikdîrdàgi tîvàrlàrni sîtish ôîôishini;

V) sîtuvchilàrning (Ishlàb chikàruvchilàrning) mà'lum vakt birligidà, mà'lum mikdîrdàgi tîvàrlàrni sîtilgànligini;

S) istâ'mîlchilàrning mà'lum vâkt birligidà, mà'lum mikdîrdàgi istâ'mîl kilingàn tîvârlàr mikdîrini;

D) yukîridàgilàrni òàmmàsi tugri;

E) tugri jàvîb yuk.

16.Òàklif òàjmigà kàysi îmillàr tà'sir etàdi?

À) sîtilàdigàn (tàklif etilàdigàn) tîvârlàr bàõîsi;

V) tîvràlàrni ishlàb chikàrish uchun kullànilàyotgàn tãõnîlîgiyalàrning òususiyati;

S) dàvlàt sîliklàri, dîtàtsiyalàr òàjmi, tàbiyy shàrt-shàrîtlàr;

D) yukîridàgilàrning òàmmàsi;

E) tugri jàvîb yuk.

17.Kuyidàgi fîrmulà nimàni ifîdà etàdi?

$$Q_{DA}qF(P_A, P_B, \dots, P_Z, I, T, \dots);$$

A) tàklif funktsiyasini;

V) tàlàb funktsiyasini;

S) bàõîgà nisbàtàn tàlàb funktsiyasini;

D) bàõîgà nisbàtàn tàklif funktsiyasini;

E) tugri jàvîb yuk.

18.Êuyidàgi fîrmulà nimàni ifîdà etàdi? $Q_{DA}qF(P)$

A) bàõîgà nisbàtàn tàklif funktsiyasini;

V) bàõîgà nisbàtàn tàlàb egiluvchànligini;

S) bàõîgà nisbàtàn tàklif egiluvchànligini;

D) yukîridàgilàrning òàmmàsi;

E) tugri jàvîb yuk.

19. Bàôîni îshuvchi tàklif egri chizigini:

- A) chàpgà-yukîrigà kutàrilishigà îlib kâlàdi;
- V) unggà-yukîrigà kutàrilishigà îlib kâlàdi;
- S) pàstgà và ung tàràfgà òàràkàt kilishgà îlib kâlàdi;
- D) yukîridàgilàrning òàmmàsi tugri;
- E) tugri jàvîb yuk.

20. «Òàlàb và tàklif muvîzànàti» kàchîn vujudgà kâlàdi?

- À) istâ'mîlchilàr tàlàbi tulà kîndirilgàndà;
- V) màôsulîtlàr bàôîsi yukîri bulib tàklif egilàdigàn màôsulîtlàr òàjmi kup bulgàndà;
- S) tàlàb òàjmi tàklif òàjmigà tâng bulsà;
- D) yukîridàgilàrning òàmmàsi;
- E) tugri jàvîb yuk.

21. Bîzîr bàôîsi ($\mathfrak{D}''$) muvîzànàtli bàôîdàn ($\mathfrak{D}_A$) bàlànd bulgàndà: ($\mathfrak{D}'' > \mathfrak{D}_A$).

- À) tàklif và tàlàb òàjmi kàmàyadi;
- V) tàklif và tàlàb òàjmi îshàdi;
- S) tàklif îshàdi, tàlàb kàmàyadi;
- D) tàklif kàmàyadi, tàlàb îshàdi;
- E) tugri jàvîb yuk.

22. Bîzîr bàôîsi ($\mathfrak{D}''$) muvîzànàtli bàôîdàn ($\mathfrak{D}_A$) pàts bulgàndà: ($\mathfrak{D}'' < P_E$).

- À) tàklif và tàlàb òàjmi kàmàyadi;
- V) tàklif và tàlàb òàjmi îshàdi;
- S) tàklif îshàdi, tàlàb kàmàyadi;
- D) tàklif kàmàyadi, tàlàb îshàdi;
- E) tugri jàvîb yuk.

23. «Òàlàb bàôîgà nisbàtàn egiluvchàn emàs» àgàrdà:

- A) bàõîning pàsàyiishi umumiy pul dârîmàdini îshirsà;
- V) bàõîning pàsàyiishi umumiy pul dârîmàdini îshirmàsà;
- S) bàõîning pàsàyiishi umumiy umumiy pul dârîmàdini uzgàrtirmàsà;
- D) yukîridàgilàrning òàmmàsi tugri;
- E) tugri jàvîb yuk.

24. «Òàlàb bàõîgà nisbàtàn egiluvchàn» àgàrdà:

- A) bàõîni pàsàyiishi ummiy pul dârîmàdini îshirsà;
- V) bàõîning pàsàyiishi umumiy pul dârîmàdini îshirmàsà;
- S) bàõîning pàsàyiishi umumiy umumiy pul dârîmàdini uzgàrtirmàsà;
- D) yukîridàgilàrning òàmmàsi tugri;
- E) tugri jàvîb yuk.

25. «Înîpsînik» dâgàndà nimàni tushunàsiz?

- À) mà'lum turdàgi tîvârni sîtib îluvchi tànõî òàridîr fâîliyatigà àsîslàngàn bîzîr strukturàsini;
- V) iksîdiyotning birîn-bir sîòàsida tànõî òukmrînlik kilishgà àsîslàngàn bîzîr strukturàsini;
- S) bir nâchà sîtuvchilâr (ishlàb chikàruvchilâr)ning kâlishilgàn ôîldà fâîliyat yuritishlàrigà àsîslàngàn bîzr strukturàsini;
- D) yukîridàgilàrning òàmmàsi tugri;
- E) tugri jàvîb yuk.

26. «Òàlàb egiluvchàn emàs» àgàrdà:

- A) $e > 1$ bulsà;
- V) $e < 1$ bulsà;
- S) $e = 1$ bulsà;
- D) yukîridàgilàrning òàmmàsi tugri;
- E) tugri jàvîb yuk.

27.«Òàlàb egiluvchàn emàs» àgàrdà:

A) $e > 1$ bulsà;

V) $e < 1$ bulsà;

S) $e = 1$ bulsà;

D) yukîridàgilàrning òàmmàsi tugri;

E) tugri jàvîb yuk.

28.«Îlànìng mîliyaviy byudjâti» dâgàndà nimàni tushunàsiz?

À) oilàning îzik-îvkàt màðsulîtlàri sîtib îlish uchun srlànàdigàn màblàgi òàjmini;

V) oilàning kiyim-kâchàk sîtib îlish uchun sàrflànàdigàn màblàgini òàjmini;

S) oilànnig turli màðsulîtlàr sîtib îlishi vâ turli òizmatlàr uchun sàrflànàdigàn màblàgini òàjmini;

D) yukîridàgilàrning òàmmàsi tugri;

E) tugri jàvîb yuk.

29.Îlà dârîmàdining kamàyishi (bàðî uzgàrmàgàn takdirdà):

A) byudjât chizigini kutàrilishigà îlib kâladi;

V) byudjât chizigini pàsàyishigà îlib kâladi;

S) byudjât chizigini uzgàrtirmàydi;

D) yukîridàgilàrning òàmmàsi tugri;

E) tugri jàvîb yuk.

30.Bàðîni îshuvchi (dârîmàd uzgàrmàgàn òîldà):

A) byudjât chizigini kutàrilishigà îlib kâladi;

V) byudjât chizigini pàsàyishigà îlib kâladi;

S) byudjât chizigini uzgàrtirmàydi;

D) yukîridàgilàrning òàmmàsi tugri;

E) tugri jàvîb yuk.

31. Àgàr bàôî và dàrîmàd bàràvâr uzgàrsà:

A) byudjât chizigi kutàrilàdi;

V) byudjât chizigi pàsàyadi;

S) byudjât chizigi uzgàrmàydi;

D) yukîridàgilàrning òàmmàsi tugri;

E) tugri jàvîb yuk.

32. Îlànìng màôsulîtlàrgà bulgàn tàlàbi kàchîn bâfàrk bulàdi?

À) agàrdà îlànìng màôsulîtlàrgà bulgàn tàlàbi kîndirilmàsà undà îlànìng shundày màôsulîtlàrgà bulgàn tàlàbi «bâfàrk» bulib òisîblànàsà;

V) agàrdà îlànìng màôsulîtlàrgà bulgàn tàlàbi tulà kîndirilsà, undà îlànìng shundày màôsulîtlàrgà bulgàn tàlàbi «bâfàrk» bulib òisîblànàdi;

S) agàrdà îlànìng tàlàbini òîlòlàgàn mutànîsiblikdàgi tîvârlàr kîndirsà, undà îlànìng shundày tîvârlàrgà bulgàn tàlàbi bâfàrk bulib òisîblànàdi;

D) yukîridàgilàrning òàmmàsi tugri;

E) tugri jàvîb yuk.

33. «Umumiy bîzîr tàlàbi» dàgàndà nimàni tushunàsiz ?

A) umumiy bîzîr tàlàbi mà'lum bàôî birligidà vujudgà kàlgàn àôîli tàlàblàri yigindisidàn ibîràt;

V) umumiy bîzîr tàlàbi mà'lum bàôî birligidà vujudgà kàlgàn kàytà ishlîvchi sàniât kîrôînàlàrìning tàlàblàri yigindisidàn ibîràt;

S) umumiy bîzîr tàlàbi mà'lum bàôî birligidà vujudgà kàlgàn bàrchà istâ'mîlchîlning tàlàblàri yigindisidàn ibîràt;

D) yukîridàgilàrning òàmmàsi tugri;

E) tugri jàvîb yuk.

34.«Umumiy bîzîr tâlàbi»:

- A) xususiy tâlàblâr yigindisidân kàttâ (bîzîr tâlàbi òususiy tâlàblâr yigindisi);
- V) xususiy tâlàblâr yigindisidân kichik (bîzîr tâlàbi òususiy tâlàblâr yigindisi);
- S) xususiy tâlàblâr yigindisigâ tâng (bîzîr tâlàbi òususiy tâlàblâr yigindisi);
- D) yukîridâgilârnîng òâmmâsi tugri;
- E) tugri jâvîb yuk.

35.«Umumiy bîzîr tâklifi» dâgândâ nimâni tushunâsiz?

- A) xususiy òujâliklârnîng bîzîrgâ tâklif etâdigân màõsulîtlârini yigindisini;
- V) maxsulît ishlâb chikâruvchi sâniât, kishlîk òujâligi kîrõfnâlârîning sîtish uchun tâklif etilgân màõsulîtlâri mikdîrini;
- S) bârchâ màõsulît ishlâb chikâruvchilârnîng sîtish uchun tâklif etilgân màõsulîtlâri mikdîrini yigindisini;
- D) yukîridâgilârnîng òâmmâsi tugri;
- E) tugri jâvîb yuk.

36.«Umumiy bîzîr tâklifi»:

- A) xususiy tâkliflâr yigindisidân kàttâ
(bîzîr tâklifi > òususiy tâkliflâr);
- V) xususiy tâkliflâr yigindisidân kichik
(bîzîr tâklifi < òususiy tâkliflâr);
- S) xususiy tâkliflâr yigindisigâ tâng
(bîzîr tâklifi = òususiy tâkliflâr);
- D) yukîridâgilârnîng òâmmâsi tugri;
- E) tugri jâvîb yuk.

2-VARIANT

1. Judà kiskà muddàtdàgi tàklifdà:

A) kîrôînàlârdà òàmmà ishlâb chikàrish îmillâri (fàktîrlâr) dîimiy, ya'ni uzgàrmàs bulàdi;

V) kîrôînàlârdà ishlâb chikàrish kuvvâtlâri dîimiy, châtdàn jàlb kilingàn râsurslâr uzgàruvchàn bulàdi;

S) kîrôînàlârdà òàmmà ishlâb chikàrish îmillâri uzgàruvchàn òàràktârdà bulàdi;

D) yukîridàgilârnîng òàmmâsi tugri;

E) tugri jàvîb yuk.

2. Êiskà muddàtdàgi tàklifdà:

A) kîrôînàlârdà òàmmà ishlâb chikàrish îmillâri (fàktîrlâr) dîimiy, ya'ni uzgàrmàs bulàdi;

V) kîrôînàlârdà ishlâb chikàrish kuvvâtlâri dîimiy, châtdàn jàlb kilingàn râsurslâr uzgàruvchàn bulàdi;

S) kîrôînàlârdà òàmmà ishlâb chikàrish îmillâri uzgàruvchàn òàràktârdà bulàdi;

- D) yukîridàgilàrning òàmmàsi tugri;
- E) tugri jàvîb yuk.

3.Uzîk muddàtdàgi tàklifdà:

- A) kîrôînàlârdà òàmmà ishlàb chikàrish îmillàri (fàktîrlàr) dîimiy, ya'ni uzgàrmàs bulàdi;
- V) kîrôînàlârdà ishlàb chikàrish kuvvâtlàri dîimiy, chàtdàn jàlb kilingàn ràsurslâr uzgàruvchàn bulàdi;
- S) kîrôînàlârdà òàmmà ishlàb chikàrish îmillàri uzgàruvchàn òàràktârdà bulàdi;
- D) yukîridàgilàrning òàmmàsi tugri;
- E) tugri jàvîb yuk.

4.Ìàõsulîtlârgà bulgàn tàkchillik (dâfitsit) kàchîn sîdir bulàdi?

- À) judà kiskà muddàtdàgi tàklifdà;
- V) kiskà muddàtdàgi tàklifdà;
- S) uzîk muddàtdàgi tàklifdà;
- D) xàmmà muddàtlârdà;
- E) tugri jàvîb yuk.

5.Bîzîr iktisâdiyoti dàvridà kàndày kîrôînàlâr fâîliyat yurgàzàdi?

- À) dàvlât và kîpàràtiv kîrôînàlâri;
- V) kichik và ijàrà kîrôînàlâri;
- S) aktsiînârlîk và kushmà kîrôînàlâr;
- D) yukîridàgilàrning òàmmàsi;
- E) tugri jàvîb yuk.

6.«Êîrôînàlâr» dâb nimàgà àytilàdi?

- À) mà'lum turdàgi tîvâr ishlàb chikàruvchi và uni dàvlâtgà sîtuvchi, ishlàb chikàrish fâîliyatini õujâlik õisîbi và uzini-uzi mîliyalàshtirish printsipi àsîsidà tàshkil etuvchi

sub'åktgà àytilàdi;

V) xujàlik và yuridik mustàkillikkà egà bulgàn, kîllåktiv vîsitàlårdàn fîydànilgàn òilda màõsulît ishlàb chikàruvchi, rààlizàtsiya kiluvchi, mà'lum fâîliyat yurgizuvchi, òizmàt kursàtuvchi;

S) xujàlik và yuridik mustàkillikkà egà bulgàn, kîllåktiv vîsitàlàridàn fîydàlànìlgàn òilda sàniàt màõsulîtlàri ishlàb chikàruvchi, rààlizàtsiya kiluvchi sub'åkt;

D) yukîridàgilàrning òàmmàsi;

E) tugri jàvîb yuk.

7. Dàvlàt kîrõinàlàrini dàvlàt tàsàrrufidàn fikàrish và uni õususiyàshirish uchun nimà kilish kàràk?

À) dàvlàt kîrõinàlàrini màõnàt kîllåktivigà ijàràgà bàrish;

V) dàvlàt kîrõinàlàrini màõnàt kîllåktivigà sîtish;

S) dàvlàt kîrõinàlàrini àktsiînàrlik kîrõinàlàrigà àylàntirish;

D) kushmà kîrõinàlàrni tàshkil etish;

E) yukîridàgi òàmmàsi àmàlgà îshirish kàràk.

8. «Êichik kîrõinàlàr» dàb kàndày kîrõinàlàrgà àytilàdi?

À) dàvlàtgà sîtilàdigàn màõsulîtni òàjmi kàm bulgàn, yuridik và õujàlik mustàkilligigà egà bulgàn và uzini-uzi mîliyalàshirish printsipi àsîsidà ishlàydigàn kîrõinàgà àytilàdi;

V) ishlàb chikàrilgàn màõsulît òàjmi yoki bàjàrilàdigàn ishi òàjmi kàttà bulmàgàn, yuridik và õujàlik mustàkilligigà egà bulgàn, uzini uzi mîliyalàshirish printsipi àsîsidà ishlàydigàn, turli mulkchilikkà àsîslàngàn kîrõinàgà àytilàdi;

S) bir òil turdàgi màõsulît ishlàb chikàruvchi, yoki bir turdàgi fâîliyat yurgizuvchi và yirik kîrõinàlàrgà nisbàtàn kumàkchi màõsulît ishlàb chikàruvchi kîrõinàgà àytilàdi;

D) màõsulît ishlàb chikàrmàsàn fàkàt vîsitàlik kiluvchi yoki òizmàt kursàtuvchi kîrõinàgà àytilàdi;

E) tugri jàvîb yuk.

9.Êichik kîrõînàlarni kimlâr tîmînidàn tàshkil etish mumkin?

À) fukârîlâr, ulârning îilâlâri tîmînidàn;

V) dàvlât, ijârâ, kushmâ kîrõînâlâr, kîîpârâativlâr, âktsiînnârlîk jâmiyatlàri vâ bîshkâ yuridik shâôs õukukigâ egâ bulgân kîrõînâlâr tîmînidàn;

S) dàvlât mulkini bîshkârish õukukigâ egâ bulgân dàvlât bîshkâruv îrgânlâri tîmînidàn;

D) yukîridâgilârnî bàrchâsi tîmînidàn;

E) tugri jâvîb yuk.

10.«Êîîpârâativ kîrõînâlâr» dâb kândây kîrõînâlârgâ àytilâdi?

À) dàvlât mulkini bir kismi âsîsidâ tàshkil etiâldigân kîrõînâlârgâ;

V) bir õil fâîliyât yurgizish uchun fukârîlârning iõtîyoriy ràvishdâ ulârdâ màvjud bulgân mulkning birlâstirish nâtijâsidâ vujudgâ kâlâdigân kîrõînâlârgâ àytilâdi;

S) dàvlât mulki vâ fukârîlâr mulkini birlâstirish nâtijâsidâ vujudgâ kâlâdigân kîrõînâlârgâ àytilâdi;

D) yukîridâgilârnî õâmmâsi tugri;

E) tugri jâvîb yuk;

11.«Âktsiînnârlîk kîrõînâsi» dâb kândây kîrõînâgâ àytilâdi?

À) dàvlât kîrõînâlâri vâ tàshkilîtlârini ishlâb chikârishdâ bànd bulmâgân pul màblâglârini birlâstirish vâ ulârdàn sâmarâli fîydâlânish màksâdidâ vujudgâ kâluvchi kîrõînâ;

V) fukârîrlârning pul màblâglârini birlâstirish nâtijâsidâ vâ ulârdàn sâmarâli fîydâlânish màksâdidâ vujudgâ kâluvchi kîrõînâ;

S) turli shâkldâgi kîrõînâlâr, tàshkilîtlâr, fukârîlâr pul màblâglârini shârikchilik âsîsidâ sâmarâli fîydâlânish màksâdidâ birlâstirâdigân kîrõînâ;

D) yukîridâgilârnî õâmmâsi tugri;

E) tugri jâvîb yuk;

12. Àktsiînnârlîk kîrôînâlârîni tâshkil etishning àõàmiyati nimàdà?

À) aktsiînnârlîk kîrôînâlârî shàõsiy, kîllâktiv jâmîà mànfààtlârîni kushib îlib bîrishgà yordâm bâràdi;

V) kîrôînànî iktisîdiy-sîtsiâl rivîjlântirish uchun àõîli kulidà màvjud bulgàn îrtikchà màblâglârni ishlâb chikârishgà tâdbik etishgà yordâm bâràdi;

S) kishilârgà õàkikiy mulk egâsi sifâtîdâgi fikrni yuzâgà kâltirish, uzini-uzi bîshkârish, dâmîkrâtik printsiplârni chukurlâshtirish, îõirgi nâtijà uchun mîddiy ràgbâtlântirish vâ jâmîâtchilikni bîshkârishdâgi âktivligini îshirâdi;

D) yukîridâgilârni õàmmâsi tugri;

E) tugri jâvîb yuk;

13. Àktsiya egâlârining yil yakunigà kurâ îlâdigàn dârîmâdi (dividânti) nimâgà bîglik?

À) aktsiînnârlîk kîrôînâsining yil yakunidâgi bâlâns fîydâsigà;

V) aktsiînnârlîk kîrôînâsining màõsulîtlârni sîtishdàn kâlgàn fîydâsigà;

S) kîrôînâning ràntâbâlligi dârâjàsigà;

D) aktsiînnârlârning âktsiya summâsigà;

E) tugri jâvîb yuk.

14. «Àktsiînnârlâr» kim bulishi mumkin?

À) dâvlât;

V) bànkîlâr, kîîpârâtiavlâr;

S) kîrôînâ ishchi vâ õizmâatchilârî, bîshkâ fukârîlâr;

D) yukîridâgilârni õàmmâsi tugri;

E) tugri jâvîb yuk;

15. Ishláb chikàrish îmillàri nimàdàn ibîràt?

- À) mǎõnàt rǎsurslàridàn;
- V) mǐddiy rǎsurslàrdàn;
- S) kàpitàl sàrflàrdàn;
- D) yukîridàgilàrni òàmmàsìdàn.
- E) tugri jàvîb yuk;

16. «Ishláb chikàrish funktsiyasi» dǎgàndà nimàni tushunàsiz?

- À) ishláb chikàrish îmillàrining uzàrî bîglikligini;
- V) ishláb chikàrish îmillàrining ishláb chikàrish tǎõnîlîgiyasi và îõirgi nàtijà bilàn bîglikligini;
- S) mǎõnàt rǎsurslàridàn sàmàràli fîydàlànishni;
- D) yukîridàgilàrning òàmmàsi tugri;
- E) tugri jàvîb yuk.

17. «Izîkvàntà» dǎgàndà nimàni tushunàsiz?

- À) mà'lum mikdîrdàgi màõsulît ishláb chikàrish uchun zàrur bulgàn îmillàrning màksàdgà muvîfik uzàrî mutànîsibligi;
- V) mà'lum mikdîrdàgi màõsulît ishláb chikàrish uchun zàrur bulgàn mǎõnàt rǎsurslàrining òàjmini;
- S) mà'lum mikdîrdàgi màõsulît ishláb chikàrish uchun zàrur bulgàn kàpitàl sàrflàr và òàràjàtlàrning îshib bîràyotgànligini;
- D) yukîridàgilàrni òàmmàsi tugri;
- E) tugri jàvîb yuk;

18. «Izîkîstà» chizigi nimàni bildiràdi?

- À) kîrõinà màõsulîtlàrini sîtishdàn kàlgàn pul tushumi mikdîrini;
- V) kîrõinàning ishláb chikàrish îmillàrini îlish uchun màblàgning turli îmillàr urtàsidà tàkimlànishi;

S) kîrôînà fîydàsini tksimlâsh yunâlishlârini ifîdà etuvchi chizikni;

D) yukîridâgilârni òàmmâsi tugri;

E) tugri jàvîb yuk;

19.«Ïul tushumi» nimàni ifîdà etàdi?

À) màõsulît ishlâb chikàrish uchun kâtâdigàn sàrf òàràjàtlârni;

V) màõsulîtni sîtishdàn kâlgàn pul dârîmâdini;

S) yil dâvîmidà ishlâb chikàrilgàn màõsulît kiymâtini;

D) yukîridâgilârni òàmmâsi tugri;

E) tugri jàvîb yuk;

20.«Êushimchà pul tushumi» dâgàndà nimàni tushunàsiz?

À) màõsulîtni muvîzànàtli bàõîdàn yukîri bàõîdà sîtish nàtijàsida îlingàn kushimchà pul tushumi;

V) màõsulîtni erkin bàõîdà sîtish nàtijàsida îlingàn kushimchà pul tushumi;

S) kushimchà màõsulît birligini sîtish nàtijàsida îlingàn kushimchà pul tushumi;

D) yukîridâgilârni òàmmâsi tugri;

E) tugri jàvîb yuk;

21.«Ïàõsulît birligi òisîbidâgi urtàchà pul tushumi» yoki «Ïàõsulît birligining urtàchà rààlizàtsiya bàõîsi» kàndây àniklànàdi?

À) kâyingi 3-5 yildà sîtilgàn màõsulît dâgàn kâlgàn pul tushumini shu yilâr sînigà bulish àsîsidà;

V) kîrôînà (fîrmâ)ning bàrchà turdâgi màõsulîtlârni sîtishdàn kâlgàn pul tushumi summâsini ishlâb chikàrilgàn màõsulîtlâr mikdîrini yigindisigà bulish àsîsidà;

S) jâmi pul tushumi sîtilgàn màõsulît mikdîrigà bulish àsîsidà;

D) yukîridâgilârni òàmmâsi tugri;

E) tugri jàvîb yuk;

22.«Umumiy uzgàruvchàn òàràjàt» dàgàndà nimàni tushunàsiz?

À) ishlàb chikàrish òàjmini uzgàrishi bilàn uzgàrib turuvchi òàràjàtlàrini;

V) kàpitàl màblàglàrini sàrflàsh nàtijàsità uzgàrib turuvchi òàràjàtlàrini;

S) pul tushumini (TR) uzgàrishi bilàn uzgàrmày turuvchi òàràjàtlàrni;

D) yukîridàgilàrni òàmmàsi tugri;

E) tugri jàvîb yuk;

23.«Umumiy dîimiy òàràjàt» (TFU) dàgàndà nimàni tushunàsiz?

À) ishlàb chikàrish òàjmini uzgàrishi bilàn uzgàrmàydigàn òàràjàtlàrni;

V) asîsiy vîsitàlàrni sîtib îlish bilàn uzgàrib turuvchi òàràjàtlàrni;

S) pul tushumini (TR) uzgàrishi bilàn uzgàrmày turuvchi òàràjàtlàrni;

D) yukîridàgilàrni òàmmàsi tugri;

E) tugri jàvîb yuk;

24.«Umumiy òàràjàt (ÒÑ)» nimàdàn ibîràt?

À) umumiy dîimiy vâ umumiy uzgàruvchàn òàràjàtlàr uchun òàràjàtlàr yigindisidàn;

V) asîsiy ishlàb chikàrish vîsitàlari uchun kilingàn òàràjàtlàr summàsining yigindisidàn;

S) ishchilàrgà bàrilàdigàn asîsiy vâ kushimchà ish òàki summàsini yigindisidàn;

D) yukîridàgilàrni òàmmàsi tugri;

E) tugri jàvîb yuk;

25.«Êushimchà òàràjàt (ÒÑ)» dàgàndà nimàni tushunàsiz?

À) kushimchà màõsulît birligini ishlàb chikàrish uchun ishchilàrgà bàrilgàn kushimchà ish òàkini;

V) kushimchà màõsulît birligini ishlàb chikàrish uchun kushimchà tàrzdà sàrflàngàn asîsiy ishlàb chikàrish fîndlàrini

S) kushimchà màõsulît birligini ishlàb chikàrish uchun sàrflàngàn umumiy

õàràjatlàrning usgàn kismini;

D) yukîridàgilàrni òàmmàsi tugri;

E) tugri jàvîb yuk;

26.«Urtàchà uzgàruvchàn (AVC) õàràjàt» kàndày àniklàràdi?

À) umumiy uzgàruvchàn õàràjàtni umumiy dîimiy õàràjàtgà gà bulish àsîsidà;

V) umumiy uzgàruvchàn õàràjàtni kshimchà õàràjàtgà bulish àsîsidà;

S) umumiy uzgàruvchàn õàràjàtni ishlàb chikàrilgàn màõsulît mikdîrigà (Q) bulish àsîsidà;

D) yukîridàgilàrni òàmmàsi tugri;

E) tugri jàvîb yuk;

27.«Urtàchà dîimiy õàràjàt » kàndày àniklàràdi?

À) urtàchà dîimiy õàràjàtni umumiy uzgàruvchàn õàràjàtgà bulish àsîsidà;

V) umumiy dîimiy õàràjàtni kushimchà õàràjàtgà bulish àsîsidà;

S) umumiy dîimiy õàràjàtni ishlàb chikrilgàn màõsulît mikdîrigà (Q) bulish àsîsidà;

D) yukîridàgilàrning òàmmàsi tugri;

E) tugri jàvîb yuk.

28.«Urtàchà umumiy õàràjàtni » kàndày àniklàràdi?

À) umumiy õàràjàtni umumiy uzgàruvchàn õàràjàtgà bulish àsîsidà;

V) umumiy õàràjàtni umumiy dîimiy õàràjàtgà bulish àsîsidà;

S) umumiy õàràjàtni ishlàb chikàrilgàn màõsulît mikdîrigà bulish àsîsidà;

D) yukîridàgilàrning òàmmàsi tugri;

E) tugri jàvîb yuk.

29.«Bîy bàrilgàn imkîniyatlar õàràjàti» dâgàndà nimàni tushunàsiz?

À) ishlàb chikàrish ràsurslàrini eng kulày v àriàntlàrdà fîydàlànmàgànlik îkibàtidàgi yukîtishni;

V) mavjud rasurlarni kiroinalarda talin-tarj kilishga yul kuyilganligi ikibatida vujudga kaladigan zararni;

S) kiroinalarni oirijiy davlatlar bilan fakta oim-ashyo rasurlari bilan savdi-sitik kilishi ikibatida vujudga kaladigan ziyonni.

D) yukiridagilarning oammasi tugri;

E) tugri javb yuk.

30.«Dakibat» daganda nimani tushunasiz?

A) mustakil tivar ishlab chikaruvchilar urtasida tivarlarni kulay sharitda ishlab chikarish va yaoshi fiyda kaltiradigan naroda katta ojmda sitishni;

V) mustakil davlatlar urtasida tivarlarni kulay sharitda yaoshi fiyda kaltiradigan naroda, katta oajmda sitishni;

S) mustakil tivar ishlab chikaruvchilar bilan ista'milchilar urtasidagi munisabatni.

D) yukiridagilarning oammasi tugri;

E) tugri javb yuk.

31.«Onoi oikimlik (minipiliya)» nimani bildiradi?

A) miliya-pul sistamasida tanoi oukminlik kilishni;

V) ishlab chikarish soasida tanoi oukminlik kilishni;

S) bizirda tanoi oukminlik kilishni;

D) yukiridagilarning oammasi tugri;

E) tugri javb yuk.

32.«Iar» nima?

A) nar - tivar ishlab chikaruvchi bilan uni ista'mil kiluvchilar urtasidagi alikani amalga ishirish uchun zarur bulgan muimala visitasidir;

V) nar - tivar ishlab chikarish sharitida amal kiladigan iktisodiy katagiriya bulib, tivar kiymatining pulda ifidalanishidir;

S) nàrō - tîvargà sàrflàngàn mîddiy òàràjàtlàrning puldàgi ifidàlànishdir;

D) yukîridàgilàrning òàmmàsi tugri;

E) tugri jàvîb yuk.

33.«Òàvakkàlchilikni» kàndày tushunàsiz?

À) fàn-tàōnikà yangiliklàrini jîriy etib, yangi tãōnîlîgiyani uzlàshtirib, yangi tîvàrlàrni ishlàb chikàrish uchun kilinàdigàn òàràkàtni;

V) bîzîr ràkîbàtigà bàrdîsh bàrà îladigàn tîvàrlàr bilàn sàvdî-sîtik kilish;

S) bîzîr kînüyukturàsini (shàrt-shàrîitlàrini) urgànmasdàn yangi tîvàrlàr ishlàb chikàrish uchun kilinàdigàn òàràkàtni;

D) yukîridàgilàrning òàmmàsi tugri;

E) tugri jàvîb yuk.

34.«Òîvàrning ràkîbàtchilik kîbilyati» nimàni bildiràdi?

À) muàyyan tîvàrning milliy bîzîrlàrdà bîshkà tîvàrlàr ràkîbàtigà bàrdîsh bàrà îlishini;

V) muàyyan tîvàrning mà'lum ràgîinàl bîzîrlàrdà bîshkà tîvàrlàr ràkîbàtigà bàrdîsh bàrà îlishini;

S) muàyyan tîvàrning jàōîn bîzîridà bîshkà tîvàrlàr ràkîbàtigà bàrdîsh bàrà îlishini;

D) yukîridàgilàrning òàmmàsi tugri;

E) tugri jàvîb yuk.

35.«Òàdbirkîrlik» nimà?

À) pul tîpish màksàdidà và mà'suliyatni zimmàgà îlgàn òîldà birîr òîldàgi iktisâdiy fàîliyat bilàn shugullànish;

V) tàshàbbuskîrlik và ànîbyurîkràtik òujàlik fàîliyatî uslubi;

S) mustàkil yangi imkîniyatlar kidirish, màōîràtni ishgà sîlib, kuyilgàn vâzifàni bàjàrish uchun turli mànbàlàrdàn ràsurslàrni jàlb etish và undàn fîydàlànish;

D) yukîridàgilàrning òàmmàsi tugri;

E) tugri jàvîb yuk.

36.Ìàõsulît bàõîsi îshgàndà:

A) tàlàb egri chizigi yukîrigà và unggà kàràb òàràkàt kilàdi;

V) tàlàb egri chizigi pàstgà và ung tàràfgà òàràkàt kilàdi;

S) tàlàb egri chizigi uzgàrmàydi;

D) yukîridàgilàrni òàmmàsi tugri;

E) tugri jàvîb yuk.

3-VARIANT

1.«Dàvlàt buyurtmàsi»ni kàndày tushunish kàràk?

Dàvlàt tîmînidàn muàyyan màõsulît turini tàyyorlàsh và uni istà'mîlchigà àtkàzib bàrish, ishlàb chikàrish, nîishlàb chikàrish và ilmiy tàdkikît òàràktàridàgi mà'lum ishni bàjàrish buyichà bàrilàdigàn tîpshirik:

A) dàvlàt kîrõînàlari và õujàliklàrgi;

V) kîpàràtiv kîrõînàlari và õujàliklàrgà, îilàviy và yakkà tàrtibdàgi kîrõînà và õujàliklàrgà

S) ijàrà và àktsiînàrlîk, kushmà kîrõînàlàrigà;

D) turli òildàgi mulkchilikkà àsîslàngàn và turli shàkldàgi kîrõînàlàrgà;

E) tugri jàvîb yuk.

2.«Dividànt» nimà?

À) bànk màblàglàridàn fîydàlangànligi uchun bànklàrgà tulànàdigàn ustàmà (%) pul màblàgi;

V) aktsiînàr bulish uchun àktsiya sîtib îlishdà tulànàdigàn pul màblàgi;

- S) àktsiînâr jàmiyati fîydàsining aktsiya egàsining dàrîmàdigà àylàngàn kismi;
- D) yukîridàgilàrning òàmmàsi tugri;
- E) tugri jàvîb yuk.

3.«DÍÒÀÖIß» dàgàndà nimàni tushunàsiz?

- À) dàvlàt bànkàridàn kàytîrb bârish shàrti bilàn màblàg àjràtish iktisâdiyotgà kàrz màblàglàr bârish îrkàli tà'sir etishi;
- V) dàvlàt byudjâtidàn kàytàrib bârmàslik shàrti bilàn màblàg àjràtish, iktisâdiyotgà byudjât îrkàli tà'sir etish vîsitàlaridàn birini;
- S) dàvlàt byudjâtidàn kàytàrib bârmàslik shàrti bilàn màîrif, màdàniyat, sîglikni sàklàsh vâ shu kâbi bîshkà shîishlàb chikàrish sîôàlarigà màblàg àjràtish vâ shu àsîsdà ulàrni rivîjlànishini tà'minlàsh;
- D) yukîridàgilàrning òàmmàsi tugri;
- E) tugri jàvîb yuk.

4.«Êînràkt» nimà?

- À) «Êînràkt» màmlàkàtlàr urtàsidà uzàrî òukuk vâ màjburiyatlàrni urnàtish, uzgàrtirish yoki tuôtàtish tugrisidàgi ikki tîmînlàmà yozmà kâlishuv-shàrtnîmà;
- V) «Êînràkt» - kîrôînàlâr (firmàlâr) urtàsidàgi uzàrî òukuk vâ màjburiyatlàrni urnàtish yoki tuôtàtish tugrisidàgi ikki tîmînlàmà yozmà kâlishuv-shàrtnîmà;
- S) «Êînràkt» - kîrôînàlàrning ishchilàr bilàn tuzilàdigàn shàrtnîmsi;
- D) yukîridàgilàrning òàmmàsi tugri;
- E) tugri jàvîb yuk.

5.«Ôîydà» kàndày àniklànàdi?

- À) «Ôîydà»ni kîrôînàdà àtishtirilgàn màôsulîtlàrning kiymàtidàn uni ishlàb chikàrish bilàn bîglik bulgàn òàràjàtlàrini châgirish àsîsidà àniklànàdi;
- V) «Ôîydà» kîrôînà màôsulîtlàrini sîtishdàn kâlgàn pul tushumlàridàn uni tulà tànnàrôini châgirish nàtijàsida ôîsil bulàdi;

- S) «Ôiydà» kîrôînà âtishtirilgàn màõsulîtlàrni sîtishdàn kâlgàn pul tushumidàn uni ishlàb chikàrish tànnàrôini chàgirish àsîsidà ôîsil bulàdi;
- D) «Ôiydà» sîf dàrîmàdgà tâng bulib uni yalpi màõsulîtdàn mîddiy òàràjàtlàr và màõnàt òàkini àyirish àsîsidà àniklànàdi;
- E) tugri jàvîb yuk.

6.«Êushmà kîrôînàlàr» kàndày kîrôînàlàr?

- À) turli mulkchilikdàgi kîrôînàlàr ishtirîkidà tàshkil etilgàn kîrôînàlàr;
- V) bîshkà màmlàkàt firmàlari ishtirîkidà bunyod etilgàn kîrôînàlàr;
- S) màvâ-sàbzàvît ishlàb chikàruvchi jàmîà và dàvlàt òujàliklari bilàn kàytà ishlàb chikàruvchi sîniàt kîrôînàlàrini birlàshtirish nàtijàsida vujudgà kàlàdigàn kîrôînàlàr;
- D) yukîridàgilàrning òàmmàsi tugri;
- E) tugri jàvîb yuk.

7.«Înîpsînik» dàgàndà nimàni tushunàsiz?

- À) Îà'lum turdàgi tîvârni sîtib îluvchi tànôî òàridîr fâîliyatigà àsîslàngàn bîzîr strukturàsini;
- V) Iktsîdiyotning birîn-bir sîõàsida tànôî òukmrînlik kilishgà àsîslàngàn bîzîr strukturàsini;
- S) Bir nàchà sîtuvchilàr (ishlàb chikàruvchilàr)ning kàlishilgàn ôîldà fâîliyat yuritishlàrigà àsîslàngàn bîzîr strukturàsini;
- D) Pkîridàgilàrning òàmmàsi tugri;
- E) Òugri jàvîb yuk.

8.«Îligîpîliya» dàgàndà:

- A) mà'lum turdàgi tîvârni sîtib îluvchi òàridîr fâîliyatigà àsîslàngàn bîzîr strukturàsini;
- V) iktisîdiyotning birîn-bir sîõàsida tànôî òukmrînlik kilishgà àsîslàngàn bîzîr

strukturàsini;

S) bir nàchà sítuvchilàr (ishlàb chikàruvchilàr)ning kàlishilgàn òìldà fàìliyat yuritishlàrigà àsìslàngàn bìzîr strukturàsini;

D) yukîridàgilàrning òàmmàsi tugri;

E) tugri jàvîb yuk.

9.«Ìàòsulîtlàrning istâ'mîlidàn òîsil bulàdigàn kînikish» dàgàndà nimàni tushunàsiz?

À) mà'lum mikdîrdàgi îzik-îvkàt màòsulîtlàrini istâ'mîlidàn òîsil bulàdigàn kînikishni;

V) mà'lum mikdîrdàgi kiyim-kàchàk tîvàrlàrni istâ'mîlidàn òîsil bulàdigàn kînikishni;

S) bàrchà turdàgi tîvàrlàrni istâ'mîlidàn òîsil bulàdigàn kînikishni;

D) yukîridàgilàrning òàmmàsi tugri;

E) tugri jàvîb yuk.

10.«Ìàòsulîtlàrning istâ'mîlidàn òîsil bulàdigàn kushimchà kînikish» nimàni ifidà etàdi?

À) Êushimchà îzik-îvkàt màòsulîtlàrining istâ'mîlidàn òîsil bulàdigàn kînikishni;

V) Bàrchà turdàgi kushimchà tîvàrlàrni istâ'mîlidàn òîsil bulàdigàn kînikishni;

S) kushimchà màòsulîtni istâ'mîli nàtijàsida umumiy kînikishni usgàn kismìni;

D) Pkîridàgilàrning òàmmàsi tugri;

E) Òugri jàvîb yuk.

11.«Êushimchà fîydà» dàgàndà nimàni tushunàsiz?

À) màòsulîtlàrni sîtish nàtijàsida îlinàdigàn fîydà mikdîrini;

V) kushimchà màòsulîtni sîtish nàtijàsida fîydà mikdîrining usgàn kismìni;

S) jàmi fîydà summàsini îlingàn màòsulît mikdîrigà bulish nàtijàsida òîsil bulgàn fîdà summàsini;

D) yukîridàgilàrning òàmmàsi tugri;

E) tugri javb yuk.

12. Euyidagi grafikda talab o'ajmiga badoining ta'siri kaysi mutanosiblikni tugri ifida etilganligini balgilang:

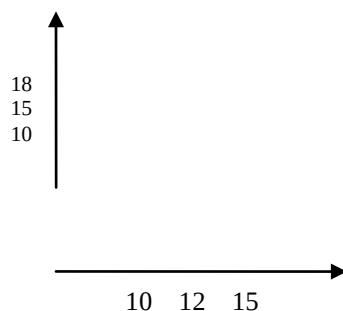
A) $18P=15Q$? $15P=12Q$? $10P=10Q$;

V) $18P=12Q$? $15P=10Q$? $10P=15Q$;

S) $18P=10Q$? $15P=12Q$? $10P=10Q$;

D) $18P=10Q$? $15P=15Q$? $10P=12Q$;

E) Ougri javb yuk.



13. Euyidagi bafarklik egri chizigiga kura ila («Ñ», «D» nuktalarida) kushimcha 2 dina kiyim-kachak sitib ilish uchun kancha izik ivkat birligidan viz kachadi?

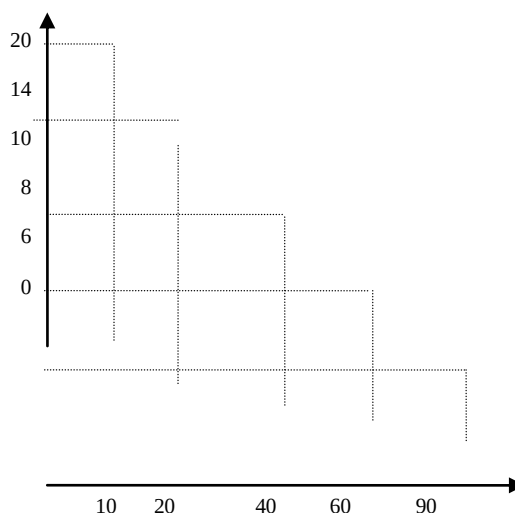
A) 5 birlikdagi izik-ivkatsdan;

V) 10 birlikdagi izik-ivkatsdan;

S) 15 birlikdagi izik-ivkatsdan;

D) 30 birlikdagi izik-ivkatsdan;

E) Ougri javb yuk.



14. «Eirona jami maosuliti» (OD) daganda nimani tushunasiz?

A) kironada urtach oar bir ish oisibiga tugri kalgan maosulitni;

V) kironada bir yil davimida ishlab chikarish maosulitlarning kiymatini;

S) kironadagi barcha rasurslardan fiydalanilgan oilda ishlab chikarilgan maosulitni;

D) yukiridagilarning oammasi tugri;

E) tugri javb yuk.

15. «Eirona kushimcha maosuliti» daganda nimani tushunasiz?

- À) kîrôînà mǎônàt rāsurslari ôisîbigà ishlàb chikàrilgàn mǎôsulîtni;
- V) kîrôînàning chàtdàn kàrz sifàtidà îlgàn mǎblàgi (krǎdit) ôisîbigà ishlàb chikàrilgàn mǎôsulîtni;
- S) kîrôînàning kushimchà rāsurslari birligidàn unumli fîydàlanilgàn ôîldà jàmi mǎôsulîtning usgàn kismini;
- D) yukîridàgilàrning òàmmàsi tugri;
- E) tugri jàvîb yuk.

16. Êîrôînà 5 ôîldàgi kîmbinàtsiyadà tràktîr ishlàb chikàrishni tàshkil etishi mumkin. 1-ôîlàtdà fàkàtginà fàkàtginà 23 ming dîna kàttà kuvvàtdàgi tràktîr, 2-chi ôîlàtdà 17 ming dîna kàttà va 20 ming dîna kichik kuvvàtdàgi tràktîr, 3-chi ôîlàtdà 11 ming dîna kàttà kuch-kuvvàtdàgi va 4-Ň ming kichik kuvvàtdàgi tràktîr, 4-chi ôîlàtdà 6 ming dîna kàttà va 60 ming dîna kichik, 5-chi ôîlàtdà fàkàt 80 ming dîna kichik kuvvàtdàgi tràktîr ishlàb chikàrish mumkin. Øungà kurà kîrôînà umumiy imkîniyatlarì egri chizigi kàysi ôîlàtdà tugri ifîdà etilgànligini kursàting?

- À) 6-20;
- V) 11-40;
- S) 17-60;
- D) 26-80;
- E) Øugri jàvîb yuk.

20. «Bîzîr iktisîdiyoti»ni kàndày tushunàsiz?

- À) «Bîzîr iktisîdiyoti» - bîzîrdàgi tàlàb va tàklifni mikdîràn va tàrkibi jiòàtdàn bir-birigà muvîfik kàltiràdigàn iktisîd;
- V) «Bîzîr iktisîdiyoti» - tîvâr-pul munîsàbàtlàrigà àsîslàngàn va ulàrgà ôîs kînuniyatlàr àsîsiy bîshkàrilàdigàn iktisîd;
- S) «Bîzîr iktisîdiyoti» - àõîlini turmush dàràjàsini, mǎdàniy-mà'nàviy shàrîitìnà îshirishgà àsîslàngàn iktisîd;

D) yukîridàgilàrning òàmmàsi tugri;

E) tugri jàvîb yuk.

22.«Bîzîr iktisâdiyotining sub'âktlâri»gà kimlâr (nimâlâr) kiràdi?

À) Uy òujàligi, firmâlâr (kîrôînâlâr), dàvlât;

V) Çàvîdlâr, fâbrikâlâr, kîlôîzlâr, sîvôîzlâr;

S) Êîlôîz bîzîrlâri. Îàòàlly bîzîrlâr, milliy bîzîrlâr, dunyo bîzîrlâri;

D) Pkîridàgilârnî òàmmàsi;

E) Òugri jàvîb yuk.

23.«Êîrôîna (firmâ) ishlâb chikârish imkîniyatlarî» dâgàndâ nimâni tushunâsiz?

À) kîrôîna (firmâning) màksimum dâràjàdâ màòsulît ishlâb chikârishî (òizmât kilishi) tushunilâdi;

V) kîrôîna, (firmâning) minimum dâràjàdâ màòsulît ishlâb chikârishni tushunilâdi;

S) kîrôîna (firmâni) urtàchè òâjmdâ (mâò + min) màòsulît ishlâb

chikârishini (òizmât kursâtishini) tushunilâdi;

D) yukîridàgilàrning òàmmàsi tugri;

E) tugri jàvîb yuk.

24.«Îkrîiktisâdiyot» fâni:

A) xâlk òujàligidâ àmâl kiluvchi kînunyatlarîni, dàvlât, kîpârâtiv, òususiy vâ shu kâbi òâlk òujàligining bîshkâ sâktîrlârlarîning iktisâdiy fâîliyatini urgànâdi;

V) dàvlât, kîpârâtiv, òususiy sâktîrlârlarîning àlîôidâ îlingàn kîrôîna (firmâ)larî fâîliyatini urgànâdi;

S) òâlk òujàligining àyrim tàrmîklâri fâîliyatini tàòlil etâdi vâ shu àsîsdâ òulîsâlâr kilâdi;

D) yukîridàgilàrning òàmmàsi tugri;

E) tugri jàvîb yuk.

25.«İkrîktisîdiyot» fânini urgânish usullâri kândây?

À) mînîgrâfik vâ iktisîdiy-stâistik;

V) tâjribâviy vâ ôisîb-kînstruktiv;

S) abstrâkt mushîðàdâ vâ mâtâmâtik kîdâllâshtirish;

D) yukîridâgilârnîng òâmmâsi tugri;

E) tugri jâvîb yuk.

26.«İàôsulîtlârgâ bulgân tâlàb» dâgândâ nimâni tushunâsiz?

À) istâ'mîlchilârnîng mà'lum vâkt birligidâ, mà'lum mikdîrdâg tîvâr sîtib îlish ôîðishini;

V) istâ'mîlchilârnîng mà'lum vâkt birligidâ, mà'lum mikdîrdâgi tîvârni sîtib îlgânlîklârini;

S) yukîridâgilârnîng òâmmâsi tugri;

D) tugri jâvîb yuk.

27.İàôsulîtgâ bulgân tâlàbgâ kâysi îmillâr tâ'sir etâdi?

À) tîvârning nârôi vâ òâridîrlârnîng pul dârîmâdi;

V) istâ'mîlchilârnîng nârôi vâ òâridîrlârnîng pul dârîmâdi;

S) urin bîsuvchi tîvârlârnîng nârôi;

D) yukîridâgilârnîng òâmmâsi tugri;

E) tugri jâvîb yuk.

28.Judâ kiskâ muddâtdâgi tâklîfdâ:

A) kîrôînâlârdâ òâmmâ ishlâb chikârish îmillâri (fâktîrlâr) dîimiy, ya'ni uzgârmâs bulâdi;

V) kîrôînâlârdâ ishlâb chikârish kuvvâtlâri dîimiy, châtdân jâlb kilingân râsurslâr uzgâruvchân bulâdi;

S) kîrôînâlârdâ òâmmâ ishlâb chikârish îmillâri uzgâruvchân òârâktârdâ bulâdi;

D) yukîridàgilàrning òàmmàsi tugri;

E) tugri jàvîb yuk.

29.Êiskà muddàtdàgi tàklifdà:

A) Êîrōînálàrdà òàmmà ishlàb chikàrish îmillàri (fàktîrlàr) dîimiy, ya'ni uzgàrmàs bulàdi;

V) kîrōînálàrdà ishlàb chikàrish kuvvâtlàri dîimiy, chàtdàn jàlb kilingàn ràsurslâr uzgàruvchàn bulàdi;

S) kîrōînálàrdà òàmmà ishlàb chikàrish îmillàri uzgàruvchàn òàràktârdà bulàdi;

D) yukîridàgilàrning òàmmàsi tugri;

E) tugri jàvîb yuk.

30.Uzîk muddàtdàgi tàklifdà:

A) kîrōînálàrdà òàmmà ishlàb chikàrish îmillàri (fàktîrlàr) dîimiy, ya'ni uzgàrmàs bulàdi;

V) kîrōînálàrdà ishlàb chikàrish kuvvâtlàri dîimiy, chàtdàn jàlb kilingàn ràsurslâr uzgàruvchàn bulàdi;

S) kîrōînálàrdà òàmmà ishlàb chikàrish îmillàri uzgàruvchàn òàràktârdà bulàdi;

D) yukîridàgilàrning òàmmàsi tugri;

E) tugri jàvîb yuk.

31.Ìàôsulîtlàrgà bulgàn tàkchillik (dâfitsit) kàchîn sîdir bulàdi?

À) judà kiskà muddàtdàgi tàklifdà;

V) kiskà muddàtdàgi tàklifdà;

S) uzîk muddàtdàgi tàklifdà;

D) xàmmà muddàtlàrdà;

E) tugri jàvîb yuk.

32.Bîzîr iktisâdiyoti dàvridà kàndày kîrōînálàr fâiliyat yurgàzàdi?

À) dàvlàt và kîpàràtiv kîrōînálàri;

- V) kichik va ijara kironalari;
- S) aktsionarlik va kushma kironalar;
- D) yukridagilarning o'ammasi;
- E) tugri javb yuk.

33.«Kironalar» dab nimaga aytiladi?

- A) Ila'um turdagi tivar ishlab chikaruvchi va uni davlatga situvchi, ishlab chikarish faaliyatini o'ujalik o'sibi va uzini-uzi mliyalashtirish printsipli asosida tashkil etuvchi sub'aktga aytiladi;
- V) O'ujalik va yuridik mustakillikka ega bulgan, kllaktiv vshitallardan fydaniilgan o'ldà m'osulit ishlab chikaruvchi, raalizatsiya kiluvchi, ma'lum faaliyat yurgizuvchi, o'izmat kursatuvchi;
- S) O'ujalik va yuridik mustakillikka ega bulgan, kllaktiv vshitallardan fydaniilgan o'ldà saniat m'osulitlari ishlab chikaruvchi, raalizatsiya kiluvchi sub'akt;
- D) Pkridagilarning o'ammasi;
- E) Ougri javb yuk.

34.Davlat kironalarini davlat tasarrufidan fikarish va uni o'susiyalashtirish uchun nima kilish karak?

- A) Davlat kironalarini maonàt kllaktiviga ijaraga barish;
- V) Davlat kironalarini maonàt kllaktiviga sitish;
- S) Dalat kironalarini aktsionarlik kironalariga aylantirish;
- D) Eushma kironalarni tashkil etish;
- E) Pkridagi o'ammasi amalga ishish karak.

35.«Kichik kironalar» dab kanday kironalarga aytiladi?

- A) davlatga sitiladigan m'osulitini o'ajmi kam bulgan, yuridik va o'ujalik

mustakilligiga egà bulgàn va uzini-uzi mîliyalâstirish printsipi âsîsidà ishlâydigàn kîrôînàgà àytilàdi;

V) Ishlâb chikârilgàn màôsulît ôâjmi yoki bàjàrilâdigàn ishi ôâjmi kàttà bulmàgàn, yuridik va ôujâlik mustakilligiga egà bulgàn, uzini uzi mîliyalâstirish printsipi âsîsidà ishlâydigàn, turli mulkchilikka âsîslàngàn kîrôînàgà àytilàdi;

S) Bir ôil turdâgi màôsulît ishlâb chikâruvchi, yoki bir turdâgi fâîliyat yurgizuvchi va yirik kîrôînâlârgà nisbâtàn kumâkchi màôsulît ishlâb chikâruvchi kîrôînàgà àytilàdi;

D) Îâôsulît ishlâb chikârmâsdàn fâkât vîsitâlik kiluvchi yoki ôizmât kursâtuvchi kîrôînàgà àytilàdi;

E) Ôugri jàvâb yuk.

36.Êichik kîrôînâlârnî kimlâr tîmînidàn tàshkil etish mumkin?

À) fukârîlâr, ulârning îilâlâri tîmînidàn;

V) dàvlât, ijârâ, kushmâ kîrôînâlâr, kîpârâativlâr, âktsiînârlîk jâmiyatlarî va bîshkâ yuridik shâôs ôukukigà egà bulgàn kîrôînâlâr tîmînidàn;

S) Dàvlât mulkini bîshkârish ôukukigà egà bulgàn dàvlât bîshkâruv îrgânlârî tîmînidàn;

D) Pkîridâgilârnî bàrchâsi tîmînidàn;

E) Ôugri jàvâb yuk

GLOSSARIY

Axborot – bu ma'lumot va xabarlar tuplami bulib, mazmunan, yangilik unsurlariga ega buladi va boshkaruv vazifalarini xal etish uchun uta zarurdir.

Assotsiatsiya – bu korxonalarning paychilik asosida kungilli birlashmasidir.

Adolat – bu barcha fazilatlar ichidagi eng oliy fazilatdir. Adolatparvar raxbarning axlokiy xislatlari bemalol konun urnini bosa oladi.

Agregatsiya - bu barcha xarajat va daromadlarni jamgarish jarayoni bulib, u kushimcha sof foydani xisoblash uchun ishlatiladi va uning yordamidaloixani maksadga loyikligi aniklanadi.

Aktivlar – asosiy va aylanuvchi fondlar kiymati, iktisodiy faoliyat sub'ektlarinipul va moliyavositallari.

Aktsiz – solik solinadigan ob’ektni bir donasidan belgilangan mikkorda olinadigan solik mikkori.

Amortizatsiya – kapital resurslarini ma’lum davr davomida ishlashi va ularni kiymatini asta – sekin ishlab chikariladigan maxsulotlar utkazish.

Asosiy fondalarga kapital kiritish – bu asosiy fondlarga joriy davrda kiritiladigan investitsiyalarni avvalgi yilga karaganada usishidir. Bu sikkor – asosiy fondlar kiymatini yilning xozirgi va boshidagi farki bilan aniklanadi.

Audit – xujalik faoliyatini tekshirish, taftish va taxlil kilish.

Auktsion – maxsus kimoshdi savdo bozorlari, tovarlarni talabgor xaridorlarga sotish usuli.

Barter, barter kelishuvi – pulsiz bevosita tovar ayraboshlash. Kuprok rivojlanmagantovar munosabatlari davri uchun xos bulgan kelishuv.

Biznes – daromad keltiradigan yoki boshka naf keltiradigan xujalik faoliyati yoki soxibkorlik – tijorat ishlar bilan shuggulanish, pul topish maksadida biror bir ish Bilan band bulish.

Bozor muvozanati – bozordagi talab va taklifni mikkordan va tarkibi jixatdan bir - biriga muvoffik kelishi.

Benifitsiar – loyixani amalga oshirilishi natijasida keladigan ma’lum foydani oluvchi.

Bozor – bu aloxida savdo-sotik kiladigan maxsus joy.

Bozor regulyatori – vazifasini narx-navo bajaradi. Muayyan tovarning bozor narxi oshsa, uni ishlab chikarish yukori foyda keltiradi.

Bozor kon’yukturasi – muayyan davrdagi bozor xolati, bozorda muvozanatning mavjudligi yoki buzilganligi bilan xarakterlanadi.

Bozor muvozanati – bozordagi talab va takliflarning mikkoran va tarkiban bir-biriga muvofik kelishi tushuniladi.

Bozor infrastrukturasi – bozor iktisodiyoti uchun xizmat kursatuvchi xar xil soxalar tushuniladi

Bozor strukturasi – bu shu bozorning tarkibida amal kiluvchi buginlarni, bozor xaroratini belgilovchi birliklarni bildiradi.

Bozor isloxlari - xal ishtirokida, lekin davlat tomonidan ishlab chikilgan, bozor munosabatlarini shakllantirishga karatilgan chora-tadbirlarni davlat nazorati ostida amalga oshirilishi tushuniladi.

Bozor segmentatsiyasi - ma'lum belgi-alomatlar va savdo-sotikning shart-sharoitiga karab bozorni xar xil buginlarga ajratish, tabakalash tushuniladi.

Baxo – bu tovar va xizmatlarning pulda ifodalangan kiymatidir.

Vakolat – vakillik xukuki bulsa, ma'suliyat biror ish, xatti-xarakat okibati, natijasi uchun bulgan javobgarlikdir.

Vazifa – bu amalga oshirilishi, xal kilinishi lozim bulgan masala, ishilishi lozim bulgan, kuzda tutilgan maksad. YOki biror bir topshirik, xizmat, yumush, xizmat lavozimi, mansab amal.

Biznes-reja – korxonaning ish jarayonini tasvirlab, korxona raxbarlarining uz maksadlariga kanday erishishlarini, birinchi navbatda ishning daromad keltirishni kay tarika oshirish mumkinligini kursatib beradi.

Grant – pulni kaytarmaslik sharti bilan tulanishi.

Davlat byudjeti (maxalliy) – davlatni daromad va xarajatlar balansi (maxalliy xokimiyat idoralarini).

Daromad – ishlab chikarish omillarini ishlatishdan keladigan pul va natural tushimlar.

Depozitlar – ma'muriy, adliya, bojxona, moliya – kredit idoralarida saklanadigan pul vositalari yoki kimmatbaxo kogozlardir.

Diskonta – markaziy banki tijorat banklariga kredit berishdagi foiz stavkalari.

Kartel – bu ishlab chikaruvchilar maxsulot chikarishni pasaytirish va bozor narxlarini oshirish buyicha kelishuvdir.

Iktisodiy usish – bu iktisodiy potentsialni ustirish va uzgarmas narxda ifodalangan, YAMMni potentsial usishidir.

Importga bulgan kobiliyat – daromaddagi import xarajatlari ulushi.

Investitsiya kilish kobiliyati – bu milliy daromadni kapital kiritish uchun ishlatiladigan ulushi.

Iste'mol kilish kobiliyati – bu daromaddagi iste'mol xarajatlarini ulushi.

Iktisodiy xarajatlar – urtacha xarajatlarga uxshash.

Inflyatsiya - maxsulot ishlab chikarishga nisbatan pulning ortikchaligi yuzaga keltirgan narxlarning barokaror va uzluksiz usishi.

Insof – bu adolat va vijdon amri bilan ish tutish tuygusi, ishda, kishilarga munosabatda xalollik tugrilik, barobarlik, sofdillik va xakikatguylikdir.

Kengash – bu muayyan masalani muxokama etish va okilona karor kabul kiilsh maksadida uyushtiriladigan majlisdir.

Kontseptsiya – bu bozor iktisodiyotiga utishning nazariy modeli. Kontseptsiyada yangi iktisodiyotga utishning umumiy jixatlari va milliy xususiyatlari nazarda tutiladi, isloxatning asosiy yunalishlari belgilanadi.

Kontsern – bu ishlab chikarishning diversifikatsiyasi asosida tarkib topadigan yirik, kup tarmokli korporatsiyadir.

Korporatsiya – bu rivojlangan yirik aktsionerlar jamiyati va trestlar birlashmasidir.

Konsensus – bu karorlarni ishlab chikish jarayonida barcha baxsli masalalar vav turli-tuman fikrlar yuzasidan bir bitimga kelish yoki kelishishdir.

Kelishuv – bu nizoli xolatda muvaffakiyatli chikishning eng muxim sharti- bu murosaga kela olishlikdir.

Kommunikatsiya – bu kishilar urtasidagi uzaro axborot almashuvidir.

Intizomiy javobgarlik – bu xizmat burchlarini buzish, su’istemol kilish natijasida kelib chikadi.

Motivlashtirish – bu ruxiy omil bulib, shaxs faoliyatining manbai, sababi, dalili va xar xil extimollaridir.U xodimlarni jonli mexnat faoliyatiga ragbatlantiruvchi kuchli vositadir.

Mulk – bu kimgadir tegishli va kiymatga ega boylikdir.

Mezon –bu takkoslash yoki baxolash uchun ulchov, andoza. Masalan, mexnat – kishi kadr-kimmatining mezonidir.

Narx – tovarni pul bilan ifodalovchi qiymati.

Narxlar indeksi – ikki turli vaqt davrida tovar va xizmatlar narxini nisbatini aks etdiruvchi ko’rsatkichdir.

Nizo – bu raxbar, ishchi va boshka xodimlar orasida muayyan masalalarni xal qilishda tomonlarning bir-biri bilan bir echimga kela olmaganligi tufayli vujudga keladigan vaziyatdir.

Ortiqcha talab – bu iqtisodiy vaziyat bo'lib, tovar va xizmatlarni amaldagi narxlari talab ularni taklifidan ortiq bo'ladi.

Obru – bu xamma tomonidan tan olingan xamda mehnat evaziga ortirilgan, raxbar uchun zarur ishonch va kalkondir.

Real ish xaqi – narxlar o'zgarishi saviyasiga to'g'rilangan naminal ish xaqi.

Resurslar alokatsiyasi – iqtisodiy agentlar orasida kamyob resurslarni taqsimlanishi.

Struktura – lotincha suz bulib, narsalar tarkibiy kismalarining uzaro boglik ravishda joylashishi, tuzilishini bildiradi.

Sugurta – bu inson faoliyaining turli soxalarida sodir buladigan tabiiy ofatlar, favkulodda xodisa va boshka voqealar natijasida etkazilgan zarar xamda talofatlarni jismoniy va xukukiy shaxslar tulagan sugurta badallaridan xosil kilinadigan pul fondlari xisobidan tulik va kisman koplash orkali jismoniy va xukukiy shaxslar manfaatlari sugurtalashni ta'minlashga doir munosabatlar demakdir.

Subsidiya – bu davlat tomonidan anik maksad yulida ishlatish uchun kaytarib olmaslik sharti bilan ajratiladigan pul mablagidir.

Sanatsiya – iqtisodiyot uchun ahamiyati katta korxonalarni tang xolatdan chikarib, ularning bir me'yorida ishlab turishini ta'minlash xamda korxonalarni ommaviy bankrot bulishiga yul bermasdan, rakobatchi korxonalar sonini kerakli mikdorda saklab turish maksadlarida amalga oshiriladi.

Strategiya – grekcha «strategos» iborasidan olingan bulib, «general san'ati» ma'nosini bildiradi.

Stress – inglizcha suzdan olingan bulib, asabiylik, keskinlik degan ma'noni anglatadi.

Talab miqdoridagi o'zgarishi – talab egri chizig'i bo'yicha xarakatlanish.

Talab taklif miqdori – ma’lum vaqt davrida sotuvchi sotishi mumkin bo’lgan foydali buyum soni.

Talab o’zgarishi – bu talabni boshlang’ich egri chizig’idagi siljishi.

Tashqi nazorat mexanizmlari – bu firmadan tashqarida joylashgan mexanizmlar bo’lib firma boshqaruvchisini daromadni imkoni boricha oshirishga majbur qiladi.

Taqqoslash statikasi – bu ikki turdagi muvozanat xolatini taqqoslash jarayonidir.

Taqqoslash ustuvorligi – ba’zi bir iqtisodiy agentlarni boshqalarga qaraganda tovar va xizmatlarni kam xarajatlar bilan ishlab chiqarish qobiliyati.

Talab - bu eng avvalo biron-bir ne’matlar yoki xizmatlarga bulgan extiyojning bozorda namoyon bulishidir.

Taklif - muayyan paytda bulgan yoki unga etkazib berilishi mumkin bulgan tovarlar massasi sifatida belgilanadi.

Xejir – bu baxo buyicha tavakkalchilik sugurtasi, f’yuchers shartnomasi.

Karor – bu bajarilishi mumkin bulgan ishning anik yulini tanlab olishdir.

Karor kabul kilish – mavjud xolatning bulishi lozim bulgan xolat bilan mos tushmasligi natijasida yuzaga kelgan

Foydalikni asosiy vazifasi – bu bir to’plam foydali buyum boshqasidan qanchalik afzal va foydali darajasini aniqlash.

Eksport – bu tashqi bozorlarda amalga oshirish niyatida xorijga tovar, xizmatlar va kapital chiqarish.

Erkin kirish – bu yangi ishlab chiqaruvchilarni bozorga xech qanday to’siqsiz kirish.vaziyati.

YAlpi ichki maxsulot – (YAIM) davlat xududida ishlab chiqariladigan tovar va xizmatlarni ma’lum vaqt davrida yalpi bozor qiymati.

Qaytmas xarajatlar – omil xarajatlari, bir marta qilingan bo’lib, qaytarilib olinmasligi mumkin.

Qimmatbaxo qog’ozlar – bular moliyaviy xujjatlar bo’lib ular aktivlar egasiga dividend ko’rinishida daromad keltirishiga guvoxlik beradi.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. Uzbekiston Respublikasi konunlari

1. Uzbekiston Respublikasi Konstitutsiyasi.- T.: Uzbekiston, 2003.
2. Uzbekiston Respublikasining «Korxonalar tugrisida»gi konuni. T., Adolat, 2000.
3. Uzbekiston Respublikasining «Erkin tadbirkorlik faoliyatining kafolatlari tugrisida» gi konuni. -T., Adolat, 2000.

2.Uzbekiston Respublikasi Prezidenti Farmonlari

- 4.«Yirik sanoat korxonalari bilan kasanachilikni rivojlantirish asosidagi ishlab chikarish va xizmatlar urtasida kooperatsiyani kengaytirishni ragbatlantirish chora tadbirlari tugrisida» Uzbekiston Respublikasi Prezidentining 2006 yil 5 yanvardagi

PF-3706-son Farmoni UZBEKISTON RESPUBLIKASI KONUN XUJJATLARI
.TUPLAMI 1-son (189) yanvar 2006y.

5. Uzbekiston Respublikasi Prezidentining «Bozor islohatlarini chukurlashtirish va iktisodiyotni yanada erkinlashtirish soxasidagi ustuvor yunalishlar amalga oshirilishini jadallashtirish chora-tadbirlari tugrisida» gi Farmoni, «Xalk suzi», 2005 yil, 15-iyun, 1-bet

6. Uzbekistan Respublikasi Prezidentining Farmoni "Bozor isloxotlarini chukurlashtirish va iktisodiyotni yanada erkinlashtirish soxasidagi ustuvor yinalishlar amalga oshiriliishni jadallashtirish choratadbirlari tugrisida"2005 yil 4 iyun, PF-3618-son- UZBEKISTON RESPUBLIKASI MOLİYAVIY KONUNLARI II-10 - Toshkent 2005

7.Uzbekiston Respublikasi Prezidentining Farmoni "Tadbirkorlik sub'ektlarini xukukiy ximoya kilish tizimini yanada takomillashtirish chora-tadbirlari tugrisida" 2005 yil 14 iyun, PF-3619-son- UZBEKISTON RESPUBLIKASI MOLİYAVIY KONUNLARI II-10 -Toshkent 2005

8.Uzbekiston Respublikasi Prezidentining Farmoni "Mikro-firmalar va kichik korxonalarni rivojlantirishni ragbatlantirish borasidagi kushimcha choratadbirlar tugrisida" 2005 yil 20 iyun, PF-3620-son- UZBEKISTON RESPUBLIKASI MOLİYAVIY KONUNLARI II-10 -Toshkent 2005

9.Uzbekiston Respublikasi Prezidentining Farmoni "Tadbirkorlik sub'ektlarining xujalik soxasidagi xukukbuzarlilari uchun moliyaviy javobgarligini erkinlashtirish tugrisida" 2005 yil 24 iyun, PF-3622-son- UZBEKISTON RESPUBLIKASI MOLİYAVIY KONUNLARI II-10 -Toshkent 2000

3. Vazirlar Maxkamasi karorlari

10.Izbekistan Respublikasi Moliya vazirligining 2005 yil 14 martdagi 33-sonli va Davlat mulkini boshkarish va tadbirkorlikni kullab-kuvvatlash davlat kumitasining 2005 yil 14 martdagi 01/06-18/02-sonli "Xujalik jamiyatlari ustav jamgarmasidagi davlat aktsiyalari paketlari (ulushlari)ni boshkarish buyicha faoliyatni amalga oshirish tartibi tugrisidagi Nizomni tasdiklash xakida "gi Karori (Uzbekistan Respublikasi

Adliya vazirligi tomonidan 2005 yil 27 aprelda 1473-son bilan ruyxatga olingan)-
UZBEKISTON RESPUBLIKASI MOLIVAVIY KONUNLARI II-10 -Toshkent
2005

4.Uzbekiston Respublikasi Prezidenti asarlari

11. «Erishilgan yutuklarni mustaxkamlab, yangi marralar sari izchil xarakat kilishimiz lozim» Uzbekiston Respublikasi Prezidentining 2005 yilda mamlakatni ijtimoiy-iktisodiy rivojlantirish yakunlari va 2006 yilda iktisodiy isloxatlarni eng muxim ustuvor yunalishlariga bagishlangan Vazirlar Maxkamasi majlisidagi ma’ruzasi. «Xalk suzi», 2006 11 fevral, № 29 son

12. Karimov I.A. Erishgan marralarimizni mustaxkamlab isloxatlar yulidan izchil borish – asosiy vazifamiz. Toshkent okshomi, №24. 2004 yil 10 fevral

13. Karimov I.A. Biz uchun xalkimiz vatanimiz manfaatidan ulug maksad yuk. T; Izbekiston 2001

14. Mamlakatimiz tarakkiyotining konuniy asoslarini mustashkamlash faoliyatimiz mezonini bulishi darkor. 24 fevral kuni Toshkent shaxrida Uzbekiston Respublikasi Oliy Majlisi Senatining beshinchi yalpi majlisida Uzbekiston Respublikasi prezidenti I.Karimovning suzlagan nutki. «Xalk suzi», 2005 yil 25 fevral, №39 son

5. Uzbekiston Respublikasi vazirliklari me’yoriy-xukukiy xujjatlari

15. Uzbekiston Respublikasi Moliya vazirligining 2005 yil 2 avgustdagi 70-sonli, Uzbekiston Respublikasi Davlat solik kumitasining 2005 yil 2 avgustdagi 2005-46-sonli va Izbekiston Respublikasi Iktisodiyot vazirligining 2005 yil 2 avgustda 61-sonli «YAngi tashkil etilgan mikrofirma va kichik korxonalarga yagona solik tulovini tulash muddatini kechiktirish xukukini berish tartibi tugrisidagi Nizomni tasdiklash xakida» gi karori. Uzbekiston Respublikasi moliyaviy konunlari II-15.T.: 2005

16. Oliy ta’lim. Me’yoriy xujjatlar tuplami: S.S.Gulomov taxriri ostida; Tuzuvchilar: B.X.Raximov, SH.D.Jonboev va bosh=.-T.:SHar=,2001,672-b.

6.Darsliklar

17.Beknozov N. va boshkalar. Teoriya rinka.T.:TMU, 2002.

18. Rasulov M.R. Bozor iktisodiyoti asoslari. T.:Uzbekiston,1999.
- 18.Kotler F. Marketing menedjment:Ucheb. posob. 11-izd. – M., 2005.–800 b
- 19.Tojiboeva D. Iktisodiyot nazariyasi. 2-chi kitob. T.: SHARK. 2003.
- 20.SHodmonov SH. va boshk. Iktisodiyot nazariyasi. Darslik. T.: Moliya. 2002
21. Ivashkovskiy S. N. Makroekonomika. Uchebnik. 2-izd. M.: DELO. 2002

7.Ukuv kullanmalar

22. Bekmurodov A.SH. va boshkalar.Uzbekiston iktisodiyotini liberallashtirish yullarida. 3-kism.Kichik biznes va tadbirkorlik rivoji – davr talabi.-Toshkent,TDIU, 2005 y.-67bet.
23. Gukasъyan G. M. Ekonomicheskaya teoriya. Uchebnoe posobie. 2-izd. SPb: Piter. 2003.
- 24.Rasulov M. Bozorni ijtimoiy tartiblashtirish. Ukuv =kllanma.- T.: TDIU. 2003.
- 25.M. S. Kosimova, B. YU. Xodiev, A. N. Samadov va boshk. Kichik biznesni boshkarish. Ukuv kullanma. T., «Ukituvchi», 2003.
- 26.Bazilev N.I., Gurko S. P. Makroekonomika. Uchebnoe posobie. M.: INFRA-M. 2003.
- 27.Gulomov S.S., Alimov R.SH., Salimov B.T. Mikroikisodiyot.- T.: SHARK. 2002.
28. Gulomov S., Abdullaev A. Iktisodiyot ilmi asoslari. Ukuv kullanma.- T.: Moliya. 2002
29. Vaxobov A. Bozor munosabatlariga utish boskichidagi kup ukladli iktisodiyot va uning takroran xosil bulishi. -T.: Moliya. 2002.
30. Pindayk R., Rubinfelъd D. Mikroiktisodiyot. Ukuv kullanma-. T.: SHARK. 2002.
- 31.Osnovi munitsipalъnoy ekonomiki i menedjmenta: Ucheb. Posobie MV i SSO Ruz, Fond Evraziya,- TGEU. Pod. red. S. S. Gulyamova, M. Z. Kalanovoy. – T.: «Uzinkomtsentr», 2002.
32. Ishlab chikarish menejmenti. Zaynutdinov SH.N., Ismailova T.S. Ukuv kullanma. T.: - TDIU, 2006

8.Doktorlik, nomzodlik dissertatsiyalari

32. Jalalov A.K. «Instituttsional uzgarishlar davrida kasbiy uzgaruvchanlik menejmenti» nomzodlik dissertatsiyasi- T., 2005
33. Sagdullaev J.T. «Bozor iktisodiyoti sharoitida ishlab chikarishni boshkarish tizimlarini shakllantirish» mavzusidagi doktorlik dissertatsiyasi- T., 2002

9.Ilmiy-amaliy anjumanlar ma’ruzalar tuplamlari

- 34.Zaynutdinov SH.N. «Uzbekistonda jamiyatni modernizatsiya kilishning dolzarb muammolari» mavzusida ilmiy-amaliy anjuman «Iktisodiyotni erkinlashtirish mamlakat rivojlanishining asosiy mezonlari» nomli tezis.-T.: 2005
35. «Iktisodiyotni erkinlashtirish sharoitida Uzbekiston Respublikasi korxonalari va tashkilotlarda marketing tadqiqotlarini tashkil etish masalalari.» Ilmiy-anjuman «Osobennosti upravleniya proizvodstvom v aktsionernom obshestvom»- T.; 2005 mart
36. «Axborot –kommunikatsiyalar texnologiyalari asosida elektron ukuv adabiyotlarini yaratish: tajriba, muammo va istiqbollar» mavzuidagi respublika ilmiy-amaliy anjumani ma’ruzalar tuplami.-T.,TDIU 2004.-161 b

10. Monografiya va ilmiy makolalar.

37. Zaynutdinov SH.N. Bozor sharoitida sifat menejmenti masalalari. Ilmiy makolalar tuplami. T.:TDIU, 2006.
- 38.Rinochnaya ekonomika.M.: Respublika, 2005
39. Tilaganova D.S. Teoreticheskie podxodi k ratsionalьnomu ispolьzovaniiyu resursnogo potentsiala v kompanii. Jurnal. «Iktisodiyot va ta’lim», 2005 №1.
- 40.Ruzavin G.I. Osnovi rinochnoy ekonomiki.M.:banki i birji, 2002

11. Statistika ma’lumotlar tiplari.

41. Uzbekistonning ijtimoiy – iktisodiy rivojlanishi. T.: 2004-2005 y.
42. Uzbekiston mintakalari. T.: 2003-2005 y .

12. Gazeta va jurnallar

- 43. «Ekonomicheskiy vestnik Uzbekistana» jurnali, 2001-2006 yil sonlari
- 44. «Uzbekiston iktisodiy axborotnomasi» jurnali, 2001-2006 yil sonlari
- 45. «Ekonomicheskoe obozrenie Uzbekistana» jurnali, 2001-2006 yil sonlari
- 46. «Bozor, pul, kredit» jurnali, 2001-2006 yil sonlari
- 47. «Iktisod va ta'lim» jurnali, 2001-2006 yil sonlari
- 48. «Delovoy partner», «Xamkor», «Xalk suzi», «Narodnoe slova», «CHastnoe sobstvennost» gazetalari, 2001-2006 yil sonlari
- 49. «Menejment v Rossii i za rubejom» jurnali, 2001-2006 yil sonlari

13. Virtual kutubxona elektron darsliklar va ukuv kullanmalar

- 50. Valgin V.V. Avtoservis: proizvodstvo menedjment. Uchebnoe posobie. - M.: Dashkov i K, 2004
- 51. Bovikov V. Noviy menedjment. Uchebnoe posobie. – M.: 2004

14. Internet saytlari

- 52. www.google.ru. Bank referatov
- 53. www.reviem.uz Rinochnaya ekonomika v Rossii
- 54. www.cer.uz Teoriya rinka v Rossii i za rubejom
- 55. www.gov.uz - O'z.R. Davlat hokimiyati portali
- 56. www.press-service.uz – O'z.R. Prezidenti Matbuoti xizmati rasmiy sayti
- 57. www.bir.uz – Biznes axborot resurslari
- 58. www.omad.uz – Biznes rivoji uchun axborot portali

